

RBC

44/329
ноябрь
2025



With the
support of the
CCI of Russia

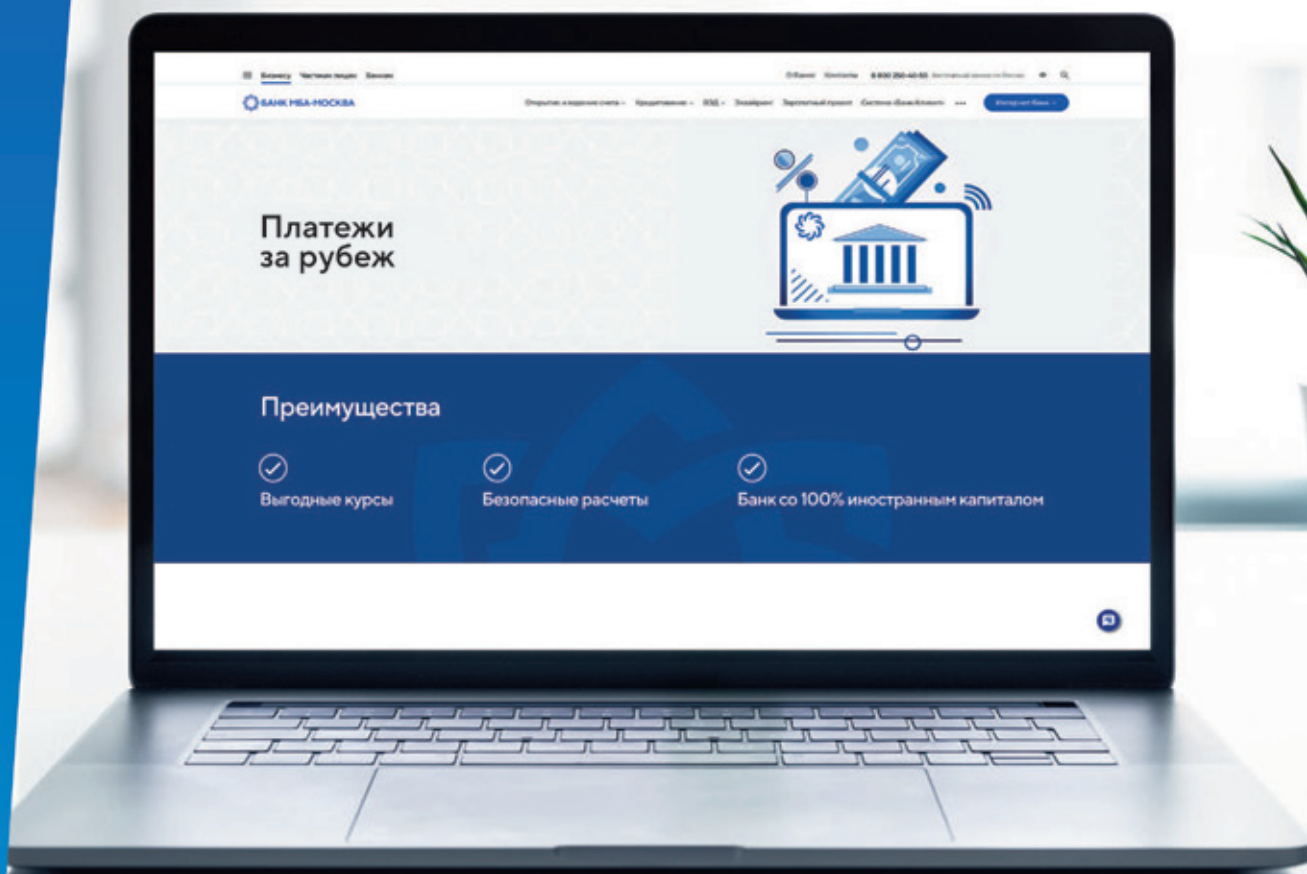


Business
Women. Live. Family
Russian Business Guide

2025

ИНГА ЛЕГАСОВА:
«РОССИЯ –
ЭТО МОЯ ТЕРРИТОРИЯ
РОСТА, МЕСТО СИЛЫ,
ЛЮБВИ И СОЗИДАНИЯ»





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию
для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

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

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

Реклама

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

СОДЕРЖАНИЕ

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 Иванова,**

Юлия Колчева, Кира Кузмина, Наталья Фастова,

Екатерина Цындук

Журналисты: **Елена Александрова, Алина Волкова,**

Анна Добрынина, Вячеслав Колесников

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания 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 № 44/329 ноябрь 2025

Подписано в печать: **19.11.2025**

Дата выхода в свет: **27.11.2025**

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: **Ekatereina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR: **Olga Ivanova,**

Yulia Kolcheva, Kira Kuzmina, Natalia Fastova,

Ekatereina Tsynduk

Journalists: **Elena Alexandrova, Anna Dobrynina,**

Vyacheslav Kolesnikov, Alina Volkova

Photo: **Andrey Volkov, Roman Novikov,**

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

Тел.: +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 № 44/329 November 2025

Signed to the press: **19.11.2025**

Date of issue: **27.11.2025**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4 **Инга Легасова:** «РОССИЯ – ЭТО МОЯ ТЕРРИТОРИЯ РОСТА, МЕСТО СИЛЫ, ЛЮБВИ И СОЗИДАНИЯ»

ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – СТРАТЕГИИ УСПЕХА

10 **Наталья Муравьёва, «Нежный бизнес»:** «Стремление сделать мир добрее, красивее, лучше для женщины врождённо»

12 **Ирина Прозорини:** «Женщина, которая пахнет успехом»

16 **Мастерская «Ель»:** Простор для творчества

18 **Ирина Купряхина:** «Всегда есть куда двигаться, было бы желание»

20 **Дизайн-студия WHITE:** Творить не по стандартам

22 **Маргарита Моисеева:** Юриспруденция – это по любви

24 **Юлия Падерина, Rich Nails:** «Выигрывает тот, кто формирует сильный HR-имидж и личный бренд»

26 **Татьяна Вражнова:** «Лидерство начинается с личного примера»

28 **«УнасФерма»:** Уникальный комплекс, сочетающий гастрономическое удовольствие, эстетику природы и социальную значимость

30 **УЦ «ВЕРТИКАЛЬ»:** «Создаём безопасную рабочую среду»

32 **Ирина Беленкова:** «Мы создали среду, где люди ценят своего работодателя»

34 **Анастасия Романовская, «Листерра»:** Рецепт любви

36 **Елена Обухова:** «Каждая моя ошибка стала ступенькой к успеху»

38 **Вероника Лобанок:** «Счастье и благополучие – это не точка прибытия, а способ путешествия»

40 **Группа компаний «МЕЛИС»:** Создание стандартов качества в инъекционной косметологии

41 **Седа Исмаилова, ГК «МЕЛИС»:** «Мы превращаем продукты в успешные, раскрученные и востребованные бренды»

42 **Алёна Чашкина:** «Дом – это оболочка человека, его продолжение, его "костюм"»

44 **Ирина Лаврик, «Lavrik Design»:** «Нужно экспериментировать, искать новые и оригинальные дизайнерские решения!»

46 **«ТЕХТРЕЙД»:** Новые возможности для роста

48 **Ирина Склярова:** Архитектор реальности – в бизнесе, жизни, любви

50 **Ольга Вилкова, «Вилена клуб»:** «Научим быть успешными и счастливыми!»

52 **Kruse & Ivanova:** Качество, честность и доверие

54 **Виктория Шевцова:** «Помогать, когда есть возможность, – моя жизненная философия!»

56 **Наталья Китаева:** «Я вижу "АЛГОРИ-М" как инновационного лидера в области производства металлоконструкций»

58 **Екатерина Мазур:** «Клуб "Богини" – это уникальная атмосфера»

60 **Алёна Яковлева, ГК «РосКо»:** «Мы выстраиваем стратегию глобального присутствия»

62 **Наталья Ерёменко:** «Бухгалтер – не счетовод, а полноценный партнёр бизнеса»

64 **Евгения Корж:** «Наша главная цель – любить ребёнка в английский язык»

66 **Юлия Свиридова:** «Гештальт-терапия – искусство жить в контакте с собой и миром»

68 **Любовь Хатамова:** С любовью, о любви и для любви...

70 **Елена Тощакова, «Палаццо»:** «Искусство в ремесле: как дизайн и мастерство создают ценность»

72 **Оксана Полчанинова:** «Главный ресурс компании – это люди, которые в неё верят»

74 **Алёна Овчинникова, GAGAWA:** «Возможно всё, если ставишь цель и идёшь к ней»

76 **Эльнара Авакян:** «Застолье народов России – лучший символ нашего единства!»

78 **«ЦЕНТР ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА»:** «Мы работаем, чтобы сберечь деньги, время и нервы предпринимателей»

80 **Юлия Кочаровская:** «Нас не пугают трудности – чем сложнее и необычнее дело, тем интереснее над ним работать»

82 **Елена Солнечная:** «Нейрокинезиология – прогрессивный инструмент обретения внутренней гармонии»

84 **Мария и Андрей Ульяновы:** «Кармолис» – 25 лет в России

86 **Светлана Мальцева, MALTILOG:** «PR – нематериальный, но очень ценный актив»

88 **SENTISS** – продолжая традиции стратегического партнерства и инноваций для российского здравоохранения

90 **Мария Смирнова:** «При любых обстоятельствах крайне важно расходиться по-мирному»

92 **Екатерина Авдеева:** «Профессиональный подход обеспечивает хороший доход»

94 **Ольга Ястребова:** «Наша цель – сделать "Аргол" синонимом надежности, экспертизы и инноваций»

96 **Елизавета Селезнёва:** Адвокат – это и профессия, и признание

98 **Анастасия Алябьева:** Будущее – за устойчивыми и гармоничными экосистемами

ВРЕМЯ ЖЕНЩИН

Президент Торгово-
промышленной палаты
Орловской области
Светлана Ковалева:



Сегодня как никогда очевидно: женское предпринимательство – тренд, формирующий экономическую реальность. Орловские бизнес-леди доказывают, что можно быть успешной, сохраняя чувство стиля и оставаться хранительницей домашнего очага. Именно таких женщин мы видим в стенах Торгово-промышленной палаты Орловской области.

Женский бизнес в Орловской области многогранен. Это и производство, и торговля, и сфера услуг, и креативные индустрии, и социальное предпринимательство. Горжусь, что в нашем сообществе много ярких и целеустремлённых женщин. Их бизнес – с «человеческим лицом», вниманием к качеству, заботой о коллективе и социальной ответственностью. Они не просто достигают финансовых результатов, а создают новые ценности для компаний, региона, всей страны.

Часто именно женщины, чувствуя запрос общества, реализуют самые актуальные проекты. Задача Торгово-промышленной палаты – помочь таким идеям окрепнуть и выйти на новый уровень.

Торгово-промышленная палата – это прежде всего деловое сообщество. Мы целенаправленно со-

здаем комфортную и эффективную среду для обмена опытом между женщинами-лидерами.

Находим надёжных партнёров, показываем лучшие практики и поддерживаем кооперацию. Уверена, что многие успешные коллаборации, особенно в социальной сфере, родились именно на нашей площадке.

Проводим мероприятия, посвященные актуальным вопросам: от доступа к госзаказу и экспортной деятельности до вопросов цифровизации и построения личного бренда. Для нас важно давать самые актуальные инструменты для активации возможностей.

Мы считаем своей миссией «подсвечивать» успехи орловских деловых женщин. Участие в выставках и федеральных программах, победы в конкурсах – информационная поддержка помогает становиться узнаваемыми не только в нашем регионе, но и далеко за его пределами.

Премия Business Women. Life. Family – синергия признания заслуг и продвижения в публичном пространстве. Пусть успехи участниц вдохновляют других и становятся примером того, как женщины могут менять мир к лучшему.



Business
Women. Live. Family
Russian Business Guide

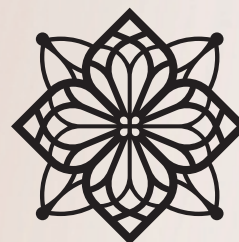
RBCG
Russian Business Guide



ПАРТНЁРЫ ПРЕМИИ:



БАНК МБА-МОСКВА



PROZORINI
PERFUME



SheSmart
CONCEPT BEAUTY



ТОРГОВЫЙ ДОМ
ШОКОЛАДА

Инга Легасова – удивительно энергичный и целеустремлённый человек – семейный предприниматель; учредитель и генеральный директор инвестиционно-торговой компании ООО «РемиЛинг 2000»; академик Международной академии менеджмента; член правления Вольного экономического общества России; основательница художественной галереи «ИНГАЛЛЕРИ»; член правления МОО «Союз православных женщин»; член президиума Всероссийского общественного движения «Матери России»; председатель правления и генеральный директор Союза Женских Сил по поддержке гражданских инициатив и проектов.

Помимо активной деловой и общественной деятельности, она много времени уделяет своей семье и близким, благотворительным проектам, сохранению памяти о своём отце – знаменитом академике В.А. Легасове и многим другим культурным и социально значимым инициативам, направленным на всесторонне развитие российской общественной и экономической жизни.

Но самое, пожалуй, главное, что чувствуется в каждой беседе с Ингой Валерьевной, – то, какой она по-настоящему русский человек, для которого понятия «Родина», «семья», «любовь», «честь» – не просто слова, а неотъемлемая часть её души и всей жизни.

В интервью нашему изданию мы поговорили с Ингой Легасовой о её корнях, о важности принципа «где родился, там и пригодился», о значимости женского предпринимательства и роли женщины в развитии национальных целей и проектов на благо всей Российской Федерации.

Инга ЛЕГАСОВА: «РОССИЯ – ЭТО МОЯ ТЕРРИТОРИЯ РОСТА, МЕСТО СИЛЫ, ЛЮБВИ И СОЗИДАНИЯ»



– Инга Валерьевна, первый вопрос – довольно личный: о роли отца в Вашей жизни. Валерий Алексеевич был неординарным, талантливейшим человеком. Не мешала ли Вам его известность? Наверное, тяжело быть всё время на виду, быть дочерью знаменитого Легасова? Не было ли у Вас ощущения, что Вы находитесь в тени его известности?

– Вы знаете, нет. Никогда у меня не возникало такого ощущения. Пока я была

ребёнком, отец был известен в узком кругу учёных и профессионально рос в их довольно закрытой среде. Его коллегами и друзьями были специалисты в области химии, физической химии, физики, ядерной физики, микробиологии, математики и других естественных наук. Я же после окончания школы получала экономическое и юридическое образование в сфере международной производственной кооперации и внешнеэкономической

деятельности. Так что наши с папой миры общения были разными. Поэтому меня никогда в моей профессиональной и общественной деятельности не воспринимали в качестве дочери моего отца, хотя я всю жизнь ношу его фамилию. Всемирно известным имя папы стало после ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, но к этому времени у меня уже определился совершенно самостоятельный путь в жизни, связанный сначала с дипломатической работой моего мужа и моей за границей, затем – с моей преподавательской и научной деятельностью в университете в Москве, а после начала так называемой перестройки – с созданием мной и моими партнёрами собственных частных компаний, что было вызвано необходимостью поддержания наших семей в то время.

Хотя мы с папой не пересекались в наших профессиональных делах, я всегда с удовольствием общалась с ним, спрашивала его советов, многому училась у него, так как он был энциклопедически образованным человеком, прекрасно разбирался не только в вопросах своей специальности – физико-химика, но и в экономических, юридических, социальных задачах и в историческом прошлом нашей страны и мира в целом. Он очень много читал, легко впитывал и анализировал любую информацию, живо интересовался всем, что было связано с будущностью нашей Родины. Я могла обратиться к отцу с любым волновавшим меня вопросом, и он всегда отвечал очень ясно и понятно. Общаться с ним было приятно, полезно и очень интересно.

Наша семья старательно сохраняет всё, что связано с памятью об академике Валерии Алексеевиче Легасове: мы помогаем проводить ежегодные Легасовские чтения

в Москве и в его родной Туле; публикуем книги о нём и его научной деятельности; установили посвящённую ему бронзовую скульптуру во дворе московской школы № 56, которую он окончил с золотой медалью и которая теперь носит его имя; установили бронзовые бюсты в его память в Московском химико-технологическом институте имени Д.И. Менделеева, который они с мамой успешно окончили, и в Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова на кафедре тонкой химической технологии, которой он заведовал в последние годы жизни.

– Чему Вас научили родители? Какие привитые ими качества стали для Вас главными и пригодились в жизни?

– Отец, впрочем, как и мама, очень сильно повлиял на становление моего характера, на моё отношение к образованию, на моё восприятие людей и мира в целом, на понимание того, что такое «хорошо» и что такое «плохо».

Всё лучшее во мне – от родителей. Они научили меня всему тому, что действи-

тельно важно в жизни: честности, любви к семье, к близким, к Родине, верности друзьям, уважению старших. Именно родители привили мне понимание того, что учиться надо всю жизнь и что процесс познания является самой интересной частью жизни. Поэтому я всю жизнь учусь чему-то новому без отрыва от профессиональной деятельности: сейчас осваиваю ещё один иностранный язык, обучаюсь основам взаимодействия с искусственным интеллектом. Папа научил меня ответственности за саму себя, за близких, за всё, что я говорю и делаю. Ещё он отчётливо показал мне своим примером отношение к миру – то, что человек должен стремиться к осознанности. А мама научила меня таким важным качествам, как терпение и принятие, т.е. умение принимать любые обстоятельства, с которыми можно столкнуться, и понимать, что та или иная ситуация даётся человеку для его личного совершенствования. Важную роль в воспитании меня и брата сыграли наши бабушки по материнской и отцовской линиям. Они учили нас милосердию, считая, что именно милосердие делает человека человеком. А дедушки стали примером мужественности, преданности Отечеству, символами сильных родов, стоящих за ними. Поддержку рода и связь с предками я ощущаю особенно сильно, когда приходится справляться с житейскими трудностями. И за чувство этой поддержки рода очень благодарна родителям, дедушкам и бабушкам.

– Вы окончили МГИМО, затем работали в Постоянном представительстве СССР при ЮНЕСКО и в консульском отделе посольства СССР во Франции в Париже, знаете несколько иностранных языков. В то время многие, даже не имея такого, как у Вас, фундаментального образования, уезжали за границу навсегда. Почему Вы решили остаться?

– Странная постановка вопроса. Я никогда не планировала уезжать из родной страны на постоянное жительство куда-то за границу. Мои родители научили меня пониманию принципа «где родился, там и пригодился». И это правильный принцип. Важно приносить пользу своей семье, родной стране, а не чужой. Это я и стараюсь делать как на профессиональном, так и на общественном поприще. Понимаете, одно дело ездить за границу по делам, в командировки любой длительности или на отдых во время отпуска, а потом с удовольствием возвращаться к себе домой с ясным пониманием места нахождения своего дома. В этом случае любые заграничные поездки становятся неким значимым элементом дополнительного образования. И совсем другое дело – переезжать на постоянное жительство за пределы родной страны, с болью отрываясь от своих корней, от близких, от друзей, от единомышленников и соратников. Зачем? Для чего?

«Наша семья старательно сохраняет всё, что связано с памятью об академике Валерии Алексеевиче Легасове».



У нас в России есть чем заняться в любой области деятельности, есть куда и для кого приложить свои силы, дарования, таланты, многое можно изменить в лучшую сторону: отремонтировать, восстановить, построить заново, создать. Есть созидательные люди, которых можно и нужно поддерживать. Мне хочется внести свою скромную лепту в улучшение жизни в родной стране, а не где-то в другом месте. Именно поэтому мне были интересны те благотворительные и спонсорские проекты, которые я сама инициировала или в которых мне посчастливилось поучаствовать. Итогами этой благотворительной деятельности среди прочего стали установка бронзовой скульптуры «В ожидании» перед женской консульской в Туле, передача в дар Российской государственной художественной галерее в Севастополе портрета адмирала Фёдора Ушакова авторства замечательной питерской художницы Ольги Симоновой и большой исторической картины авторства прекрасного художника Александра Анатольевича Воронкова «Возвращение в родную гавань»; помощь фонду Андрииса Лиены в организации русских балетных сезонов в Париже и Лондоне; спонсорская помощь Государственной Третьяковской галерее и Всероссийскому музею декоративного искусства; поддержка благотворительному фонду помощи тяжелобольным детям «Линия жизни» и фонду помощи многодетным семьям «Виктория»; поддержка Российскому благотворительному фонду милосердия и здоровья, Объединению многодетных семей Москвы, а также детскому приюту и школе Никольского женского монастыря; помощь Тульскому перинатальному центру; спонсорская помощь московскому храму Иоанна Русского в Кунцево и Свято-Сергиевскому храму в Плавске и т.п.

– Что для Вас означает понятие «Родина»? Какая она?

– Единственная и неповторимая... Родина – от слов «род», «родители», «родиться». Это места рождения моих бабушек, дедушек и родителей: Дальний Восток, Алтайский край, озеро Байкал, Тула, Курск. Родина – это место и моего рождения, роста и взросления – Москва, где я получила прекрасное, практически дворянское образование (ведь всем нам, рождённым в СССР, в средней школе давали дворянское образование, во многом унаследованное советской школой у дореволюционной, царской).

Родина для меня – это московский дом отца в окружении сосен, елей и кустов сирени неподалёку от Курчатковского института, утренние и вечерние прогулки с собакой и интереснейшие рассказы папы обо всём на свете, мамыны мудрые советы по волновавшим меня вопросам, родительская богатейшая библиотека, от которой невозможно было оторваться в

юности. А ещё это дача деда на широком Клязьминском водохранилище, катание на лодках наперегонки с друзьями, купание в реке с мая по сентябрь, игра в волейбол и в теннис в летние тёплые дни, походы с дедом по грибы, тихие прогулки с подругами на закате, дивные подмосковные вечера с посиделками под душистым жасмином под липовый чай с малиновым вареньем, с разговорами о новых книгах и только что вышедших фильмах. Это тёплые объятия бабушек и их вкуснейшие котлеты, рассольники, щи и борщи с пирожками. Это первая тайная влюблённость, а за ней и вторая, и третья, вплоть до первой любви. Это негромкое пение хором в три-четыре голоса русских народных песен и любимых мамой романсов под фортепьяно. Это подруги и друзья детства, оставшиеся рядом навсегда, «куда бы нас ни бросила судьбина, и счастье куда б ни повело»...

*«Важно принести
пользу своей семье,
родной стране,
а не чужой».*



Родина – это «широка страна моя родная, много в ней лесов, полей и рек...», показанная мне и моему брату во всей её красе и необъятности родителями во время их отпусков, в путешествиях по стране, в которые они непременно брали с собой нас, детей, и во время которых родители познакомили меня и брата с Россией, рассказали нам её полную разнообразных событий историю. Эти наши семейные поездки по просторам родной страны стали для меня лучшими учебниками по экономической географии.

Родина для меня – это ещё концерты классической музыки в исполнении лучших музыкантов мира, на которые мы с мамой приходили по абонементам (она их заранее покупала в самом начале сезона), это великолепные художественные выставки в Третьяковке и в Пушкинском музее, куда мы с подружкой ездили с восьмого по десятый класс, а также после школы на курсы искусствоведения. И, конечно же, это наши институтские споры с однокашниками о том о сём. Родина для меня – это моя территория роста, место силы, любви и созидания.

Ещё Родина для меня – это люди, разных национальностей и конфессий, но такие понятные мне в своих устремлениях, мыслях и действиях. Те, с которыми я бок о бок живу, работаю, общаюсь, делю радости и горести и которых уважаю за их умение стойко преодолевать любые невзгоды, за их остроумие и оптимизм, за их верность самим себе и своей стране.

Наконец, Родина для меня – это наш семейный подмосковный уютный дом и, конечно же, моя семья – это тоже моя Родина.

– Расскажите, как Вы пришли в бизнес? Это было осознанное или вынужденное решение? Как Вы чувствуете себя в своём бизнесе сегодня?

– Это было осознанное решение. В бизнес я пришла в 1990 году, успев поработать до начала так называемой перестройки с мужем-дипломатом вграничной командировке по линии Министерства иностранных дел, получив опыт преподавания пяти экономических дисциплин и поучаствовав в создании кафедры международных экономических отношений в Университете дружбы народов в Москве. Как и многие женщины моего поколения, я пошла в бизнес, чтобы сохранить достойный уровень жизни моих близких, дать детям качественное образование и помочь мужу найти место в новой структуре общества.

Моё вхождение в мир бизнеса началось с того, что в 1990 году мои бывшие однокурсники пригласили меня поработать в советско-французском совместном предприятии, в котором я занималась закупкой оборудования для модернизации российских целлюлозно-бумажных комбинатов

и импортом товаров, необходимых для их сотрудников, ведь моя специальность по образованию – международное производство и внешнеэкономическая деятельность.

Два года спустя мой коллега-ровесник инициировал создание нашей с ним общей компании. Мы организовали производство обуви в Москве, арендуя цеха на фабрике «Парижская коммуна», и одновременно стали поставлять в Россию разнообразные товары народного потребления из Европы и Азии для нескольких больших региональных предприятий оптовой торговли, ещё не освоивших в то время импортно-экспортные операции.

Вскоре в Российской Федерации стали появляться национальные сети супермаркетов, преобразованные из советских универсамов, а также европейские сети гипермаркетов. Мы изучили их спрос и в 2000 году открыли компанию с целью разработки и производства товаров домашнего назначения для поставок в эти магазины. За четверть века успешной деятельности нашей компании пришлось пройти через сложные периоды кризисов 1998, 2008, 2011, 2014, 2020–2021, 2022–2024 годов.

В 2021 году по просьбе моего партнёра и по причине его тяжёлой болезни я была вынуждена выкупить его долю в компании, что тогда было сделать довольно непросто. Да и нынешний период нельзя назвать безоблачным и беспрепятственным. Но мы всем коллективом прекрасных профессионалов относимся к сложностям как к урокам, выходим из кризисных периодов более опытными, более мудрыми и более квалифицированными по полученным знаниям, умениям и навыкам.

Как человек, принявший 35 лет тому назад осознанное решение развиваться в сфере бизнеса, я хорошо понимаю, что выбрала для себя работу в условиях постоянной неопределённости и риска, ведь жизнь в такой ситуации и есть выбор предпринимателя. Не понимая этого, нельзя идти в бизнес, так как он не бывает стабильным, он всегда полон неожиданностей. Привычка предпринимателя действовать в условиях неопределённости вырабатывает в нём сильную устойчивость ко всем неожиданным изменениям не только в бизнесе, но и в обычной жизни. Привыкая к рискам, начинаешь понимать, что перемены и встряски стимулируют личностный рост человека и развитие его компании, учат спокойно преодолевать зоны дискомфорта на пути к поставленным целям. Кстати, великая китайская Книга перемен начинается словами: «Всё в жизни меняется, неизменны только перемены». Осознание этой мысли приводит к пониманию того, что из неопределённости и рисков, в сущности, состоит вся наша жизнь, что их надо не бояться, а извлекать из них уроки и пользу.

«Наши семейные поездки по просторам родной страны стали для меня лучшими учебниками по экономической географии».

– Если бы Вам пришлось начать свою карьеру с самого начала, пошли бы Вы в бизнес? Если да, что бы сделали по-другому?

– Наверное, я всё же пошла бы в бизнес, потому что путь свободного предпринимательства обеспечил мне возможность принятия абсолютно самостоятельных решений и совершения действий без оглядки на чьё бы то ни было мнение. Я очень дорожу свободой выбора и личной свободой, предполагающими довольно высокую степень предприимчивости. Моя жизнь определённо изменилась в лучшую сторону, с тех пор как я занялась бизнесом. Я почувствовала себя уверенной в себе, независимой, востребованной, мотивированной и успешной, перестала оглядываться на других, стала понимать, что меня волнует мнение обо мне только самых близких и родных людей. Я стала много путешествовать по делам, узнавать новые миры и новых людей разных национальностей и конфессий; стала более раскрепощённой в мыслях и поступках, смогла заняться благотворительностью и меценатством, т.е. моя жизнь обрела больше смыслов и стала более созидательной.

Но всё же кое-что я бы делала по-другому: не стала бы сразу брать на себя мужские обязанности на работе, пораньше, чем в реальности, научилась бы женскому терпению и принятию, которые выработались во мне с годами и с опытом. И гораздо раньше научилась бы делегировать некоторые рабочие обязанности коллегам.

– Вы считаете себя женщиной-лидером? Как можете охарактеризовать женщин-лидеров в бизнесе?

– Лидер – это ведущий за собой, если дословно переводить слово *leader* с английского языка на русский. Часто путают понятия «лидер» и «начальник». Но это разные категории, на мой взгляд. Лидер вполне может и не находиться на главной позиции, но он должен уметь вдохновлять на свершения и цели, которые не лидерам кажутся недостижимыми.

В этом смысле женщины хорошо справляются с ролью лидеров – именно женщины обладают такими врождёнными

ми качествами, как развитая интуиция, харизма, артистизм, умение убеждать и вызывать доверие. Женщины способны деликатно мотивировать своих близких, коллег, единомышленников и партнёров на успешные действия и на реализацию очень значимых не только деловых, но и социальных проектов. Они помогают развиваться членам своих семей и своим коллегам. Эти качества лидера проистекают из природной поддерживающей семейной роли женщины – жены и матери, а в деловой обстановке они преобразуются в уверенность в себе, в умение брать на себя ответственность и в прекрасные навыки коммуникации с другими людьми.

В этих смыслах меня можно назвать женщиной-лидером, наверное. Но это не мне надо определять, а тем, кто со мной взаимодействует в разных вопросах и форматах.

– Можно ли сказать, что у женщин-лидеров есть некая особая роль в современной российской экономике?

– Думаю, пока мужчины страны заняты решением стратегических политических задач, роль женщин-лидеров стала очень значимой в современной российской экономике, которая уже длительное время проходит через периоды следующих один за другим кризисов. Такие сложные времена требуют спокойствия, стойкости, психологической устойчивости, гибкости в принятии решений в часто меняющихся условиях жизни, способностей к быстрому обучению и к работе в условиях неопределённости и риска. А многие женщины-лидеры обладают всеми этими качествами, поэтому они умеют смотреть по сторонам и успешно двигаться вперёд, несмотря на кризисы, хорошо понимая, что именно в кризисные времена открываются новые возможности для развития.

Женское лидерство в современных условиях проявится в умении слушать, осознать и воспринимать любые точки зрения, в готовности договариваться, находить компромиссы и в желании искать пути совместного решения вопросов, а также в умении охотно делиться своим опытом, знаниями и ресурсами ради общего блага. Поэтому огромен женский вклад в достижение многих национальных целей развития в самых различных областях – в сферах образования, здравоохранения, культуры, науки, искусства, спорта, государственного управления и предпринимательства. Женщины на своих предприятиях создают рабочие места, развивают социальное и семейное предпринимательство, участвуют в наукоёмких и высокотехнологичных отраслях, развивают международное сотрудничество. Женщины-лидеры сейчас не только эффективно решают любые деловые задачи, но и оказывают большой объём благотворительной и гуманитарной помощи тем, кто в ней остро нуждается.

– Как Вы оцениваете текущий уровень развития женского предпринимательства в России? С какими основными трудностями сталкиваются женщины бизнеса сегодня?

– Женский бизнес в Российской Федерации уже давно стал объективной реальностью, причём, согласно статистическим данным, он растёт динамичнее мужского. По данным Единого реестра субъектов МСП Федеральной налоговой службы, у нас в стране зарегистрированы 1 миллион 800 тысяч индивидуальных предпринимателей – женщин, а это 30% от всего сектора МСП. Доля женщин среди всех предпринимателей РФ составляет примерно 40%. Данные НАФИ (Национального агентства финансовых исследований) показывают индекс предпринимательской активности женщин на уровне более 70 пунктов. Значение этого индекса колеблется от 0 до 100, и превышение им отметки в 50 пунктов показывает наличие благоприятной среды для развития. Сегодняшнее значение этого индекса – более 70 пунктов – говорит о том, что женщины быстро адаптируются к кризисным ситуациям в экономике.

По количеству женщин в бизнесе лидируют Москва и Московская область, Краснодарский край, Санкт-Петербург и Ростовская область. В последние годы отмечено значительное увеличение количества женщин-предпринимательниц в Чеченской Республике, Республике Калмыкия, Удмуртской Республике, Республике Дагестан и в Северной Осетии.

Это связано с развитием женских компаний в области креативных индустрий, лёгкой и обувной промышленности, в производстве продуктов питания, биологически активных добавок к пище, медикаментов, а также в области образования, здравоохранения, консалтинговых услуг, бухучёта и аудита, туризма, информационных технологий, производства товаров домашнего назначения и др.

Но, несмотря на очевидные успехи в женском предпринимательстве, нашим деловым дамам приходится преодолевать такие препятствия, как нехватка или отсутствие капитала при запуске новых проектов, незнание источников возможного привлечения денежных средств, дорогие кредиты, высокие цены на аренду офисных, складских и производственных помещений, высокие налоги на прибыль, добавленную стоимость и на доходы физических лиц, сложности в привлечении и найме квалифицированных специалистов, недостаток знаний, умений и навыков у самих предпринимательниц в начале их деятельности в бизнесе.

– Поддерживает ли наше государство женщин-предпринимательниц? Если да, каковы формы этой поддержки?

– Как ни странно, женщины-предпринимательницы ждут от государства

«Из неопределённостей и рисков, в сущности, состоит вся наша жизнь, поэтому надо не бояться, а извлекать из них уроки и пользу».

не столько финансовой поддержки, сколько правовой и информационной. Большинство женщин бизнеса опираются на самих себя или на уже добившихся финансовых успехов знакомых им женщин или мужчин. Но это совершенно не означает, что государство не должно помогать предпринимательницам. Конечно, оно должно помогать и создавать благоприятную деловую среду, ибо успешное развитие бизнеса в целом и женского бизнеса в частности способствует экономическому развитию нашей страны. И российское государство помогает встать на ноги и развиваться женским предприятиям. В Российской Федерации принята Национальная стратегия действий в интересах женщин до 2030 года, чтобы каждая россиянка могла реализовать себя в обучении, в профессии, в политической и общественной жизни, оставаясь при этом в семье женой, мамой, дочерью и сестрой.

Мерами поддержки предпринимателей, в том числе женщин, занимается Министерство экономического развития РФ. Эти меры включены в Федеральный проект по развитию малого и среднего предпринимательства. Активно используются льготные кредиты, микрозаймы государственных интерфинансовых организаций, поручительства региональных гарантийных организаций, позволяющие привлекать заёмные средства. Министерство уже 12 лет реализует программу «Мама-предприниматель», разработанную для женщин, находящихся в декретном отпуске, для мам несовершеннолетних детей, для присматривающих за детьми бабушек. Эта программа помогает женщине на начальном этапе сформировать бизнес-идею и начать своё дело. Проводится обучение в рамках пятидневного тренинга с погружением в деловую среду, с подготовкой бизнес-проекта и защитой его перед экспертным жюри. Победительницы получают региональные гранты. Недавно эта программа была модернизирована: в неё были введены новые треки «Мама на селе», «Косметический бренд с нуля», онлайн-программа «Предпринимай».

Что касается мер региональной поддержки женщин, первый в РФ региональный закон, выделяющий женский бизнес как отдельный вид предпринимательства, был недавно подписан губернатором Тульской области Д.В. Милаевым. Такой закон очень важен, так как он станет примером для всех регионов РФ. Кроме того, в российских регионах объявляются ежегодные премии, создаются каталоги региональных франшиз, оказывается помощь по запуску франшиз с помощью центров «Мой бизнес», которые активно работают по всей стране, оказывая многостороннюю помощь всем предпринимателям, а не только женщинам, и предоставляя им целый комплекс консультационных услуг, образовательную поддержку, помощь в выходе на маркетплейсы и т.п. На базе центров «Мой бизнес» женщины создают свои бизнес-сообщества, помогают друг другу, проводят лекции по финансовой грамотности и тематические круглые столы.

– Оцените роль женских бизнес- и общественных организаций, таких как Союз Женских Сил, в продвижении женского лидерства и создании новых возможностей для сотрудничества.

– Многие женские движения стартовали в начале XX века с так называемых книжных клубов, которые изначально объединяли только женщин, стремившихся к получению права избирательного голоса. Позже эти книжные клубы переродились в женские общественные организации и сообщества предпринимательниц. Интересно, что, даже давно получив желанные права, женщины всё равно продолжают активно объединяться. Почему? Наверное, потому, что для решения возникающих задач женщинам необходимо ощущение общности и эмоциональной поддержки. Поэтому женщины создают площадки, на которых можно поделиться имеющимися проблемами и получить советы по их решению. В женских сообществах возникает доверие друг к другу, появляется партнёрство, рождаются совместные проекты.

Деловые женщины, как правило, становятся участницами сразу нескольких сообществ: профессиональных, региональных, национальных и международных. Именно в таких сообществах происходит активный обмен опытом: женщины узнают об изменениях законодательства, о специализированных программах поддержки бизнеса, а также имеют возможность участвовать в мероприятиях с представителями органов власти, крупного бизнеса, с экспертами и потенциальными партнёрами. В такой поддерживающей среде гораздо легче, чем в одиночку, понять, какие собственные знания, умения и навыки можно монетизировать.

В Российской Федерации деловые женщины чаще всего представляют малый и средний бизнес. Самые известные российские бизнес-сообщества с многочисленным женским составом – это «Опора России», «Женщины в советах директоров», «Женщины бизнеса», «Союз Женских Сил», «Деловые женщины и мужчины России» и другие.

Союз Женских Сил по поддержке гражданских инициатив и проектов, в который входят уже 220 общественных организаций, исходя из своего названия продвигает женские проекты, объединяя ресурсы участниц. Союз организует деловые поездки женщин-предпринимательниц в разные регионы Российской Федерации и за её пределы с целью установления деловых контактов между возможными будущими партнёрами, проводит тематические встречи, обучающие конференции, форумы, культурные мероприятия для знакомства деловых женщин друг с другом, исходя из того, что женщины, бескорыстно помогающие другим людям, сами становятся успешными.

Сегодня Союз Женских Сил объединяет всех желающих сплотиться ради достижения созидательных социально значимых для нашей страны целей, а также для помощи в профессиональном и личностном росте всех участниц Союза. Только в объединении с единомышленницами и единомышленниками наша сила. На этом принципе и основан Союз Женских Сил.

– Какие тенденции развития женского лидерства Вы прогнозируете на ближайшие годы?

– Мы наблюдаем активное развитие женского лидерства по всем направлениям жизнедеятельности: в сфере образования, здравоохранения, всех видов производства, особенно в области креативных индустрий, в информационных технологиях, в бизнесе в целом, в политике. И это происходит не только в Российской Федерации, но и в большинстве стран мира. То, что женщины активизируются, это хорошо, так как при принятии любых стратегических решений нужно учитывать женские мнения, которые зачастую бывают взвешенными, разумными, логичными, направленными на общую пользу, основанными на высоких моральных принципах и этических нормах. Если раньше, в 1990–2000-х годах, основными мотивами прихода женщин в бизнес были чисто социальные причины: необходимость финансово поддержать семью, помочь своим мужчинам построить их компании, дать образование детям и так далее, – сегодня мы видим иные тенденции. Сегодня стимулами роста молодых предпринимательниц становятся стремление к самостоятельности и финансовой независимости, желание чувствовать себя нужной обществу, с



«Первый в РФ региональный закон, выделяющий женский бизнес как отдельный вид предпринимательства, был недавно подписан губернатором Тульской области Д.В. Милеевым».

выгодой для себя заниматься любимым делом и реализовывать себя в бизнесе на основе собственных талантов, дарований и хобби, т.е. движение в сторону личностного развития. Видимо, в России в очень скором времени в бизнесе, в политике, на производствах мы увидим много новых молодых предприимчивых женщин с лидерскими качествами, современно мыслящих в интересах своей страны и всего общества, патриотически и созидательно настроенных и очень результативных в выбранных ими сферах деятельности. При этом такие женщины будут ориентированы не только на карьеру, но и на семью, причём многодет-

ную – не менее 3–4-х детей. Заметно, что многодетность становится модной среди женщин в возрасте 30+, вполне успешных в своих профессиях. И это очень радует.

– Вы могли бы дать советы женщинам-предпринимательницам, стремящимся к успешному развитию своих компаний?

– С радостью, а советы такие.

Во-первых, надо много, старательно, с удовольствием учиться, причём учиться всю жизнь для самих себя, а не для корочки, дипломов или учёных степеней. Изучать надо иностранные языки, культуру, историю, религии, национальные особенности и традиции жителей тех регионов и стран, с которыми нужно работать; познавать психологию, потому что главное в бизнесе – это отношения с людьми, а их надо старательно выстраивать; этикет, протокол и церемониал проведения различных деловых и светских мероприятий; практики и технологии ведения переговорного процесса; и, конечно же, национальную литературу стран ваших партнёров, да и своей тоже. В простых житейских разговорах ни о чём часто люди раскрываются навстречу друг другу, оказываются очень близки по своим взглядам на жизнь. На этой близости подчас и выстраиваются долгосрочные продуктивные и взаимовыгодные деловые связи.

Во-вторых, не надо ничего опасаться. Если принято решение двигаться в парадигме бизнеса, надо спокойно идти в этом направлении, не боясь никаких неприятностей, хотя они могут и будут приключаться. Нужно понять, что любое неожиданное препятствие – это новый урок, поняв который становишься профессионально значимее, опытнее и мудрее.

В-третьих, в бизнесе не надо походить на мужчин и действовать как мужчины. Наоборот, чем более искренними, женственными и гибкими мы остаёмся в деловой среде, тем быстрее мы получаем лучшие результаты.

– И последний вопрос. Инга Валерьевна, что поддерживает и вдохновляет лично Вас?

– Меня очень поддерживают моя семья, любовь моих близких, друзей и подруг, уважение моих коллег и партнёров.

А вдохновляет возможность созидания – создания новых красивых и нужных людям предметов домашнего обихода, запуска новых социально значимых проектов, участия в реконструкции исторических зданий, школ, больниц и храмов, организации и проведения художественных выставок, участие в благотворительных действиях для детей и людей, нуждающихся в помощи.

Очень мотивирует возможность учиться тому, чего я ещё не знаю или не умею, и учить тому, что хорошо освоила. Ведь учиться и учить можно и нужно всю жизнь.



Наталья Муравьёва, «Нежный бизнес»:

«Стремление сделать мир добрее, красивее, лучше для женщины врождённо. Ей в этом только нужно немного помочь!»

Женщины в России, веками бывшие хранительницами очага, сегодня массово идут в бизнес и, бывает, встают у руля бизнес-империй. Экономику страны в значительной степени строят средний и малый бизнес, который во многом держится на женских плечах. В 2019 году у таких предпринимательниц появилось своё общественное объединение «Нежный бизнес». Мы поговорили с его руководителем по Московской области Натальей Муравьёвой о том, за счёт чего Подмосковье остаётся флагманом сообщества и можно ли гармонично совмещать бизнес и семью.

– Наталья, «Нежный бизнес» – крупнейшее сообщество женщин-предпринимателей. И Подмосковье в нём в лидерах?

– Да, Подмосковье – наш безусловный флагман. Если смотреть на карту России, примерно из 70 отделений 50 находятся именно в Московской области. Сообщество зародилось и окрепло здесь благодаря поддержке Министерства инвестиций, промышленности и науки региона. Здесь нам обеспечены реальная поддержка и партнёрство: это и центры «Мой бизнес», ставшие надёжными точками опоры, и различные организации, превратившиеся в добрых друзей. Подмосковье для нас – и дом, и полигон для испытания новых форматов, и источник вдохновения.

– А лично вы в «Нежном бизнесе» с самого начала?

– Я в сообществе с самых истоков. Начинала как локальный лидер в Люберцах, поэтому изучила все ступени роста «от корней» – от организации местного нетворкинга до федеральных проектов. Этот путь дал мне бесценный опыт по управлению командой, организации мероприятий, тонкостям коммуникации. Должность местного лидера, наверное, самая творческая – ты ближе всего к людям, чувствуешь их потребности, видишь их успехи и помогаешь решать проблемы. Вся эта «лестница» позволяет глубоко понимать процессы и эффективно вести организацию, важную для тысяч женщин.

– Расскажите о деятельности сообщества, очень разнообразной.

– Наша деятельность действительно многогранна, это выстроенная экосистема поддержки. Мы гордимся дружбой с предприятиями народных промыслов – Жостово, Федоскино, Гжелью. Это партнёрство взаимовыгодно: НХП получают доступ к новой аудитории, а наши участницы – возможность интегрировать в свой бизнес уникальные продукты, учиться у мастеров и перенимать многовековые традиции качества.

Но главный фокус – создание живой среды для доверительного общения. Мы сознательно создаём условия для глубокого, осмысленного нетворкинга. Часто бизнес, работающий в одном округе, не знает о соседях и возможностях коллаборации. Когда такие предпринимательницы знакомятся на нашем мероприятии и намечают совместные проекты, это и есть та самая магия сообщества, которую невозможно заменить ни одной онлайн-платформой.

Сейчас мы активно развиваем и формализуем образовательные проекты. Уже несколько лет успешно работает наша Академия предпринимательства и личностного роста, а вскоре, отвечая на запросы, мы запустим новый очный, интенсивный учебный курс для начинающих. Мы будем давать им не абстрактные знания, а конкрет-

ные, в духе «бери и делай», инструменты для масштабирования. И, конечно, социальная составляющая: второй год работает наш благотворительный проект для семей участников СВО.

– Что даёт сообщество своим членам?

– Если обобщить – возможности и поддержку. За годы работы мы сформировали обширную партнёрскую сеть. С банками-партнёрами, такими как Сбербанк и Альфа-Банк, для наших членов действуют специальные бонусы и преференции. Мы активно помогаем с информационной поддержкой, рассказывая о бизнесах наших участниц в СМИ и в соцсетях. А ещё мы помогаем воплощать смелые идеи: если у участницы есть желание провести нестандартное мероприятие, запустить социальный проект, мы всегда подключаемся, помогаем советами, связями, организацией. Мы целенаправленно формируем сильное, профессиональное и вдохновляющее окружение, потому что знаем: в поддерживающей среде люди растут намного быстрее.

– «Нежный бизнес» – это ведь не только для женщин?

– Наша организация не является закрытым клубом. Мы исходим из простой и глубокой истины: природа женщины – созидание, а бизнес – это тоже акт творения. Но для рождения чего-то нового необходимо партнёрство. Невозможно создать по-настоящему сильную и устойчивую организацию без мужской поддержки, без взвешенного наставничества, без иного, зачастую более структурного и стратегического образа мысли мужчин.

Мужчины приходят в наш союз по разным, но всегда осмысленным причинам. Кого-то привлекает именно лидерское сообщество и возможность решать свои бизнес-задачи в кругу сильных, мотивированных предпринимателей. Для кого-то мы представляем интерес как качественная, лояльная аудитория. Они приходят потому, что им искренне нравится та атмосфера, которую мы создаём, они чувствуют свою сопричастность к чему-то важному.

– Многие уверены, что бизнес не может быть «нежным» – иначе не выживет. А женщина-руководитель должна быть «железной леди». Можно ли найти гармонию?

– Я не просто убеждена, что это возможно, – я вижу это на примере сотен наших участниц и на собственном опыте. Более того, я считаю, что это залог долгосрочного успеха и психологического здоровья предпринимательницы. Мы ищем не столько баланс, который легко потерять одним неверным движением, сколько именно гармонию, слаженное звучание всех инструментов жизни. Это не утопия, а вопрос осознанного выбора и глубокого самосознания.



Путь через надлом себя, через маску «железной леди», через жёсткие, сугубо мужские методы управления часто приводит к выгоранию, к проблемам в семье и потере себя. Да, в бизнесе нужны твёрдость и решительность. Но именно органичное сочетание этой уверенности с традиционно женскими качествами: мягкостью, эмпатией, интуицией, гибкостью и умением слышать – даёт ту самую устойчивость и конкурентное преимущество, которые позволяют не просто выживать, а процветать.

Самые успешные бизнес-проекты наших участниц часто рождаются из глубокой личной потребности, из любви, из желания сделать мир вокруг лучше. Не нравятся условия в детсаду – она изучает вопрос и открывает свой детский центр с уникальной методикой. Чувствует нехватку креативных украшений – осваивает ремесло и создаёт ювелирный бренд. Так что да, бизнес может и должен быть нежным в самом глубоком смысле этого слова – осозанным, человечным, созидательным.

– Расскажите о «Нежном Фесте».

– «Нежный Фест» – наш флагманский проект, который мы проводим второй год, но он уже вырос в масштабное межрегиональное событие. Для нас это очень значимое, выстраданное и любимое социальное событие, в котором воплотилась сама философия нашего сообщества. В этом году в Пироговском лесопарке нас посетили более 600 гостей из 22 городов Подмосковья и других областей.

Центральным, символическим событием стал благотворительный забег на нескольких дистанциях. Это не просто спорт, это спорт с осмысленной социальной нагрузкой. Средства от регистрационных взносов мы целенаправленно направили на приобретение специализированного оборудования для реабилитационного центра в Мытищах. Таким образом, мы совмещаем очевидную пользу для здоровья с важным добрым делом.

Помимо забега, прошли творческие мастер-классы и благотворительная ярмарка. Предприниматели жертвовали для неё свои лучшие изделия: душистый мёд, изящ-

ные украшения, предметы интерьера. Все вырученные средства были направлены на помощь жителям Курской области и зоны СВО. Это был акт настоящего, деятельного милосердия. А конкурс яблочного пирога стал одной из самых тёплых и запоминающихся локаций праздника.

– Каковы планы «Нежного бизнеса» на будущее?

– В приоритете – успешный запуск и отладка нового очного практико-ориентированного курса для предпринимателей, о котором я говорила. Это наш ответ на запросы рынка в качественном, прикладном образовании. В ноябре мы традиционно проведём финал нашего внутреннего конкурса «Нежный грант». Мы будем планомерно укреплять наши проектные команды, фокусируясь на качестве, усиливая те форматы мероприятий, которые уже доказали свою эффективность.

Что касается географического расширения, здесь мы сознательно отказались от гонки за цифрами. Мы открываем отделение исключительно по запросу снизу: когда в каком-то городе или районе созревает инициативная группа, появляются лидеры, готовые взять на себя ответственность и нести знания «Нежного бизнеса» в своём регионе.

Но самое важное, самое вдохновляющее и ценное для нас – это видимые, живые успехи и личностный рост наших участниц. Видеть, как женщина преодолевает неуверенность, находит новых клиентов, расширяет штат, переходит на новые ступени – это то самое вознаграждение, ради которого мы все работаем. И я искренне надеюсь, что в следующем году у нашего союза наконец-то появится собственный офис, свой физический дом, где сможет биться сердце нашего сообщества.

Мы будем продолжать в том же духе – развивать осознанное предпринимательство, поддерживать женщин, укреплять семьи и делать бизнес в России более человечным, гармоничным и, конечно, нежным. Ведь стремление сделать мир добрее, красивее, лучше для женщины врождённо и естественно. Ей в этом только нужно немного помочь!



PROZORINI
PERFUME

Ирина Прозорини:
«ЖЕНЩИНА, КОТОРАЯ
ПАХНЕТ УСПЕХОМ»

Ирина Prozorini – не просто парфюмер, она – создатель ароматов, которые называют судьбоносными.

Её клиенты – успешные люди, а среди них много женщин, управляющих серьёзным бизнесом. Они приходят к Ирине не просто за новым парфюмом, но и за инструментом, который помогает раскрыть внутреннюю силу, сохранить энергию и обрести гармонию.

– Ирина, вы известны своим необычным подходом к созданию ароматов – через бессознательное, через энергию и внутренние состояния. Как аромат может стать инструментом раскрытия внутренней силы?

– Действительно, Prozorini Perfume – необычный бренд на парфюмерном рынке, с не менее необычными ароматами.

Человек, который хоть раз сталкивался с нашими ароматами, наверняка слышал слова «волшебные», «магические», «судьбоносные»...

Такие отзывы оставляют наши клиенты – кто-то говорит это с улыбкой, кто-то с удивлением, кто-то – с благодарностью.

На самом деле никакой мистики, всё вполне рационально объяснимо.

Наши ароматы действительно запускают процессы, которые невозможно описать словами.

Когда 18 лет назад я привезла Prozorini Perfume в Россию и представила свой бренд, я понимала: долгое время у меня будет образ белой вороны, в хорошем смысле. Я никогда не была нацелена лишь на то, чтобы только продать парфюм – у моего бренда совсем другая философия.

С самого начала для меня было важно не количество флаконов, а то, что стоит за выбором каждого.

Мы подбираем аромат, как доктор подбирает лекарство, – чтобы оно действительно помогло, чтобы оно работало.

В Prozorini Perfume аромат – не дополнение к образу, а инструмент пробуждения внутренней красоты. Он помогает увидеть, прочувствовать и выразить свою энергию, свою нежность. Идеально подобранный аромат «садится» на человека, как индивидуально скроенные платье или костюм. В нём становится легко дышать, тело расслабляется, взгляд смягчается, а в зеркале вдруг отражается образ счастливого человека.

Понятие «примерка ароматов» я привезла из Королевства Бахрейн, где жила в 2007 году. В России на меня сперва смотрели с удивлением: «Как это – примерить аромат? Это же не одежда!».

Я всегда отвечала: «Аромат – это одежда нашей души».

Аромат – это первое, что клиент Prozorini «надевает» с утра. И от того, какой аромат мы выберем, зависит, с каким настроением и в каком состоянии пройдёт наш день.

Клиентами Prozorini являются и мужчины, и женщины – бизнесмены, политики, люди искусства, представители разных поколений. Наши ароматы выбирают даже для детей. Но всё же особое внимание мы уделяем женщинам, потому что каждая женщина создана не только для того, чтобы быть сильной, самодостаточной, успешной в бизнесе или семье, но прежде всего чтобы быть счастливой, вдохновлённой и вдохновляющей.

Сейчас в Prozorini Perfume представлена вторая парфюмерная коллекция: «New Era» – «Новая эра». За 9 лет она зарекомендовала себя со всех сторон: получила много наград, стала настоящим парфюмерным бестселлером, по мнению многих экспертов.

Клиенты Prozorini шутят, что этим ароматам давно пора присвоить свою звезду Мишлен.

В коллекции «New Era» представлено 4 аромата: Thais, Iskander, Soma и Portal – каждый отражает свои состояние и энергию.

Каждый аромат из коллекции раскрывает в человеке то, что скрыто внутри, и мягко направляет к нужному состоянию: любви, уверенности, гармонии или внутреннему пробуждению.

Перед дегустацией я всегда спрашиваю клиента: «С каким запросом вы пришли?». И часто человек не до конца сам это понимает.

Недавно у меня в гостях был актёр театра и кино Олег Неужин. Он сказал замечательную фразу: «Нам кажется, что мы выбираем аромат Prozorini. На самом деле это аромат выбирает нас».

И в этом столько правды! Часто человек приходит к нам с одним запросом... а уходит в совершенно другом состоянии.

Женщины чаще всего приходят с запросом на любовь. Ежедневная картина: напротив меня – уверенная, самодостаточная, успешная бизнес-леди, которая подписывает многомиллионные контракты, и всё, казалось бы, у неё супер... А внутри – пустота, одиночество и огромная жажда любви. Запрос её ума: Любовь, Отношения, Чувства.

Но во время дегустации её бессознательно неожиданно выбирает не аромат Любви – Thais, а Iskander – аромат уверенности, власти, карьеры, победы.

Это значит, что сейчас она живёт в мужской энергии – энергии достижений, логики, контроля, денег.

А любовь, как мы все знаем, не приходит туда, где правит мужская энергия.

Любовь рождается из мягкости, женственности.

В Москве таких женщин много: сильных, красивых, успешных, «бизнес на каблуках». Но за этой бронёй часто прячутся усталость и внутреннее одиночество.

Моя задача – помочь женщине мягко выйти из напряжённого мужского состояния «делать» и вернуться в женское состояние: живое, мягкое, «быть в моменте» и наслаждаться.

Да, существует много инструментов: йога, танцы, дыхательные практики. Но самый эффективный инструмент – аромат. То, что мы вдыхаем, идёт в бессознательное, влияет на гормональный фон, меняет химию тела. Правильно подобранный аромат начинает работать на уровне души и тела.

Когда передо мной женщина с преобладающей мужской энергией, я начинаю с аромата, который работает с её сексуальной энергией. Это самый гармоничный путь. Он делает женщину видимой, проявленной, той, которая выбирает себя, любит себя. И уже из этого состояния мы можем перейти в чувственность – в то состояние, за которым приходит любовь.

Когда кто-то интересуется: «Опишите себя – кто вы?» – я на секунду замираю. Доктором назвать себя не могу – у меня нет медицинского образования. Просто парфюмером – слишком узко. Я – человек, который, приобретая большой опыт работы в мире ароматов, научился читать и понимать состояние души клиента.

И если говорить о женщине в бизнесе – её сила в умении переключать кнопки. Женская энергия и бизнес – это два разных полюса. Женская энергия – это мягкость, текучесть, некая расфокусировка. В бизнесе это неприемлемо. Но умение быть в нужный момент в сексуальной энергии – это золотая середина.

Сексуальная энергия – это не про короткие юбки и красную помаду. Это состояние магнетизма, когда женщина расслаблена и притягивает к себе всё, что хочет. Это энергия изобилия.

И именно на сексуальной энергии женщина может делать любой бизнес – от промышленного до творческого. Потому что сексуальная энергия – это энергия жизни.

– Может ли быть один, универсальный, аромат для женщины в бизнесе?

– Я уже говорила, что философия парфюмерного дома Prozorini Perfume – в том, что аромат никогда не является просто дополнением к образу.

Все наши ароматы – это одежда для души, отражение внутреннего состояния.

Когда меня спрашивают, достаточно ли женщине одного аромата, я всегда отвечаю вопросом: «Достаточно ли ей одного костюма или одного платья на все случаи в жизни?».

Конечно, нет. Современная женщина живёт в разных состояниях: она и мама, и бизнес-леди, и путешественница, и творческая натура.

И точно так же, как она выбирает, что надеть, исходя из ситуации, она выбирает и аромат, который будет усиливать нужное ей состояние.

Представьте женщину, у которой один-единственный костюм, и в нём она идёт на переговоры, путешествует, танцует, гуляет с ребёнком и т.д. Возможно ли это? Так и с ароматом. Вряд ли один парфюм справится со всеми ролями женщины и будет уместен в любой ситуации.

Для меня важнее не количество, а то, чтобы каждый аромат давал женщине то состояние, в котором ей комфортно и вкусно быть в моменте.

Когда женщина находится рядом с мужчиной, если это пространство близости, любви, ей важны мягкость, чувственность, нежность.

В такие моменты я рекомендую аромат Thais – он про прикосновение, про дыхание, про ту вибрацию женской энергии, когда женщину хочется обнимать и чувствовать.

Она словно выпивает эликсир любви и становится источником этого состояния для мужчины и для мира.

Если женщина в деловом режиме – на переговорах, в процессе создания проектов, где нужны концентрация и структурность, здесь уместен другой аромат.

В коллекции «New Era» есть Iskander – аромат власти, денег, победы. Но я не рекомендую женщинам использовать его в чистом виде: он невероятно мощный, усиливает лидерские качества и внутреннюю уверенность, буквально включает мужскую энергию.

Я за то, чтобы женщина, даже если она управляет огромной компанией, оставалась женщиной, поэтому я бы предложила смешать Iskander с чем-то более мягким, например с Thais, чтобы к уверенности добавить женственность.

Или с Soma, чтобы добавить пикантности, яркости, харизмы.

Так женщина остаётся уверенной, но не давящей – она вовлекает, очаровывает, ведёт за собой.

Иногда к Iskander я советую добавить немного аромата Portal – это про новое видение, про свежую энергию. А где энергия, там и внимание, и успех, и движение вперёд.

У каждой женщины должен быть свой «парфюмерный гардероб» из ароматов, усиливающих её разные состояния и роли.

Но если среди них есть единственный, который помогает женщине быть собой в любой ситуации, это тоже прекрасно.

Главное, чтобы аромат поддерживал, вдохновлял и помогал проживать жизнь в нужной энергии – мягко, осознанно и с удовольствием.

– Как аромат включает уверенность? Это самовнушение или наука?

– Учёными давно доказано, что самая стойкая память у человека – обонятельная, она сильнее всех остальных видов, вместе взятых, на 65%.

Всё, что мы вдыхаем, проходит напрямую в гипоталамус, дальше – по нервной системе, поэтому запахи действительно влияют на наше настроение, состояние, поведение. Это не мистика, это наука.

Запахи управляют людьми – эту истину гениально проиллюстрировал Патрик Зюскинд в «Парфюмере», и это не художественный вымысел: мы действительно подвластны ароматам.

Даже в фильме «Дракула» Люка Бессона показано, насколько человек подчинён запахам.

Запах сильнее нашей воли – это факт. Каждый из нас может вспомнить аромат, который отпечатался в его памяти. Запах детства, дома, любимого человека, ребёнка.

Иногда достаточно услышать похожий аромат, и тело откликается, будто проживает всё заново. Если между мужчиной и женщиной когда-то была настоящая химия и спустя годы кто-то из них услышит похожий аромат, реакция тела будет той же – это биология.

Человек – продолжение природы, а в природе многим управляют запахи. Через них общаются животные, растения, через них течёт энергия жизни.

Мы просто научились прикрывать эти инстинкты цивилизацией, но древняя основа осталась.

На моей авторской дегустации «С широко закрытыми глазами» я часто предлагаю клиенту «примерить» ароматы вслепую. Как психолог могу сказать – это отличный способ заглянуть в бессознательное человека. В процессе дегустации с закрытыми глазами человек выбирает аромат не умом, а интуитивно. И часто бывает, что человек приходит с одним запросом «от ума», а на дегустации выбор бессознательного оказывается совсем иным. И всегда моя рекомендация – выбор бессознательного, потому что это наиболее верный и правильный путь для достижения любой цели: быстро, легко и экологично.

Во время дегустации я наблюдаю за клиенткой: как меняются выражение её лица и взгляд, как раскрывается тело.

Иногда напряжённый человек вдруг становится мягче, начинает улыбаться, появляется блеск в глазах. Или наоборот, аромат «сжимает», и это тоже важный сигнал: не её вибрация, состояние.

Аромат управляет не только настроением, но и физиологией, даже мускулатурой.

Когда я вижу, что аромат синхронизировался с женщиной, будто включил в ней внутренний свет, зажёл фонарик, я понимаю, что он станет для неё путеводной звездой, парфюмерным талисманом. С ним начинают происходить перемены: она ста-

новится другой – увереннее, мягче, ярче. Открываются двери, раньше закрытые.

Правильно подобранный аромат действительно способен творить чудеса, и это не самовнушение – это реальность. Это Prozorini.

– Расскажите историю про шейха, для которого аромат был сродни оружию, – очень мужская. А какое «оружие» в мире ароматов у успешной женщины?

– Жизнь в Королевстве Бахрейн окружала меня статусными людьми. Наблюдая за ними, я многому училась, в том числе черпая знания из мира ароматов. Однажды друг семьи, шейх королевской крови, пригласил меня на примерку индивидуального парфюма – для меня это был по-настоящему особый опыт.

Я наблюдала, как шейх на протяжении трёх часов вдыхает аромат, нанесённый парфюмером ему на запястье, словно пытаясь найти что-то очень личное – то, что отражает его внутренний мир и энергию.

В том уже далёком 2008 году информации о парфюмерии было очень мало. Люди лишь слышали про нишевый парфюм и про селективный, и то, что происходило у меня на глазах, казалось странным. Позже, когда мы вышли из ароматной примерочной, я спросила шейха, что это было, и он ответил: «Это была примерка парфюмерного оружия».

Обычно такие встречи очень приватны: присутствуют только мастер и заказчик. Очень важно, чтобы аромат не просто нравился – он должен подчёркивать силу, статус и внутреннюю мощь человека, становясь для своего обладателя настоящим парфюмерным оружием.

Что касается успешной женщины, я бы не использовала слово «оружие» – оно слишком мужское. Сила женщины – прежде всего в женственности, чувственности и сексуальности.

Должен ли парфюм заявлять о её силе? Да, если мы говорим о силе женственности.

Должен ли очаровывать? Конечно, и прежде всего саму женщину.

Аромат нельзя использовать только для того, чтобы нравиться другим. Он должен радовать её саму, создавать внутреннюю гармонию, дарить наслаждение собой.

Творить ауру доверия? Да, но опять же прежде всего доверия к самой себе.

Женщина должна выбирать себя, очаровываться собой, влюбляться в себя через аромат.

Когда эти «пазлы» соединяются в одно целое, проявляется сила женщины.

И да, правильно подобранный аромат, в частности на индивидуальной дегустации в Prozorini Lounge, может стать тем самым ключиком, который собирает все эти элементы воедино.

– Создавая аромат для первого лица государства, вы воплощали в запахе концепции силы и ответственности. А какие ноты

и аккорды вы бы заложили в парфюм для женщины-лидера сегодня? Представьте, что вы работаете для президента-женщины: ведущим стал бы выдержанный дуб, ветивер, холодный металл или что-то более сложное и многогранное?

– У меня большой опыт в создании индивидуальных ароматов для важных персон и первых лиц, и все эти ароматы создаются индивидуально, под человека.

Я не верю в универсальную формулу, особенно когда речь идёт о человеке, несущем ответственность за миллионы судеб.

Аромат для президента-женщины должен быть не про власть, а про внутренний масштаб, вселенскую силу, потому что женщина – это и есть Вселенная.

Такой аромат рождается не из списка ингредиентов, а из энергии личности.

Когда я создаю индивидуальный парфюм, я всегда опираюсь на матрицу человека – его дату рождения, миссию, потенциал.

Это не просто запах – это отражение сути, силы и состояния, в котором человек сейчас находится и к которому стремится.

Поэтому говорить о конкретных нотах бессмысленно. Для одного лидера это могут быть уверенность, спокойствие и мудрость. Для другого – мягкость, гибкость, способность вдохновлять и вести за собой.

Он создаётся не головой, а интуицией: душа сама выбирает свой запах.

– Как аромат помогает сохранять энергию и не выгорать?

– Сегодня в бизнесе ценятся скорость, концентрация и ясность. Но не менее важна энергия. Если человек наполнен энергией, как батарейка, всё, за что он берётся, получается. Если же батарейка разряжена, продуктивность падает – всё тормозит, появляется выгорание.

В силу мегаскоростей современной цивилизации и ритма жизни мы очень быстро тратим свою энергию. Вопрос: как повысить её, особенно живя в мегаполисе?

Мы не можем убрать старую батарейку и вставить новую. Наша энергия восстанавливается через наполнение себя, через любовь, через то, что расслабляет и радует женщину: ритуалы, природу, творчество, массаж, спа-процедуры. Через расслабленное состояние внутренний резервуар энергии увеличивается.

«Пустая» женщина никому не интересна – ни любимому, ни детям, ни коллегам. Женщина по своей природе – дающая; если ей нечего отдать, всё в жизни и работе тормозится.

И здесь очень важную роль может играть аромат. Он способен быстро восполнять энергию, если подобран правильно. В коллекции «New Era» Prozorini за быстрое восстановление энергии отвечает аромат Portal. Многие клиенты называют его «мгновенной подпиткой» – он, как



фотограф Ольга Елизарова. Стилист Дарья Маслова

водопад, как поток горной воды, который моментально пробуждает, концентрирует внимание, даёт силу и энергию.

Например, если женщина долго была за рулём или устала в предновогодней суете, когда недосыпы и тревожность накапливаются, Portal мгновенно помогает сфокусироваться и собраться. Но жить постоянно на нём я не рекомендую – это способ подержать себя на короткий период.

Для длительного восполнения энергии я всегда рекомендую аромат Thais. Он про тишину, остановку, внутреннее расслабление. Женщина, как вода, должна чередовать периоды прилива и отлива. Энергия и лидерство приходят через цикличность: активность и восстановление.

Таким образом, правильно подобранный аромат помогает женщине сохранять баланс, концентрироваться, не выгорать и наполняться энергией, сохраняя лидерство и внутреннюю гармонию.

– Вы много лет создаёте индивидуальные ароматы. Есть ли некая формула «аромата успеха» – сочетание нот, которое помогает женщине ощущать уверенность и влиять без давления? Или всё сугубо индивидуально?

– Аромат успеха – это прежде всего аромат, который подходит человеку. Тот, от которого горят глаза, меняется походка, разжимаются напряжённые губы.

Это аромат, от которого не бежишь – в нём плывёшь, не тот, который заставляет приказывать, а тот, что помогает донести свои мысли так, чтобы окружающие захотели поддержать и помочь.

Для женщины это аромат, который создаёт симбиоз внутренней силы и мягкости, который зажигает её внутренний огонь, помогает ощущать себя живой, уверенной, женственной и вдохновляющей. Именно за таким ароматом приходят в Prozorini Perfume.

– Каким должен быть аромат женщины-лидера нового времени?

– Представьте себе женщину-лидера нового поколения – духовную, уверенную, внутренне сильную. Закройте глаза и почувствуйте это.

В коллекции New Era by Prozorini есть четыре аромата, и каждый раскрывает отдельный аспект её личности:

- **Thais** – аромат чувственности и нежности, женской энергии, тягучести, мягкости.
- **Iskander** – аромат уверенности, власти, победы, с оттенком мужской энергии.
- **Soma** – аромат страсти, ярких эмоций, сексуальности, желание пробовать новое.
- **Portal** – аромат космической энергии, открытия любых дверей, преодоления любых вершин.

Какая она должна быть?

Она чувственная и нежная, женственная и в меру уверенная, с лидерскими качествами. Она страстная, манящая, изобильная и в то же время полна энергии, которая движет её и вдохновляет окружающих. Это ЖЕНЩИНА НОВОЙ ЭРЫ, лидер новой эпохи, у которой есть свой секрет внутренней силы и красоты – ароматы Prozorini Perfume.



Мастерская «Ель» появилась как ответ на внешние вызовы, став делом жизни и окном в мир прекрасного для художницы Елены Павловой, мастера по редизайну мебели и предметов интерьера. Направление работы нестандартное: Елена поставила перед собой задачу делать из заурядной мебели произведения искусства – объект гордости новых хозяев и настоящее украшение дома. Многие клиенты возвращаются к художнице неоднократно, собирая целые коллекции уникальных работ Елены Павловой.

ПРОСТОР ДЛЯ ТВОРЧЕСТВА

РОЖДЕНИЕ МАСТЕРСКОЙ

«Моя творческая мастерская родилась в момент, когда всё вокруг словно остановилось. Я тогда потеряла работу и, вместо того чтобы переживать, как любой на моём месте, пошла в магазин для творчества. Купила краски, кисти, холсты. Вернулась домой, села и начала рисовать, – рассказывает Елена. – Меня сразу потянуло к мандалам. Знаете, главное в рисовании мандал – это сосредоточиться на процессе творчества, чтобы изменить собственные мысли. Это не только симметрия и узоры – в них я ощущала медитацию, порядок, энергию».

Художница расписывала холсты, деревянные панели, мебельные фасады, создавая не просто изображения, а так называемые энергокартины. Потом пришёл черёд изучения различных декоративных техник. Елену буквально захватили эффекты кракелюра, золочения, сложного окрашивания. Сначала она их применяла в маленьких формах: на шкатулках и панно. Но очень скоро захотелось выйти за рамки, работать с объёмом, с формой, с предметом, который «живёт» в интерьере.

«Мебель – это предмет, который всегда рядом с человеком. Думаю, в ней есть душа, настроение, индивидуальность – это сразу ощущается. Мне всегда нравилось преобразовать привычный предмет, превращая его в источник радости», – делится Елена.

В основном художница всё делает сама – от идеи до финального декора. Ведь красить, подбирать принты, фурнитуру, создавать композицию – это её стихия. Но есть мастер-профессионал, которому Елена доверяет обивку. Она готовит каркас и материалы, а он доводит изделие до совершенства с технической стороны. Так рождаются знаменитые эксклюзивные стулья Елены Павловой – стильные, яркие, живые.

«Бывает, я чётко вижу финальный образ. И тогда иду к этой картинке, как к маяку, – шаг за шагом подбираю краски, ткань, детали. Но чаще всё рождается в процессе. Я могу начать с одной идеи, а потом ткань не пойдёт, цвет не ляжет, принт не заиграет – приходится искать новое решение. И вдруг в момент эксперимента приходит идея лучше, чем была изначально», – описывает свой творческий процесс Елена.

Идеи рождаются сами. Иногда художница видит картинку и уже знает, какой она станет на спинке стула, какая ткань подойдёт. Но иногда вдохновение приходит не сразу, и тогда по ходу создания очередного шедевра всё делается иначе, не так, как представлялось вначале.

КАК СТАТЬ МАСТЕРОМ

...Как стать мастером, у Елены универсального рецепта нет, она уверена, что в этом и есть магия вдохновения. Но есть важные «ингредиенты»: внимательный взгляд, фантазия и любовь к деталям: «Важ-

но не просто красиво покрасить или заменить ткань – важно уловить характер вещи. А ещё обязательно уважение к материалу и желание сохранить лучшее, добавив своё. Вот тогда и появляется настоящее искусство».

Клиенты к Елене приходят по-разному. Кто-то с уже чётким представлением о финале: приносит свой стул, свой отрез ткани. Или просто говорит: «Нужен стул под интерьер, он у нас такой-то». А бывает, что человек сам не знает, чего хочет. И тогда начинается совместный творческий процесс прямо в мастерской – с разными тканями, принтами, пробой сочетаний. И вдруг неожиданно появляется идеальный вариант: «Я не сразу могу представить, как будут сочетаться те или иные элементы, а в итоге выходит нечто невероятно красивое. И заказчик в восторге, потому что чувствует: это действительно его, он сам это придумал, в этом участвовал», – смеётся Елена.

Её мастерская – это полноценное творческое пространство, где каждая зона продумана до мелочей и работает на результат. Здесь есть всё необходимое: стеллажи с красками, тканями, принтами, фурнитурой – весь тот богатый арсенал, без которого невозможно создать уникальный предмет. Есть отдельная покрасочная зона. Это рабочее пространство, где художница красит мебель, экспериментирует с цветом, играет с фактурами. Есть помещение, в котором выставлены готовые изделия. Туда можно прийти, всё увидеть, потрогать, приложить понравившиеся ткани, выбрать нужный

принт. Отдельная зона отведена под чисто технические процессы – там работает мастер, который обивает стулья, собирает каркасы, приводит в порядок старую мебель.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРОЕКТЫ

«Есть моменты, которые греют душу и дают понять: всё не зря. Очень радует, что мою мебель узнают. Особенно приятно это чувствовать на выставках, когда ко мне подходят и говорят: “Ой, это вы? Я видела ваши стулья! Можно потрогать? Можно сфотографировать?” Такая узнаваемость – уже шаг к успеху. Бывает, что и медийные личности выходят на связь – звонят, выбирают что-то для себя, хотя бы добавить частичку нашей работы в свой интерьер. Всё это очень вдохновляет!» – делится Елена.

Новые клиенты чаще всего находят мастерскую через соцсети, увидев там фотографии готовых стульев и проектов. Бывает, через Avito, – там тоже представлена часть работ. Или по рекомендации друзей. Как призналась художница, очень приятно, что многие клиенты возвращаются снова и снова, чтобы обновить интерьер, заказать подарок или просто потому, что хочется ещё один яркий дизайнерский акцент в своём доме. «Это дорогого стоит. Мы стараемся работать гибко, чтобы каждый желающий мог воплотить свою идею с нашей помощью. Бывают периоды с большим потоком заказов, но мы всегда открыты для новых проектов», – говорит Елена.

Чаще всего в памяти остаются большие, масштабные заказы, когда делается не один, а десятки стульев. Они требуют концентрации, продуманности, часто включают новые идеи. Так, Елене Павловой особо запомнился проект для отеля в центре Москвы – там впервые появились стулья с вышивкой на спинке: шоколадный бархат, элегантный силуэт и логотип отеля, вышитый по индивидуальному эскизу – стильно, статусно и совершенно эксклюзивно. «Была ещё серия из 25 стульев для винного бутика: на каждой спинке – силуэты элегант-



ных дам. Там я соединяла роскошь, винтаж и современность. Эти стулья стали не просто мебелью, а частью атмосферы, визуальным акцентом интерьера. Ещё один любимый проект – целый «зоопарк»: серия стульев с разными животными на спинках. Все каркасы были одного цвета, сиденья – из зелёного велюра, а животные были изображены в одинаковых изумрудных «нарядах». Этот ансамбль получился очень цельным, но при этом каждый стул был уникальным, – вспоминает Елена. – Одна заказчица мечтала о стуле с анютиными глазками. Итог превзошёл все ожидания – получилось нежно, по-весеннему, и мы до сих пор получаем на него восхищённые отзывы». Каждый такой проект, уверена художница, это и диалог, и совместное творчество. И каждый из них становится историей, которую хочется рассказывать вновь и вновь.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Продвижение мастерской – это важная часть творческого пути. В первую очередь о работах узнают через соцсети и сайты объявлений. Там размещаются фото стульев, история их создания, там же показано, как мебель вписывается в интерьеры.

Всё, что выставлено, можно приобрести в готовом виде или заказать в похожем стиле. Мастерская участвует в маркетах и выставках-продажах, где представляют дизайнерскую мебель: такие мероприятия часто организуются ресторанами или интерьерными площадками. «Это возможность показать свои работы вживую, пообщаться с покупателями, получить мгновенную обратную связь и завести новые знакомства. Люди любят потрогать, посидеть, почувствовать энергетику вещей и нередко именно на таких выставках влюбляются в наши стулья», – говорит Елена Павлова.

Есть и более масштабные выставки, к примеру – Made in Russia Expo, где мастерская уже представляла свою дизайнерскую мебель наравне с ведущими российскими брендами. Или выставка «Русский Дом», посвящённая интерьеру и дизайну. «Также мы – постоянные участники мероприятий Клуба “Комплектатор”, который объединяет профессионалов интерьерного рынка», – уточняет Елена.

Будущее мастерской художница видит в развитии, в новых возможностях и в ещё большей экспансии рынка: «Мы уже на пути к этому – расширились, появилось дополнительное помещение, где хранятся каркасы и мебель, ожидающая преображения. Это даёт простор для творчества и позволяет реализовывать больше идей одновременно. Мечтаю, чтобы в ближайшем будущем наши стулья и арт-объекты заняли своё место в красивых шоурумах и интерьерных бутиках, чтобы люди могли увидеть их вживую, прикоснуться и сразу влюбиться. Хочется выйти за рамки только мастерской – создать атмосферное пространство, где каждая вещь будет говорить о стиле, индивидуальности и искусстве. Моя цель – чтобы работы мастерской “Ель” узнавали, любили и ждали. Чтобы уникальная мебель становилась частью красивых интерьеров, вдохновляла и приносила радость. И я уверена, что всё самое интересное у мастерской ещё впереди».

Подготовил Вячеслав Колесников





Предприятие полного цикла – «Швейная мастерская «Ирэн»» очень известна в Татарстане благодаря востребованности своей продукции и её высокому качеству. Почти на 70% это школьная форма, которая изготавливается на заказ и продаётся в специализированных магазинах в Казани, Зеленодольске и Волжске. Ещё 20% продукции — это спецодежда для сектора HoReCa: гостинично-ресторанного бизнеса. А ещё «Ирэн» работает с различными дизайнерами: есть услуги по разработке лекал, опытного образца и отшива пробных партий, а также тесно сотрудничает с профильными техникумами и институтом. Основатель и руководитель мастерской – Ирина Купряхина, человек творческий, профессионал высокого класса, автор собственного бренда одежды F.Lab23, знакомого модницам Москвы, Петербурга и других городов России, председатель правления Союза предпринимателей текстильной и лёгкой промышленности Республики Татарстан.

Ирина КУПРЯХИНА: «ВСЕГДА ЕСТЬ КУДА ДВИГАТЬСЯ, БЫЛО БЫ ЖЕЛАНИЕ»

– Ирина Викторовна, у вас были когда-нибудь сомнения в выборе своего жизненного пути?

– Никогда! Хотя, когда я начинала, а это были 1990-е, мне пришлось навсегда уйти из института, из аспирантуры. К счастью, после школы я овладела востребованной профессией – портной верхней женской одежды. И только затем поступила в вуз и стала химиком-технологом, что тоже до сих пор мне очень помогает в работе. Однако в те трудные времена я стала брать заказы на

дом, сначала занималась ремонтом, потом шила одежду по индивидуальному заказу. А однажды случайно познакомилась с одной из жён хоккеистов «Ак Барс», и супруги игроков всей команды стали делать мне заказы. Со временем арендовала помещение, набрала персонал. Благодаря профессии мне удалось поставить на ноги детей и даже создать собственное предприятие.

Для того чтобы масштабироваться, надо обладать коммерческой жилкой. Многие шьют дома, имея несколько постоянных

клиентов, – и это максимум. Мне же было недостаточно только шить, я всегда старалась развиваться в профессии: ездила на выставки, продолжала учёбу, изучала новые ткани и технологии. Всегда есть куда двигаться, было бы желание.

– Как вы считаете, чего не хватает отечественной лёгкой промышленности для успешной и полноценной работы?

– Это очень болезненная тема. Нам не хватает поддержки правительства, своих

комбинатов, своих тканей. Нам необходимы комбинаты по обработке льна, хлопка, шерсти, конопли, по выпуску синтетических нитей.

И, к сожалению, интерес к профессии падает. Учиться на швей приходят мало, профессиональных кадров в отрасли не хватает. Мы нуждаемся в привлечении молодых специалистов, в повышении престижа профессии портного. Нашей отрасли давно требуется возрождение.

Очень жаль, что закрыли УПК (учебно-производственные комбинаты) и ПТУ (профессиональные училища). Техникум – это хорошо, но нам нужен самый простой базовый уровень. Хорошей швее не нужно высшее образование, ей нужно уметь качественно производить базовые операции.

– Ваш первый очень большой заказ был от казанского предприятия «Метроэлектротранс». В последующем вы с ним сотрудничали? Часто бывают такие крупные заказы?

– Когда к нам обратился «Метроэлектротранс» для пошива новой униформы к юбилею города, нам нужно было сшить по 5–6 изделий одежды каждому из полутора тысяч сотрудников. Это сильно подтолкнуло нас в развитии. После этого мы ещё несколько лет с ними сотрудничали. Затем я помогла им организовать собственный швейный цех.

А когда стала главным экспертом по технологии моды в Татарстане и сертифицированным экспертом WorldSkills в Москве, мы два года подряд одежали сборную России WorldSkills на чемпионаты Европы и мира.

Сейчас мы активно работаем по нескольким направлениям. Один из цехов специализируется на пошиве школьной формы, и объёмы его производства достаточно большие – порядка 70% от всей продукции.

Сегодня школьная форма «Ирэн» – это определённый знак качества у нас в Татарстане. Для её пошива используются очень хорошие и качественные ткани.

Второй цех занимается выпуском специализированной одежды для медиков, здесь также чаще всего мы одеваем целые больницы и клиники. Нашу медицинскую одежду можно приобрести в магазинах партнёров, для них мы отшиваем большие объёмы этой продукции на заказ.

– Как вы решили специализироваться на школьной форме?

– Это были нулевые годы, тогда ещё не было элитных школ, но социальное расслоение среди учеников уже стало заметно. Видя это, некоторые ближайшие к мастерской школы обратились с предложением сшить форму. Мы начали разрабатывать одежду, которая могла бы сгладить разницу между детьми. Мы работали совместно с одним из наших партнёров (предприятие «Адонис», к сожалению, уже не существу-

ет), они шили для мальчиков, мы – для девочек, чтобы полностью одевать школу. С презентациями формы все вместе выезжали в районы.

Сейчас мы всё делаем сами, каждый год стараемся добавлять к форме новые детали. Правда, в дизайне для младшеклассников практически ничего не меняется. Фасон настолько отработан, что мы меняем только ткани и цветовую гамму. Для младших школьников мы предлагаем только сарафаны, потому что их удобно носить, – можно только блузку менять. Сильно изменилась форма старшеклассниц. Каждый год вводим новые силуэты, добавляем современные элементы и ткани.



– Как появилась идея создать собственный авторский бренд одежды F.Lab23? В чём его уникальность? Как вы его продвигаете?

– Некоторое время назад после неприятностей в жизни, я резко поправилась – на 30 кг. И обнаружила, что у нас совсем ничего нет для полных деловых женщин. Так и пришла идея их одевать.

F.Lab23 – расшифровывается как Fashion Laboratory № 23 – это удобная и стильная деловая одежда для женщин размера plus size. Все новые коллекции бренда мы представляем в нашем шоуруме.

Количество моделей ограничено, для продвижения бренда устраиваем модные показы в Казани, Москве, Санкт-Петербурге и в других городах.

Дизайн для коллекций F.Lab23 я разрабатываю сама.

Подчеркну, что сильная сторона моего бренда, как и остальных отшиваемых в моей мастерской изделий, – качество. Я привыкла работать на добротных и качественных тканях, которые сама же выбираю. Ещё один из главных приоритетов – это по-

садка изделия! Это отработанные лекала. В своё время я окончила немецкую академию моды, я – конструктор. Разработке лекал мы уделяем большое внимание!

– Расскажите о вашем проекте строительства комбината по переработке конопли.

– Да, мы очень рассчитываем построить такой комбинат. Он необходим нашей лёгкой промышленности – для производства тканей, изготовления текстильных изделий. Проект активно обсуждался ещё в 2022 году. Предполагалось, что сырьё будет выращиваться на территории Татарстана, планы были большие. Но сейчас приоритеты у государства изменились. Однако мы от своих планов не отказываемся и продолжаем работать в этом направлении. К примеру, вместе с ТатХимНИИ и КГТУ мы разрабатываем станок для переработки конопли. Это будет наш, российский, не импортный станок, что уже само по себе очень важно. Мы от такого уже отвыкли.

– Кроме прочего, вы преподаёте основы художественного моделирования, конструирования, художественное оформление изделий в Торгово-экономическом техникуме и Институте лёгкой промышленности Казани. Как студенты воспринимают предмет?

– Студентов главное заинтересовать, влюбить в профессию! Тогда они сами за вами будут бегать и задавать вопросы (смеётся). У нас много талантливых ребят.

– Вы хотели, чтобы ваш бизнес был семейным? Чем занимаются ваши дети? Чувствуете ли поддержку близких в работе?

– Конечно, мне всегда хотелось, чтобы мы занимались одним любимым делом. Но дети по моим стопам не пошли, каждый выбрал свой путь. Дочь занимается женскими практиками, она – коуч, специализируется в нейрографике и т.д. Но помогает, когда прошу о помощи. Зять способствует реализации наших коммерческих проектов. Сын – специалист в IT, он мне помогает со всякими программами, маркировкой и тому подобном. Со мной на производстве работает брат, он занимается всей хозяйственной сферой. И сестра, она – директор магазина школьной формы.

– Есть ли планы по расширению производства, линейки изделий, географии продаж?

– В прошлом году мы купили ещё один цех в Лаишево. Есть предложение открыть фирменный магазин F.Lab23 в Санкт-Петербурге. Как я уже говорила, изделия мы постоянно обновляем в зависимости от времени года и тенденций. Но я всегда готова к новым идеям, так что, если будут какие-то предложения, с удовольствием их рассмотрим!

Подготовил Вячеслав Колесников



ТВОРИТЬ НЕ ПО СТАНДАРТАМ

Дизайн-студия WHITE – это индивидуальность в каждой детали. Здесь уверены: планировка и дизайн помещения, материалы для отделки, аксессуары – всё вплоть до комнатных тапочек должно подчёркивать индивидуальный стиль клиента.

Более того, уникальные, функциональные и эстетически привлекательные пространства компания создаёт «под ключ», оптимизируя время и средства их владельцев.

О тонкостях и нюансах многозадачной, интересной и очень благодарной профессии дизайнера мы беседуем с основателем и руководителем дизайн-студии WHITE Валентиной Герасимовой.

– Валентина Александровна, поделитесь опытом, как создать успешную дизайн-студию с нуля?

– Самое важное – это не строить иллюзий и подходить ко всему с холодной головой. Нужно чётко понимать всю структуру этого бизнеса, поэтому лучше всего изучить вопрос на практике. А главное – нужно верить в себя!

– А с каким опытом, в том числе практическим, лично вы пришли в этот бизнес?

– С двадцати четырёх лет я активно занималась поиском себя в бизнесе. Так получилось, что я открыла строительную организацию и прошла все стадии её становления буквально методом проб и ошибок, порой чисто по наитию. В то же время я пробовала себя и крутилась как могла в других направлениях, так как моё творческое нутро постоянно требовало выхода энергии: начиная от мастерской по изготовлению деревянных игрушек (это были расписные матрёшки и колобки) и заканчивая организацией выставок народных художественных промыслов, а также городских праздничных мероприятий. Так продолжалось до тех пор, пока я в конце концов не поняла окончательно: мне нужно что-то одно – такое, что я могу делать с лёгкостью и любовью, где я смогу выплёскивать свой творческий потенциал в полной мере. Так в мою жизнь пришёл дизайн интерьеров, которым я могла заниматься в рамках уже существующей строительной компании, наконец-то применить весь свой жизненный опыт и полностью реализовать себя.

– Бывает, что спустя какое-то время вы мысленно возвращаетесь к уже реализованному проекту и жалеете, что в каких-то деталях сделали так, а не иначе? Есть предел совершенству?

– Редко – всегда стараюсь сразу доводить свои проекты до совершенства, стремлюсь продумать каждую мелочь. Каждый уголок в помещении должен быть задействован и нести свою функцию. Но, если честно, предела совершенству нет – главное вовремя остановиться (*смеётся*)!

– Ваши сотрудники – это сообщество единомышленников или просто рабочий коллектив? По каким критериям вы принимаете новых людей в свою студию?

– Мои сотрудники – это единомышленники, и, скорее всего, мы уже дружная семья, где у каждого свой характер, но при этом он уважает и поддерживает коллег. Для меня самое главное, чтобы человек стремился к развитию, к росту, был трудолюбивым, честным, умел слушать и обсуждать. Критерии при приёме на работу у меня те же: трудолюбие, стремление к развитию, честность. Даже если человек что-то не умеет, но при этом он трудолюбив и хочет развиваться, я ему помогу – всему научу,



подскажу и поддержку. Главное – стремление и желание человека идти в ногу с командой.

– Какие проекты для вас самые интересные?

– Очень люблю проекты, где нет стандартов, где заказчик даёт волю моей фантазии и не ставит ограничительных рамок. Такие проекты очень ценны для меня – в них я могу, что называется, оторваться, дать полный выход своему творческому потенциалу.

– Какие услуги, предлагаемые студией, наиболее востребованы?

– Самая востребованная услуга в нашей студии – это разработка дизайн-проекта с его реализацией на объекте. Заказчиком комфортно, когда мы всё делаем «под ключ» – от идеи до готового помещения, если надо, вплоть до подбора комнатных тапочек (смеётся). И нам так удобнее: мы можем быть уверены, что все наши задумки воплотятся так, как мы планировали изначально.

– Как к вам чаще приходят новые клиенты – по рекомендации или через рекламные площадки? Бывает ли, что кто-то возвращается с новым заказом после успешного сотрудничества в прошлом?

– Да, новые клиенты в основном приходят по рекомендации. В нашем случае реклама практически не работает, а вот рекомендации наших клиентов срабатывают всегда. Есть у нас и постоянные клиенты, с которыми мы реализовали не один проект. Очень ценно, когда заказчик возвращается к

тебе вновь и вновь, – это прекрасная оценка проведённой работы!

– В чём, по вашему мнению, заключается преимущество дизайн-студии WHITE перед конкурентами? Что вы можете предложить такого, после чего клиент придёт именно к вам?

– Наши преимущества – это качество, а также умение слышать. Мы не навязываем клиенту своё мнение, мы максимально воплощаем в жизнь именно его мечты. Самое главное, пожалуй, что мой опыт позволяет мне воплощать любые идеи, – я могу работать с любым бюджетом заказчика, ни на йоту не теряя в качестве! Кроме того, я умею своими руками делать практически всё – любой декор. Я не чураюсь физической работы – на нашем рынке это могут единицы. Поэтому я всегда могу украсить интерьер так, как ни у кого не будет. Гарантирую – это будет шедевр!

– Отслеживаете ли вы последние мировые тренды в дизайне? Что сейчас в моде?

– Обязательно отслеживаю. Всегда нужно идти в ногу со временем – это касается не только дизайна, но и строительных технологий и материалов.

В 2025 году актуальны не только внешние тренды в дизайне интерьеров, но и философия, которая за ними стоит. Это мебель с мягкими линиями и органичными формами, натуральные, тёплые цвета, экологичный подход и устойчивые материалы, текстуры, тактильные поверхности. Это мрамор и камень в новой роли, минимализм с акцентом на формы, зелёные растения как часть

интерьера. Это эксперименты с текстилем, возвращение витражей и стеклоблоков, смешение стилей и форм, использование переработанных материалов, смелые цветовые акценты. Актуальность дерева в интерьере, возвращение к традиционным мотивам.

Не бойтесь экспериментировать с текстурами, цветами и материалами, выбирайте экологичные решения, но не забывайте об органичных формах и плавных линиях.

– Как вы проводите свободное время, если оно у вас остаётся?

– Честно признаться, я совершенно не умею отдыхать. Я люблю работать, а в свободное время садиться за компьютер, часто по ночам, когда меня не дёргают по производственным вопросам и можно спокойно творить. Это моя самая вредная привычка – работать, особенно по ночам (смеётся). Я и в отпуск беру с собой ноутбук и работаю вперемешку с отдыхом.

Конечно, путешествовать я люблю – не важно куда, но желательно, чтобы увидеть что-то новое, насытиться впечатлениями, напиться творчеством.

Хобби у меня очень своеобразное: я люблю расписывать деревянные матрёшки и колобки на любую тематику. Дома у меня – как в музее народного прикладного искусства. Часто дарю друзьям и знакомым свои изделия. Расписывая их, я отключаюсь – это время для того, чтобы можно было что-то обдумать, переосмыслить свои действия и желания, – практически всё, потому что идёт полное переключение сознания: в эти моменты я будто бы переселяюсь в другой мир.

– Поделитесь своими планами на долгосрочную перспективу. Вы с оптимизмом смотрите в будущее?

– Наши планы просты: развиваться дальше, становиться идеальнее! Есть цели сформировать что-то колоссальное и нужное нашему народу, нашей стране, так сказать, оставить след в истории. Поэтому я стремлюсь к чему-то большему и работаю над этим.

Планирую возродить и развить такое направление в сфере дизайна, как русский стиль. Оно берёт свои истоки из народного творчества и из традиционных ремёсел. Уверена, что это направление со временем будет всё более популярным и востребованным в интерьерах, ведь с каждым годом всё больше людей ценит уникальность и историческую значимость этого стиля.

А вообще, я – оптимистичный человек: всегда иду с высоко поднятой головой, не взирая на проблемы и трудности – всё это временно, а я верю в прекрасное будущее!

Подготовил Вячеслав Колесников



ЮРИСПРУДЕНЦИЯ – ЭТО ПО ЛЮБВИ



Маргарита Моисеева начинала свой путь в юриспруденции в 2016 году помощником федерального судьи районного суда общей юрисдикции. Затем её копилка профессионального опыта пополнилась должностью «Судебный представитель по гражданским делам». С 2020-го она занимается адвокатской практикой, будучи специалистом в областях семейного и наследственного права, а также в процессах общеисковой направленности, в уголовных делах экономической направленности и преступлениях против личности. Её команда – это адвокаты и юристы, которые выигрывают 99% своих дел. В то же время Маргарита находит время для преподавательской деятельности и собственного бизнеса. Как подружиться с доверителем, почему бизнес – это явление творческое и как не сгореть на работе, рассказала адвокат Маргарита Моисеева.

МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ

Стать адвокатом Маргарита Моисеева мечтала сколько себя помнит. С шести лет у неё на полке стояла книга российского криминолога и писателя Анатолия Волобуева «Уголовный кодекс для детей среднего и выше среднего роста и их родителей», а телевизор привлекал внимание не мультфильмами, как большинство её сверстников, а сериалом «Тайны следствия». И не удивительно – перед глазами всегда стоял пример её мамы, Ирины Николаевны, служившей Фемиде более 25 лет в органах предварительного следствия старшим следователем по особо важным делам Главного следственного управления Следственного комитета РФ по городу Москве, где она возглавляла один из отделов. В отставку Ирина Николаевна ушла в звании полковника юстиции. К этому времени мечта овладеть профессией адвоката у Маргариты Моисеевой уже исполнилась, и её мама органично вошла в команду дочери, также получив статус адвоката. Сейчас Ирина Николаевна успешно защищает доверителей в особо сложных уголовных делах, специализируясь на экономических преступлениях и преступлениях против личности. Стаж её работы по специальности уже свыше 30 лет.

«Ещё в детстве я часто говорила о том, что вижу для себя две возможные профессии: ветеринар и адвокат. Причём адвокатура всегда казалась более близким и реальным. Так и получилось: я получила профессию, о которой мечтала, и вижу смысл своей жизни в том, чтобы помогать людям. А свою любовь к животным реализую через помощь приятам и спасение бездомных животных: у меня живут две кошки с улицы, а несколько животных пристроила друзьям и родственникам», – делится Маргарита.

НЕ ЗАЧЕРСТВЕТЬ В ПРОФЕССИИ

Ценные личные качества, такие как умение сопереживать и поддерживать, но при этом твёрдость характера, необходимую в профессии, отмечают как близкие Маргариты Моисеевой, так и многие её подзащитные. «Мои доверители – прежде всего мои друзья. Они могут доверить мне любую информацию, зная, что она останется конфиденциальной», – говорит Маргарита. – Семейные споры – это деликатная тема, а женщины – натуры эмоциональные. При сложном разводе им прежде всего нужен человек, который может выслушать и дать совет, а уже затем профессиональный защитник. Я стараюсь совмещать в себе оба качества. В этом мне помогают близкие люди: любимый человек, семья и друзья. Время, проведённое с ними, не даёт мне зачерстветь, что очень важно в юридической профессии».

И действительно, работая с физическими и юридическими лицами, будучи специалистом в самых разных областях права, основным направлением деятельности Маргариты Моисеевой являются именно

семейные споры. На вопрос «Кто чаще всего обращается за помощью – женщины или мужчины?», адвокат отвечает: «Женщины»: «В моей практике за защитой в рамках семейных споров чаще обращаются женщины, ведь в деликатных вопросах семейной жизни им проще довериться мне как женщине. К тому же нередко девушки обращаются ко мне по рекомендации своих подруг, которые уже являются моими клиентами. Но особо я горжусь тем, что после завершения работы со многими доверителями мы становимся хорошими друзьями и создаём круг близкого общения».

ГЛАВНОЕ – ДОВЕРИЕ

На первой консультации, как правило, происходит и первое очное знакомство с будущим доверителем, здесь главное – расположить человека к себе и завоевать его доверие. Маргарита Моисеева убеждена, только так он поделится своей проблемой без прикрас, увидит в адвокате человека, который искренне хочет помочь: «Этот этап очень важен – это первый шаг к успешному завершению дела. Мы обсуждаем наши возможности, смотрим документы и строим стратегию работы, если договорённость о ней достигнута. Я – за честность: если после консультации клиент может самостоятельно и без труда решить свой вопрос без моего дальнейшего участия, всегда скажу ему об этом прямо».

Понятно, что в судебной практике бывают разные ситуации и не всякое дело может оказаться выигрышным, несмотря на завышенные ожидания подзащитного. В таком случае, считает Маргарита, её долг как адвоката честно рассказать доверителю о возможном итоге. «Я всегда рассказываю клиенту реальные перспективы его дела: чего мы можем добиться гарантированно, за что придётся побороться, а на что не стоит тратить время и энергию», – говорит она и уточняет: «В судебном споре нельзя гарантировать клиенту положительный результат, но можно обещать сделать всё возможное для его достижения. Именно этим принципом в своей работе я и руководствуюсь».

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ И БИЗНЕСМЕН

Кроме оказания юридических услуг, Маргарита Моисеева находит время для занятий преподавательской деятельностью. Желание делиться знаниями у неё появилось ещё в вузе, когда она сама была студенткой. На сегодня у неё уже накопился довольно богатый опыт: с 2022 по 2023 год в ВШЭ РФ она преподавала предмет «Правоохранительные органы». С 2023-го по 2024-й работала во Всероссийском государственном университете юстиции (РПА Минюста РФ), погружая студентов в особенности «Права и организации социально-го обеспечения» и «Жилищного права». С прошлого года и по сегодняшний день Маргарита Моисеева обучает предмету «Гра-

жданское право» и «Гражданский процесс» в Институте международных экономических связей (ИМЭС). «Мне нравится общаться с молодыми студентами, рассказывать им о тонкостях юридической науки, видеть заинтересованность в их глазах. Юриспруденцией нужно гореть, по-другому не получится. Радует, что во многих современных студентах я это вижу», – рассказывает она.

Талантливый человек талантлив во многом, вот и Маргарита всей своей жизнью доказывает эту истину. Успешный адвокат, востребованный преподаватель, а ещё – бизнесвумен. Она основала и руководит компанией LAW.MOOD, выпускающей оригинальный ежедневник личной разработки, предназначенный исключительно для юристов. «LAW.MOOD для меня – это прежде всего про творчество и любовь к профессии, а уже после про бизнес», – делится она.

По её словам, вся остальная полиграфия, выпускаемая компанией, возникла как дополнение к ежедневнику и для расширения ассортимента: «Девиз LAW.MOOD – “С любовью к вам и нашей профессии”. Я действительно считаю, что в юриспруденции можно жить только по любви».

Ещё одним, довольно неожиданным для практикующего юриста направлением бизнеса для Маргариты стало открытие небольшой кофейни «Без Вины» на окраине Москвы. Посетители отметили стиль, уют и профессионализм персонала с первых же дней её работы. Оформлено заведение в сказочном стиле «Алисы в Стране чудес». Со временем, как поделилась планами Маргарита Моисеева, ей хотелось бы открыть целую сеть таких кофеен.

ЗАКОН РАВНОВЕСИЯ

К сожалению, очень многие знакомы с таким явлением, как внутреннее выгорание. Казалось бы, погрузив на свои женские плечи такой груз ответственности, со временем можно оказаться в той зоне риска, когда кажется, что уже всё, – устала, больше не выведу. Но Маргарита Моисеева знает секрет, что нужно делать, чтобы такого не произошло: «Нужно всегда поддерживать внутренний баланс. Для меня это прежде всего умение разговаривать и договариваться со своей головой. Умение держать себя в руках, контролировать эмоции и чувства, получать удовольствие от всего, что ты делаешь. Ещё это, в обязательном порядке, забота о себе и своих желаниях, – делится своим секретом она. – Важно не забывать и о периодической “перезагрузке”, а это означает любую качественную смену деятельности и обязательно отдых. Именно поэтому, помимо юриспруденции, в моей жизни присутствуют преподавание и творчество. Для отдыха выбираю разные варианты: от пляжа на берегу океана до горнолыжных баз или же гигантских американских горок».

Подготовил Вячеслав Колесников



Юлия Падерина, Rich Nails: *«Выигрывает тот, кто формирует сильный HR-имидж и личный бренд»*

Даже в непростые для экономики времена салоны красоты не теряют своей популярности. Для современной женщины уход за собой стал базовой потребностью, а тренд на красоту набирает обороты не только в столице, но и в регионах, что делает эту нишу перспективной для инвестиций.

Федеральная сеть салонов красоты Rich Nails, предлагающих широкий спектр услуг: от маникюра и педикюра до стильных образов и косметических процедур, – насчитывает 10 салонов в Москве и один в регионе. Rich Nails также владеет собственным производством материалов для маникюра «Лаборатория цвета Rich Nails», выпускающим гель-лаки, базы, топы, праймеры, гели, полигели и масла для рук под одноимённым брендом. В 2023 году компания запустила франчайзинговое направление и успешно масштабирует сеть, открывая студии партнёров и собственные салоны.

Предприниматель, создатель авторской системы управления прибыльными салонами красоты, бьюти-эксперт, амбассадор YCLIENTS, спикер международной конференции SaloonWeek, спикер «Сколково», член Экспертного совета Московской ТПП, член коллегии жюри международного женского форума BRICS Юлия Падерина рассказала о правилах успешной работы, разработанных принципах управления салонами красоты, участии в социальных проектах и о перспективных планах.

– Юлия, имеет ли значение образование предпринимателя? Какое у вас образование и помогает ли оно при построении вашего бизнеса?

– Безусловно, образование играет ключевую роль в становлении предпринимателя. Однако истинная ценность образования раскрывается лишь в том случае, когда полученные знания и навыки конвертируются в осязаемый доход. В этом и заключается конечная цель образовательного процесса – превратить приобретённый опыт в процветающий бизнес.

Моё первое образование – экономическое, я более 10 лет работала бухгалтером, в том числе главным бухгалтером, а также состояла в Ассоциации профессиональных бухгалтеров России. Это фундамент, на котором выросла моя уверенность в мире финансов. Второе образование – управленческое, я имею степень MBA по программе «Стратегия. Менеджмент в действии».

Бьюти-сфера интересна, а экономические и управленческие знания стали тем ключом, который открывает двери к пониманию ценообразования. Я отлично знаю, как формируется наценка на услуги, продукцию и товары, легко могу рассчитать маржинальность, рентабельность и себестоимость продуктов и услуг. Умение эффективно управлять человеческими ресурсами – ещё один мой козырь в построении успешного бизнеса. Соединив накопленный опыт и академические знания, я создаю гармоничную коммуникацию с сотрудниками и клиентами, что является залогом процветания моего дела.

– Что позволяет вам выделяться среди конкурентов и как вы воспринимаете саму конкуренцию?

– В самом начале своего пути из-за сложившихся обстоятельств я открыла свой первый салон буквально «дверь в дверь» с конкурентами. Страх был, но я рискнула и не позволила себе отступить. И теперь тот самый салон на «Правой» является флагманом всей сети Rich Nails.

Конкуренция – это стимул для роста. На старте я работала не покладая рук, и уже через несколько месяцев после открытия выручка салона превысила миллион рублей.

К конкурентам отношусь с уважением, видя в них, скорее, коллег. Сила нашей компании – в уникальном охвате ниши, объединяющей эконом-, комфорт- и бизнес-сегменты. Гибкая ценовая политика, удобное расположение, онлайн-запись через собственное мобильное приложение, автоматизированное Rich-меню, качественный колл-центр и контроль качества. Мы предлагаем выгодные акции: приветственная 20-процентная скидка на первое посещение, 10% – на второе, бонусы по программе лояльности, кешбэк с третьего

визита. Клиентам нравятся наши сезонные напитки: глинтвейн, шампанское, лимонная вода – и возможность выбора через QR-код. Всё это призвано создать атмосферу удобства и удовольствия от каждого визита в наши салоны.

Сейчас главная конкуренция – за кадры. Выигрывает тот, кто формирует сильный HR-имидж и личный бренд. Мы открыто обсуждаем проблемы, честны с сотрудниками – и это работает.

– Какие маркетинговые стратегии для привлечения и удержания клиентов использует Rich Nails?

– В нашем арсенале широкий спектр маркетинговых стратегий, к примеру: регулярные акции и специальные предложения, подогревающие интерес и стимулирующие повторные визиты; профессионально разработанные рекламные материалы, формирующие узнаваемый и привлекательный имидж; эффективная реклама в поисковых системах, обеспечивающая высокую видимость для потенциальных клиентов; персонализированные e-mail- и WhatsApp-рассылки, поддерживающие связь с аудиторией и информирующие о новинках и акциях; стратегическое размещение информации в геосервисах и на специализированных порталах, облегчающее поиск и привлечение новых клиентов.

Помимо этого, мы используем комплексную маркетинговую кампанию открытия, создающую ажиотаж и обеспечивающую успешный старт новых салонов; активное присутствие на федеральном сайте, в мобильном приложении и в социальных сетях, расширяющее охват и укрепляющее бренд; продвижение и выкуп приоритетных позиций на внешних площадках, таких как «Яндекс Карты» и 2ГИС с постоянным обновлением контента для поддержания актуальности, а также масштабную брендовую рекламную кампанию сети, повышающую узнаваемость и лояльность к бренду Rich Nails.

– Какие принципы управления салоном красоты вы разработали?

– Мною создана авторская система контроля качества в сфере услуг, основанная на модели трёх «П»: превентивные меры, причины, последствия. Вот ключевые принципы этой системы:

Отдел контроля качества. Ежедневная и непрерывная фиксация результатов работы каждого сотрудника для объективной оценки качества услуг.

Колл-центр. Запись телефонных разговоров посредством IP-телефонии и оперативная обработка рекламаций через специальную группу обратной связи.

Регламент компании. Подробный документ, предусматривающий решения для множества потенциальных спорных ситуаций.

Фото- и видеофиксация услуг. Обязательное уведомление клиентов о проведении фото- и видеосъёмки.

Система обучения персонала. Первичное обучение с адаптацией и аттестацией для новых сотрудников, регулярное повышение квалификации с ежеквартальной аттестацией для действующих.

– Где искать мастеров и управляющий персонал в современных реалиях? Как вы привлекаете новых и удерживаете существующих сотрудников?

– Лучшая стратегия, на мой взгляд, – возвращать администраторов и управляющих внутри компании, но иногда необходимы и люди со стороны, особенно среди мастеров. Наша уникальная система найма через Avito – мой секрет успеха, которым я поделилась на SaloonWeek в Москве в июле 2025 года.

Ключ к поиску профессионалов – эффективная система найма и адаптации. Нельзя просто бросить новичка в бой. Мы гарантируем новым мастерам оплату за выход, поддерживая их на старте. Акции для новых клиентов не ложатся бременем на мастеров – это моя инвестиция в будущее. Опытный мастер становится наставником для новичка, помогая ему адаптироваться.

В условиях кадрового дефицита, когда выбор лучших из лучших остался в прошлом, умение удерживать и ценить профессионалов выходит на первый план. Важно выстраивать отношения с сотрудниками так же тщательно, как и с клиентами. Забота о человеке, доверившем вам свой талант, – вот что действительно важно. Даже опытный специалист нуждается в комфортной адаптации. Уважение и внимание к сотруднику повышают вероятность нашего долгосрочного сотрудничества.

Руководитель, ценящий свою команду, создаёт сильную организационную культуру и кадровый имидж. В результате к вам приходят не потому, что рынок переполнен, а потому, что вы доказали ценность каждого сотрудника.

– Юлия, вы стали развивать франчайзинг совсем недавно. Какие уникальные условия быти-франшиз вы предлагаете?

– С уверенностью могу сказать, что у Rich Nails – одни из самых привлекательных условий на рынке в сфере красоты. Наши партнёры могут открыть салон красоты «с нуля», используя готовую бизнес-модель компании, пошаговые инструкции, обучение и маркетинг, а также эффективные IT-системы для автоматизации.

Преимущества франшизы Rich Nails перед другими салонами красоты связаны с уникальной бизнес-моделью, широким спектром услуг и комплексной поддерж-

кой франчайзи. Эти преимущества подтверждаются отзывами наших партнёров и клиентов.

В отличие от стандартных процентных роялти (около 5% от выручки), которые с ростом доходов становятся бременем для франчайзи, Rich Nails придерживается принципа: «Зарабатывай больше, а плати меньше». Пока выручка не превышает 1 млн рублей, роялти составляет 3%, причём первые 3 месяца – никаких выплат. При обороте свыше 1 млн рублей – фиксированная плата в 25 тыс. рублей. Успех франчайзи – не повод для увеличения платежей, а стимул для дальнейшего роста. Фиксированное роялти – это наша уверенность в вашем процветании. Более того, действующим партнёрам – скидка 50% на второй и последующий паушальный взнос и сниженное роялти.

– Участвуете ли вы в социальном предпринимательстве, в каких-либо социальных проектах?

– Да, в начале 2025 года Rich Nails и я лично заключили договор с Благотворительным фондом Константина Хабенского. С 2025 года 5 рублей с каждого посещения студий Rich Nails направляются на поддержку проектов фонда, оказывающего помощь детям и молодым взрослым с опухолью головного мозга. Это долгосрочная инициатива, демонстрирующая стремление компании к социально ответственному бизнесу, крайне важному для каждого предпринимателя, и я бы хотела, чтобы меня окружали единомышленники, которые разделяют мои ценности.

Эта инициатива компании не повлияла на стоимость услуг студий: все расходы мы берём на себя, и цены остались неизменными. Каждый месяц на официальном сайте мы публикуем отчёты о перечисленных средствах, чтобы клиенты могли видеть, как их визиты способствуют изменению жизни и как вместе с Rich Nails мы делаем мир лучше.

– Юлия, как известно, нет предела совершенству. Расскажите, какие цели вы для себя ставите на обозримую перспективу.

– Я довольно амбициозный человек и мечтаю о создании международной сети Rich Nails. В обозримом будущем я планирую сосредоточиться на укреплении позиций в России, а в перспективе 5 лет вижу компанию процветающей сетью, объединяющей более сотни салонов, как в масштабах страны, так и за рубежом.

Помимо этого, сейчас я активно ищу партнёров для коллабораций Rich Nails с организациями, имеющими схожую целевую аудиторию, но не являющимися нашими конкурентами, например фитнес-клубы, кафе и рестораны.

Беседовала Алина Волкова



**Татьяна
Вражнова:**

«ЛИДЕРСТВО НАЧИНАЕТСЯ С ЛИЧНОГО ПРИМЕРА»

Татьяна Вражнова – руководитель HR-проектов, коуч по стандартам ICF, бизнес-тренер и автор курсов «Управление персоналом», «Менеджер и эффективность», «Лидерство», «Коммуникация – сложные кейсы», «HR for General Managers», «Lean Basics and culture transformation» и др.

Она имеет более чем 20-летний опыт работы на руководящих позициях в области управления персоналом в России и за рубежом. В том числе в качестве вице-президента по персоналу по России и СНГ, члена Совета директоров Kuhne+Nagel, международного HR-директора по EMEA/APAC/США в авиакомпании AirBridgeCargo, директора по персоналу и директора по эффективности в Servier.

Татьяна принимала участие в образовательных проектах, была руководителем проекта совместной магистратуры МАИ–ШТУ (российско-китайская программа по созданию широкофюзеляжного дальнемагистрального самолёта CR929).

Область компетенций Татьяны Вражновой – запуск компаний «с нуля», построение управленческих команд, способных реализовывать масштабные бизнес-проекты.

Она хорошо знакома с особенностями бизнес-культур Европы, США, Китая, Японии, что позволяет ей эффективно работать с международными кросс-культурными командами.

– Татьяна, вы более 20 лет занимаетесь управлением персоналом, работали в международных компаниях, внедряли западные практики в российских условиях. Если представить, что вы заходите в новую организацию, с чего начинается ваша работа?

– Обычно я начинаю с простого, но самого сложного вопроса: чего компания на самом деле хочет достичь? Очень часто руководители формулируют цели в терминах выручки, доли рынка или производительности. Но за цифрами всегда стоят люди и их энергия. Если команда не разделяет видение, не чувствует, что «это и их игра», цифры так и останутся на бумаге. Поэтому моя первая задача – услышать и топ-менеджмент, и «полевых игроков», понять, где возникает разрыв между стратегией и реальностью. Вопрос ценностей компаний, такого «внутреннего ДНК», очень важен, так как именно ценности и то, как они проявляются, делают компанию уникальной. Поэтому формирование видения и ценностей в команде с топ-менеджерами и далее трансляция их на уровень специалистов – это первый шаг в работе HR.

– Какие самые большие вызовы в построении команд вы видите в России сегодня?

– Есть три главных вызова. Первый – это недоверие. Многие сотрудники по привычке ждут указаний сверху и не берут на себя ответственность. Виновата в этом и советская управленческая культура, и недавний опыт жёстких вертикалей.

Второй вызов – иллюзия скорости. Руководители хотят мгновенных результатов, но формирование сильной управленческой команды требует времени. Команда – это не сумма компетенций, это единый организм, и ему нужно время, чтобы заработать.

Третий вызов – нехватка лидерских моделей. В западных компаниях руководитель понимает: моя задача не только контролировать, но и вдохновлять. А в России до сих пор «делай так» звучит чаще, чем «а как ты думаешь?».

– Вы много работали в международных компаниях. Как меняется подход к HR в России и за рубежом?

– В Европе и США функция управления персоналом давно перестала быть второстепенной. Сотрудники HR – это действительно бизнес-партнёры, которые предлагают решения, чтобы компания могла достичь целей. HR-директор сидит за одним столом с генеральным директором и финансовым директором, и его голос весом. В России трансформация началась, но не завершилась. У нас по-прежнему HR часто воспринимается как «сервисная функция». Это приводит к тому, что важные вопросы, например развитие лидерства или формирование корпоративной культуры, уходят на второй план.

«Лидер будущего в России – это человек, который умеет соединить силу и эмпатию, стратегию и человечность».



– Что из западных практик приживается в России, а что нет?

– Хорошо приживаются инструменты, связанные с аналитикой: HR-метрики, системы управления производительностью труда, корпоративные университеты. Но есть то, что даётся с трудом. Например, культура обратной связи. В западной компании руководитель может спокойно получить от подчинённого честный комментарий. У нас обратная связь воспринимается как угроза или как критика. Люди боятся быть открытыми, потому что не уверены, что это безопасно.

– У вас богатый опыт работы именно с трансформациями. В чём ключ к успешной трансформации HR-функции?

– Трансформация начинается не с оргструктуры и даже не с процессов. Она начинается с изменения сознания руководителей. Если топ-менеджер сам не готов меняться, никакие консультанты, системы и KPI не помогут. Я всегда говорю: «Лидерство – это прежде всего работа с собой». Признать, что ты можешь ошибаться. Услышать, что команда думает иначе. Это непросто, но без этого невозможно двигаться.

– Как вы лично формируете сильные управленческие команды?

– Для меня сильная команда – это та, где есть разность характеров, но имеется общая цель. Я использую методики оценки лидерских стилей, тесты и очень активно коучинг. Главное – я смотрю, умеет ли человек слушать и договариваться. В России часто выбирают «звёзд» – сильных индивидуалов. Но одна «звезда» никогда не построит галактику. Настоящий успех приходит, когда у вас собрались разные люди и каждый нашёл в себе силы подчинить амбицию общей задаче.

– Вы – бизнес-коуч по стандартам ICF. Как коучинг помогает руководителям?

– Коучинг – это зеркало. Руководитель может быть очень опытным, но часто он оказывается в изоляции. Коллеги не скажут правду, подчинённые боятся, семья не вовлечена в бизнес-детали. Коуч – это пространство, где можно услышать себя. Я помогаю руководителю не получить совет, а найти свой ответ. Это особенно важно в кризис, когда нет готовых решений.

– Как вы видите будущее лидерства в России?

– Я – оптимист. Я вижу новое поколение руководителей, которые ценят партнёрство, диалог, развитие. Они понимают: нельзя управлять так, как в XIX веке – приказами и наказаниями. Мир слишком сложен и очень быстро меняется. Особенно мы наблюдаем это с приходом искусственного интеллекта. Лидер будущего в России – это человек, который умеет соединить силу и эмпатию, стратегию и человечность. Мне кажется, мы на пороге этого сдвига.

– И, напоследок, что бы вы посоветовали руководителям, которые хотят построить сильную команду в 2026 году?

– Во-первых, перестаньте искать идеальных людей – ищите настоящих. Во-вторых, дайте команде право ошибаться, иначе не будет инноваций. И в-третьих, начните с себя. Если руководитель не готов учиться и меняться, команда тоже не будет. Лидерство начинается с личного примера.

В условиях растущего тренда на здоровое питание, когда потребители всё больше ценят натуральность и экологичность продуктов, крестьянско-фермерское хозяйство «УнасФерма» в Орехово-Зуевском районе превратилось в процветающую туристическую зону. За 10 лет «УнасФерма» расширила свою деятельность от продажи натуральных продуктов до создания многогранного проекта, предлагающего более тысячи наименований премиальных, экологически чистых продуктов и блюд. Основатели крестьянско-фермерского хозяйства Анастасия и Дмитрий Нестеровы активно развивают агротуризм, предлагая посетителям контактную ферму с разнообразными животными и птицами, отдых на свежем воздухе с детскими локациями, катание на лошадях, пони и осликах, фермерское кафе и огород для посетителей. Также «УнасФерма» организует праздники, корпоративы, выпускные и дни рождения, интерактивные программы для школьных экскурсий, во время которых дети знакомятся с животными и пробуют вкусные десерты от фермерской кухни. А для взрослых доступны беседки с мангальной зоной для неформальных встреч и тренингов. Анастасия Нестерова и «УнасФерма» – понятия неразделимые. Ферма – её детище, в которое она вкладывает не просто труд, но и частичку собственной души. Это чувствуется во всём: в ухоженных животных, окружённых заботой и вниманием, в их рационе, состоящем исключительно из органических кормов, и, конечно, в невероятно вкусных продуктах. Попробовав однажды, хочется приобрести всё! С этим увлечённым и светлым человеком мы побеседовали о деле её жизни.



«УнасФерма»: Уникальный комплекс, сочетающий гастрономическое удовольствие, эстетику природы и социальную значимость

– Анастасия Андреевна, крестьянско-фермерскому хозяйству «УнасФерма» в этом году исполняется 10 лет, сегодня оно входит в топ-30 лучших семейных ферм России и продолжает активно развиваться. Пройдя долгий и далеко не безоблачный путь к процветанию своего бизнеса, можно ли сказать, что сейчас вы, наконец, идёте по ровной и гладкой дорожке?

– Конечно, нет. Проблемы не исчезли, они лишь изменили свою фактуру, значимость, обрели иную плотность, суть и иной вес. В начале пути я чётко шла к своей цели, словно локомотив, не видя преград и не замечая препятствий.

Я – творческая личность, и если душа горит, я действую, невзирая на обстоятельства. Зато мой муж, мой «серый кардинал» – воплощение рациональности: он взвешивает, анализирует, направляет, а порой и осаждаёт мой пыл, когда чувствует, что я выбрала не совсем нужное направление.

Сейчас проблем стало больше, ведь бренд «УнасФерма» стал гораздо более

узнаваем и популярен, и мы не имеем права на ошибки. Но теперь решения принимаются с холодным рассудком, благодаря зрелости, бесценному опыту, пройденным испытаниям и набитым шишкам. И выход находится почти всегда.

– Расскажите об ассортименте продукции «УнасФерма», включая летнее и детское меню, постные и тематические блюда.

– На нашем сайте представлено более тысячи наименований продукции, но производство камерное, т.е. у нас нет больших объёмов продаж. Этот впечатляющий ассортимент – прямое следствие нашей глубокой клиентоориентированности. Благодаря ей мы являемся одним из самых чутких интернет-магазинов в России, потому что прислушиваемся к каждому мнению.

Все блюда готовим вручную, с любовью и вниманием. Именно благодаря запросам наших клиентов рождаются уникальные решения. Например, появление безглютенового меню началось со звонка бес-

покоенного родителя, что у его ребёнка непереносимость глютена. После этого мы, объединив усилия поваров и технологов, разработали специальное меню.

Подобным образом появилось и детское меню: нежнейшие блюда из свежежайшего парного мяса кролика или цыплёнка с минимальным содержанием соли и полным отсутствием специй – всё это стало ответом на заботу наших клиентов о здоровье своих детей. Так, откликаясь на каждую потребность, наше меню росло и развивалось, достигнув своего нынешнего впечатляющего разнообразия.

Когда речь заходит о праздничных угощениях, я как мать четверых детей не понаслышке знаю, что такое испечь пасхальный кулич, – признаюсь, это дело непростое. И хотя в моём распоряжении целая команда поваров, куличи я пеку сама, потому что считаю это важной семейной традицией.

Мы всегда видели своего клиента как заботливую хозяйку, человека, чьи дни

наполнены хлопотами и детьми. Поэтому стремились максимально облегчить её жизнь. Так мы начали печь куличи, красить яйца и делать творожную пасху.

Нас связывает давняя дружба с местным священником. Каждую Пасху мы печём много куличей в пасхальных корзинах, а он их освящает. И наши клиенты получают готовый продукт, избавляя себя от необходимости стоять в пробках на утреннюю службу.

Четверо наших детей, привыкшие к экологически чистой фермерской еде, не переносят другую пищу, когда уезжают в лагерь или на соревнования. Эта проблема стояла особенно остро: после школы детей нужно накормить, ланч-боксы не спасают. Именно поэтому два года назад мы с мужем открыли первое фермерское кафе в ледовой арене «Звёздный» в Орехово-Зуеве. Теперь мы спокойны: наши дети после школы там обедают, делают уроки, берут с собой перекус и идут на тренировки.

– На «УнасФерме» активно развивается агротуризм. Сейчас это не только реализация фермерской, экологически чистой продукции, но и полноценная туристическая зона с широким набором разнообразных услуг для посетителей. Что на сегодняшний день представляет собой ваша ферма?

– Мы не стоим на месте, стараемся двигаться в ногу со временем. Взрывной рост интереса к сельскому хозяйству и фермерству, вызванный закрытием границ и увеличившимся потоком дачников, подтолкнул нас к созданию контактной фермы. Изначально, стремясь сломать стереотип детей из мегаполисов о происхождении продуктов питания прямо с полок магазинов и доказать, что здоровое питание – основа здоровья детей, мы создали огород для посетителей: дети видят, как растут овощи и ягоды.

Однако москвичам, приезжавшим за заказанными продуктами, было недостаточно просто забрать пакет с едой. Им хотелось остаться, погулять по ферме. Так, на месте огромной навозной кучи, мы построили контактную ферму с красивыми вольерами и животными.

Прошлым летом эта ферма стала пользоваться огромной популярностью, особенно среди школьных групп. В этом году возникла потребность в перекусе для посетителей, и мы разработали меню с возможностью заказа через мобильное приложение. Пока гости гуляют по территории, у них появляется аппетит, а к концу прогулки их ждёт заказанный горячий обед: к примеру, бургеры, тыквенный суп со сливками, домашнее мороженое и наши топовые лимонады собственного приготовления.

Летом у нас не было отбоя от посетителей, парковка переполнена, а мы в приятном шоке и в полном восторге от происходящего.

– Анастасия, отдельно хочется поговорить о возможности для гостей пообщаться с животными, покормить их, покататься на лошадях, осликах и пони, а также о той колоссальной работе, которую вы с мужем проводите по спасению животных из контактных зоопарков, цирков и даже со скотобоев.

– В 2020 году, когда на мир обрушилась пандемия, и этнопарки стали закрываться один за другим из-за отсутствия посетителей, «УнасФерма» не смогла остаться в стороне. Именно тогда у нас появились первая ослица и белоснежный павлин-альбинос, ставший настоящим царём нашей фермы. Он свободно расхаживает по территории, завораживая посетителей своей неземной красотой и охотно демонстрируя свой роскошный хвост перед их фотокамерами.

После этого мы спасли множество животных, вкладывая немалые средства и откликаясь на чужую беду. Последнее наше спасение – удивительные носухи и енот, которых мы забрали в плачевном состоянии. Благодаря заботе и специально построенному вольеру они быстро адаптировались и стали любимцами гостей, радуя всех своим дружелюбием и общительностью. Сейчас это самые милые животные фермы, хотя они живут с нами буквально несколько недель. Это чудо-животные, и я безумно счастлива, что мы их приобрели.

И наши шикарные лошади, тоже с непростой судьбой, нашли у нас приют. Брошенные на произвол судьбы, больные астмой, они были никому не нужны и стояли перед выбором: стать колбасой или закончить жизнь в поле. Нравящиеся люди сообщили нам об этом, и мы не смогли пройти мимо, несмотря на отсутствие подходящих условий. Лошади были очень худыми, чихали, кашляли, но сейчас они

пришли в себя, стали ухоженными и упитанными, они дарят радость детям конными прогулками и лаской.

– Анастасия, поделитесь планами и задумками по развитию вашего бизнеса.

– Первым шагом станет открытие небольшого семейного ресторана на территории фермы. Представьте себе: панорамные окна от пола до потолка, роскошный вид на гуляющих страусов, павлинов и благородных маралов, багряные закаты, расцвечивающие небо... Мы хотим, чтобы гости круглый год могли наслаждаться красотой этого экологически чистого уголка, окружённого лесом. А отличное меню из собственных фермерских продуктов станет приятным дополнением к этому живописному зрелищу.

На соседнем участке в 5 гектаров, который мы сейчас оформляем в собственность, планируется строительство глэмпинга для проведения мероприятий, в том числе свадеб, а также А-фрейм-домов для кратковременного проживания, чтобы семьи с детьми и детские учреждения тоже могли отдохнуть на «УнасФерме». Мы как социальные предприниматели видим свою миссию в создании комфортного и оригинального отдыха в России, который превзойдёт привычные зарубежные поездки. Мы хотим удивить, предложить что-то новое и напомнить подрастающему поколению о привлекательности сельской жизни, её финансовой успешности и образовательном потенциале. Грамотное делегирование тяжёлого труда позволит обеспечить работой местных жителей, а нам сосредоточиться на более важных задачах. И мы стремимся воплотить эту мечту в жизнь.

Беседовала Алина Волкова



**УЦ «ВЕРТИКАЛЬ»:
«СОЗДАЁМ БЕЗОПАСНУЮ
РАБОЧУЮ СРЕДУ»**



В каждой компании, где заботятся о сотрудниках, есть ответственный работник или отдельная штатная единица специалиста по охране труда. Обучить этой профессии, а также любым другим направлениям, связанным с безопасностью и трудовым законодательством, поможет Учебный центр «Вертикаль». Здесь работают дипломированные специалисты с большим опытом в сфере охраны труда, промышленной, электро- и пожарной безопасности. В то же время учебный центр «Вертикаль» активно сотрудничает с разработчиками автоматизированных систем и систем дистанционного обучения, с отраслевыми объединениями, НИИ и консалтинговыми компаниями, высшими и специализированными учебными заведениями. В центре успешно реализуется система многоуровневой подготовки специалистов, соответствующая международным стандартам качества. Такой подход позволяет готовить кадры, востребованные в любой отрасли. Основатель и руководитель учебного центра «Вертикаль» – Гузалия Христенко, эксперт в области охраны труда, безопасности и развития бизнеса, много лет проработавшая в сфере образования.

– Гузалия Гайнановна, почему вы решили связать свою жизнь с деятельностью в области охраны труда?

– Охрана труда всегда воспринималась мной не как формальность или бумажная работа, а как реальный инструмент сохранения здоровья и жизни людей. У каждого из нас есть семьи, близкие, и я глубоко убеждена, что для них важна наша безопасность. В этой сфере нельзя действовать для галочки – слишком высока цена ошибки. Поэтому я решила посвятить себя делу, которое имеет огромное практическое значение: помогать компаниям создавать безопасную рабочую среду и формировать культуру ответственного отношения к рискам.

– С чего начинал работу учебный центр «Вертикаль»?

– Когда мы запускали «Вертикаль», всё начиналось почти с нуля. У нас было несколько учебных программ и первые клиенты, которые поверили нам и рискнули сотрудничать. Переломным моментом стало то, что один из заказчиков попросил разработать новую, на тот момент редкую, программу обучения. Мы взялись за решение этой задачи, провели большой семинар, пригласили опытного спикера и доказали, что можем работать на высоком уровне. С этого момента начался рост – нас стали приглашать всё чаще, пришли крупные предприятия и государственные организации. Именно тогда я поняла: нас заметили и нам доверяют.

– Какие современные технологии обучения используются в работе?

– Мир меняется, и классические лекции уже не всегда дают нужный эффект. Поэтому мы используем современные методы: электронные курсы, дистанционные платформы, симуляции. Очень хорошо работает геймификация: когда обучение построено через интерактивные задания, конкурсы, кейсы, сотрудники вовлекаются и запоминают информацию лучше. Для руководителей мы разрабатываем отдельные практические блоки с разбором реальных кейсов, а для рабочих – максимально при-

кладные и простые инструкции. Такой подход позволяет каждому получить именно тот результат, который ему нужен.

– У вас уникальный преподавательский коллектив. Долго собирали команду?

– Да, команду собирали постепенно и очень внимательно. Я всегда искала людей, которые не только обладают знаниями и дипломами, но и имеют реальный практический опыт на производстве или в надзорных органах. Наши преподаватели умеют говорить простым языком о сложных вещах, приводить примеры из жизни и объяснять, зачем нужны те или иные меры. Это особенно важно: сотрудники компаний должны не просто послушать лекцию, а понять, что охрана труда – это про них самих, про их здоровье и благополучие. Сегодня я горжусь нашим коллективом – это профессионалы, которые радуют за дело и разделяют миссию Центра.

– Среди ваших клиентов есть даже Центр подготовки космонавтов. С кем больше нравится работать?

– Честно говоря, с интересом работаем со всеми. Конечно, сотрудничество с Центром подготовки космонавтов – это особая гордость. Но не меньшее удовольствие приносит помощь небольшим компаниям, где после нашей работы меняется культура безопасности. Правила охраны труда едины для всех, будь то космонавт или водитель автопогрузчика. Разница лишь в уровне рисков и в специфике подхода. Где-то важны сложные системы и высокие технологии, а где-то – дисциплина и порядок в простых вещах.

– Какие планы ставите перед собой?

– Сегодня «Вертикаль» развивается по нескольким направлениям. Во-первых, это расширение филиальной сети: мы уже начали работу и планируем новые точки. Во-вторых, это цифровизация: создаём автоматизированные сервисы, калькуляторы, платформы для учёта и напоминаний. В-третьих, это развитие новых форматов обучения: мы хотим, чтобы наши программы были не только полезными, но и современными, интересными. Я вижу зада-

чу в том, чтобы «Вертикаль» стала центром компетенций по охране труда федерального уровня – местом, куда можно прийти за готовым решением любой сложности.

– Расскажите о вашей семье. Любите отдыхать вместе?

– Семья для меня – главная поддержка и источник вдохновения. Мы любим путешествовать, открывать новые города, бывать на природе. Иногда лучший отдых – это просто провести вечер дома вместе, поговорить, посмеяться. В такие моменты я понимаю, ради чего всё это делается. Именно семья помогает сохранять баланс между интенсивной работой и личной жизнью.

– У вас много увлечений: дайвинг, фотограмирование, путешествия. Как находите на всё время?

– Секрет в планировании и в умении ценить время. Дайвинг для меня – это ощущение свободы и возможность в буквальном смысле уйти в другой мир. Фотография – способ заметить детали и сохранить эмоции. Путешествия – источник новых идей и вдохновения. Да, график всегда плотный, но хобби помогают «перезагрузиться» и вернуться к работе с новыми силами. Я считаю, что именно увлечения делают человека гармоничным и помогают ему развиваться во всех сферах.

– Какова ваша цель в жизни?

– Моя цель – приносить реальную пользу людям. Через обучение и сопровождение мы даём компаниям не просто документы или сертификаты, а уверенность, что их сотрудники защищены, что они смогут избежать несчастных случаев и штрафов. Если благодаря нашей работе хотя бы один человек избежал травмы, значит, всё делается не зря. А если таких людей сотни и тысячи – это уже настоящее призвание. Я хочу, чтобы «Вертикаль» стала не только учебным центром, но и символом надёжности и профессионализма в сфере охраны труда.

<https://vertikal-obuchenie.ru>

Подготовил Вячеслав Колесников

На любом предприятии, рассчитывающем на успех, прежде всего создаются условия для работы сотрудников. Компания АО «ТРАНСКЕМИКЛ-экспресс» – яркий пример уникальной корпоративной культуры, основанной на уважении, открытости и поддержке в коллективе. Основная цель кадровой политики компании – создание комфортной рабочей среды, где каждый сотрудник может максимально раскрыться и реализовать свой потенциал. Помогают в этом программы постоянного обучения и повышения квалификации, предлагаемый социальный пакет, а главное – командная целеустремлённость в работе, ориентированная на получение высоких результатов. Как приверженность к корпоративным ценностям помогает улучшить рабочие процессы и общую атмосферу, нам рассказала директор по персоналу компании АО «ТРАНСКЕМИКЛ-экспресс» Ирина Беленкова.



Ирина Беленкова:
«Мы создали среду, где люди ценят своего работодателя»

– У вашего предприятия богатая история. Как вы считаете, когда был сделан самый важный шаг на пути к успеху?

– Сложно выделить один-единственный шаг. Наш успех – это результат последовательного развития.

«ТРАНСКЕМИКЛ-экспресс» с 1989 года специализируется на поставке опасных грузов и производит химическую продукцию для таких отраслей, как пищевая, химическая, лёгкая и целлюлозно-бумажная. В числе наших клиентов также горно-обогатительные комбинаты, предприятия энергетического и агропромышленного комплексов и многие другие.

В марте этого года у нас была запущена новая автоматизированная линия по производству средства «Кемипул», предназначенного для удаления взвешенных частиц в воде, – она используется для чистки бассейнов. Это позволило увеличить выпуск продукции до 10 000 тонн в год.

Собственный производственно-складской комплекс располагает мощностями для выпуска продукции до 30 000 тонн в

год, а также позволяет хранить и обрабатывать более 800 тонн химии.

Мы следим за трендами и инновационными подходами во всех аспектах бизнеса. Быстро тестируем и с удовольствием внедряем передовые практики.

– Как происходит отбор сотрудников для работы на предприятии? Какие критерии считаются самыми важными?

– Для соискателей в компании существует многоэтапный отбор. Это всесторонний анализ резюме, профессиональные тестирования, серия интервью с непосредственным руководителем и представителем HR-службы.

Что касается критериев, их несколько. Самое основное – это компетенции, т.е. наличие необходимого образования, опыта и знаний.

Однако нам также важно, чтобы человек разделял наши корпоративные ценности: ответственность, надёжность, командный дух и ориентацию на результат. Навыкам можно научить, а вот изменить ценности человека крайне сложно.

– Как происходит подготовка специалистов, повышение их квалификации?

– Должна сказать, что мы делаем ставку на непрерывное развитие – это крайне важно. Для этого в компании действует целостная система развития и обучения сотрудников. Речь идёт о программе повышения квалификации как для рабочих специальностей – за счёт кампаний в отраслевых учебных центрах, так и для офисных сотрудников, которые участвуют в вебинарах, отраслевых конференциях, проходят соответствующие курсы.

Кроме того, мы реализуем программу внутреннего кадрового резерва и лидерства для подготовки будущих руководителей из числа наших же сотрудников.

– Принимаете ли вы на практику студентов с целью их дальнейшего трудоустройства?

– Да, и мы считаем это стратегически важным направлением. Мы активно сотрудничаем с профильными учебными заведениями, организуем экскурсии на

предприятие, предоставляем места для производственной и преддипломной практики. Для нас это возможность вырастить свои кадры, обучить их с самого начала нашим стандартам и корпоративной культуре.

– В чём состоит социальная политика «ТРАНСКЕМИКЛ-экспресс»? Чем вы мотивируете ваших сотрудников?

– В нашей компании сотрудники чувствуют себя частью большого и дружного коллектива. Мы ценим не только профессиональные навыки, но и личность каждого, создаём людям условия для гармоничной работы и жизни.

Наша социальная политика построена на комплексном подходе к мотивации.

Это, естественно, материальная заинтересованность, которая базируется на конкурентной «белой» заработной плате с ежегодной индексацией и системе премирования по результатам работы.

Наш социальный пакет – это полноценный отпуск, оплата больничных листов, материальная помощь в различных жизненных ситуациях.

Есть и такая мотивация, как карьерные возможности сотрудников, признание заслуг – Доски почёта, награды «Лучший по профессии». И самое, на мой взгляд, главное, это уверенность в завтрашнем дне благодаря стабильности компании.

– Как предприятие поддерживает корпоративный дух сотрудников: устраивают ли в этих целях общие мероприятия, тренинги?

– Корпоративный дух – это то, что нас объединяет. Мы понимаем, что баланс между трудом и отдыхом – залог продуктивности, поэтому создали насыщенную внерабочую программу.

В первую очередь это спорт: сотрудники играют в волейбол и хоккей на площадке ЛК «Химик», тренируются в собственном тренажёрном зале, а летом выходят на теннисный корт. Коллеги объединяет совместный активный отдых – проводятся сплавы по реке, командные квесты, тематические вечеринки и даже совместные кинопоказы. Комфортные условия труда и регулярные спортивные активности помогают сохранять энергию и поддерживать здоровье.

Также мы организуем командообразующие тренинги (тимбилдинги) для отдельных подразделений и проектных групп. Это не только сплачивает коллектив, но и улучшает коммуникацию между отделами.

– В последние годы многие предприятия столкнулись с нехваткой рабочих кадров. Актуальна ли для вас эта проблема?

– Безусловно, мы ощущаем подобные тенденции, характерные для всего рынка, но благодаря продуманной кадровой политике нам удаётся нивелировать эти риски. Репутация надёжного работодателя,



акцент на безопасности труда и комплексный социальный пакет – всё это привлекает к нам сотрудников. Кроме того, мы не просто ищем готовых специалистов, мы активно инвестируем в подготовку и обучение собственных кадров, закрывая даже самые сложные вакансии.

– Что вы посоветуете соискателям, желающим влиться в вашу команду?

– Быть профессионалом в своём деле. Искренне интересоваться нашей компанией, внимательно изучить информацию о ней на сайте и в открытых источниках. Для нас важна не только квалификация, но и личные качества: ответственность, честность, готовность работать в команде и учиться новому. Будьте готовы продемонстрировать на собеседовании не только свои успехи, но и то, как вы разделяете наши ценности.

– По версии hh.ru, АО «ТРАНСКЕМИКЛ-экспресс» входит в топ-100 в рейтинге «Лучших работодателей России». Чувствуете в этом свою заслугу?

– Это заслуга всей нашей команды. Рейтинг hh.ru – это объективное отражение мнения наших же сотрудников и соискателей. Моя задача и задача моего отдела – выстраивать такую HR-систему, которая бы транслировала заботу и инвестиции собственников и руководства компании в людей. Мы создаём условия, а

высокую оценку дают сотрудники. Поэтому я горжусь тем, что мы смогли создать такую среду, где люди ценят своего работодателя и не боятся заявить об этом.

– Расскажите о дальнейших планах предприятия. Ожидается ли расширение производства, штата сотрудников?

– Компания продолжает курс на развитие и повышение эффективности. У нас есть амбициозные планы по расширению географии перевозок и внедрению новых продуктов. Естественно, это повлечёт за собой развитие команды. Мы планируем как увеличение штата по ключевым операционным направлениям – это водители, логисты, инженеры, так и развитие внутренних талантов с помощью программ переобучения и повышения квалификации.

– Звучит как «много работы». Поддерживает ли вас семья, разделяет ваши заботы?

– Да, моя семья – это главный источник сил и вдохновения. Без поддержки и понимания справляться с нагрузкой было бы гораздо сложнее. Эта поддержка для меня очень много значит.

– При такой ответственной должности остаётся ли у вас личное время? Есть ли какие-то хобби, увлечения?

– Я уверена, что для эффективной работы необходимо уметь переключаться и восстанавливаться. Поэтому я сознательно выделяю время на себя и свои увлечения. Изучаю китайский язык, стараюсь регулярно заниматься спортом: хожу в тренажёрный зал, занимаюсь теннисом и йогой. Это помогает держать себя в тонусе. Люблю читать и путешествовать с семьёй. Люблю парусные регаты.

Вообще, я считаю, что хобби – это не роскошь, а необходимость для поддержания баланса и предотвращения профессионального выгорания.

Беседовал Вячеслав Колесников



«Листерра» – один из первых игроков на рынке средств защиты растений в России, начинавший свою деятельность в 1992 году с ввоза и продажи препаратов сельскохозяйственного назначения. Затем было принято решение о строительстве в Рязанской области первого собственного завода, что позволило компании стать российским производителем. В 2017 году компания перешла на новый виток развития, сопровождавшийся ребрендингом. Появилось название «Листерра», которое соединяет в себе два важных значения для сельского хозяйства: «лист» и «терра», символизирующие в своём сочетании заботу не только о растениях, но и о самой кормилице-земле. Именно такая идеология дала компании толчок к строительству нового завода для производства более технологичных и разнообразных продуктов для защиты и питания растений. Благодаря этому для «Листерры» открылись новые направления для бизнеса, появилась возможность всецело удовлетворить нужды российских сельхозтоваропроизводителей. Сегодня компания «Листерра» – это производитель средств защиты растений и различных адъювантов, а также комплексных удобрений и биологических продуктов. Мы говорим с членом Совета директоров компании и идейной вдохновительницей бренда «Листерра», руководителем отдела маркетинга и экспорта Анастасией Романовской.

РЕЦЕПТ ЛЮБВИ



– Анастасия, «Листерра» как бренд в этом году отметила 8 лет присутствия на российском рынке средств защиты растений и агрохимикатов. Что лично для вас означает эта дата?

– Сама компания существует с 1993 года, но новое название «Листерра» получила в 2017 году. И мне кажется, что нынешняя дата символична: с одной стороны, если перевернуть 8 в горизонтальное положение, это будет знак бесконечности, что символизирует бесконечное стремление вперёд и завоевание более значимых позиций и в России, и в мире. С другой стороны, число 8 очень похоже на песочные часы, которые находятся в постоянном движении и наполняются, как бы их не переворачивали внешние обстоятельства.

Когда мы создавали бренд «Листерра», в первую очередь думали о любви: к земле, к растениям и к тем, кто ежедневно трудится в сельском хозяйстве. На протяжении своей истории мы с гордостью выполняем свою миссию, делая мир лучше и сохраняя окружающую среду для новых поколений. Как когда-то было сказано на одном из бизнес-форумов: «Семья – наше главное достояние, а бизнес – средство укрепления этого достояния».

Не устану повторять: главная заслуга в росте и развитии компании «Листерра» – это наши сотрудники. Каждый специалист компании понимает, какую ответственную и важную миссию мы выполняем в процессе нашей работы. Ведь если задуматься, то продукты питания необходимы человеку каждый день, а большие урожаи, которые помогут производить эти продукты питания в достаточном количестве, можно получить только с применением средств защиты и питания растений.

Что касается технологического развития, в этом году мы завершили модернизацию производственных мощностей. Теперь наш завод состоит из 5 отдельных цехов, в каждом из которых производится определённый тип средств защиты растений: гербициды сплошного действия, селективные гербициды, фунгициды, инсектициды и биологические продукты, чтобы избежать смешения молекул различного типа. В отдельном помещении находится производство удобрений. Перед модернизацией мы изучили мировой опыт по производству пестицидов и агрохимикатов и в итоге внедрили лучшие практики для развития российского рынка.

– Если можно, личный вопрос. О чём вы мечтали в детстве?

– С самого детства я мечтала, что буду волшебницей по хорошему настроению людей вокруг меня. Мне очень хотелось, чтобы в мире были только улыбки и чтобы с каждым днём в нём становилось жить лучше и лучше. И, окончив в 2010 году Московский государственный университет им. М.В. Ло-

моусова, я пошла работать в компанию Procter&Gamble, которая фокусируется на эмоциях людей и разрабатывает каждый свой продукт исходя из экономии времени в бытовых делах и удобства каждого дня, чтобы больше времени оставалось на близких, на общение с друзьями, на совместные мероприятия и прогулки. Это был социально ответственный бизнес, который действительно делает много для общества и приносит людям радость день ото дня. Но дальше мне захотелось чего-то более глобального, а именно – менять целый мир, и я подала заявку на работу в ООН. Но на тот момент мне не хватало дипломатического образования. Казалось бы, это могло стать препятствием, но не для меня, ведь нет ничего невозможного.



– И как вы поступили?

– Да, именно поступила (*смеётся*), успешно отучилась и закончила, это было в 2013 году, Дипломатическую академию при МИД России. И была приглашена на работу в ООН. Но в это же время мне поступило предложение о работе в международной компании, занимающейся средствами защиты растений, и я решила остаться в России. Так и началась моя работа в сельскохозяйственной отрасли. Мне безумно понравилось это направление, и уже в 2015 году я перешла работать в российскую компанию, чтобы развивать отечественную экономику. Достаточно быстро я была назначена на руководящую должность и поняла, что мне не хватает знаний «на полях». Именно поэтому в 2016 году я поступила в Российский государственный аграрный университет МСХА имени К.А. Тимирязева.

– Что это вам дало?

– Полученные знания помогли мне систематизировать всю информацию, ко-

торую я получала в работе, и начать разговаривать с фермерами на одном языке. На данный момент я вхожу в список топ-1000 лучших менеджеров России, являюсь лауреатом рейтинга «Соль земли», полуфиналистом конкурса для молодых управленцев «Лидеры России», участником большого количества конференций о сельском хозяйстве и даже два последних года представляю Россию на международных форумах по средствам защиты растений и агрохимикатам в Китае.

– Получается, вы отказались от работы в ООН ради работы в российском сельском хозяйстве. И ни разу об этом не пожалели?

– Я ни разу не жалела и не жалею о выборе, сделанном когда-то в пользу нашей страны и её аграрной отрасли. И каждый день в работе чувствую, что несу частичку ответственности за продовольственную безопасность страны, вношу вклад в урожаи сельскохозяйственных культур как в России, так, собственно, и во всём мире.

– Как вы отдыхаете? У вас есть хобби?

– Что касается моих хобби, на первом месте стоят танцы. Я профессионально занимаюсь дискофоксом, но параллельно люблю латиноамериканские и восточные танцы. Это зажигательная энергия помогает расслабиться после рабочего дня и, несомненно, улучшает настроение. В детстве я профессионально занималась синхронным плаванием, поэтому сейчас решила не просто заниматься спортом, а делать это под музыку. Ещё одно моё увлечение – это прогулки по Москве. Будучи студенткой, я окончила курсы профессиональных гидов и какое-то время подрабатывала в этой профессии. Сейчас люблю гулять по городу для себя, скорее это не стандартные маршруты, а закоулки и интересные места, которые появляются в Москве каждый день. Очень интересно наблюдать за развитием города: в современных пространствах Москва выглядит как успешная бизнес-леди, а в каком-нибудь дворике в старой части города предстаёт домашней радушной хозяйкой в халате и фартуке, которая всегда рада гостям.

– Вы многого успели достичь, активно работаете, у вас прекрасные хобби, на которые у многих просто нет сил, скажем прямо. В чём ваш тайный рецепт?

– Мой тайный рецепт – это любовь (*смеётся*). Я совершенно уверена, что самое главное – это любить жизнь во всех её проявлениях, будь то маленькое счастье в моменте или глобальное событие в судьбе. И каждое мгновение способно приносить радость, ведь всё зависит не от ситуации, а от нашего отношения к ней.

Беседовал Вячеслав Колесников



Елена Обухова:
**«КАЖДАЯ
МОЯ ОШИБКА
СТАЛА
СТУПЕНЬКОЙ
К УСПЕХУ»**

«Логистика НСК» – ведущий логистический оператор Сибирского федерального округа, чья деятельность простирается от организации сборных грузов из Москвы до доставки температурных грузов в крупнейшие города Сибири, включая Омск, Новосибирск, Томск, Кемерово, Новокузнецк, Барнаул, Бийск, Красноярск, Иркутск, Братск и Читу. Компания предоставляет полный спектр услуг, включая складскую и транспортную логистику, сборку и подготовку продукции по заказу магазина, ответственное хранение грузов в различных температурных режимах и другие работы. Особенности «Логистики НСК» являются использование автомобилей-рефрижераторов грузоподъёмностью от 1,5 до 20 тонн и обслуживание сетевых распределительных центров Сибирского региона. В декабре 2024 года компания была удостоена награды за вклад в развитие предпринимательства Сибири от правительства Новосибирской области. За этими успехами стоит сильная и целеустремлённая женщина-лидер, руководитель «Логистики НСК» Елена Обухова. В интервью нашему изданию она поделилась секретами завоевания доверия партнёров, рассказала о балансе между ролью директора и многодетной мамы, о преимуществах, которые принесло компании вступление в Новосибирскую городскую ТПП, а также о планах по дальнейшему расширению географии деятельности.

– Елена Александровна, вы руководите крупнейшей транспортной компанией Сибирского федерального округа. Как женщине в «мужской» сфере удалось не только удержаться, но и вывести бизнес на федеральный уровень?

– Здесь многое зависит от силы воли, от умения владеть ситуацией, от способности принимать быстрые безошибочные решения! И не важно, мужчина ты или женщина! Хотя, возможно, женщине, особенно с богатым опытом в грузоперевозках, удаётся действовать тоньше, используя врождённую интуицию, обаяние, умение чувствовать сложные ситуации и по-женски обходить острые углы.

Бизнес – это не забава и не просто любимое детище. Это вечный труд, требующий постоянной работы над собой, над укреплением внутреннего стержня. Именно поэтому успешные предприниматели независимо от пола обладают хорошо развитыми лидерскими качествами. Они способны мотивировать команду, делегировать задачи и брать на себя ответственность за результат. Важно уметь видеть картину целиком, анализировать ситуацию и прогнозировать будущие тенденции рынка. Гибкость и адаптивность – ключевые факторы выживания в условиях быстро меняющегося мира бизнеса.

– «Логистика НСК» работает с крупнейшими торговыми сетями страны. Что вы считаете главным фактором доверия партнёров к вашей компании?

– Я бы сказала, что их несколько, и работают они в синергии. В первую очередь это соблюдение договорённостей и временных рамок, а также широкий спектр логистических услуг. Кроме того, мы работаем с различными видами грузов, используя рефрижераторные автомобили с разными температурными режимами. Отмечу, что «Логистика НСК» единственная в Сибири осуществляет доставку товаров в двух температурных режимах: замороженная продукция (–18°C) и охлаждённая продукция (+2...+4°C).

В целом же, я считаю, что бизнес – как зеркало: клиенты отражают тебя, а ты – их. Бывает, мы помогаем им расти, бывает – они нам. Когда ценности совпадают – это залог крепкого партнёрства. Но самое главное – безупречный продукт, он как зеркало честности и качества.

– Сегодня у «Логистики НСК» девять складов в восьми городах России. Какие планы по дальнейшему расширению географии?

– Да, наша компания имеет девять складов в восьми городах, расположенных в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Омске, Красноярске, Иркутске, Улан-Удэ и Чите. Сейчас мы активно развиваем Дальний Восток и Урал – регионы, где конкуренция ощущается особенно



остро. Несмотря на устоявшиеся позиции других игроков, мы будем шагать вперёд! Там, где задача кажется непосильной, спасает мудрая поговорка: «Глаза боятся, а руки делают»!

– Вы совмещаете роль руководителя и многодетной мамы. Какие личные качества помогают вам выдерживать этот ритм?

– Знаете, сейчас совмещать эти две важные роли стало гораздо легче. Дети выросли, относятся к моей работе с пониманием и уважением. Семья – моя главная опора: они переживают мои неудачи и искренне радуются каждой победе. Когда видят очередную ролик или рекламу моей компании, их глаза загораются гордостью: «Мама, это так круто, как вас много, вы такие молодцы!». Их поддержка – мой главный стимул.

Также, для того чтобы всё и везде успевать, необходима внутренняя дисциплина. Важно уметь отключаться от рабочих вопросов, когда находишься дома, и, наоборот, не отвлекаться на личные дела во время работы. Это помогает сохранять концентрацию и не распыляться на мелочи. Конечно, не всегда получается идеально, но я постоянно работаю над этим.

Немаловажную роль играют позитивный настрой и оптимизм. Жизнь директора и многодетной мамы полна вызовов и трудностей. Важно уметь видеть хорошее в каждой ситуации, не унывать при неудачах и верить в свои силы. Юмор также помогает разрядить обстановку и справиться со стрессом.

– Как вхождение в Новосибирскую городскую торгово-промышленную палату повлияло на развитие вашего бизнеса? Какие новые возможности это открыло?

– Этот стратегический шаг открывает перед «Логистика НСК» новые горизонты для развития и укрепления позиций на рынке. Мы видим в этом возможность

для расширения деловых связей, обмена опытом и участия в формировании благоприятной бизнес-среды в регионе, внесения своего вклада в развитие экономики Новосибирской области и России в целом.

Членство в ТПП РФ предоставляет доступ к широкому спектру ресурсов и экспертной поддержке. Это возможность участвовать в мероприятиях, направленных на развитие предпринимательства, повышение квалификации специалистов и продвижение интересов бизнеса на различных уровнях.

Наша компания рассчитывает на активное участие в деятельности ТПП, внесение своего вклада в разработку и реализацию проектов, направленных на развитие логистической отрасли и улучшение инвестиционного климата в Новосибирской области.

В целом же, это новый опыт, которым мы обмениваемся на встречах, это живое общение с умнейшими людьми, на которых можно равняться, это стремление на их фоне становиться лучше и совершенствоваться.

– Какие инновации или решения в логистике вы внедряете, чтобы оставаться конкурентоспособными?

– Истинная конкурентоспособность не всегда кроется в погоне за инновациями, хотя мы тоже к этому стремимся! Важно оставаться на одной волне с клиентами, дать им понять, что они в надёжных руках. Каждый менеджер, кладовщик, руководитель – все мы готовы прийти на помощь и решить любую проблему, опираясь на свой опыт и профессионализм.

Чтобы оставаться конкурентоспособными, критически важно быть на связи 24/7, отвечать на запросы в минимальные сроки. Мы стремимся предоставить клиенту исчерпывающие доводы в пользу нашего предложения, убедить его в 100-процентной выгоде, чтобы он остался доволен результатом, не смотрел в сторону конкурентов и не искал альтернатив.

– Что бы вы посоветовали женщинам, которые хотят строить карьеру или бизнес в традиционно «мужских» отраслях?

– Не бойтесь дерзать, стройте свою карьеру! Наши женщины – воплощение силы и стойкости, они способны найти своё место даже в самых, казалось бы, неприступных твердынях «мужского» мира. Забудьте о стереотипах, мыслите широко и нестандартно! Учитесь быстро принимать решения, даже если на первый взгляд они кажутся ошибочными. Ведь именно на ошибках мы учимся, и каждая неудача закаляет нас, делая сильнее и увереннее в себе. Я сама прошла этот путь, и каждая моя ошибка стала ступенькой к успеху. Верьте в себя, девочки, и у вас тоже всё обязательно получится!

Беседовала Алина Волкова

Основатель центра «Лукреция», врач-остеопат, невролог с 19-летним стажем и мама троих детей Вероника Лобанок – о семейных ценностях, о комплексном подходе к здоровью и о том, как перестать латать дыры и начать жить полной жизнью.

Вероника Лобанок:

«Счастье и благополучие – это не точка прибытия, а способ путешествия»



– Вероника, вы выросли в многодетной семье и сами – счастливая мама троих детей. Какие семейные ценности, заложенные в детстве родителями, сыграли ключевую роль в выборе вашего жизненного пути, как они помогают вам сейчас? Какие здоровые установки, привычки, прививаемые детям в семье, вы считаете наиболее ценными для будущей жизни, чтобы стать счастливой и гармоничной личностью с правильным подходом к жизни и к своему здоровью?

– Прежде всего это ценность общего дела и взаимопомощи. В большой семье ты с детства понимаешь, что ты – не один, что ты – часть системы, где все друг за друга в ответе. Это прямое отражение моего профессионального кредо: человеческий организм – это та же слаженная «семья» органов и систем, где всё взаимосвязано. Нельзя вылечить спину, не разобравшись с пищеварением или игнорируя разрушительное влияние стресса.

Самая важная установка, которую мы прививаем своим детям и которую я рекомендую всем родителям – это осознанное отношение к телу. Учите детей не бояться

врачей, а слышать сигналы своего тела: «Почему здесь болит? Что хочет сказать нам эта усталость?». Здоровье – это не отсутствие болезней, а диалог с самим собой. Второй ключевой навык – эмоциональный интеллект. Разрешите ребёнку злиться, грустить, бояться. Обсуждайте, что стоит за этими эмоциями. Это профилактика психосоматических расстройств во взрослой жизни. Счастливый человек – не тот, у кого нет проблем, а тот, кто умеет с ними справляться, прислушиваясь к себе.

– Как врач с 19-летним стажем вы как никто знаете, что в человеческом организме всё взаимосвязано, поэтому при лечении той или иной проблемы необходим комплексный подход. Какие методики вы используете во время работы с пациентами в своём семейном центре здоровья, долголетия и красоты «Лукреция»?

– Совершенно верно. Современная медицина нередко лечит симптом, упуская из виду первопричину заболевания. В «Лукреции» мы стремимся найти и устранить именно её. Поэтому мы применяем синергию методов:

1. Остеопатия – это основа. Я, как инженер-механик, выстраиваю гармоничную «конструкцию» тела: убираю смещения, восстанавливаю подвижность костей черепа, нормализую кровоток и работу внутренних органов, создавая прочный физический фундамент здоровья.

2. Краниосакральная терапия – тонкая работа с глубинными ритмами тела. Мягко избавляя от последствий стресса и тревожности, она словно бы возводит мост между телом и психикой, даря крепкий сон и внутреннюю гармонию.

3. Флоатинг – наша уникальная возможность «перезагрузить» нервную систему. В состоянии невесомости в солевой капсуле мозг освобождается от избыточной стимуляции и запускает процессы глубокого восстановления. Это антистресс-процедура № 1.

4. Нутрициология и биохакинг. Мы досконально анализируем питание, разрабатываем персонализированную программу витаминной поддержки, обеспечивая организм необходимыми «стройматериалами» на клеточном уровне.

Помимо этого, в нашем арсенале оздоровительных практик – различные виды рефлексотерапии, лечебный и оздоровительный массаж, гирудотерапия, психология и коучинг. Раскрывая эмоциональные блоки, возвращая мотивацию и формируя здоровые привычки, мы открываем путь к устойчивым и ощутимым результатам.

Суть не в том, чтобы применить все методики сразу, а в том, чтобы создать индивидуальный рецепт восстановления для каждого пациента, учитывающий его уникальные потребности.

– В чём разница между массажем, остеопатией и мануальной терапией? Кому и при каких заболеваниях больше подойдёт та или иная методика? Каким образом вы их комбинируете? И действительно ли своевременная профилактика может предотвратить ряд серьёзных заболеваний?

– Отличный вопрос, в котором часто путаются.

Массаж работает с мягкими тканями: мышцами, связками. Он, словно бальзам для уставшего тела, снимает напряжение, пробуждает тонус и разгоняет кровь. Но он не решает проблему смещения суставов или дисфункции внутренних органов.

Мануальная терапия – это «скорая помощь». Она направлена на быстрое устранение симптома, например вправление позвонка при остром защемлении. Это более жёсткое, локальное воздействие.

Остеопатия – это системная диагностика и лечение. Остеопат смотрит на тело как на единое целое. Проблема с голеностопом может вызывать боль сначала в колене, потом в тазу, а в итоге привести к головной боли. Мы ищем эту первопричину и бережно, без грубых воздействий, помогаем телу самостоятельно прийти в норму.

Профилактика – это не просто слово, это единственная экономия ресурсов. 80% проблем, с которыми ко мне обращаются, – это запущенные состояния. Их можно было бы избежать, регулярно посещая врача и корректируя свой образ жизни. Это выгоднее и для здоровья, и для кошелька.

– Вероника, ваша жизненная философия и многолетний профессиональный путь направлен на гармонизацию и истинное благополучие пациентов. Помимо прочего, вы являетесь преподавателем по Access Bars – сравнительно молодой технике избавления от стресса и проблем. Расскажите о ней подробнее.

– Access Bars – это удивительно мягкий и эффективный инструмент работы с сознанием. Представьте, что ваш мозг, как компьютер, переполнен файлами и программами. Access Bars – это 32 волшебные точки на вашей голове, своего рода клавиши «Delete», стирающие устаревшие убеждения, навязчивые мысли и шаблонные реакции, которые годами сдерживали ваш потенциал.

Это не психотерапия и не гипноз. Человеку не нужно ворошить прошлое или заново переживать травму. Процедура помогает мягко разрядить умственный багаж, который копился годами и часто проявляется как телесный зажим или болезнь. После сеансов клиенты отмечают, что к ним возвращается ясность ума, уходят тревожность и бессонница, находят неожиданные решения застарелых проблем. Это мощный союзник для остеопатии, работающий с ментальными корнями болезней, устраняя первопричины недугов на уровне сознания.

– Среди пациентов Центра здоровья и красоты «Лукреция» есть и беременные женщины. При работе с ними нужно учитывать ряд нюансов: некоторые методики им противопоказаны либо должны проводиться крайне деликатно и осторожно. Какие методики безопасны для беременных?

– Беременность – не болезнь, а прекрасное время, когда организм женщи-

ны как никогда нуждается в поддержке. Вопреки распространённым мифам многие методики не просто безопасны, но и крайне полезны для будущей мамы.

Остеопатия помогает телу адаптироваться к растущей нагрузке, избавляет от болей в спине и тазу, улучшает кровообращение в матке, обеспечивая наилучшее питание плода, готовит таз к родам.

Краниосакральная терапия нормализует работу нервной системы, помогая справиться с эмоциональными перепадами, отёками и тревогами, обеспечивая плавную и деликатную подготовку к родам.

Флоатинг особенно показан в третьем триместре беременности. Он снимает нагрузку с позвоночника и суставов, уменьшает отёки, помогает справиться с бессонницей и тревогой перед родами.

Главное – обращаться к специалистам, обладающим опытом работы с беременными женщинами.

– Как говорил Гиппократ, «мозг – центр всех центров и главный орган ума». Что, по вашему мнению, должен делать каждый человек для здоровья мозга и ясности мыслей?

– Мозг – не изолированный орган. Его здоровье зависит от трёх китов:

Физическое состояние – правильная осанка (свободный кровоток к голове!), качественный сон (детоксикация мозга!), физическая активность (кислород!).

Питание – достаточное количество омега-3-кислот, витаминов группы В, качественного белка и воды.

Ментальная гигиена – вот ключ к счастью как к процессу. Необходимо регулярно чистить своё сознание от мусора: навязанных установок, токсичных мыслей, старых обид.

Для этого я советую применять простые шаги:

- Ежедневно находить 10 минут тишины без телефона и мыслей о работе.
- Задавать себе вопрос не «Что я думаю?», а «Что я сейчас чувствую?». Это возвращает в тело и останавливает бесконечную «мыслемешалку».
- Находить практики для «перезагрузки»: флоатинг, медитация, посещение психолога, сеансы рефлексотерапии и Access Bars, прогулка в лесу.

Счастье и благополучие – это не точка прибытия, а способ путешествия. Это интегрированный процесс ежедневного осознанного выбора в пользу себя: какой едой, какими мыслями, какой активностью и какими людьми я сегодня наполняю свою жизнь. И начинается этот путь с принятия простой истины: ваше тело – ваш самый главный и мудрый собеседник. Стоит только начать его слушать.

Беседовала Алина Волкова





В апреле 2026 года Группа компаний «Мелис» отметит свой 25-летний юбилей. За это время компания выросла в крупнейшего поставщика ведущих препаратов для инъекционной и неинвазивной косметологии, добросовестного партнёра и образовательного новатора в сфере эстетической медицины. Свыше 3000 врачей-косметологов ежегодно выбирают аккредитованные учебно-методические центры «Мелис» и образовательную платформу «Онлайн-Космо» в качестве площадок для повышения квалификации и освоения передовых технологий и методов омоложения кожи лица и тела пациентов. Образовательная программа ГК «Мелис» сегодня – это 20 направлений обучения, более 130 семинаров, курсов, видеоуроков и мастер-классов с постановкой руки и звёздный преподавательский состав в лице экспертов отрасли эстетической медицины и пластической хирургии РФ. С 2014 года на территории Москвы работает клиника «Мелис», где пациентам предлагают современный высококачественный сервис в сегменте эстетической медицины, косметологии и стоматологии.

Группа компаний «МЕЛИС»: Создание стандартов качества в инъекционной косметологии

С ЛЮБОВЬЮ К ДЕЛУ

Основателем и научным руководителем компании «Мелис» является Наталья Супьяновна Исмаилова – кандидат медицинских наук, врач-дерматолог, косметолог, врач с высшей учёной степенью MD-PhD в международной медицинской системе, член Американской академии эстетической медицины и сертифицированный тренер IPSEN.

Широкий спектр компетенций Натальи Супьяновны как научного руководителя компании включает в себя не только совершенное владение методиками базовых направлений медицинской косметологии, но и разработку техник применения инъекционных препаратов в смежных дисциплинах.

Профессионализм, достижения и 20-летний практический опыт Натальи Исмаиловой неопределимы для развития отрасли эстетической медицины в России. Как автор эксклюзивных учебно-практических курсов и многочисленных научных публикаций Наталья Супьяновна вдохновляет специалистов отрасли на постоянное развитие и рост в профессии. Под её руководством проходят мастер-классы и лекции, ведётся методологическая работа и экспериментально-исследовательская деятельность по разработке и оценке новейших методик в сфере anti-age-терапии в партнёрстве со специализированными кафедрами медицинских вузов Москвы и Санкт-Петербурга.

ГК «Мелис» под управлением Натальи Исмаиловой является организатором собственного постоянного проекта – научной конференции «Философия эстетики Middle Age: искусство преображения пациентов среднего возраста», открывающей сообществу косметологов доступ к актуальным трендам и клинически доказанным и эффективным методикам работы с данной возрастной категорией.

ЗАСЛУЖЕННОЕ ЛИДЕРСТВО В ОТРАСЛИ

ГК «Мелис» – единственный дистрибьютор, представляющий в России рекордное количество эксклюзивных торговых марок – 13. Среди них признанные международным рынком эстетической медицины и фармакологии: PLLA-коллагеностимуляторы Gana Fill (Ю. Корея), PDO-нити Da:all (Ю. Корея), пробирки T-Lab PRP Tube (Турция), биоревитализанты Skin (Италия), Beutelle (Франция), скинбустер PiNkLLA (Ю. Корея) мезопрепараты и космецевтика Fusion Meso (Испания), космецевтическая линия Ekseption (Испания) и др. Продукция эксклюзивных торговых марок в разных товарных категориях составляет 84% ассортимента портфеля компании «Мелис».

Ассортиментная матрица компании насчитывает более 1000 SKU. Это препараты для мезотерапии, биоревитализации, контурной пластики и коллагеностимуляции, оборудование и расходные материалы российского и импортного производства.

Сегодня ГК «Мелис» входит в топ-5 крупнейших поставщиков инъекционных и косметических препаратов на территории РФ.

ДОКАЗАННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Как научный руководитель Наталья Исмаилова тщательно следит за качеством каждого нового продукта, который вводится в ассортимент компании. Она лично проводит консилиумы с участием практикующих врачей медицинского и учебного центров с целью скрупулёзного изучения данных, полученных в ходе тестирования новинок, поэтому может гарантировать безопасность и эффективность продуктов, представленных в России от имени ГК «Мелис».

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Наталья Супьяновна Исмаилова – это не только квалифицированный специалист, но и вдохновляющий лидер, следующий путём инноваций. Она искренне верит в потенциал отечественного производства и уверена, что в будущем рынок эстетической медицины обязательно услышит о ГК «Мелис» как о производителе инъекционных препаратов для косметологии. Однако на текущий момент подробности данного проекта остаются коммерческой тайной, и наш журнал желает Наталье Супьяновне и Группе компаний «Мелис» успешной реализации задуманного!

Седа Исмаилова, ГК «МЕЛИС»: «Мы превращаем продукты в успешные, раскрученные и востребованные бренды»

Для того чтобы открывать новые горизонты и развивать отрасль эстетической медицины так, как это делает Группа компаний «Мелис», нужна такая важная составляющая, как эффективное бизнес-управление. Научные исследования, инновации и новые технологии идут рука об руку с, казалось бы, рутинными задачами по организации бесперебойной системы поставок в непростое для страны время, с решением логистических и транспортных задач, с разработкой и внедрением новых подходов к организации бизнес-процессов.

О том, как удалось выстроить устойчивую бизнес-модель и диверсифицированный подход к бизнесу, мы поговорили с заместителем генерального директора компании «Мелис» Седой Исмаиловой, лауреатом премии «Russian Business Guide. Женский бизнес» в номинации «Эффективное бизнес-управление».

– Седа Альбертовна, за 25 лет деятельности у компании наверняка были сложные периоды. Например, во время беспрецедентного карантина, объявленного в 2020 году в связи с пандемией COVID-19, многие компании были вынуждены уйти из этого бизнеса. Как вам удалось преодолеть вызовы последних лет?

– Безусловно, у нас есть неоспоримый навык работы в наиболее кризисные периоды – мы успешно пережили 2008 и 2014 годы, COVID и нынешнюю экономическую ситуацию. И не просто пережили, но икратно увеличили свой потенциал.

Так, в 2018 году благодаря умению топ-менеджеров грамотно прогнозировать и видеть перспективы на стратегическом уровне был запущен образовательный проект «Онлайн-Космо». Стоит ли говорить, что в период пандемии работа платформы оказалась единственно возможной альтернативой очному обучению? Коронавирусные ограничения подняли спрос на дистанционное образование, и мы триумфально заявили о себе в онлайн-пространстве, прочно заняв позицию успешного образовательного проекта.

Смело могу сказать, что «Мелис» – это законодатель трендов, ведь мы не только всегда в тренде, мы опережаем их и задаём.

– Такой уровень видения и прогнозирования дорогого стоит. За счёт каких факторов достигается эффективный результат?

– В первую очередь за счёт того, что каждый бизнес-процесс в компании отточен до мельчайших деталей. Мы всецело погружены в своё дело. Наши специалисты регулярно выступают в качестве спикеров на всемирных научных конгрессах. Мы посещаем крупнейшие европейские и азиатские отраслевые выставки с участием известнейших международных производи-

телей, где анонсируются новейшие тренды мировой косметологии. Отрадно, что в том числе благодаря нашей компании отечественная косметология находится не только на пике инноваций, но и в какой-то степени является их основоположником в мировой индустрии.

К примеру, благодаря научно-практическому опыту российских врачей направление инъекционной коллагеностимуляции набрало масштабные обороты в мире, и наши зарубежные коллеги уже осознали значимость применения этих препаратов.

– Насколько мы осведомлены, у Группы компаний «Мелис» есть чёткая и глубоко продуманная маркетинговая стратегия. Всегда ли удаётся найти правильный баланс в вопросах ценообразования? Что здесь является приоритетом?

– Очень важно понимать, что залогом успеха препаратов на рынке являются не только качество и ценовой фактор, но и их правильное позиционирование, которое напрямую зависит от маркетинг-стратегий дистрибьютора и поставщика.

И в числе наших ключевых достижений я бы отметила активное внедрение инновационных, образовательных и маркетинговых технологий. ГК «Мелис» – креативная компания: мы выводим на рынок новые протоколы и процедуры, которые подхватывает рынок, и таким образом превращаем продукты в успешные, раскрученные и востребованные бренды.

Специфика нашей отрасли такова, что многие зарубежные производители, обладающие уникальными лабораториями, исследовательскими центрами и т.п., сосредоточены на производстве и совершенствовании продукта, а функционал маркетинга они передают своему федеральному дистрибьютору. И таким дистрибьютором является компания «Мелис».



Для своих партнёров – региональных дистрибьюторов и клиник – мы делаем очень многое в рамках маркетинговой поддержки и продвижения: от разработок макетов и нейминга до реализации успешных лончей. И все эти процессы соответствуют ведущим мировым маркетинговым стандартам. Такой уровень поддержки является беспрецедентным на нашем рынке.

– Седа Альбертовна, в каком направлении планирует развиваться компания?

– Не хочу сильно забежать вперёд, но сейчас мы находимся на стадии разработки новых продуктов. Убеждена, что к концу следующего года можно будет увидеть первые результаты этой работы.

Касательно поставок. Сейчас все новинки мирового и отечественного рынка так или иначе связаны с таким направлением в косметологии, как коллагеностимуляция. Поэтому мы уже оформили ряд сделок с ключевыми глобальными поставщиками в этой нише, чтобы российские специалисты могли работать с коллагеностимулирующими продуктами без риска дефектуры или ограниченного выбора. К началу 2027 года мы ожидаем завершение процедуры регистрации ряда препаратов для коллагеностимуляции на территории России и будем готовы заявить о себе как о передовике в данном направлении.

Группа компаний «Мелис» продолжает подписывать крупные контракты с лидирующими производственными компаниями, представленными в международной и российской отрасли эстетической медицины, и по праву считается одним из ведущих дистрибьюторов-поставщиков РФ.

Беседовала Анна Добрынина

АЛЁНА ЧАШКИНА: «Дом – это оболочка человека, его продолжение, его “костюм”»

Алёна Чашкина – член Ассоциации профессиональных дизайнеров и архитекторов Италии (AIPi), Британского института дизайна интерьеров (BIID), Ассоциации дизайнеров и декораторов России (ADDI), Союза дизайнеров России. Алёна – руководитель студии дизайна CHASHKINA INTERIOR, выпускница Московской международной школы дизайна, она – экономист по первому образованию и инженер по специальности «Промышленное и гражданское строительство» – по второму.

Алёна – также лауреат всероссийских и международных конкурсов в области дизайна, автор более 230 архитектурных и интерьерных проектов в России и за рубежом. Она не только получила множество престижных наград за свою работу, но и завоевала восхищение клиентов и коллег. Её стремление к совершенству очевидно в каждом проекте, который она реализует, что делает её востребованным специалистом в мире роскошного дизайна.

С того момента как вы входите в одно из её творений, вас окутывает атмосфера красоты и гармонии. Алёна обладает исключительным талантом координировать каждый элемент пространства, обеспечивая плавные переходы между помещениями. Её тщательное внимание к деталям и обострённое чувство эстетики выделяют её как одного из лидеров в отрасли. Событием, важным для Алёны Чашкиной как творческой личности и невероятно талантливого дизайнера, стало участие сразу в трёх недавно прошедших интерьерных выставках – в России и в Италии.



Прусская идея для Русского дома

«Русский дом. Креативные регионы» – это первая интерьерная выставка с русским культурным кодом. На ней были собраны эксклюзивные экспонаты, объединившие традиционные мотивы и современные дизайнерские решения. Выставка представляла собой синтез истории и современных тенденций в сфере интерьерного дизайна, который позволил погрузиться в богатое культурное наследие России и ощутить его влияние на современные интерьеры.

«Моё участие в интерьерной выставке “Русский дом – 2025” как амбассадора и спикера не ограничилось деловыми программами выставки. Я была рада принять участие в разработке стенда для компании-производителя из Калининграда – OTTINGER PROFESSIONAL. Как показать регион на самой русской выставке России? Главной идеей стала историческая архитектура Калининградской области как наследие прусской культуры. Западный эксклав как русская Европа. И я рада была представить эту идею в дизайне стенда калининградского бренда. Стулья Карима Рашида от VoConcept своей формой и цветом напомнили мне янтарь – им богат самый западный регион России. Они стали прекрасным дополнением стенда», – так прокомментировала своё участие в выставке Алёна Чашкина.

Самый роскошный стенд Made in Russia Expo

В свою очередь, интерьерная выставка Made in Russia Expo также стала уникальным событием в мире российского дизайна, собрав все самые лучшие образцы отечественного предметного дизайна и интерьера. На смену иностранным брендам, которые покинули рынок, пришли российские. И задачи выставки Made In Russia Expo – не только их продвижение и поддержка, но и демонстрация действительно очень высокого уровня отечественной продукции.

Мероприятие стало отличной возможностью для профессионалов предметного дизайна заявить о себе в полный голос, прекрасным шансом продвинуть свою профессию и поделиться собственным талантом с широкой аудиторией.

«Я получила заказ на разработку стенда от Надежды Олефир, основателя компании LUSTERDECO. И к нашей общей радости стенд получил статус “самый роскошный стенд выставки”».

«Дизайн стал исключительной оправой для роскошных панелей LUSTERDECO!

Главная идея, которая была предложена для стенда, – летящая тройка лошадей в зареве сияющих зеркальных лучей. Посыл этого масштабного панно – торжествующий гимн неукротимой силе, свету и движению, которые являются квинтэссенцией русского



национального духа, – рассказывает Алёна Чашкина. – При этом панно не описывает событие, оно передаёт ощущение мощи, свободы, ослепительной энергии, которая рвётся вперёд и преобразует пространство вокруг себя. Это оптимистичный, жизнеутверждающий манифест, сделанный с размахом и смелостью, достойной той самой изображённой тройки. Дополнительными элементами в оформлении стенда стали панно, отображающие морскую жизнь и природную среду, идеальным дополнением к отделке послужили предметы освещения ручной работы португальского бренда SERIP, а также роскошная мебель итальянского бренда ROBERTO CAVALLI».

Международный уровень

Три проекта CHASHKINA INTERIOR были выбраны для участия в Галерее проектов членов ассоциации AIPI на выставке



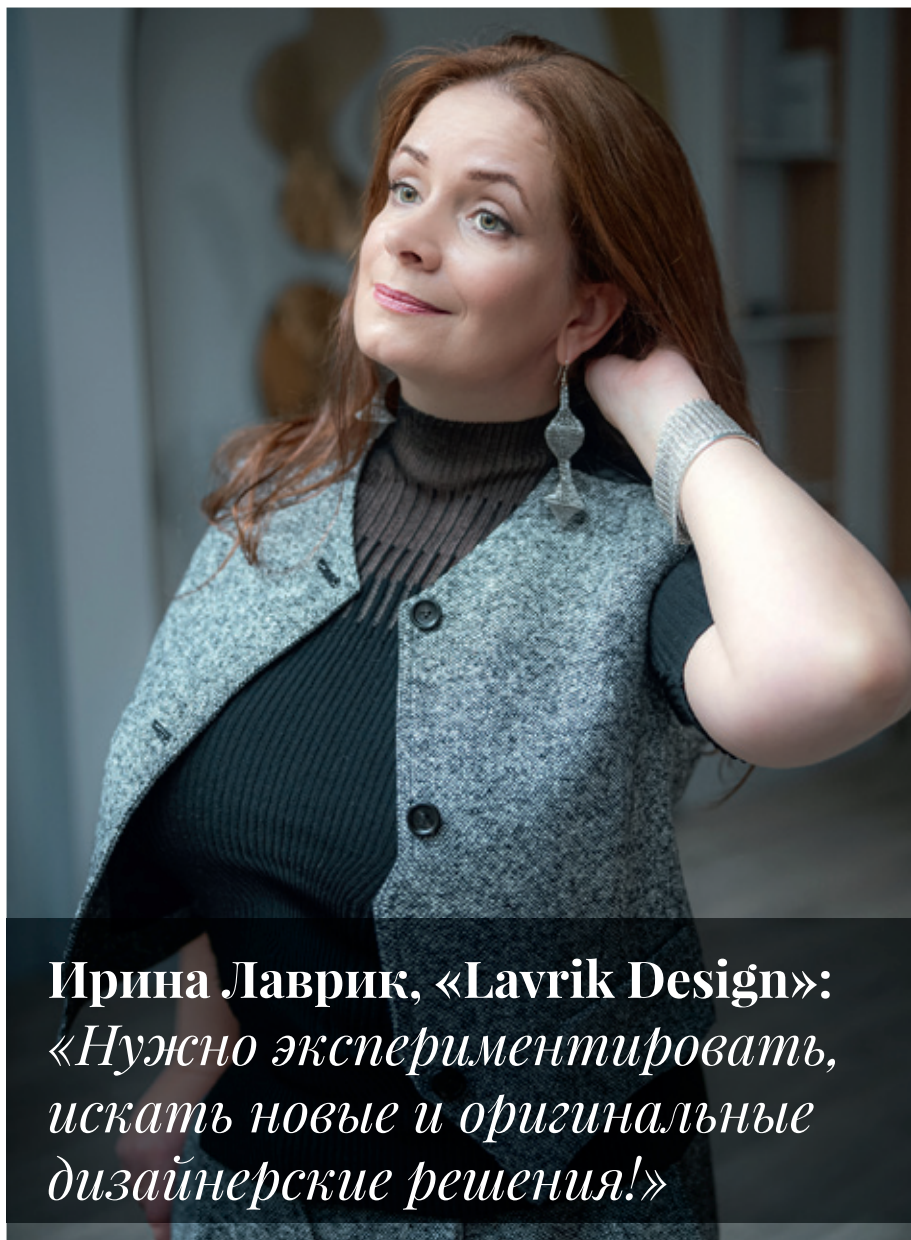
EXPOCASA, которая с 4 по 12 октября 2025 года проходила в выставочном центре Lingotto Fiere в Турине (Италия).

В эти даты проходила Неделя дизайна, в связи с чем была организована интерьерная выставка итальянских брендов, связанных с декором, интерьером и архитектурой. С учётом значимости выставки в интерьерной сфере Италии в её рамках ассоциацией AIPI была организована деловая программа, а также Галерея проектов дизайнеров-архитекторов, являющихся членами ассоциации. В их числе – Алёна Чашкина. Все предложенные ею работы были согласованы кураторами выставки и организационной командой галереи AIPI и приняты для экспозиции.

Проявление личности. Профессиональный вызов

Главная основа для дизайнера, который стремится состояться в профессии, по мнению Алёны, – не терять свою индивидуальность, стараться создавать интерьеры, которые дают возможность проявить себя не только как мастера своего дела, но и как личность: «Со временем оттачивается почерк, появляется узнаваемый стиль, который выделяет тебя среди коллег. Важно любить своё дело, быть ему преданным. Чем бы человек ни занимался, он достигнет высокой оценки окружающих, только если искренне любит свою профессию. И дизайн – не исключение. Важно создавать интерьерные истории, которые будут портретом заказчика. Индивидуальным, с характером и своим личным стилем. Для этого необходимо почувствовать главное, услышать то, что даже не было озвучено, разобрать потребности, ценности, желания и вкусы заказчика. Понять его философию. И чем сложнее задача, тем интереснее. А это профессиональный вызов! И он мне нравится!».

Жизненное кредо Ирины Лаврик, основательницы студии дизайна «Lavrik Design», – делать всё только с большой любовью и самоотдачей. В «Lavrik Design» нет универсальных решений. Каждый проект – это уникальная история, прожитая и созданная для конкретного человека, а интерьер вдохновляет и делает мир прекраснее. За плечами Ирины огромный опыт, позволяющий реализовывать смелые проекты в самых разных стилях, от комфортного минимализма до реконструкции сложных исторических объектов. Проекты студии отмечены журналами «Идеи вашего дома», «Роскошный дом», «Красивые квартиры» и другими профильными изданиями. С Ириной мы поговорили о её первых шагах на поприще дизайна, о любви к профессии, об умении слышать и слушать заказчика, о том, что вдохновляет и помогает идти вперёд.



Ирина Лаврик, «Lavrik Design»:
«Нужно экспериментировать, искать новые и оригинальные дизайнерские решения!»

– Ирина, немного изучив ваши социальные сети, я поняла, что вы влюблены в профессию, в искусство, жизнь и творчество. Видимо поэтому ваши проекты наполнены мощной жизненной энергией. Как вы пришли в профессию?

– Ещё в детстве и юности мне нравилось творить и создавать вокруг себя фантазийный мир: я много рисовала, шила, изобретала, танцевала, занималась музыкой. Уже тогда я мечтала создавать красивые интерьеры, хотя индустрия дизайна находилась ещё в зачаточном состоянии. Мне пришлось на ощупь искать свой путь и познавать азы профессии на собственном опыте. Я получила два высших профильных образования – инженер-строитель и архитектор-дизайнер. Такая прочная основа открыла для меня двери в мир дизайна и позволила мне реализовать себя в любимом деле. Настоящий дизайн – это не просто красивый интерьер, который ты создаёшь для заказчика, это умение просчитывать всё на много

шагов вперёд. А начинается всё с пыльной стройки, с выстраивания отношений с подрядчиками и поставщиками, с накладок, которые всегда происходят, так как это работа не только с материалом, но и с живыми людьми, и нужно иногда искать совершенно новые и срочные решения. Но чем сложнее был проект, тем сильнее радость и гордость, когда видишь довольные глаза заказчика, получаешь премии, награды и овалы.

– Мода циклична: стили и тренды рано или поздно возвращаются. А как обстоят дела с трендами в дизайне? Какой стиль предпочитаете вы?

– Мне и моей команде нравится работать в разных стилях, главное, чтобы они отражали пожелания заказчика, его мечты и возможности. Особенность работы нашей студии – это разработка интерьеров в различных стилях, которые отражают индивидуальность клиента. В последнее время мы всё чаще видим запрос на стиль contemporary,

который в сочетании с элементами эко-стиля стал трендовым направлением, где современные формы и технологии органично сочетаются с натуральными материалами, текстурами и живой зеленью – это самый запрашиваемый образ интерьеров на сегодняшний день.

Несмотря на то что он достаточно популярен, нам удаётся найти интересные нетривиальные решения, применяя авторские разработки и используя инновационные материалы.

– Какие критерии нужно соблюсти для успешной реализации проекта?

– Для меня в дизайне интерьеров главное – работать над интересным проектом и создавать комфортные, доверительные отношения с заказчиком – тогда интерьер практически рождается сам собой, доставляя удовольствие обеим сторонам.

Важно почувствовать не только объект, но и заказчика. Только благодаря совмест-

ной заинтересованности в результате и абсолютном понимании и доверии получаются действительно необыкновенные проекты, а работа над ними приносит удовольствие всем участникам. Мы более 25 лет работаем в сфере дизайна, поэтому научились достаточно легко находить контакт с объектом и его владельцем, используя авторскую разработку выстраивания взаимоотношений..

– Есть ли проекты, которые вызывают у вас особую гордость?

– Да! Это был проект реконструкции дома, построенного в начале 2000-х годов в стиле русского модерна. Время меняет людей и интерьеры, поэтому перед нами стояла сложная задача: не меняя фасады, изменить внутреннее оформление. Нам нужно было вдохнуть новую жизнь в дом с учётом современных тенденций, но сделать это очень аккуратно.

В результате 3-летней работы была перестроена половина дома, обновлены многие технологические и инженерные решения, появились удивительной красоты авторские решения из современных и натуральных материалов. Дом задышал новой жизнью!

– Расскажите о партнёрах студии дизайна «Lavrik Design». С какими материалами и поставщиками вы предпочитаете работать?

– За годы работы у нас уже сформировался пул надёжных поставщиков – это компании и частные мастера, которые на протяжении многих лет верой и правдой помогали нам в реализации проектов. Эти отношения выстроены на взаимном доверии и уважении к профессионализму.

Как я уже говорила, мы очень любим реализовывать авторские эксклюзивные дизайнерские решения, отсюда и любовь к натуральным материалам: камню, стеклу, дереву, металлу, гипсу и т.д. Любой материал выбираем осмысленно и под конкретные задачи. А то, что мы очень хорошо знаем всех поставщиков на рынке, их возможности и сильные стороны, позволяет нам быстро и эффективно находить нужные решения для воплощения самых смелых идей!

– Сейчас во все отрасли очень активно внедряется искусственный интеллект. Есть ли для него место в сфере дизайна? Сможет ли он когда-нибудь заменить дизайнера или архитектора?

– Я, конечно, не могу поручиться за очень далёкое будущее, но считаю, что профессия дизайнера интерьера в безопасности, так как искусство – это передача мыслей и эмоций между двумя живыми существами. Только человек сможет искренне прочувствовать то, что создано другим человеком. Я считаю, что ИИ – это не конкуренция, а полезное взаимодействие, которое освободит нас от монотонной работы и даст человеку больше времени для творчества.



– Откуда вы черпаете силы и вдохновение для постоянной генерации креативных идей и решений?

– Меня вдохновляют моя семья, путешествия, знакомства с интересными людьми, посещение выставок, все виды искусства и творчества. А сил и бодрости мне добавляют счастливые глаза моих заказчиков.

Я нахожусь в постоянном поиске, изучаю лучший мировой опыт своих коллег, черпаю какие-то идеи из их творчества. Своими учителями я считаю таких дизайнеров и архитекторов, как Жан Луи Денио, Пьер Йованович, Мартин Лоренс-Буллард, Келли Хоппен, Марсель Вандерс, Патриция Уркиола и Аксель Вервордт. Наблюдение, изучение чего-то нового, участие в выставках, биеннале и в конкурсах развивают дизайнерский вкус, ведь именно в диалоге рождаются истина и ясность пути.

– В чём, по вашему мнению, состоит миссия дизайнера? И получилось ли у студии «Lavrik Design» воплотить её в своих проектах?

– Она заключается в том, чтобы создавать уникальные интерьеры для жизни, пропуская их через призму своего опыта, насыщая эмоциями и настроением.

В каждом новом проекте мы стараемся максимально следовать нашей миссии и воплощать её с учётом полученного опыта. Каждый выполненный проект для меня уникален, так как дизайн – это не конечный результат, а путь.

Я убеждена, что в наше непростое время доверять свои мечты о строительстве дома и создании интерьера нужно только профессиональной команде – именно она поможет грамотно и эффективно сделать индивидуальный проект, рассчитать бюджет, подобрать материалы и организовать профессиональную реализацию проекта «под ключ», избегая ошибок и разочарований.

– Ирина, над какими проектами вы работаете сейчас и над какими ещё ди-

зайнерскими задачами вам хотелось бы поработать?

– Сейчас у нас в реализации несколько интересных объектов: вилла в Сочи по индивидуальному проекту на сложном рельефе, серьёзная реконструкция частного дома в Подмоскowie, где мы пересматриваем всё – от инженерных сетей до интерьеров и ландшафта, апартаменты в жилом историческом комплексе XIX века в самом центре Москвы. Сегодня в портфолио студии «Lavrik Design» более 500 выполненных объектов – загородные резиденции, дома и частные интерьеры.

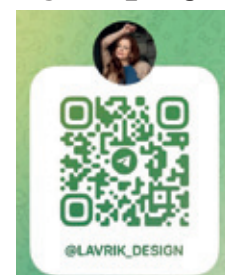
Чем серьёзнее вызов и сложнее задача, тем интереснее нам работать. Нужно постоянно экспериментировать и искать оригинальные дизайнерские решения!

Здорово, когда проект интересен с точки зрения реализации каких-то новых идей и роста над собой. Мы гордимся своим участием во многих крупных девелоперских проектах по всей России, в профильных конкурсах и конференциях.

Индивидуальный творческий подход и нестандартный взгляд на привычные вещи, помноженные на богатый опыт, позволяют нам воплощать самые смелые дизайнерские и конструкторские идеи. Именно по этому пути мы и планируем идти в дальнейшем!

Беседовала Анна Добрынина

Контакты:
8 (910) 413-3304
lav.design@mail.ru
www.lav-design.ru
@lavrik_design



В последние годы в России увеличился интерес к качественным, натуральным и экологически чистым продуктам питания. Потребители становятся всё более информированными, выбирают продукты осознанно, изучая их состав и полезные свойства, что приводит к росту спроса на продукты, свободные от искусственных добавок, консервантов и трансжиров.

Компании, которые могут предложить разнообразие вкусов и необычные сочетания ингредиентов, занимают свою нишу на растущем рынке. Популярностью пользуются как отечественные производители, так и зарубежные торговые марки, особенно те, которые акцентируют внимание на высоком качестве и уникальности своих товаров.

Развитие нового направления бизнеса в сфере плодово-ягодной продукции, например джемов и варений, а также оливкового масла, может оказаться весьма перспективным направлением. Опыт компании «Тектрейд» в складской и транспортной логистике станет значительным преимуществом в реализации этих планов, так как специалисты компании умеют эффективно управлять цепочками поставок, оптимизировать процессы хранения и реализации продукции.



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

«ТЕХТРЕЙД»: Новые возможности для роста

РУССКИЕ КУЛИНАРНЫЕ ТРАДИЦИИ

Сегодня джем и варенье относятся к наиболее популярным фруктово-ягодным десертам. Объём мировых продаж данной продукции в 2024 году достиг почти 2,2 млн тонн, превысив допандемийный уровень 2019 года. При этом фактические объёмы рынка существенно больше, поскольку часть продукции производится и потребляется домохозяйствами.

До изобретения современных холодильников единственным способом сохранить имеющиеся запасы фруктов и ягод для перевозки на дальние расстояния или последующего использования в зимний период являлась консервация. В связи с этим многие народы изобретали, совершенствовали и передавали из поколения в поколение собственные уникальные способы заготовки самых разных фруктов и ягод, один из них – приготовление варенья и джемов. Несмотря на то что в настоящее время практическая необходимость в консервации отошла на второй план, такие рецепты по-прежнему сохраняют актуальность благодаря их широкому

спектру возможного применения в кулинарии. В России варенье и джемы являются важной частью национальных кулинарных традиций.

При этом данный сегмент активно развивается с учётом современных трендов и меняющихся предпочтений потребителей. Поскольку традиционные способы приготовления джема и варенья предполагают добавление большого количества сахара, популярность набирает продукция со сниженным содержанием сахара либо вовсе без его использования.

АНАЛИЗ РЫНКА

Текущее состояние рынка джемов и варенья в России характеризуется стабильным ростом объёмов продаж. По данным Росстата, в 2019–2024 годах производство данных видов продукции ежегодно увеличивалось в среднем на 45,1 и 8,9% соответственно, что связано с расширением ассортимента и ростом спроса на подобную продукцию, в том числе в категории детского питания.

Положительные тенденции на рынке связаны с несколькими факторами: тради-

ционно важная роль варенья в национальной кухне, изменение потребительских предпочтений, расширение ассортимента предлагаемой продукции и популяризация принципов здорового питания. Потребители всё чаще обращают внимание на наличие в продуктах полезных ингредиентов и на количество добавленного сахара, что стимулирует производителей разрабатывать и выводить на рынок новые товары, лучше отвечающие запросам покупателей.

Однако, наряду с положительными тенденциями, российский рынок джемов и варенья сталкивается с рядом вызовов. На количество выпускаемой продукции отечественного производства влияет периодическая нехватка сырья, связанная с неурожаем. Так, в 2024 году российские регионы дважды столкнулись с природными катаклизмами, которые нанесли серьёзный ущерб посевам различных культур (в том числе фруктовым и ягодным садам) на сотнях тысяч гектаров. В конце апреля – начале мая наблюдались аномальные заморозки, в то время как летом сельскохозяйственные предприятия пострадали от жары и засухи. Масштабы потерь урожая сильно различались в зависимости от региона и принятых

защитных мер, однако в целом в стране наблюдалось сокращение производства и рост цен, в частности на чёрную смородину и клубнику. В 2025 году в России ожидается дальнейший рост цен на ягоды и продукцию их переработки, в том числе ввиду увеличения затрат на транспортировку грузов. Как прогнозируется, нехватка местной ягоды на рынке будет частично восполнена за счёт импорта.

ВАРЕНЬЕ КАК У БАБУШКИ

Отечественная пищевая промышленность, связанная с производством джемов и варенья, в последние годы активно развивается благодаря растущему спросу на такую продукцию со стороны как потребителей, так и производителей других продуктов (включая различные кондитерские изделия). Уход части западных компаний с российского рынка уменьшил ассортимент продуктов питания, но в то же время высвободил ниши для дружественных иностранных поставщиков, в том числе в сфере сладкой консервации.

Анализируя данную ситуацию, в компании «Техтрейд» объявили об открытии нового направления – выводе турецкой продукции на российский рынок. «Техтрейд» предложит отечественным потребителям натуральную и органическую фруктово-ягодную продукцию с учётом наиболее популярных у россиян вкусов джемов и варенья, среди них – клубничный, малиновый и вишнёвый.

Обладая такими ключевыми ресурсами, как стабильные складские помещения и транспорт, компания «Техтрейд» может обеспечить бесперебойную поставку товаров от производителя до потребителя, оптимизировать процессы на складах с использованием современных технологий для управления транспортными ресурсами, построить структуру логистических цепочек, понимая внутренние и внешние компоненты, влияющие на логистические операции.

Важными факторами для сотрудничества с иностранными поставщиками являются отсутствие санкционных барьеров, а также развитая логистика, обеспечивающая стабильность поставок. И такой потенциал есть у турецких производителей. Кроме того, эта страна является крупным производителем фруктов и ягод, что позволяет использовать высококачественное сырьё собственного производства для изготовления варенья и джемов. Кроме традиционных видов варенья: из лепестков роз (гюльбешекер), из инжира и перца, турецкие производители адаптировали свои рецептуры под предпочтения российских потребителей, предлагая широкий ассортимент плодово-ягодной продукции, соответствующий вкусам потребителей из России и стандартам качества нашей страны.



В современном бизнесе, где скорость и надёжность поставок играют ключевую роль, «Техтрейд» предлагает комплексное решение для обеспечения бесперебойного движения ваших товаров. Мы понимаем, как важно быть уверенным в каждом этапе логистической цепочки, именно поэтому мы сосредоточили свои усилия на предоставлении стабильных складских помещений и современного транспортного парка.

Важное направление работы компании «Техтрейд» – продвижение инновационных рецептур и упаковочных решений. Например, расширение ассортимента фруктовых пюре и паст, функциональных добавок и готовых десертов с вареньями, джемами и повидлом, ориентированных на здоровое питание и органические продукты. Продвижение экологического образа жизни и развитие экологически чистых производственных практик создают дополнительные возможности для привлечения покупателей.

МЕНЯЕТСЯ СТРУКТУРА ПОСТАВЩИКОВ ОЛИВКОВОГО МАСЛА

Одной из перспективных отраслей турецкого экспорта в Россию, помимо фруктов, варенья и джемов, является оливковое



масло. Стоит сказать, что российский рынок оливкового масла формируется исключительно из продукции зарубежного происхождения. На большей части территории страны нет подходящих природно-климатических условий для выращивания Оливы европейской.

Прямых санкций на ввоз оливкового масла в Россию не вводилось, однако розничные торговые сети сообщали о возникающих трудностях с оплатой и доставкой из-за осложнения валютных операций и разбалансировки логистических цепочек. В связи с этим часть поставщиков отказалась от сотрудничества с российскими импортёрами. На фоне ужесточения санкционной политики ключевым экспортёром оливкового масла в Россию становится Турция.

По мере преодоления последствий кризиса и адаптации потребителей к новым условиям импорт оливкового масла в Россию будет только расти. И для успешной работы на этом рынке важно соблюдать ряд факторов, таких как надёжность поставок, качество продукции и конкурентоспособные цены.

НОВЫЙ ЛАНДШАФТ РОССИЙСКОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Несмотря на уход иностранных компаний с российского рынка, доступность товаров и услуг в России осталась на достаточно высоком уровне.

Это стало возможно благодаря появлению отечественных аналогов, которые в некоторых случаях успешно заменили иностранные продукты.

Тем не менее ассортимент некоторых категорий товаров в магазинах уменьшился. Это особенно заметно в сегментах, где иностранные бренды традиционно доминировали. В этой связи возвращение или выход на рынок новой иностранной продовольственной продукции будет способствовать расширению ассортимента и улучшению конкуренции, что, в свою очередь, отразится на качестве и ценах для потребителей.

По мнению компании «Техтрейд», несмотря на то что российская экономика успешно адаптировалась к новым условиям, определённый сегмент товаров всё ещё требует внимания. Сотрудничество с новыми производителями из дружественных стран позволит обеспечить потребителей широким спектром продуктов по доступным ценам. В компании высоко оценивают перспективность развития рынка плодово-ягодной продукции и оливкового масла из Турции. И для успешного продвижения этой категории товаров у компании есть все необходимые ресурсы: складские мощности, умение эффективно выстраивать новые логистические цепочки и маркетинговые стратегии.



Ирина Склярова:

АРХИТЕКТОР РЕАЛЬНОСТИ – В БИЗНЕСЕ, ЖИЗНИ, ЛЮБВИ

Ирина руководитель агентства «МИР НЕДВИЖИМОСТИ» в г. Дмитрове, её бизнес основан на репутации и глубокой экспертизе. Она строит миры. Сначала — из бетона и документов, создавая для клиентов надёжные крепости и уютные гнёзда. Теперь её душа-архитектор жаждет нового проекта — построить пространство доверия и любви для двоих. Кто она? Успешный руководитель с 15-летним стажем, заботливая мама, элегантная и эффектная женщина. Её уверенный взгляд говорит о жизненном опыте, а лёгкая улыбка — об открытости новому. Думаете, такое сочетание — редкость? Значит, вы просто не знакомы с Ириной Скляровой.

Профессия как призвание: КОГДА РАБОТА СТАНОВИТСЯ МИССИЕЙ

Для Ирины профессия риелтор – это не просто работа, а образ жизни, который идеально сочетает её любовь к общению, путешествиям и созидательной работе. Её карьера – это более 14 лет непрерывного роста методом проб, ошибок и постоянного развития, анализа. Сегодня её агентство – это не просто посредник в сделках, а команда единомышленников, сертифицированных профессионалов, объединённых ценностями честности, ответственности и работы на благо клиента.

«Мы не просто помогаем купить или продать недвижимость. Мы создаём безопасное пространство для одной из самых важных финансовых и эмоциональных сделок в жизни человека, – говорит Ирина. – Наша цель – не просто заключить договор, а построить долгосрочные отношения, основанные на доверии».

Фундамент экспертизы: ПОЧЕМУ КЛИЕНТЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ И РЕКОМЕНДУЮТ

Репутация агентства Ирины – это не слова, а выстроенная система с безупречной доказательной базой: аккредитация в гильдиях риелторов, сертифицированные по национальному стандарту услуги и застрахованная профессиональная ответственность.

Её команда входит в элиту рынка – те самые 20% настоящих профессионалов – благодаря системному подходу:

- Юридическая стерильность: каждый договор уникален и прозрачен.
- Глубокая аналитика: цена рождается из данных, цифр, фактов.
- Полный цикл сервиса: от ипотеки до рекомендаций проверенных подрядчиков.
- Честный маркетинг: качество концепции, только идеальное соответствие.

Проект #ИСТОРИИизЖИЗНИ: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОЛГ И ЭТИЧЕСКАЯ ПОЗИЦИЯ

Отдельной гордостью Ирины является её проект #ИСТОРИИизЖИЗНИ. Это не просто блог или пиар-ход, а искренняя миссия по повышению грамотности и этики на рынке недвижимости, а также про духовные ценности человека.

«Через этот проект я рассказываю о последствиях недобросовестных поступков, о “бумерангах”, которые к нам возвращаются. Я хочу, чтобы люди видели себя со стороны, а также учились на чужих ошибках, видели фальшь издалека и умели оберегать свой-чужой мир от лжи и непрофессионализма», – объясняет Ирина.

В своих историях она без прикрас показывает, к каким катастрофическим последствиям может привести жадность и работа «ради личной выгоды любой ценой»: разбитые семьи, потерянные деньги, испорченные репутации и целые кварталы,

превращённые в гетто из-за неграмотных решений. Для неё истинные ценности неизменны: семья, взаимное уважение, крепкая дружба и моральные принципы, которые должны быть выше сиюминутной выгоды.

Фундамент отношений: ЛИЧНЫЙ ВЕКТОР

Построив успешный бизнес и безупречную репутацию, Ирина с той же осознанностью и энергией смотрит на устройство своей личной жизни. Её независимость – не стена, а дверь, открытая для искренних и глубоких отношений.

«Я свободная женщина, которая твёрдо стоит на ногах. Я реализовала большие мечты, но в моём мире есть место и для другой, не менее важной мечты – встретить “того самого” мужчину, – делится Ирина. – Надежного. Ценящего и себя, и свою избранницу. Мне интересен не тот, кто будет просто восхищаться моей силой, а тот, кто станет настоящей опорой и поддержкой. Сильным партнёром, с которым мы сможем быть одной командой».

Она ищет не просто спутника, а со-архитектора своей личной вселенной – человека, с которым можно делить и радость побед, и ответственность за смелые проекты. Ей близок образ той самой «каменной стены» – человека устойчивого, целеустремлённого, способного быть и надёжным тылом, и тихой гаванью.

«Я построила карьеру. Теперь я готова построить нечто большее – партнёрство,

основанное на взаимном уважении, доверии и общих ценностях», – заключает Ирина.

Её история доказывает: истинный успех многогранен. Он – в профессиональных выгодах и в смелости оставаться чуткой, открытой и готовой к любви. Сильная женщина – это та, что, достигнув вершин, не боится сказать: «Я готова делиться своим миром». И у неё наверняка снова всё получится.

Гармония в успехе:

СИЛА, КОТОРАЯ ИЩЕТ ОПОРУ

Ирина Склярова – воплощение современной деловой женщины: сильная, волевая и самодостаточная, одновременно нежная, тонкая душа. Она доказала, что может самостоятельно возводить масштабный бизнес и влиять на целую отрасль. Её история показывает, что истинный успех многогранен. Он заключается не только в профессиональных наградах и признании, но и в умении оставаться чуткой, открытой и готовой к партнёрству. Бизнес-леди – Женщина, которая в руках истинного мужчины, сверкает и несёт истинную радость.

Она верит, что самые красивые и устойчивые «здания» – будь то карьера или семья – строятся на фундаменте взаимного уважения, доверия и общих ценностей. И теперь с мудростью, пришедшей с опытом, Ирина готова к тому, чтобы вместе с достойным человеком возвести нечто настоящему великолепное. Она верит, что делать шаги на встречу к судьбе – это путь, где всё получается!





Центр развития детей «Вилена клуб» в подмосковном Чехове – островок счастья для детей, реализация красивой мечты о творческом пространстве, свободном от рамок и шаблонов, прекрасная стартовая площадка для развития талантов для всех возрастов.

«Вилена клуб» – это доброжелательное партнёрство всех участников процесса, индивидуальный подход и высокие стандарты. Все, кто переступает порог клуба, заряжаются атмосферой добра и любви. Здесь ставят цель воспитания успешного человека, в котором «всё должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и душа, и мысли», как сказал великий земляк, память которого в «Вилене» чтут, а творчество пропагандируют. О проекте «В Чехове о Чехове» и о многом другом читайте в интервью с руководителем «Вилена клуб» Ольгой Вилковой.

Ольга Вилкова, «Вилена клуб»: «НАУЧИМ БЫТЬ УСПЕШНЫМИ И СЧАСТЛИВЫМИ!»

– Ольга Михайловна, 2025 год потихоньку движется к завершению. Чем он вам запомнился?

– Этот год был насыщен знаковыми событиями как внутри «Вилены», так и за рамками помещения «Вилена клуба» в Чехове.

Как спикер я приняла участие в круглых столах в Совете Федерации под председательством сенатора РФ Ольги Епифановой, организованных Натальей Орехович, координатором проектов издательства «Аргументы недели».

На встрече «Женское предпринимательство – социальная ответственность» выступила с инициативой введения династийного образования, которое в первую очередь опирается на семейные и культурные ценности, историю малой родины. Образование – это в первую очередь воспитание и развитие. Династийное образование – это концепция воспитания и развития нескольких поколений семьи и формирование современных династий.

Ольга Епифанова поддержала эту инициативу, припомнив русскую пословицу «Вода камень точит».

Удалось также участвовать в круглом столе СФ «Вместе за сильную Россию», где меня удостоили высокой награды «Российский благотворитель».

Да, кстати, в этом году «Вилена» стала партнёром первого всероссийского форума-практикума «Медиашторм – 2025», организованного СЖ Подмосковья на площадках МГИМО МИД России и Московского университета имени А.С. Грибоедова, а ещё меня приняли в Союз журналистов.

– Расскажите, чем уникален «Вилена клуб»?

– «Вилена клуб» – это образовательное сообщество педагогов, детей и родителей, которое, опираясь на семейные и культурные ценности, формирует всесторонне развитую личность.

Мы не школа, не садик, мы – центр дополнительного образования для детей и взрослых, объединяющий осознанных родителей.

Наша камерность позволяет сохранить и преумножить семейные отношения.

Мы с уважением и вниманием относимся к каждой семье, которая переступает наш порог. Мы знаем по имени-отчеству не только родителей, но и всех бабушек и дедушек.

Отличительная черта «Вилена клуба» – уникальная атмосфера воспитания: в красоте, добре и честности... Каждый воспитанник обучается по индивидуальному маршруту. В группе не более 6 человек, чтобы обеспечить индивидуальный подход.

Занятия строятся с учётом особенностей и талантов. С каждым воспитанником занимаются до 8 преподавателей в неделю.

Для нас каждый ребёнок – личность, а каждая семья – источник развития.

Наши воспитанники с большим энтузиазмом участвуют в семейных проектах: «Полезное лето», «Твори добро», «Дары осени», «Тыквенная неделя», День отца, День матери, Неделя шляп и т.д.

Приятно, что наши выпускники, даже переехав, продолжают приезжать к нам, участвуют в летних программах.

– Среди ваших успехов можно назвать благодарственное письмо от Совета Федерации. За что вас им наградили?

– Действительно, особой честью для меня стало благодарственное письмо, подписанное сенатором Ольгой Епифановой с формулировкой: «За конструктивное и плодотворное сотрудничество, высокий профессионализм и компетентность, за весомый вклад в воспитание подрастающего поколения и развитие патриотизма с опорой на культурные и семейные ценности России».

Уже 7 лет «Вилена» занимается всесторонним развитием детей и взрослых, пропагандирует семейные и культурные ценности через знакомство с творчеством гения места – Антона Павловича Чехова.

Мы начинаем учебный год с семейной поездки в Мелихово, в Чеховскую школу, которой уже больше 160 лет. На территории музея-усадьбы второй год подряд наши семьи участвуют в акции «Свеча памяти», посвящённой Дню борьбы с терроризмом.

Н.В. Первышева рассказывает детям и их родителям о трагедии в Беслане, зажигает свечу памяти, проводит экскурсию по школе, где дети перевоплощаются в сельских школьников начала XX века.

Пройдут годы, вырастут посаженные «Виленой» деревья, и наши дети будут приезжать в Мелихово любоваться ими уже со своими детьми.

Несколько лет подряд мы реализуем проект «В Чехове о Чехове», в нём воспитанники знакомятся с Чеховым не только как с писателем, но и как с человеком.

– В чём суть династийного образования?

– Это концепция воспитания и развития нескольких поколений, опора на семью как на источник экономического, духовного и культурного процветания России.

Всё идёт из семьи!

Главная ценность России – это её семья, традиции, которые являются кодом наследия страны. Семья – основа знания прошлого и при этом основа настоящего и будущего!

Поддержка семьи – во всестороннем развитии личности с приоритетом на непрерывное образование, формирование умения и готовности к совершенствованию на протяжении всей жизни.

«Обучение никогда не начинается с пустого места, оно всегда опирается на определённую стадию развития, проделанного ребёнком», – говорил знаменитый психолог Лев Выготский.

– Какими ещё социальными проектами занимаетесь?

– Много лет являясь социальным предпринимателем, я убеждена, что образование – это не бизнес, это миссия.

В этом году мы серьёзно продвигаем проекты, связанные с ранним развитием.

Около 80% жизненно важной информации дети усваивают в первые 3 года, поэтому так важно заложить правильный образовательный фундамент.

Занятия «Я с мамой», на которые малышей привозят ещё в колясках, мы считаем отправной точкой в концепции династийного образования.

Важной темой является медиавоспитание детей и взрослых.

С начала работы «Вилены» мы проводим встречи в прямом эфире – «Мамино утро», в которых успешные родители делятся секретами воспитания.

Благодаря многодетной маме Елизавете Курятниковой запустили проект «Понаехали!», в котором люди, приехавшие в Чехов из других городов, делятся идеями, как сделать город лучше, рассказывают, что интересного можно привнести из их родных городов.

– Расскажите о конференциях для родителей и о шахматных турнирах.

– Частное образование всё активнее входит в нашу жизнь. И я очень хотела, чтобы частное образование города Чехов не повторяло обычное школьное образование, а демонстрировало уникальные форматы.

Каждый год на конференциях мы знакомим жителей города с новыми образовательными командами. При этом наличие у них лицензии – это принципиальная позиция.

Конференции для осознанных родителей мы проводим в городском Доме культуры. За годы мероприятие превратилось в душевную атмосферную встречу единомышленников, на которой, кроме образовательной части, есть досуговая:

мастер-классы, выступление творческих коллективов. Основная задача – развивая этот формат, не потерять уникальную атмосферу доверия между педагогами, детьми и родителями.

Семейные шахматные турниры мы ежегодно проводили на территории ЖК, возрождая ностальгическую для многих тему советского прошлого, когда все соседи знали друг друга и совместно проводили досуг.

Семейный турнир мы проводим в первую субботу сентября совместно с Федерацией шахмат, и каждый год его очень ждут семьи, многие из них даже приезжают из других подмосковных городов.

В этом году мы вышли за пределы двора и благодаря администрации города провели турнир в городском парке Лопасне-Зачатьевской усадьбы. Под кронами вековых деревьев в парке, принадлежавшем потомкам А.С. Пушкина, семейный шахматный турнир заиграл новыми красками.

– Расскажите о проекте «ЭКО клумба в городской среде»?

– Инициатива проекта принадлежит Марии Васильевой, педагогу по раннему развитию и экологическому воспитанию, а помогали ей родители.

В первый год выращивали тыквы из семечек. Когда появились ростки, несколько дней жильцы ЖК «Виват», на территории которого базируется наш клуб, активно обсуждали: что же вырастет?

Всё лето воспитанники ухаживали за тыквами, клумба стала природной фотозоной, но накануне 1 сентября большинство плодов чудесным образом исчезли... В уцелевших мы засолили огурцы по рецепту А.П. Чехова.

В этом году мы вырастили целый огород. Перед этим детям был предложен квест: «Что вырастет из этой луковицы или из этого семечка?».

С какой заботой и ответственностью дети ухаживали за клумбой, а сколько было радости, когда собирали урожай!

– Вы участвуете в одной из рабочих групп Госдумы: какие решения нас ждут?

– Это рабочая группа по подготовке предложений по совершенствованию законодательства, направленного на защиту граждан от нападения бездомных животных, при Комитете по защите семьи, вопросам отцовства, материнства и детства.

Рабочей группой подготовлено более 20 законопроектов, которые направлены на формирование ответственного отношения к животным.

– Девиз «Вилены» «Мы научим Вас быть успешными!» ещё актуален?

– Наш лозунг стал ещё актуальнее, так как мы дополнили его исходя из своего мироощущения: «Мы научим Вас быть успешными и счастливыми!».



Kruse & Ivanova:

КАЧЕСТВО, ЧЕСТНОСТЬ И ДОВЕРИЕ

Зинаида Крузе и Мария Иванова дружат уже более двадцати лет. У обеих отцы занимались юриспруденцией, поэтому и выбор профессии был для них естественным.

Создавая собственную юридическую компанию, они уже прекрасно знали возможности и сильные стороны друг друга, и эта взаимная уверенность и доверие стали основой дальнейшего партнёрства. Построен бизнес на тех же принципах, что и дружба Зинаиды и Марии: честность, ответственность и личное участие в каждом деле. Поэтому, обращаясь за помощью в Kruse & Ivanova любой клиент получает не только профессиональную помощь, но и искреннюю заботу о его благополучии.

Кого лучше выбрать потенциальному клиенту – частного юриста или юридическую компанию? Какие требования уместны при подборе специалиста по праву? Существует ли стопроцентная гарантия выигрыша дела в суде? Об этом и о многом другом нам рассказали основательницы юридической компании Kruse & Ivanova.



Зинаида Крузе

ЮРИСТ ИЛИ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ?

Выбор юридической компании — это стратегическое решение, от которого зависит не только исход конкретного дела, но и финансовая стабильность и репутация клиента. Рынок перенасыщен предложениями — от индивидуальных консультантов до крупных международных фирм. Но ни размер, ни громкое имя не являются гарантией результата. Главное — профессиональная компетенция, прозрачность и личная ответственность юриста.

Один юрист не может быть одновременно специалистом по налогам, корпоративному праву и судебным спорам. Юридическая компания, даже небольшая,

обеспечивает комплексное сопровождение: разные направления курируют различные специалисты, а общую стратегию контролируют партнёры.

Так работает Kruse & Ivanova. Клиент получает персональное внимание, но при этом опирается на команду с многопрофильным опытом, в которой не передают работу случайным исполнителям, а выстраивают систему — от первичной оценки рисков до судебного решения.

Частный юрист может быть разумным выбором, если вопрос несложный: составление договора, устная консультация или типовое обращение в госорган. Но когда речь идёт о защите бизнеса, налоговых проверках, имущественных спорах или судебных процессах, индивидуальный специалист часто ограничен ресурсами — как временными, так и профессиональными.

Kruse & Ivanova — это команда профессионалов, где каждая задача проходит через профессиональную экспертизу и внутренний контроль качества. Клиент получает внимание специалиста, а при необходимости к делу подключаются внешние эксперты — аудиторы, налоговые консультанты, оценщики, специалисты по недвижимости. Такой подход позволяет решать сложные вопросы комплексно, сохраняя при этом индивидуальное сопровождение и прозрачность коммуникации.

ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

К сожалению, работа большинства юридических компаний строится следующим образом: набираются «юристы-продажники», цель которых — не грамотная юридическая консультация по конкретному

вопросу, а заключение сделки, так как его заработок основан на получении процентов от подписанных им договоров. В итоге такой «специалист» в любой ситуации обещает, что вопрос клиента однозначно будет решен в его пользу. Далее этот юрист уже не будет заниматься вашим вопросом, а дело будет передано другому специалисту

ПРИ ВЫБОРЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ ВАЖНО ОЦЕНИТЬ ОРГАНИЗАЦИЮ ЕЕ РАБОТЫ:

- 1. Кто реально ведёт дело.** Клиент должен знать, кто отвечает за стратегию и контакт, и может ли он рассчитывать на участие самих партнёров.
- 2. Опыт и специализация.** Лучше доверять компании, которая решала похожие задачи (сопровождала судебные процессы в нужной отрасли, имела успешную практику по налоговым спорам и т.п.).
- 3. Прозрачность условий.** Чёткий договор, понятная стоимость, порядок отчётности — признаки профессионализма.
- 4. Репутация.** Изучайте реальные кейсы, судебные решения и экспертные публикации, а не только отзывы.
- 5. Индивидуальный подход.** Универсальных решений не существует — важно, чтобы компания работала именно с вашими обстоятельствами, а не по шаблону.



Мария Иванова

из судебного отдела. При этом консалтинговые компании в целях экономии набирают низкоквалифицированных специалистов с невысокой оплатой труда, берут на себя обязательства представлять интересы своих клиентов по такому количеству дел, с которым не может справиться набранный ими штат сотрудников. Более того, из-за большой занятости в судебных процессах, накладываемых по времени друг на друга, дела постоянно передаются от одного юриста к другому, что также снижает качество оказываемых услуг.

Как итог – клиент не получает ни правдивую консультацию по своему вопросу, ни имеет в дальнейшем квалифицированного специалиста, который будет вести его дело.

Главное преимущество небольшого формата – персональная ответственность и вовлечённость каждого специалиста.

В Kruse & Ivanova партнёры напрямую работают с клиентами, контролируют каждый этап и принимают ключевые решения. Это исключает ситуацию, когда клиент общается только с помощниками и не знает, кто фактически ведёт его дело.

Небольшая команда позволяет сохранять гибкость: быстро реагировать на изменения, индивидуально выстраивать стратегию и учитывать все нюансы конкретного бизнеса или личной ситуации клиента. При этом компания не ограничена в возможностях – при необходимости мы привлекаем узких специалистов, сохраняя единый стандарт качества.

Такой формат сочетает в себе лучшее из двух вариантов: человеческий подход частного юриста и профессиональную надёжность юридической фирмы.

ОПАСАТЬСЯ ЛИ БЕСПЛАТНОЙ ПЕРВИЧНОЙ КОНСУЛЬТАЦИИ?

В Kruse & Ivanova первичная встреча бесплатна – но это не способ «продать» услуги, а профессиональный инструмент. На ней юристы оценивают задачу, риски, определяют стратегию и объясняют клиенту, какие действия нужны и во что они выльются по времени и деньгам. Клиент получает не рекламные обещания, а ясную картину ситуации. Такой формат экономит время обеих сторон и позволяет понять, совпадают ли подходы и уровень ожиданий. Бесплатная консультация – это возможность познакомиться и оценить подход.

РАБОТА НАД ОШИБКАМИ

К сожалению, клиенты часто обращаются в Kruse & Ivanova после того, как дело осложнилось из-за некачественной работы некомпетентного юриста. Важно не пытаться «дожать» ситуацию, а как можно раньше передать её в надёжные руки. В небольшой компании вопрос можно быстро перераспределить между специалистами, подклю-

чить партнёра и скорректировать стратегию. В одиночной практике такой возможности, как правило, нет. Если юрист допустил процессуальные ошибки, не стоит ждать – обратитесь за независимой оценкой. Опытная команда сможет оценить ущерб, скорректировать позицию и восстановить процессуальные возможности. В Kruse & Ivanova регулярно берут на сопровождение дела после неудачной защиты. В таких случаях главная цель – минимизировать последствия и выстроить новую стратегию.

Kruse & Ivanova выстраивает отношения на качестве, честности и долгосрочном доверии.

РЕАЛЬНЫЙ ПРОЦЕНТ ГАРАНТИИ

Ни один профессиональный юрист не даёт 100% гарантий результата – это прямо запрещено законом и противоречит самой сути судебной работы. Опыт и известность могут повысить шансы, но не заменяют процессуальные факты и доказательства. Чтобы добиться положительного результата по судебному делу, необходимо еще на стадии формирования правовой позиции предугадать все возможные варианты развития спора и подготовить план действий для каждого из них. Более того, необходимо мыслить нестандартно, особенно в сложных ситуациях, выбирать нестандартные пути решения вопроса, которые поставят в тупик оппонента.

В Kruse & Ivanova всегда говорят клиенту правду – даже если она неудобна. Именно честная оценка позволяет принимать решения, основанные на реальности, а не на иллюзиях. Юриспруденция – сфера не гарантий, а профессиональной ответственности. Ключевая задача – не обещать невозможное, а обеспечить клиенту реальную защиту и прозрачное понимание всех шагов.

В современном мире юридические услуги становятся всё более специализированными. Крупные структуры нередко теряют контакт с клиентом, а одиночные юристы ограничены в возможностях. Формат Kruse & Ivanova объединяет лучшее из обоих подходов: профессиональную глубину и человеческое внимание. При этом каждый клиент – это не просто дело, а партнёрство, основанное на доверии, ответственности и результатах.

Обращайтесь за бесплатной консультацией по тел.:
+79824475465

WhatsApp: +79699995603,
e-mail: office@kruseivanova.com
kruseivanova.com



СОВЕТЫ ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ КЛИЕНТУ:

- **Проверяйте специализацию.** Универсальные юристы – редкость. Лучше выбрать того, кто уже работал с аналогичными кейсами.
- **Уточняйте, кто будет вести дело.** Не стесняйтесь спрашивать, кто фактически выполняет работу – партнёр, юрист или помощник.
- **Изучайте договор.** В нём должны быть чётко прописаны услуги, этапы и стоимость.
- **Оцените коммуникацию.** Юрист должен быть на связи, говорить простым языком и не уходить в формулировки «разберёмся».
- **Избегайте тех, кто обещает гарантированный успех.** Это главный признак непрофессионализма.
- **Используйте бесплатную консультацию осознанно.** Воспринимайте её как возможность проверить компетентность, а не как готовое решение.
- **Доверяйте, но проверяйте.** Настоящее доверие возникает после первых конкретных результатов. Не ориентируйтесь только на масштаб фирмы – качество определяется людьми, а не числом офисов.



Виктория Шевцова: «Помогать, когда есть возможность, — моя жизненная философия!»

Виктория Шевцова – адвокат, основатель и управляющий партнёр Московской коллегии адвокатов «Рубикон», общественный деятель и основатель Благотворительного фонда. Являясь экспертом в Комитете Государственной Думы по защите семьи, вопросам отцовства, материнства и детства, а также в области репродукции человека, Виктория специализируется на сложных делах, связанных с защитой бизнеса, семейными и наследственными спорами, особенно если они осложнены иностранным элементом. В эксклюзивном интервью нашему изданию она поделилась секретами своего успеха, духовного роста и сохранения женского обаяния.

– Виктория, расскажите немного о себе: как вы начинали свой путь и как пришли к руководству адвокатским образованием?

– Мой путь в адвокатуре начался в 2004 году с позиции помощника адвоката. В 2009 году я основала собственную юридическую компанию, а в 2012 году вновь вернулась в адвокатуру, уже в качестве адвоката.

2020 год изменил многие жизни, в том числе мою: тогда было принято решение о создании собственного адвокатского образования. Так, в 2021 году вместе с партнёрами мы основали МКА RUBICON. И вот уже 4 года я являюсь управляющим партнёром. Благодаря правильным принципам работы, симбиозу компетенций и экспертности команды нам удалось в короткие сроки войти в число лидеров юридического сообщества, что подтверждено признанием таких изданий, как «Коммерсантъ», «Российская газета», Право.ru и Wealth Navigator.

Как глава компании я убеждена, что стратегическое планирование – основа успешного ведения бизнеса и развития МКА RUBICON, особенно в юридической сфере, где главным активом являются высококвалифицированные сотрудники, стремящиеся к перспективам и чёткому планированию задач.

МКА RUBICON специализируется на сложных уголовно-правовых преступлениях коррупционной направленности, а также на комплексных корпоративных, семейных и наследственных спорах, осложнённых иностранным элементом.

Активно развивая практику частных клиентов, коллегия открыла офис в ОАЭ для обслуживания их запросов. В Дубае мы оказываем сопровождение как на стадии судебного разбирательства, так и на этапе предотвращения рисков в рамках семейных и наследственных споров. Рейтинг Право.ru отметил нас как рекомендованную российскую компанию, осуществляющую юридическую деятельность в ОАЭ.

За время управления МКА RUBICON я удостоилась чести выступать на знаковых профессиональных, политических и бизнес-площадках.

В 2024 году по приглашению организационного комитета в рамках сессии «Женщины в политике» была спикером на Евразийском женском форуме, где обращала внимание, что по инициативе Президента России в нашей стране выстроена единая система поддержки семей – от беременности матери до начала взрослой жизни ребёнка.

Этого нет ни в одной другой стране. Работают программы материнского капитала, семейной ипотеки, обеспечения питанием школьников, однако совершенно не работает система взыскания алиментов. Задолженность по алиментам превышает 156 млрд рублей.

Невыплата алиментов – одна из форм экономического насилия, занимающая большую часть моей работы, так как у меня есть ряд инициатив, которые мы разрабатываем, ожидая результатов этой большой работы, и они создадут позитивные тренды в рамках взыскания алиментов.

В рамках приглашения Школы «Сколково» я освещала тему «Почему личность – нематериальный актив бизнеса?» в контексте сохранения наследия.

Также каждый год мы принимаем участие в международном форуме женского лидерства в Дубае – We Convention.

– Виктория, чем вы руководствуетесь, принимая решение создавать, развивать новые для фирмы практики?

– Всегда идём от клиента. Мы убеждены, что организация команды и рабочих процессов должна выстраиваться вокруг потребностей клиента, особенно учитывая, что мы работаем с чувствительными вопросами, касающимися крупных бизнесменов и представителей государственного сектора. Этот клиентоориентированный подход, безусловно, усложняет управление структурой, требуя от юристов широкого спектра компетенций, владения техниками управления проектами и прежде всего эмпатии. Это требует постоянного, непрерывного развития – как внутри компании, так и за её пределами. У нас собрана команда профессионалов высочайшего класса: кандидаты наук, бывшие следователи, судьи и адвокаты с опытом более четверти века. Этот сплав опыта и знаний – залог нашей уверенности в каждой победе.

– Вы человек, который не стоит на месте: первоначально вы получили юридическое образование, затем – степень MBA в Высшей школе корпоративного управления в Институте управления Пре-

зидентской академии, а сейчас обучаетесь в Московском институте психоанализа на курсе «Мастер стратегического и краткосрочного системного консультирования». С чем связано расширение компетенций?

– Нарастивание компетенций открывает возможность достижений. Психология и юриспруденция неразрывно связаны и при правильном симбиозе хорошо работают. Сейчас мой вектор направлен в сторону развития Благотворительного фонда.

Основными направлениями работы фонда являются оказание юридической помощи семьям, участвующим в программах ВРТ и ЭКО, образовательная, научная и законодательская деятельность, где без детального профессионального погружения в психологию, биологию и нейробиологию не обойтись, с этим и связано расширение моих компетенций.

Также я являюсь действующим членом РАРЧ (Российской ассоциации репродукции человека). Вместе с врачами мы работаем над решением имеющихся проблем в секторе вспомогательных репродуктивных технологий, анализируем юридические коллизии, формируем статистику по судебной практике и обсуждаем вопросы, которые могут послужить основой для законодательской деятельности.

Быть причастной к созданию благополучия семей, в которых появляется новая жизнь, – это счастье.



Фонд оказывает всестороннюю поддержку семьям и одиноким людям, участвующим или планирующим участие в программах ЭКО, суррогатного материнства и донорства половых клеток.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ ФОНДА:

1. Юридическая помощь и защита прав семей.

В сфере ВРТ существует множество сложных правовых вопросов:

- Оспаривание договоров – помощь в спорах с агентствами, клиниками, суррогатными матерями или донорами.
- Установление юридического родительства – помощь в сложных случаях, особенно при суррогатном материнстве, когда биологические родители должны пройти процедуру установления родительских прав через ЗАГС и/или суд.
- Защита от мошенничества – консультирование и правовая поддержка семей, столкнувшихся с недобросовестными участниками рынка.
- Взаимодействие с государственными органами – помощь в оформлении всех необходимых документов для программ ВРТ, получении квот на ЭКО.

2. Образовательная деятельность.

Фонд выступает как просветительский центр, чтобы семьи могли принимать взвешенные решения:

- Создание и распространение информационных материалов (брошюр, статей, памяток) с доступным изложением сложной информации о ВРТ.

3. Научная и экспертная деятельность.

Фонд не просто помогает, но и углубляется в корень проблем:

- Изучение психологических аспектов ВРТ, включая эмоциональное состояние пар, кризисы, выкидыши и неудачные попытки ЭКО.
- Исследование биологических и нейробиологических основ репродукции для предоставления научно обоснованных рекомендаций.
- Проведение социологических исследований для выявления потребностей семей, сталкивающихся с бесплодием, и изучения общественного мнения о ВРТ.

4. Законодательская деятельность.

Это стратегическое направление, которое позволяет менять систему в целом:

- Выявление правовых коллизий – совместно с врачами и юристами анализ «слепых зон» и противоречий в законодательстве о ВРТ.
- Подготовка поправок и законодательных инициатив – формирование конкретных предложений по изменению законов для лучшей защиты прав всех участников процесса (родителей, суррогатных матерей, доноров, детей).
- Экспертное мнение – участие в рабочих группах при государственных органах для представления интересов семей.

– Беседуя с вами и наблюдая за вашей личностью, складывается впечатление, что вы уникальным образом сочетаете успехи в бизнесе, умелое руководство командами, активное участие в социальных инициативах и гармонию в семье, являясь символом женского лидерства в юридической профессии. Что вас интересует и что вам дорого вне профессии?

– Безусловно, самое главное в моей жизни – это моя семья и дети, с которыми мы обожаем путешествовать. А в рамках личных интересов я коллекционирую живопись – увлекательный процесс находить редкие произведения и реставрировать их с мастерами из Государственной Третьяковской галереи. Также я очень люблю французскую современную живопись. Мечтаю о синергии искусства и пространства, где каждый посетитель, вдохновлённый и наполненный энергией произведений искусств, ощутит желание творить и созидать добро.

– Так в чём секрет вашего успеха?

– Профессионализм, скорость реакции, энергия, выносливость – это симбиоз, который помог мне быстрее прийти к успеху и влиятельности.

Беседовала Алина Волкова

ОСНОВНАЯ СТРАТЕГИЯ МКА RUBICON – ВЫСТРАИВАНИЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ ПАРТНЁРСКИХ ОТНОШЕНИЙ, ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И ВСЕСТОРОННЯЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ.

– Расскажите подробнее о Благотворительном фонде.

– Ключевая идея фонда – стать связующим звеном (мостом) между семьями, мечтающими о рождении ребёнка с помощью вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ), и возможностью реализации этой мечты, преодолевая юридические, медицинские, информационные и социальные преграды, возникающие на этом непростом пути.



**Наталья
Китаева:**

Наталья Китаева, заместитель генерального директора завода «Алгори-М», – яркий пример успешного руководителя в сложной промышленной сфере. Под её руководством компания добилась значительных успехов, включая запуск линейки экологически чистых продуктов и новой технологичной линейки металлоконструкций для чистых помещений, а также в 2025 году получила награду «Лучшее предприятие года».

Наталья также внедрила управленческие инновации, способствующие адаптации коллектива к новым условиям и повышению эффективности.

Благодаря её деятельности «Алгори-М» стремится стать инновационным лидером в области производства металлоконструкций, ориентированным на современные технологии и устойчивое развитие.

**«Я ВИЖУ “АЛГОРИ-М” КАК
ИННОВАЦИОННОГО ЛИДЕРА В ОБЛАСТИ
ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ»**

– Наталья, в прошлом году под вашим руководством завод «Алгори-М» добился значительного роста производства и внедрения новой линейки продуктов. Какой именно проект вы считаете поворотным и почему он стал таким для вас?

– Я считаю, что поворотным проектом для завода «Алгори-М» стал запуск новой линейки экологически чистых продуктов. Этот проект значителен не только из-за роста производственных показателей, но и благодаря тому, что мы смогли внедрить инновационные технологии, которые минимизируют негативное воздействие на окружающую среду.

На заводе «Алгори-М» мы запустили новую технологичную линейку металлоконструкций для чистых помещений, которая включает:

- модульные чистые перегородки – гибкие системы, гарантирующие стерильную изоляцию и позволяющие оперативно трансформировать пространство;
- специальные потолочные системы – конструкции, обеспечивающие циркуляцию и фильтрацию воздуха, а также удобный доступ к инженерным коммуникациям;
- антимикробные покрытия – революционная обработка металла, препятствующая распространению микроорганизмов и облегчающая поддержание чистоты, и другие инновационные решения.

Успех новой продукции не только привлёк новых партнёров и укрепил рыночные позиции компании в условиях жёсткой конкуренции, но и вызвал положительный отклик со стороны потребителей, что подтвердило правильность выбранного направления. Таким образом, новые решения стали для нас не только коммерчески успешным, но и важным вкладом в устойчивое развитие нашей компании.

– Какие управленческие привычки или ритуалы вы лично внедрили в компанию, которые помогли коллективу быстрее адаптироваться к новым условиям и выйти на новый уровень эффективности?

– Внедрение управленческих привычек и ритуалов стало важным шагом на пути к адаптации коллектива к новым условиям и повышению эффективности. Перечислю некоторые из них.

Еженедельные стендапы – короткие собрания, на которых команда делится текущими задачами, проблемами и успехами. Это помогает улучшить коммуникацию, поддерживать психологический климат и быстро реагировать на изменения.

Планирование и подведение итогов – в конце каждого месяца мы анализируем достигнутые цели и планируем задачи на следующий месяц. Это позволяет отслеживать прогресс и оперативно вносить необходимые коррективы.

Тренинги и обучающие сессии – регулярное обучение сотрудников новым навыкам и технологиям, что способствует их профессиональному росту и адаптации к изменениям на рынке.

Поощрение командной работы – проведение корпоративных мероприятий и выполнение совместных заданий, которые укрепляют связи между членами команды, создают атмосферу доверия и сотрудничества и способствуют лучшему взаимодействию.

– Расскажите о награде, полученной компанией за последний год: в чём её ценность, как она повлияла на ваше видение развития «Алгори-М»?

– За последний год мы получили награду «Лучшее предприятие года» в нашей отрасли, которую нам вручили на ежегодной конференции. Это стало свидетельством успешной работы всей команды завода «Алгори-М», признанием усилий, направленных на внедрение новых технологий и оптимизацию производственных процессов.

Полученная награда стимулировала меня и всю команду к дальнейшему развитию и улучшению. Она засвидетельствовала, что наши усилия не остаются незамеченными и что мы движемся в правильном направлении. Это признание также усилило нашу мотивацию к реализации новых проектов и достижению дальнейших результатов.

Моё видение развития «Алгори-М» стало более амбициозным. Я поняла, что на нас лежит ответственность не только перед нашими клиентами и партнёрами, но и перед отраслью в целом. Эта награда укрепила мою уверенность в том, что мы и дальше должны стремиться к инновациям и расширять наши горизонты, принимая на себя лидирующую роль в производстве высококачественной и экологически чистой продукции.

Таким образом, награда стала не только личным достижением, но и стимулом для всего коллектива к улучшению нашей работы и повышению стандартов в отрасли.

– Как женщина-руководитель в промышленном секторе вы сталкиваетесь с определёнными ожиданиями и вызовами. Какие из них вы превратили в свои сильные стороны и как это помогает «Алгори-М»?

– Я сталкиваюсь с различными ожиданиями и вызовами, которые, однако, стали для меня возможностями для роста и развития. Вот некоторые из них и немного о том, как я превратила их в свои сильные стороны.

Вопреки распространённому мнению, что женщина-руководитель должна быть более эмоциональной и менее решительной, я превратила этот стереотип в преимущество. Демонстрируя сочетание чуткости и стратегического мышления, я укрепила

доверие в команде и наладила глубокое взаимопонимание.

Столкнувшись с ожиданиями, связанными с семейными обязанностями, я открыто делюсь опытом баланса между карьерой и личной жизнью. Это создаёт атмосферу поддержки и вдохновляет коллег на поиск гармонии, столь необходимой для благополучия.

В своей руководящей роли я делаю акцент на разнообразие в команде, видя в этом не только расширение кругозора, но и источник новых идей и решений, что делает наш коллектив более сильным и инновационным.

Эти подходы помогают «Алгори-М» не только успешно адаптироваться к вызовам промышленного сектора, но и выгодно выделяться на фоне конкурентов. Результатами является инклюзивная и продуктивная рабочая среда, напрямую способствующая достижению высоких бизнес-результатов.

– Если представить компанию «Алгори-М» через 3–5 лет под вашим управлением, какой вы её видите? Какие три характеристики будут олицетворять результат вашей работы?

– Я вижу «Алгори-М» как инновационного лидера в области производства металлоконструкций, активно использующего современные технологии и ориентированного на устойчивое развитие. Озвучу три ключевые характеристики, которые будут олицетворять результат нашей работы.

Инновационность. «Алгори-М» станет центром для внедрения передовых технологий и решений в производстве. Мы будем активно использовать автоматизацию, цифровизацию и экологически чистые материалы, что позволит нам предлагать уникальные и конкурентоспособные продукты, опережающие время.

Устойчивое развитие. Компания станет эталоном ответственного производства, соблюдающего все экологические нормы и стандарты. Мы внедрим практики, снижающие влияние на окружающую среду, и будем активно работать над сокращением отходов и энергопотребления, что сделает нас привлекательными для клиентов и партнёров, стремящихся к устойчивому будущему.

Командная культура и вовлечённость сотрудников. «Алгори-М» будет местом, где каждый сотрудник чувствует себя ценным и вовлечённым. Культура открытости, непрерывной обратной связи и личного роста поможет формировать сплочённую, гибкую команду, способную достигать выдающихся результатов.

Эти принципы помогут «Алгори-М» не только успешно адаптироваться к быстро меняющимся требованиям рынка, но и занять лидирующую позицию в своей отрасли, создавая ощутимую ценность для клиентов, сотрудников и общества в целом.

Беседовала Алина Волкова

Екатерина Мазур: *«Клуб “Богини” — это уникальная атмосфера, где каждая женщина чувствует себя комфортно для раскрытия своего потенциала»*

Основатель женского клуба «Богини» в Одинцово, коуч и предприниматель Екатерина Мазур рассказала нашим читателям о том, как найти в себе смелость для перемен.

Екатерина поделилась своим вдохновляющим опытом, продемонстрировав, насколько мощной силой обладает объединение женщин, стремящихся расти и развиваться совместно. Почему поддержка сообщества творит чудеса и с чего начинается путь к гармонии и самореализации, читайте в этом интервью.



СИЛА СООБЩЕСТВА: ОПЫТ ДВУХЛЕТНЕГО ПУТИ ЖЕНСКОГО КЛУБА

– Екатерина, вы – основательница женского клуба «Богини», а также коуч, игропрактик, предприниматель. Расскажите понемногу о каждом направлении вашей деятельности.

– На сегодняшний день я сосредоточена на трёх главных направлениях. Первое – это женское сообщество «Богини» в Одинцово, где мы встречаемся офлайн и онлайн, объединяемся, оказываем друг другу поддержку и проводим время с пользой.

Второе – коучинг. У меня диплом коуча и игропрактика, я использую психологические инструменты на индивидуальных сессиях и в терапевтических группах, чтобы помогать женщинам двигаться к новым целям, находить себя и улучшать разные аспекты жизни.

И третье – бренд аромапродукции: натуральные свечи и другие изделия с эфирными маслами. Нашему бренду уже три с половиной года, и для меня это глубокая смысловая тема. Это не просто ароматы для дома, это ароматы, которые меняют жизнь.

– Сообществу «Богини» недавно исполнилось 2 года. Это серьёзный срок. Сейчас, как грибы, растут всевозможные клубы и сообщества, но многие из них, едва родившись, не доживают и до полугода...

В чём секрет вашего успеха? Что стало для вас главным инсайтом, отправной точкой на этом пути трансформации?

– В какой-то момент я задала себе вопрос: «Что я могу ещё в этой жизни, кроме того, что уже 20 лет работаю в одной компании?». С этого момента началась моя глубокая трансформация, поиск себя. В итоге через вопрос «Что я могу создать для других?» я пришла сначала в коучинг, а потом открыла женское сообщество.

А секрет успеха, думаю, в том, что мне удаётся создавать уникальную атмосферу, где каждая женщина чувствует себя комфортно для раскрытия своего потенциала.

– Название «Богини» смелое. У многих оно сначала вызывает лёгкий шок. Как вы пришли к этому названию и что оно значит для ваших участниц?

– Да, название заметное! Сначала оно, и правда, многих слегка смущает: наши женщины не привыкли себя так воспринимать. Но для нас «Богини» – это не про мифологию и не про эзотерику. Это про то, что каждая женщина многогранна, уникальна, обладает внутренней силой. Когда женщина разрешает себе примерить это слово, её самооценка значительно повышается. Это название – напоминание о нашей внутренней силе.

– «Мы вместе сильнее!» – эта фраза давно стала символом силы и единства сообществ по всему миру. Но что именно значит сообщество? Почему оно важно? И какую роль играет поддержка друг друга?

– Клуб начал свою историю 2 года назад, стартовав с нуля. Однако даже за этот короткий срок нам удалось пройти впечатляющий путь: значительно увеличилось количество участниц – нас уже более 700. Расширилось разнообразие направлений, укрепились внутренние связи коллектива. Участницы клуба подчёркивают позитивные перемены, которые произошли именно благодаря активному вовлечению в клубное пространство и участию в мероприятиях.

Одна из ключевых ценностей сообщества – взаимоподдержка. Часто женщинам трудно справиться с проблемами самостоятельно, будь то трудности на работе, личные переживания или кризис самооценки. Участницы клуба рассказывают, что помощь подруг помогает легче справляться с трудностями и находить выход из сложных ситуаций.

Клуб также стал местом, где женщины могут учиться новому. Встречи включают тренинги, мастер-классы по различным направлениям: психология, саморазвитие, финансы, здоровье, творчество, бизнес и

карьера. Благодаря таким мероприятиям участницы получают полезные знания и инструменты для личного роста.

«Вместе мы можем больше, чем порознь» – для нас это не просто слова, это ежедневная практика, подтверждённая опытом нашего клуба, ставшего примером истинного партнёрства.

– Вы уже прошли большой путь, но ведь это только начало? Какие перспективы развития для этого своего проекта вы видите?

– Несмотря на успехи этих двух лет, мы смотрим далеко вперёд. Наша цель – сделать клуб международным, объединяя женщин из разных стран мира.

Я хочу показать миру, что сила сообщества безгранична. Надеюсь, что в ближайшие годы мы сможем привлечь тысячи новых участниц, построить глобальное движение поддержки и взаимопомощи.

– Наслышаны о том, как креативно проходило празднование двухлетия клуба. Поделитесь подробностями? Что в подготовке к нему было самым сложным? Волнительным? Приятным?

– Благодарю за интерес к нашему празднику! Действительно, двухлетие клуба прошло очень красиво, ярко, душевно, атмосферно и незабываемо. Мы подготовили насыщенную программу, включающую выступления участниц, вручение премии «Лучшая Богиня года» по семи номинациям, зоны маркета, где участницы показали свои изделия ручной работы. Мы подготовили совместный зажигательный танец, загадывали желания, которые не могут не сбыться в таком большом поле ресурсных женщин.

Самым сложным этапом подготовки стал поиск подходящей площадки для проведения мероприятия. Важно было, чтобы там были сцена, профессиональный звук, красивое интерьерное пространство, возможность вместить всех собравшихся на праздник.

Самыми волнующими были моменты создания идей программы и их реализация в реальности, а также ожидание гостей и предпраздничное ожидание. К счастью, волнения оказались напрасными – праздник прошёл великолепно.

Самое приятное воспоминание связано с искренними улыбками, слезами радости участниц. Когда видишь счастливых людей вокруг себя, понимаешь, что время и усилия потрачены не впустую: оно того стоило.

– Какие итоги этих лет считаете самыми важными?

– За прошедшие годы клуб добился значительных результатов, среди них можно выделить несколько ключевых итогов.

- Рост числа участниц: клуб стартовал с небольших девичников, а теперь он объединяет уже более 700 женщин, стремящихся развиваться и совершенствоваться.



- На втором году жизни клуб получил звание «Лучший женский клуб города».
- Нам удалось организовать два семейных фестиваля в самом большом парке Одинцовского района, сделав 8 июля праздником для многих семей.
- Укрепление внутренних связей: благодаря регулярным встречам, совместным проектам и командной работе члены клуба стали ближе друг к другу, сформировали настоящую дружную семью.

– Не жалеете, что ввязались в эту игру? Что она даёт лично вам?

– Ни разу не пожалела о своём решении создать клуб! Он открыл для меня мир совершенно новых возможностей и дал огромное удовлетворение. Вот что эта игра дала лично мне:

- **Реализация мечты.** У каждого из нас есть мечта, которую хочется воплотить в жизнь. Создание клуба позволило мне реализовать свою мечту и увидеть её воплощённой в реальность.
- **Развитие организаторских способностей.** Организация мероприятий клуба, управление командой, принятие решений – всё это развивает мои профессиональные качества.
- **Новые знакомства и друзья.** Через клуб я познакомилась с удивительными людьми, которые стали моими единомышленниками. Эти отношения обогащают мою жизнь и приносят мне радость.
- **Личностный рост.** Работа над собой, преодоление страхов и развитие коммуникативных навыков помогают мне становиться лучше каждый день.
- **Осознание своей значимости.** Видеть, как моя работа приносит пользу другим, осознавать, что я делаю что-то важное и нужное, даёт чувство удовлетворения и наполняет жизнь смыслом.

– Каким видите ваш клуб ещё через 2 года? А через 10 лет, если снять все мыслимые ограничения и вспомнить фразу Марка Твена: «Они не знали, что это невозможно, поэтому они просто сделали это...»?

– Через 2 года вижу наш клуб динамично развивающимся сообществом, которое продолжает привлекать новых участниц и становится местом притяжения для тех, кто стремится к самосовершенствованию. Мы уверенно движемся вперёд, расширяя своё присутствие в онлайн-пространстве, открываем филиалы в городах Московской области. В планах развитие и за пределами региона.

А если представить, что никаких ограничений нет, то через 10 лет наш клуб превратится в крупную всероссийскую организацию, действующую по всей России и имеющую международное признание. Мы станем ведущим Центром женского лидерства, содействуя образованию, профессиональной самореализации и социальному благополучию женщин. Наша главная задача – сделать клуб востребованным ресурсом для женщин, готовым поддерживать каждую в достижении жизненных целей и профессиональных успехов.



Алёна Яковлева: «МЫ ВЫСТРАИВАЕМ СТРАТЕГИЮ ГЛОБАЛЬНОГО ПРИСУТСТВИЯ»

Для поддержания финансовой стабильности и соблюдения законодательства в глобальном масштабе организациям необходимы комплексный юридический и налоговый консалтинг, аудит, оценка и бухгалтерское сопровождение. «РосКо – Консалтинг и аудит» (ГК «РосКо») под управлением основателя и управляющего партнёра Алёны Яковлевой предлагает комплексные решения для оптимизации налоговых обязательств, минимизации рисков и повышения эффективности бизнеса, прочно занимая лидирующие позиции на рынке. Благодаря опыту и профессионализму команды «РосКо» успешно реализует проекты любой сложности, способствуя устойчивому росту и развитию бизнеса своих клиентов. Алёна Яковлева в интервью нашему изданию поделилась информацией о ключевых достижениях «РосКо» за прошедший год, о стратегических задачах зарубежных представительств, а также своим видением влияния «искусственного интеллекта – консультанта» на профессию и рассказала о тех качествах, которые сегодня определяют настоящего профессионала в сфере консалтинга.



– Алёна Алексеевна, ГК «РосКо» работает на международных рынках, где консалтинг давно стал частью культуры бизнеса. Что, по вашему мнению, отличает российский подход к юридическому и аудиторскому консалтингу от зарубежного и в чём сила нашей школы?

– Зарубежный консалтинг, как правило, более дорогостоящий, он воспринимается бизнесом как естественный и необходимый

инструмент управления. В России культура обращения к внешним консультантам пока только формируется – многие компании предпочитают развивать собственные юридические и бухгалтерские службы. Однако именно в этом и заключается сила российской школы: наши специалисты обладают широтой компетенций, гибкостью и умением решать задачи комплексно, часто в условиях ограниченных ресурсов.

– За последние годы вы открыли представительства в Лондоне и в Стамбуле. Какие задачи они решают: развитие клиентов, сопровождение международных структур или создание новой модели глобального присутствия «РосКо»?

– Мы выстраиваем стратегию глобального присутствия, чтобы клиенты могли получать консультации и поддержку в любой точке мира. Зарубежные офисы «РосКо» – это не просто представительства, но и полноценные центры экспертизы, где можно получить консультацию по вопросам российского законодательства и международных изменений. Лондон – мировая финансовая столица, где сосредоточены ключевые деловые связи, а Стамбул – один из важнейших хабов для наших клиентов и партнёров.

Мы понимаем, что глобальный бизнес требует мгновенного доступа к информации и экспертной поддержке. Именно поэтому мы инвестируем в создание сильной международной сети. Цель компании – обеспечить бесперебойную работу бизнеса наших клиентов, упростить процесс ведения международной деятельности и снизить риски, связанные с незнанием местного законодательства. Мы видим себя не просто консультантами, а стратегическими партнёрами, заинтересованными в успехе наших клиентов на глобальном рынке.

– Как изменилась роль аудитора и налогового консультанта в последние годы? Можно ли сказать, что современный консультант – это уже не только эксперт, но и стратегический партнёр клиента?

– Безусловно. Сегодня законодательство в области налогов и отчётности становится всё сложнее, а ответственность за ошибки – всё выше. Компании всё чаще обращаются к консультантам не только для решения конкретных вопросов, но и для выстраивания превентивных стратегий, минимизации рисков и повышения эффективности.

Современный консультант активно участвует в процессе принятия управленческих решений, предоставляя информацию, необходимую для обоснованного выбора. Он оценивает налоговые последствия различных бизнес-сценариев, разрабатывает оптимальные схемы финансирования и инвестирования, помогает в планировании и прогнозировании. Это требует от консультанта не только экспертных знаний в области налогового права и бухгалтерского учёта, но и развитых аналитических способностей, а также умения эффективно коммуницировать и взаимодействовать с различными подразделениями компании.

Таким образом, современный консультант – это не просто эксперт, это стратегический партнёр, помогающий бизнесу двигаться вперёд, сохраняя стабильность и прозрачность.

– Какие достижения «РосКо» за последний год вы считаете наиболее важными с профессиональной точки зрения – возможно, проекты, которые стали для вас личным ориентиром качества?

– Среди ключевых достижений я бы отметила расширение практики судебного сопровождения, развитие направления по защите деловой репутации в интернете, а также активное продвижение услуг по регистрации и защите товарных знаков. Эти направления особенно востребованы сегодня и требуют высокой квалификации специалистов, что подтверждает уровень компетенции команды «РосКо».

В целом, «РосКо» продолжает развиваться и адаптироваться к изменяющимся потребностям бизнеса, предлагая клиентам актуальные и эффективные решения. Расширение спектра услуг и повышение квалификации специалистов позволяют компании оставаться одним из лидеров рынка консалтинговых услуг.

– Вы руководите компанией с многопрофильной структурой: юристы, аудиторы, бухгалтеры, оценщики... Как вам удаётся сохранять единую культуру, когда бизнес растёт и выходит за пределы страны?

– Внутри компании эффективно функционирует CRM-система, в которой чётко регламентированы бизнес-процессы. Это обеспечивает прозрачность и согласованность работы всех подразделений. Но главное – корпоративная культура. В «РосКо» ценятся взаимное уважение, командное взаимодействие и ориентация на результат. Мы поддерживаем внутренний карьерный рост, развиваем тех, кто стремится к профессиональному развитию и разделяет философию компании.

Открытость и честность – принципы, которыми «РосКо» руководствуется во всех аспектах своей деятельности. Мы поддерживаем свободный обмен информацией и поощряем инициативность сотрудников. Каждый имеет возможность высказать своё мнение и внести свой вклад в развитие компании. Мы уверены, что только в атмосфере доверия и взаимопонимания можно достичь высоких результатов.

– Верите ли вы в появление «искусственного интеллекта – консультанта»? Как, по-вашему, это изменит профессию?

– Искусственный интеллект уже сегодня выступает помощником специалиста – он может анализировать большие массивы данных, собирать информацию, экономя время эксперта. В будущем, безусловно, возможно появление более самостоятельных ИИ-консультантов.

Влияние ИИ также коснётся процесса принятия решений. ИИ-консультанты смогут предоставлять более объективные и

обоснованные рекомендации, основанные на данных, а не на интуиции или предвзятости. Это может привести к более эффективным и результативным решениям для бизнеса. Однако важно учитывать, что ИИ – это инструмент, и ответственность за принятые решения всё равно будет лежать на человеке.

Также необходимо помнить, что консалтинг – это не только аналитика, но и доверие, эмпатия, умение понимать клиента и его бизнес. Эти человеческие качества пока не поддаются алгоритмам, поэтому живое взаимодействие останется ключевым элементом профессии.

– Вас знают и как сильного лидера, и как наставника для молодых специалистов. Что, по-вашему, сегодня формирует настоящего профессионала в консалтинге? И чему вы лично учите тех, кто только приходит в профессию?

– Настоящий профессионал в консалтинге – это человек, обладающий обширными знаниями, аналитическим мышлением и умением работать в режиме многозадачности. Важно не просто выполнять работу, а понимать, как она влияет на бизнес клиента. Я всегда говорю молодым специалистам: занимайтесь тем, что действительно интересно, стремитесь к результату и не бойтесь брать ответственность. Только так формируется эксперт, которому доверяют.

– Алёна Алексеевна, на каких проектах лично вы сосредоточены?

– Сейчас я уделяю большое внимание развитию присутствия «РосКо» в цифровом пространстве – в интернете и СМИ. Современный бизнес требует открытого диалога с аудиторией, поэтому мы активно работаем над коммуникацией с клиентами через современные каналы, формируя узнаваемость бренда и укрепляя доверие.

– Если заглянуть в будущее: каким вы видите развитие рынка консалтинга в России в ближайшие 5–10 лет? И какое место в этом будущем займёт «РосКо»?

– Прогнозировать в нашей экономической реальности непросто, но тенденция очевидна: консалтинг будет расти, усиливаясь за счёт цифровизации и интеграции новых технологий. Мы в «РосКо» придерживаемся стратегии устойчивого развития: ежегодно увеличиваем ключевые показатели, расширяем спектр услуг, автоматизируем бизнес-процессы. Компания уже занимает лидирующие позиции на ряде направлений, и наша цель – укрепить это положение, оставаясь надёжным партнёром для клиентов в любой точке мира.

Подготовила Алина Волкова

Наталья ЕРЁМЕНКО: «БУХГАЛТЕР – НЕ СЧЕТОВОД, А ПОЛНОЦЕННЫЙ ПАРТНЁР БИЗНЕСА»

Наталья Фаридовна Ерёменко – генеральный директор и собственник компании «Бухгалтерия как лекарство», председатель Государственной аттестационной комиссии по защите дипломов у студентов-коммерсантов Астраханского технологического техникума, преподаватель «Учёта. Анализа. Аудита» и «Экономической безопасности» для слушателей

Президентской программы переподготовки управленческих кадров. Кроме того, скоро из печати выйдет её книга, а ещё Наталья Фаридовна серьёзно занимается живописью. Мы поговорили с ней о том, кто же такой современный бухгалтер, стоит ли бояться наступления эры ИИ, как реагировать на кризисы и где брать вдохновение для покорения новых вершин.



– Наталья Фаридовна, какие ключевые принципы лежат в основе вашего подхода к бухгалтерскому сопровождению?

– С первых дней открытия своей компании мне приходилось слышать, как наши клиенты, рассказывая о своих проблемах и причинах, которые заставили их обратиться за помощью к нашим специалистам, говорили: «Бухгалтерия – огромная головная боль!». Именно поэтому родилось название нашей компании – «Бухгалтерия как лекарство». Оно созвучно моей внутренней потребности всегда помогать людям, а потому основной принцип – оказывать помощь бизнесу, избавляя его от проблем с фискальными органами, переложив такую непрофильную задачу, как бухгалтерия и налоги, на себя.

– Есть мнение, что грамотного бухгалтера нужно искать ещё на этапе планирования бизнеса. Вы согласны с ним?

– Да, полностью согласна. Мы очень часто сталкиваемся с тем, что выбор не-

грамотного бухгалтера приводит компанию к доначислению налогов и к штрафным санкциям, которых можно было бы избежать.

Дело в том, что у каждого бизнеса (например, производство, строительство, торговля, общепит, розничная торговля, страховое дело, внешнеэкономические операции и т.п.) есть своя специфика бухгалтерского и налогового учёта. Незнание нюансов и использование общих норм учёта может привести к искажению информации, некорректному формированию себестоимости товаров, продукции, работ, услуг и, как следствие, к неверному расчёту налогов. Соответственно, собственники бизнеса, выбрав специалиста, не обладающего специальными бухгалтерскими знаниями и компетенциями в сфере в их деятельности, очень сильно рискуют.

Так что помощь профессионального бухгалтера нужна не только при ликвида-

ции, но и на протяжении всей жизнедеятельности компании и/или индивидуального предпринимателя.

– У вас есть предложения «страховка от ошибок» и «плавающий тариф». Как они работают?

– Страхование ответственности бухгалтерской компании говорит о том, что компания стремится минимизировать финансовые риски, связанные с ошибками и недочётами в работе. Но это вовсе не означает, что работники могут работать с меньшей ответственностью и вниманием. Наоборот, наличие такого договора гарантирует высокий профессионализм работников, так как страховая компания, заключая договор страхования, проверяет деятельность бухгалтерской компании и убеждается в её надёжности.

«Плавающий тариф» – это наше уникальное предложение. И его мы делаем не всем клиентам, а только тем, у кого отмечается ярко выраженная сезонность продаж, выполнения работ и оказания услуг. Бизнес таких компаний в один промежуток времени может быть вялотекущим с маленьким документооборотом, а в другой – активным с большим количеством документов и хозяйственных операций. Именно для таких компаний «плавающий тариф» – выход, чтобы не переплачивать.

– Какие ещё услуги, помимо непосредственного ведения бухгалтерии, оказывает ваша компания?

– Мы ещё оказываем услуги по проведению инициативного аудита. Пользователи такого аудита – собственники бизнеса, которые хотят, например, объективно оценить финансовое состояние компании; проверить корректность и достоверность ведения бухгалтерского и налогового учёта (выявить ошибки и недостатки при ведении учёта, установить нарушения при оформлении документации, сократить риски перед проверкой); проанализировать реальное состояние дел и по итогам проверки принять решения по всем направлениям деятельности.

– Как в целом вы оцениваете «бухгалтерскую грамотность» ваших клиентов?

– Очень интересный вопрос. Особенно если задать его чуть иначе: должны ли клиенты быть по-бухгалтерски грамотными? (улыбается).

Среди наших клиентов есть такие, которые ещё до окончания налогового периода, скажем по НДС, уже говорят, какая по их расчётам приблизительно должна получиться сумма налога к уплате. И, когда налог посчитан, расхождение с суммой клиента не превышает 1%. С такими клиентами очень удобно и комфортно работать, так как они прекрасно понимают, что происходит у них в компании, как форми-

руются налоговые доходы и расходы, как определяется налогооблагаемая база.

Есть клиенты, с которыми приходится разговаривать на их языке, переводя сложные термины, связанные с налогообложением, лимитами, ограничениями и т.п., объясняя расчёты налогов на примере «яблоки и груши». С ними в диалоге бывает сложнее, так как при отсутствии у них понимания, как построена система бухгалтерского и налогового учёта, мы часто сталкиваемся с негодованием относительно посчитанных сумм налогов. Кстати сказать, чаще всего такие столкновения происходят с теми клиентами, которые применяют специальный налоговый режим – упрощённую систему налогообложения с объектом «Доходы» за минусом «Расходов». У таких бизнесменов складывается искажённая картинка того, что может быть признано в расходы для исчисления налога. Иногда приходится долго объяснять клиенту его неправоту.

Поскольку я – перфекционист, чёткость и порядок люблю абсолютно в каждом моменте своей жизни. Подход к выбору клиентов и работа с ними – не исключение. У меня уже давно существуют свои критерии при выборе клиента, регламенты работы: от построения диалога при знакомстве до схемы расставания, если это всё же неизбежно. Да и клиенты за время работы с нами уже привыкают к нашим правилам и регламентам, что однозначно очень радует.

– Сможет ли, по вашему мнению, автоматизация процессов со временем заменить человека в бухгалтерской сфере?

– Я считаю, что никакая автоматизация процессов не заменит полностью человека. В настоящее время налоговая система нашей страны претерпела большие изменения и продолжает меняться. Поэтому сегодня бухгалтер – не просто счетовод, в его задачи входит не только исчислять финансовый результат, но и анализировать состояние дел в бизнесе и прогнозировать финансовые результаты. Кроме того, современный бухгалтер – это полноценный партнёр бизнеса, который взаимодействует с разными отделами, решает комплексные задачи и участвует в принятии управленческих решений. Такие задачи не под силу никаким автоматизированным процессам.

– В той или иной степени мы все сейчас живём во время вызовов. По вашему мнению, сложнее стало работать или интереснее?

– Мне всегда было интересно работать в условиях вызова. Любые трудности или сложности, с которыми мы сталкиваемся в жизни и в бизнесе, в итоге закаляют нас, делают сильнее и выносливее.

Чтобы преодолевать вызовы, мы вынуждены улучшать свои процессы, разра-

батывать новые продукты и услуги либо модифицировать уже имеющиеся под новые требования и правила, а также искать новые способы эффективного управления.

Если говорить о моём бизнесе, регулярные и порой глобальные изменения в налоговой системе требуют постоянной концентрации и адаптации наших знаний для правильного и корректного применения в учёте клиентов. А для этого необходимо постоянное обучение сотрудников. Если нам вовремя и оперативно не реагировать на эти вызовы, есть риск потерять клиента и наработанную годами репутацию, а значит, утратить конкурентоспособность. А конкуренция на рынке – один из самых важных вызовов для любой компании.

– Какие книги или люди вдохновляют вас в бизнесе и жизни? Вы сейчас в процессе написания своей книги: о чём она?

– Если честно, в последнее время я мало читаю книги, всё больше изменения в законодательстве. Помню, как раньше, ещё в самом начале своего бухгалтерского пути, любила шутить, что моя любимая настольная книга – Налоговый кодекс (смеётся).

Вообще, мне нравятся книги «Думай и богатей» Н. Хилла, «Как перестать беспокоиться и начать жить» Д. Карнеги, «К чёрту всё, берись и делай» Р. Брэнсона, «Одна привычка в неделю» Б. Блюментала, «Номер 1» И. Манна.

Что касается написания моей книги, она уже на финальной стадии. Все главы написаны, фотографии выбраны. Осталось согласовать версию для печати. Сама книга обо мне, но это не личная биография, а краткая история о том, как девушка из среднестатистической семьи прошла свой путь до собственника группы компаний в бухгалтерском аутсорсинге. К написанию собственной книги я шла почти 5 лет, потому что искала для себя ответ на вопрос «Для чего мне это нужно?». В конце прошлого года я нашла этот ответ, спасибо за это Марии Суворовской.

– В свободное от работы время вы занимаетесь живописью. Сразу же вспоминается фраза из «17 мгновений весны»: «Когда о нас, математиках, говорят как о сухарях, это ложь...»

– Да, бухгалтер – человек, а не машина, конечно же. Живопись – для меня не просто хобби, это часть жизни. Я уже не могу без того, чтобы творить. Кисти и краски – тот самый эликсир, который помогает мне выплеснуть накопившиеся эмоции и усталость на холст, полностью погрузиться в атмосферу творения.

В творчестве я использую всего три цвета: чёрный, красный и белый – мои любимые. В настоящее время у меня собралась целая коллекция из серии ЧКБ – около 30 работ.

ЕВГЕНИЯ КОРЖ:

«НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ – ВЛЮБИТЬ РЕБЁНКА В АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК»

В современном мире, несмотря на развитие цифровых ресурсов, знание одного или нескольких иностранных языков остаётся очень востребованным навыком. Всё больше компаний выходит на международный рынок, где по-прежнему ведущим языком является английский.

Высокий уровень знаний в этой сфере предлагает Школа обучения английскому языку Grand Talant в подмосковном Чехове. По статистике, 90% учеников Grand Talant значительно повышают успеваемость в общеобразовательной школе, а 80% имеют по английскому языку только высший бал. Однако это далеко не всё, что получают ученики этой языковой школы.

Как сделать изучение языка интересным и увлекательным, а саму систему обучения – комфортной, стабильной и результативной, рассказывает Евгения Корж, основатель языковой школы Grand Talant.



– Евгения, как сказываются на вашей компании растущий интерес и переориентация российских деловых связей в сторону так называемого Глобального Юга? Не снижается ли в связи с этим число желающих изучать английский язык?

– Конечно, сегодня мы наблюдаем повышенный интерес молодёжи и подростков к азиатским языкам, особенно популярны японский, корейский, китайский языки. Но в нашей школе количество учеников, которые хотят изучать английский язык, не уменьшается. Это объясняется тем, что именно английский остаётся международным языком общения, и владение им позволяет ребёнку максимально полно реализовать в будущем. Вся новая научная информация, все результаты значимых открытий, разработок – будь то медицина, IT, естественные науки, да и любые в общем-то, публикуются на английском языке. Все международные мероприятия (конференции, симпозиумы и др.) также

проводятся на английском. Поэтому если ребёнок – будущий потенциальный специалист – хочет реализоваться в профессии, выйти на мировой уровень, ему, конечно же, необходимо знание английского языка. И дети, и родители, мотивированные на учёбу, прекрасно это понимают.

– Происходит ли повышение уровня мотивации к обучению у тех, кто поступает в вашу школу? Если да, за счёт чего это достигается?

– Действительно, мотивация – один из ключевых факторов, влияющих на успешность обучения. Нередко мы видим новых учеников со сниженной мотивацией. Некоторые дети не понимают, зачем им нужны дополнительные занятия, у кого-то есть страх и нежелание учить язык, потому что до этого были трудности в школе, уроки казались сложными и непонятными, видимо, педагог не смог заинтересовать своим предметом. Особенно тяжело тем ребятам,

у которых родители ранее изучали другой иностранный язык – они не могут помочь им со школьной программой.

Но по мере обучения в Grand Talant ребёнок осознаёт, что изучение языка – это совсем не так сложно, как казалось, даже наоборот – интересно и увлекательно. Более того, ученик сам может оценить и понять, насколько вырос его уровень, – это очень приятно и отлично мотивирует.

И конечно же, наша структура занятий построена так, чтобы усиливать мотивацию. Система обучения в нашей школе базируется на трёх принципах: изучаем, закрепляем, практикуем. Первый принцип – это получение информации на уроках от преподавателя. Второй мы реализуем, когда ребёнок выполняет домашнее задание и тренируется на нашей платформе, закрепляя знания материала, полученного в классе. Навык практики также отрабатывается в нашей школе: мы организуем разговорные клубы с носителями языка, и такой живой разговор получается интересным, совсем не страшным, наполненным положительными эмоциями. Наши дети не только учатся говорить, избавляясь от языкового барьера, но и повышают самооценку, становятся увереннее, а значит, хотят учиться дальше и достигать новых вершин.

– Вы предлагаете обучение для разных возрастов?

– Да, в нашей школе занятия начинаются для ребят с четырёх лет, а ещё мы работаем с младшими школьниками, с подростками. Готовим к поступлению, к различным экзаменам, в том числе к ОГЭ, ЕГЭ, а тех, кто хочет учиться за границей – к международным тестам. Также мы работаем по отдельным запросам узкой направленности, когда знание языка необходимо для сдачи внутреннего экзамена, например при поступлении в кадетское училище или какое-то другое специализированное высшее учебное заведение.

– Как в современных условиях вы подтверждаете квалификацию обучающихся?

– Этот этап очень важен, для того чтобы видеть результаты, делать сверку с выбранным обучающим маршрутом, знать, в правильном ли направлении мы движемся. Раньше наши ученики сдавали Кембриджские экзамены, сейчас мы проходим независимое тестирование в специализированных центрах по приёму экзаменов в России, где ребята подтверждают свой уровень и знание языка и получают соответствующие сертификаты.

– Какие цели чаще всего преследуют поступающие к вам ученики: построение карьеры в России или за рубежом?

– Обычно родители приводят своих детей к нам на занятия, чтобы улучшить их оценки в школе. Но по мере того,



как ребёнок изучает английский язык, очень часто появляется следующая цель – научиться говорить на языке, чтобы общаться со сверстниками. Современные дети любят компьютерные игры, часто играют онлайн с ребятами из разных стран. Вот здесь они понимают, что язык реально полезен, что его знание облегчает коммуникацию и даёт преимущества. Их интерес к языку растёт. В дальнейшем многие ребята уже осваивают английский для поступления в топовые вузы России или для обучения за границей. Даже в российских вузах есть факультеты, где преподавание идёт полностью на английском языке, и наши ученики тоже готовятся к поступлению на эти факультеты.

Так от маленькой, простой цели дети идут к новым высотам, и каждый раз их планы становятся всё глобальнее. Наша главная задача – влюбить ребёнка в английский язык, показать, как увлекательно его изучать и в конечном итоге сделать так, чтобы английский стал для него средством общения. Ведь конечная миссия изучения любого языка – научиться на нём говорить, общаться, коммуницировать, это именно то, к чему мы стремимся.

– Расскажите о вашем преподавательском коллективе: как проводится подбор кадров, какие требования вы предъявляете к педагогам?

– Школа Grand Talant – это школа с лицензией от Министерства образования Московской области, и, как в любой лицензированной образовательной организации, к нашим сотрудникам предъявляются высокие требования. Во-первых, все наши педагоги имеют высшее профильное педагогическое образование – это обязательное требование со стороны государства для лицензированных центров.

Далее, наши преподаватели регулярно проходят аттестацию и подтверждают свои знания как внутри школы, так и повышают квалификацию на базе независимых авторизованных центров.

Кроме того, мы видим, что современные школьники испытывают трудности с запоминанием, что им сложнее даётся изучение иностранных языков. Поэтому наши учителя развивают компетенции в области нейрopedagogики. Понимание того, как работают память, внимание, концентрация, позволяет нам преподносить знания так, чтобы они усваивались легче и быстрее, запоминались надолго.

– Для удобства обучающихся вы создали специальное мобильное приложение. Расскажите подробнее про его функционал.

– Современное поколение детей увлечено гаджетами: компьютерами, смартфонами, планшетами. Это важная часть их жизни, поэтому мы создали приложение, в котором ученики выполняют часть домашних заданий. Туда загружаются подборки уроков на темы, которые были изучены ранее. Таким образом в лёгкой игровой форме дети закрепляют уже пройденный материал.

– Каковы дальнейшие планы развития Grand Talant?

– Мы живём в очень динамичные, непростые времена – и детей, и взрослых окружает большое количество стрессовых ситуаций. Поэтому в Grand Talant мы стараемся создать безопасное, спокойное, психологически комфортное пространство, где все чётко, ясно, понятно. Где родители видят план обучения ребёнка, ученик понимает, что он будет учить сейчас, через месяц, через два, а главное – к каким результатам он придёт в процессе обучения. Создание этой стабильности, предсказуемости, определённости – важная часть нашей деятельности.

Есть ещё один позитивный момент: как показывают исследования, освоение нового языка является одним из важных способов развития психологической гибкости, оно формирует способность к адаптивности, а это важный фактор успешности в современном мире.

Беседовал Вячеслав Колесников



Юлия СВИРИДОВА: «ГЕШТАЛЬТ- ТЕРАПИЯ – ИСКУССТВО ЖИТЬ В КОНТАКТЕ С СОБОЙ И МИРОМ»

Гештальт-терапия – это бережный и эффективный путь к разрешению жизненных трудностей, искусство жить осознанно и гармонично. Ключ к успеху терапии – глубокий контакт между специалистом и клиентом, способный преобразить все сферы жизни. О тайнах обретения жизненного счастья и способах достижения внутренней гармонии через гештальт-подходы мы побеседовали с опытным гештальт-терапевтом Юлией Свиридовой.

– Юлия, в психотерапии множество различных направлений и методов. Почему вы остановили свой выбор именно на гештальт-терапии? В чём её уникальность, почему она вам наиболее близка? И чем клиенту может помочь именно гештальт-терапия?

– Мой выбор гештальт-терапии не был случайным, он стал результатом личных особенностей и профессионального осмысления. Гештальт-терапия для меня – не просто набор техник, это целостная философия жизни и межличностных отношений, которая мне глубоко созвучна.

Основные принципы гештальт-терапии: **ФОКУС НА «ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС»**. Гештальт работает с проявлениями прошлого в настоящем: с ощущениями, эмоциями, отношениями.

ДИАЛОГ И КОНТАКТ. Основа гештальт-терапии – это диалог между двумя людьми; отношения, основанные на уважении, эмпатии.

ЦЕЛОСТНЫЙ ПОДХОД (ХОЛИЗМ). Гештальт не разделяет человека: тело, ум и эмоции – это одно целое.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОСОЗНАННОСТЬ. Ключевая цель гештальт-терапии – развитие осознанности. Мы не ищем, кто виноват (родители, общество), фокусируемся не на «почему», а на «как». Это даёт огромную силу и возможность измениться к лучшему.

Уникальность гештальт-терапии – в её интегративности и процессуальности. Гештальт работает с незавершёнными гештальтами, незакрытыми ситуациями из прошлого, отнимающими энергию в настоящем, помогая их завершить через эксперимент.

Мне очень близок гуманистический базис гештальт-подхода: вера в способность человека к росту и саморегуляции. Моя задача – создать безопасные условия для этого роста. Гештальт – это про жизнь, а не про диагнозы и ярлыки.

Чем клиенту может помочь именно гештальт-терапия? Она повышает осознанность, помогает разрешить внутренние конфликты, преодолеть тревогу, стресс, выгорание, проживать сложные чувства (вину, стыд, гнев, обиду), работает с отношениями, помогает человеку принять себя со всеми слабыми и сильными сторонами.

– Эмоциональный интеллект играет ключевую роль в выстраивании и поддержании межличностных отношений, но сейчас, к сожалению, у большинства людей его уровень крайне низок, что приводит к проблемам в отношениях с окружающими. Как помочь таким людям, какие способы развития эмоционального интеллекта предлагает гештальт-терапия?

– Действительно, недостаток эмоционального интеллекта (EQ) часто приводит к конфликтам и одиночеству. Гештальт-терапия, фокусируясь на осознанности и контакте, предлагает не просто «прокачку» EQ, а целостный подход к тому, чтобы эмоционально пробудиться, стать искреннее и «присутствовать» в отношениях.

Вот как гештальт развивает ключевые компоненты EQ:

Самосознание (осознание своих эмоций). Нельзя управлять тем, чего не осознаёшь.

Саморегуляция (управление эмоциями). В гештальте управление – это не подавление,

а экологичное выражение и направление энергии эмоции в нужное русло.

Эмпатия (распознавание эмоций других). Эмпатия требует развитого самосознания.

Социальные навыки (управление отношениями). Это результат работы всех предыдущих компонентов.

– Какие гештальты сложнее всего закрыть? И почему важно их закрывать?

– Незавершённый гештальт – это «висящая на заднем плане программа», которая крадёт энергию (постоянно требует внимания и психических сил на его подавление), управляет настоящим (заставляет человека неадекватно реагировать на текущие события), прерывает контакт (мешает быть «здесь и сейчас», полноценно переживать радость и строить новые отношения).

Закрывание гештальта – это не стереть прошлое. Это осознать, принять и интегрировать опыт, чтобы освободить энергию для жизни в настоящем.

– Неуверенность в себе и низкая самооценка – одна из самых распространённых проблем, с которой люди обращаются к психологу. Сколько времени требуется гештальт-терапевту, чтобы исправить эту ситуацию?

– Начнём с того, что неуверенность в себе и низкая самооценка – это симптом, а не «поломка». Симптом того, что нарушен контакт с собой и своими потребностями; внутри доминирует внутренний критик (родительские послания, травматический опыт); человек зависим от чужого мнения; прошлое тяготит незавершёнными гештальтами (ситуациями провала, стыда, унижения), которые продолжают отравлять настоящее.

Моя задача как гештальт-терапевта – помочь восстановить контакт с собой, укротить внутреннего критика, научить опираться на свои чувства.

Первые результаты терапии возможны через 1–3 месяца. Для устойчивых изменений требуется от полугода до полутора лет регулярной работы. Это не быстрый «ремонт», а возвращение здорового отношения к себе.

– Юлия, что для вас является сердцем вашей работы, что делает её особенной?

– Сердце моей работы – в создании живого, уникального контакта, где происходят исцеление и рост. Вот из чего это сердце состоит:

Встреча с Человеком, а не с Проблемой. Передо мной – уникальный человек, а не диагноз. Я стремлюсь понять его мир, его систему ценностей, его боль и его мечты.

Вера в саморегуляцию. В каждом человеке заложен потенциал к росту и исце-

лению. Моя работа – создать безопасные условия, где его жизненная сила сможет прорасти. Я верю в мудрость организма и психики.

Работа «здесь и сейчас». Всё самое важное происходит в кабинете в реальное время. Мы проживаем чувства вместе в безопасном пространстве, получая самый ценный – непосредственный опыт.

Искренность и человечность. Терапия – это встреча двух людей. Я делюсь чувствами, оставаясь в профессиональных границах. Это делает контакт подлинным, давая клиенту обратную связь: как его поведение влияет на другого.

Уважение, вера в человека и живой контакт создают лечебную среду, где возможно чудо. А чудо – это когда впервые за 20 лет человек позволяет себе заплакать и не осуждает себя за это; когда вдруг осознаёт, что неуверенность – это подавленный гнев; когда решается сказать «нет» и чувствует не вину, а силу.

Моя работа особая – я каждый день становлюсь свидетелем и участником этих удивительных, мужественных изменений в жизни других людей. Это привилегия и ответственность, стимулирующие мой профессиональный и личностный рост.

Спасибо за вопрос. Для меня это был прекрасный повод ещё раз осознать ценность того, что я делаю.

– Что вы можете пожелать клиенту, который хочет, но не решается пойти на терапию?

– Вот что я могу пожелать от всего сердца.

Позвольте себе чувствовать то, что вы чувствуете. Нерешительность и страх – это нормально. Не ругайте себя, разрешите себе бояться. Ваша смелость – уже в мыслях о терапии. Желание перемен – огромная внутренняя сила. Вы ищете пути, и это важно. Ваше благополучие того стоит. Инвестируйте в своё психологическое здоровье. Это не роскошь, а основа всего остального.

Не стремитесь к идеалу. В терапии можно молчать, бояться, сомневаться. Просто будьте собой.

И знайте: первый терапевт может не подойти – это нормально. Ищите своего человека.

Главное – доверьтесь маленькому шагу: запишитесь на пробную консультацию – это ни к чему не обязывает. Это просто встреча, чтобы познакомиться, почувствовать атмосферу и задать все свои вопросы. Этот шаг – не слабость, а забота о себе, мужественный поступок навстречу себе. Вы делаете это для себя, вы заслуживаете той жизни, где будут гармония, понимание и свобода.

Подготовила Алина Волкова



В мире, где нетворкинг часто превращается в сухой и расчётливый обмен визитками, а женские сообщества рискуют стать закрытыми клубами по интересам, Любовь Хатамова создала нечто уникальное. Её «Мир Бизнес Мам» – это живой, дышащий организм, выросший из глубокого личного кризиса в международную франшизу с 96 локациями. Это история не столько о бизнесе, сколько о личной трансформации, ставшей двигателем прогресса для тысяч женщин. В интервью нашему изданию она рассказывает, как построить бизнес на любви и эмпатии, почему женщинам жизненно важно быть услышанными, в чём заключается феномен бизнес-модели, аналогов которой рынок ещё не видел, и о многом другом.

Любовь ХАТАМОВА:

С ЛЮБОВЬЮ, О ЛЮБВИ И ДЛЯ ЛЮБВИ...

О САМОМ ПРОЧНОМ БИЗНЕС-ФУНДАМЕНТЕ

**О ТОМ, КАК МОЖНО ПРЕВРАТИТЬ ЛИЧНУЮ БОЛЬ В ГЛОБАЛЬНОЕ
СООБЩЕСТВО СИЛЬНЫХ ЖЕНЩИН**

– Любовь, ваш проект – это история успеха, которая началась не со взлёта, а с падения... Расскажите об отправной точке, из которой вы росли.

– В 2016 году я оказалась на серьёзном распутье: развод после 16 лет брака, двое детей и горькое ощущение, что денег хватает только на выживание, но не на жизнь. У меня был мобильный салон красоты, но те небольшие деньги, которые я зарабатывала, не могли прокормить нас троих. Я чувствовала себя в тупике. Передо мной стояла не бизнес-задача, а экзистенциальная: нужно было растить детей, быть для них опорой, заниматься ими, уделять им время и одновременно искать способы их обеспечить. У меня не было ни средств нанять таргетолога, ни возможности запла-

тить за дорогое обучение этой специализации. И в этот момент отчаяния мне пришла простая, но гениальная мысль: а ведь мы, я и женщины вокруг меня, мы – тоже «рынок» и потенциальные клиенты друг друга.

Я оглянулась и увидела, что уже общаюсь с такими женщинами: у одной – детский центр, у другой – практика по психологии, у третьей – стартующее SMM-агентство. Я поняла: мы можем объединяться и сознательно заказывать услуги друг у друга, создавая внутренний круговорот доверия и ресурса, экономя на рекламе. Но просто так, из ниоткуда, люди не шли на такой формат. Нужно было создать особое пространство – поле доверия. Так в сентябре 2016 года я провела свою первую живую встречу. Это был не бизнес-план, а акт веры: у меня то-

гда не было денег, но были время и энергия, и я надеялась, что рано или поздно это можно обратить в доход.

– То есть изначально это была чистая импровизация? А когда пришло осознание, что вы создали не просто клуб по интересам, а нечто гораздо более значимое?

– Эффект проявился не сразу и был многослойным. Сначала я увидела самый простой результат: девочки начали находить друг другу и друг у друга клиентов, заключали первые сделки. Затем пошли глубже – стали возникать настоящие партнёрства, коллаборации, рождались новые совместные проекты. Но самый важный, экзистенциальный, эффект я увидела, пожалуй, на втором году: у женщин-мам начал просыпаться не

просто деловой, а жизненный интерес. Они стали раскрываться в безопасном общении, приходило к мысли: «Я не одна. Оказывается, есть такие же: те, кто боится, сомневается, но действует, – и это здорово!». Мы стали снимать друг с друга слои страхов и неуверенности и расти. А потом, на третий год, мне стали звонить из других городов. Женщины находили меня в соцсетях и говорили: «У нас в городе нет такого живого общения, такого места силы... Я тоже хочу объединять наших женщин – помоги!». Так появились первые лидеры-пионерки, которые несли нашу идею в свои города.

– При этом долгое время, целых 5 лет, этот проект существовал на чистом энтузиазме. Что стало переломным моментом? Когда вы поняли, что это можно превратить в устойчивую бизнес-модель?

– Вы правы, это были 5 лет голого, но счастливого энтузиазма. Я видела колоссальный эффект, но моё мышление ещё не перестроилось на коммерческие рельсы. Инсайт, как вспышка, пришёл в 2021 году. Я осознала, что могу продавать не просто идею или разовые встречи, но и цельную, выверенную бизнес-систему – франшизу «Pro_ланч» (продуктивный ланч). Это был качественный скачок – от сообщества к структурированному бизнесу. Теперь женщины покупают не просто хорошую идею, они приобретают готовую модель, с которой могут начать зарабатывать в своём городе уже с первого месяца, имея пошаговую инструкцию и поддержку.

– В чём, на ваш взгляд, заключаются уникальность и феномен этой модели, которую, как вы говорите, раньше никто не применял? Что является её ядром?

– Уникальность – в её совершенной простоте и тотальном фокусе на человечности. Мы не продаём кофе и даже нетворкинг как услугу. Мы продаём ощущение, что ты не одна. Феномен «Мира Бизнес Мам» в том, что мы даём женщине то, в чём она нуждается на глубинном уровне – возможность быть услышанной. Не продать себя, не впарить услугу, а именно рассказать: «Вот я такая, вот что я люблю, вот что у меня получается, вот в чём я сильна, вот чем я горжусь». Когда женщина говорит о себе с точки зрения своей личности, а не только профессиональной маски, происходит чудо раскрытия. Она показывает свои истинные грани, именно это рождает то самое глубинное, неконъюнктурное доверие, которое и является валютой в нашем сообществе. Никаких навязчивых продаж – только искренний, живой интерес друг к другу.

Однако это лишь одна сторона. Для самих лидеров-франчайзи наша модель становится путём глубочайшей личной трансформации. Девушка приходит к нам как эксперт, например как психолог или как кондитер, покупает бизнес-модель, а через



полгода-год я не узнаю её. Она из куколки превращается в бабочку – в уверенного, сияющего лидера. Она прокачивает абсолютно все гибкие навыки: от переговоров и организации процессов до публичных выступлений, эмпатии и лидерства. Это и есть магия – синергия стремительного личностного роста и стабильного, предсказуемого бизнеса.

– Каких масштабов достигла эта магия сегодня? В чём выражается ваш операционный успех?

– Сегодня это 96 активных локаций по всей стране, от Москвы и Санкт-Петербурга до Пензы, Хабаровска и Перми. Ежемесячно через наши живые встречи проходит более 1500 женщин-предпринимателей. Это колоссальная энергия и мощь живых коммуникаций. Что касается бизнес-показателей для наших франчайзи: окупаемость вложений в бизнес в среднем составляет 8 месяцев, а с одной хорошо проведённой встречи через 3–4 месяца работы по системе лидер может выходить на 50 тысяч рублей чистой прибыли. Но для меня, честно, главная метрика успеха – не эти цифры, а те внутренние изменения, та уверенность и огонь в глазах, которые я вижу у тысяч наших участниц.

– Любовь, вы создали сеть по всей стране. Зачем это нужно женщинам в маленьких и больших городах именно сегодня? Что, помимо бизнес-связей, они находят на ваших встречах?

– Знаете, мне очень хочется, чтобы наши встречи проходили в каждом уголке страны, потому что сегодня отмечается острейшая нехватка в качественном человеческом общении. Именно живой, правильный контакт с теми людьми, которые хотят общаться, в окружении которых ты чувствуешь свою силу, свою женственность, свою сопричастность к чему-то большому, даёт исцеление и опору. Вот чем по-настоящему помогает наш женский бизнес-нетворкинг. Мне хочется, чтобы в каждом городе, будь то пятидесятичник или миллионник, были такие встречи, где женщины находят опору в себе. А обретая её

внутри, они несут эту опору в свой дом, своей семье. От этого появляются баланс и мир. Женщинам не хватает возможностей для внутреннего роста. Курсы и онлайн-учебники не дают того внутреннего стержня, тех опор, о которых говорят психологи.

Как быть опорой в семье в непростые времена? Как сохранить баланс? В быстро меняющемся мире женщине нужна опора внутри себя. Найти её на курсах невозможно, а долгая терапия у психолога многим недоступна.

Именно живой контакт с теми, с кем ты чувствуешь силу и сопричастность, даёт настоящую опору. Вот чем помогает наш нетворкинг. Мне хочется, чтобы в каждом городе были встречи, где женщины находят опору в себе, а затем несут её в свои семьи.

Я вижу эту цепочку! Дети наших лидеров говорят: «Мама, какая ты красивая и счастливая!». Мужья тоже замечают это преображение. Женщина возвращается домой не уставшей, а наполненной – и от этого вся семья становится счастливее. Так простая организация живых встреч влияет на укрепление семейных ценностей и гармонию в мире.

– У вас трое детей, а младший сын родился в 2021 году – в год запуска франшизы. Как вам удаётся совмещать материнство и управление такой растущей, эмоционально заряженной империей бизнес-мам?

– Мне постоянно задают этот вопрос, часто с удивлением: «Люба, как ты управляешься почти со ста женщинами-лидерами? Словно героиня древнегреческих мифов!». И мой ответ всегда неизменен и искренен: этот бизнес построен не на контроле и KPI, а на любви. «Мир Бизнес Мам» – это с любовью, о любви и для любви! Я, и правда, люблю то, чем занимаюсь, я люблю этих женщин, я живу их победами и с радостью вижу, как они меняются. Эти изменения в других – моё самое мощное топливо. Они заряжают и двигают меня вперёд с такой силой, что остановиться невозможно. А когда тебя постоянно двигают вперёд окружающие, ты и сам не можешь не меняться, не расти. Это и есть вечный двигатель нашего сообщества – взаимное развитие, поддержка и та самая любовь, которая оказывается самым прочным бизнес-фундаментом.

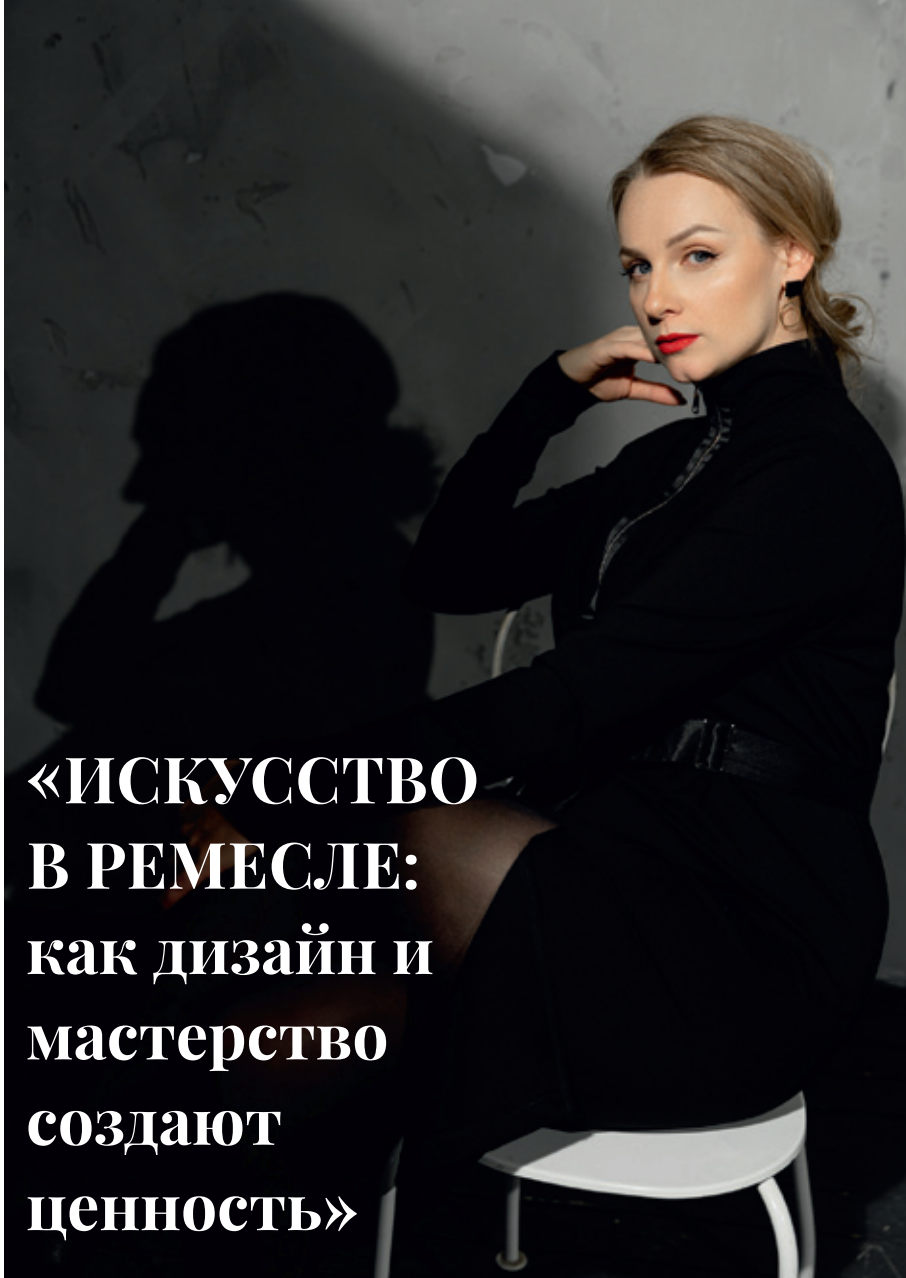
Telegram-канал



Франшиза

<https://franshizamirbiznesmam.ru/>

БК сообщество Мир Бизнес Мам
https://vk.com/mir_business_mam



«ИСКУССТВО В РЕМЕСЛЕ: как дизайн и мастерство создают ценность»

Современный рынок интерьерных решений предлагает такое разнообразие стилей и концепций, что даже опытному заказчику порой сложно сделать выбор. Именно поэтому всё больше клиентов доверяет работу над своими проектами специалистам с проверенной репутацией и устойчивым профессиональным именем.

Костромская торгово-промышленная компания «Палаццо» уже более 16 лет создаёт мебель по индивидуальным дизайн-проектам и реализует комплексное оформление интерьеров. За годы работы она заслужила репутацию надёжного и креативного партнёра, способного воплотить самые амбициозные идеи заказчиков. Здесь не просто изготавливают мебель из премиальных материалов – команда берёт на себя весь процесс комплектации: от встроенного шкафчика в санузел до полностью укомплектованной кухни, спальни, детской комнаты или кабинета.

О том, как выстраивать устойчивое производство в непростых экономических условиях, на каких принципах основана философия компании и какие проекты вдохновляют команду сегодня, мы поговорили с дизайнером и основателем «Палаццо» Еленой Тошаковой.

– Елена, ваша компания интересно называется – «Палаццо». Откуда итальянские корни?

– Да, у названия, действительно, итальянские корни. «Палаццо» в переводе с итальянского означает «дворец». Эта идея мне близка. Когда в 2009 году я основала компанию, я мечтала создавать мебель, которая делает дом особым – не просто функциональным, а по-настоящему красивым, со своей атмосферой. Для меня каждый дом – это маленький дворец, отражение личности его хозяев. Так и появилось название «Палаццо» – как символ пространства, где живут стиль, гармония и душа.

– Расскажите, с чего компания начинала работу, была ли у неё какая-то база или всё пришлось начинать с нуля?

– Если оглянуться назад, всё начиналось с меня и моего компьютера – вернее, с компьютера и моей головы, как я люблю шутить. Я долго работала дизайнером в одной компании, пока не осознала, что мне необходима свобода. Всегда чувствовала в себе лидерские качества и способность объединять вокруг себя людей. В начале пути думала, что справлюсь одна, но постепенно вокруг меня сформировалась команда – люди, которые разделяли мои взгляды и подход к делу.

Когда я ушла из компании, об этом быстро узнали бывшие клиенты. Они начали обращаться ко мне напрямую – без договоров, просто на доверии. Думаю, это было подтверждением моего профессионального авторитета уже тогда. Мне всегда хотелось вести бизнес честно и открыто, без серых схем и скрытых условий. И, похоже, люди это чувствуют – именно искренность и прозрачность привлекают клиентов и партнёров.

Я убеждена, что основа успеха любого предпринимателя – честность и порядочность. Конечно, не все разделяют этот подход, но для меня это принципы, от которых я никогда не отступаю. Профессионализм и уважительное отношение к клиенту – это не просто красивые слова, это основа устойчивого бизнеса.

Мы начинали буквально с нуля: небольшой цех площадью около ста квадратных метров, минимальный штат, максимум энтузиазма. Шаг за шагом, проект за проектом, компания росла. Сегодня у нас собственное производство площадью более тысячи квадратных метров, оснащённое современным оборудованием. Это производство полного цикла: от поступления сырья до готового изделия всё создаётся внутри компании. И в этом – особая гордость.

– Какие проекты вы считаете самыми интересными? Кто в числе ваших заказчиков?

– Основная часть наших клиентов – это жители крупных городов: Москвы, Санкт-Петербурга, Сочи. Однако и в Костроме у меня много заказчиков, ведь за годы работы я стала довольно известным предпринимателем.

У меня есть почётные грамоты от Департамента лесного хозяйства, от областной Думы, от администрации города и региона. Уже около восьми лет я являюсь членом «Деловой России» – это отражает мою активную гражданскую позицию и широкий круг интересов. Всё это, безусловно, влияет на узнаваемость бренда и востребованность бизнеса.

Наша продукция прежде всего ориентирована на индивидуальные решения, а также на сегменты плюс и премиум. Мы создаём уникальные изделия, рассчитанные на клиентов, которые ценят качество и персональный подход. Это сложная авторская работа, а не массовое производство, поэтому и стоимость наших проектов выше, чем в сегменте масс-маркета.

Чаще всего мы занимаемся оформлением частных интерьеров: квартир, домов, загородных резиденций. Но есть и проекты общественных пространств, в том числе в области средового дизайна. Я люблю, когда работа требует нестандартных решений и глубокого погружения в задачу – именно такие проекты заряжают энергией.

За годы существования компании «Паллаццо» у нас было много интересных и масштабных заказов, но один из последних по праву считаю особым. Его история тянется почти 14 лет – именно тогда, в начале своей карьеры, я разработала эскиз декоративной рамы с панно для Костромского выставочно-концертного центра «Губернский». И вот теперь этот проект наконец реализован.

Работа оказалась колоссальной: рама длиной в 17 метров и высотой в семь. Мы стремились передать дух советской эпохи, ведь само здание выполнено в стиле конструктивизма. На панно разместили изображения знаковых достопримечательностей и культурных символов Костромской области. Этот проект стал для нас важным во всех смыслах – по масштабу, по сложности, по внутреннему содержанию. Для меня лично – это не просто профессиональный успех, это повод для искренней гордости.

– Расскажите о ваших направлениях деятельности.

– В нашей компании сформировались два основных направления работы. Первое – это комплексное оснащение интерьеров мебелью. Я сама являюсь членом Союза дизайнеров, поэтому у нас выстроены тесные профессиональные связи с коллегами по цеху. К нам обращаются как частные клиенты, так и дизайнеры, которым необходимо реализовать проект «под ключ». Мы полностью сопровождаем процесс – от планировки и подбора материалов до изготовления мебели. Такое взаимодействие очень продуктивно: дизайнер приносит

идею и концепцию, клиент уже определился с цветовой палитрой и стилем, а мы, как производители, помогаем воплотить всё максимально точно и технически грамотно, учитывая пространство и бюджет.

Помимо совместных проектов с дизайнерами интерьеров, я веду собственные объекты. Клиентам это особенно удобно, ведь они получают полный цикл услуг – от разработки дизайна и меблировки до выбора декора и аксессуаров. Это экономит время и позволяет создать действительно цельный, продуманный интерьер.

Второе важное направление нашей деятельности – производство мебельных фасадов. Это направление активно развивается: мы участвуем в специализированных выставках, обмениваемся опытом, следим за трендами. Основной акцент делаем на натуральные материалы, особенно на шпон. Благодаря этому наши фасады получают не только эстетичными, но и «живыми» – с природной фактурой, глубиной цвета и благородством, которое невозможно подделать.

– Производство мебели, на ваш взгляд, это искусство или ремесло?

– Если говорить о моей деятельности, я бы назвала её искусством в ремесле. Наше производство нельзя отнести к поточному – мы не делаем одинаковых изделий, каждое уникально. По сути, мы представляем собой большую ремесленную мастерскую, где ценятся мастерство и глубокое понимание профессии. Здесь важно не просто уметь работать руками, но и мыслить как художник, видеть красоту в деталях и чувствовать стиль клиента.



Мы создаём сложные, индивидуальные изделия, поэтому наши заказчики – люди с высоким уровнем эстетического вкуса и развитым чувством гармонии. Работая с такими клиентами, нужно быть не просто мастером, а настоящим экспертом, который может предложить решение исходя из общего замысла и характера пространства.

Мне важно показать, что я – не просто мебельщик, а человек, который понимает, как должна выглядеть завершенная композиция интерьера. Часто я говорю клиентам: «Посмотрите, вот здесь, вероятно, будет лучше так – это ближе к вашему стилю». Или советую использовать более современные материалы, которые сделают интерьер актуальным и долговечным. Это и есть тот момент, где ремесло превращается в искусство – в тонкое взаимодействие профессионализма, вкуса и индивидуальности.

– В чём вы видите свою сверхзадачу? К чему стремитесь?

– Мне кажется, сегодня каждый бизнес ищет свою сверхзадачу – ту миссию, которая помогает оставаться на плаву в условиях нестабильности. Для меня это способность работать на турбулентном рынке и сохранять при этом качество продукта, независимо от внешних обстоятельств. Это и есть настоящий профессиональный вызов.

Если говорить о целях моей компании, я вижу их в реализации новых масштабных проектов, особенно в области средового дизайна и общественных пространств. Опыт работы над КВЦ «Губернский» показал, насколько важны такие проекты для города и региона. Мне бы хотелось продолжать в этом направлении: создавать объекты, которые делают среду более комфортной, красивой и вдохновляющей.

Но есть и другая, не менее значимая сторона моей работы – личное развитие. Я прекрасно разбираюсь в производственных процессах, знаю каждую деталь мебельного цеха, однако творческая составляющая для меня не менее важна. Сейчас я активно изучаю искусство, знакомлюсь с разными направлениями и школами живописи, анализирую работы художников. Всё это помогает мне двигаться к своей следующей цели – написанию кандидатской диссертации по искусствоведению.

Это моя мечта и мой личный вызов. Да, путь непростой – требует времени, концентрации и усилий. Но я хочу прийти к тому, чтобы заниматься просветительской деятельностью, помогать людям видеть мир через призму искусства, видеть красоту в деталях и в окружающем пространстве. Потому что именно искусство делает нас глубже, мудрее и, самое главное, духовно богаче.

HR-эксперт, кандидат психологических наук и руководитель консалтингового агентства, работающего на федеральном уровне, Оксана Полчанинова уже 8 лет помогает компаниям выстраивать сильные команды и эффективные системы управления персоналом. За её плечами – десятки реализованных HR-стратегий, проекты для бизнеса от ритейла до промышленности и руководство Центром оценки и развития персонала НИЯУ МИФИ. Мы поговорили с Оксаной Николаевной о тенденциях рынка труда, методиках подбора и оценки сотрудников и о том, как компании растут, когда в них правильно выстроен человеческий капитал.

Оксана Полчанинова: «ГЛАВНЫЙ РЕСУРС КОМПАНИИ – ЭТО ЛЮДИ, КОТОРЫЕ В НЕЁ ВЕРЯТ»



– Оксана Николаевна, какие отрасли в России проявляют наибольший интерес к консалтинговым услугам и почему клиенты всё чаще обращаются к HR-консультантам?

– Консалтинг давно перестал быть прерогативой крупных корпораций. Сегодня в России он востребован как никогда и практически во всех отраслях – от промышленности и строительства до агропромышленного комплекса. Причина проста: бизнес нуждается в независимом взгляде со стороны, особенно в период активных изменений.

Наибольший рост сейчас показывает национальный консалтинг. Отечественные компании получили шанс развиваться благодаря уходу зарубежных игроков. Особенно востребованы услуги по цифровизации, внутренним аудитам, управлению изменениями и, конечно, HR-консалтинг, ведь именно грамотная работа с персоналом определяет устойчивость бизнеса.

Отток кадров – серьёзная проблема, когда спрос работодателей превышает предложение кандидатов. HR-консультанты помогают компаниям удерживать и вовлекать персонал, ведь снижение вовлечённости напрямую влияет на эффективность и продуктивность.

Внимание к психологическому здоровью сотрудников растёт, но не всегда в штате есть необходимые специалисты. HR-консультанты разрабатывают и внедряют программы по укреплению здоровья и повышению работоспособности, помогая справиться с повышенным уровнем стресса на рабочем месте.

Компании обращаются к консультантам, когда внутренние ресурсы уже не справляются: не хватает кадров, вовлечённости, управленческой экспертизы. Мы помогаем «не тушить пожары», а перестраивать систему так, чтобы они не возникали вовсе.

– Как Консалтинговое агентство Оксаны Полчаниновой помогает владельцам бизнеса находить сильных людей, собирать команды и увеличивать прибыль через эффективный HR? Расскажите об инструментах привлечения персонала, которые вы используете.

– Эффективный HR играет важную роль в успехе бизнеса, напрямую влияя на прибыльность компании через привлечение и удержание ценных специалистов, повышение продуктивности и формирование сильной корпоративной культуры.

Моя методика подбора, которой уже 8 лет, основана на комплексной оценке личностных качеств, ценностей и профессионального опыта кандидата. Важно не только найти человека с нужными компетенциями, но и понять, совпадают ли его внутренние установки с культурой компании. Мы учитываем не только профессиональные (hard skills), но и личностные качества (soft skills), чтобы обеспечить идеальное соответствие ценностей кандидата и компании.

В сферу нашей компетенции входит создание благоприятной рабочей атмосферы, включая опросы сотрудников об удовлетворённости условиями труда, разработку мероприятий по укреплению корпоратив-

ной культуры и разрешение конфликтных ситуаций, обеспечивая устойчивое движение компании к успеху. Особое внимание уделяется адаптации новых сотрудников: мы разрабатываем индивидуальные планы, выстраиваем систему обучения и курируем весь процесс, выступая медиатором между работодателем и новичком.

Мы проводим глубокий анализ вакансии, формируем профиль должности, используем «холодный поиск», проводим многоступенчатые собеседования и психологическое тестирование, включая проективные методики. Это помогает увидеть не резюме, а человека за ним.

Консалтинговое агентство Оксаны Полчаниновой не просто подбирает сотрудников, оно формирует команды. Мы помогаем бизнесу создать систему, где люди растут, быстрее адаптируются и чувствуют причастность. За счёт прописанных бизнес-процессов адаптация сокращается до 70%, а текучесть кадров уменьшается до минимума.

– Какие методы оценки и развития персонала вы используете в своей работе?

– В кризисные времена HR-сообщество переосмысливает подходы к управлению талантами. Наше агентство фокусируется как на привлечении квалифицированных специалистов, обучении и возвращении специалистов не из отрасли до необходимого уровня компетенций, так и на удержании ценных сотрудников, раскрывая их потенциал. Ключевым элементом этой стратегии становится всесторонняя оценка пер-

сонала на всех этапах – от предварительного отбора до развития внутри компании.

Каждая компания предъявляет уникальные требования к кандидатам, и мы как HR-партнёры адаптируемся к задачам и целям бизнеса. Запросы могут быть различными: от административных (обоснование повышения, обучения или увольнения) до мотивационных (выявление сильных сторон и зон роста) и процессных (улучшение коммуникации, определение сильных и слабых сторон).

Сегодня существует множество современных методов оценки и развития персонала.

Оценка персонала – не контроль, а инструмент роста. Мы используем разные методы: тестирование, поведенческие интервью, метод «360°», обеспечивающий многостороннюю оценку сотрудника по различным критериям от людей, с которыми он взаимодействует, а также деловые и трансформационные игры. Последние особенно эффективны. Деловые игры, имитирующие реальные бизнес-ситуации, позволяют оценить умение принимать решения, демонстрировать деловые качества, профессиональные навыки и командную работу. А трансформационные игры – инновационный метод, позволяющий в безопасной среде выявить потенциал сотрудника и определить области для развития.

Оценка помогает понять не только профессиональные, но и личностные особенности сотрудника – его мотивацию, уровень стресса, коммуникативные навыки. На основе этого мы формируем карьерные карты и программы развития. В компаниях-партнёрах это снижает риск ошибочных назначений и повышает вовлечённость.

– Как вы выстраиваете обучение персонала с учётом специфики различных компаний, например линейного, административного и руководящего состава?

– Индивидуальный подход – основа эффективного обучения сотрудников в любой организации. Обучение должно решать конкретные бизнес-задачи. Перед запуском программы мы проводим аудит компетенций, выявляем слабые стороны, определяем формат – от тренинга до трансформационной игры.

Консалтинговое агентство Оксаны Полчаниновой предлагает пошаговую инструкцию, начиная с анализа потребностей компании: оценки уровня подготовки сотрудников и опроса руководителей и работников для выявления проблем и сложностей. Определяются направления для повышения квалификации и развития навыков, необходимых для решения конкретных задач.

Первый шаг – определение основных потребностей компании, будь то запуск нового продукта, выход на новый рынок или освоение определённой целевой аудитории. Второй этап – выбор формата обучения: внутреннее или внешнее, очное

или онлайн, сторонние курсы или индивидуальные занятия, групповые программы или разработка собственной учебной базы. И третий этап – создание учебных материалов или программы: инструкции, стандарты продаж, бизнес-процессы, кейсы для деловых игр и моделирования ситуаций.

Важный элемент – интеграция обучения в мотивацию. Мы внедряем KPI за участие, создаём систему поощрений и бонусов. Так обучение становится частью корпоративной культуры, а не обязательным мероприятием для галочки. Оценка эффективности обучения – обязательный этап, включающий сбор обратной связи от участников и анализ изменений в производительности труда.

Подходы к обучению линейного, административного и руководящего состава различаются. Для линейного персонала эффективнее практические инструменты – наставничество, обучение «на месте». Для руководителей и менеджеров среднего звена – воркшопы и кейс-сессии, а топ-менеджерам нужны программы по стратегическому мышлению, лидерству и управлению изменениями.

Всё чаще мы создаём в компаниях внутренние базы знаний в формате документов или на бизнес-платформах. В госструктурах, например в НИЯУ МИФИ, мы используем корпоративную платформу «Актион», где каждый сотрудник может сам выбрать курс или пройти обучение, рекомендованное руководителем. Это живой инструмент, который объединяет университетскую систему с бизнес-подходом – результативным, измеримым и прозрачным.

– Вы специализируетесь на формировании эффективных команд. Каким образом вы помогаете компаниям развивать потенциал сотрудников и создавать команду с оптимальной производительностью?

– Развитие потенциала сотрудников и создание сплочённой, эффективной команды – основа успеха любой компании. Моя цель – поддержать достижение выдающихся результатов, предлагая комплексные решения и подходы, охватывающие различные направления и выстраивающие систему мероприятий, способствующих максимальной эффективности команд.

Вместо универсального набора методов я применяю модульный подход, как бусинки, «нанизывая» методики на нить индивидуальных потребностей каждой команды. Я всегда начинаю с диагностики: изучаю внутренние коммуникации, вовлечённость, атмосферу... Использую анкетирование, наблюдение, иногда трансформационные игры – они отлично выявляют внутренние барьеры. Далее следует чёткое формирование целей, определяющих необходимость каждого действия для повышения эффективности команды. Важно, чтобы каждый сотрудник осознавал направление движения компании, свою роль в достижении общих целей и ценность личного вклада.

Мы выстраиваем системы наставничества, создаём возможности горизонтального роста – человек может перейти в соседний отдел, попробовать себя в новом функционале. Это сохраняет лояльность и снижает текучесть кадров.

Я убеждена, что комфортная и стимулирующая рабочая среда – залог продуктивности, поэтому дважды в год провожу опросы удовлетворённости рабочим местом в компаниях-партнёрах, выявляя недостатки и предлагая рекомендации по улучшению: внедрение эргономичных рабочих зон, оптимизация освещения, создание уголков релаксации, обеспечение комфортного микроклимата и поддержание здорового образа жизни. Благоприятная атмосфера способствует повышению продуктивности и снижению стресса.

Важнейшую роль в мотивации играет система вознаграждения. Основываясь на результатах исследования мотивации каждого члена команды, я разрабатываю индивидуальные программы стимулирования.

Я считаю, что уровень заработной платы в компании должен соответствовать среднерыночным показателям по стране. Ежегодно я провожу анализ зарплат по всем должностям в компаниях-партнёрах, чтобы убедиться в их конкурентоспособности, разрабатываю предложения по увеличению заработной платы и повышению мотивации. Я слежу за индексацией совокупного дохода сотрудников, что является важным фактором в формировании сплочённых и мотивированных команд.

В итоге моя работа заключается в разработке персонализированных планов действий, направленных на создание высокопродуктивных команд, способных эффективно решать любые задачи с учётом специфики бизнеса. Я влияю на развитие персонала, мотивацию сотрудников, формирование комфортной внутренней среды и профессиональный рост. Такой комплексный подход обеспечивает стабильный рост и конкурентоспособность компаний на современном рынке, где я выступаю в качестве надёжного HR-партнёра.

Я всегда говорю: эффективный HR – это не отдел, а философия бизнеса. Компании, где людей действительно слышат, всегда выигрывают. Ни одна стратегия, ни один бизнес-план не работают, если у руля нет команды, которая верит в общее дело. А моя задача – помогать эту команду создавать.

**Кадровое агентство
Оксаны Полчаниновой**

Сайт: <https://vkomande.pro/>

Тел. +7 926 645-53-24

E-mail: HRKonsult@yandex.com

<https://t.me/polchanka>

Беседовала Алина Волкова

A portrait of Alena Ovchinnikova, a woman with dark hair pulled back, wearing a bright neon yellow jacket over a black top. She is sitting and looking towards the camera with a slight smile. Her hands are resting on her lap, and she is wearing a silver bracelet and a ring. The background is a light-colored wall with a large, abstract, circular sculpture.

**Алёна Овчинникова,
GAGAWA:
«Возможно всё,
если ставишь цель
и идёшь к ней»**

Международная сеть ресторанов GAGAWA завоевала признание и успех благодаря триединству ключевых факторов: безупречному качеству продукции, новаторскому подходу к обновлению меню с учётом кулинарных трендов и созданию неповторимой атмосферы гостеприимства, ориентированной на клиента. Уникальный и запоминающийся бренд GAGAWA привлекает взгляды целевой аудитории, выделяя сеть из множества конкурентов. GAGAWA динамично расширяет свою франчайзинговую сеть, предлагая выгодные условия сотрудничества и всестороннюю поддержку партнёрам на всех этапах – от выбора идеальной локации до разработки эффективных маркетинговых стратегий. Алёна Овчинникова, руководитель франчайзингового направления GAGAWA, поделилась информацией о впечатляющей географии сети как в России, так и за рубежом, рассказала о планах активного развития направления коллабораций с известными брендами, о личных качествах, благодаря которым она ощутимо преуспела в бизнесе и которые позволили ей дебютировать в ежегодной премии «Business women. Life. Family».

– **Алёна, международная сеть ресторанов GAGAWA демонстрирует стремительный и уверенный рост. Сколько всего сейчас точек сети в России и за рубежом? Есть ли у вас приоритетные города и регионы для масштабирования?**

– На текущий момент насчитывается 326 ресторанов GAGAWA в Турции; первый зарубежный филиал открылся на острове Кипр, привлекая туристов своим необычным оформлением и вкусовыми качествами блюд; испанские любители вкусно поесть тоже смогли оценить уникальную концепцию GAGAWA, представленную несколькими заведениями, в крупных испанских городах. Также рестораны сети успешно функционируют во Франции, в США, Англии, Португалии; в настоящее время открывается первый ресторан в Гамбурге (Германия).

Наибольшего распространения сеть достигла в России, где 44 ресторана радуют жителей Воронежа, Нижнего Новгорода, Самары, Казани, Уфы, Набережных Челнов, Екатеринбурга и Нижневартовска, 21 из них расположены в Москве. В Москве в конце июля открылся 45-й ресторан, а в середине октября – 46-й, что свидетельствует о неуклонном росте и популярности бренда. Ещё 3 ресторана сети (два из них в новом для нас городе – в Санкт-Петербурге) находятся в стадии строительства и планируются к открытию до конца года.

В 2024 году в России было открыто 9 ресторанов GAGAWA, а в текущем году – до конца года не менее 8. В плане на 2026 год – открытие не менее 15 новых точек, среди них несколько заведений в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Сочи и в других городах. Особое внимание уделяется Санкт-Петербургу, где планируется масштабная экспансия в будущем 3 года. Не менее привлекателен Краснодарский край (Сочи, Краснодар), где уже имеются перспективные площадки для развития и ведутся активные переговоры с потенциальными партнёрами, учитывая отсутствие прямых конкурентов в данном регионе. Москва также остаётся приоритетным направлением – каждый день мы получаем как предложения от арендодателей по открытию наших ресторанов (в том числе в рамках ротации), так и заявки от потенциальных партнёров.

К концу 2026-го – началу 2027 года, скорее всего, мы уже будем готовы к выходу на рынки стран СНГ с возможностью продажи франшиз.

– **Сфера общепита высококонкурентная, что выделяет GAGAWA на фоне других заведений? На чём вы делаете акцент для привлечения новых клиентов?**

– Есть три составляющих успеха нашей концепции: это безупречное качество блюд, первоклассный сервис и положительный гостевой опыт.

В основе нашего меню – простая, понятная и разнообразная еда-конструктор: 16 оттенков вкуса курицы в изысканных

соусах, 8 вариаций приготовления сочной говядины, 4 варианта гарнира, салат или различные закуски. Наше преимущество – в широте выбора, натуральности ингредиентов и приготовлении каждого блюда непосредственно перед подачей («из-под ножа»). Важно отметить, что вся мясная продукция в нашем ресторане имеет сертификаты халяль.

Мы ценим время наших гостей: в течение 3 минут выдаются напитки, в течение 5 минут – супы, закуски и салаты, а полноценное горячее блюдо – всего за 10 минут с момента заказа. И, конечно, размер порции – наше особое отличие от конкурентов. Щедрая порция курицы или говядины с гарниром и салатом (470 грамм) по цене от 600 до 800 рублей – это уникальное предложение на рынке. Такое сочетание цены и качества делает нас особенно привлекательными для сотрудников бизнес-центров в обеденное время. А благодаря свежести и натуральности блюд нас выбирают родители с детьми от 3 до 12 лет.

Также у нас появилась новая целевая аудитория – посетители фитнес-центров, стремящиеся к здоровому и сбалансированному питанию. У нас они могут восполнить энергию после тренировки, выбрав блюда, соответствующие их целям, будь то набор массы или снижение веса.

И, наконец, сервис. Мы уделяем огромное внимание обучению персонала, создавая атмосферу комфорта и уюта. Наши сотрудники встречают гостей улыбкой и заботой, обеспечивая превосходное обслуживание. Именно сочетание восхитительного вкуса блюд, безупречного качества и высокого уровня сервиса гарантирует, что наши гости возвращаются к нам снова и снова.

– **Один из ярких трендов в настоящее время – коллаборационные проекты ресторанов с бьюти-, спортивными брендами, застройщиками, АЗС. Планирует ли GAGAWA запускать эти направления?**

– Коллаборации между ресторанами и другими брендами представляют собой эффективный инструмент повышения конкурентоспособности, привлечения новой аудитории и увеличения прибыли. Они способствуют созданию уникальных предложений, повышению лояльности клиентов и снижению затрат на продвижение.

В разработке GAGAWA сейчас находятся три перспективных направления коллабораций: с фитнес-центрами, с АЗС и с компьютерными клубами, что, по мнению аналитиков Metro, «Сколково» и Most Partners, в ближайшие годы станет ключевым инструментом роста для российского бизнеса. На фоне удорожания маркетинга и снижения вовлечённости аудитории партнёрства позволяют эффективно привлекать новых клиентов.

Первый вариант – размещение ресторанов GAGAWA вблизи крупных фитнес-центров. Сбалансированное меню, вклю-

чающее курицу-гриль без соусов, салаты и рис, идеально подходит для спортсменов и готовится индивидуально за 10 минут.

Второе направление – сотрудничество с сетями АЗС. Рестораны GAGAWA планируется размещать в придорожных кафе, предлагая быстрое обслуживание, детское меню и блюдо «из-под ножа», что делает их идеальным местом для перекуса в дороге. Стратегия рассчитана на привлечение транзитных клиентов, которые, оценив качество GAGAWA, будут искать рестораны сети и в городах.

И третий вариант – интеграция с компьютерными клубами. Размещение QR-кодов на столах позволит клиентам заказывать еду GAGAWA с доставкой прямо к компьютеру. Индивидуальная упаковка, сохраняющая порядок ингредиентов, и разнообразное меню увеличат время пребывания клиентов в клубе, а GAGAWA получит дополнительные заказы без затрат на доставку.

– **Алёна, в этом году вы впервые принимаете участие в премии «Business women. Life. Family». Что для вас значит это достижение? Ведь это признание того пути, который вы прошли, совмещая бизнес, семью и личное развитие.**

– Большое спасибо за этот вопрос. Это действительно важное событие в моей жизни. Я горжусь тем, что смогла пройти этот путь и добиться успеха одновременно в разных сферах своей жизни. Для меня премия означает подтверждение того, что моя стратегия была верной и что мои усилия не напрасны. Это также вдохновляет двигаться вперёд и достигать новых высот.

Но самое главное, что это стало возможно благодаря поддержке близких людей – моего мужа, дочери и мамы (она очень помогает мне в воспитании дочери), ведь именно они дали мне силы и уверенность идти дальше, несмотря ни на что.

– **Благодаря каким качествам и компетенциям стали возможны ваши текущие достижения в бизнесе?**

– Здесь важную роль играют гибкость и умение быстро адаптироваться к изменениям. Когда я решила сменить профессию (из привычного управления арендой, в котором преуспела в течение последних 15 лет, я перешла в развитие и франчайзинг, став руководителем франчайзингового направления компании GAGAWA), я понимала, что придётся столкнуться с множеством трудностей, но вера в себя помогла преодолеть любые преграды.

Я научилась эффективно распределять своё время, делегировать обязанности и концентрироваться на главном. Эти качества помогли мне стать успешной не только в бизнесе, но и в семье. Моя цель – показать своим примером другим женщинам, что возможно всё, если ставить перед собой ориентиры и уверенно идти к ним.

Подготовила Алина Волкова

Эльнара Авакян: «Застолье народов России — лучший символ нашего единства!»

В ноябрьские дни, когда осень из золотой становится бурой, а в воздухе уже витает предчувствие зимы, Россия отмечает особый праздник – День народного единства. Это не просто красный день календаря, это повод вспомнить о силе, которая веками скрепляла нашу страну, – о единстве в многообразии. И лучшим воплощением этой идеи стали традиционные ярмарки, где на одной площадке встречаются культуры, традиции и, конечно, вкусы многих народов России.

Недавно в Химках, в парке имени Л.Н. Толстого, завершился грандиозный гастрономический фестиваль «Кухни народов России», который собрал тысячи гостей. Его организатор – Эльнара Авакян, руководитель компании «Регион», поделилась с нами впечатлениями и размышлениями о том, как рождается праздник, объединяющий сердца.

«Когда видишь, как в самом сердце парка имени Л.Н. Толстого смешиваются ароматы культовых блюд разных народов и культур, понимаешь: главное достижение – в этой удивительной атмосфере настоящего единства, – начинает свой рассказ о ярмарке в Химках Эльнара. – Мы создали не просто гастрономическую площадку, это был живой, пульсирующий организм, где каждый мог ощутить себя частью большой многонациональной семьи».



– Эльнара, фестиваль в Химках завершился. Что стало его главным достижением?

– Мы создали живую иллюстрацию народного единства! В парке имени Л.Н. Толстого на главной аллее смешивались ароматы дымящихся русских щей из настоящей печи, сладкого татарского чак-чак и пряных городецких пряников – возникала удивительная атмосфера большой многонациональной семьи. Гости за один вечер совершали настоящее гастрономическое путешествие по нескольким регионам России, знакомясь с кулинарными традициями разных народов. Особенно отранно было видеть, как люди разных национальностей вместе учились лепить пельмени на мастер-классах, делились семейными рецептами, подпевали народным песням. Вот она, живая сила России – во всём её многообразии и единстве! Этот фестиваль стал практическим воплощением глубокой идеи Дня народного единства – праздника, который напоминает нам о нашей общей истории и силе, рождённой в сплочении.

– Расскажите подробнее о самых запоминающихся моментах праздника. Какие активности особенно полюбили гостей?

– Безусловными хитами стали наши тематические зоны, которые мы создавали с особой любовью. «Самоварная стан-

ция» с несколькими огромными медными самоварами стала местом настоящего паломничества – здесь за большими общими столами собирались и стар, и млад: люди разных поколений и национальностей. Атмосфера была по-настоящему домашней и тёплой.

Не менее популярным оказалось «Деревенское подворье» с настоящей телегой, душистым сеном и старинной утварью – эта композиция переносила гостей в атмосферу русской глубинки, вызывая неподдельный восторг и у детей, и у взрослых.

Но главной составляющей праздника, конечно, стала еда! Настоящим открытием для многих гостей стали щи, томлённые в настоящей печи, – тот самый аутентичный вкус, который невозможно воспроизвести в городской квартире. Невероятной популярностью пользовались пышные удмуртские оладьи табани и знаменитый татарский чак-чак. Гости с интересом знакомились с историей каждого блюда, а производители с гордостью делились секретами приготовления.

– Хочется больше деталей о самой ярмарке. Как была организована работа ресторанного двора? Что ещё, кроме упомянутых блюд, могли попробовать гости?

– Площадка была выстроена как настоящее гастрономическое путешествие по Рос-

сии. Гастрономическую карту нашей страны на фестивале в Химках в парке имени Л.Н. Толстого представили шесть павильонов. Где-то гости пробовали национальные татарские блюда. Рядом подавали пельмени с разными начинками, чуть дальше угощали ароматным мясом на углях. А на «Русском подворье», помимо щей, гости согревались чаем из настоящего самовара, ели вкуснейшие курники, пироги и калачи. Каждый павильон был не просто точкой продаж, а настоящим культурным представителем, где можно было не только попробовать еду, но и узнать о традициях её подачи, услышать народные легенды, связанные с тем или иным угощением.

– Расскажите о фермерских продуктах, которые можно было приобрести на ярмарке. Что предлагали местные производители?

– Фермерская линия была представлена не менее богато, чем ресторанная. Крупные подмосковные сыроварни привезли свои лучшие сыры – от нежных молодых до выдержанных, с благородной плесенью и ореховыми нотками. Особой популярностью пользовалась продукция из монастырских подворий – это и мёд разных сортов, от липового до гречишного, и травяные сборы, и бездрожжевой хлеб на закваске, и даже монастырская выпеч-



ка по старинным рецептам. Мясные лавки предлагали колбасы и балыки, изготовленные по технологиям, которые передаются в семьях из поколения в поколение. Гости могли купить соленья: хрустящие огурчики, квашеную капусту с клюквой, мочёные яблоки, а также варенье из сосновых шишек, игравшее роль не только лакомства, но и природного лекарства от простуды. Каждый производитель был готов подробно рассказать о своём хозяйстве, о том, как выращиваются продукты, дать совет по их использованию.

– Как была выстроена развлекательная программа? Что, помимо концертов, могло заинтересовать гостей?

– Помимо основной сцены, где выступали коллективы, мы создали несколько интерактивных площадок. Например, работала «Ремесленная слобода», где мастера проводили мастер-классы не только по росписи пряников, но и по гончарному делу, плетению из лозы, созданию традиционных кукол-оберегов. Дети могли поучаствовать в старинных русских забавах: катании на карусели, ходьбе на ходулях, игре в городки. Для любителей фотографии мы создали не две, а целых пять фотозон: помимо «Самоварной станции» и «Деревенского подворья», гости могли сфотографироваться на фоне огромного расписного павлово-посадского платка, в резных санях, украшенных резьбой, и в шатре восточного купца с коврами и низкими чайными столиками. Вечерами на главной сцене проходили не просто концерты, а интерактивные программы, например массовые хороводы, в которые вовлекались все гости, или конкурсы на знание народных пословиц и погово-

рок разных культур России. Это создавало эффект полного погружения в праздник.

– Как именно вам удалось передать суть Дня народного единства через гастрономическое событие?

– Мы делали акцент на том, что единство начинается с взаимного интереса и уважения к культурам и традициям друг друга. Когда гость мог за один вечер попробовать и татарский чак-чак, и удмуртские оладьи, и русские щи из печи, происходило удивительное погружение в культурный код разных народов нашей страны. Это и есть то самое единство – не на словах, а на вкус!

Особенно символичными были моменты, когда люди разных национальностей вместе садились за большие столы, угощали друг друга национальными блюдами, делились рецептами. Такие живые, искренние моменты человеческого общения были дороже любых официальных речей о единстве.

– Ярмарка – это ведь не только покупки, но и отдых, общение, впечатления. Что особенно запомнилось в развлекательной программе?

– Мы специально разработали программу, интересную всем возрастам. Дети были в восторге от спектакля «У Лукоморья» по произведениям А.С. Пушкина и увлекательного кришоу «Зелье Бабы-яги». Взрослые с удовольствием слушали выступления народных коллективов и кавер-группы «Ваня, давай!». А живое звучание народных инструментов создавало тот самый аутентичный фон, без которого ярмарка была бы неполной.

– В чём вы видите современную роль таких ярмарок? Как они вписываются в

экономическую и культурную жизнь города?

– Ярмарка – это прежде всего живой мост между производителем и покупателем, то настоящее человеческое общение, которого не заменит интернет. Для местных производителей – это уникальный шанс заявить о себе без огромных затрат на рекламу, напрямую пообщаться со своими покупателями, увидеть их реакцию, получить ценную обратную связь.

В экономическом плане ярмарки обеспечивают мобильность рынка, создают временные рабочие места, поддерживают малый и средний бизнес. Но главное – они выполняют важнейшую культурную и просветительскую миссию, сохраняя народные традиции, ремесла, кулинарные секреты. Это своеобразный живой музей под открытым небом, где каждый может прочувствовать, попробовать на вкус атмосферу настоящего праздника.

Современным людям очень не хватает живых, неформальных, душевных площадок для общения, где стираются барьеры и рождается настоящее взаимопонимание. Уже этой зимой мы планируем запустить серию рождественских ярмарок, где также будет широко представлена кухня народов России – ведь праздники у нас тоже общие, и это ещё один прекрасный повод для единения!

Фестиваль в Химках наглядно показал простую, но важную истину: когда народы России садятся за один большой стол, рождается та самая сила, что делает нашу страну непобедимой. И это, пожалуй, самый главный урок Дня народного единства и праздничной ярмарки в Химках.

В «Центре защиты бизнеса» Ирины Смирновой предприниматели могут получить высококвалифицированную помощь и поддержку по юридическим, бухгалтерским, налоговым и кадровым вопросам. Специалисты «Центра защиты бизнеса» помогают бизнесу стать прибыльней, безопасней и эффективней с помощью сильной финансовой стратегии, а также комплексной бухгалтерской и юридической поддержки. Такой подход помогает руководителям сосредоточиться на развитии и масштабировании своего бизнеса, оставаясь уверенными в завтрашнем дне.

«Центр защиты бизнеса» – это не только юридическая, бухгалтерская и налоговая экспертиза, но и лицензированный центр обучения для бухгалтеров и руководителей с выдачей дипломов государственного образца о профессиональной переподготовке.

Основательница «Центра защиты бизнеса» и лицензированного центра обучения Ирина Смирнова стала ярким примером того, как целеустремлённость и вера в собственные силы могут привести к созданию успешного предприятия. В интервью нашему журналу Ирина рассказала о своих первых шагах на пути к профессии и о том, какие вызовы ей пришлось преодолеть в процессе своего профессионального становления.



«ЦЕНТР ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА»: «Мы работаем, чтобы сберечь деньги, время и нервы предпринимателей»

– Ирина Игоревна, «Центр защиты бизнеса» уже много лет помогает предпринимателям делать бизнес прибыльней, безопасней и эффективней. С чего всё начиналось? Почему дочь подполковника дальней авиации выбрала своим поприщем бухгалтерский учёт?

– В старших классах школы я стала проявлять интерес к внутреннему миру человека: его эмоциям, поведению и взаимодействию в социальной среде, – даже записалась на факультатив по психологии, собираясь стать психологом. Но в то же

время я всегда любила работать с цифрами, мне достаточно легко давались алгебра и геометрия. И вот на одном факультативе нам предложили пройти профориентационный тест, который показал, что у меня хорошо развиты коммуникативные навыки, а значит, мне рекомендуется работать с людьми, а на втором месте оказалась склонность к точным наукам.

Взвесив как следует эту информацию, я решила поступать в Московский колледж градостроительства и предпринимательства на специальность «Экономика

и бухгалтерский учёт», куда требовался самый высокий проходной балл. К тому времени моя старшая сестра уже окончила этот колледж с красным дипломом. На первом курсе я сомневалась в правильности принятого решения, потому что единственный профильный предмет «введение в специальность» показался скучным и неинтересным, я даже подумывала о смене факультета. А на втором курсе у нас началась практика, и преподаватель Галина Егоровна влюбила меня в профессию бухгалтера. Я человек очень эмоциональный и энергичный, оказалось, что в бухгалтерском учёте много интересных задач, нужно только учиться мыслить шире и видеть глубже.

Когда я училась в колледже, благодаря моей студенческой активности меня даже приглашали в проект «Фабрика звёзд», но я решила продолжить учёбу, получила красный диплом, а затем поступила сразу на третий курс Московского государственного открытого университета по специальности «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит». И уже тогда начала работать бухгалтером.

Так сложилось, что у меня нет опыта по поиску работы – я переходила из одной компании в другую по рекомендации. В одной компании я была в подчинении у великолепного финансового директора, которая дала мне свободу принятия решений и возможность раскрыть себя как профессионала. Став главным бухгалтером, я осознала, что могу здесь проявить свои лидерские навыки, знание психологии и любовь к точным наукам.

А когда совместно с партнёром, которым стала супруга моего клиента, я начала свой бизнес, поняла, что это любимое дело, в котором я могу раскрыть все свои способности и таланты. Клиентам нужно не только ведение бухгалтерии, но и помощь в решении самого разного спектра задач. Там, где есть предпринимательство, требуются лидерские качества наряду с умением грамотно выстраивать коммуникацию.

Я абсолютно счастливый человек, потому что занимаюсь любимым делом и ни одного дня не пожалела о том, что стала бухгалтером.

Уже несколько лет я сама руковожу «Центром защиты бизнеса», потому что мой партнёр продала мне свою долю. Компетенции нашего центра – это не только цифры, закон и бухгалтерия. Наша миссия заключается в том, чтобы стать на сторону предпринимателя и законным путём помочь ему решить различные проблемы, с которыми он столкнулся.

– С какими вызовами вы столкнулись в начале своего пути и как их преодолели? Какие уроки извлекли из неудач на пути к успеху?

– Когда я только начинала свой бизнес, в коллективе мы все общались на «ты»,

были хорошие и тёплые отношения с коллегами, но граница между дружбой и работой иногда размывалась. В какой-то момент я даже обратилась за консультацией к психологу, которая помогла мне начать разделять эти вещи. В свои 25 лет я стала Ириной Игоревной, что добавило мне внутренней силы и уверенности, потому что абсолютно все в команде были старше меня. Нужно понимать, что руководитель не только принимает решения, но и пожинает их плоды, несёт ответственность за них. Поэтому на работе границы между руководителем и подчинёнными стираться не должны.

Также мне приходилось работать над тем, чтобы завоевать доверие клиентов как эксперта, потому что при первой встрече люди видели молодую и хрупкую девушку с утончёнными чертами лица, и нужно было доказывать, что ты в состоянии помочь в решении сложных задач, стоящих перед их бизнесом. Однажды ко мне пришли два больших серьёзных мужчины, спросили Ирину Игоревну, которую им рекомендовали для решения их вопроса. Увидев меня, они переглянулись, оставили аванс и больше не вернулись. Конечно, для меня это был настоящий вызов! Мне нужно было доказывать, что, несмотря на свой юный возраст, я могу помочь людям, которые ко мне приходили. И я росла вместе с этими вызовами!

Я считаю, что, преодолевая каждое препятствие, ты растёшь, развиваешь своё мышление, и именно благодаря таким историям я со своей большой командой смогла добиться определённого уровня доверия и успеха.

– Какие услуги сейчас пользуются наибольшим спросом?

– В последнее время популярность набирает услуга по ведению кадрового делопроизводства. Предприниматели стали серьёзнее относиться к этим вопросам, понимая всю меру ответственности за организацию правильного учёта кадров.

Также всегда большой спрос наблюдается на ведение бухгалтерского налогового и кадрового учёта «под ключ».

За последний год стало более популярным юридическое обслуживание по договору. Если раньше приходили с каким-то конкретным запросом, например составить претензию, то сейчас приходят на юридическое обслуживание, получая тем самым удалённый штат юристов.

– Мы знаем, что на базе вашего Центра действует лицензированный центр обучения для бухгалтеров и руководителей. Какие обучающие программы сейчас наиболее востребованы?

– В этом году мы отметили два юбилея: 15 лет исполнилось ООО «Ваш Бухгалтер»; это имя запатентовано, мы зарегистриро-

вались 26 апреля 2010 года. А лицензию на дополнительное профессиональное образование мы получили в апреле 2015 года. С тех пор мы обучили свыше 3000 специалистов по разным направлениям, но самым популярным был и остаётся по сегодняшний день курс «Бухгалтер с нуля до профессионала». Это аккредитованная программа, по завершению которой можно получить диплом профессиональной переподготовки. Несмотря на то что курс идёт в записи, это живой продукт, который у нас невозможно украсть или скачать. Практически каждую неделю что-то меняется на законодательном уровне, мы тщательно следим за всеми изменениями и перезаписываем курс несколько раз в месяц.

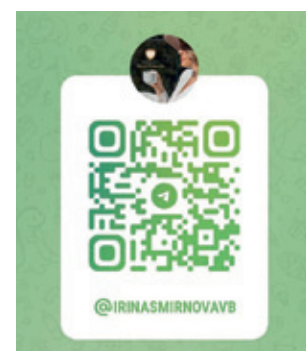
У нас уже очень много успешных выпускников, которые идут работать бухгалтерами сразу после этого курса. В нём я собрала все практические знания и навыки, необходимые в работе бухгалтеру, сформировала всё так, чтобы они были максимально легки и доступны для восприятия. Создать такой продукт было моей мечтой с самого начала регистрации нашей организации. В нём удобно скомпонованы все те знания, которые я получала годами. Сегодня над этим проектом трудится большая команда, вкладывая в него свою душу. Хочу отметить, что практику можно пройти в «Центре защиты бизнеса».

– Как вы определяете и выбираете направления для расширения своего бизнеса? Есть ли планы по внедрению новых услуг или продуктов в будущем?

– В первую очередь мы руководствуемся тем, что говорят наши клиенты. Таким образом буквально недавно мы открыли новое подразделение – финансовый учёт.

Мы проводим опросы и CustDev-интервью не только среди своих клиентов, но и среди предпринимателей в целом, чтобы понять, что важно для бизнеса. Я сама захожу в сообщество предпринимателей и на собственном опыте знаю, что тревожит бизнесменов. Такой подход позволяет нам оставаться актуальными и интересными для своих клиентов.

www.vb-profi.ru



Беседовала Анна Добрынина



Юридическая фирма «КОДЕСТ» – флагман в области судебных споров с городом, легализации самостроя, выкупа объектов недвижимости и изъятия. Это команда высококвалифицированных юристов, которые берутся за дела разной сложности и наполненности. Фирма предлагает индивидуальный подход к каждому клиенту, разрабатывая решения, учитывающие специфику конкретной ситуации. «КОДЕСТ» стремится не просто решить текущую проблему, он готов предложить долгосрочную стратегию, направленную на защиту интересов клиента и обеспечение стабильности его бизнеса. Управляющий партнёр и руководитель юридической фирмы «КОДЕСТ», практикующий юрист, эксперт в области судебных споров с городом Юлия Кочаровская рассказала о пути в профессию и поиске себя в разных направлениях юридической практики, о качествах, которые считает ключевыми для успешного юриста, а также о сохранении баланса между профессиональной строгостью и человеческим участием.

Юлия Кочаровская:

«НАС НЕ ПУТАЮТ ТРУДНОСТИ – ЧЕМ СЛОЖНЕЕ И НЕОБЫЧНЕЕ ДЕЛО, ТЕМ ИНТЕРЕСНЕЕ НАД НИМ РАБОТАТЬ»

– Юлия Олеговна, почему именно юриспруденция? Был ли в начале вашего пути выбор между другими профессиями или это было очевидное направление – защищать, отстаивать, побеждать?

– Изначально я не планировала становиться юристом, я мечтала о карьере филолога или журналиста, даже посещала подготовительные курсы в Московском государственном педагогическом университете. Но в последний год перед подачей документов мои приоритеты резко изменились.

Вдохновлённая фильмами о юристах и примером юристов в своей семье, я почувствовала, что юриспруденция будет мне интересна. Быстро подготовилась к экзаменам, подала документы и поступила на юридический факультет.

Хотя я не мечтала об этом с детства, рада своему выбору. С момента поступления и до сегодняшнего дня ни разу не пожалела о выбранной профессии. Мне повезло, что я нашла своё призвание сразу, в отличие от тех, кто меняет стезю после юридического образования.

– 11 лет – серьёзный путь для юридической фирмы, особенно работающей со столь непростым партнёром, как город. Был ли момент, когда вы поняли, что «КОДЕСТ» стал не просто командой юристов, а силой, с которой считаются?

– Как и многие юристы, я начинала с поиска себя в разных направлениях юридической практики. Сразу окунулась в судебные разбирательства, бралась за самые разные споры: от защиты товарных знаков и репутации до дел о чести и достоинстве. Были и подрядные споры, а на заре карьеры – даже миграционные вопросы. Пыталась нащупать ту область, где смогу раскрыть свой потенциал.

И так сложилось, что буквально спустя год практики ко мне обратился клиент с рядом непростых тяжб против города. Дела не выглядели выигрышными, да и цели победить не стояло – нужно было лишь затянуть процесс, чтобы клиент успел выгодно перепродать помещение. Довольно распространённая ситуация.

Именно на этих, казалось бы, простых спорах с Департаментом городского имущества (ДГИ) я начала оттачивать своё мастерство. Это направление оказалось на удивление перспективным: победы приводили новых клиентов благодаря са-

рафанному радио. Так, по крайней мере, было в самом начале.

Вскоре была открыта юридическая фирма, где около 95% дел составляли споры с городом. Многие юристы в то время, 10 лет назад, опасались браться за такие дела, считая их заведомо проигрышными. Но я была настроена иначе, ведь мне удавалось выигрывать. Так постепенно мы росли и расширялись, брали в работу интересные споры, которые и сегодня находятся в фокусе нашего внимания.

Это дела по самовольным постройкам, изъятию недвижимости, сопровождению выкупов по 159-ФЗ. Выкупы, урегулирование разногласий, взыскание убытков с города – вполне реальная задача. Конечно, мы занимаемся и приватизацией, и другими вопросами физлиц, которые, хоть и кажутся незначительными по сравнению с делами юрлиц, не менее важны для наших клиентов. Ведь для частных лиц споры с городом – это всегда серьёзное испытание.

Переломным стал один арбитражный процесс, который я вела около 5 лет назад. Компания подала иск к городу на сумму около 250 млн рублей. За заседаниями следили многие: юристы, заинтересованные лица – порой слушателей было так много, что зал не вмещал всех желающих. И я выиграла это дело! Сумма выигрыша составила около 185 млн рублей. Решение устояло во всех инстанциях, и клиент получил свои деньги.

Это стало знаковой победой. После неё количество запросов выросло в разы, клиенты приходили по рекомендации других юристов, которые говорили: «Есть такая организация, есть такой юрист – Юлия Кочаровская, она вам поможет. Если у вас спор с ДГИ, идите к ней». Часто клиенты называли имена моих коллег, с которыми мы встречались в судах, но в итоге они всё равно направляли клиентов ко мне. Поэтому, думаю, именно это дело стало поворотным моментом.

– Суды с городом – это не только буква закона, но и особая стратегия, умение выстраивать диалог. Что для вас важнее в таких процессах – знание права или понимание психологии системы?

– Суды с городом имеют особую специфику, где одного лишь знания законов недостаточно. Ежедневно я наблюдаю, как мои коллеги, не специализирующиеся на строительных спорах, терпят поражение.

Самострой – это узкая специализация, где поверхностное знание законодательства: регионального, московского или федерального – не гарантирует победы.

Здесь необходимо видеть процесс изнутри, понимать его скрытые механизмы. Нужна тщательная подготовка, особый подход к распределению ролей. Поэтому мы работаем в тандеме с экспертными организациями, черпая у них знания о строительных тонкостях. Полученные выводы, подчеркнутые экспертами нюансы используем в рамках процессуального законодательства, усиливая нашу позицию в зале суда.

Безусловно, знание законодательства первостепенно. Законы меняются, появляются новые обзоры судебной практики, постановления пленумов – всё это необходимо учитывать, и это существенно облегчает работу юриста. Но нельзя забывать о выстраивании стратегии, о её поэтапной реализации. Малейшая упущенная деталь может сорвать весь план, и повернуть ход дела в желаемое русло станет практически невозможно.



– Ваша практика охватывает широкий спектр направлений – от арбитражных споров до сопровождения проектов в недвижимости. Как вы расставляете приоритеты и какие направления считаете сегодня драйверами роста компании?

– Действительно, спектр услуг нашей компании весьма широк и разнообразен, мне помогают мои коллеги, сотрудники и партнёры. Если возникают вопросы, выходящие за рамки моей компетенции или компетенции моей команды, мы всегда прибегаем к помощи проверенных юристов и компаний, в профессионализме которых уверены.

Однако безусловным драйвером нашей компании, источником постоянного потока клиентов и ценных знаний, остаются дела, связанные с городом: самострой, легализация, оформление прав собственности и другие приоритетные направления в этой

сфере. Именно благодаря этим делам нашу компанию узнают и ценят.

В то же время мы активно развиваем и другие, не менее интересные направления: семейное законодательство, подрядные споры, товарные знаки и защита репутации, оспаривание отказов государственных учреждений. Эти дополнительные направления помогают нам оставаться гибкими, не замыкаться в рамках одной дисциплины, всегда быть готовыми к изменениям в законодательстве. Я убеждена, что юристу необходимо развиваться в нескольких направлениях.

– Управление юридической командой в современных условиях – это вызов. Какие качества в «КОДЕСТЕ» вы считаете критически важными и как их поддерживаете?

– Управление юридической командой в современных реалиях – задача, требующая не только профессионализма, но и особого подхода. В «КОДЕСТЕ» ключевыми качествами считаю честность, умение предотвращать выгорание, ответственность и человечность.

Щепетильность, внимательность и пунктуальность – качества, без которых невозможно представить успешного юриста. При большом объёме работы и множестве клиентов, закреплённых за каждым специалистом, крайне важно не упускать детали, перепроверять себя и своевременно подавать документы. Ведь в нашей профессии сроки имеют решающее значение, а упущенное время порой невозможно наверстать из-за бюрократических препон.

Эти качества наиболее важны в нашей профессии, это то, что я требую от своих сотрудников и от самой себя в том числе.

И, наконец, важно оставаться человеком. В «КОДЕСТЕ» стремлюсь выстраивать дружеские отношения в коллективе. У нас нет жёсткой иерархии, где я – босс, а все остальные – подчинённые. Я за открытость и искренность, за атмосферу взаимопонимания и поддержки – думаю, это могут подтвердить мои сотрудники, партнёры и коллеги.

– Вы известны тем, что сохраняете «человеческое лицо» бизнеса – к вам идут не только за юридическим решением, но и за доверием. Как вы выстраиваете баланс между профессиональной строгостью и человеческим участием?

– Работа юриста – это не просто сухое применение правовых норм. Мы все в какой-то степени психологи. Безусловно, индивидуальный подход к каждому клиенту порой перерастает в некое подобие дружеского общения. Хотя, признаюсь, я против дружбы с клиентами – считаю, что нужно сохранять дистанцию.

Наша работа сродни труду врача – в любой момент может потребоваться срочное решение. Важно подходить к любому вопросу с холодной головой, стремиться понять клиента.

– Юлия Олеговна, как вы интегрируете личный бренд в успешную работу юридической фирмы – где проходит граница между лицом фирмы и стратегом команды?

– Личный бренд – это узнаваемость на рынке. Я развиваю его, выступая в СМИ, на мероприятиях и в подкастах. Стараюсь быть максимально полезной, отвечая на вопросы и делаясь своими знаниями. Это помогает мне развивать личный бренд как юриста и руководителя.

Кроме того, у «КОДЕСТ» есть товарный знак, мы часто выступаем партнёрами на различных мероприятиях. Таким образом, я представляю и себя как личность, и свою фирму с опытными специалистами, за которых несу ответственность.

В юриспруденции часто идут к конкретному юристу, но также доверяют его компании, понимая, что сотрудники тщательно отобраны и одобрены. Интеграция личного бренда и компании происходит естественным путём.

– Если заглянуть в будущее: каким вы видите «КОДЕСТ» через 5 лет – компанию-эксперта в узких судебных нишах или мультиюридический бренд, способный решать задачи федерального уровня?

– Когда-то я мечтала об огромной юридической фирме наподобие известных юридических компаний с 300–400 сотрудниками, берущимися за титанические проекты и попутно разрешающими мелкие споры. Но 11 лет в профессии, а 10 из них я являюсь руководителем собственной фирмы, лично отвечая за каждого клиента, отрезвляю меня. Я поняла, что не хочу быть просто начальником. Мне необходимо оставаться практикующим юристом, честно выходящим в суд, оттачивающим своё мастерство в процессах, где я сильна, и при этом руководить, держать руку на пульсе всех направлений компании.

Поэтому сегодня я не стремлюсь к раздуванию штата, к федеральным контрактам. Возможно, однажды такая возможность и появится, судьба подкинет нам сложный, но посильный проект. Но сейчас для меня важнее время для себя, для семьи, для путешествий, для обычной человеческой жизни, а не круглосуточное погружение в профессию. Считаю, что необходимы перезагрузка и отдых. Огромная фирма неминуемо потребует ещё больше времени, полного самопожертвования, а мне есть кому себя посвящать.

Сейчас вижу эволюцию компании в текущем русле. Расширение штата неизбежно, потребность в этом уже ощущается. Растёт число клиентов, желающих работать именно с нами. Мы продолжим двигаться в выбранном направлении, углубляясь в знакомые дела и споры, возможно, привлекая профессионалов из смежных областей. Но за головокружительным ростом и громкими делами сейчас я не гонюсь, главное – сохранять баланс.

Беседовала Алина Волкова

Елена СОЛНЕЧНАЯ: «НЕЙРОКИНЕЗИОЛОГИЯ – ПРОГРЕССИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБРЕТЕНИЯ ВНУТРЕННЕЙ ГАРМОНИИ»



В сумасшедшем ритме современной жизни внутренний компас у многих из нас начинает сбивать. Тревоги, сомнения, апатия, хроническая усталость, необъяснимые боли – всё это тихий, но настойчивый шёпот нашего тела о том, что мы вышли из состояния гармонии. Мы ищем спасения во внешнем: в советах, книгах, быстрых решениях вроде таблеток... Но ответ, как я убедилась за годы практики, всегда находится внутри нас самих.

Меня зовут Елена Солнечная, я посвятила жизнь тому, чтобы помогать людям находить этот внутренний ответ. Как дипломированный нейрокинезиолог, «хакер страхов и тревог», я создала направление природосообразной психологии, которое учитывает вашу уникальную природу. Я автор книги и Telegram-канала «Женской мудрости на каждый день», а также разработчик мотивирующей методики «Ресурсный квадрат». Более 15 лет я делюсь своим опытом в качестве эксперта на федеральных телеканалах: Россия 24, 1Первый, РБК-ТВ, РЕН-ТВ, МИР. За моими плечами более 20 лет успешной предпринимательской деятельности с двумя золотыми медалями за заслуги в этой области.

Моя экспертиза подтверждена не только в тиши кабинета, но и на крупнейших публичных площадках страны. Я являюсь спикером топовых федеральных событий, таких как Московский урбанистический форум в Лужниках, форумы «Муус Устар» в Якутии, «ПроДФО» на Сахалине, «Бодипозитив Россия» в Казани и Международный форум «Женский бизнес. Путь к успеху» в Москве. Кроме того, я являюсь почётным резидентом, экспертом и наставником для женщин в Союзе содействия женскому предпринимательству, участвую в Федеральной образовательной программе «Мама-предприниматель».

Мой путь гармонии нашёл своё признание и в мире высоких достижений: я являюсь хедлайнером федерального значения, а также конкурса красоты «MRS World Russia 2024», вошедшего в Книгу рекордов Гиннеса по России. В этом году, пройдя серьёзный отбор среди 147 участниц со всей страны, я удостоилась короны Миссис «Леди гармония 2025». Этот опыт стал для меня не только личным триумфом, но и живым доказательством эффективности моих методов обретения целостности.

Вместе с мужем с опорой на нейрокинезиологические методики мы создали что-то особое – трансформационный интенсив в формате игры «Духовная механика» (<https://duhmech.ru>). Это уникальный инструмент для расширения сознания и раскрытия сверхспособностей, которые помогают преодолевать жизненные и бизнес-вызовы в эпоху неопределённости. Вы можете прямо сейчас протестировать свой потенциал на сайте проекта!

А ещё я уже третий год веду клуб «Новая Жизнь» для поддержки женщин в жизни и в бизнесе, помогая преодолевать стрессы и горе жёнам наших защитников – участников СВО (elenasun.ru/club).

Нейрокинезиология для меня – не просто метод терапии, это филигранное искусство диалога с вашим глубинным «Я» через язык тела. Сегодня это один из самых передовых методов быстрого обнаружения

и устранения причин негативных переживаний людей XXI века, через переобучение нейронов головного мозга и выстраивание новых нейронных связей.

С какими же запросами я помогаю справляться? Этот метод особенно эффективен для быстрого избавления от целого спектра состояний, мешающих жить полной жизнью:

- от тревог за будущее и настоящее до панических атак и депрессии;
- от хронического стресса и накопившейся усталости, включая усталость от материнства;
- от неуверенности в себе, потери интереса к жизни и сомнений в партнёрских отношениях;
- от постоянного беспокойства за здоровье, финансы и будущее детей.

В основе этого подхода лежит мудрая связь двух наук: нейробиологии и кинезиологии. Наше тело – живая биография, которая хранит память обо всех пережитых стрессах и радостях. Невысказанные эмоции, старые обиды или страхи буквально вписываются в наши мышцы, создавая блоки и нарушая ток жизненной энергии. Мозг, пытаясь нас защитить, выстраивает нейронные связи, закрепляющие эти паттерны, – даже если они давно устарели и мешают нам жить полноценно. Отсюда появляются сомнения, тревога, стресс, неуверенность в себе, беспокойство за будущее или за здоровье, переживания за финансовую составляющую жизни и бизнеса, боязнь вступать в новые отношения, появляются сомнения в партнёрстве, а дальше это скатывается к депрессии и паническим атакам, мешающим нам жить.

Моя задача как нейрокинезиолога – быть вашим проводником к этим скрытым «записям», вернуть себе внутренний комфорт, радость и удовольствие прямо сейчас. Используя мышечное тестирование – уникальный биологический индикатор, мы получаем прямой доступ к бессознательному. Мышца, ослабевая или сохраняя тонус в ответ на вопрос, с ювелирной точностью помогает определить истинный корень проблемы, минуя все защитные барьеры сознания. Это похоже на настройку рояля: важно найти именно ту струну, что расстроилась, и тогда новые горизонты для нас будут достижимы уже сейчас.

Дальнейшая работа – это бережное «перепрограммирование». Через специально подобранный спектр инструментов происходит мягкая, но глубокая перезагрузка нервной системы. Мозг получает новый опыт и создаёт свежие, здоровые нейронные связи. В результате вы не просто проговариваете проблему, а проживаете её трансформацию на телесном уровне, возвращая себе состояние внутреннего комфорта, лёгкости и целостности.

Это безопасное и удивительное путешествие к себе, где итогом становится не просто отсутствие боли, а обрётённая ясность ума, свобода от старых ограничений и способность идти по жизни с уверенностью, слушая тихий, но безошибочный голос собственной интуиции.

Чтобы погрузиться в эту практику, я приглашаю вас в моё сообщество «Женская мудрость на каждый день» (<https://t.me/elenasunclub>), где мы ежедневно делимся практиками и советами для обретения гармонии.

А чтобы получить максимально быстрый и глубокий результат, я с большим удовольствием приглашаю вас пройти

наш однодневный интенсив «Духовная Механика» (<https://duhmech.ru>), который является продолжением нашей работы над открытием ясности и сверхвозможностей человека в современных условиях управления реальностью на всех уровнях сознания, подсознания и тела. Попробуйте себя понять, принять и проявить, сняв ограничивающие убеждения и тревогу за будущее с помощью осознанности, веры и нейрокинезиологических методов уже сейчас!

Каждые 2 недели он проходит в центре Москвы, и в этом году последний раз будет проходить 30.11.2025.

Интересно? Тогда начнём это путешествие к вашему истинному «Я» вместе!

Елена Солнечная (<https://elenasun.ru>)





Мария и Андрей Ульяновы, сооснователи компании «САНТА СНГ», – новаторы, стоявшие у истоков развития натуральной фармацевтики в России. В начале 1990-х именно с их активным участием на российский рынок пришли мультивитаминные комплексы «Витрум». А уже в начале 2000-х компания представила потребителям капли «Кармолис» – натуральный препарат на основе эфирных масел лекарственных растений. Этот уникальный состав стал основой для целого семейства продуктов, объединённых общей философией: поддержка здоровья с помощью сил природы. Сегодня «САНТА СНГ» продолжает развивать направление натуральных средств, сочетая проверенные традиции и современные разработки. О 25-летию бренда «Кармолис» в России, научных исследованиях и ближайших планах – в интервью с президентом компании, Марией Ульяновой.

«Кармолис» – 25 лет в России

Мария и Андрей Ульяновы:
О СИЛЕ ТРАДИЦИЙ, ИННОВАЦИЯХ И ЗАБОТЕ О ЗДОРОВЬЕ

ОТ НАУКИ К ФАРМАЦЕВТИКЕ

– Мария Ильинична, в этом году бренд «Кармолис» отмечает 25 лет на российском рынке. Как вы пришли в фармацевтику, ведь вы по образованию физик?

– В начале 1990-х, когда многое менялось, нам с мужем нужно было принимать важные решения. Мы оба – физики, расставаться с наукой не хотелось. При выборе направления опирались на привычные нам принципы: точность, системность, научный подход. Так мы пришли в фармацевтику.

Сначала занялись продвижением многокомпонентных витаминных комплексов «Витрум»; проект оказался успешным, этим мы завоевали доверие со стороны рынка. Вскоре австрийская компания Dr. A&L Schmidgall и швейцарская Iromedica AG предложили нам партнёрство. Мы тщательно изучили состав препаратов бренда «Кармолис», убедились в их эффективности – так началась большая история.

СТАРИННЫЙ РЕЦЕПТ МОНАХОВ-КАРМЕЛИТОВ

– Состав «Кармолис» возник много веков назад. В чём его уникальность?

– Рецепт появился на склонах горы Кармель (на территории современного Израиля) в первых кармелитских монастырях, славившихся своими познаниями в медицине. Благодаря уникальному микроклимату этих мест, где рядом произрастают растения из разных природных зон, монахами-кармелитами был создан уникальный комплекс эфирных масел десяти лекарственных растений: тимьян, шалфей, лаванда, китайская корица, гвоздика, лимон, анис, цитронелла, мускатный орех и мята, где каждый компонент

дополняет и усиливает друг друга. Рецепт передавался монахами строго внутри ордена кармелитов и постепенно распространился в монастырях Европы, а позднее его выкупила австрийская компания Dr. A&L Schmidgall, официальными партнёрами которой мы стали. Так появился натуральный лекарственный препарат Кармолис капли.

Мы бережно сохраняем формулу Кармолис, пришедшую к нам из глубины веков, используя при этом современные технологии производства.

Когда капли «Кармолис» впервые представили врачебному сообществу в России, их универсальность вызвала вопросы. Мы провели ряд исследований, в том числе в НИИ гриппа, подтвердивших противовирусную, антимикробную, иммуномодулирующую и общеукрепляющую активность состава, а также широкий спектр действия лекарственного препарата при внутреннем и наружном применении. Капли подтвердили высокую эффективность при лечении заболеваний верхних дыхательных путей, при стрессе и нарушениях сна, а также при дискомфорте в желудке. Препарат действительно многофункциональный.

Приём эфирных масел внутрь возможен только при высокой степени очистки, именно такая технология используется при производстве капель.





ОТ КАПЕЛЬ К ШИРОКОЙ ЛИНЕЙКЕ

Со временем формула «Кармолис» стала основой для новых продуктов, сохраняющих природную эффективность и удобство применения.

Так появились леденцы «Альпийская карамель», они мягко поддерживают комфорт в горле, и капсулы «Альпийское масло», в состав которых дополнительно входят витамины А, Е, С и цинк – для поддержания организма в сезон простуд.

«Мы понимаем, что современный человек живёт в быстром темпе, – говорит Мария Ульянова. – Поэтому создали удобные форматы – капсулы и леденцы, которые легко взять с собой. Они не содержат спирта, подходят водителям и тем, кто в пути».

ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ – БЕЗ ПОТЕРИ КАЧЕСТВА

– Как вы приняли решение о переносе производства в Россию и почему это стало актуальным именно для вас?

– В 2019 году локализация ещё не была таким заметным трендом, как сейчас, но мы интуитивно понимали: для стабильности и развития важно иметь производственную базу внутри страны.

Сначала занялись переносом основного продукта – капель «Кармолис», и это оказался непростой длительный процесс. Работа с эфирными маслами предполагает высокий уровень сложности: они летучие, чувствительные к температуре, малейшее отклонение в технологии может повлиять на эффективность препаратов. Весь процесс переноса производства проходил под пристальным контролем наших австрийских партнёров, ведь для нас принципиально важно было сохранить качество на уровне оригинала. Позже, уже наладив выпуск капель, мы нашли партнёра, чья мощности и технологическая культура позволили нам запустить производство леденцов на основе формулы Кармолис под новым брендом «Альпийская карамель».

Сегодня мы производим наши продукты в России, сохраняя качество и оригинальную рецептуру, и это одно из наших ключевых конкурентных преимуществ.

НОВИНКИ И РАЗВИТИЕ ЛИНЕЙКИ

– В 2025 году вы представили сразу несколько новых продуктов. Расскажите о них подробнее.

– Мы выпустили капсулы «Альпийское масло» и три новых вкуса леденцов «Альпийская карамель»: «Эвкалипт», «От укачивания» и «Энергия».

Особенность леденцов «Энергия» в том, что они не содержат традиционную формулу «Кармолис» – это отдельная концепция. Мы увидели потребность в натуральной альтернативе энергетикам.

Леденцы «От укачивания» быстро завоевали популярность у семей с детьми и у активных путешественников. Продуктом заинтересовались некоторые авиакомпании, а также сеть АЗС «Лукойл», где теперь их можно найти в продаже – это удобно в дороге.

«Альпийская карамель Эвкалипт» – это обновлённый формат любимых пастилок «Кармолис» в удобной компактной упаковке.

В ассортименте есть и отдельная линейка – «Альпинола», леденцы на основе 20 лекарственных растений, противовоспалительное действие усилено эфирным маслом горной альпийской сосны, что актуально в сезон простуд.

ВДОХНОВЛЯЯСЬ БУДУЩИМ

– В этом году вы расширили продуктовую линейку. Какие планы на будущее?

– Сейчас мы работаем над специальной серией леденцов для здоровья голоса. Эта идея родилась благодаря нашей дружбе с артистами, театрами, творческими коллективами и ведущими фониатрами страны. Уверена, что продукт станет незаменимым для тех, чей голос – инструмент профессии.

Также в разработке – капли для детей с формулой «Кармолис». Мы уделяем особое внимание качеству, натуральному составу, безопасности и удобству применения в детском возрасте.

Кроме того, мы проводим исследования, направленные на поддержку здоровья в реабилитационный период. Капли уже рекомендованы в процессе восстановления после перенесённой COVID-19 в качестве компонента комплексной реабилитации. Также мы участвовали в XXII Международном конгрессе «Реабилитация и санаторно-курортное лечение – 2025», капли включены в клинические рекомендации по нормализации сна в рамках реабилитации участников СВО.

Мы любим своё дело, искренне верим в силу природы и с вдохновением создаём продукты, которые помогают людям заботиться о здоровье. Идей – много, планов – ещё больше. Мы с радостью продолжаем развивать наш бренд.

www.carmolis.ru

Беседовала Анна Добрынина



A professional portrait of Svetlana Mal'tseva, a woman with brown hair pulled back, blue eyes, and light pink lipstick. She is wearing a dark blue pinstriped blazer over a black top, with a silver wreath-shaped brooch on her left lapel and a small earring. Her hands are clasped in front of her, and she is wearing a ring on her left hand. The background is dark and out of focus.

Светлана Мальцева,
MALTILOG:

«PR – нематериальный,
но очень ценный
актив»

Коммуникационное агентство полного цикла MALTILOG было основано в 2014 году. Сегодня оно предоставляет весь спектр услуг – от аналитики информационного поля и разработки стратегии до реализации, сопровождения и контроля на всех этапах.

Экспертные коммуникационные поля агентства разнообразны и многоплановы. Это архитектура и дизайн, охрана труда и устойчивое социальное развитие, ресторанный бизнес, виноделие и многое другое. Среди клиентов агентства – международные и российские компании, министерства и ведомства.

По словам основателя и руководителя агентства Светланы Мальцевой, название MALTILOG было выбрано неслучайно: «Во время моей учёбы в аспирантуре по философии я познакомилась с термином “малтилог”, обозначающим коммуникации обширных социальных структур, достигающих согласованного видения будущего и совместно выстраивающих путь к его достижению. Я тогда работала в качестве PR-директора галереи интерьеров и дизайнера и на тот момент понимала, что следующим шагом будет основание собственного коммуникационного агентства именно под этим названием – MALTILOG».

О миссии коммуникации, о современных трендах и о будущем PR мы беседуем со Светланой Мальцевой.

– Так или иначе, в современном мире все ежедневно ощущают его нестабильность. Насколько для вас в этой связи меняется конъюнктура рынка и проектов в целом?

– Каждому виду коммуникации всегда сопутствует коммуникационный шум, офлайн и онлайн. Наша задача как PR-специалистов – понимать и разрабатывать не только стратегию развития для компаний, но и видеть риски подобных коммуникационных шумов, работать с ними эффективно.

В качестве примера могу привести один из кейсов. Долгое время моё агентство сопровождало Всероссийскую неделю охраны труда. Благодаря работе команды и всех партнёров нам удалось не просто создать новое международное мероприятие, мы смогли вывести его на совершенно другой уровень в стране, привлечь внимание к теме, которую на тот момент никто до этого до конца не понимал, даже представители СМИ, за исключением узкопрофильных изданий.

Когда случился COVID, все успешно функционирующие на тот момент бизнес-модели прошли серьёзные испытания, антикризисные стратегии коммуникации во многих компаниях были не готовы к тому, что происходило. По опыту скажу, что в подобные турбулентные времена бюджет на PR часто попадает под сокращение, управляющий менеджмент не учитывает тот факт, что коммуникации – это непрерывный процесс, а если шум его подавляет, в дальнейшем становится репутационно сложнее с ним работать. Так или иначе, кризис затронул всех, и агентство в том числе. Отчёты об устойчивом развитии, над которыми мы тоже работаем, обрели новый виток в своём развитии и значимость.

В этот сложный период родился мой личный новый проект, связанный с темой культуры потребления вина Giraffe Décor, который является резидентом программы «Сделано в Москве», осуществляемой для поддержки локальных предпринимателей правительством Москвы.

Каждый сложный кризисный момент подталкивает нас двигаться дальше и не опускать руки, новый путь открывается тем, кто готов по нему идти. Это напоминает нам о теории многополярного мира А.Г. Дугина, об этногенезе и о пассионарности, о которой писал Л.Н. Гумилёв. На глубинном уровне работа с коммуникациями должна учитывать все эти аспекты.

– Как вы считаете, какая ответственность лежит сегодня на PR-специалистах? В чём их сверхзадача?

– Что касается конъюнктуры рынка, связи с общественностью всегда были сложной отраслью – многие не знают, ни как её классифицировать, ни как измерить её ценность во времени, а развитие социальных сетей и усиление присутствия ИИ в нашей повседневной жизни ещё больше размыло эти границы. То, что раньше сводилось к рассылке пресс-релизов, мониторингу СМИ и публикации статей, превратилось в индустрию, охватывающую практически все аспекты бизнеса и изменившую привычные нам коммуникации.

20 лет назад в университетах мы говорили о том, что PR сводится к нескольким основным концепциям, в рамках которых он работает над привлечением и построением связей и отношений между компаниями и общественностью на различных платформах, защищает репутацию личности/компаний, создаёт контент для повышения узнаваемости бренда.

Ландшафт связей с общественностью на сегодняшний день меняется быстрее, мы являемся потребителями огромной массы контента, не важно, в какой точке мира находимся. Наше сообщение достигает получателя сквозь коммуникационный шум мгновенно. Сегодня это особенно важно, поскольку наши сообщения должны выделяться среди океана контента, который потребляет аудитория по всему миру, независимо от своего местонахождения. И как специалисты по связям с общественностью мы несём ответственность за то, чтобы контент, которым компания делится

с клиентами, был точным, эффективным и инновационным. PR-специалисты обязаны мыслить нестандартно, создавать и разрабатывать креатив – теперь это часть стратегической работы, это советники компаний, её амбассадоры, её нематериальный актив.

Коммуникации уже давно перестали быть стандартным двусторонним процессом от отправителя к получателю, теперь это многонаправленный динамичный процесс с построением отношений и укреплением доверия посредством малтилога и прямого взаимодействия с аудиторией.

– Светлана, можете сделать прогноз, как отрасль PR будет развиваться в ближайшие 10 лет?

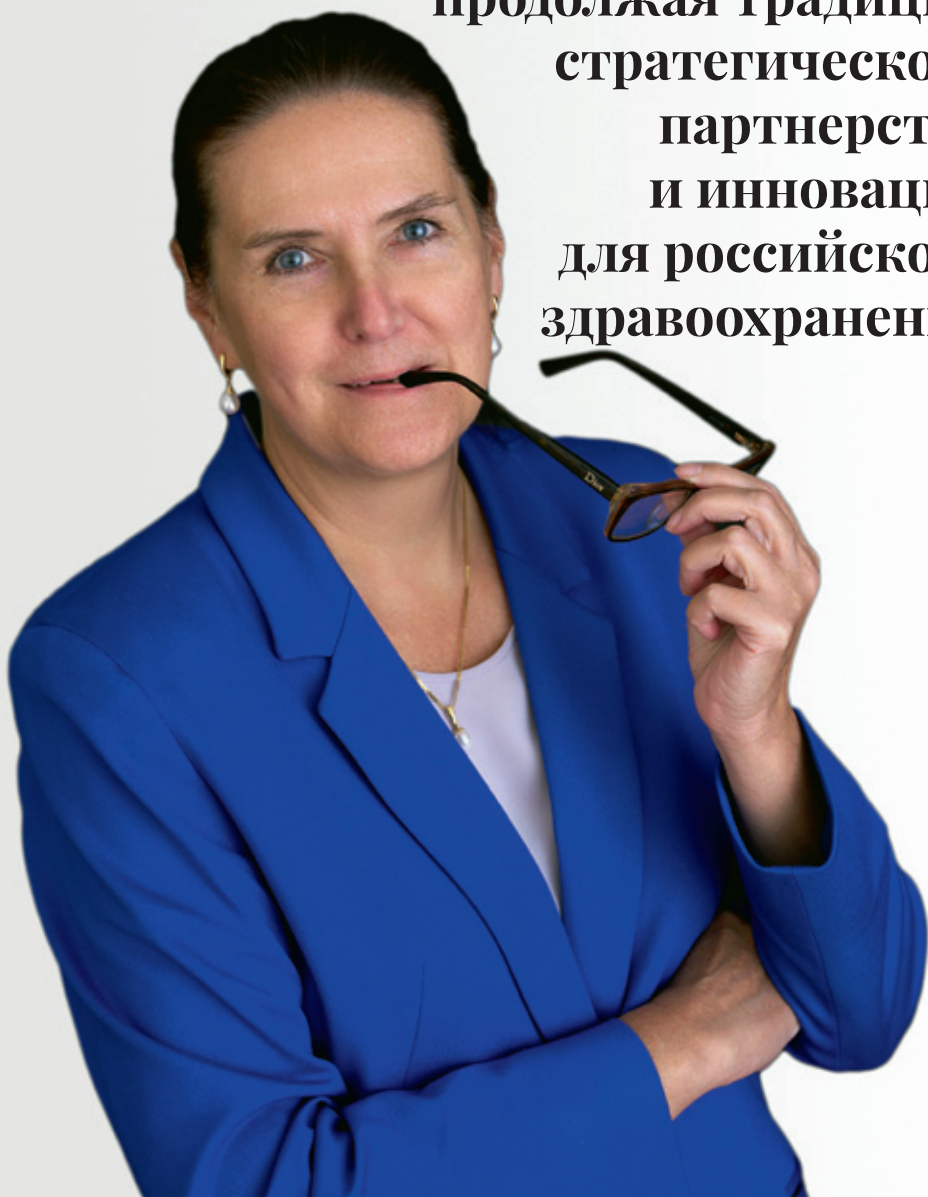
– Я уверена, что PR будет ещё больше интегрирован с ИИ, будет выполнять стратегическую роль бизнес-консультанта и ещё больше должен будет фокусироваться на аутентичную, целенаправленную коммуникацию в век размытых информационных границ. Я ожидаю перехода к более гибким стратегиям: речь пойдёт не о soft skills, основанных на данных, росте числа собственных СМИ и острой необходимости разработки и использования этических методов работы с непроверенной информацией.

Безусловно, технологии автоматизируют многие задачи, но человеческий фактор останется важнейшим для управления репутацией в долгосрочной перспективе, для ориентирования в сложных социальных проблемах.

При этом вырастет роль PR-кампаний, которые станут более персонализированными, направленными на конкретную аудиторию с помощью адаптированных сообщений на различных платформах. Важным фактором станет значимость философского понятия «самости». Краеугольные аспекты этики и прозрачности коммуникаций займут важное место и будут иметь решающее значение для поддержания веры и целеполагания. И, конечно, «точкой сборки» станет пространство для обучения как действующих специалистов, так и будущих.

Беседовал Вячеслав Колесников

SENTISS – продолжая традиции стратегического партнерства и инноваций для российского здравоохранения



– Елена Борисовна, для начала обозначьте портфель продуктов компании Sentiss, расскажите о производстве и научно-исследовательском центре.

– Sentiss – это международная компания с 35-летней историей на российском рынке, чье имя стало синонимом качества в офтальмологии. Наш портфель включает более 30 препаратов, покрывающих ключевые направления: от лечения глаукомы, катаракты и инфекционных заболеваний до послеоперационной реабилитации, терапии синдрома «сухого глаза» и профилактики «эпидемии века» – миопии.

Мы создаём терапевтические решения с добавленной ценностью – уникальные комбинации действующих веществ, пролонгированное действие, удобные формы применения, что повышает приверженность пациентов и комплаентность лечения.

Вся наша продукция выпускается на собственном современном заводе в Индии, который сертифицирован по строжайшим международным стандартам GMP ЕС и ЕАЭС. Это гарантирует безупречное качество и безопасность наших препаратов. Наш научно-исследовательский центр фокусируется на адаптации и усовершенствовании существующих составов, поиске новых комбинаций и расширении терапевтических показаний, чтобы отвечать на самые актуальные вызовы, стоящие перед врачами-офтальмологами по всему миру и в первую очередь в России.

– Как вы формируете культуру инноваций внутри компании: есть ли «свободный потолок» для идей? Как поддерживаете сотрудников, которые предлагают нестандартные решения?

– Для нас в Sentiss инновации являются фундаментальным принципом, встроенным в ДНК компании. Мы сознательно уходим от стратегии «me too», понимая, что создание дженериковых препаратов, ничем не отличающихся от аналогов, – это малоэффективный путь. Вместо этого мы с самого начала, на этапе разработки продукта, ищем ту самую изюминку – уникальное свойство, которое сделает его более эффективным, удобным для пациента или позволит охватить новую аудиторию, например педиатрическую.

Что касается «свободного потолка», мы, скорее, говорим о стратегическом фокусе. Фармацевтический рынок не безграничен, но пространство для улучшений и поиска уникальных ниш довольно обширно. Даже в узком сегменте можно создать продукт, который завоюет признание специалистов и станет востребованным среди пациентов, предлагая им более персонализированные варианты лечения.

У нас есть конкретные механизмы для этого. Мы создали среду, где каждая нестандартная идея находит поддержку, но

Sentiss – международная фармацевтическая компания, специализирующаяся на разработке, производстве и дистрибуции высококачественных лекарственных средств, направленных на улучшение и поддержание здоровья глаз и ЛОР-органов. Приверженность инновациям и постоянное расширение портфеля препаратов позволяют Sentiss удерживать лидирующие позиции на рынке.

В последнее время компания значительно обогатила свой ассортимент, включив в него новые офтальмологические средства для предупреждения глазных инфекций и лечения глаукомы, отвечая потребностям специалистов в области медицины. Гарантируя высокое качество, все товары Sentiss изготавливаются в абсолютно стерильных условиях и подвергаются строгому контролю, что предоставляет врачам возможность результативно решать задачи, возникающие в их повседневной работе. О выходе на новые терапевтические направления, развитии социально значимых проектов и амбициозных целях мы поговорили с генеральным директором ООО «Сентисс Рус» Еленой Платоновой.

ценим не только предложение, а готовность автора проработать его и взять на себя ответственность. Поощряем предпринимательское мышление – когда сотрудник чувствует личную причастность к проекту.

Яркий пример – наш внутренний конкурс на названия препаратов. Победители получают не только материальное вознаграждение, но и ощущение прямого вклада в бренд компании.

Для инициативных сотрудников мы предоставляем доступ к ресурсам, наставничеству и экспертизе разных отделов. Мы активно поощряем кросс-функциональное взаимодействие, ведь прорывные идеи часто рождаются на стыке дисциплин.

Мы постоянно исследуем смежные и перспективные для компании направления, такие как ОТС-препараты и средства для здорового образа жизни. Эта работа ведётся с учётом меняющихся социальных трендов и запросов новых поколений, что создаёт пространство для реализации самых смелых идей наших сотрудников.

– Когда Sentiss выходит на новые терапевтические направления, например ЛОР или гастроэнтерологию, как вы определяете приоритеты? Что важнее – масштаб, потенциал влияния на качество жизни, технологическая сложность или что-то другое?

– Для нас это всегда сбалансированное стратегическое решение, где мы учитываем несколько факторов. Безусловно, мы анализируем рыночный потенциал и коммерческую устойчивость новых продуктов. Однако ключевым критерием, своего рода фильтром, для Sentiss остаётся возможность реально повлиять на качество жизни пациентов. Мы приходим в те области, где наши существующие компетенции и фармацевтическая экспертиза позволяют закрыть конкретные, часто нерешённые проблемы врачей и пациентов.

Именно поэтому офтальмология была и остаётся нашим флагманским направлением – здесь мы накопили глубочайший опыт и понимание потребностей. Этот же принцип мы применяем при расширении портфеля, например в ЛОР-практике. Вход в новую нишу для нас – это не просто запуск продукта. Это создание полноценной экспертизы: от глубокого погружения в специфику заболеваний до организации производства, которое гарантирует высокое качество и доступность наших препаратов.

Что касается личной мотивации, помимо объективных рыночных законов, для меня и для команды мощнейшим драйвером остаётся наша социальная миссия. Предотвращение слепоты в тех случаях, когда это возможно, поиск решений для массовых социально значимых заболеваний и минимизация последствий гло-

бальной цифровизации для зрения – вот что заряжает нас на поиск прорывных методов лечения.

– Сейчас многие организации ставят себе в качестве ключевых ESG-цели и социальную устойчивость как неотъемлемую часть бизнеса. Есть ли у вас такие планы?

– Для нас принципы ESG – это не просто задачи, а естественное развитие нашей многолетней философии ответственности. Мы выстраиваем комплексную программу, которая охватывает все аспекты: от экологии производства до поддержки уязвимых групп населения.

На международном уровне мы воплощаем эту стратегию через конкретные инициативы. Наш завод в Индии стал примером применения зелёных технологий: здесь экологические принципы реализуются на практике. Солнечные панели, установленные на предприятии, ежегодно производят 350 000 кВт·ч электроэнергии, снижая выбросы CO₂ на 300 тонн. Кроме того, завод оснащён современной системой рециркуляции воды, которая позволяет повторно использовать очищенную воду и эффективно сохранять этот важный ресурс.

Эти усилия были высоко оценены: компания Sentiss получила Золотую награду на 14-й премии EXCEED Environment Award 2023, учреждённой Фондом устойчивого развития Министерства лесного хозяйства и окружающей среды Индии в категории «Устойчивость окружающей среды», что является признанием нашей системной работы.

Однако устойчивое развитие для нас – это не только экология, но и ответственность перед обществом. В России мы сосредоточили свои усилия на социальных проектах, которые реально меняют жизнь людей. Уже 15 лет наша корпоративная инициатива – программа «Зоркие сердца» – поддерживает слепых и слабовидящих детей. Проект, трижды отмеченный национальной премией «Лучшие социальные проекты России», развивается по трём ключевым направлениям: медицинская помощь, улучшение качества жизни и социальная адаптация детей.

Для нашей команды особенно ценно то, что проект давно перерос в личную историю – около трети сотрудников участвуют в проекте как волонтеры, вовлекая в эту работу своих близких и партнёров.

Адаптируясь к новым вызовам времени, мы продолжаем расширять горизонты социальной ответственности. Так, в ответ на растущую цифровизацию мы запустили в России социально-образовательный проект «Жизнь в эпоху гаджетов», помогающий людям гармонично адаптироваться к цифровой среде, не жертвуя здоровьем глаз.

– Что из того, что ранее считалось временным решением или временным компонентом стратегии у Sentiss, стало постоянным? И как это изменило компанию?

– Отличный вопрос, который заставляет оглянуться назад. Главная трансформация – глубокое партнёрство с медицинским сообществом. В начале 1990-х, когда мы только выходили на российский офтальмологический рынок, взаимодействие с врачами было необходимостью: нужно было понять, какие препараты и решения востребованы в новых реалиях. Это был ответ на вызовы формирующегося рынка.

Постепенно эта практика укоренилась и стала неотъемлемой частью нашей деятельности. Сегодня мы не просто получаем обратную связь, мы реализуем совместные проекты: участвуем в клинических исследованиях, экспертных советах и организуем образовательные программы. Это позволило нам перейти от роли поставщика к статусу стратегического партнёра и со-разработчика решений.

Такая эволюция полностью отвечает современным задачам российского здравоохранения. Если раньше мы закрывали текущий дефицит, то сегодня создаём устойчивую систему доступности передовых медицинских технологий. Мы не просто поставляем препараты, мы даём врачам инструменты для повышения эффективности лечения, а это напрямую улучшает качество жизни пациентов.

– 35 лет работы на российском рынке для компании – срок более чем внушительный. Однако всегда хочется развиваться и ставить новые цели. Поделитесь дальнейшими планами Sentiss: какой вы представляете компанию в 2100 году?

– Наши планы амбициозны и многослойны: экспансия в новые терапевтические области, повышение компетенций в офтальмологии, устойчивое развитие и социальные инвестиции. Однако главной целью остаётся формирование безусловного доверия ко всем направлениям нашей работы – со стороны врачей, пациентов, партнёров и сотрудников.

Если заглянуть в будущее, я вижу Sentiss компанией, чьё имя стало синонимом качества и надёжности в фармацевтике. Чтобы, услышав имя Sentiss, люди сразу понимали – это гарантия современных решений для сохранения зрения и здоровья.

Что касается горизонта планирования – 2100 год действительно кажется футуристичным. Но я уверена: секрет долголетия, будь то жизнь человека или компании, заключается в сбалансированном развитии и осмысленной миссии. Для нас это означает каждодневную работу над тем, чтобы современные терапевтические решения были доступны там, где они больше всего нужны.

Беседовала Алина Волкова

В запутанных имущественных спорах и предбанкротных рисках, где сталкиваются интересы предпринимателей и бывших супругов, адвокату приходится быть и стратегом, и провидцем. Будь то защита бизнесмена, погрязшего в бракоразводном процессе, или компании, балансирующей на грани банкротства, задача юриста – выявить все скрытые уязвимости и превратить их в преимущество. В современном мире раздел имущества всё чаще превращается в инструмент давления на бизнес: оппоненты прибегают к изощрённым уловкам, чтобы обратить активы в свою пользу, – и здесь только проницательный и профессиональный юрист сможет одержать победу. Опытный адвокат по разводам Мария Смирнова в интервью нашему изданию поделилась секретами идеального баланса в адвокатской стратегии при разделе имущества, рассказала о том, какие уроки преподнесли ей годы практики, наполненные сложными и запутанными делами, а также дала рекомендации по защите от недобросовестных действий при разделе активов.



Мария Смирнова:

«При любых обстоятельствах крайне важно расходиться по-мирному»

– Мария, сейчас всё больше клиентов обращаются к адвокатам превентивно, задолго до кризисных ситуаций. Есть ли у вас собственный формат юридической проверки для семей и предпринимателей – своего рода профилактика имущественных и предбанкротных рисков?

– Что касается проверки предбанкротных рисков компаний, я вижу, что жёны руководителей действительно стали более ответственными и дальновидными. Важно

отметить, что супруг не обязательно должен быть владельцем бизнеса, ведь субсидиарная ответственность распространяется и на директоров, и на тех, кто реально принимает решения.

Что мы делаем? Мы проводим тщательный аудит личного имущества, изучаем источники его приобретения, анализируем учредительные документы и коллективные договоры. Наша цель – максимально обезопасить личное имущество семьи в

случае банкротства. К сожалению, нередко супруги регистрируют бизнес-активы как личное имущество, закладывают их в банках, многократно перезакладывают, подвергая себя огромному риску.

– В своей адвокатской практике вы наверняка сталкивались с ситуациями, когда раздел имущества используется как инструмент давления на бизнес. За последний год какой самый нетипичный

кейс вы защищали, в котором раздел имущества пытались применить как финансовую ловушку, и как вы её нейтрализовали?

– Примерно год назад я защищала интересы супруга в деле, поразившем своей циничностью. У супруги, казалось бы, типичной домохозяйки, неожиданно появился спонсор, который, как выяснилось, являлся прямым конкурентом моего доверителя. И через раздел имущества он пытался войти в бизнес моего клиента. Мы называем такие кейсы «рейдерские захваты через раздел имущества».

Как нам удалось отстоять свои позиции? К счастью, мы получили предварительное предложение о разделе, что позволило оперативно принять превентивные меры непосредственно на предприятии. Мудрость моего доверителя заключалась в готовности к конструктивным переговорам. Подобные дела – настоящая война, где на кону стоит судьба бизнеса. Поэтому ключевой тактикой стало создание надёжных заградительных барьеров для защиты активов.

Мы работали над взысканием дебиторской задолженности, демонстрируя оппонентам, что получение денежной компенсации гораздо выгоднее, чем попытка войти в состав участников. Параллельно мы собирали информацию о сложных, запутанных сделках, выстраивая многоходовую шахматную партию, чтобы одержать верх в этой непростой борьбе.

– Какие юридические дыры или лазейки чаще всего используют противоположные стороны при разделе активов, чтобы заранее подстраховаться от претензий? И какие контрмеры вы советуете предпринимать ещё задолго до начала спора?

– При разделе активов супруги часто используют следующие юридические лазейки.

Отсутствие заградительных барьеров в учредительных документах. Если устав и учредительный договор не содержат ограничений, супруг может стать членом общества, что позволяет ему влиять на бизнес и выводить прибыль.

Разделение бизнеса между родственниками. Активы оформляются на разных членов семьи (ООО на супругу, ИП на брата жены, заграничные активы на маму), что затрудняет доказательство их принадлежности общему имуществу. Отсутствие брачного договора усугубляет ситуацию.

Привлечение конкурентов. В случае конфликта и крупных активов конкуренты могут спонсировать супругу для раздела бизнеса, что создаёт дополнительную угрозу.

Для защиты от подобных ситуаций рекомендуется заранее принимать следующие меры:

- Включать в учредительные документы положения о выкупе долей и другие заградительные барьеры.
- Заключать брачный договор, в котором чётко определять порядок раздела

имущества, учитывая различные сценарии (например, рождение детей).

- Избегать оформления активов на родственников и тщательно структурировать бизнес.

В конфликтной ситуации стороны часто не слышат друг друга, что приводит к войне. Отсутствие средств у супруги может привести к поиску спонсоров, в том числе среди конкурентов, что ещё больше усложняет раздел активов.

– Как выстраивается ваша защита для предпринимателя, когда, с одной стороны, активы на виду (недвижимость, доли), а с другой – скрытые (интеллектуальная собственность, бренды, цифровые активы)? Какой должен быть баланс в стратегии раздела?

– При бракоразводном процессе, когда бизнес становится полем битвы, предпринимателю стоит помнить: суды могут запросить всю подноготную, и те же скрытые активы окажутся на виду. Суд волен потребовать раскрытия всех карт – тайное станет явным. Потому, говоря о разделе имущества, необходимо предвидеть «забалансовую историю». Современные бизнесмены не держат все активы на одной организации, а мудро распределяют их, не складывая все яйца в одну корзину.

На этом этапе вопрос уже не в балансе, а в выживании предприятия. Главная задача – сохранить бизнес как единое целое. Однако, представляя интересы супруги, прежде всего необходимо провести трезвую оценку ка поведения супруга в бизнесе, так и самих активов и предприятия. Действительно ли вхождение в состав учредителей организации обеспечит моей клиентке стабильный доход? Или же супруг так враждебно настроен по отношению к ней, что будет всячески препятствовать её участию в бизнесе?

В подобных ситуациях следует оценить действительную рыночную стоимость доли и требовать её выплаты в денежной форме. Ключевым моментом здесь является тщательный анализ. Необходимо чётко спрогнозировать поведение супруга. Если существует риск выдворения из бизнеса, то попытка сохранить долю может оказаться бессмысленной и не принести никакой выгоды. В таком случае целесообразнее получить денежную компенсацию «здесь и сейчас».

Однако в стабильных и перспективных предприятиях, например в арендном бизнесе с отложенной цепочкой получения дохода, приобретение доли может оказаться более выгодным решением в долгосрочной перспективе. Но если супруга не обладает достаточными знаниями и опытом в данной сфере, а супруг решительно настроен исключить её из бизнеса, то получение денежной компенсации представляется наиболее разумным вариантом.

– За последний год была ли ситуация, когда ваша защита привела к тому, что имущественные претензии к вашему клиенту были не просто отклонены, но и перевёрнуты в пользу вашего клиента? Расскажите, как вы этого добились.

– Да, у нас был примечательный случай в деле о разделе имущества между супругами, где фигурировало 18 активов. Супруг, работающий девелопером, предложил разделить поровну не только активы, но и обязательства. Однако, когда мы углубились в них, выяснилось, что ежемесячная кредитная нагрузка клиента составляет 2 млн рублей, а один из объектов, оценённый в 100 млн, фактически является убыточным.

Наша стратегия заключалась в тщательной оценке имущества. Мы провели независимую оценку активов с учётом банковских обязательств и строительно-техническую экспертизу, чтобы доказать необходимость капитального ремонта на одном из объектов, что значительно снизило его стоимость. В итоге мы представили полный объём информации об обязательствах, расходах на содержание помещений и реальных доходах от активов. Это привело к тому, что сторона истца предложила мировое соглашение, превзошедшее наши ожидания.

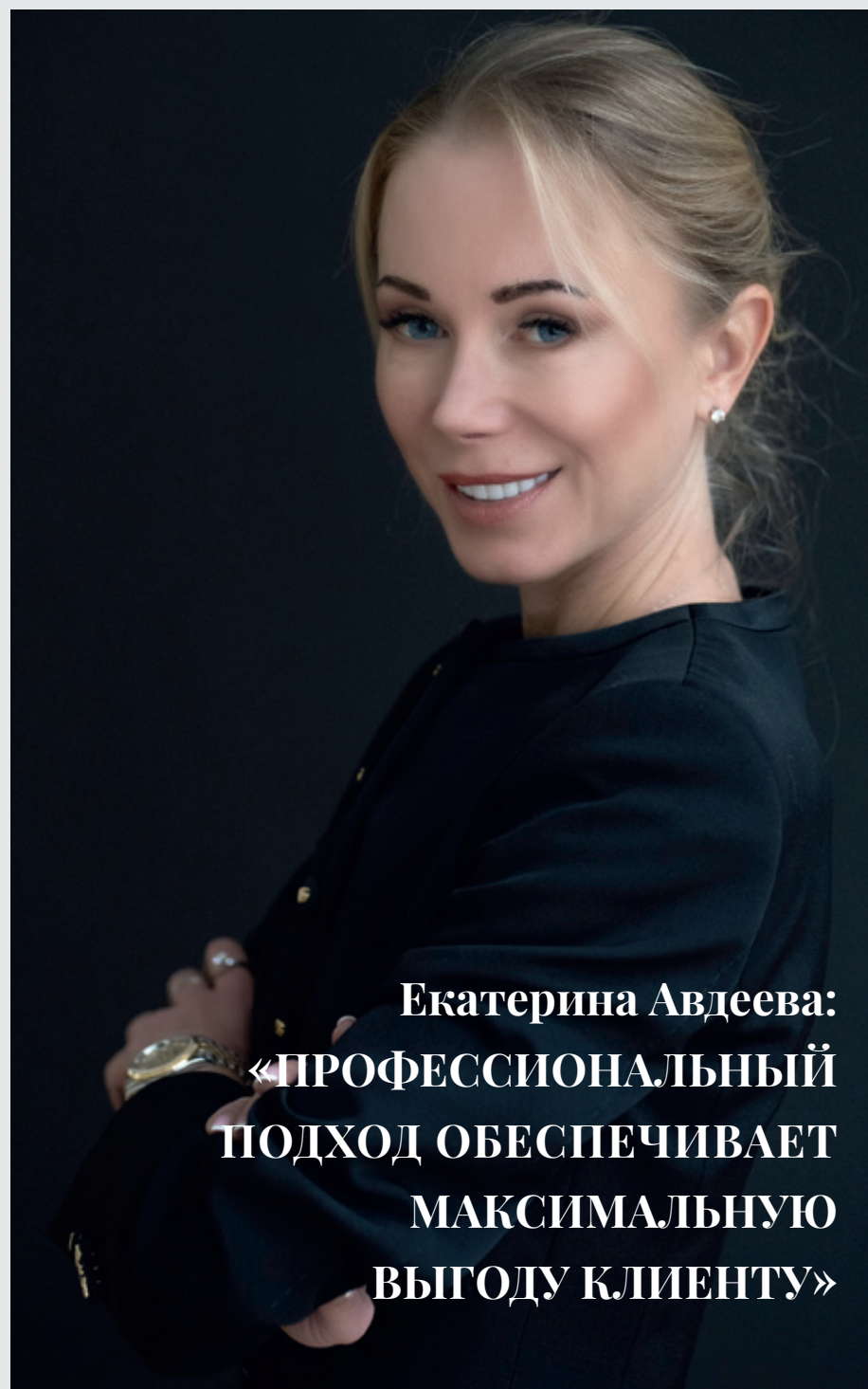
Супруга отказалась от претензий на коммерческие активы, опасаясь долговых обязательств, которые могли быть на неё возложены. В результате супруг передал ей дом и квартиру, а от других коммерческих объектов она отказалась, опасаясь, что в случае неисполнения мужем обязательств ей придётся расстаться с этим имуществом. Этот страх перед долгом сыграл нам на руку, и мы добились впечатляющей победы.

– Мария, если оглянуться на прошедший год, чему вас научили сложные дела? Есть ли профессиональный вывод, который вы теперь даёте молодым адвокатам как совет из личного опыта?

– Безусловно, главный совет – не делайте преждевременных выводов. В современном мире семейного права умение вести переговоры и выстраивать партнёрские стратегии – это самое мощное оружие адвоката. Нередко клиенты поддаются заблуждениям, и наша первоочередная задача – вернуть их с небес на землю, трансформировать эмоции в рациональную плоскость финансовых расчётов. В мире денег царят свои правила: счёту важны баланс и справедливость. Поэтому мой совет: облакайте всё в документальную форму, оперируйте цифрами и стремитесь к договорённости. Это сбережёт нервы, особенно когда речь идёт о людях, которые растят общих детей. И при любых обстоятельствах крайне важно расходиться по-мирному.

Беседовала Алина Волкова

Один из ведущих GR-экспертов страны, председатель совета директоров агентства элитной недвижимости «АСТОРИУС» Екатерина Авдеева превратила корпорацию в новаторскую экосистему, где архитектура, финансы, консалтинг и управление недвижимостью образуют безупречный сервис. «АСТОРИУС» – это не просто агентство недвижимости, консалтинговая компания, девелопер, это эталон высочайших стандартов в сфере премиальной и элитной недвижимости, корпорация, которую всё чаще называют предвестником будущего. Объединяя более 120 партнёров, включая крупнейших застройщиков России, «АСТОРИУС» создаёт ценностно наполненные инвестиционные решения. В интервью нашему изданию Екатерина Авдеева раскрыла секреты этой уникальной экосистемы полного цикла и поделилась профессиональными рекомендациями для инвесторов.



**Екатерина Авдеева:
«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД ОБЕСПЕЧИВАЕТ
МАКСИМАЛЬНУЮ
ВЫГОДУ КЛИЕНТУ»**

– Екатерина Валерьевна, вы не раз выступали на площадках федерального уровня, встречались с Президентом России и в 2025 году были отмечены высокими наградами: благодарностью Президента РФ и медалью МВД «За вклад в укрепление правопорядка». Что для вас лично означает это признание?

– Конечно, приятно, когда результаты твоего труда обретают силу федерального закона, помогают бизнесу, да ещё и получают признание на самом высоком уровне. Нам действительно удалось выстроить конструктивный диалог бизнеса и власти, который позволяет выявлять актуальные проблемы и находить консенсус.

На встрече с Президентом РФ мною было предложено предусмотреть в законодательстве отказ в возбуждении уголовных дел, если налоговая недоимка оплачена в полном объёме до принятия такого решения, что позволило и бизнес защитить от уголовно-правовой сферы, и обеспечить дополнительные поступления в бюджет. Итоги впечатляют и с позиции защиты бизнеса, и с позиции повышения сборов в бюджет.

Срок давности по квалифицированным налоговым составам был снижен – это важно, потому что он стал соответствовать сроку хранения документов, которые как раз и позволяют доказать правоту предпринимателя.

Выявили пробелы в законодательстве, которые позволяли организаторам площадок по продаже «бумажного НДС» зарабатывать, подставляя добросовестных налогоплательщиков, – добились введения ст. 173.3 УК РФ, которая эту лазейку убрала, одновременно обеспечив общественный контроль злоупотреблений.

Помогаем по реальным кейсам: разбираем их на заседаниях экспертного центра, направляем запросы, придаём огласке, консультируем, участвуем в проектировании законов. Нам удалось собрать поистине звёздный состав экспертов, практикующих юристов и учёных.

Когда участились обращения по вопросам сопровождения сделок с недвижимостью: кому-то правильно подобрать финансовые инструменты, кому-то структурировать сделку, кому-то помочь правильно оценить ликвидность, а кому-то сделать и согласовать перепланировку – стало понятно, если объединить все имеющиеся у нас бизнес-юниты вокруг агентства недвижимости полного цикла, получится корпорация, которая будет службой «одного окна» по всем вопросам недвижимости. И вот здесь захотелось задать планку сервису в этой сфере.

– Судя по всему, вы успешно идёте этим путём, ведь ваша корпорация «АСТОРИУС» в 2025 году отмечена высокой наградой: она стала победителем XXI Премии имени П.А. Столыпина в номинации «Прорыв

года» как раз за создание экосистемы эталонных сервисов и утверждение высочайших стандартов качества в сфере премиальной и элитной недвижимости.

– Самое ценное, что есть у нас, это время. Поэтому экономия времени и объединение бизнес-юнитов для обеспечения максимального результата нашему клиенту с гарантией качества – это то, что действительно нужно рынку.

Возможно, сформировать команду, способную обеспечить такой же уровень, смогут и другие. Однако ключевой вопрос заключается в компетентной оценке качества их работы. Для этого необходимо обладать глубокими знаниями и многолетним опытом, которыми, к сожалению, редко обладают действительно заинтересованные лица – собственники и руководители компаний.

К счастью, у меня за спиной годы практики в сфере недвижимости, о сделках с недвижимостью я знаю практически всё, а это значит, что я могу быстро оценить, даёт юрист, финансовый или налоговый консультант профессиональные рекомендации или транслирует заученные шаблоны. Большой опыт позволяет быстро выстроить оптимальную стратегию исходя из запроса клиента, а дальше высококвалифицированный персонал безупречно её реализовывает.

Мой партнёр более 20 лет в строительном бизнесе, он быстро оценивает компетенции архитекторов, инженеров, проектировщиков, дизайнеров, сметчиков, а также результаты их работы. Поэтому к нам смело обращаются и за подбором участка, и за подбором объекта для реконструкции, а также с целью возведения резиденции или апартаментов.

Мы предлагаем экспертную помощь в решении следующих вопросов: покупка и продажа жилой, коммерческой и загородной недвижимости; инвестиции (подбор наиболее ликвидных лотов недвижимости для инвестиций, структурирование сделок, регистрация и наполнение ЗПИФ); консалтинг в сфере недвижимости (правовое сопровождение, структурирование сделок, личные фонды, споры в сфере недвижимости, перепланировки); финансовый и налоговый консалтинг (подбор финансовых инструментов с законной оптимизацией налогообложения за счёт правильной стратегии); управление недвижимым имуществом; проектирование и строительство загородной и коммерческой недвижимости, капитальных объектов и из клеёного бруса; дизайн и отделка жилой и коммерческой недвижимости.

– Возможен ли формат сотрудничества B2B, когда другие юристы, брокеры или девелоперы могут работать с «АСТОРИУС» как с федеральным интегратором?

– Наш тщательно собранный пул экспертов, охватывающий широкий спектр

областей – от права и финансов до архитектуры, строительства и дизайна, а также обширная сеть партнёров, включающая кредитные, лизинговые и страховые компании, девелоперов и других, позволяет нам эффективно помогать в сложных сделках и решать самые нестандартные запросы клиентов.

К нам обращаются и застройщики, с которыми мы работаем не только как агентство недвижимости, мы предлагаем их клиентам комплексные услуги, например по перепланировке, – от разработки дизайн-проекта и архитектурного плана до полного юридического сопровождения для легализации изменений. Более того, мы активно продвигаем законодательные инициативы, критически важные для развития отрасли.

Наша реферальная программа успешно развивается благодаря доверию юристов и брокеров, специализирующихся в других областях. Они уверенно рекомендуют нас своим клиентам для подбора недвижимости или для реализации проектов в сфере проектирования и строительства, зная, что клиент получит качественную услугу, а они заслуженное вознаграждение за рекомендацию, поэтому они открыты к диалогу и взаимовыгодному сотрудничеству.

– В портфеле «АСТОРИУС» уже тысячи объектов, десятки эксклюзивных, а также девелоперские проекты с высоким ROI. Что порекомендуете инвесторам?

– Стоит отметить, что сейчас рынок недвижимости пробуждается. Премиальный и особенно сегмент de luxe не увидел падения – здесь спрос оставался стабильным даже при высоких процентных ставках. Но при нынешнем постепенном снижении ставки ЦБ РФ мы увидим оживление и в премиум, и в бизнес-сегменте. Именно сейчас ещё можно получить эксклюзивные условия, до того, как отложенный спрос будет провоцировать застройщиков быть менее гибкими. Для своих клиентов мы добиваемся максимально выгодных условий.

Недвижимость – традиционно надёжный инструмент инвестирования, и её наличие в портфеле необходимо при условии разумного подхода. Даже приобретая жильё для себя, учитывайте его ликвидность. Ключевую роль играют локация, концепция и предлагаемые сервисы.

Современный покупатель становится всё более требовательным, стремясь получить максимум. При покупке объекта без отделки часто возникают запросы на дизайн и отделку «под ключ», а индивидуальные предпочтения нередко требуют перепланировки. Мы предоставляем первичную консультацию по всем вопросам без увеличения стоимости, а также мы предлагаем решения по защите активов и наследственному планированию.

Мы подбираем в том числе недооценённые активы, которые требуют высокой

квалификации сопровождения, таких как объекты от иностранных инвесторов или недвижимость с незаконной перепланировкой, что может снижать их стоимость. Если вопрос разрешим, мы приводим такие объекты в соответствие с требованиями, превращая их в ликвидные активы, готовые к продаже по рыночной цене.

Инвесторам необходимо тщательно оценивать перспективы объекта, учитывая не только локацию, но и перспективы развития района, наличие аналогичных объектов, общие тенденции и другие важные факторы. Профессиональный подход обеспечивает хороший доход.

– В 2025 году корпорация активно расширила географию проектов: Москва, Санкт-Петербург, Сочи, Крым... Какие новые направления вы считаете стратегически ключевыми?

– Мы регулярно отслеживаем направления, где есть потенциал роста, предупреждаем, где лот не стоит приобретать, если цена уже достигла своего пикового значения. Потенциал зависит от многих факторов. Мы постоянно расширяем географию, при этом работаем только с надёжными девелоперами, так как очень важно предоставить клиенту не просто объект недвижимости, а защищённый, ценностно наполненный актив.

– Вы объединили в своей работе юридическую, финансовую и налоговую экспертизу, архитектуру, дизайн и строительство, GR-опыт и стратегическое видение рынка недвижимости. Ваши дальнейшие планы: какой будет следующая ступень развития «АСТОРИУС»?

– Мы ставим амбициозные планы: хотим создать действительно совершенную экосистему в сегменте премиальной и элитной недвижимости. Поэтому акцент идёт именно на качество и новые продукты, которые выгодны участникам рынка. Например, мы работаем над программой лизинга недвижимости, который для бизнеса может быть не только хорошим финансовым инструментом, но и законным способом оптимизации налогообложения. Многие увидели возможность уйти от аренды к лизингу – с ним ежемесячные выплаты не идут в никуда, а формируют собственность на ликвидный актив. Со страховыми компаниями и кредитными организациями мы прорабатываем программы для отечественных и зарубежных инвесторов. На государственном уровне работаем над программами, которые будут стимулировать инвестиционную активность, привлекать зарубежные инвестиции. Мы регулярно расширяем пул партнёров. Поэтому развиваемся, ставим амбициозные планы и уверенно идём к их реализации.

Беседовала Алина Волкова

ОЛЬГА ЯСТРЕБОВА:

«НАША ЦЕЛЬ – СДЕЛАТЬ “АРГОЛ” СИНОНИМОМ НАДЁЖНОСТИ, ЭКСПЕРТИЗЫ И ИННОВАЦИЙ»



Группа компаний «Аргол» – это надёжный партнёр, предлагающий комплексные решения для уверенного развития бизнеса клиентов. Эксперты компании тщательно изучают рынок, выявляя самые востребованные тренды и предлагая широчайший спектр натуральных ингредиентов для здорового питания, которые не только преобразуют вкус продуктов, но и многократно увеличивают их пользу.

Своей миссией «Аргол» видит развитие пищевой промышленности России через поставку качественных ингредиентов, внедрение инноваций и обеспечение высочайшего уровня сервиса. В интервью нашему изданию генеральный директор Группы компаний «Аргол» Ольга Ястребова рассказала о том, как организация не только смогла адаптироваться к быстро меняющимся реалиям рынка, но и укрепить свои позиции, о создании уникальной корпоративной культуры, где сотрудники остаются верны компании десятилетиями, а также поделилась стратегическими планами, направленными на дальнейший рост и процветание.

– **Ольга Леонидовна, за последнее время рынок торговли претерпевает серьёзные изменения. Как вы адаптировали бизнес-модель компании «Аргол» к новым реалиям – логистика, цифровизация, взаимодействие с онлайн-торговлей?**

– Рынок – это живой организм, он постоянно претерпевает изменения. Недостаточно просто плыть по течению, нужно предвидеть возможные риски и уметь приспособиться к ним. Мы не просто адаптируемся, мы стараемся быть на шаг впереди, всегда имея несколько вариантов, чтобы в случае изменения ситуации быстро переключиться.

У нас разработана целая сеть логистических маршрутов для каждого продукта. Активно применяем искусственный интеллект, который помогает нам анализировать данные и принимать взвешенные решения. А вот с онлайн-торговлей, признаюсь, не сложилось. Мы пробовали, но пока это направление не приносит ожидаемой отдачи. Сейчас решили сделать ещё одну попытку – похоже, в нашем случае онлайн лишь рассеивает фокус и снижает общую эффективность.

Сейчас мы делаем упор на развитие партнёрской сети. Наш многолетний опыт показывает, что личное общение и доверительные отношения с партнёрами – это то, что действительно работает.

– **«Аргол» работает с широким ассортиментом товаров и клиентов. Есть ли направление, которое неожиданно стало драйвером роста за последний год? И как вы решили развивать его?**

– Курс на импортозамещение, взятый многими крупнейшими компаниями российской пищевой промышленности, открыл для нас новую страницу. Мы активно заключаем контракты с отечественными производителями сырья. Зачастую компании, преуспевая в производстве, испытывают трудности со сбытом. Чтобы успешно продвигать сырьё, необходимо не только досконально знать его характеристики и особенности производства, но и глубоко понимать технологические процессы клиента, уметь взвешенно оценивать сильные и слабые стороны продукта, предостеречь от возможных рисков. Это требует высокой квалификации и широты знаний.

К сожалению, не всегда в регионах расположения заводов можно найти специалистов такого уровня, поэтому они обращаются к нам. Мы готовы вывести на российский рынок практически любой продукт при одном условии: он должен соответствовать нашим высоким стандартам качества.

– **Как вам удалось сформировать корпоративную культуру, где сотрудники вовлечены в развитие компании, особенно на складе, в логистике и в торговых подразделениях? И какие механизмы мотивации вы применяете?**

– Корпоративная культура идёт от руководителя, поэтому не найти двух аб-

солютно идентичных компаний. Каждый лидер создаёт свой мир, отражённый в его компании. Даже продавая один и тот же товар, компании могут кардинально отличаться, привлекая совершенно разных клиентов.

В «Аргол» рост происходит органично, мы не спешим. Взяв нового сотрудника, мы даём ему время на укоренение, на адаптацию, прежде чем примем следующего. Люди остаются с нами десятилетиями, и мы действительно становимся единым организмом. Конечно, это имеет свои плюсы и минусы.



Если кто-то переживает трудности, ему даже не нужно говорить об этом – остальные чувствуют это на расстоянии, сопереживают. Поэтому каждый из нас несёт ответственность за атмосферу в компании. Как однажды заметил наш бизнес-тренер: «У вас узкий вход и широкий выход».

Что касается склада и логистики, мы предпочитаем аутсорсинг. Для них мы – важные клиенты, с которыми они выстраивают взаимовыгодные партнёрские отношения, естественно, мы требуем неукоснительного соблюдения всех договорных обязательств.

В торговых подразделениях мы делаем ставку на индивидуальный подход и долгосрочные отношения с клиентами. Главное – не просто продать товар, а стать для клиента надёжным партнёром, который понимает его потребности и готов предложить оптимальное решение. Мы всячески приветствуем инициативу и креативность, поощряем сотрудников, предлагающих новые идеи и подходы к работе.

– **Руководитель компании торгового профиля – это часто управление рисками поставок, спроса, возвратов. Какой риск в компании «Аргол» в последнее время был самым неожиданным и как вы с ним справились?**

– В «Арголе» маршрут поставок проложен регламентами: у нас прописано, как действовать в случае возникновения претензий. Мы регулярно следим за рынком и стараемся уловить тенденции, предвидеть любые перемены.

Самым неожиданным риском, с которым столкнулась компания «Аргол» в последнее время, стало резкое изменение потребительских предпочтений. Продукт, который ранее пользовался стабильным спросом, внезапно утратил свою популярность. Это было связано с появлением на рынке нового поколения товаров, обладающих улучшенными характеристиками и более привлекательной ценой. Или же появлялись конкуренты с более привлекательным предложением. Но так как за 20 лет работы на рынке мы пережили много сложностей, какие-то алгоритмы уже нами наработаны.

– **Ольга Леонидовна, можете привести случай, когда личное вмешательство вас как генерального директора изменило ход переговоров с крупным партнёром, и это решение стало переломным в развитии сделки или клиента?**

– Хотя у нас работает профессиональная команда, бывают моменты, когда переговоры заходят в тупик. Тогда, чувствуя необходимость в новом импульсе, я, безусловно, подключаюсь. Но затем всё снова возвращается в ведение команды. Не всегда сотрудникам удаётся донести до клиента суть выгоды, убедить его в необходимости приобретения того или иного продукта, причём выгоды именно для него, а не для нас.

– **Что в ваших стратегических планах: расширение регионального присутствия, выход в новые сегменты рынка или запуск собственного бренда? Какое направление вы считаете приоритетным и почему?**

– Безусловно, стратегическое развитие – это непрерывный процесс. Если остановишься, тут же покатишься вниз. В приоритете на ближайшую перспективу – обеспечение доступности ингредиентов для энтерального питания и специализированных смесей, необходимых для восстановления пациентов после операций.

К сожалению, отечественные производители пока не в состоянии полностью удовлетворить потребность российского рынка в данном виде продукции. В этой связи мы высоко ценим государственную поддержку, направленную на стимулирование развития российских компаний, специализирующихся на производстве специального питания.

В перспективе мы видим себя не просто дистрибьютором сырья, а полноценным технологическим партнёром для наших клиентов, помогающим им создавать новые, качественные и востребованные продукты. Наша цель – сделать «Аргол» синонимом надёжности, экспертизы и инноваций в сфере поставок сырья для пищевой промышленности.

Беседовала Алина Волкова

Елизавета Селезнёва – практикующий адвокат, к.ю.н., доцент кафедры РУАН, почётный адвокат России, Doctor of Legal Administration НИУ ВШЭ, а также номинант ежегодной премии «Business women. Life. Family».

Адвокатский стаж Елизаветы насчитывает более 20 лет, а три года назад она открыла собственное адвокатское бюро «Селезнёва и партнёры».

В чём плюсы собственного дела для адвоката, как разделить эмоции и работу, структурировать лавину клиентов и дел и зачем нужен адвокат в голове, читайте в интервью с Елизаветой Селезнёвой.



Елизавета Селезнёва: «АДВОКАТ – ЭТО И ПРОФЕССИЯ, И ПРИЗНАНИЕ»

– Елизавета, почему вы приняли решение об открытии собственного бизнеса?

– Для меня собственная юридическая компания – это возможность выполнять профессиональную работу по-своему.

В адвокатуре я давно, и в какой-то момент стало очевидно: чтобы выстроить действительно качественный сервис, нужно самому задавать стандарты.

Своя компания даёт мне сразу несколько важных вещей:

- Команду единомышленников, которую можно растить и обучать под общие ценности, а не под формальные планы.
- Долгосрочные отношения с доверителями, а не работу «по делу – и разошлись». Мы сопровождаем людей и бизнес годами: видим результат, корректируем стратегии.
- Профессиональную свободу – выбирать направления, в которых мы реально сильны, а не брать всё подряд.
- Ответственность за имя. Когда на табличке – твой бренд, ты особенно

внимательно относишься к качеству работы.

Так что открытие компании стало не просто бизнес-решением, а логичным этапом развития в профессии.

– В чём сильные стороны вашей компании? На каких услугах вы специализируетесь?

– Мы сознательно не превращаемся в «юридический супермаркет», мы фокусируемся на нескольких ключевых направлениях.

Наследственное право – оформление наследства, споры между наследниками, оспаривание завещаний и сделок, сопровождение сложных наследственных кейсов с бизнесом и недвижимостью.

Семейные споры – раздел имущества, брачные договоры, алименты, споры о детях.

Гражданско-правовые споры – *недвижимость*, долговые обязательства, защита прав собственников.

Сопровождение бизнеса – договорная работа, корпоративные конфликты, досудебное урегулирование.

У нас действительно есть ключевые преимущества, которые позволяют нам оказывать максимально профессиональную юридическую поддержку.

Во-первых, это глубокая специализация. Мы не распыляемся – в своих сферах знаем и практику, и нюансы правоприменения.

Во-вторых, ставка на стратегию, а не на «разовые спасения». Мы стараемся выстраивать позицию так, чтобы минимизировать будущие риски.

Наконец, мы всегда честно оцениваем перспективы. Мы не обещаем, что «сто процентно выиграем дело», а откровенно говорим о шансах, рисках и альтернативных вариантах.

– Наследственное право – это не только трудозатратный вид помощи, но и серьёз-

ное эмоциональное вовлечение специалиста. Как удаётся соблюдать баланс между эмпатией и необходимостью сохранять холодную голову?

– Наследственные дела почти всегда связаны с горем, с конфликтами в семье, с обидой. Здесь действительно очень важна эмпатия. Нужно уметь выслушать, дать человеку выговориться, объяснить простым, понятным языком, какие шаги будем предпринимать, что впереди. Ведь для специалиста – это очередное дело, а для доверителя это его жизнь, причём в очень сложном периоде.

Также необходимо соблюдать профессиональную дистанцию. Я для себя чётко разделяю: есть чувства доверителя, а есть юридическая задача – и стараюсь соблюдать правило: эмоции – в кабинете, анализ – за рабочим столом. В этом помогают внутренние регламенты работы по наследственным делам (поэтапный план, чек-листы, сроки); обсуждение сложных кейсов в команде – это снимает излишнюю персональную вовлечённость.

Таким образом, эмпатия нужна, чтобы понять мотивацию и реальные цели человека, а холодная голова – чтобы он получил результат, а не просто сочувствие.

– Учитывая высокую загрузку, какие способы/методики вы используете, чтобы структурировать работу и минимизировать лишние временные затраты?

– Без системы в юридической практике быстро наступает хаос. Поэтому мы используем несколько различных способов, чтобы не погрязнуть в нём.

Внутренняя CRM-система, в которой фиксируются все дела, стадии, задачи, сроки, документы.

Шаблоны и типовые решения там, где это допустимо: первичные запросы, некоторые виды договоров, стандартные процессуальные документы. Это существенно экономит время.

Чек-листы по основным категориям дел – чтобы не упускать мелочи, которые потом вырастают в большие проблемы.

Также мы стараемся чётко планировать рабочее время, выделяя в нём блоки для сложной аналитики, для встреч и звонков и т.д.

Помогает правило не распыляться, «не прыгать» между делами каждые 10 минут.

Наконец, очень важно умение делегировать задачи – те из них, что не требуют квалификации адвоката (сканирование, подшивка, техподготовка документов), выполняют помощники.

Ну и затрону слегка тему ИИ, ведь в нашей специальности всё больше юристов прибегает к его помощи. Безусловно, в ряде моментов он очень полезен, и всё же ИИ – мощный инструмент, но не субъект профессии. В то время как адвокат – это про доверие, этику, ответственность и живое решение в конкретной ситуации.

– Много ли доверителей обращается за юридической помощью превентивно, задолго до кризисных ситуаций? Или всё же большинство запросов поступает по текущим проблемным ситуациям?

– К сожалению, чаще всего запросы поступают, когда ситуация уже стала критической.

Типичные ситуации:

– наследственные конфликты, когда родственники уже поссорились, а часть сроков упущена;

– семейные споры, где сначала договаривались по-хорошему, а потом одна из сторон резко всё поменяла;

– договоры, которые подписали, не показывая юристу, а проблемные пункты всплыли только в кризис.

Это всё понятно и очень по-человечески, но я, конечно, рекомендую превентивное общение и консультации с юристом. Тогда кризисных ситуаций будет намного меньше, а соблюдать интересы доверителя станет намного проще.

– Недавно в одной из социальных сетей вы поделились историей о профдеформации. Как вы считаете, «адвокат в голове» – это полезно или, наоборот, мешает?

– Это, как говорится, две стороны одной медали. Полезно, потому что ты быстро видишь возможные или реальные риски в любой ситуации: в договоре, переписке, бытовых вопросах; умеешь просчитывать последствия своих и чужих действий; автоматически думаешь категориями «доказательства/факты/позиция».

Но есть и минусы: сложно «выключиться» – мозг продолжает анализировать даже в обычных жизненных ситуациях; иногда мешает спонтанности – начинаешь всё чрезмерно контролировать; возникает соблазн «юридизировать» там, где нужны просто человеческие отношения.

Главное – научиться ставить границы: в работе адвокат в голове – это плюс, в личной жизни иногда полезно дать ему выходной.

– По вашему мнению, адвокат – это профессия или признание? Если бы вы могли вернуться в прошлое, в момент выбора профессии, с высоты сегодняшнего опыта повторили бы свой путь?

– Для меня адвокат – это и профессия, и признание.

Профессия – потому что это системная работа с законом, доказательствами, позициями, со своей этикой и стандартами.

Призвание – потому что без внутренней готовности защищать человека, иногда даже идти против течения и брать на себя ответственность, здесь делать нечего.

Если представить, что можно было бы вернуться в момент выбора пути, с тем опытом, который есть сейчас, я бы выбрала этот путь снова. Возможно, кое-что сделала бы иначе и раньше, но сам выбор

адвокатуры и собственной юридической компании однозначно повторила бы.

– Насколько, по-вашему, сегодня в России реально выиграть дело, имея только сильную юридическую позицию, без административного ресурса? Вы сами доверяете суду как системе?

– Реально. Вопрос доверия часто обсуждается. Для объективного анализа дела нужны все обстоятельства, собранные доказательства, судебная практика по аналогичным делам и хорошо подготовленная позиция по делу.

Доверие к судебной системе возникает, когда есть понимание независимости судьи и прозрачности процессов. Кроме того, немаловажную роль играет общественное мнение.

Для повышения шансов на выигрыш дела я рекомендую:

- Обратиться к профессиональному юристу, имеющему опыт работы в конкретной области права.
- Тщательно подготовить доказательную базу.
- Использовать механизмы обжалования, если решение кажется несправедливым.

Таким образом, хотя административный ресурс может влиять на некоторые судебные процессы, сильная юридическая позиция сама по себе значительно увеличивает вероятность успеха. Вопрос доверия судам остаётся индивидуальным выбором каждого гражданина, однако судебная практика показывает, что суды способны выносить справедливые решения даже в отсутствие административного давления.

– Что вас сильнее задевает: когда доверитель недооценивает вашу работу или когда он «знает лучше», потому что «прочитал в интернете/посмотрел видео»? Приходилось ли вам в открытую говорить, что с таким подходом вы работать не будете?

– Бывают и такие ситуации. И для меня здесь работает простое правило: всё решает открытый разговор.

Если доверитель сомневается, не видит перспектив или «знает лучше, потому что видел в интернете», я сажусь и спокойно объясняю:

- какие у дела реальные перспективы;
- что мы делаем;
- какой план и какие шаги приведут к результату;
- на чём основаны мои рекомендации.

Часто после такого разговора вопросы исчезают, появляются понимание и доверие. Но если после честного объяснения человек продолжает упираться, не верит ни в перспективы, ни в мою экспертизу, я считаю правильным не продолжать работу. В таком случае лучше сразу расстаться или порекомендовать коллегу, с которым взаимодействие будет комфортнее и эффективнее для обеих сторон.

В мире, где архитектура давно перестала быть просто строительством, а дизайн – просто формой, имя Анастасии Алябьевой звучит как символ новой эстетики и осознанного подхода к среде. Основатель архитектурно-дизайнерского бюро *Anastieshaprojekt*, автор уникальных световых решений *Modellight*, президент благотворительного фонда «ПИР», сооснователь подросткового бренда одежды *Mashera*, амбассадор *haute couture* бренда *SOFIRAR*, автор книги и музыкального трека, Анастасия создаёт миры, где бизнес не противоположен искусству, а человек – в центре каждого проекта. С 17-летним опытом на международном рынке она выстроила мультибрендовую экосистему, объединяющую архитектуру, свет, моду, образование и социальные инициативы. Каждое направление несёт идею: дизайн должен вдохновлять, технологии – служить человеку, а бизнес – иметь смысл.



Анастасия Алябьева:

**«БУДУЩЕЕ –
ЗА УСТОЙЧИВЫМИ
И ГАРМОНИЧНЫМИ
ЭКОСИСТЕМАМИ»**

– Анастасия Владимировна, сегодня многие говорят о мультизадачности как о стрессе, а у вас это философия жизни. Что помогает вам управлять таким количеством проектов и при этом оставаться в ресурсе?

– Для меня мультизадачность – это не повод для стресса, а естественная часть жизни и работы. Главное здесь – чёткое планирование и умение расставлять приоритеты. Я всегда разделяю проекты по степени важности и срочности, позволяя себе фокусироваться на ключевых задачах, учусь не распыляться на мелочи.

Но очень важна внутренняя дисциплина: утренние ритуалы, зарядка или йога, планирование дел на предстоящий день и забота о здоровье – всё это помогает

поддерживать энергию на протяжении дня. Я также научилась делегировать задачи команде, чтобы не брать на себя всё сразу, потому что такой опыт есть, и он негативно сказался на всём.

Ещё один секрет – это вдохновение и искренняя любовь к своему делу. Когда работа приносит радость, даже самый насыщенный график не кажется тяжёлым, мне нравится активность – она меня и заряжает. Конечно же, я позволяю себе маленькие перерывы и время для разного вида отдыха, чтобы восполнять внутренние ресурсы. Именно такой подход позволяет мне успешно управлять множеством проектов и оставаться в ресурсе.

– Ваше архитектурно-дизайнерское бюро *Anastieshaprojekt* известно тем, что

каждый проект в нём – не просто объект, а среда, меняющая настроение и состояние человека. Как рождается этот эффект «эмоциональной архитектуры»?

– Эффект «эмоциональной архитектуры» создаётся из комплексного взаимодействия множества факторов. В первую очередь мы формируем настроение и состояние человека, а уже затем проектируем пространство.

Он рождается благодаря тщательному изучению масштаба и деталей, форм и объёмов, выбору материалов и текстур и, конечно же, свету и тени. В наших проектах архитектура становится не физической оболочкой, а художественным пространством, которое пробуждает эмоции, создаёт атмосферу, воздействует на вну-

треннее состояние и восприятие человека. Естественный и искусственный свет, плавные или строгие формы, тепло натуральных материалов или современная строгость – всё это учитывается для создания среды, меняющей ощущения и настроение. Кроме того, учитываются исторический и культурный контекст, что придаёт проектам глубину и эмоциональную связь с окружающим миром, усиливая вовлечение и комфорт проживающих или посетителей. Такой подход формирует не только пространство, но и эмоциональный фон, который влияет на качество жизни и психоэмоциональное состояние людей.

– В своих световых решениях вы используете концепцию осознанного света – заботу о здоровье, психоэмоциональном балансе, энергоэффективности. Что для вас свет – инструмент, материал или способ диалога с человеком?

– Свет для меня – это триединство: инструмент, материал и способ диалога. Он призван создавать атмосферу, выгодно подчёркивать архитектурные особенности и оказывать глубокое эмоциональное воздействие. В качестве инструмента свет позволяет мне как дизайнеру моделировать пространство, пробуждать чувства и формировать психоэмоциональное благополучие. Он трансформируется в способ диалога, создавая не только физический комфорт, но и эмоциональную связь, поддерживая здоровье и способствуя энергоэффективности.

Поэтому в вышеозначенной концепции свет – это мультифункциональное явление:

- Как материал свет воспринимается как неосоздаваемый элемент, который формирует восприятие пространства и его эмоциональную окраску.
- Как инструмент используется для управления восприятием, создания функциональных и эстетических решений, влияющих на настроение и поведение человека.
- Как способ диалога становится медиатором между дизайнером и человеком, учитывая его физиологические и психологические потребности, поддерживая здоровье и энергетический баланс.

В своих световых решениях я интегрирую технические, эстетические и эмпатичные аспекты для создания гармоничного светового пространства, ориентированного на человека.

– Вы смогли вырастить личный бренд до мультибренда международного уровня. Как выстроить такую экосистему, где архитектура, одежда, искусство и благотворительность органично дополняют друг друга, а не конкурируют между собой?

– Для построения экосистемы личного мультибрендового бизнеса международно-го уровня, где архитектура, одежда, искусство и благотворительность органично до-

полняют друг друга, мне пришлось прожить личный опыт, который помог сформировать единую систему ценностей и миссию, это и связало все направления в общую стратегию. Взаимное дополнение достигается через коллаборации и проекты, где каждый элемент усиливает другие, избегая конкуренции.

Ключевые принципы построения такой органичной экосистемы:

• **Единство цели.** Все направления (архитектура, мода, искусство, благотворительность) нацелены на реализацию общей миссии и отражают единый культурный контекст. Например, поддержка локальных сообществ и принципы устойчивого развития объединяют бизнесы.

• **Синтез коллабораций.** Совместные проекты, такие как архитектурные пространства для модных показов, благотворительные аукционы с произведениями искусства, сотрудничество художников и дизайнеров в создании уникального светового и пространственного оформления, взаимно усиливают бренды.

• **Социальная ответственность.** Поддержка социального и культурного эффекта. Благотворительность как неотъемлемая часть подчёркивает социальную ориентированность и открывает доступ к широкой аудитории, разделяющей ваши ценности. Это укрепляет доверие и лояльность к мультибренду.

• **Инновации и повествование.** Современные digital-инструменты помогают создавать убедительную историю бренда и предлагать уникальный клиентский опыт во всех сегментах.

• **Гибридная архитектура бренда.** Существование самостоятельных суббрендов с индивидуальными маркетинговыми стратегиями, объединённых общей корпоративной философией и стилем.

Создание успешной мультибрендовой экосистемы возможно только через формирование единой смысловой платформы, взаимодополняющих коллабораций и социальной ответственности, подкреплённых современными технологиями и смелыми художественными решениями. Это позволяет укрепить связь между направлениями и создать сильный, узнаваемый международный бренд с уникальным культурным ДНК.

– В благотворительном фонде «ПИР» вы поддерживаете творческие и образовательные инициативы. Как вы находите баланс между коммерческими проектами и социальными и где, по-вашему, проходит грань между бизнесом и миссией?

– Баланс между коммерческими проектами и социальными инициативами достигается за счёт чёткого разграничения бизнес-целей и миссии фонда. Поддерживаемые фондом проекты строятся на принципах партнёрства, глубокого понимания нужд тех, кому адресована помощь, и внедрения инновационных подходов.

Грань легко определить: коммерческие проекты направлены на получение прибыли и развитие, а социальные – на креативную, образовательную и гуманитарную поддержку, следуя ценностям и миссии фонда. Ключевым является то, что «ПИР» питает именно социально ориентированные инициативы, способные переплетаться с бизнесом через плодотворное сотрудничество.

Как показывает мой личный опыт и опыт моего окружения, даже в самом суровом бизнесе необходима душевная мягкость для баланса, чтобы избежать эмоционального выгорания. Внедрение элементов творчества и искусства позволяет оставаться в ресурсе, строить новые проекты, не пренебрегая текущими задачами.

– Мир архитектуры и дизайна сегодня стремительно меняется: AI, устойчивые материалы, экотренды, метавселенные. Какие тенденции вы видите ключевыми для новой архитектуры XXI века и как Anastieshaprojekt отвечает на эти вызовы?

– Новая архитектура XXI века переживает эпоху трансформационных изменений, где ключевыми тенденциями выступают устойчивое развитие, экологичность, интеграция высоких технологий и учёт экотрендов. Энергосбережение на протяжении всего жизненного цикла зданий, использование высокотехнологичных экологических материалов, а также применение пассивных и активных систем, таких как солнечные панели и тепловые насосы, становятся неотъемлемой частью современного проектирования. Параллельно искусственный интеллект и метавселенные совершают революцию в архитектурном проектировании и восприятии пространства.

Anastieshaprojekt принимает эти вызовы, воплощая принципы устойчивой архитектуры в каждом аспекте своей работы. Это выражается в использовании передовых экологических материалов, энергоэффективных решениях, в умных системах управления освещением и климатом, а также в применении искусственного интеллекта для оптимизации планировок и дизайна.

Комплексный подход к экологии, качеству жизни и инновациям позволяет Anastieshaprojekt создавать комфортные и функциональные пространства с минимальным воздействием на окружающую среду и максимальной технологической интеграцией. Компания сочетает экологичность, технологии искусственного интеллекта, устойчивые материалы и новые цифровые тренды, чтобы создавать архитектуру, отвечающую требованиям XXI века, и сохранять гармонию между природой и технологическим прогрессом.

Беседовала Алина Волкова

Кармолис®

Здоровье от природы



Реклама.

Кармолис Капли для приёма внутрь, ингаляций и наружного применения. Р. Ф. уд.: №015043/01.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

САНТА СНГ
фармацевтическая компания

Организация, уполномоченная принимать претензии от потребителей: ООО «САНТА СНГ», РФ, 143444, Московская обл., г. Красногорск, мкр. Опалиха, ул. Геологов, д. 6, офис 4. Тел.: +7 (495) 739-43-26.

Реклама. Рекламодатель ООО «САНТА СНГ» ИНН 5024125199. Erid: 2VSB5wZx2ed



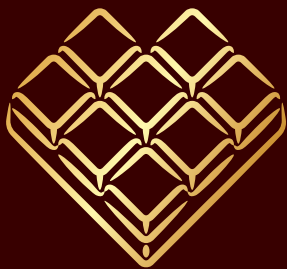
КУЛЬТУРНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР В ОДИНЦОВО

Московская область,
Одинцовский район,
Б.Вяземы, Можайское шоссе 2а

+7 968 005 9035

info@volinexpo.ru





Libertad

ТОРГОВЫЙ ДОМ
ШОКОЛАДА



WWW.DOMCHOCO.RU

Московская область, г. Химки,
микрорайон Клязьма-Старбеево,
квартал Вашутино, вл. 29А

+7 (495) 575-34-00
+ 8 (916) 987-20-75