

Business DIALOG Media

MOSCOW
RBC
Russian Business Guide

#12/58 Ноябрь 2019



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru



ENG+RUS



Business
Women. Live. Family
Russian Business Guide

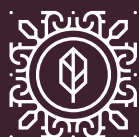
**ПОБЕДИТЕЛИ
ПРЕМИИ**

BUSINESS-
WOMEN.LIVE.
FAMILY

НАТАЛЬЯ ШУПЕЙКО,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ВЕКТОР ПЛЮС», «ЮРИСТЫ В КИТАЕ»:

«СТРОИМ МОСТ МЕЖДУ КУЛЬТУРАМИ»



Dr. VOROBEV



Dr.VOROBEV – уникальный ювелирный бренд.

Мы создаем концептуальные украшения из драгоценных металлов, призванные рассказать о важной части вашей жизни: семье, профессии, увлечении.

Dr.VOROBEV поможет выразить благодарность любимому специалисту, дорогому человеку, близкому другу. Невозможно описать словами наши творения — их нужно видеть.

Контактный телефон: 8 800 550 52 12

аккаунт инстаграм: @dr.vorobev

Сайт: <http://www.doctorvorobev.ru/>

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Генеральный продюсер: Светлана Сергеевна Кравец**Дизайн/верстка:** Елена Кислицына

Перевод: Григорий Россыйкин, Мария Ключко
Отпечатано в типографии ООО «Буки Веди». 115093, г. Москва, Партийный переулок, д. 1, корп. 58, стр. 3, пом. 11
Тел.: (496) 926-63-96, www.bukivedi.com, info@bukivedi.com
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966,

Московская область,

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

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

тел.: +7(985)999-65-46

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 58

Подписано в печать 7.11.2019 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии:

www.mos.ru, raex-a.ru

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Founder and publisher:

Business DIALOG Media LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya**Managing Editor:** Sofiya Antonovna Korshunova**Deputy Marketing Director:** Irina Vladimirovna Dlugach**General Producer:** Svetlana Kravets**Designer:** Elena Kisilitsyna**Proofreader:** Maria Bashkistrova**Translation:** Grigoriy Rossyaykin

Printed in the printing house Buki Vedi LLC.

115093, Moscow, Partiyiny pereulok 1/58, building 3, office 11

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

of materials and their use in any form is allowed only with

the permission of the editorial office of the publication

Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: + 7(985)999-65-46

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 58

Passed for printing on 7.11.2019

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: www.mos.ru, raex-a.ru

3

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ «BUSINESS-WOMEN.LIVE.FAMILY»

THE WINNERS OF THE BUSINESS-WOMEN. LIVE. FAMILY AWARD**ЛИЦО С ОБЛОЖКИ. COVER STORY**

10

НАТАЛЬЯ ШУПЕЙКО, «ЮРИСТЫ В КИТАЕ»: «СТРОИМ МОСТ МЕЖДУ КУЛЬТУРАМИ»

NATALIA SHUPEYKO, CHINA LAWYERS:**"BUILDING A BRIDGE BETWEEN CULTURES"****СЕКРЕТ УСПЕХА. SECRET OF SUCCESS**

16

«СЕКРЕТ ЗДОРОВЬЯ И ДОЛГОЛЕТИЯ КРОЕТСЯ В НАШЕМ СОЗНАНИИ»

"THE SECRET OF HEALTH AND LONGEVITY LIES IN OUR MINDS"

20

АННА ГЛАЗКОВА: «ПЕРЕСТУПАЯ ПОРОГ ДОМА, Я «СНИМАЮ ПОГОНЫ»

И «ВЫКЛЮЧАЮ» МЕНЕДЖЕРА

ANNA GLAZKOVA: "AT HOME I "TAKE OFF MY SHOULDER STRAPS" AND "TURN**OFF" THE MANAGER**

26

ЕЛЕНА ТЕРСИНЦЕВА: «БУДУЩЕЕ ALLIANCE LEGAL CG –

В ДАЛЬНЕЙШЕМ РОСТЕ И РАЗВИТИИ»

ELENA TERSINTSEVA: "THE FUTURE OF ALLIANCE LEGAL CG LAYS IN THE**FURTHER GROWTH AND DEVELOPMENT"**

28

ЕКАТЕРИНА КОЧЕТКОВА: «ПОТОМУ ЧТО С РОСТОМ МОИХ КЛИЕНТОВ

ПРОИСХОДИТ И МОЙ РОСТ»

EKATERINA KOCHETKOVA: "BECAUSE I DEVELOP WITH THE GROWTH OF MY**CLIENTS"****БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ. BUSINESS IN A FEMININE WAY**

34

КСЕНИЯ КНЯЗЕВА: «МОЯ ЦЕЛЬ – ДЕЛАТЬ ЛЮДЕЙ СЧАСТЛИВЫМИ»

KSENIA KNYAZEVA: "MY GOAL IS TO MAKE PEOPLE HAPPY"

38

КСЕНИЯ ПУСТОВАЯ, «ШКОЛА ДИЕТОЛОГОВ»: «ОТ ЗДОРОВЬЯ СЕМЬИ –

К ЗДОРОВЬЮ НАЦИИ!»

KSENIA PUSTOVAYA, SCHOOL OF DIETITIANS: "FROM THE HEALTH OF THE**FAMILY TO THE HEALTH OF THE NATION!**

42

ОЛЬГА ЧУБАРОВА, ООО «МОСАГРОТЕХ»: «МЕЧТАЮ О СТОПРОЦЕНТНО «ЗЕЛЁНОМ»

ПРОИЗВОДСТВЕ И... НОВЫХ ПЛАТЬЯХ!»

OLGA CHUBAROVA, MOSAGROTECH LLC: "I DREAM OF A COMPLETELY "GREEN"**PRODUCTION AND... NEW DRESSES!"****МИССИЯ ВЫПОЛНИМА. MISSION POSSIBLE**

46

НАТУРАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ. ПУТЬ К УСПЕХУ В РОССИИ

NATURAL PREPARATIONS. THE PATH TO SUCCESS IN RUSSIA

50

СВЕТЛАНА ТАНАНОВА, «КАПИТАЛ-ПРОК»: «ИДУ НА ВЫ!»

SVETLANA TANANOVA, CAPITAL-PROK: "I'M COMING FOR YOU!"**ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД. WOMEN'S VIEW**

54

ЭЛЬМИРА ИРАИДОВА: «У ЖЕНЩИН ВОСТОЧНЫХ «В ОМУТ С ГОЛОВОЙ»

НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ! И СЛАВА БОГУ...»

ELMIRA IRAIDOVA: "ORIENTAL WOMEN DON'T RUSH TO**"A WHIRLPOOL WITH THEIR HEADS!" AND THANK GOD..."**

60

ИРИНА ДАНИЛОВА: «У КАЖДОГО ДОЛЖНА БЫТЬ ЦЕЛЬ И СВОЯ МИССИЯ»

IRINA DANILOVA: "EVERYONE MUST HAVE A GOAL AND THEIR OWN MISSION"



**Приветствие президента ТПП РФ
С.Н. Катырина победителям
Премии «Business. Women. Live. Family»**

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ, ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации поздравляю победителей Премии Business. Women. Live. Family.

Наша страна лидирует по количеству женщин-руководителей в бизнесе – 43% компаний в России возглавляют женщины, 90% социально ориентированного предпринимательства и проектов в сфере развития и образования детей также реализуется женщинами.

На сегодняшний день именно женщины становятся инициаторами семейного бизнеса, направляя всю свою энергию и энтузиазм на достижение поставленной цели. На этапе становления предприятий женщины не только поддерживают своих мужей, но и оказываются на лидирующих позициях, принимая на себя решение сложных и многофункциональных задач. Именно женщины могут быстрее адаптироваться и перестраиваться в новых рыночных условиях. Женская осторожность в бизнесе, чуткость, умение вызывать доверие и внимание к деталям делают женский бизнес устойчивым.

Уверен, что консолидированные усилия предпринимательского сообщества приведут к становлению в Российской Федерации высокоэффективной, социально значимой рыночной экономики, а премия будет вносить свой достойный вклад в поддержку женщин-предпринимателей в их непростой работе.

Желаю всем вам дальнейшей плодотворной работы и новых достижений!

**Президент ТПП РФ
С.Н. Катырин**

DEAR FRIENDS AND COLLEAGUES!

On behalf of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, I congratulate the winners of the Business.Women.Live. Family Award.

Our country is in the top on presence of women leaders in business – 43% of companies in Russia are headed by women, 90% of socially oriented entrepreneurship and projects in the field of development and education of children are also implemented by women.

Today, it is women who become the initiators of the family business, directing all their energy and enthusiasm towards goals achievement. At the stage of establishment of enterprises, women not only support their husbands, but also find themselves in leading positions, assuming responsibility on solution of complex and multifunctional tasks. It is women who can adapt and retune faster in new market conditions. Women's caution in business, keenness, ability to gain the confidence and attentiveness to details make female business sustainable.

I am sure that the consolidated efforts of the entrepreneurial community will lead to the establishment of a highly efficient, socially significant market economy in the Russian Federation, and the Award will make its significant contribution to supporting women entrepreneurs in their difficult work.

I wish you all further fruitful work and new achievements!

**S.N. Katyrin,
President of the RF CCI**

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ «BUSINESS-WOMEN.LIVE.FAMILY»

THE WINNERS OF THE BUSINESS-WOMEN. LIVE. FAMILY AWARD



Пинягина Наталья Евгеньевна, основатель и владелец модного дома CteFaniA: «Чтобы не сбиться с намеченного пути, ставьте перед собой только правильные цели и задачи.»

Pinyagina Natalia Evgenievna, Owner and Founder of the fashion house CteFaniA: "In order not to go astray, set only the right goals and objectives."



Шилкина Марина Александровна, учредитель группы компаний «ЛИДЕРЫ»: «Невозможное – возможно!»

Shilkina Marina Aleksandrovna, founder of the LEADERS group of companies: "Impossible is nothing!"



Дмитриева Евгения Николаевна, генеральный директор ООО «КЕМППИ»: «Вижу цель, не вижу препятствий»

Dmitrieva Evgenia Nikolaevna, General Director of KEMPPI LLC: "I see the goal, not the obstacles."



Касперская Наталья Ивановна, президент группы компаний InfoWatch, соучредитель «Лаборатории Касперского»: «Если человек начинает собственное дело, он должен хорошо в нем разбираться».

Kasperskaya Natalya Ivanovna, President of the InfoWatch Group of Companies, co-founder of antivirus security software company Kaspersky Lab: "If a person starts their own business, they should be well versed in it."



Починок Наталья Борисовна, ректор Российского государственного социального университета. "Видеть будущее – работать в настоящем"

Pochinok Natalya Borisovna, Rector of the Russian State Social University: "To see the future - to work in the present."



Винокурова Ольга Павловна, финансовый директор ООО «МЕДАРГО»: «Семейный бизнес – это крепкое плечо партнера и уверенность в завтрашнем дне. Это островок стабильности в меняющемся мире БИЗНЕСА»

Vinokurova Olga Pavlovna, Financial Director of MEDARGO Ltd.: "Family business means a firm shoulder of a partner and confidence in the future. This is an island of stability in the changing world of BUSINESS"



Бунина Виктория Анатольевна, заместитель генерального директора по коммерции и производству ГК «Гекса»: «Ежедневно внося свой вклад в улучшение качества жизни людей, помогая воплотить в реальность мечту каждого человека об уютном доме, надежной безопасной дороге, красивом, плодоносящем саде, гарантированной качественной медицине, ГК «Гекса» работает для благополучия людей, отрасли, города, страны»

Viktoria Bunina, Deputy General Director for Commerce and Production of Gexa, Group of Companies: "Every day contributing to improving the quality of life, helping to realize the dream of every person about a cozy house, a reliable safe road, a beautiful, fruitful garden, guaranteed quality medicine, Gexa, Group of Companies works for the well-being of people, industry, the city, and the country."



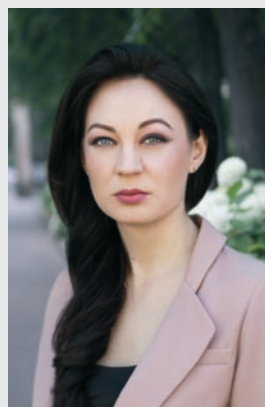
Лашёва Ольга Владимировна, соучредитель ООО «ДЕЛЬФИН-РПФ»: «Так сложилось, что в моей жизни и работе я руководствуюсь двумя принципами, которые и можно назвать девизом. Первый – «Никогда не останавливайся!» Для меня эти слова значат очень много, я уверена, что нужно постоянно пытаться сделать что-то новое и интересное, не бояться идти вперед». И ещё одно – «Всегда есть выход!» Я говорю это и своим сотрудникам, и друзьям. Ведь вокруг столько вариантов и решений, стоит только поискать».

Olga Vladimirovna Lashcheva, Cofounder of DELFIN-RPF LLC: "It so happened that in my life and work I'm guided by two principles, which can be called a motto. The first is "Keep on going!" These words mean a lot for me, I'm sure that you should constantly try to do something new and interesting, not be afraid to go forward. The second principle - "There is always a way out!" I say this to both my employees and to my friends. After all, there are so many options and solutions; you just have to look for."



Аладина Елена Андреевна, генеральный директор ООО "Зенит Р.С.": «Memento mori»

Aladina Elena Andreevna, General Director ZENIT R.S: «Memento mori»



Осипова Анастасия Алексеевна, исполнительный директор «МИР ДЕТСТВА – ПРОМ»: «Россия начинается с детства»

Osipova Anastasia Alekseevna, Executive Director, Mir detstva-PROM LLC: "Russia begins with childhood"



Шупейко Наталья Владимировна, генеральный директор ООО «Вектор Плюс»: «Нет ничего невозможного! Мечтай, планируй, действуй!»

Shupeyko Natalya Vladimirovna, General Director of Vector Plus LLC: "Nothing is impossible! Dream, plan, act!"



Чубарова Ольга Олеговна, генеральный директор ООО «МосАгроТех»: «Никогда не сдавайся!»

Chubarova Olga Olegovna, General Director of MosAgroTech LLC: "Never give up!"



Кочеткова Екатерина Анатольевна, операционный директор ООО «Эйс Таргет»: «Потому что с ростом моих клиентов происходит и мой рост»

Ekaterina Anatolyevna Kochetkova, Operations Director of Ace Target LLC: "Because I develop with the growth of my clients"



Ираидова Эльмира Рафисовна, коммерческий директор АО «Щелково Агрохим»: «Прежде всего должен работать разум, а потом чувства»

Iraidova Elmira Rafisovna, Commercial Director of JSC Schelkovo Agrohim: "First of all, one should listen to reason, and only then to feelings"



Терсинцева Елена Валентиновна – советник, заместитель управляющего партнера юридической фирмы Alliance Legal CG: «Я благодарна судьбе – мне встречались не просто Учителя, а великие деятели в области права!»

Elena Valentinovna Tersintseva, Adviser, Deputy Managing Partner of Alliance Legal CG: "I am grateful to fate - I met not just Mentors, but great figures in the field of law!"



Леонова Инна Константиновна, собственник и генеральный директор ООО «Медфарм», сеть социальных аптек: «Смотри в будущее, живи настоящим в гармонии и благодарности за все радости и испытания и старайся быть счастливым человеком!»

Leonova Inna Konstantinovna, owner and CEO of MedPharm LLC network of social pharmacies: "Look into the future, live the present in harmony and gratitude for all joys and challenges, and try to be a happy person!"



Пустовая Ксения Владимировна, основатель Центра дистанционного образования «Школа диетологов». Действительный член Национального Общества диетологов РФ: «Большая цель разжигает пламя, но только дела не дают ему угаснуть»

Pustovaya Ksenia Vladimirovna, Founder of the Shkola Dietilologov Center for Distant Education, current member of the National Society of Nutritionists of the Russian Federation: "A big target fuels the fire, but only deeds keep it from fading"



Князева Ксения Сергеевна основатель и дизайнер одноименного бренда «Ksenia Knyazeva»: «Одеваем людей в улыбку и уверенность в себе»

Ksenia Sergeevna Knyazeva, founder and designer of the brand of the same name "Ksenia Knyazeva": "We dress people in smiles and self-confidence"



Мансурова Галина Владимировна, исполнительный директор ООО «Хухтамаки СНГ»: "Sine virtus, sine laus" (с латыни: «Без смелости нет славы»)

Mansurova Galina Vladimirovna, Executive Director of Huhtamaki S.N.G.: "Sine virtus, sine laus" (From Latin: There is no glory without courage.)



Тананова Светлана Юрьевна, генеральный директор акционерного общества «Капитал-ПРОК»: «Иду на вы»

Tananova Svetlana Yuryevna, General Director of Joint-Stock Company "Capital-PROK": "I'm coming for you!"



Диброва Екатерина Александровна, президент корпорации RHANA: «Девиз по жизни – «Диета позитивных новостей»

Ekaterina Aleksandrovna Dibrova, President of RHANA Corporation: "Positive News Diet"



Налепова Светлана Геннадьевна, основатель социального предприятия «Производственные мастерские «Серебряные года»: «ВСЕ ВОЗМОЖНО»

Nalepova Svetlana Gennadevna, Founder of the Social Enterprise Production Workshops Silver Years: "EVERYTHING IS POSSIBLE."



Фадеева Елена Николаевна, генеральный директор Faymonville Russ LTD (ООО «ФЭЙМОНВИЛЬ РУСЬ»): «Вы не можете иметь все, чего хотите, но можете получить то, что на самом деле важно для вас»

Fadeeva Elena Nikolaevna, General Director of Faymonville Russ LTD: «You can't have everything you want, but you can get what is really important to you»



Калугина Светлана Александровна, генеральный директор ООО «Правовой центр недвижимости Светланы Калугиной»: «Живи, как хочешь, следуй за сердцем!»

Kalugina Svetlana Aleksandrovna, General Director of LLC Real Estate Legal Center of Svetlana Kalugina: «Live as you wish, follow your heart»



Ульянова Мария Ильинична, президент компании «Санта СНГ»: «Здоровье от природы!» – для каждого человека нет ничего важнее здоровья, а природа дарит нам всё необходимое для этого! Целебные силы растений в старинном рецепте «Кармолис» – пожалуй, одно из важнейших открытий в моей жизни!»

Ulyanova Maria Ilyinichna, President of Santa CIS company: "Health from nature!" - There is nothing more important than health for every person, and Nature gives us everything we need! The curative force of herbs in the old Carmolis recipe is perhaps one of the most important findings in my life!



Глазкова Анна Анатольевна, финансовый директор группы компаний «Партнер- Электро»: «Уверенность и целеустремленность спасают человечество от бесплотных терзаний и сомнений. Я стараюсь развивать в себе эти качества и твердо понимаю, чего я хочу, какие у меня планы и цели, потому что, как говорил Сенека: «Когда человек не знает, к какой пристани он держит путь, ни один ветер не будет попутным»

Glazkova Anna Anatolyevna, Financial Director of the Partner-Electro Group of Companies: "Confidence and commitment save humanity from rootless torment and doubt. I try to develop these qualities in myself and firmly understand what I want, what are my plans and goals, because as Seneca said: "If one does not know to which port one is sailing, no wind is favorable."



Данилова Ирина Александровна, руководитель центра развития личности ООО «Династия», руководитель частного детского сада и культурного центра IBAMBINI. Основатель благотворительного фонда помощи детям «Доверяю»: «Очень важно не останавливаться, независимо от того, касается это образования, саморазвития или профессии»

Danilova Irina Aleksandrovna, Head of the Dynasty LLC Human Performance Centre, Head of the private kindergarten and cultural center IBAMBINI, Establisher of the I Trust Charity Fund for helping children: "It is very important not to stop, regardless of whether it concerns education, self-development or profession."



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Женское предпринимательство – это понятие, которое уже вышло за рамки гендерного определения и несёт в себе смысл социализированного бизнеса, то есть сознательной готовности женщины-предпринимателя учитывать в своей хозяйственной деятельности интересы общества и его потребности в развитии.

Развитие женского предпринимательства сегодня является одним из важных мировых трендов и драйвером для роста доли малого и микробизнеса в ВВП экономик, уделяющих фокусированное внимание женскому бизнес-кластеру.

Как правило, именно женщины выступают инициаторами создания малых предприятий в сферах образования, медицинского и социального обслуживания, развивая довольно новое направление – социальное предпринимательство. Под женским предпринимательством мы понимаем сегодня объединение нескольких ролей, которые должна совмещать женщина, опираясь на принципы равенства, – роли матери, жены и квалифицированного специалиста. Никто в мире бизнеса не делает скидку на занятость женщины в семье и её потребность в естественной реализации материнства. Женщины активно встраиваются в динамичный ритм предпринимательской деятельности и успешно занимают рыночные ниши.

Для России значимым аспектом является тот факт, что до 90% социально ориентированного бизнеса и проектов в сфере развития и образования детей реализуется именно женщинами.

При этом, несмотря на то, что более половины трудоспособного населения в нашей стране составляют женщины, их доля в малом бизнесе составляет менее 30%, что существенно ниже уровня стран с развитой и диверсифицированной экономикой, что даёт возмож-

ность российской экономике задействовать этот потенциал. Женские предпринимательские инициативы смогут внести значительный вклад в реализацию новых приоритетов социально-экономического развития, в частности, при проведении жилищно-коммунальной реформы и реформы управления городским хозяйством. При этом наша страна лидирует по количеству женщин – руководителей – 43% компаний в России возглавляют женщины. В некоторых государствах на долю компаний, возглавляемых женщинами, приходится 50-60% внутреннего валового продукта. Например, в Германии и США удельный вес таких предприятий в ВВП составляет 50-52%, в Японии – 55%, в Италии – 60%. По некоторым оценкам, сегодня женщины владеют 10% всей мировой собственности.

Женская повестка является важным направлением в деятельности Агентства стратегических инициатив и одним из основных векторов международной деятельности Агентства стратегических инициатив.

Так называемой «точкой отсчёта» в данном вопросе послужила встреча женщин-предпринимателей (7 марта 2018 года) с Президентом Российской Федерации В.В. Путиным, по итогам которой был утверждён перечень поручений Президента России № Пр-613 от 17.04.2018 г.

По итогам данной встречи сформировался неформальный «Женский клуб», который состоит из трёх зачастую пересекающихся групп, созданный или управляемый женщиной: многомиллиардный бизнес, высокотехнологичный и инновационный бизнес, сельское хозяйство и социальный бизнес.

Клуб проводит регулярные встречи с представителями органов власти, обсуждает необходимые изменения, формирует предложения и участвует в их реализации. Также проходят встречи в рамках Евразийского женского форума и различные выездные мероприятия.

В основном работа Агентства стратегических инициатив, связанная с женской повесткой, направлена на взаимодействие с лидерами. Например, Агентством стратегических инициатив был разработан комплекс мер, направленный на вовлечение женщин в активную экономическую деятельность, который был представлен 20 сентября 2018 года на Втором Евразийском женском форуме в Санкт-Петербурге. Данный комплекс мер состоит из четырёх основных блоков: развитие женского предпринимательства, повышение доступности образования для детей раннего возраста, стимулирование работодателей на внедрение гибких форм занятости и повышение квалификации лиц, находящихся в отпуске по уходу за ребёнком. В итоге предложения Агентства стратегических инициатив были одобрены участниками сессии «Материнство и занятость: поддержка участия матерей на рынке труда» и вошли в резолюцию форума.

В рамках ПМЭФ-2019 было подписано соглашение между Фондом содействия социальному развитию «Инносоциум», Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», обществом с ограниченной ответственностью «Эрнст энд Янг» и Агентством стратегических инициатив о сотрудничестве в вопросах развития женского предпринимательства, направленного на создание благоприятных условий для его развития, связанных с государственной поддержкой малого и среднего предпринимательства, льготным финансированием и прочими инструментами поддержки женского предпринимательства.

*Корпоративный директор Агентства стратегических инициатив
Елена Мякотникова*



DEAR FRIENDS!

Female entrepreneurship is a concept that has already gone beyond the framework of gender definition and carries the meaning of socialized business, that is, the conscious willingness of a woman entrepreneur to take into account the interests of society and its development needs in her economic activities.

The development of female entrepreneurship today is one of the important global trends and a driver for the growth of the share of small and micro-businesses in the GDP of economies that focus on female business cluster.

As a rule, it is women who initiate the creation of small enterprises in the fields of education, medical and social services, developing a rather new direction – social entrepreneurship. Today, speaking about women's entrepreneurship, we mean the union of several roles that a woman should combine, based on the principles of equality – the roles of mother, wife and qualified specialist. No one in the business world makes allowances for the employment of a woman in the family and her need for the natural realization of motherhood. Women actively integrate into the dynamic movement of entrepreneurial activity and successfully occupy market niches.

For Russia, a significant aspect is the fact that up to 90% of socially oriented businesses and projects in the field of development and education of children are implemented specifically by women.

Moreover, despite the fact that more than half of the employable population in our country are women, their share in small business is less than 30%, which is significantly lower than the

level of countries with developed and diversified economies, which makes it possible for the Russian economy to harness this potential. Women's entrepreneurial initiatives will be able to make a significant contribution to the implementation of the new priorities of socio-economic development, in particular, during the housing and communal reform and the reform of urban management. Moreover, our country leads in the number of women leaders – 43% of companies in Russia are headed by women. In some countries, companies headed by women account for 50-60% of gross domestic product. For example, in Germany and the USA, the share of such enterprises in GDP is 50-52%, in Japan – 55%, in Italy – 60%. According to some estimates, today women own 10% of all world property.

The women's agenda is an important area of activity of the Agency for Strategic Initiatives, and one of the main vectors of the Agency's international activities.

A meeting of women entrepreneurs (March 7, 2018) with the President of the Russian Federation V.V. Putin, which resulted in the approval of the list of instructions of the President of Russia No. Pr-613 dated 17.04.2018 was a so-called "reference point" in this matter.

As a result of this meeting, an informal Women's Club was formed, which consists of three often overlapping groups created or managed by a woman: a multi-billion dollar business, a high-tech and innovative business, agriculture and social business.

The club holds regular meetings with representatives of authorities, discusses the necessary changes, forms proposals and participates in their implementation. Meetings are also held

as part of the Eurasian Women's Forum and various offsite events.

Basically, the work of the Agency for Strategic Initiatives related to the women's agenda is aimed at interacting with leaders. For example, the Agency for Strategic Initiatives developed a set of measures aimed at involving women in active economic activity, which was presented on September 20, 2018 at the second Eurasian Women's Forum in St. Petersburg. This set of measures consists of four main blocks: the development of women's entrepreneurship, increasing the availability of education for young children, encouraging employers to introduce flexible forms of employment and improving the qualifications of people on parental leave. As a result, the Agency's proposals were approved by the participants of the session "Maternity and employment: supporting the participation of mothers in the labor market" and were included in the resolution of the forum.

In the framework of SPIEF-2019, the INNOSOCIUM Foundation for the Promotion of Social Development, the OPORA RUSSIA All-Russian Public Organization of Small and Medium-sized Enterprises, Ernst & Young LLC, and the Agency for Strategic Initiatives signed an agreement on cooperation in the development of women's entrepreneurship to create favorable conditions for its development related to state support of small and medium enterprises, preferential financing, and other support tools for women's entrepreneurship.

Elena Myakotnikova. Corporate director, Agency for Strategic Initiatives.

НАТАЛЬЯ ШУПЕЙКО, «ЮРИСТЫ В КИТАЕ»:

«Строим мост между культурами»

Китай – страна удивительная и загадочная. Родина бумаги и книгопечатания, пороха и компаса, шёлка, фарфора и многих других полезных изобретений. Поднебесная неизменно привлекает к себе внимание историков, исследователей, путешественников. Расположенный на юго-востоке азиатского континента и своими очертаниями напоминающий парящую птицу, современный Китай – наследник великой цивилизации, возникшей пять тысячелетий назад.

КНР располагает огромной территорией, уступая лишь России и Канаде. По численности же населения и вовсе занимает первую строчку мирового рейтинга. Но рядовой россиянин мало что знает о нашем ближайшем соседе. Обычно это стандартный набор образов: Великая Китайская стена, Мао Цзэдун, Запретный город, кунг-фу, пекинские «терракотовая армия», утка по-пекински... А потому вдвойне интересно пообщаться с соотечественницей, которая о китайской культуре и жизни в этой загадочной стране может рассказывать часами. Причем на трёх языках! Как возник и развивался её бизнес там, мы расспросили Наталью Шупейко, руководителя проекта «Юристы в Китае».

– Наталья Владимировна, ваш интерес к китайской культуре продиктован тем, что родились вы на Сахалине, а выросли в Приморском крае? Или этому были какие-то более глубокие, не географические причины?

– Мой интерес к Китаю возник, когда я заканчивала школу. У меня склонность к изучению языков, и училась я в «английском» классе. Планировала и дальше изучать иностранные языки. По окончании школы подавала документы в вузы, где среди вступительных был английский. Папа мне предложил: подай ещё и в Восточный Институт, там тоже надо сдавать английский. И так вышло, что именно туда я и прошла на бюджет. Во Владивостоке, где расположен Восточный Институт ДВФУ (ранее – ДВГУ), взаимодействие с Китаем очень активное, много китайских туристов. У меня уже были знакомые, закончившие факультет китаеведения, и я видела, что люди, знающие китайский, не сидят без работы. Китаисты всегда имели возможность подрабатывать, ещё будучи студентами.

– Ответ на вопрос, почему вы любите ту или иную страну, может занять пол-

журнала, и всё же, если постараться ответить кратко: за что вы любите Китай?

– Во-первых, мне сразу понравились китайцы. Я начала с ними работать ещё студенткой – переводчиком и гидом для туристов. Кроме того, у нас в университете был предмет «Этнопсихология», и в процессе изучения японской, корейской, китайской культур я поняла, что из всех азиатов китайцы ближе всех к русским. Возможно, сыграло роль коммунистическое прошлое или географическая близость. Мы лучше понимаем друг друга, а потому и бизнес с ними вести проще, чем с японцами или корейцами. Позже я неоднократно убеждалась, что сделала верный выбор.

Что касается самой страны, в которой я прожила 10 лет, прежде всего мне нравится, что там всё очень современно. Особенно сильный контраст ощущался, когда я только переехала из Владивостока. Эта современность удивительным образом переплетается с древними памятниками и традициями. Нравится то, что Китае очень безопасно, если сравнивать с российскими регионами. Культура Китая очень многообразна, как и еда. Нельзя сказать, что китайская кухня – это определённый набор блюд. Практически в каждой провинции своя особенная кухня с широким ассортиментом блюд и сочетаний вкусов. Кстати, китайская еда мне тоже нравится! Много другого позитива может почерпнуть иностранец в Китае, особенно если не мешает языковой барьер.

– В детстве вы с родителями – военнослужащими переехали в город Фокино Приморского края, где располагается Тихоокеанская база подводных лодок. А переводчики в роду были, или вы открыли в семейной книге новую страницу? Как родители отнеслись к тому, что вы долгое время постоянно проживали в Китае?

– Родители у меня военные, но бабушка по маминной линии тоже имела склонность к языкам и второе высшее получала как лингвист, изучая немецкий язык. Родители знали, что поехать в Китай на стажировку я мечтала, ещё обучаясь в университете. В итоге поехала стажироваться я уже после окончания института: я выиграла грант по итогам экзамена HSK (на уровень китайского языка среди иностранцев), проводимом китайским правительством, показав лучшие результаты на факультете. И я с удовольствием реализовала свою мечту, а после стажировки осталась работать в Шанхае.

Родители скучали, конечно, но понимали, что это нужно для моего образования. К тому же я отчий дом покинула сразу после школы: училась во Владивостоке, а родители жили в Фокино, в 120 км оттуда. Когда я уехала на учёбу, родители начали осваивать электронные технологии, зарегистрировали электронные почты, скайпы и другие мессенджеры, чтобы общаться со мной каждый день. И из Китая я с ними общалась в том же режиме, как если бы была во Владивостоке.

– Школу вы окончили с медалью, потом – факультет китаеведения ДВГУ с отличием, курсы английского языка при ВГУЭС, магистратуру по специальности «международное право» Университета Фудань. Вы – отличница по натуре, которой просто нравится учиться, или тут сыграли роль карьерные соображения?

– Учёба мне с детства давалась легко, родители её даже не контролировали. Я понимала, что школу нужно окончить с медалью, чтобы поступить в университет на бюджет и не ставить родителей в трудное положение. А получать плохие оценки, учась на факультете китаеведения, значило плохо учить китайский. Я же поступила, чтобы его выучить, и от этого напрямую зависел мой дальней-

ший успех. К тому же уже работала гидом-переводчиком с китайскими туристами и была заинтересована в хорошем владении языком.

Кстати, я бы не сказала, что китайский тоже давался мне легко на первых этапах. Наш директор Восточного института А.А. Хамадова, известный востоковед-филолог, когда читала нам курс «Профессиональная этика переводчика», утверждала, что «китайский язык учить трудно первые пять лет, а потом привыкаешь». В отличие от европейских языков, китайский невозможно полностью освоить во время учёбы в университете, его нужно учить всю жизнь. Трудность для русских в совсем другом строе языка, порядке слов и, конечно, иероглифике. Помимо этого, абсолютно другая артикуляция, звуки, плюс четыре тона. В китайском языке очень много омонимов, звучащих одинаково, но различающихся по иероглифам и тону. В зависимости от тона слово может иметь противоположное значение, от похвалы до ругательства. Первые два года я сдавала китайский на пятёрки, а с третьего пошла работать переводчиком и обнаружила, что китайцы меня не понимают, потому что я неправильно произношу тоны, несмотря на нормальный словарный запас. Пришлось учить заново, как слова произносить, чтобы меня понимали. К тому же язык – субстанция живая и изменчивая.

Кстати, и последующая моя специализация, право, постоянно меняется и развивается, и здесь тоже нужно всё время учиться новому.

– Если вопрос, почему вы захотели поехать в Китай или даже почему захотели там жить профессиональному переводчику с китайского, востоковеду даже задавать как-то неловко, настолько очевиден ответ, то вопрос, а почему именно Шанхай, более закономерен.

– Так как в Китай я поехала по гранту, по этой программе студентам предлагалось четыре вуза: два в Шанхае, по одному в Пекине и Нанкине. Я выбрала самый крупный и престижный: Университет Фудань в Шанхае. К тому же Шанхай был наиболее перспективен в плане дальнейшей работы. Это крупный современный коммерческий центр, где расположен самый большой в мире порт.

– В 2009 году вы основали свое дело по предоставлению профессиональных переводческих услуг, однако позже перешли на услуги юридического. Почему?

– Сначала я работала менеджером ВЭД в представительстве российской компании, которая занималась производством одежды. Это был кризисный 2008-й, продажи в России шли плохо, и я постоянно наблюдала конфликтные ситуации при взаимодействии с китайскими партнёрами, которые усугубляли ситуацию в компании. Например, мы внесли предоплату, а китайские фабрики отшили одежду не так, как мы ожидали, с отклонениями от спецификации. Мы отказывались от этого товара, так как его невозможно было бы продать, требовали возврата депо-

зита; китайцы не хотели его возвращать. Мы обращались к китайским юристам, которые требовали порядка тысячи долларов за консультацию, на которой заявляли: «Ничего нельзя сделать, деньги вы не вернёте!» И таких случаев было много. Мне стало интересно: почему они так отвечают, и как предотвращать подобные ситуации?

В 2009 году представительство компании в Шанхае закрылось, я оказалась «в свободном плавании». Найти хорошую работу по найму стало сложно, так как многие компании остановили деятельность из-за кризиса, предложения были намного ниже моих ожиданий. Я периодически работала переводчиком с российскими бизнесменами, приезжавшими в Шанхай.

И тогда мы с партнёром открыли компанию по предоставлению переводческих услуг, запустили наш первый сайт www.shanghai-translation.ru. Поначалу мы сами работали переводчиками. Но заявок стало поступать так много, что пришлось привлекать коллег. В этот же год я подала документы в магистратуру на юридический факультет университета Фудань. К тому времени у меня уже был опыт коммерческих споров с постав-



щиками, породивший твёрдое намерение научиться общению с китайскими юристами и понимать правовые аспекты ведения бизнеса в Китае. Да и вообще хотелось чего-то большего, чем работа переводчика и менеджера ВЭД. Так что время спада активности в работе я посвятила обучению. Я занималась заявками бизнесменов, которым был нужен юрист в Китае. А так как некоторые мои однокурсники пошли по стопам родителей-юристов, я потихоньку обрала знакомствами в этой среде. И когда возникали клиенты с запросом по какому-нибудь спору (связанному с судопроизводством, производством товара, взысканием задолженности и т.д.), я могла рекомендовать определённых юристов. Напрямую им сложно было общаться из-за языкового барьера, а часто и из-за недоверия русских бизнесменов. Они хотели иметь доверенное лицо, с которым можно

было бы объясниться по-русски. И я начала организовывать оказание юридической помощи по коммерческим спорам.

– Ваш проект «Юристы в Китае» предоставляет широкий спектр услуг в сфере оказания правовой помощи российско-китайскому бизнесу и юридического консалтинга. Вы контролируете все этапы сделок от проверки контрагента до исполнения обязательств, предотвращаете и разрешаете коммерческие споры, представляете интересы клиентов в китайском суде и оказываете ещё массу смежных услуг. Расскажите о них подробнее. Какие наиболее востребованы?

– Востребованы, прежде всего, услуги по разрешению коммерческих споров. Пока развивается российско-китайская торговля, такие споры будут всегда. Мы помогаем предотвращать их, так как проверяем китайских контрагентов. В торговле с Китаем могут использоваться различные схемы, например, через Гонконг. А это – отдельная юрисдикция, офшор, что несёт много рисков, хотя такая схема и не является нелегальной. Мы консультируем по вопросам снижения рисков, заключаем эффективные договоры, в

которых предусмотрено привлечение к ответственности поставщика, если он окажется недобросовестным. Ведь до сих пор большое число договоров заключается таким образом, что к ответственности виновных в их неисполнении привлечь невозможно или затруднительно. Рассмотрение спора в суде имеет высокую себестоимость, а полученное решение суда может быть неисполнимо.

Если спор возникает, мы оказываем представительские услуги как в досудебном, так и в судебном порядке. Много запросов на приведение в исполнение решений российских судов, которые нужно признать и исполнить в Китае. Консультируем по широкому кругу вопросов по действующему законодательству КНР, в частности, по вопросам инвестирования в Китай и создания компаний со стопроцентным иностранным капиталом или совместных с китайским партнёром,

что тоже таит в себе множество рисков. Ну и все услуги, которые вы перечислили, предоставляем тоже.

– Кто ваши клиенты? Как они находят вас, а вы – их?

– В основном по сайту: www.chinalawyers.ru. Многие приходят и благодаря «сарафанному радио». Среди сегодняшних клиентов очень много тех, кто к нам обращался за услугами переводчиков или по логистике. Поэтому в нашей базе более 10 тысяч клиентов. Некоторые из них – владельцы сетевых магазинов, бутиков по всей России, известных брендов. В Китае они размещают производство обуви, одежды, электроники. Кстати, у них зачастую возникают и внутрикорпоративные споры с сотрудниками, поэтому мы оказываем всестороннюю юридическую поддержку.

С 2015 года заметна тенденция выхода российских экспортёров на китайский рынок, и многие из них тоже обращаются к нам за юридическим сопровождением продаж, договоров, борьбы с недобросовестными конкурентами, защиты интеллектуальной собственности и т.д.

– В штате вашей компании – юристы, адвокаты, бухгалтеры и налоговые консультанты из России и Китая с профессиональным знанием русского, китайского и английского языков, законодательства КНР и большим опытом работы. Расскажите о своем коллективе. Наверное, такие «многоязычные» и притом профессиональные юристы – большая редкость?

– Можно сказать и так, хотя последнее время таких специалистов становится больше в силу роста потребности. Когда мы начинали, конкурентов было немного. У нас есть и русские сотрудники, и китайские, в Шанхае действует операционный офис, где происходит исполнение всей работы штатными сотрудниками – китайскими юристами и русскоязычным персоналом. Помимо офиса в Шанхае, у нас есть ещё юристы, работающие с нами по контракту, партнёры в 50 городах Китая. Мы регулярно обращаемся к ним для оперативного решения юридических вопросов в любой точке страны. Есть у нас также клиентский офис в Москве: российским бизнесменам удобнее иметь консультанта рядом. И во Владивостоке есть наши представители. Русские наши сотрудники, в основном, говорят по-китайски.

– По вашим наблюдениям, как в последние годы складываются экономические отношения между Россией и Китаем, какие тенденции заметны в процессе? И как эти геополитические процессы отражаются на работе «Юристов в Китае»?

– За последние пять лет динамика сейчас наиболее позитивная. После кризиса 2014 года, когда товары в юанях подорожали для нас в 2 раза, объём закупок в Китае сократился. Кроме того, в Китае повышается стоимость рабочей силы, что отражается на цене продукции. Если раньше Китай был выгоден для закупки очень дешёвых товаров широкого потребления, сейчас цены на них

сильно выросли. Многие компании в качестве альтернативы размещают производство в Индии, Вьетнаме, Камбодже. Сейчас товарооборот между Россией и Китаем снова растёт, но его структура меняется. В Китае становится выгодно закупать товары с высокой добавленной стоимостью: электронику и промышленное оборудование.

Что касается оказания юридических услуг, мы расширяем партнёрскую сеть и перечень своих компетенций. И если раньше оказывали услуги по ограниченному кругу вопросов, то сейчас берёмся за очень разные и более сложные дела. Не знаю, связан ли такой спрос с геополитикой или с повышением нашей квалификации и наработанной репутацией...



– На ваших страницах в интернете можно прочесть, что вы любите классическую русскую и японскую литературу, музыку в стилях power metal и heavy metal, увлекаетесь путешествиями, фитнесом, плаванием, коньками, аргентинским танго, ЗОЖ, кулинарией... И это я, наверное, ещё не всё перечислила! Как умудряетесь совмещать всё это с бизнесом, где берёте силы и время?

– Все эти хобби были записаны на моих страничках в интернете лет 10 назад, когда у меня было больше времени на эти увлечения. Сейчас мои музыкальные пристрастия склонились в сторону классической инструментальной музыки. А время в большом дефиците, но спортом заниматься продолжаю, веду здоровый образ жизни, предпочитаю умеренность во всем. Два года назад начала заниматься SUP-серфингом. Аббревиатура SUP в переводе означает «стоя на доске с веслом». Летом, в хорошую погоду, занимаюсь на открытом воздухе в Москве, зимой в бассейне. И куда бы ни ехала, ишу такие локации, чтобы была вода и возможность либо с собой взять доску, либо арендовать. Кстати, в конце октября в Китае прошел первый

в истории чемпионат мира по SUP-серфингу под эгидой Международной федерации гребли. В нём участвовала и российская сборная, ребята, с которыми я тренируюсь в Москве. Мы надеемся, что в будущем этот вид спорта станет олимпийским.

Вопрос, где брать силы и время, с возрастом становится актуальнее, начинаешь понимать, что отдых – это смена вида деятельности, и стараешься совмещать офисную работу с физически активной, важна смена обстановки. И тогда появляются время и силы для новых достижений.

– Вы стали победительницей в конкурсе «Русская краса Китая». Расскажите о своём участии в конкурсе, повлиял ли этот титул как-то на дальнейшие успехи?

– Да, это было 10 лет назад, конкурс проводился Координационным советом соотечественников в Китае и позиционировался как возрождение традиции, которая прервалась много лет назад, и планировалось его регулярное проведение в будущем. Я решила принять участие именно потому, что там было ограничение по возрасту 18-25 лет, и я подумала: если не сейчас, то в следующем году не попадаю уже... Так как это был интернет-конкурс, то победу обеспечивало только наличие большой команды поддержки, которая распространяла ссылку для голосования. Никаких личных заслуг я в этом не вижу, с самого начала относилась как к игре. Этот титул ни на что не влияет, просто осталось приятное воспоминание.

– Одно ваше высказывание в интернете гласит, что вам нравится чувствовать себя связующим мостиком между двумя цивилизациями, обращая свою деятельность на пользу России. Можно это назвать сверхзадачей вашего бизнеса?

– Безусловно, потому что наш бизнес основан не только и не столько ради получения прибыли. У него благородная миссия: способствовать развитию торговых отношений между двумя огромными странами, уменьшая количество конфликтов, разрушая стереотипы. У наших стран четыре тысячи километров совместной границы, и Китай для нас – важнейший торговый партнёр. Необходимо налаживать бесконфликтное взаимовыгодное сотрудничество, невозможное без грамотной юридической поддержки. Мы работаем на взаимопонимание между двумя великими народами.

– Каковы планы вашей компании в наступающем году? А в отдалённой перспективе?

– В этом году мы начали развивать направление оказания юридических услуг для китайских граждан в России. Мы прекрасно понимаем, что у китайских компаний в России примерно те же проблемы, что и у наших в Китае, и мы всё это испытали на себе. Планируем расширять эту деятельность далее. А в целом – повышать свой уровень и компетенции, берясь за решение всё более сложных вопросов.

Беседовала Елена Александрова



**NATALIA SHUPEYKO,
CHINA LAWYERS:**

China is a wonderful and mysterious country. It is the homeland of paper and printing, gunpowder and compass, silk, porcelain and many other useful inventions, the Celestial Empire invariably attracts the attention of historians, researchers, travelers. Located in the southeast of the Asian continent and with its shape resembling a soaring bird, modern China is the heir to the great civilization that arose five thousand years ago.

"Building a bridge between cultures"

China has a huge territory, second only to Russia and Canada. In terms of population, it occupies the first line of the world ranking. But the average Russian knows little about our closest neighbor. Usually this is a standard set of images: the Great Wall of China, Mao Zedong, the Forbidden City, kung fu, Pekingese, the Terracotta Army, Peking duck... And therefore it is very interesting to talk with a compatriot who can speak for hours about Chinese culture and life in this mysterious country. Moreover – in three languages! We asked Natalia Shupeyko, Project Manager at China Lawyers, how her business originated and developed there.

– Mrs. Shupeyko, is your interest in Chinese culture resulted from the fact that you were born in Sakhalin and raised in the Primorsky region? Were there any deeper, non-geographic reasons?

– My interest in China arose when I was finishing school. I have a penchant for learning languages, and I studied in the "English" class. I planned to continue to study foreign languages. At the end of school, I applied to universities, where English was among the entrance exams. Dad suggested submitting my documents to the Institute of Oriental Studies, there one also need to pass English. And so it turned out that it was there that I got a budget place. In Vladivostok, where the Far Eastern Federal University (FEFU, formerly FENU) is located, interaction with China is very active, there are many Chinese tourists. I already had acquaintances who graduated from the Faculty of Sinology, and I saw that people who know Chinese don't sit without work. Sinologists have always had the opportunity to earn extra money, while still students.

– The answer to the question: "Why do you love



this or that country?" may take half a magazine, and yet, can you try to answer briefly: "What do you love China for?"

– Firstly, I immediately liked the Chinese. I started working with them as a student – a translator and guide for tourists. In addition, we had the subject Ethnopsychology at our university, and in the process of studying Japanese, Korean, and Chinese cultures, I realized that of all Asians, the Chinese are the closest to the Russians. Perhaps the communist past or geographical proximity played a role. We understand each other better, and therefore it is easier to conduct business with them than with the Japanese or Koreans. Later, I was repeatedly convinced that I had made the right choice.

As for the country where I lived for 10 years, first of all I like that everything is very modern there. I felt a really strong contrast when I just moved from Vladivostok. This modernity is wonderfully intertwined with ancient monuments and traditions. I like the fact

that China is very safe when compared with the Russian regions. The culture of China is very diverse, as is the food. One cannot say that Chinese cuisine is a certain set of dishes. Almost every province has its own special cuisine with a wide range of dishes and combinations of tastes. By the way, I like Chinese food too! A foreigner in China can learn a lot of other positive things, especially if the language barrier doesn't interfere.

– As a child, you and your parents, military personnel, moved to the city of Fokino, Primorsky region, where the Pacific Submarine Base is located. Were there translators in your family, or did you open a new page in the family book? How did your parents react to the fact that you have lived in China for a long time?

– My parents are military servants, but my mother's grandmother also had a penchant for languages, she received the second higher education as a linguist, studying German. My parents knew that I dreamed of going to China for an internship, while still studying at the university. As a result, I went on an internship after graduation: I won a grant based on the results of the HSK exam (the level of Chinese among foreigners), conducted by the Chinese government, showing the best results at the faculty. And I realized my dream with pleasure, and after the internship I stayed to work in Shanghai.

Of course, parents missed me, but they understood that this was necessary for my education. In addition, I left my father's house right after school: I studied in Vladivostok, and my parents lived in Fokino, in 120 km from there. When I left to study, my parents started to learn electronic technologies, registered e-

mails, Skype and other instant messengers to communicate with me every day. And I talked to them from China in the same mode as if I were in Vladivostok.

– *You graduated from school with a medal, then – the Faculty of Chinese Studies at FENU with honors, English courses at VSUES, master's degree in international law at Fudan University. Are you an excellent student by nature who just likes to study, or did career considerations play a role here?*

– Studying was easy for me since childhood, my parents didn't even control it. I understood that I must finish school with a medal in order to enter the University on a budget place and not put parents in a difficult position. Bad grades at the Faculty of Sinology meant bad learning of Chinese. I went there to learn it, and my further success directly depended on it. In addition, I already worked as a guide-translator with Chinese tourists and was interested in good command of the language.

By the way, I wouldn't say that Chinese was also easy for me in the early stages. Our director of the Oriental Institute, A. A. Khamatova, a well-known orientalist-philologist, when she taught us the course Professional Ethics of a Translator, claimed that "it is difficult to learn Chinese for the first five years, and then you get used to it." Unlike European languages, Chinese cannot be fully mastered while studying at the university, you must study it entire life. The difficulty for Russians is in a completely different system of language, word order, and, of course, hieroglyphic symbols. In addition, it has a completely different articulation and sounds, plus four tones. In the Chinese language there are a lot of homonyms that sound the same, but differ in hieroglyphs and tones. Depending on the tone, the word can have the opposite meaning, from praise to swearing. The first two years I had the best results in Chinese, and from the third year I went to work as a translator and found that the Chinese don't understand me, because I pronounce tones incorrectly, despite the normal vocabulary. I had to learn how to pronounce the words again so that they understood me. Moreover, language is a living and variable substance.

By the way, my subsequent specialization, law, is constantly changing and developing, and here, too, you need to learn new things all the time.

– *If it's even embarrassing to ask the professional translator from Chinese and orientalist the question: "Why did you want to go to China?", or even: "Why did you want to live there?" the answer is so obvious, while the question: "Why Shanghai?" is more natural.*

– Since I went to China with the grant, under this program students were offered four universities: two in Shanghai, one in Beijing and Nanjing. I chose the largest

and most prestigious: Fudan University in Shanghai. In addition, Shanghai was the most promising in terms of future work. This is a large modern commercial center where the world's largest port is located.

– *In 2009, you started your business providing professional translation services, but later switched to legal services. Why?*

– At first I worked as a foreign trade manager in a representative office of a Russian company that was engaged in the production of clothes. It was the crisis of 2008, sales in Russia went badly, and I constantly observed conflict situations when interacting with Chinese partners, which exacerbated the situation in the company. For example, we made an advance payment, and Chinese factories didn't sew the clothes as we expected, they made deviations from the specification. We refused this product, since it wouldn't be possible to sell it, we demanded a refund of the deposit; the Chinese didn't want to return it. We turned to Chinese lawyers, who demanded about a thousand dollars for a consultation, at which they stated: "Nothing can be done, you won't return the money!" And there were many such cases. I was wondering: why do they respond like that, and how to prevent such situations?

In 2009, the company's representative office in Shanghai was closed, and I ended up in free float. Finding a good hired job has become difficult, as many companies have stopped operations due to the crisis, offers were far below my expectations. From time to time I worked as a translator with Russian businessmen who came to Shanghai.

And then my partner and I opened a translation services company, launched our first website www.shanghai-perevodchik.ru. At first, we ourselves worked as translators. But so many applications began to arrive that I had to attract colleagues. In the same year, I applied for a master's program at the Faculty of Law at Fudan University. By that time, I already had experience in commercial disputes with suppliers, which generated a firm intention to learn how to communicate with Chinese lawyers and understand the legal aspects of doing business in China. And in general, I wanted something more than the work of a translator and foreign trade manager. So during this decline in activity I devoted my time to studies. I handled the applications of businessmen who needed a lawyer in China. And since some of my classmates followed the path of their parents-lawyers, I slowly acquired acquaintances in this sphere. And when there were clients with a request for some dispute (related to shipping, production of goods, debt collection, etc.), I could recommend certain lawyers. It was difficult for my clients to communicate

directly because of the language barrier, and often also because of the mistrust of Russian businessmen. They wanted to have a confidant with whom one could communicate in Russian. And I began to organize the provision of legal assistance in commercial disputes.

– *Your project China Lawyers provides a wide range of services in the field of legal assistance to Russian-Chinese business and legal consulting. You control all stages of transactions from checking the counterparty to fulfillment of obligations, prevent and resolve commercial disputes, represent the interests of clients in the Chinese court and provide a lot of related services. Tell us more about them. Which are the most demanded?*

– First of all, services for the resolution of commercial disputes are demanded. As long as Russian-Chinese trade is developing, there will always be such disputes. We help prevent them, as we check Chinese counterparties. Various schemes can be used in trade with China, for example, through Hong Kong. And this is a separate jurisdiction, offshore, which carries many risks, although such a scheme is not illegal. We advise on risk reduction, conclude effective contracts that provide for the prosecution of the supplier, if it turns out to be unfair. Indeed, so far a large number of agreements are concluded in such a way that it is impossible or difficult to bring to justice those responsible for their failure to fulfill the agreement. The consideration of the dispute in court has a high cost, and the court decision received may not be feasible.

If a dispute arises, we provide representation services both in pre-trial dispute resolution procedure and in court. There are many requests for enforcing the decisions of the Russian courts that need to be recognized and enforced in China. We advise on a wide range of issues regarding the current legislation of the PRC, in particular, on issues of investing in China and setting up companies with 100% foreign capital or joint ventures with a Chinese partner, which also carries many risks. Well, all the services that you have listed are also provided.

– *Who are your customers? How do they find you, and you – them?*

– Mainly on the site: www.chinalawyers.ru. Many come thanks to word of mouth. Among today's customers there are a lot of those who turned to us for translation services or logistics. Therefore, there are more than 10 thousand customers in our database. Some of them are owners of chain stores, boutiques throughout Russia, and well-known brands. In China, they run the production of shoes, clothing, and electronics. By the way, they often have internal corporate disputes with employees, so we provide comprehensive legal support.

Since 2015, there has been a noticeable

tendency for Russian exporters to enter the Chinese market, and many of them also apply to us for legal support of sales, contracts, fight against unfair competitors, protection of intellectual property, etc.

– *Your company employs lawyers, attorneys, accountants and tax consultants from Russia and China with professional knowledge of Russian, Chinese and English, the laws of the PRC and extensive experience. Tell us about your team. Probably, such “multilingual”, and professional lawyers are a rarity?*

– We can say so, although lately there have been more such specialists due to growing demand. When we started, there were few competitors. We have both Russian and Chinese employees, in Shanghai there is an operational office where all the work is performed by full-time employees – Chinese lawyers and Russian-speaking staff. In addition to the office in Shanghai, we also have lawyers working with us on a contract basis, partners in 50 cities of China. We regularly turn to them to quickly resolve legal issues anywhere in the country. We also have a client office in Moscow: it is more convenient for Russian businessmen to have a consultant nearby. And in Vladivostok there are our representatives. Our Russian employees mainly speak Chinese.

– *According to your observations, how has the economic relations between Russia and China been developing in recent years, what trends are noticeable in the process? And how do these geopolitical processes influence the work of China Lawyers?*

– Over the past five years, now the dynamics are the most positive. After the 2014 crisis, when goods in CNY rose by 2 times for us, the volume of purchases in China decreased. In addition, China increases the cost of labor, which affects the price of products. If earlier China was advantageous for the purchase of very cheap consumer goods, now their prices have risen sharply. Many companies, as an alternative, locate production in India, Vietnam, Cambodia. Now trade between Russia and China is growing again, but its structure is changing. In China, it's becoming profitable to purchase goods with high added value: electronics and industrial equipment.

As for the provision of legal services, we are expanding the partner network and the list of our competencies. And if earlier we provided services on a limited range of issues, now we are tackling very different and more complex cases. I don't know if such a demand is connected with geopolitics or with the improvement of our qualifications and gained reputation...

– *On your pages on the Internet we can read that you like Russian and Japanese classical literature, music in the styles of power metal and heavy metal, you are fond of travel, fitness,*

swimming, ice skating, Argentine tango, healthy lifestyle, cooking... And I probably haven't listed everything! How do you manage to combine all this with business, where do you take time and energy?

– All these hobbies were listed on my pages on the Internet about 10 years ago, when I had more time for these hobbies. Now my musical predilections are leaning towards classical instrumental music. And time is in great shortage, but I continue to engage in sports, I lead a healthy lifestyle, preferring moderation in everything.



Two years ago, I started SUP surfing. The abbreviation SUP means “stand up paddle boarding”. In summer, in fine weather, I practice outdoors in Moscow, in winter in a swimming pool. And wherever I went, I'm looking for such locations so that there is water and the opportunity to either take a board with me or rent it. By the way, at the end of October, China hosted the first ever SUP World Surfing Championship under the auspices of the International Rowing Federation. The Russian team also participated in it, the guys with whom I train in Moscow. We hope that in the future this sport will become Olympic.

The question: “Where do you take time and energy?” becomes more relevant with age, you begin to understand that rest is a change in the type of activity, and you try to combine office work with physical activity, it is important to change occupation. And then there is time and energy for new achievements.

– *You became the winner in the contest “Russian Beauty of China”. Tell us about your participation in the competition, did this title somehow bring future success?*

– Yes, it was 10 years ago, the competition was held by the Coordinating Council of Compatriots in China and was positioned as a revival of a tradition that was interrupted many years ago, and it was planned to be held regularly in the

future. I decided to take part precisely because there was an age limit of 18-25 years, and I thought: if not now, then next year I won't get there... Since this was an online contest, the victory was ensured only by the presence of a large support team that distributed the voting link. I don't see any personal merit in this, from the very beginning I regarded it like a game. This title doesn't affect anything, just a pleasant moment in my life.

– *One of your statements on the Internet says that you like to feel like a connecting*

bridge between two civilizations, turning your activities to the benefit of Russia. Can this be called the super task of your business?

– Of course, our business is founded not only and not so much for profit. It has a noble mission: to promote the development of trade relations between the two huge countries, reducing the number of conflicts, breaking stereotypes. Our countries have four thousand kilometers of joint border, and China is our most important trade partner. It's necessary to establish conflict-free, mutually beneficial cooperation, which is impossible without competent legal support. We work for mutual understanding between the two great nations.

– *What are the plans of your company for the coming year? And in the long run?*

– This year, we began to develop the direction of providing legal services for Chinese citizens in Russia. We are well aware that Chinese companies in Russia have approximately the same problems as ours in China, and we have experienced them ourselves. We plan to expand this activity further. But, in general, we want to improve our level and competencies, taking on the solution of increasingly complex issues.

Interviewed by Elena Alexandrova

«СЕКРЕТ ЗДОРОВЬЯ И ДОЛГОЛЕТИЯ КРОЕТСЯ В НАШЕМ СОЗНАНИИ»

«Что общего между Россией и Японией?» – затруднительный вопрос для многих людей, но не для Екатерины Дибровой. Бизнесвумен удалось совместить принципы японского долголетия и российский бизнес, создав Медицинскую корпорацию RHANA в Москве. О японском долголетии, о том, как правильно следить за своим здоровьем, и чем так известна корпорация RHANA, нам рассказала Екатерина Диброва.

ЕКАТЕРИНА ДИБРОВА – ЧЛЕН ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ПО ЗДРАВООХРАНЕНИЮ ПРИ КОМИТЕТЕ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ, АКАДЕМИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ МЕДИКО-ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК, ЧЛЕН-КОРРЕСПОНДЕНТ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК, ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН МЕЖДУНАРОДНОЙ АКАДЕМИИ НАУК, КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРЕЗИДЕНТ МЕДИЦИНСКОЙ КОРПОРАЦИИ RHANA. В СОСТАВ КОРПОРАЦИИ ВХОДЯТ: СЕТЬ КЛИНИК, ДИСТРИБУЦИЯ, АПТЕКА, УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР. ТАКЖЕ ОНА ЯВЛЯЕТСЯ СОАВТОРОМ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ, АВТОРИТЕТНЫМ СПИКЕРОМ РАЗЛИЧНЫХ КОНФЕРЕНЦИЙ, ТАКИХ КАК МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС «ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ – СИЛА ГОСУДАРСТВА», ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ». ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА НАГРАЖДЕНА ЗОЛОТОЙ ЗВЕЗДОЙ И.И. МЕНИКОВА «ЗА АКТИВНУЮ ЖИЗНЕННУЮ ПОЗИЦИЮ, ПЛОДОТВОРНЫЙ ВКЛАД В УКРЕПЛЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ РОССИЯНИН И ПРОПАГАНДУ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ». НАГРАЖДЕНА В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЕ РФ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПРЕМИЕЙ ECOWORLD В НОМИНАЦИИ «ЭКОЛОГИЯ И ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА» ЗА ВЫДАЮЩИЕСЯ ДОСТИЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ ВСЕРОССИЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАЧЕСТВА В СОСТАВЕ КОМИТЕТА ПО КАЧЕСТВУ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ РФ, ЧЛЕНОМ ЯПОНСКОГО МЕДИЦИНСКОГО ОБЩЕСТВА КЛИНИЧЕСКОЙ ПЛАЦЕНТАРНОЙ МЕДИЦИНЫ (JSCPM). RHANA – ПАРТНЁР БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА ПОМОЩИ ТЯЖЕЛОБОЛЬНЫМ ДЕТЯМ «ЛИНИЯ ЖИЗНИ» В РАМКАХ ПРОЕКТА «КУЛЬТУРА ЖИТЬ. АКТИВНОЕ ДОЛГОЛЕТИЕ».



– Не только японцы, но и другие народы мира придерживаются принципов правильного питания, однако именно в Японии продолжительность жизни гораздо выше, чем в любой европейской стране, а количество 100-летних граждан достигает мирового максимума. В чём же заключается секрет долголетия?

– Питание, безусловно, является важным фактором для поддержания тонуса и высокой отметки состояния здоровья, однако не стоит забывать и о медици-

не, роль которой переоценить сложно. В Японии одну из главных ролей выполняет биомедицина, а также активно применяется лаеннектерapia.

История этих медицинских феноменов берёт своё начало со времён трагедий Хиросимы и Нагасаки. Именно тогда правительство Японии поставило перед учёными задачу разработать препарат, который мог бы восстановить здоровье человека. Тогда доктор медицинских наук Хиэда Кэнтaro познакомился с дис-

сертацией В.П. Филатова, идея которой не только не противоречила, но и отлично гармонировала с канонами восточного целительства. Японским докторам удалось реализовать идею о создании плацентарного препарата, который был направлен на лечение болезней печени, повышение стрессоустойчивости и омоложение. Именно так и появилась лаен-нектерapia, столь известная в Японии, как активатор продуктивного долголетия.

Отдельное внимание уделяется предупреждению болезней, не только их лечению. Для этого стоит регулярно посещать семейного врача для своевременного выявления потенциальных болезней и способов борьбы с ними. Диагностика – это половина пути к выздоровлению, особенно если она проведена «на опережение».

– Открытие корпорации – дело кропотливое, сопряжённое с множеством организационных неурядиц и завоеванием доверия иностранных коллег. Как вам удалось достичь успеха и создать одну из самых успешных клиник, пациентами которой являются даже такие знаменитости, как Андрей Малахов, Ольга Кабо и другие известные персоны?

– В Японии люди с другим менталитетом, который разительно отличается от нашего. Они более коммуникабельны, открыты, внимательны к мелочам, обладают большой силой воли и идеальной самодисциплиной. Попав однажды в Японию, невозможно «не заразиться» их философией. Не нужно блокировать успех. Справиться с этим поможет избавление от собственных страхов. Каждому дню нужно радоваться и благодарить за него. Каждый следующий день – он лучший. Он приносит плоды, результаты и уроки. Не стройте себе препятствий, не оглядывайтесь назад, идите всегда вперёд, и тогда вы получите то, чего хотите. Главное – какие установки вы себе делаете. Не те результаты, которые ожидал, – это просто уроки, в которых обязательно нужно разобраться. Важно понять, что с тобой происходит. Японцы слушают себя, выстраивают свои привычки в соответствии с потребностями собственного организма. Они много работают, но никогда не потратят деньги на шубы и бриллианты, имея сложности со здоровьем. Прежде всего, они делают вложения в собственное развитие, здоровье и жизненную энергию. Постоянно учусь у них. Я бы сама себе пожелала к моему русскому менталитету добавить немного японского: обращаться к себе, слушать себя, принимать только осознанные решения. Когда я в конце рабочего дня сажусь в машину и еду домой, я вспоминаю об этом. Приходит утро – и я снова в бой! Мы, русские, – победители по своей сути!

– Плацентарный препарат «Лаеннек» является по своей сути уникальным, ведь он изготавливается из материалов, которые уже не принадлежат ни матери, ни ребёнку, не является ни стволовым, ни эмбриональным. Какие критерии по забору плаценты существуют в Японии?

– В государственную программу по забору плаценты в Японии может быть включена только абсолютно здоровая женщина. Для этого предварительно сдаётся целый ряд анализов. Но и это не единственное условие. У роженицы должны произойти благополучные своевременные роды, а сама женщина на протяжении всей беременности не должна покидать территорию Японии. После забора плаценты её переработка производится на территории завода в соответствии с GMP-стандартами и в обстановке исключительной стерильности. Когда сырьё превращается в полноценный препарат, то в нём уже не содержится клеточного материала – это медицинский «коктейль», состоящий из витаминов и минералов.

– Какие жизненные убеждения вам помогли обрести «дело всей жизни»? И к чему стоит ещё стремиться?

– Главное – это любовь во всём, в том числе и в работе. Я искренне увлечена своим делом, что заряжает меня энергией. Выбрать своё дело мне помог не расчёт на прибыль, а жизненные обстоятельства: 7 лет назад моему отцу был поставлен онкологический диагноз. Операция не дала успешных результатов, а химиотерапию ему не провели из-за плохих прогнозов. Наш метод лечения помог. Моему отцу сейчас 84 года, он ведёт активный образ жизни, ездит на рыбалку.

Также мне хотелось бы поделиться ещё одним секретом успеха – не надо никого критиковать, особенно тех, кто что-то делает, ведь в первую очередь это разрушает вас самих. Нужно всё переводить в конструктив, несмотря на то, что может получиться не сразу, но зато потом даёт реальные результаты. И надо быть благодарным. Я благодарна Богу, своей семье, команде единомышленников, которые позволяют добиваться таких успехов, партнёрам по бизнесу. И, конечно, благодарна своей стране, ведь «родоначальницей» плацентарных препаратов стала именно Россия. И я уверена, что по прошествии времени наши учёные смогут дать фору.



"THE SECRET OF HEALTH AND LONGEVITY LIES IN OUR MINDS"



What do Russia and Japan have in common? It's a difficult question for many people, but not for Ekaterina Dibrova. The business-woman managed to combine the principles of Japanese longevity and Russian business, creating the RHANA medical corporation in Moscow. Ekaterina Dibrova told us about Japanese longevity, about how to properly monitor our health, and what RHANA corporation is so famous for.

EKATERINA DIBROVA – ACADEMICIAN OF THE RUSSIAN ACADEMY OF MEDICAL AND TECHNICAL SCIENCES, CORRESPONDING MEMBER OF THE RUSSIAN ACADEMY OF NATURAL SCIENCES, FULL MEMBER OF THE INTERNATIONAL ACADEMY OF SCIENCES, CANDIDATE OF ECONOMIC SCIENCES, PRESIDENT OF THE RHANA MEDICAL CORPORATION, WHICH INCLUDES A NETWORK OF CLINICS, DISTRIBUTION, A PHARMACY, AND A TRAINING CENTER. SHE IS ALSO A CO-AUTHOR OF SCIENTIFIC ARTICLES, AN AUTHORITATIVE SPEAKER OF VARIOUS CONFERENCES, SUCH AS: INTERNATIONAL CONGRESS "HEALTH OF THE NATION – THE POWER OF THE STATE", ALL-RUSSIAN SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE "HEALTH OF THE POPULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION". MRS. DIBROVA WAS AWARDED THE GOLD STAR NAMED AFTER I. I. MECHNIKOV FOR AN ACTIVE LIFE POSITION, A FRUITFUL CONTRIBUTION TO STRENGTHENING THE HEALTH OF RUSSIANS AND PROMOTING A HEALTHY LIFESTYLE. SHE WAS AWARDED THE STATE INTERNATIONAL ECOLOGICAL PRIZE "ECOWORLD" IN THE STATE DUMA OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CATEGORY "ECOLOGY AND HUMAN HEALTH" FOR OUTSTANDING ACHIEVEMENTS IN THE FIELD OF ENVIRONMENTAL PROTECTION AND ENVIRONMENTAL SAFETY. SHE IS A MEMBER OF THE ALL-RUSSIAN QUALITY ORGANIZATION IN THE COMMITTEE ON THE QUALITY OF MEDICAL ASSISTANCE OF THE RUSSIAN FEDERATION, A MEMBER OF THE JAPANESE MEDICAL SOCIETY OF CLINICAL PLACENTAL MEDICINE (JSCPM). RHANA IS A PARTNER OF THE LIFE LINE CHARITABLE FOUNDATION FOR SERIOUSLY ILL CHILDREN IN THE FRAMEWORK OF THE PROJECT "CULTURE OF LIVING. ACTIVE LONGEVITY".

– *Not only the Japanese, but also other nations of the world adhere to the principles of proper nutrition, but it is in Japan that life expectancy is much higher than in any European country, and the number of 100-year-olds reaches a world maximum. What is the secret of longevity?*

– Nutrition, of course, is an important factor in maintaining tone and good health state, but don't forget about medicine – its role is difficult to overestimate. In Japan, one of the main roles is played by biomedicine, and Laennec therapy is also actively used.

The history of these medical phenomena originates from the tragedies of Hiroshima and Nagasaki. It was then that the Japanese government set the task for scientists to develop a drug that could restore human health. Then the doctor of medical sciences Kentaro Hieda got acquainted with the thesis of V.P. Filatov, whose idea not only didn't contradict, but also perfectly harmonized with the canons of oriental healing. Japanese doctors managed to realize the idea of creating a placental drug, which was aimed at treating liver diseases, increasing stress resistance and rejuvenation. That is how the Laennec therapy appeared; it is famous in Japan as an activator of productive longevity.

Special attention is paid to the prevention of diseases, not only their treatment. To do this, you should regularly visit a family doctor to timely identify potential diseases and ways to fight them. Diagnosis is half the path to recovery, especially if it is done "ahead of schedule".

– *Opening a corporation is a painstaking affair, involving many organizational troubles and gaining the trust of foreign colleagues. How did you manage to achieve success and create one of the most successful clinics whose patients are even such celebrities as Andrey Malakhov, Olga Kabo and other famous people?*

– In Japan, there are people with a different mentality, which is strikingly different from ours. They are more sociable, open, attentive to little things, they have great willpower and perfect self-discipline. Once in Japan, it is impossible not to "catch" their philosophy. No need to block success. Getting rid of your own fears will help to cope with this. Every day you must be happy and thank for it. Every next day is the best. It bears fruit, results and lessons. Don't build obstacles for yourself, don't look back, always go forward, and then you will get what you want. The main thing is what goals you set for yourself. Not the results that you expected – it's just lessons that you definitely need to understand. It is important to understand what is happening to you. The Japanese listen to themselves, build their habits in accordance with the needs of their own body. They work hard, but they will never



spend money on fur coats and diamonds, having health problems. First of all, they make investments in their own development, health and vitality. I'm constantly learning from them. I myself would wish to add a little Japanese to my Russian mentality: to turn to myself, listen to myself, make only conscious decisions. When I get in the car at the end of the day and drive home, I think about it. Morning comes – and I'm back in battle! We Russians are winners by nature!

– *The placental preparation Laennec is inherently unique, because it is made from materials that are no longer owned by either the mother or the child, is neither stem, nor embryonic. What are the criteria for placenta collection in Japan?*

– Only a completely healthy woman can be included in the state program for placenta collection in Japan. For this, a number of analyzes are taken in advance. But this is not the only condition. A woman in labor should have a successful, timely birth, and the woman herself should not leave Japan throughout her pregnancy. After taking the placenta, its processing is carried out on the territory of the plant in accordance with GMP standards and in an environment of exceptional sterility. When the raw material turns into a full-fledged preparation, then it no longer contains cellular material – it is a medical

"cocktail" consisting of vitamins and minerals.

– *What life beliefs have helped you find the "work of your life"? And what is still worth striving for?*

– The main thing is love in everything, including work. I'm sincerely passionate about my work, which energizes me. It was not profit calculation that helped me to choose my business, but life circumstances: 7 years ago, my father was diagnosed with Colorectal cancer. The operation didn't give successful results, and he didn't have chemotherapy due to poor prognosis. Our treatment method has helped. My father, now 84 years old, leads an active lifestyle, goes fishing.

Also, I would like to share another secret of success – there is no need to criticize anyone, especially those who do something, because first of all it destroys you. We need to translate everything into a construct, despite the fact that it may not work out right away, but then it brings real results. And you have to be thankful. I'm grateful to God, my family, the team of like-minded people who allow such business partners to achieve such successes. And, of course, I'm grateful to my country, because it was Russia that became the "ancestor" of placental preparations. And I'm sure that over time, our scientists will be able to "give a head start".

АННА ГЛАЗКОВА:

💧💧 Переступая порог
дома, я «снимаю
погоны» и «выключаю»
менеджера 💧💧

Есть такое известное выражение, как «финансы поют романсы». Но этот «жанр» предназначен чаще всего для тех «слушателей», кто в финансах абсолютно не разбирается. Вот и приходится им грустить... Наш сегодняшний собеседник Анна Глазкова по профессии – финансовый директор, а значит, она не просто «слушает», что ей финансы «споют», она – «дирижирует» ими, направляет. Чтобы в их «репертуаре» было больше мажорной тональности. Ведь как гласит один из любимых Анной афоризмов от далай-ламы: «Любой человек может быть счастлив каждый день своей жизни»...

«ЛУЧШАЯ ЛОШАДЬ ПРИХОДИТ ВТОРОЙ, ЕСЛИ СОРЕВНУЕТСЯ СО СЛАБЫМИ»

– Начнём с вопроса «мужского шовинизма», уходящего в глухую оборону: глядя на то, сколько женщин курит, мужчины от этой вредной привычки отказываются; глядя на то, сколько женщин сегодня ездит за рулём, мужчины начали разрабатывать беспилотники... Есть ли ещё мужчинам место в бизнесе?

– Бизнес изначально мужская территория. Мужчина – добытчик, он должен идти на охоту, бороться за добычу, отвоёвывать пространство у конкурентов. Тестостерон и физическое преимущество, в данном случае выносливость, целеустремленность и бесстрашие, безусловно, способствуют успеху мужчин в бизнесе. Женщинам помогают выжить в бизнес-пространстве интуиция и женская мудрость.

Идеология бизнеса в наше время сильно поменялась: выигрывает уже не сильнейший, а быстрейший. Развитие технологий столь стремительно прогрессирует, что совсем нет времени остановиться и осмотреться вокруг.

«Лучшая лошадь приходит второй, если соревнуется со слабыми» – не помню, кто это сказал, но изречение очень верное. При подборе команды нельзя отказываться от сильных, мотивированных, амбициозных игроков. И не важно, мужчины это или женщины.

Кстати, по статистике заработная плата CFO-мужчины больше, чем у женщины. Ежегодно международная организация финансистов IMA (Institute of Management Accountants) проводит закрытый опрос по заработной плате (Salary Survey). Так вот, по результатам такого глобального опроса, проводившегося в 2018 году в 62 странах мира, американские CFO (Chief Financial Officer) – финансовые директора стоят 110,8 тыс. \$ в год, европейские – 80 тыс. \$ в год, российские – 30 тыс. \$ в год. Зарплата мужчин выше на 10-30%, чем у женщин. Причём чем старше мужчина, тем выше зарплата.

– А теперь – серьёзно: в детстве, как принято считать, мальчики играют в «войнушку» и мечтают стать генералами, девочки играют в куклы и вряд ли мечтают о бизнес-карьере... О чём мечтали в детстве вы? И как вышло, что в итоге вы оказались на таком уровне, которому – если сравнивать с воинской службой – со-

ответствует звание если и не генерала, то уж старшего-то офицера точно?

– Для начала я получила филологическое образование, потому что всегда любила читать книги. В 16 лет я ещё плохо представляла своё будущее, свою карьеру. Поскольку ещё в школе изучала китайский язык, для меня абсолютно логичным стало научно-практическое исследование древнекитайской поэзии эпохи Тан, Сун и Мин. Потом у всего российского народа поменялся вектор экономики, а у меня случился собственный швейный бизнес, и надо было изучать «матчасть», азы бухгалтерских знаний, менеджмент. Я получила второе высшее образование, MBA, закончила аспирантуру. Мне кажется, я всё время была на карьерном эскалаторе, который двигался вверх: успешная работа сама находила меня. И это была любимая работа.

Человек счастлив, когда он влюблён, и лишь иногда счастлив, когда любит. Это как разница между алмазом и фианитом. Поэтому нужно всегда быть влюблённым в свою работу и в своё призвание. Пожалуй, мне повезло.

У ПРОФЕССИОНАЛИЗМА НЕТ «ПОЛОВЫХ ПРИЗНАКОВ»

– В чём заключается ваша работа? Что сегодня входит в ваши обязанности? Много ли в вашем подчинении мужчин?

– Сейчас тружусь в должности CFO, финансового директора Группы компаний «Партнёр-Электро». Это ведущий российский производитель электротехнических изделий. Коллектив в компании сложился отличный: молодой, боевой, амбициозный.

Что касается мужчин и женщин... В нашей отрасли исторически больше мужчин. Женщин среди моих подчинённых больше в казначействе и бухгалтерской службе, потому что это традиционно женская вотчина, а вот экономисты и аналитики, как считается, – работа мужская. Но я не приветствую принцип детерминизма на основе гендерного деления. Доказанной причинно-следственной связи здесь нет, скорее, это вопрос предпочтений. Да, есть мнение, что женщины более усидчивы, внимательны к мелочам, коммуникабельны и эмоциональны, а мужчины лучше показывают результаты в анализе, стратегических аспектах бизнеса. В конечном счёте, всё зависит от желания, стремления неустан-

но развиваться, брать ответственность и приносить пользу компании, в которой трудишься. Я всегда приветствую личностный и профессиональный рост у своих подчинённых. Это залог процветания компании в целом. Научиться можно, научить нельзя.

– С кем легче работать – с мужчинами или с женщинами?

– Мне работать легче с профессионалами. Именно профессионализм должен быть доминантой при выборе сотрудника. Не забывайте, что у Apple были лучшие инженеры и разработчики, именно поэтому компания осуществила прорыв и «сделала» своих конкурентов.

При выборе сотрудника я стараюсь «вычислить» кандидата с отклонениями психологического характера. При необходимости могу использовать методики психофизиологического исследования при помощи полиграфа. Иногда без должных навыков обнаружить отклонения в этой сфере действительно сложно. А ведь малые группы психопатов способны раскатать весь коллектив, и тогда проявлять такие нездоровые признаки будут уже и вполне здоровые люди. Этого допускать нельзя, ведь комфортное психологическое пространство очень помогает коллективу справляться с любыми сложностями и препятствиями.

«У НАС ОДНА ЖИЗНЬ И ВАЖНО НЕ ДЕЛИТЬ ЕЁ НА ПРОЦЕНТЫ»

– Если на работе вы – финансовый директор, то кто вы дома? Банальный вопрос – не мешает ли бизнес семье?

– Бизнес действительно отнимает много времени и энергии. Мои сверхответственность и сверхконтроль не позволяют мне расслабиться, сдать позиции и не выполнить намеченные планы. Пока я для себя ещё не решила: достоинства это или недостатки. Говорят, что достоинства – это продолжение наших недостатков. Женщина-робот выглядит смешно и удручающе. Я стараюсь соблюдать баланс и всегда в этом вопросе критична по отношению к себе.

У меня есть золотое правило: переступая порог собственного дома, я «снимаю погоню» и «выключаю» менеджера. Дома я выполняю социальные роли женщины: жены, мамы, сестры, дочери. И если ты умеешь этим наслаждаться – это прекрасно!



– Что для вас ваш бизнес – средство зарабатывать на жизнь или сама жизнь? Если делить на «доли» – работу, семью, увлечения – развлечения – хобби, сколько процентов достанется каждой?

– Есть очень известный психологический тест про проценты в круговой диаграмме, при помощи которого психологи оценивают рисунок личности. Но важно, чтобы человек был просто счастлив, без диаграмм. Невозможно компенсировать общение с семьей за счёт работы, хобби – за счёт семьи, во всем важен баланс и гармония. Иначе человек априори несчастлив и дисгармоничен. И тогда лучшим другом становится психиатр. К сожалению, цивилизованный мир становится заложником антидепрессантов и прочих зависимостей. У нас одна жизнь и важно не делить её на проценты. Детям нужна счастливая мать или отец, работодателям – здоровый и преданный профессионал, друзьям – близкий человек, готовый оказать помощь вопреки всему.

– А находится ли вообще у финансового директора время на эти самые хобби? И что для вас значит настоящий отдых: знойный пляж, ветер в лицо на горных лыжах, интересная книга в кресле у камина или что-то особенное?

– Я любитель активного и разнообразного отдыха. Это то, что возвращает меня в ресурсное состояние. Поэтому – велосипедные туры по разным странам, яхтинг с морскими путешествиями, спортивные соревнования по боевым искусствам, общение с друзьями, а иногда – вечер с интересной книгой.

«ПРОСТО БЫТЬ СЧАСТЛИВОЙ...»

– О чём мечтает финансовый директор, влюблённый в свою работу? Точнее – о чём мечтаете вы?

– На определённом этапе своей карьеры и по мере накопления опыта я, как и многие мои коллеги, финансовые директора, естественно, задумывалась о дальнейшем развитии. Вариантов может быть несколько: преподавание, консалтинг, карьера финансового советника, независимого директора или свободное плавание и собственный бизнес. Действительно, чтобы открыть успешное дело, у финансового директора есть все предпосылки и потенциал, в первую очередь, «полевой опыт», понимание стратегии и умение оцифровывать любую бизнес-идею. При реализации собственных проектов потребуются новые компетенции: необходимо обладать энергией и чутьём, тонко чувствовать рынок, разбираться в продвижении и продажах. При этом предстоит найти партнёров и стартовый капитал.

Я попробовала несколько собственных проектов в партнёрстве: образовательный портал, швейный бизнес, спа-салон, строительный бизнес. На старте приходилось заниматься практически всеми вопросами самостоятельно и при этом сохранять уверенность и веру в успех. Я совмещала работу по найму и собственные проекты, поэтому не понаслышке знаю, что это практически невозможно, если занимаешь ответственную руководящую должность. К тому же акционеры и собственники бизнеса не очень приветствуют и ревниво относятся к тому времени и энергии, которые необходимы проекту на стороне.

Профессия финансиста в скором времени претерпит большую трансформацию. Мы уже сейчас наблюдаем этот процесс. Искусственный интеллект и алгоритмизация бизнес-процессов приведет сначала к частичной замене человека в финансовой функции, а потом – к полному исключению. Это ближайшее будущее, поэтому самое время понять, чем ты хочешь заниматься, что вдохновляет, что интересно. Получить новые знания и новую профессию – хорошая профилактика деградации умственных способностей.

О чем я мечтаю? Для начала расскажу, что провела на эту тему опрос среди своих друзей. Выяснилось, что моё окружение мечтает о простых вещах: капитан яхты мечтает о доме на острове с видом на море, юрист из Росатома – о смехе собственных детей в тёплом семейном кругу, топ-менеджер из государственной корпорации – о годовых дивидендах, бизнесмен мечтает, чтобы его дети занимались тем делом, которое им нравится... А я мечтаю принести пользу обществу, меня это вдохновляет. И ещё – просто быть счастливой каждый день своей жизни.

Беседовал Алексей Сокольский



A portrait of Anna Glazkova, a woman with blonde hair and blue eyes, wearing a red blazer with black trim. She is standing with her hands clasped in front of her. The background is a plain, light grey.

ANNA GLAZKOVA:

“At home I “take off my shoulder straps” and “turn off” the manager

There is such a famous expression as “finance sing romances”. But this “genre” is most often intended for those “listeners” who are absolutely not versed in finance. So they have to be sad... Our today's interlocutor, Anna Glazkova, is financial director by profession, which means she doesn't just “listen” to her finances, she “conducts” them, directs them so that there was more major tonality in their “repertoire”. Indeed, as one of Anna's favorite aphorisms by Dalai Lama says: “Any person can be happy every day of their life...”

“THE BEST HORSE COMES SECOND IF IT COMPETES WITH THE WEAK”

– Let's start with the question of a “male chauvinist”, who goes into the passive defense: looking at how many women smoke, men refuse this bad habit; looking at how many women drive today, men began to develop drones... Are there still place for men in business?

– Business was originally a male territory. A man is a getter; he must go hunting, fight for prey, and conquer territories from competitors. Testosterone and physical advantage, in this case endurance, determination and fearlessness, certainly contribute to the success of men in business. Intuition and female wisdom help women survive in the business environment.

The ideology of business has changed a lot these days: not the strongest, but the fastest wins. The development of technology is progressing so rapidly that there is absolutely no time to stop and look around.

“The best horse comes second if it competes with the weak” – I don't remember who said it, but the saying is very true. When selecting a team, one cannot refuse strong, motivated, ambitious players. And it doesn't matter whether these are men or women.

By the way, according to statistics, the salaries of CFO men are higher than women. Every year, the international organization of financiers IMA (Institute of Management Accountants), conducts a closed survey on wages (Salary Survey). So, according to the results of such a global survey conducted in 2018 in 62 countries of the world, American CFOs (Chief Financial Officer) – financial directors cost \$ 110.8 thousand per year, European – \$ 80 thousand per year, Russian – \$ 30 thousand per year. The salary of men is 10-30% higher than women. Moreover, the older the man, the higher the salary.

– And now, let's be serious: in childhood, as is commonly believed, boys play war games and dream of becoming generals, girls play puppets and hardly dream of a business career... What did you dream about in childhood? And how did it turn out that in the end you were at a level that – if compared with military service – corresponds to the rank, if not a general, then a senior officer for sure?

– To begin with, I received a philological education, because I always liked to read books. At 16, I still had a poor idea of my

future, my career. Since I studied Chinese at school, the scientific and practical study of ancient Chinese poetry of the Tang, Song and Ming era became absolutely logical for me. Then the whole vector of the Russian economy changed, and I had my own sewing business, and I had to study the “materiel”, the basics of accounting knowledge, and management. I received a second higher education, MBA, graduated from postgraduate education. It seems to me that I was always on the career escalator, which was moving up: successful work found me itself. And it was a favourite job.

People are happy when they are in love, and only sometimes they are happy when they love. It is like the difference between diamond and cubic zirconia. Therefore, you must always be in love with your work and your calling. Perhaps, I'm lucky.

PROFESSIONALISM HAS NO “SEXUAL CHARACTER”

– What is your job? What is your responsibility today? Are there many men under your leadership?

– Now I work in the position of CFO of the Partner-Electro Group of Companies. This is a leading Russian manufacturer of electrical products. The team in the company is excellent: young, active, ambitious.

As for men and women... There are historically more men in our industry. Among my subordinates there are more women in the treasury and accounting service, because it is traditionally a women's work, but economists and analysts, as it is believed, are men. But I don't welcome the principle of determinism based on gender division. There is no proven causal relationship here; rather, it is a matter of preference. Yes, there is an opinion that women are more diligent, attentive to little things, sociable and emotional, and men show better results in analysis, strategic aspects of business. Ultimately, it all depends on the desire, the desire to constantly develop, take responsibility and benefit the company in which you work. I always welcome the personal and professional growth of my subordinates. This is the key to the prosperity of the company as a whole. One can learn, one cannot teach.

– Who is easier to work with – men or women?

– It's easier for me to work with

professionals. Professionalism should be the dominant factor when choosing an employee. Do not forget that Apple had the best engineers and developers, which is why the company made a breakthrough and left its competitors behind.

When choosing an employee, I try to “spot” a candidate with psychological deviations. If necessary, I can use the methods of psychophysiological research using a polygraph. Sometimes it is really difficult to detect deviations in this area without the proper skills. But small groups of psychopaths are able to rock the whole team, and then quite healthy people will show such unhealthy signs. This shouldn't be allowed, because a comfortable psychological space helps the team cope with any difficulties and obstacles.

“WE HAVE ONE LIFE AND IT'S IMPORTANT NOT TO DIVIDE IT BY PERCENT”

– If you are a financial director at work, then who are you at home? The trivial question is – does business interfere with the family?

– Business really takes a lot of time and energy. My over-responsibility and over-control don't allow me to relax, lose ground and not fulfill my plans. So far I have not decided for myself: these are advantages or disadvantages. They say that virtues are a continuation of our shortcomings. A female robot looks funny and depressing. I try to maintain a balance and am always critical of myself in this matter.

I have a golden rule: at home I “take off my shoulder straps” and “turn off” the manager. At home I fulfill the social roles of women: wives, mothers, sisters, daughters. And if you know how to enjoy it – it's wonderful!

– What does your business mean for you – to earn a living or your life? If you divide your work, family, hobbies, entertainment into “shares”, how many percent will each activity get?

– There is a very famous psychological test about percentages in a pie chart, with the help of which psychologists evaluate the personality image. But it is important that the person was simply happy, without diagrams. It is impossible to compensate for communication with the family at the expense of work, hobbies at the expense of the family, balance and harmony are important in everything. Otherwise, a person is a priori unhappy and

disharmonious. And then the psychiatrist becomes the best friend. Unfortunately, the civilized world is becoming hostage to antidepressants and other addictions. We have one life and it is important not to divide it by percent. Children need a happy mother or father, employers need a healthy and loyal professional, friends need a loved one who is ready to help despite everything.

– *Does the CFO have time for these same hobbies? And what does a real vacation mean to you: a sultry beach, a wind in your face while skiing, an interesting book in a chair by the fireplace, or something special?*

– I'm a fan of active and varied recreation. This is what returns me to the resource state. Therefore I like bicycle tours to different countries, yachting with sea voyages, sports competitions in martial arts, chatting with friends, and sometimes an evening with an interesting book.

“JUST BE HAPPY...”

– *What is the CFO who is in love with her job dreaming of? More precisely – what are you dreaming of?*

– At a certain stage of my career and as I gained experience, I, like many of my colleagues, financial directors, naturally thought about further development. There may be several options: teaching, consulting, career of a financial adviser, independent director or free swimming and own business. Indeed, the CFO has all the prerequisites and potential to open a successful business, first of all, these are “field experience”, an understanding of the strategy and the ability to digitize any business idea. In the implementation of their own projects, new competencies will be required: it is necessary to have energy and intuition, to feel the market subtly, to understand promotion and sales. In this case, it is necessary to find partners and start-up capital.

I tried several of my own projects in partnership: an educational portal, a sewing business, a spa, and a construction business. At the start, I had to deal with almost all issues on my own and at the same time maintain confidence and faith in success. I combined hired work and my own projects, so I know firsthand that this is almost impossible if you hold a responsible leadership position. In addition, shareholders and business owners are not very welcome and jealous of the time and energy that the project on the side needs.

The profession of financier will soon undergo a great transformation. We are already observing this process. Artificial intelligence and the algorithmization of business processes will lead first to a partial replacement of a person in a



financial function, and then to a complete exception. This is the near future, so it's time to understand what you want to do, what inspires you, what is interesting. To gain new knowledge and a new profession is a good prevention of the degradation of mental abilities.

What am I dreaming of? To begin, I'll tell you that I conducted a survey on this topic among my friends. It turned out that my environment was dreaming of simple things: a captain of the yacht dreams of

a house on the island with a sea view, a lawyer from Rosatom – about the laughter of his own children in a warm family circle, a top manager from the state corporation – about annual dividends, a businessman dreams that his children would have the work that they like... But I dream of benefiting society, it inspires me. And just to be happy every day of my life.

Interviewed by Alexey Sokolsky



ЕЛЕНА ТЕРСИНЦЕВА: «Будущее Alliance Legal CG – в дальнейшем росте и развитии»

В России первой женщиной-адвокатом стала выпускница Вятской женской гимназии Е.Ф. Козьмина, в 1875 году получившая свидетельство частного поверенного от Нижегородского суда и имевшая значительную практику. Более чем через 30 лет Екатерина Флейшиц, выпускница юридических факультетов Парижского и Санкт-Петербургского университетов, первой из женщин-адвокатов написала и защитила докторскую диссертацию.

В начале XXI века примеры успешной карьеры в юриспруденции представительниц прекрасной половины человечества уже в порядке вещей. Одним из таких примеров служит Елена Терсинцева – советник, заместитель управляющего партнёра юридической фирмы Alliance Legal CG.

– Елена Валентиновна, вы возглавляете офис юридической фирмы Alliance Legal в Уральском регионе, но, судя по названию ваших *alma mater*, вы и выросли на Урале. А где именно? Почему решили избрать карьеру юриста? В вашей семье уже были слушатели Фемиды?

– Я родилась в Свердловске, в семье моих родителей никогда не было юристов. Это была мечта моего отца, чтобы его дочь получила высшее юридическое образование. Имея гуманитарный склад мышления, я рассудила, что поступление в Свердловский юридический институт – вполне посильная для меня задача, о чем никогда не жалела.

– Вы – адвокат с большим стажем. А какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать человек, чтобы стать успешным адвокатом?

– Полагаю, что человек, чья работа связана с общением с людьми, публичными выступлениями, помимо общеизвестных положительных качеств (трудолюбия, добросовестности), должен обладать определённого рода харизмой, уметь внимательно слушать и убедительно говорить. Для юристов, адвокатов это качество особенно актуально.

– Первоначально вы получили образование в Уральской государственной юридической академии, затем было Уральское отделение Российской школы частного права при Президенте РФ. А встретились ли вам в процессе обучения люди, которых бы вы могли назвать своими учителями?

– Я благодарна судьбе, что на разных этапах моей учёбы мне встречались не просто учителя, а великие деятели в области права, разработчики законов, авторы книг и учебных пособий. Мне довелось учиться у С.С. Алексеева, Б.М. Гонгало, О.А. Красавчикова и Л.О. Красавчиковой и многих других преподавателей, чьи имена известны всему юридическому сообществу. Обучение в Уральском отделении

Российской школы частного права при Президенте РФ стало для меня толчком к дальнейшему развитию, что является заслугой всего преподавательского состава, вложившего в слушателей не только понимание предметов, но и особое отношение к профессии.

– В частной жизни вам помогают ваши профессиональные навыки и строй мышления юриста, адвоката?

– В повседневной частной жизни юридическое мышление однозначно даёт о себе знать, и это ощущается в стремлении подчинить ход своих мыслей логическому подходу в любой ситуации и неприятии обратного.

– Когда вы пришли в Alliance Legal и почему выбрали именно эту компанию? Чем, на ваш взгляд, она отличается от других подобных?

– Alliance Legal CG является командой единомышленников, осуществляющей оказание правовых услуг не только в самых различных отраслях права, но и в самых разных регионах России. Руководители компании постоянно стремятся не только к совершенствованию форм и стиля работы, но и к созданию условий для совершенствования профессионализма каждого сотрудника. В этой связи юристы Alliance Legal не только принимают участие в разного рода научно-практических мероприятиях, реализуют себя в публицистике, но и повышают опыт на тематических мероприятиях (юридических баттлах), проводимых ежегодно внутри компании.

– Расскажите о том, как складывалась ваша карьера в компании, и почему вы избрали сферу корпоративного и трудового, а также семейного права? Какие обязанности на вас возлагает работа в компании Alliance Legal?

– В большей мере я занимаюсь корпоративными спорами, хотя в моей практике имеют место иные споры между хозяйству-

ющими субъектами, возникающие из самых разных правоотношений. Именно организация работы нашей компании по защите интересов клиентов на территории одного из крупнейших промышленных регионов страны и входит в мои обязанности как руководителя Уральского офиса Alliance Legal CG.

– Вы согласны, что юрист – профессия, получив которую, нужно непрерывно учиться, чтобы не отстать от быстро меняющейся жизни, в том числе – в сфере законодательства?

– По возможности я посещаю правовые конференции, обучающие семинары. Необходимость постоянной тренировки интеллекта и профессиональных навыков очевидна, тем более в свете столь динамично развивающегося законодательства и правоприменительной практики. Ценным опытом для меня лично является участие в работе международных научно-практических конференций, в том числе на базе моей *alma mater* – Уральского государственного юридического университета.

– Профессионал с таким опытом и статусом, как правило, и сам является наставником младших коллег. А у вас есть ученики?

– В нашем коллективе мы все учим друг друга, тем более, что каждый сотрудник обладает свойственными только ему особыми деловыми качествами, будь то анализ ситуации, изложение правовой позиции или умение выстроить диалог в переговорах.

– Как вы видите будущее своей компании?

– Будущее Alliance Legal CG – компании, чьи интересы я представляю, я вижу исключительно в дальнейшем росте и развитии.

Беседовала Елена Александрова

ELENA TERSINTSEVA:

"The future of Alliance Legal CG lays in the further growth and development"

E.F. Kozmina, a graduate of the Vyatka girls' gymnasium has become the first female lawyer in Russia, who received a private attorney certificate from the Nizhny Novgorod court in 1875 and had a significant practice. More than 30 years later, Ekaterina Fleishits, a graduate of the law faculties of the Paris and St. Petersburg Universities, has become the first female lawyer who wrote and defended her Thesis for a Doctor's Degree.

Already at the beginning of the 21st century there have appeared a lot of examples of female successful career in jurisprudence. Elena Tersintseva, Adviser, Deputy Managing Partner of Alliance Legal CG is one of such examples.

– Ms Tersintseva, you are the head of the Alliance Legal law firm in the Ural region, and judging from the name of your alma mater, you have spent your childhood also in the Urals. But where exactly? Why have you decided to be a lawyer? Are there any Themis' successors in your family?

– I was born in Sverdlovsk. There had been no lawyers in my parents' families ever. It was my father's dream that his daughter should receive a law degree. Having a humanitarian mindset, I decided that applying to the Sverdlovsk Legal Institute is a quite a feasible task for me. And I never regretted.

– You are an experienced lawyer. What qualities do you think a person must have in order to become a successful lawyer?

– I believe that a person whose work is related to communication with people and public speech, in addition to well-known positive qualities (hardworking, conscientiousness), should have a certain kind of charisma, should be an attentive listener and convincing speaker. These qualities are especially relevant for the layers.

– Initially, you received education at the Ural State Law Academy, then there was the Ural Branch of the Russian School of Private Law under the President of the Russian Federation. Have you ever met people during the process of your study that you could call your Masters?

– Of course! I am grateful that at different stages of my study I met not just Masters, but the great figures in the field of law, legal drafters, authors of books and textbooks. I had a chance to learn from S.S. Alekseev, B. M. Gongalo, O. A. Krasavchikov and L. O. Krasavchikova, and many other academicians whose names are known to the whole legal community. Studying at the Ural Branch of the Russian School of Private Law under the President of the Russian Federation was an impetus for my further development. All that thanks to the whole lecturing staff, who

has put into the audience not only an understanding of the subjects, but also a special attitude to the profession.

– Do your professional skills and the thinking of a lawyer help or maybe hinder you in the private life?



– In everyday private life, I feel legal thinking influence. It can be expressed in the desire to subordinate the course of thoughts to a logical approach in any situation, and rejection of the opposite.

– When did you come to Alliance Legal and why did you choose this particular company? What do you think it compares favorably with other similar ones?

– Alliance Legal CG is a team of like-minded people, providing legal services not only in the most diverse branches of law, but also in various regions of Russia. Company managers are constantly

striving not only to improve the forms and style of work, but also to create conditions for improving the professionalism of each employee. In this regard, Alliance Legal lawyers not only take part in various scientific and practical events, realize themselves in journalism, but also increase their experience at thematic events (legal battles) held annually within the company.

– Tell us about your career in the company, and why did you choose the sphere of corporate, labor, and family law? What are your responsibilities at Alliance Legal?

– Most of all I deal with corporate disputes, although in my practice there are other disputes between business entities arising from a wide variety of legal relations. It is the organization of the work of our company in protecting the interests of clients on the territory of one of the largest industrial regions of the country that is included in my duties as the head of the Urals department of Alliance Legal CG.

– Do you agree that a lawyer is a profession, having received which, you need to continuously study in order to keep up with the changing life, including in the legislation field?

– I attend legal conferences, training seminars. However, the need for constant brain and professional skills training is obvious, especially in the light of such dynamically developing legislation and case law practice. Participation in international scientific and practical conferences, including those held in my alma mater - the Ural State Law Academy is a valuable experience for me personally.

– A professional with such an experience and status, as a rule, is a mentor to younger colleagues. Do you have students?

– In our team, we all teach each other, especially since each employee has special business qualities which are inherent personally to him or her, it may be analysis of a situation, an exposition of a legal position or the ability to build a dialogue in negotiations.

– What do you see at the horizon for your company?

– The future of Alliance Legal CG - the companies, the interests of which I represent, I see exclusively in further growth and development.

Interviewed by Elena Aleksandrovna

ЕКАТЕРИНА КОЧЕТКОВА:



ПОТОМУ ЧТО С РОСТОМ
МОИХ КЛИЕНТОВ
ПРОИСХОДИТ И МОЙ РОСТ



Екатерина Анатольевна Кочеткова — руководитель одного из крупнейших трейд-маркетинговых агентств в стране, предоставляющих услуги интенсивных продаж в мерчандайзинге и работы с торговыми командами международных и российских производителей. Екатерина Анатольевна пришла в бизнес оказания услуг, когда ей не было и 30 лет. Её не напугали ни объёмы, ни специфика предприятия, а даже наоборот, произвели впечатление. «Когда я впервые пришла на склад, увидела огромные потолки, большую площадь, масштаб территорий. Тогда всё это мне казалось необъятным», — вспоминает женщина-руководитель. Здесь точно есть где развернуться и что привести в порядок, подумала Екатерина Анатольевна тогда. Подумала — и развернулась.

позволяет сокращать цепочку клиент — заказчик и видеть остатки по неликвидному стоку. Разные виды выгрузки статистики позволяют маркетинговому отделу корректировать свои активности и оптимизировать клиентский бюджет. Для непосвящённых: POS-материалы — это все виды технологий для продвижения брендов и товаров в локациях продаж.

Чтобы управлять процессами по всей России, в компании внедрили такие инструменты, которые позволяют отслеживать перемещение по логистической цепочке.

«Мы с уверенностью берём проекты федерального покрытия, имея знания и

КОГДА РАБОТА СТАНОВИТСЯ УВЛЕЧЕНИЕМ

Компания AceTarget включает в себя полный спектр услуг: от интенсивных продаж, мерчандайзинга, работы с торговыми командами международных и российских производителей и доскладской обработки грузов (3PL) до обслуживания торгового оборудования и сервиса POS-материалов. В ведении организации находится сеть складских комплексов по России, в том числе в таких крупных городах, как Москва, Санкт-Петербург, Новороссийск, Екатеринбург.

Для своих многочисленных клиентов, среди которых розничные сети, клиенты FMCG, beauty-клиенты, компании-производители (члены ассоциации PopaiRussia) и даже представители банковской сферы. Клиенты ценят сотрудничество с AceTarget за такие сильные стороны, как клиентский сервис, широкое покрытие по всей России, оперативность реагирования в реализации, высокий SL как в техническом мерчандайзинге, так и в аудите.

«У каждого человека есть хобби в жизни: кто-то ездит на лыжах, кто-то ныряет с аквалангами, кто-то цветочки вышивает, а для меня — это любимая работа. И когда ты испытываешь драйв от того, что куда-то двигаешься, совершаешь что-то значимое и каждое действие приводит к результату, — ради этого тебе хочется жить», — размышляет Екатерина Анатольевна.

«Наша сила в наших сотрудниках. От всех сотрудников требуем прямой ответственности за результаты, проявление инициативы и сознательности при принятии решений»

Именно этот девиз провозглашён в компании AceTarget.

Особое внимание Екатерина Анатольевна уделяет подбору квалифицированного персонала, ведь охватить более 200 городов и провести логистическую поддержку компании в сжатые сроки по силам только профессионалам своего



дела. В данном бизнесе важны не только компетенции, но и эмпатия, искреннее желание быть полезным клиенту, решить его задачу оптимальным путём. В управлении Екатерины Анатольевны 2500 сотрудников мерчандайзинга и более 3000 сотрудников подразделения технического мерчандайзинга. Умение руководить ими хрупкой женщине позволяет компании процветать и не перестаёт предвосхищать ожидания партнёров.

Заинтересованность команды позволяет не просто добросовестно добиваться поставленной задачи, но и искать для клиентов «лазейки» повышения эффективности. Благодаря такому подходу только за 2019 год прибыль организации выросла более чем на 150% по разным направлениям. И стоит ли этому удивляться?..

ИЗ ПУНКТА А В ПУНКТ Б

Клиенты компании имеют доступ к онлайн-порталу, в котором есть возможность в режиме реального времени управлять движением POSm, что

базу успешных партнёров» — написано на сайте AceTarget, и это подтверждает накопленный опыт с 1999 г.

«Набираешь обороты, а через время оглядываешься назад и понимаешь, что по-другому уже не можешь», — говорит Екатерина Анатольевна, а мысленно уже планирует увеличить долю клиента в портфеле компании.

— Технический мерчандайзинг — это сложный процесс разных блоков. Как строится работа вашей компании?

— Именно потому, что технический мерчандайзинг разбит на несколько блоков, нам удаётся ставить конкретные задачи и контролировать процесс исполнения. Блок клиентского сервиса, координации, логистики и складского обеспечения. В каждом блоке уже накоплен свой опыт и применяются свои методы эффективной работы. Например, мы быстро интегрируем свою и клиентскую системы учёта движения материалов. На стороне заказчика остается интерфейс, с которым ему привычно работать.



Большое внимание мы уделяем кадровому составу, подбору и воспитанию лучших специалистов. Кстати, работать мы предпочитаем с теми, кто прошёл «школу» в логистике и производстве. Исключение – сотрудники клиентского сервиса, они чаще приходят к нам из агентства.

– Вы предоставляете клиентам полный спектр услуг в отличие от логистических компаний. В чём заключается специфика работы вашего предприятия?

– Услуги технического мерчандайзинга сейчас оказывают многие компании. Несмотря на то, что их не так много, как, например, в диджитал. Это связано с тем, что сервисы технического мерчандайзинга требуют достаточно существенных вложений: аренда и оборудование складов, техника для упаковки и погрузки, системы штрихкодирования – всё это требует больших затрат.

Мы по-разному смотрим на основной бизнес-процесс. Задача логистов – эффективное перемещение, наша задача – управление рост клиента. Мы должны быть гораздо гибче.

У логистических компаний более строгие требования, особенно к габаритным грузам. Если вам нужно отдать на хранение какую-нибудь напольную конструкцию, на согласование всех деталей может уйти 7–10 дней. У нас на это понадобится ровно один день.

Наши склады доступны круглосуточно, объёмы не ограничены и не нормированы. Мы можем браться за сложные сборные грузы, даже если уточнения от клиентов приходят за несколько часов до отгрузки.

– Сервисы технического мерчандайзинга появились не так давно, но успели приобрести популярность. Как вы оцениваете их возможности в настоящее время?

– Многое зависит от сегмента. Рынок имеет тенденцию спада в «наружных конструкциях», небольшой рост в области indoor-размещений в торговых центрах, но и здесь есть конкуренция с цифровыми носителями, и заметно прирастает в сегменте posm.

Это связано с развитием и взрослением российского ритейла в целом. Меняются и потребности текущих потребителей.

Крупные сети продолжают расти, но период экстенсивного расширения заканчивается. Торговле приходится думать о качественно ином оформлении товарных категорий. К тому же в больших современных магазинах отлично работают и временное торговое оборудование, и сложные POS-материалы. Причём крупноформатные инсталляции более уместны и эффективны в большом торговом зале. Растёт и конкуренция, поэтому компаниям приходится искать новые способы, как привлечь внимание к своему товару. Тут на помощь и приходит технический мерчандайзинг.



A portrait of Ekaterina Kochetkova, a woman with short blonde hair, wearing a dark green sweater and large pearl earrings. She is standing behind a desk with a notebook and a pen. The background is a light-colored wall.

EKATERINA **KOCHETKOVA:**



BECAUSE I
DEVELOP WITH
THE GROWTH
OF MY CLIENTS



Ekaterina Kochetkova is the head of one of the largest trade marketing agencies in the country, providing intensive sales services in merchandising and working with trading teams of international and Russian manufacturers. Mrs. Kochetkova came into the business of providing services when she was not even 30 years old. She was not afraid of either the volume or the specifics of the enterprise, but on the contrary, they impressed her. "When I first came to the warehouse, I saw huge ceilings, a large area, and a large scale of the territories. Then all this seemed immense to me," recalls the woman-leader. There is definitely where to expand and what to put in order, Mrs. Kochetkova thought then. Thought and expanded.

WHEN WORK BECOMES A HOBBY

The Ace Target Company includes a full range of services: from intensive sales, merchandising, work with trade teams of international and Russian manufacturers and pre-warehouse cargo handling (3PL), to maintenance of commercial equipment and POS materials service. The organization manages a network of warehouse complexes in Russia, including in such large cities as Moscow, St. Petersburg, Novorossiysk, and Yekaterinburg.

For its clients, including retail chains, FMCG clients, beauty clients, manufacturing companies (members of the POPAI Russia association) and even representatives of the banking sector. Clients value cooperation with Ace Target for such strengths as customer service, wide coverage throughout Russia, responsiveness in implementation, and high SL both in technical merchandising and audit and in merchandising.

"Each person has a hobby in life: someone goes skiing, someone dives with scuba gear, someone embroiders flowers, and for me this is my favorite job. And when you experience courage because you are moving somewhere, doing something meaningful, and each action leads to a result – you want to live for that," Ekaterina reflects.

"Our strength lies in our employees. We demand direct responsibility from all employees for the results, the manifestation of initiative and consciousness in making decisions."

THIS IS THE MOTTO OF ACE TARGET.

Mrs. Kochetkova pays special attention to the selection of qualified personnel, because only professionals can cover more than 200 cities and provide logistic support to the company in a short time frame. In this business, not only competencies are important, but also empathy, a sincere desire to be useful to the client, to solve their problem in an optimal way. Mrs. Kochetkova has 2,500 merchandising employees and more than 3,000 technical merchandising employees in her department. The ability of a fragile woman to lead them allows the company to flourish and does not cease to anticipate the expectations of partners.

The team's interest allows the company not only to conscientiously achieve the task, but also to look for "loopholes" for customers to increase their efficiency. Thanks to this approach, only in 2019 the profit of the organization grew by more than 150% in different areas. And is it any wonder?..

FROM POINT A TO POINT B

The company's customers have access to an online portal where it is possible to control POSm traffic in real time. This allows the company to shorten the client-customer chain and see the residues in illiquid stock. Different types of statistics uploading allow the marketing department to adjust its activities and optimize the budget of a client. In lay terms: POS materials are all kinds of technologies for promoting brands and products in sales locations.

To manage processes throughout Russia, the company introduced such tools that allow it to track movement along the supply chain.

"We confidently take federal scale projects, having the knowledge and pool of successful partners," the Ace Target website says, and this is confirmed by the experience gained since 1999.

"You are gaining momentum, and after a while you look back and realize that you can't do it any other way," says Mrs. Kochetkova, but she already plans to increase her client's share in the company's portfolio.

– Technical merchandising is a well-coordinated process of different blocks. How is your company structured?

– Precisely because technical merchandising is divided into several blocks, we manage to set specific tasks and control the execution process. There are blocks of customer service, coordination, logistics and warehouse support. Each block has already accumulated its own experience and applies its own methods of effective work. For example, we quickly integrate our and client's materials tracking systems. On the customers side there remains an interface with which they are accustomed to work.

We pay great attention to the staff, selection and education of the best specialists. By the way, we prefer to work with those who have passed the "school" in logistics and production. The exception is customer service employees, they often come to us from the agency.

– You provide customers with a full range of services, unlike logistics companies. What are the specifics of your enterprise?

– Technical merchandising services are now provided by many companies,





despite the fact that there are not so many of them, as, for example, in digital. This is due to the fact that technical merchandising services require quite substantial investments: rental and equipment of warehouses, equipment for packaging and loading, bar coding systems – all this is very expensive.

We look at the main business process differently. The task of the logisticians is efficient movement, our task is to manage the POSm of the client. We must be much more flexible.

Logistic companies have more stringent requirements, especially for bulk cargo. If you need to deposit any floor structure for storage, it may take 7-10 days to agree on all the details. It will take us exactly one day.

Our warehouses are available around the clock, volumes are not limited and not standardized. We can take on complex consolidated cargoes, even if clarifications from customers arrive several hours before shipment.

– **Technical merchandising services appeared not so long ago, but managed to gain popularity. What are their capabilities now?**

– Much depends on the segment. The market has a tendency to decline in “outdoor structures”, a slight increase in the area of indoor-placements in shopping centers, but there is competition

with digital media, and it is growing significantly in the POSm segment.

This is due to the development and growth of Russian retail as a whole. The needs of current consumers are also changing.

Large networks continue to grow, but the period of extensive expansion ends. Trade has to think about a qualitatively different design of product categories.

In addition, in large modern stores both temporary trading equipment and complex POS materials work fine. Moreover, large-format installations are more appropriate and effective in a large trading floor. Competition is also growing, so companies have to look for new ways to draw attention to their product. This is where technical merchandising comes to the rescue.





КСЕНИЯ КНЯЗЕВА:

«МОЯ ЦЕЛЬ – ДЕЛАТЬ ЛЮДЕЙ СЧАСТЛИВЫМИ»

В своё время в мире российской моды её бренд произвёл фурор. Красивые вещи с русской душой, качественно сделанные, но при этом доступные, сразу завоевали расположение многих женщин. Сейчас, десять лет спустя, когда наряды модельера Ксении Князевой имеют стабильный успех и постепенно набирают популярность в ближнем зарубежье, бессменный автор коллекций выходит на новый уровень взаимодействия с ценительницами бренда. О том, что волнует, вдохновляет и радует, говорим с самой Ксенией Князевой.

– Ксения, каковы основные ценности вашего бренда? Чем он отличается от других?

– На сегодняшний день очень развит рынок масс-маркета, вещей настолько много, что они стали похожи друг на друга. Я хочу, чтобы мои клиентки выделялись, поэтому мы предлагаем не только базовые вещи, но и имиджевые, которые придают образу не-

кую изюминку. Мы самостоятельно разрабатываем принты и вышивки, что является нашим отличием от других производителей одежды.

– Каким тенденциям вы следовали в этом году?

– Во-первых, это брючный костюм, а во-вторых, это двойки и тройки с юбкой. Мы

выпустили одежду трендовых цветов: карамельного и терракотового. Поиграли с кроем, сделали жакеты как с мужского плеча, при этом оттенили все эти образы актуальными авторскими платками. Мы разработали серию платков, которая посвящена русскому лесу, отобрали на тканях живую природу нашего края, с хвоей, белками, лисами, луговыми и лесными цветами. Ну и исторически без русских сказок нельзя представить бренд «Ксения Князева», поэтому есть принты в нашей коллекции по мотивам сказок «Аленький цветочек» и «Зайкина избушка».

– Почему выбор тем для коллекций именно такой?

– У меня двое детей, когда мы читаем или слушаем сказки, возникают некоторые образы, которые хочется задействовать, поделиться ими со своими покупательницами. Плюс это наше культурное наследие, что близко нам с детства и ассоциируется с родительским домом, теплотой, беззаботностью, защитой...

– Играет ли роль в создании одежды тот факт, что вы филолог и журналист по профессии?

– Да, мой бренд основан на образах и идеях из русской литературы. Используя народные мотивы, мы не уходим в хохлому, у нас идеи более сложные, глубокие, обязательно отвечающие современным тенденциям. Секрет создания успешной коллекции для КК заключается в правильном балансе прошлого и будущего. Когда исторические элементы переработаны в рамках современных трендов, вписаны в актуальные цвета и силуэты. Поэтому сказочные принты миксуются со спортивными элементами местами, подвязками, резинками в модном бомбере, к примеру.

Поскольку разработка принтов, вышивок, авторских тканей и уникального кроя – история весьма трудозатратная, наши вещи вполне могли бы продаваться в сегменте люкс. Но миссией бренда является предоставление большому количеству женщин возможности носить одежду высокого качества с индивидуальным подходом. Уверена, они этого достойны!

– С какими трудностями встречаетесь чаще всего?

– Основная трудность – это развитие без инвестиций. Если бы была финансовая подушка, на которую я могла бы рассчитывать и планировать дальнейшие действия, я бы больше развивала маркетинговую активность.

Второе – кадры. Рынок одежды меняется, рекламные тренды тоже, найти новых специалистов, действительно знающих свое дело, крайне сложно.

Третья проблема – это логистика. Для того чтобы интернет-магазин работал быстро, нужно, чтобы заказы доставлялись вовремя, чтобы не подводили логистические компании. У меня были суды, которые мы выиграли, когда

транспортная компания забирала вещи, продавала их, а деньги не возвращала.

– Как известно, недавно вы открыли свой женский клуб на базе бренда, на базе шоурума в Парке Победы. Как появилась идея создать клуб?

– Моя компания всегда продавала оптом или через интернет. Я практически не видела розничного, конечного клиента. И тут с открытием шоурума у меня появилась возможность общаться с ними вживую. Я поняла, насколько это разносторонние, интересные люди. Они специалисты, каждая в своей области, но нас всех объединяет желание получать новый опыт и делиться своим профессиональным. Кроме того, в нынешнем online-мире личные коммуникации жизненно необходимы. Так возникла идея создания клуба, где мои клиентки получают полезную информацию и делятся своим опытом. Я приглашаю философов, психологов, диетологов, физиогномистов, каждый из которых является довольно известным спикером и специалистом в своей области. Они делятся с нами информацией, причём бесплатно. Пока мы приглашаем всех желающих, говорим, какая тема и когда будет освещаться.

– Сложно найти фабрики для сотрудничества? Они шьют только для вас?

– Найти непросто. Кроме наших, на этих фабриках шьётся много других заказов, но мы одни из основных заказчиков. А вышли мы на них через специалистов, которые пришли ко мне на работу. Были в нашей практике фабрики, где мы сильно обжигались. У меня очень серьёзный отдел технического контроля, там работают специалисты, которые каждую единицу, приходящую на склад, проверяют и отмечают все недостатки. Есть несколько предприятий, которые очень давно с нами работают, мы знаем, что на них можно положиться.

– Кто те женщины, которые выбирают ваш бренд? Вы выясняли, есть ли специфика в возрасте, социальном положении?

– Мы внимательно анализировали нашу аудиторию, опросили всю нашу базу. И срез по клиентам получился достаточно большой и подробный.

Получилось, что наши клиенты – это женщины от 25 до 50 лет, есть процент небольшой за 50 лет, но в основном – 35-45. 99% – люди с высшим образованием. Это интеллектуалы, работники культуры, офисные сотрудники, врачи, бухгалтеры, то есть интеллигентные люди. Их главная задача – не выглядеть как все. Они знают толк в одежде, которую можно будет потом передать по наследству, и она не потеряет своей актуальности. Я знаю точно, что наши платья, а тем более наши аксессуары и сумки, будут ещё более востребованными через 20 лет. Может, даже ещё более ценными, чем сейчас, и при этом за счёт качества они сохраняют свой вид. Прекрасно понимая это, наши клиентки хотят одеваться не в популярных магазинах



одежды, где вещи лежат по раздевалкам, сваленные в кучи, они хотят хороший сервис и высокое качество. Помимо качества, мы уделяем немало внимания сервису, например, у вас гарантированно будет скидка 50% в ателье при шоуруме на укорачивание или подгонку вещей, купленных в КК.

– В России у вас есть имя, а как обстоят дела в ближнем зарубежье? Есть ли там интерес?

– В Казахстане у нас есть клиент, который хорошо продаёт нашу одежду и очень

доволен. В Германии в небольших городах есть магазины, там нас тоже любят. Но это в основном русские покупатели. Большого опыта работы с иностранцами у нас не было. Но это было бы очень интересно, мы хотим расширяться, охватить Россию и работаем параллельно над новыми рынками.

– В каком направлении собираетесь двигаться при развитии бренда и продаж?

– Что бы мне хотелось, так это открыть собственные розничные магазины и развивать интернет-коммерцию. На втором месте – открытие магазинов собственной офлайн-розницы, которые будут работать в топовых торговых центрах Москвы, а потом и в крупных городах. Это должна быть сеть магазинов.

– Какие шаги для этого делаете?

– Мы подали заявки в определённые торговые центры, ждём обратную связь. Начнём с небольших cornerов, потом посмотрим, может, откроем полноценные магазины. Хочу, чтобы вокруг бренда было коммьюнити, чтобы оно расширялось, чтобы в перспективе мы снимали большие залы и приглашали очень крупных интересных спикеров. Чтобы коммуникация вокруг бренда приносила пользу и радость людям. Чем больше мы будем делать людям хорошего, тем больше обратной связи мы будем получать, а заодно и привлекать новых клиентов.



KSENIA KNYAZEVA: "MY GOAL IS TO MAKE PEOPLE HAPPY"



At one time her brand reverberated in the world of Russian fashion. Beautiful cloths with a Russian soul, of high quality, but at the same time affordable, have immediately won the favor of many women. Now, ten years later, when dress of fashion designer Ksenia Knyazeva are of stable success and are gradually gaining popularity in the near abroad, the irreplaceable author of collection breaks new ground of interaction with connoisseurs of the brand. We are talking with Ksenia Knyazeva about what excites, inspires and pleases.

– Ksenia, what are the core values of your brand? How is it different from others?

– Today, the mass market is very developed; there are so many things, that they have become similar to each other. I want my clients to stand out, so we offer not only basic wardrobe, but also image-building one, which gives the image a certain zest. We develop prints and

insertion independently, which is our distinctive feature.

– What trends did you follow this year?

– First of all, this is a trouser suit, and secondly, these are two and three piece garments with a skirt. We released clothes of trendy colors: caramel and terracotta. We played with a fit, made jackets as if

from a man's shoulder, and at the same time shaded all these images with actual designer neck handkerchiefs. We have created a series of neck handkerchiefs, dedicated to the Russian forest and displayed on the fabrics the wildlife of our region, with fir needles, squirrels, foxes, and meadow and forest flowers. It's impossible to imagine the brand Ksenia Knyazeva without Russian fairy tales, therefore there are prints in our collection based on the fairy tales "The Scarlet Flower" and "The Zaykina Hut".

– Why the choice of themes for collections is as such?

– I have two children, when we read or listen to fairy tales, there are some images that I want to use, share them with my customers. Moreover, this is our cultural heritage, which is close to us since the childhood and is associated with the parental home, warmth, serenity, protection ...

– Does the fact that you are a philologist and journalist by profession play a role in creating clothes?

– Yes, my brand is based on images and ideas from Russian literature. Using folk motifs, we do not immerse into Khokhloma, our ideas are more comprehensive and deep. They necessarily meet modern trends. The secret of creation a successful collection for KK is to balance the past and the future. When historical elements are redesigned within the framework of modern trends, they are fulfilled in actual colors and silhouettes. Therefore, fabulous prints are mixed with sports elements in garters, elastic bands in a fashionable bomber, for example.

Since the development of prints, insertion, designer fabrics and a unique fit is a very laborious affair; our cloths could be sold in the luxury segment. But the brand's mission is to provide more women with the opportunity to wear high-quality clothing with a personal touch. I'm sure they deserve it!

– What difficulties do you encounter most often?

– The main difficulty is development without investment. If there was a financial pillow that I could count on and plan further actions, I would develop marketing activity more intensively.

The second is staff. The apparel market is changing, advertising trends too; it is extremely difficult to find new specialists who really know their job.

The third problem is logistics. In order for the online store to work quickly, it is necessary that orders are delivered on time so that logistics companies do not fail. I had the court cases, which we won when the transport company took things, sold them, and did not return the money.

– As we know, you have recently opened your women's club on the brand basis, on the basis of the showroom at Park Pobedy. How did you get the idea to create a club?

– My company has always sold wholesale or via the Internet. I hardly saw a retail end customer. And when I opened the showroom, I've got the opportunity to talk to them in person. I realized how miscellaneous, interesting people they are. They are specialists, each in their own field, but we are all united by the desire to gain new experience and share our professional background. In addition, in today's online world, personal communication is highly important. This way I've got an idea of creating a club, where my clients will receive useful information and share their experience. I invite philosophers, psychologists, nutritionists, physiognomists, each of whom is a fairly well-known speaker and specialist in his field. They share information with us, by the way, for free. We invite everyone and say what topic and when will be covered.

– Is it difficult to find factories for cooperation? Do they sew only for you?

– It is not easy to find them. In addition to our orders, many other orders are sewn at these factories, but we are one of the main customers. We have found them through specialists who came to my work. There were factories in our practice which let us down. I have a very strict department of technical control, there work specialists who check every unit coming to the warehouse and note all the defects. There are several companies that have been working with us for a long time; we know that we can rely on them.

– Who are the women who choose your brand? Have you found out if there is specificity in age, social status?

– We carefully analyzed our audience, interviewed whole our base. And the customer data base turned out to be quite large and detailed.

It turned out that our clients are women from 25 to 50 years old, there is a small percentage of clients over 50 years, but mostly – 35-45. 99% are people with higher education. These are intellectuals, cultural actors, office workers, doctors, accountants – intelligent people. Their main goal is not to look like everybody. They know a lot about clothes which can be inherited and will not lose the relevance. I know for sure that our dresses, and even

more so, our accessories and bags, will be even more popular in 20 years. Maybe they will be even more valuable than now, and at the same time due to quality they will save their original form their appearance. Understanding this perfectly, our clients do not want to dress in popular clothing stores, where things are in locker rooms, piled in heaps, they want good service and high quality. In addition to quality, we pay a lot of attention to the service, for example, you are guaranteed to have a discount of 50 in the studio at the show room for shortening or fitting things purchased in KK.

– You are recognized in Russia, but what about the near abroad? Is there any interest there?

– There is a client in Kazakhstan who sells our clothes and is very glad

want to expand, cover whole Russia and work in parallel on new markets.

– In what direction are you going to move with the development of the brand and sales?

– I would like to open my own retail stores and develop e-commerce. In second place is the opening of stores of my own offline retail, which will work in the top shopping centers of Moscow, and then in large cities. It should be a chain of stores.

– What steps are you taking for this?

– We have applied to certain shopping centers, we are waiting for feedback. We plan to start with small corners, and then we'll see, maybe we will open full-fledged stores. I want the community around the brand to expand, so that in the future we will rent large halls and invite very well-



about it. There are shops in small towns of Germany, where we are also appreciated. But mostly these are Russian buyers. We have not much experience of working with foreigners. But it would be very interesting, we

known and interesting speakers. So that communication around the brand brings benefits and joy to people. The more we do good for people, the more feedback we will receive, and at the same time we'll attract new customers.

КСЕНИЯ ПУСТОВАЯ, «ШКОЛА ДИЕТОЛОГОВ»:

«ОТ ЗДОРОВЬЯ СЕМЬИ – К ЗДОРОВЬЮ НАЦИИ!»



Слово «диета» родом из Древней Греции. Оно происходит от древнегреческого «*diata*» – «уклад, образ жизни, быт». Европейскими языками слово и понятие были заимствованы через латынь. Там оно писалось «*dieta*», (римляне переняли как пищевые привычки греков, так и слово, их означавшее). Русское слово «диета» восходит к французскому «*diète*», а русским врачам понятие стало известно из латыни.

С глубокой древности ожирение считалась опасным для здоровья и лечилось диетами. Врач Гален советовал: «Вставайте из-за стола слегка голодными и будете здоровы».

Греки полагали, что сложность блюд развращает. Александр Македонский высмеивал побеждённых персов, считая, что именно их вкусовые пристрастия и привели к поражению.

Греческий философ Пифагор призывал к вегетарианству: «Пока человек останется уничтожителем живых существ, он никогда не будет здоровым. Тот, кто сеет зерно убийства и боли, не может пожать радость и любовь».

Греки придерживались системы здорового питания, рациональность которой восхищает современных учёных. Прошли тысячелетия, но, как ни странно, наши соотечественники питаются куда безграмотней, чем древние греки...

«Нация нуждается в оздоровлении через питание!» – считает нутрициолог, основатель Международного центра профессионального дополнительного образования «Школа диетологов» Ксения Пустовая.

– Ксения, ваша Школа известна не только в России, но и далеко за её пределами, хотя работать начала лишь в 2014 году. А как вы пришли к этой идее? Что-то я с трудом представляю школьницу, мечтающую о карьере диетолога, тем более, если девочка стройна, и пользоваться услугами подобного специалиста ей не приходилось. Так с чего же всё началось и как развивалось?

– Когда я была школьницей, в стране профессии «диетолог» или «нутрициолог» ещё и не существовало. Хотя мне консультация с ними точно не помешала бы! Ведь на самом деле я склонна к полноте ввиду эндокринных особенностей, да и генетика даёт о себе знать. Но в начале 1990-х не было возможности обратиться к диетологу с целью стать красивой, особенно подростку. Вот и приходилось разбираться самостоятельно.

Но мечтала я стать директором, руководителем компании, предпринимателем. И первую директорскую должность заняла в 23 года. Карьера строилась в индустрии фитнеса и ресторанного бизнеса, а ведь именно эти сферы плотно взаимодействуют с диетологией. Так что сферы здорового питания и предпринимательства сопутствуют мне издавна.

И если я сейчас нахожусь в хорошей форме, это плод серьёзной работы над собой

и применения знаний. Отсюда и родилась идея создать «Школу диетологов», ведь ещё пять лет назад никто не занимался обучением людей нутрициологии и диетологии в формате курсов. Мы привлекли диетологов, терапевтов, педиатров, врачей других специализаций, включая докторов и кандидатов медицинских наук, к разработке обучающих программ. Потому школа действительно в течение первых же месяцев стала международной. Сегодня у нас обучаются русскоговорящие люди с Украины, из Болгарии, Польши, Чехии, Германии, Испании, Великобритании, Израиля, Турции, Ирана, Кореи, Канады и других стран. На текущий момент более 4500 студентов прошли у нас курсы, получили сертификаты, и многие из них решили продолжать обучение, повышая квалификацию.

Наши программы разработаны с учётом всех норм ФИЦ питания, биотехнологии и безопасности пищи, Минздрава РФ, ВОЗ.

– Одним из самых частых поводов обращения к диетологу становится неважный внешний вид. А вы, Ксения, выглядите «на все сто». Вам в этом помогают диеты? И если да, то какие? Можно ли держать форму только за счёт диеты, или всё-таки требуется спортзал, тренеры?

– Я не придерживаюсь диет в том понимании, в каком его обычно воспринимают

сегодня. «*Diète*» в переводе с французского означает «образ жизни». В данный момент диета для меня – сформированные привычки здорового питания. Например, в моём рационе отсутствуют сахара: уже более 10 лет я не ем сладкого. Могу себе позволить на празднике кусочек торта или пирожное, если захочется. Но вряд ли, так как потребности в сладком не испытываю. И даже сладкие фрукты ем не очень часто. Выбирая между десертом и куском рыбы, всегда беру второе. Эту привычку я воспитывала целенаправленно.

Меня часто спрашивают: «А не грустно совсем без сладкого?» В нашем мозге существует центр удовольствия, и если мы говорим о воздействии на него, о дофаминовом ответе, то, чтобы получить удовольствие, «эндорфиновую радость», человеку, в первую очередь, нужно социальное общение, секс, новые впечатления. И когда жизнь насыщена этими вещами, то алкоголь и еда отходят на задний план.

Физические нагрузки, танцы, массажи, уход за телом также положительно влияют и на центр удовольствия мозга, и на физическую форму в целом.

– Говорят, что бизнес может стать по-настоящему удачным лишь тогда, когда в его основу положена большая идея. Какая, в случае с вашей Школой?

– Только к 2014 году профессия диетолога массово пришла в вузы, и до сих грамотных специалистов на всё наше огромное население просто не хватает. И многие люди в РФ не знают, как правильно питаться. А ведь состояние здоровья, продолжительность и качество, полноценность жизни напрямую зависит от питания! И если говорить о сверхзадаче, мы горим идеей повлиять на здоровье нации. Я лично вижу возможность реализовать эту задачу посредством влияния на развитие здоровых привычек питания в рамках одной семьи. В России преимущественно женщина принимает решения, какие продукты будут на столе, как они готовятся, каков режим питания. И если объяснить каждой, что она способна сделать, чтобы её семья была здорова, всё начнёт меняться. И так, яичка за яичкой, от частного к общему, реально повлиять на здоровье всей нации, сформировать культуру правильного питания, образа жизни. Так сказать, «от здоровья семьи – к здоровью народа!»

– Диетология – один из проверенных способов внешнего, а с ним – и внутреннего преобразования. А если речь идёт о студентках вашей Школы и обретении большего благосостояния. Наверняка таких примеров перед вами прошло немало. Какие случаи особенно запомнились?

– Случаев действительно много. Но, на мой взгляд, есть особенные. Так, например, одна из наших студенток, Ирина Доценко, сама похудела с 113 до 73 кг. Потом начала вести проект, в который привлекала людей с лишним весом, мотивировала, помогала худеть. В совокупности вес сброшенного жира в её группах пошёл уже на тонны. А один из лучших результатов в её команде показала Светлана Платан, сбросив 56 кг. Их даже приглашал на съёмки Первый канал. Учтите, живёт Ирина в городе Вельск Архангельской области. У человека появилась прекрасная возможность реализоваться! Общаясь с Ириной по телефону, я предложила ей сделать дополнительную рекламу. Но Ирина отказалась, поскольку о том, что она помогает качественно худеть, узнали местные врачи, сталкивающиеся с проблемой избыточного веса у пациентов, и стали направлять к ней. Она обеспечена клиентами на несколько месяцев вперёд, и с дополнительным потоком просто не справится. Реклама идёт только за счет «сарафанного радио». Представьте, как меняется качество жизни десятков, сотен людей благодаря одному грамотный специалисту! Ведь с нормализацией веса решается множество проблем в организме.

– Муж Денис активно помогает вам в развитии компании. А какое у него образование? Он сначала познакомился с диетологией – или с вами? Насколько мужчине комфортно в этом бизнесе, и вообще удобен ли, на ваш взгляд, семейный бизнес?

– Денис по первому образованию IT-специалист, в дальнейшем развивавшийся в сфере бизнеса. У него есть настоящая предпринимательская хватка и смелость быть первым. И идея создать «Школу диетологов» – заслуга этой смелости.

Более того, назвать его помощником в нашем деле точно нельзя: он взял на себя решение всех вопросов, не связанных с диетологией, а в компании их уйма. На его крепкие плечи ложится много серьёзных задач. И он меня по-мужски от них оберегает. У нас и в семейной жизни так: познакомимся мы 16 лет назад, 13 лет в браке, и всё это время я действительно чувствую себя «за мужем» в прекрасном смысле этого слова!

А научившись договариваться в семейной жизни, уважая границы друг друга, оказалось несложно выстроить и деловые взаимоотношения. В бизнесе у нас случаются споры, несогласия, разное видение, но это только усиливает партнёрство, заставляя посмотреть на ситуацию с разных сторон.

– Ксения, последний раз мы беседовали с вами больше года назад. Какими новостями из жизни своей Школы порадуете?

– Главная моя новость не совсем связана со Школой, хотя внесла большие коррективы в мою жизнь: родился сын Платон. У меня появилась ещё одна важная роль, которую я просто обязана была в течение первого года жизни ребёнка сыграть достойно! Поэтому всю свою деятельность в бизнесе я направила на подготовку фундамента, точнее трамплина, для дальнейшего динамичного развития Школы. За этот год мы привлекли большое количество экспертов-разработчиков для новых программ: лекций, курсов с разным объёмом часов. Без внимания не останутся дети, подростки, пожилые люди, женщины, мужчины. Сейчас мы лицензируем образовательную деятельность, что, несомненно, повлияет на уровень и качество

нашего образования, на уровень и статус наших выпускников.

– Каковы ваши ближайшие планы? А в более отдалённой перспективе?

– С отдалённой перспективой – сложно, и не потому что планы отсутствуют. Просто предпочитаю их не озвучивать. Человек дела обязан готовить для них почву, а не разглагольствовать о них.

Что касается ближайших планов: поскольку они уже практически реализованы, имею право их озвучить. Во-первых, мы введём большой объём обучающих программ, позволяющих учиться и бесплатно, и за небольшие деньги. Мы твёрдо убеждены, что базовые знания по нашей теме должны быть доступными! Раз стоит задача оздоровить нацию, мы не имеем право задира́ть цены на образование. Важно, чтобы его смог получить любой желающий, от подростка до пенсионера. Это непростая задача, но мы с ней справимся! И я горжусь тем, что члены нашей команды разделяют такой подход.

Во-вторых, со дня на день мы запускаем IT-сервис автоматизированной разработки индивидуальных рационов питания «Онлайн-диетолог». Этот сервис сделает работу эксперта по питанию более простой, быстрой и на порядок более качественной. А значит, количество благодарных клиентов, похудевших и оздоровившихся, у каждого нашего выпускника может вырасти в десятки, а то и в сотни раз.

Мы готовы запустить этот сервис, и это – ещё один шаг на пути к нашей большой цели!

Беседовала Елена Александрова



KSENIA PUSTOVAYA, SCHOOL OF DIETITIANS:

“FROM THE HEALTH OF THE FAMILY
TO THE HEALTH OF THE NATION!”



The word “diet” comes from ancient Greece. It comes from the ancient Greek “δίαιτα” – “way of life, lifestyle”. In European languages, the word and concept were borrowed through Latin. There it was written “dieta,” (the Romans adopted both the food habits of the Greeks and the word that signified them). The Russian word “диета” goes back to the French “diète”, and the concept of the word has become known to Russian doctors from Latin.

From ancient times, obesity was considered dangerous to health and was treated with diets. Doctor Galen advised: “Get up from the table slightly hungry, and you will be healthy.”

The Greeks believed that the complexity of the dishes corrupts.

Alexander the Great made fun of the defeated Persians, believing that it was their taste preferences that led to defeat.

The Greek philosopher Pythagoras called for vegetarianism: “As long as man continues to be the ruthless destroyer of lower living beings, he will never know health or peace. For as long as men massacre animals, they will kill each other.”

The Greeks adhered to a healthy diet, the rationality of which delights modern scientists. Millennia have passed, but, strangely enough, our compatriots are much more illiterate than the ancient Greeks...

“The nation needs health through food!” said Ksenia Pustovaya, a nutritionist, founder of the International Center for Continuing Professional Education School of Dietitians.

– Ksenia, your School is known not only in Russia, but also far beyond its borders, although it began to work only in 2014. How did you come up with this idea? I can hardly imagine a schoolgirl dreaming of a dietician career, especially if the girl

is slim, and she didn't have to use the services of such a specialist. So how did it all begin and how did it develop?

– When I was a schoolgirl, the profession of “dietitian” or “nutritionist”

still didn't exist in the country. Although a consultation with them would definitely not hurt me! Indeed, in fact, I'm inclined to be full in view of the endocrine features, and genetics make themselves felt. But in the early 1990s, it was not possible to turn to a dietitian in order to become beautiful, especially for a teenager. So I had to figure it out on my own.

But I dreamed of becoming a director, head of a company, an entrepreneur. And I took the first directorial position at 23. My career was built in the fitness and restaurant industry, and it is precisely these areas that closely interact with dietetics. So the areas of healthy nutrition and entrepreneurship have been with me for a long time.

And if I'm in good shape now, this is the result of serious work on myself and the application of knowledge. Hence the idea was born to create a School of Dietitians, because five years ago no one was teaching people dietology and nutrition in the format of courses. We involved dietitians, therapists, pediatricians, and doctors of other specializations, including doctors and candidates of medical sciences, in the development of training programs. In fact the school became really international in the first months. Today, Russian-speaking people from Ukraine, Bulgaria, Poland, the Czech Republic, Germany, Spain, Great Britain, Israel, Turkey, Iran, Korea, Canada and other countries study here. To date, more than 4,500 students have taken courses with us, received certificates, and many of them decided to continue their studies, raising their qualifications.

Our programs are developed taking into account all the norms of the Federal Research Center for Food, Biotechnology and Food Safety, the Ministry of Health of the Russian Federation, the World Health Organization.

– One of the most common reasons for going to a dietitian is not very good appearance. And you, Ksenia, look “one hundred percent”. Do diets help you with this? And if so, which ones? Is it possible to keep yourself in shape only using diets, or is it still necessary to go to a gym and have trainers?

– I don't follow diets in the sense in which it is usually perceived today. “Diète” in French means “lifestyle”. At the moment, the diet for me is the formed habits of a healthy diet. For example, in my diet there are no sugars: for more than 10 years I have not eaten sugar. I can

afford a piece of cake at a party, if I want. But it's unlikely, because I don't feel the need for sweets. And I don't even eat sweet fruits very often. Choosing between a dessert and a piece of fish, I will always choose the second. I developed this habit purposefully.

People often ask me: "Isn't it sad without sweets?" There is a pleasure center in our brain, and if we are talking about the effect on it, the dopamine response, then in order to enjoy "endorphin joy", a person, first of all, needs social communication, sex, new impressions. And when life is full of these things, then alcohol and food fade into the background. Physical activity, dancing, massages, body care also positively affect the center of pleasure of the brain, and the physical form as a whole.

- They say that a business can become truly successful only when it is based on a big idea. What is the idea, in the case of your school?

- Only by 2014, the profession of a nutritionist came to universities, and until now there are simply not enough competent specialists for our entire huge population. And many people in the Russian Federation don't know how to eat healthy. But the state of health, duration and quality of life depends on nutrition! And if we talk about the super-task, we are eager to influence the health of the nation. I personally see the opportunity to realize this goal by influencing the development of healthy eating habits within the same family. In Russia, mainly a woman makes decisions about what foods will be on the table, how they are cooked, and what is the diet. And if you explain to everyone what she is able to do so that her family is healthy, everything will begin to change. And so, cell by cell, from individual to general, it is possible to really influence the health of the whole nation, to form a culture of proper nutrition, lifestyle. So to say: "From the health of the family to the health of the nation!"

- Dietology is one of the proven methods of external, and with it, internal transformation. And if we are talking about the students of your School, and gaining more prosperity. Surely a lot of such examples have passed before you. What cases were especially remembered?

- There are really many cases. But, in my opinion, there are special ones. So, for example, one of our students, Irina Dotsenko, lost weight from 113 to 73 kg. Then she began to lead a project in which she attracted overweight people, motivated, helped to lose weight. In total, the weight lost in her groups is already several tons. And Svetlana Platan, losing 56 kg, showed one of the best results in her team. They were even invited to the First Channel. Remember, Irina lives in the city of Velsk, the Arkhangelsk region.

A person got a great opportunity to be realized! Communicating with Irina by phone, I invited her to make additional advertising. But Irina refused, because local doctors who were faced with the problem of overweight in patients found out that she helps to lose weight qualitatively, and began to advise her. She is provided by customers for several months in advance, and simply cannot cope with the additional flow. Advertising is realized only at the expense of word of mouth. Imagine how the quality of life of dozens, hundreds of people is changing thanks to one competent specialist! After all, with the normalization of weight, many problems in the body are solved.

- Your husband Denis actively helps you in the development of the company. And what is his education? Has he first met dietology or you? How comfortable is the man in this business, and in general, in your opinion, is the family business comfortable?

- Denis, by first education, is an IT specialist who later developed in the field of business. He has real entrepreneurial acumen and the courage to be the first. And the idea to create the School of Dietitians is the merit of this courage.

Moreover, it's impossible to call him "assistant" in our business: he is engaged in the solution of all issues not related to dietetics, there are a lot of them in the company. A lot of serious tasks lie on his strong shoulders. And he protects me from them like a man. In our family we have it this way: we met 16 years ago, 13 years in marriage, and all this time I really feel "behind my husband" in the beautiful sense of the word!

And having learned to negotiate in family life, respecting the boundaries of each other, it turned out to be easy to build business relationships. In business, we have disputes, disagreements, different visions, but this only strengthens the partnership, forcing us to look at the situation from different angles.

- Ksenia, the last time we talked with you more than a year ago. Can you please us with the news from the life of your school?

- My main news is not entirely related to the School, although it has made great adjustments to my life: my son Platon was born. I got another important role that I simply had to play with dignity during the first year of my child's life! Therefore, I directed all my activity in business to preparing the foundation, or rather the springboard, for the further dynamic development of the School. This year we have attracted a large number of expert developers for new programs: lectures, courses with different hours. Children, adolescents, seniors, women, men will not be left without attention. Now we are licensing educational activities, which

will undoubtedly affect the level and quality of our education, the level and status of our graduates.

- What are your next plans? And in the long term?

- It's difficult to speak about a distant perspective, and not because there are no plans. I just prefer not to voice them. The man of duty is obliged to prepare the ground for them, and not to rant about them. As for the immediate plans: since they are already practically implemented, I have the right to voice them. Firstly, we will introduce a large volume of training programs that allow you to study for free and for little money. We strongly believe that basic knowledge on our topic should be accessible! Since the task is to improve the nation, we don't have the right to raise prices for education. It is important



that anyone can get it, from a teenager to a pensioner. This is not an easy task, but we can handle it! And I'm proud that our team members share this approach. Secondly, from day to day we launch the IT-service of the automated development of individual diets Online Dietitian. This service will make the work of a nutrition expert easier, faster and an order of magnitude better. And this means that the number of grateful clients who have lost weight and become healthier for each of our graduates can grow by tens or even hundreds of times.

We are ready to launch this service, and this is another step towards our great goal!

ОЛЬГА ЧУБАРОВА, ООО «МОСАГРОТЕХ»: «Мечтаю о стопроцентно «зелёном» производстве и... новых платьях!»

Слово «Земля» в большинстве языков мира – существительное женского рода. Например, в таких древних языках, как иврит и латынь. У ацтеков Земля называлась Тонанцин – «наша мать», у китайцев ассоциировалась с богиней Хоу-Ту, похожей на греческую Гею, в скандинавской мифологии была богиня Земли Ёрд. Слово «Земля» женского рода в английском, итальянском, испанском, португальском, французском, боснийском, немецком, греческом, финском, коми, литовском, латышском и многих других языках. И, конечно, в родственных нашему словенском, польском, чешском, украинском, белорусском. У наших общих предков, древних славян, Землю с её плодородием олицетворяли сразу несколько богинь: Берегиня, Жива, Додола; была, наконец, богиня, которая так и звалась – Мать – сыра земля.



шин карьерной, дорожной и сельхозтехники. А как всё начиналось? Вы упомянули, что были «щёлковской школьницей», судя по всему – миловидной, хрупкой девушкой. Через какие пункты и по какой внутренней логике привёл ваш путь к ООО «МосАгроТех»? Предполагали ли вы в юности, что будете заниматься чем-то подобным?

– Я была комсоргом, заводилой, отлично окончила математическую школу и без проблем поступила в Московский авиационный институт. Вдумчиво подошла к выбору специальности, избрав ту, что меня всю жизнь и кормит, – экономику и управление. Мой жизненный путь и получение трёх образований абсолютно логичны. Мы изучали советскую плановую экономику, затем наступили новые времена, и пришлось переучиваться на аудитора, потом повышать квалификацию в Академии внешней торговли. Мы не всегда предполагаем, куда нас приведёт жизненный путь. Лет 35 назад я даже в самых смелых девичьих мечтах не могла себе представить, как сложится моя карьера. В юности я не поверила бы, что я смогу заниматься собственным бизнесом, своим делом. О подобном я могла только читать у классиков марксизма-ленинизма в рамках изучения «политэкономии капитализма» – того строя, с которым наши деды-прадеды активно боролись. Однако моей мечтой было реализоваться в международной отрасли. Что у меня достаточно успешно и получилось, когда я много лет работала с Мировым Банком и во внешней торговле. Первая поездка в Америку в 1991 году ещё больше укрепила меня в готовности к работе

в международной экономической сфере. Мой принцип: «Принимать решения самой, иногда спрашивать совета, но никогда ничего не просить», как у Булгакова!

Шанс на self-made для той молодёжи, у чьих родителей не было номенклатурных связей, появился в 1990-х, когда в РФ начала развиваться рыночная экономика. Важны стали деловые качества, знания, компетентность, умение находить выход из сложных ситуаций. Возможность раскрывать свои таланты, реализовываться очень важна для меня. Профессия стала источником моего вдохновения, или креативности, как принято сейчас говорить.

– Как у вас родилась сама идея создания бизнес-проекта по крупногабаритным шинам?

– В 2010 году мы были крупнейшим дилером 100-тонных самосвалов TEREX TR-100 производства Шотландии, и там при знакомстве с работой компании Scottish Coal меня поразили цифры: 60% используемых крупногабаритных шин (КГШ) – восстановленные, вторично используемые. Я удивилась экономическому эффекту «бережливого производства» – важной части концепции Программы устойчивого развития ООН.

В России нет индустрии производства КГШ, мы – крупнейший импортёр этих шин. Годовые цифры по импорту – 15 миллионов штук, 200 тысяч тонн, 55 миллиардов рублей и более 1,5 миллиона тонн уже накопленного экологического ущерба.

Сейчас не более 3% КГШ у нас восстанавливается, при том, что 30% этих шин можно использовать вторично. И не как крошку для спортивных и детских площадок, а как шины. В горных работах это вторая по значимости после топлива статья себестоимости.

В 2019 году произошли серьёзные изменения в законодательстве по работе с разными типами отходов, готовится к принятию закон о вторичных ресурсах. Тема «зелёной экономики» стала мейнстримом.

Мы назвали наш проект Green Tire 365. Это целая система сервисов и производственных мощностей по диагностике, об-

Земля – всеобщая родительница и кормилица, и понятно, что у нас женский род этого слова вызывает полное приятие. Не удивительно также, что среди экологов много женщин: мы на глубинном уровне олицетворяем себя с Землёй из-за животворящего начала. И готовы на многое, чтобы Мать-Землю защитить! Даже если действовать приходится на «сугубо мужских» территориях, таких, например, как продление жизни крупногабаритных шин, утилизация которых представляет собой большую экологическую проблему. Об этом мы поговорили с генеральным директором компании «МосАгроТех», разработчиком проекта Green Tire 365 Ольгой Чубаровой.

– Ольга Олеговна, у вас за плечами – три образования в разных областях, работа в Минфине, крупнейших банках, РАО «ЕЭС России», инвестиционный проект в угольном секторе Кузбасса и, наконец, организация проекта по сервисному обслуживанию и восстановлению крупногабаритных

служиванию и восстановлению КГШ, работающая 365 дней в году. Есть в проекте и наши собственные разработки. Хотим вывести на рынок новую цифровую систему диагностики, используем наработки российских учёных. Мы предложили российским компаниям локализовать в РФ производство комплектующих для восстановления КГШ, например, компаунд.

При этом мы занимаемся классическим трансфером технологий и реализуем концепцию «сухого завода» – предприятия, функционирующего без выбросов в окружающую среду, «зелёного производства».

КГШ – это luxury-сегмент: стоимость одной шины для карьерного самосвала грузоподъёмностью 220 тонн – более 2 млн руб., а их на нём шесть. Инвестиционный проект делаем в Москве, что имеет ряд выгод и преимуществ для пилотного внедрения. А в дальнейшем планируем создание региональных сервисных центров.

– В чем суть технологии восстановления КГШ?

– Это замена изношенного протектора на новый с восстановлением потребительских свойств шин, например, ходимости. Технология возникла в Европе более 50 лет назад, и во многих европейских странах, а также в Америке, активно используется.

В России же много исходного материала – отработанных шин, а индустрия их восстановления практически отсутствует.

Мой кузбасский опыт явился основой для решений по разработке систем диагностики, например. Решение о возможности восстановления шины должно приниматься в местах эксплуатации во избежание дорогостоящей логистики. Над мобильностью такого комплекса мы сейчас и работаем.

– Какое влияние окажет внедрение этой технологии на экологию?

– Нацпроект «Экология», частью которого мы являемся, предусматривает создание различных систем по обращению с промышленными отходами. Пилотный проект предполагает переработку и запуск в производство более пяти тысяч тонн изношенных КГШ. Это будет наш реальный вклад в столь важное дело, как охрана окружающей среды, оздоровление Земли. Швеция, например, отходы на переработку давно ввозит, и делает это с высокой маржинальностью. Лучшие мировые практики – наши ориентиры. И мы приглашаем к сотрудничеству всех, кому близки наши идеи и цели.

– **Недавно вы были удостоены высокой награды: проект Green Tire 365 занял почётное второе место в финале II женского бизнес-акселератора «Малый бизнес Москвы» и Lady 007. Расскажите, как проходил конкурс: какие сведения надо на него предоставлять, много ли было участниц? А этапов состязания? И что для вас значила эта победа?**

– Женский бизнес-акселератор – очень интересное начинание. Акселерационные программы дают прекрасную возможность подготовить свой проект для инвестирования и реализации в сотрудничестве с лучшими экспертами. Мы шли по своему плану, и нам удалось наработки по проекту сложить воедино, так что получился интересный продукт для представления общественности и жюри. Для нас это было очень важным этапом развития проекта.

В конкурсе участвовало около 1500 представительниц бизнеса. Для проходивших акселератор были организованы онлайн- и офлайн-встречи с экспертами. Мы сделали бизнес-модель, финансовую модель, подготовили презентации и представили их на суд жюри.

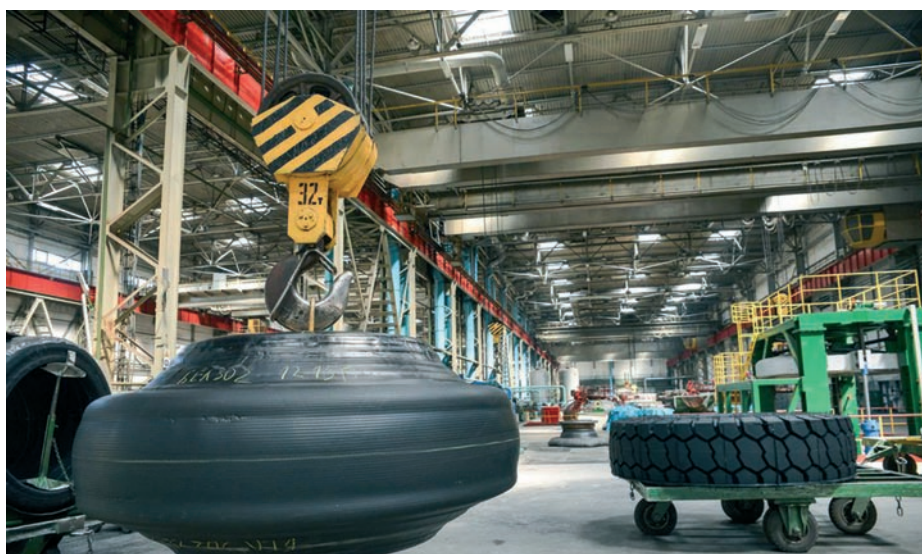
К финалу было допущено 10 участниц, и я в их числе. Нашему проекту присудили вто-



– Оставляет ли столь насыщенная деловая жизнь место для увлечений, хобби?

– Мои хобби столь же экстремальны, как и работа: много лет занимаюсь дайвингом, катаюсь на горных лыжах. Люблю путешествовать и много где побывала.

Когда-то увлекалась театром, и первая поездка в Америку была гастроллями театрального коллектива авиационного института.



рое место, хотя он был самым «неженским» из всех. Это стало промежуточным итогом нашей деятельности, признанием правоты и актуальности наших идей, общественного интереса к подобным проектам. Для меня, как разработчика, это крайне важно.

– **У «МосАгроТех» есть все шансы на долгую жизнь, ведь проблемы переработки вторичных ресурсов явно будут актуальны не одно поколение. Там, откуда пришла к нам эта технология, предприятия часто бывают семейными и переходят от родителей к детям в течение столетий. У вас есть сын: не задумывались ли над тем, чтобы и здесь перенять благой европейский опыт?**

– У меня прекрасный сын, который уже выбрал сферу своих интересов: он плодотворно занимается химией. Интересуется пищевой промышленностью и ресторанным бизнесом, развивается в этом направлении, готовится к поступлению в вуз. Но, конечно, его интересует и мой бизнес, и он гордится тем, что мама занимается технологическим предпринимательством. Я думаю, что он, как технолог, будет заинтересован и в развитии бизнеса, и в управлении им.

Я считалась характерной актрисой. Сцена приучила меня не бояться выступлений на больших мероприятиях, при огромном скоплении людей, ясно и доходчиво донося любую идею, и всегда быть в форме. А это одна из ключевых компетенций руководителя. Я много лет была региональным руководителем, и везде приходилось применять театральную компетенцию, в том числе на бизнес-тренингах, которые организовывала на каждом месте работы. Театральные друзья по-прежнему занимают большое место в моей жизни: мы собираемся, общаемся, проводим капустники.

– О чём вы мечтаете как бизнес-леди? А как просто женщина?

– Как бизнес-леди я мечтаю, чтобы мои проекты были реализованы. Как мама – о том, чтобы сын нашёл себя в жизни и был счастлив. Многое из того, что я делаю, – в том числе и в воспитательных целях. Считаю, что лучшее воспитание – собственный пример.

А ещё, как женщина, хочу больше отдыхать: скажем, съездить в Мексику. И – много новых платьев!

Беседовала Елена Александрова

OLGA CHUBAROVA, MOSAGROTECH LLC:

I dream of a completely “green” production and... new dresses!



The word “Earth” in most languages of the world is a feminine noun, for example, in such ancient languages as Hebrew and Latin. The Aztecs called the Earth Tonantzin – “our mother”, the Chinese associated it with the goddess Hou-Tu, similar to the Greek Gaia; in the Scandinavian mythology it was the goddess of the Earth Jord. The word Earth is feminine in English, Italian, Spanish, Portuguese, French, Bosnian, German, Greek, Finnish, Komi, Lithuanian, Latvian and many other languages, and, of course, in cognates of our Slovenian, Polish, Czech, Ukrainian, Belarusian. Among our common ancestors, the ancient Slavs, the Earth with its fertility was personified by several goddesses at once: Bereginya, Zhiva, Dodola; finally, there was a goddess who was called that: Mat’ Syra Zemlya.

Earth is a universal parent and nurse, and it is clear that in our country the feminine gender of this word evokes complete acceptance. Not surprisingly, there are many women among ecologists: they at the deepest level personify themselves with the Earth because of the life-giving principle. And they are ready for much to protect Mother Earth! Even if you have to act in “purely male” territories, such as, for example, extending the life of large tires, the disposal of which is a big environmental problem. We talked about this with Olga Chubarova, CEO of MosAgroTech, the developer of the Green Tire 365 project.

– Mrs. Chubarova, you have three degrees in different areas, work in the Ministry of Finance, the largest banks, RAO UES of Russia, an investment project in the coal sector of Kuzbass and, finally, the organization of a project for servicing and restoring large-sized tires for mining, road and agricultural machinery. How did it all begin? You mentioned that you were a “Schelkovo school-girl”, apparently – a pretty, fragile girl. Through which points, and by what internal logic did your path lead to MosAgroTech LLC? Did you expect in your youth that you would do something like this?

– I was a Komsomol leader, a ringleader, I perfectly graduated from a mathematical school and entered the Moscow Aviation Institute without any problems. I approached the choice of occupation thoughtfully, choosing the one that generates income to me all my life – economics and management. My

life path and getting three educations are absolutely logical. We studied the Soviet planned economy, then new times came, and I had to retrain as an auditor, then to upgrade my skills at the Academy for Foreign Trade. We don’t always guess where our life path will lead us. About 35 years ago, even in my brave girlish dreams, I couldn’t imagine how my career would turn out. In my youth I wouldn’t have believed that I would be able to do my own business. I could only read about this in the classics of Marxism-Leninism as part of the study of the “political economy of capitalism” – the system with which our great-grandfathers were actively struggling. However, my dream was to fulfill myself in the international cooperation. I have done it quite successfully when I worked for many years with the World Bank and in foreign trade. My first trip to America in 1991 further strengthened my readiness for work in the international economic sphere. My principle: “Make decisions myself, sometimes ask for advice, but never ask for anything,” like Bulgakov style!



The chance for “self-made” for those young people whose parents didn’t have nomenclature ties appeared in the 1990s, when a market economy began to develop in the Russian Federation. Business qualities, knowledge, competence, the ability to find a way out of difficult situations were important. The ability to reveal my talents, to be realized is very important for me. The profession has become a source of my inspiration, or creativity, as they say now.

– How did you come up with the idea of creating a off-the-road tire business project?

– In 2010, we were the largest dealer of 100-ton TEREX TR-100 dump trucks manufactured in Scotland, and there, when I got acquainted with the work of the Scottish Coal company, I was struck by the numbers: 60% of the large-sized tires (OTR) used are recycled, reused. I was surprised at the economic effect of lean manufacturing, an important part of the concept of the UN Sustainable Development Program.

There is no OTR production industry in Russia, we are the largest importer of these tires. The annual import figures are 15 million pieces, 200 thousand tons, 55 billion rubles, and more than 1.5 million tons of already accumulated environmental damage.

Now no more than 3% of our OTR is being retreaded, while 30% of these tires can be recycled. And not like crumbs for sports playgrounds, but like tires. In



mining, this is the second most important cost item after fuel.

In 2019, serious changes took place in the legislation on working with different types of waste, a law on secondary resources is being prepared for adoption. The theme of the green economy has become mainstream.

We called our project Green Tire 365. This is a whole system of services and production facilities for the diagnostics, maintenance and retreading of OTR, which works 365 days a year. There are also our own developments in the project. We want to bring to the market a new digital diagnostic system, we use the achievements of Russian scientists. We suggested that Russian companies localize in the Russian Federation the production of components for the restoration of OTR, for example, a compound.

At the same time, we are engaged in a classic technology transfer and are implementing the concept of a "green plant" – an enterprise operating without emissions into the environment, "green production".

OTR is a luxury segment: the cost of one tire for a mining dump truck with a carrying capacity of 220 tons is more than 2 million rubles, and there are six of them. We are doing an investment project in Moscow, which has a number of benefits and advantages for pilot implementation. And in the future we plan to create regional service centers.

– What is the essence of OTR recovery technology?

– This is a replacement of a worn out tread with a new one, with the restoration of consumer properties of tires, for example, mileage. The technology originated in Europe more than 50 years ago, and is actively used in many European countries, as well as in America.

In Russia, there is a lot of source material – used tires, and the industry for their restoration is practically absent.

My Kuzbass mining experience was the basis for decisions on the development of diagnostic systems. The decision

on whether a tire should be retreaded should be made at the operating site, in order to avoid costly logistics. We are now working on the mobility of such a complex.

– What impact will the introduction of this technology have on the environment?

– We are part of the National Ecology Project, which provides for the creation of various industrial waste management systems. The pilot project involves the processing and launch into production of more than five thousand tons of used OTR. This will be our real contribution to such an important matter as environmental protection, the improvement of the Earth. Sweden, for example, has been importing recycling waste for a long time, and it does so with a high margin. The best world practices are our guidelines. And we invite to cooperation all who are close to our ideas and goals.

– Recently you have been awarded a high prize: the Green Tire 365 project took an honorable second place in the final of the II female business accelerator Small Business of Moscow and Lady 007. Tell us how the contest was held: what information should be provided for it, how many participants were there? What are the stages of the competition? And what did this victory mean to you?

– The female business accelerator is a very interesting undertaking. Acceleration programs provide an excellent opportunity to prepare your project for investment and implementation in cooperation with the best experts. We went according to our plan, and we managed to put together the best practices of the project, so that an interesting product was prepared for presentation to the public and the jury. For us, this was a very important stage in the development of the project.

About 1,500 business representatives participated in the competition. For those who passed the accelerator, online and offline meetings with experts were organized. We made a business model, a financial model, prepared presentations and presented them to the jury.

10 participants were admitted to the finals, and I was among them. Our project was awarded second place, although it was the most "non-female" of all. This was an intermediate result of our activities, recognition of the correctness and relevance of our ideas, public interest in such projects. For me, as a developer, this is extremely important.

– MosAgroTech has every chance for a long life, because the problems of processing secondary resources will obviously be relevant for more than one generation. Where this technology came to us from, enterprises are often family-owned and have passed from parents to children for centuries. You have a son. Have you ever

thought about adopting the good European experience here?

– I have a wonderful son who has already chosen the sphere of his interests: he is fruitfully engaged in chemistry. He is interested in the food industry and HORECA business, is developing in this direction, and is preparing for admission to the university. But, of course, he is also interested in my business, and he is proud that his mother is engaged in technological entrepreneurship. I think that he, as a technologist, will be interested both in developing the business and managing it.

– Does such a busy business life leave time for hobbies?

– My hobbies are as extreme as my work: I have been diving and skiing for many years. I like to travel and have visited a lot of places.

Once I was fond of theater, and the first trip to America was a tour of the theater team of the Aviation Institute. I was considered a characteristic actress. The stage taught me not to be afraid of speaking at large events, with a big crowd of people, clearly and intelligibly conveying any idea, and always be in shape. And this is one of the key competencies of the leader. For many years I had been a regional development top-manager, and everywhere I had to apply theatrical competence, including at business trainings that I organized at every place of work. Theatrical friends still occupy a big place in my life: we gather, communicate, and hold parties.

– What do you dream about as a business woman? And as a simple woman?

– As a business woman, I dream that my projects will be implemented. As a mother – that the son will find himself in life and will be happy. Much of what I do is done including for educational purposes. I think that the best education is my own example.

And also, as a woman, I want to relax more: say, go to Mexico. And – a lot of new dresses of course!

Interviewed by Elena Alexandrova





НАТУРАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ. ПУТЬ К УСПЕХУ В РОССИИ

Как связаны физика и фармацевтика? Если посмотреть на многие сегодняшние фармкомпании, то проследить эту связь легко. В 90-е многие учёные-физики переходили в бизнес и занимались новым делом не менее увлечённо, чем ранее наукой, и нередко отдавали предпочтение именно фармотрасли. В числе таких компаний – «САНТА», основанная в 1992 году Марией и Андреем Ульяновыми, до этого посвятившими долгие годы физике. О том, как развивалась компания, почему работает только с натуральными препаратами, об интересах и семье рассказала президент компании «САНТА» Мария Ульянова.

– Сейчас прочно утвердился тренд на всё натуральное, и людей не надо убеждать в пользе средств на основе растительного сырья. А как обстояло дело в 90-е?

– Это было совсем другое время, а у людей – совершенно иные представления о лекарствах. Говоря обобщённо, это выглядело так: если витамины – то преимущественно моно: отдельно А, С, Е, но никак не вместе в составе мультивитаминного комплекса. Изначально компания «САНТА» специализировалась на мультивитаминных комплексах, участвовала в выводе на российский рынок бренда «Витрум».

Применение растительных препаратов считалось дополнительным в комплексе с синтетическими средствами, в то время как в Европе и Америке уже широко использовались препараты на растительной основе – более «мягкие» по степени воздействия на организм и практически лишённые нежелательных последствий приёма. В европейской традиции лечения очень востребованы препараты, содержащие высокоочищенные эфирные масла – совершенно новая и тогда ещё неведомая для России тенденция!

Мы с мужем с юности увлекались биологией, поэтому, создав фармацевтическую компанию, решили внедрить на российском рынке этот успешный зарубежный опыт и заниматься только натуральными препаратами. Считаем, что нам это в полной мере удалось, и теперь препараты на эфирных маслах хорошо известны! Но прежде нам предстояло выполнить огромный объём работы – не только выбор лучшего бренда, но и в некотором роде просветительская деятельность: профессиональное сообщество крайне скептически воспринимало растительные средства. Зато сейчас многие наши коллеги, врачи и провизоры, ак-

тивно применяют в своей практике натуральные препараты.

Нам пришлось расстаться и с идиллическим представлением о дистрибуции и перейти на полный спектр задач: поставки, складское хранение, маркетинг, организация исследований и разработка новых препаратов. Главный бренд в портфеле нашей компании – Кармолис – в России представлен более широким рядом препаратов, чем в странах Европы.

В свободное время мы ходим в театры, консерваторию. Среди наших друзей – артисты, певцы, режиссёры.

Спорт – наша давняя любовь! Нашим семейным видом спорта можно назвать горные лыжи, а «болеем» мы за все сборные России. Причём «болеем» и душой, и делом! Препараты Кармолис прочно

утвердились в арсенале спортивных врачей, а мы всегда с интересом следим за выступлениями спортсменов, зная, что в их победах есть и наш скромный вклад.

– К препаратам для большого спорта предъявляются повышенные требования. Почему выбор остановили именно на бренде Кармолис?

– Мы с мужем сами изначально предъявляли повышенные требования к препаратам, тщательно изучали состав, взаимодействие компонентов, лечебные эффекты. И всегда задавали себе вопрос: «Готовы ли мы принимать эти средства?» Положительный ответ был только в случае с препаратами Кармолис.

Кармолис содержит эфирные масла растений, и в этом – главное отличие. К применению в медицине разрешены





только эфирные масла, извлечённые из растений методом аквадистилляции (перегонки с водяным паром). Масла, полученные другими способами, можно применять в химической, парфюмерной промышленности – но не в медицине и не в составе лекарств! Эфирные масла для производства препаратов «Кармолис» получают методом двойной аквадистилляции – то есть тщательно проходят перегонку с паром, поэтому содержат только лёгкие фракции эфирных масел и являются гипоаллергенными.

Кроме того, препараты Кармолис прошли большое количество многоцентровых клинических исследований в разных областях медицины – в том числе на предмет применения в спорте высших достижений. Результаты впечатлили специалистов!

Кармолис Капли содержат эфирные масла аниса, гвоздики, кориичника китайского, лаванды, лимона, Melissa, мускатного ореха, мяты, тимьяна, шалфея. Эта комбинация отлично справляется с профилактикой простуды и с симптомами болезни – Капли применяются внутрь с горячим питьём (или кусочком сахара), добавляются в ингаляции, используются для аэрации помещений, а также могут применяться наружно при кашле.

Кармолис Леденцы – профессиональный секрет не только спортсменов, но и многих артистов и певцов! Если профессия связана с голосом, то он оказывается под ударом в первую очередь, а выступления – это ещё и повышенный риск заразиться простудой или гриппом. Поэтому многие артисты всегда имеют при себе запас Леденцов, чтобы в нужный момент воспользоваться растительной «мини-ингаляцией».

Спортсмены с теплотой отзываются и о Кармолис Жидкости, Геле, Спрее, которые применяются при лечении или спортив-



БОЛЬШОЙ СПОРТ – ЭТО СИЛЬНЕЙШИЕ ПОСТОЯННЫЕ СТРЕССЫ. СБОРНЫЕ РОССИИ ПРИМЕНЯЮТ КАРМОЛИС КАПЛИ КАК ПРЕПАРАТ, ОБЛАДАЮЩИЙ УСПОКАИВАЮЩИМ И АДАПТОГЕННЫМ ДЕЙСТВИЕМ, СНИЖАЮЩИЙ УРОВЕНЬ ПРЕДСТАРТОВОГО ВОЛНЕНИЯ, НОРМАЛИЗУЮЩИЙ СОН. КАРМОЛИС КАПЛИ ЭФФЕКТИВНЫ И В СЛУЧАЕ ЕЩЁ ОДНОЙ РАСПРОСТРАНЁННОЙ ПРОБЛЕМЫ – НАРУШЕНИЯХ РАБОТЫ ЖЕЛУДОЧНО-КИШЕЧНОГО ТРАКТА. ЭФИРНЫЕ МАСЛА ПОМОГАЮТ УСТРАНИТЬ НЕПРИЯТНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ – ТОШНОТУ, ТЯЖЕСТЬ, ВЗДУТИЕ.

ных травмах. Всё дело опять же в эфирных маслах! Их тоже десять, только в случае с Каплями и Леденцами скомбинированы масла-лидеры в профилактике и лечении простуды, а в препаратах для наружного применения – эфирные масла, лидирующие по содержанию обезболивающих, спазмолитических, противовоспалительных компонентов: сосны, эвкалипта, розмарина, лаванды, тимьяна, мяты, шалфея, мускатного ореха, аниса, гвоздики.

Кармолис Спрей часто «появляется в эфире» на футбольных матчах. Если игрок получил травму руки или ноги, спортивный врач тут же распыляет наш Спрей. За счёт масла мяты Спрей моментально «замораживает» боль, поэтому так востребован в большом спорте.

Мы регулярно получаем благодарности от ФМБА России, ассоциаций, и спортсмены очень тепло отзываются о препаратах Кармолис. Для нас это очень важно!

– Мы часто видим ваши фотографии с различных мероприятий – деловых, культурных. Как вы всё успеваете, и остаётся ли время на общение с близкими? Они не пеняют вам на такую занятость?

– Не скрою, хотелось бы больше времени проводить с семьёй, друзьями. Очень выручает, что со многими друзьями я живу на различных мероприятиях, а семья – понимает и разделяет мои интересы.

Внучка увлечена медициной и, возможно, продолжит династию – в моей семье по женской линии было много врачей, и я сама в юности с интересом изучала медицину. Внук, как мы с мужем в «дофармацевтическое» время, тяготеет к точным наукам и изобретательству.

Для нас семейное общение – самое важное и интересное время, и мы всегда делаем всё возможное, чтобы его приблизить и продлить!

Беседовала Виктория Лукьянова



NATURAL PREPARATIONS. THE PATH TO SUCCESS IN RUSSIA

How are physics and pharmaceuticals related? It's easy to trace their connection if you look at many of today's pharmaceutical companies. In the 90s, many physicists went into business and were engaged in a new activity no less enthusiastically than before, and often they preferred the pharmaceutical industry. Among these companies is SANTA, founded in 1992 by Maria and Andrey Ulyanovs, who had previously devoted many years to physics. Maria Ulyanova, President of SANTA, spoke about how the company developed, why it works only with natural preparations, about her interests and the family.

– Now the trend for everything natural has firmly established itself, and there is no need to convince people of the benefits of products based on herbal materials. And what was the situation in the 90s?

– It was a completely different time, and people have completely different ideas about pharmaceutical drugs. Generally speaking, it looked like this: if there are vitamins then they are mostly mono: separately A, C, E, but not together as part of a multivitamin complex. Initially, the company SANTA specialized in multivitamin complexes, participated in the launch of the Vitrum brand on the Russian market.

The use of herbal preparations was considered additional in combination with synthetic products, while in Europe and America herbal-based preparations were already widely used – they are “softer” in terms of their effect on the body and practically devoid of undesirable consequences of taking. In the European tradition of treatment, preparations containing highly purified essential oils are in great demand – it was a completely new and then unknown trend for Russia!

My husband and I were fond of biology from our youth, therefore, having created a pharmaceutical company, we decided to introduce this successful foreign experience on the Russian market and deal only with natural products. We believe that we have fully succeeded, and now preparations based on essential oils are well known! But before that, we had to carry out a huge amount of work – not only choosing the best brand, but also in some way it was educational activity: the professional community was extremely skeptical about herbal remedies. But now many of our colleagues, doctors and pharmacists, are actively using natural preparations in their practice.

We had to part with the idyllic idea of distribution. It was not enough just to find high-quality drugs – we almost immediately switched to a full range of tasks: supply, storage, marketing, research and the development of new drugs on our initiative. For example, the main brand in our company's portfolio, Carmolis, is represented in Russia by a wider range of drugs than in Europe.

Sport is our old love! Skiing can be called our family sport, and we are “rooting” for all the national teams of Russia. Moreover, we are “sick” both in terms of soul and deed! Carmolis preparations have become firmly established in the arsenal of sports doctors, and we always follow the performances of athletes with interest, knowing that their victories also include our modest contribution.

– The preparations for professional sports are subject to increased requirements. Why did they choose Carmolis?

– My husband and I initially set higher demands for the drugs, carefully studied the composition, interaction of the components, and therapeutic effects. And we always asked ourselves the question: “Are we ready to take these drugs?” The positive answer was only in the case of Carmolis preparations.

Carmolis contains essential oils of plants, and this is the main difference. Only essential oils extracted from plants by aquadistillation (steam distillation) are allowed for use in medicine. Oils obtained by other methods can be used in the chemical, perfumery industry, but not in medicine or in drugs! Essential oils for the production of the Carmolis preparations are obtained by double aquadistillation – that is, they are carefully distilled with steam, therefore they contain only light fractions of essential oils and are hypoallergenic.

In addition, the Carmolis preparations underwent a large number of multicenter clinical trials in various fields of medicine, including for the use in professional sports. The results impressed the experts!

Carmolis Drops contain essential oils of anise, cloves, Chinese cinnamon, lavender, lemon, balm, nutmeg, mint, thyme, sage. This combination also copes with the symptoms of a disease – Drops are applied internally with a hot drink (or a piece of sugar), added to inhalation, used to aerate the premises, and can also be used externally for coughing.

By the way, our Lozenges are the professional secret of not only athletes, but also many artists and singers! If the

profession is associated with the voice, then it is under attack in the first place, and speaking is also an increased risk of contracting a cold or flu. Therefore, many artists always have Lozenges with them in order to use the “mini-inhalation” at the right time.

Athletes also give high prize to Carmolis Fluid, Gel and Spray, which are used in the rehabilitation process and in the treatment of sports injuries. The key again is in essential oils! There are also ten of them, only in the case of Drops and Lozenges, the leading oils in the prevention and treatment of colds are combined, while in topical preparations for external application, essential oils, leading in the content of painkillers, antispasmodic, anti-inflammatory components, are used: pine, eucalyptus, rosemary, lavender, thyme, mint, sage, nutmeg, anise, cloves.

Carmolis Spray often “appears on the air” in football matches. If a player injured his arm or leg, a sports doctor immediately sprays our Spray. Due to mint oil, the spray instantly “freezes” the pain, which is why it is so in demand in sports.

We regularly receive gratitude from the Federal Biomedical Agency of Russia, associations, and athletes give us very warm feedback regarding Carmolis preparations. It is very important for us!

– We often see your photos from various events – business, cultural. How do you manage to do everything, and is there time left to communicate with your loved ones? Do they blame you for such employment?

PROFESSIONAL SPORT IS THE CONSTANT STRONG STRESS. RUSSIAN NATIONAL TEAMS USE CARMOLIS DROPS AS A DRUG WITH A CALMING AND ADAPTOGENIC EFFECT, REDUCING THE LEVEL OF PRE-START EXCITEMENT, AND NORMALIZING SLEEP. CARMOLIS DROPS ARE EFFECTIVE IN THE CASE OF ANOTHER COMMON PROBLEM – DISORDERS OF THE GASTROINTESTINAL TRACT. ESSENTIAL OILS HELP ELIMINATE UNPLEASANT MANIFESTATIONS – NAUSEA, FULLNESS, BLOATING.

– I must admit, I would like to spend more time with my family and friends. It helps a lot that I see many friends at various events, and the family understands and shares my interests.

The granddaughter is passionate about medicine and, possibly, will continue the dynasty – there were many doctors in my family along the female line, and I myself studied medicine with interest in my youth. A grandson, like my husband and I in the “pre-pharmaceutical” time, is interested in to exact sciences and inventions.

For us, family communication is the most important and interesting time, and we always do our best to bring it closer and extend!





СВЕТЛАНА ТАНАНОВА, «КАПИТАЛ-ПРОК»: «ИДУ НА ВЫ»

«Всё, чего достигла на сегодня, было заложено моей семьёй в детстве. Процессом формирования меня как личности занималась вся наша большая и дружная семья, чтобы дать мне не только интеллектуальное и физическое развитие, но и заложить во мне высокие духовные ценности. Большую благодарность и признательность моей семье за это я несу на протяжении всей своей жизни.

Интервью с генеральным директором АО «Капитал-ПРОК» Светланой Танановой.

– Светлана Юрьевна, агрохолдингу «Капитал-ПРОК» 23 года, и на протяжении всего этого времени компания является лидером по товарам для аграрного индустриального сектора России и Таможенного союза. А с чего всё начиналось? Что помогло компании преодолеть неизбежные в каждом бизнесе трудности?

– Круг знакомств: учёные и производственники, в большинстве своём выпускники Тимирязевской академии. Всё это в отдельности и в совокупности натолкнуло меня на мысль делать добавки для кормления сельскохозяйственных животных и птицы. Это были самые первые в нашей стране кормовые добавки для животных. А для нас – зарождение кормового направления.

Мы начинали сами, никакой помощи не было. Только знания и безумное желание осуществить. К 1996 году мы уже прочно, уверенно заявили себя на сельскохозяйственном рынке. Но необходимы новые идеи, бизнес должен развиваться. Проанализировав ситуацию, решили работать, казалось, в «неперспективном» животноводстве. Колхозы разваливались, меня все убеждали, что там денег нет. Но я чувствовала, что это правильное направление.

Так 24 октября 1996 года появилось акционерное общество «Капитал-ПРОК». Наше направление расширилось, появились премиксы для коров, телят, коз и других животных.

Конечно, трудности встречались и на нашем пути, как и у любой другой компании. Могу сказать, что нам всегда помогала сплочённая работа и нацеленность на результат. Иногда в трудных ситуациях нет места сомнениям, волнению, и ты вместе со всеми идёшь и ведёшь к победе.

– Чем живёт компания «Капитал-ПРОК» сейчас? Расскажите вкратце о сферах деятельности компании.

– Сейчас у нас пять основных направлений. Это профессиональное кормление, ветеринария, сад и огород, профессиональная дезинфекция, дезинсекция и дератизация и товары для личных подсобных хозяйств и фермеров. Новое направление нашей компании «ПРОКЭКСПЕРТ» – система анализа и технологической стандартизации процессов в животноводстве – позволяет выявить точки роста и возможности прогрессивного развития животноводческих предприятий и отрасли в целом.

Мы можем найти и предложить оптимальное решение для всех типов животноводческих предприятий, включая онлайн-консультирование, внедрение методов цифрового управления, систем лучших практик и других решений, направленных не только на улучшение производственных показателей предприятия, но и на оптимизацию управленческих и учётных процессов.

– Правда ли, что вы уделяете большое внимание совершенствованию методов управления предприятием? Скажите, как вы формировали эффективную команду?

– Я уверена: нет плохих людей. Руководитель должен интуитивно видеть, чем одарён человек, и способствовать максимальному развитию его профессиональных качеств. Главное, чтобы люди хотели и могли учиться и применять эти знания в работе. Истина в том, что кадры – это основная ценность и капитал компании.

В результате совместной деятельности всего коллектива, компания оказывается способна не просто предложить какой-либо товар или услугу на рынке, но, проанализировав текущую ситуацию на отдельном предприятии или регионе, предложить программу оптимизирующих воздействий и совместно с заказчиком пройти весь путь её реализации.

– Вы не только успешный предприниматель, но общественный и политический деятель: руководитель регионально-го отдела Аграрной партии России МО, член правления МЭД «Живая планета», вице-президент Международного экологического союза экологов, промышленников и предпринимателей. Почему решили заняться общественной и политической деятельностью?

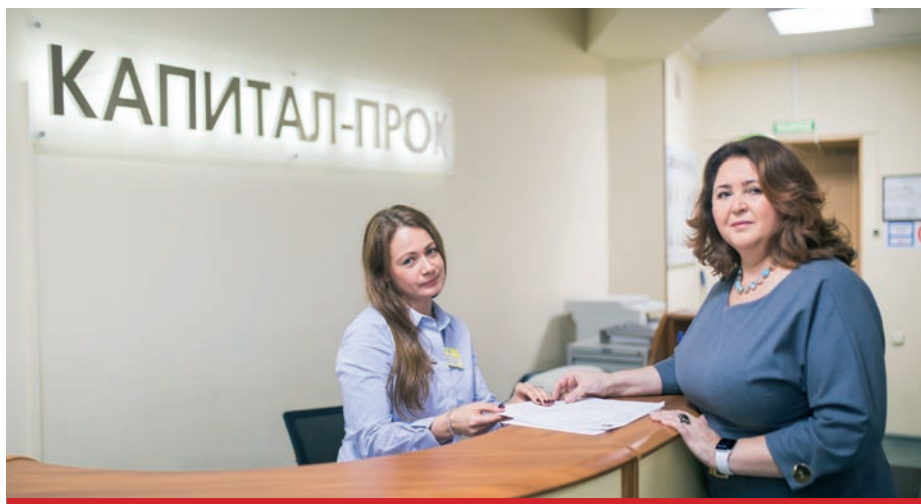
– Вся моя деятельность на протяжении последних 20 лет связана с сельским хозяйством и людьми, которые посвятили этому нелёгкому труду всю свою жизнь. Есть опыт, знания, силы и осознание, что этот потенциал можно и нужно направить на пользу тем, кто трудится на земле. Считаю, что именно сейчас время сделать реальные значимые шаги и действия в направлении нашей продовольственной безопасности и возрождения села.

Политическая карьера для меня не самоцель, но благодаря этой работе есть возможность помогать целым направлениям. Верю, что могу сделать что-то полезное.

Поэтому для меня мои общественные и политические обязанности – это новый шаг ответственности и расширения моих обязательств – моральных, гражданских, профессиональных.

– Вы – активный член ТПП. Почему вы считаете нужным участвовать в ней?

– ТПП является связующим звеном между бизнесом и властью. Я давно интересовалась деятельностью ТПП как проводника идей развития и защиты малого и среднего предпринимательства. Крупный бизнес может использовать различные инструменты для лоббирования своих интересов – это и финансовые, и политические, и информационные возможности. У малых и средних предприятий такие возможности ограничены либо их вообще нет.



Сегодня, являясь вице-президентом и председателем комитета по развитию малого и среднего предпринимательства Балашихинской ТПП, у нашей команды появился дополнительный мощный инструмент, дающий возможность быть услышанным на всех «этажах» власти и обладающий не только политическим, но и образовательным потенциалом.

– Ваша компания ведёт также активную спонсорскую и благотворительную деятельность. Расскажите об этом.

– «Капитал-ПРОК» уже много лет занимается благотворительной деятельностью: оказывает финансовую поддержку благотворительным фондам, помогающим в лечении детям, имеющим тяжёлые заболевания, и детям-сиротам, проводит благотворительные акции помощи детским домам, приютам, детским садам и школам-интернатам, помогает храмам и монастырям.

Мы являемся участниками социально ориентированной программы «Качество Жизни», которая объединяет усилия организаций, учреждений, предприятий и граждан в деле повышения уровня жизни жителей Подмосковья. Цели этой программы – обеспечение высококачественных условий жизни и поддержка мер обеспечения безопасности и защиты детей.

– Расскажите, как вы совмещаете карьеру и семью?

– Для меня работа – удовольствие. Мой рабочий день может начаться в 6 утра и закончиться далеко за полночь. При этом я работаю не на надрыбе, всё происходит по моему собственному желанию. Это как хобби, я не чувствую усталости от работы. И у меня и не возникает проблем с распределением времени между семьей и работой.

– Ваш сын работает в холдинге «Капитал-ПРОК» директором по развитию компании, а начинал трудиться в ней ещё в школьные годы курьером. У вас есть внучка. Надеетесь ли вы, что предпри-

ятие станет семейным бизнесом и, как принято в Европе, будет передаваться из поколения в поколение?

– Конечно, мне хочется, чтобы дело продолжало жить. К моим близким требования у меня гораздо выше, чем к остальным сотрудникам. Мой сын сейчас не только директор по развитию, он руководит большим направлением в компании. Под его началом открыто несколько магазинов в Москве и Подмосковье, а также интернет-гипермаркет товаров для фермеров.

Благополучие компании – это не только мое личное благополучие или моей семьи. Со мной вместе большой коллектив, за который я несу огромную ответственность. Вы знаете, мне всегда приятно, когда на работу приходят устраиваться дети моих сотрудников, это для меня многое значит!

– Расскажите о планах развития компании? И о чём мечтаете вы лично?

– Мы не останавливаемся. Кто не идёт вперёд, тот идёт назад. Каждый день в компании разрабатываются новые схемы кормления и лечения животных, новые продукты для животноводства. Мы открываем новые направления, перенимаем мировой опыт и технологии, воплощаем самые невероятные идеи. Например, новое наше направление – система анализа и технологической стандартизации процессов в животноводстве «ПРОКЭКСПЕРТ» – уже получило широкое признание.

«ПРОКЭКСПЕРТ», как новая универсальная модель взаимодействия с хозяйствами, пользуется популярностью не только в субъектах Российской Федерации, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья.

А для себя мне хотелось бы, чтобы мои близкие были здоровы и счастливы. Чтобы компания, которой я руковожу, оставалась стабильной и привлекательной для сотрудников. Чтобы все проекты реализовались и принесли пользу людям, а наше дело процветало!



SVETLANA TANANOVA, CAPITAL-PROK: “I’M COMING FOR YOU!”

“**E**verything that I achieved today was laid by my family in childhood. The whole of our large and friendly family was engaged in the process of forming me as a person, in order to give me not only intellectual and physical development, but also to lay high spiritual values in me. I bear great gratitude and appreciation to my family for this throughout my life.” Interview with Svetlana Tananova, CEO of Capital-PROK JSC.

– Mrs. Tananova, the agricultural holding Capital-PROK is 23 years old, and during this time the company has been a leader in goods for the agrarian industrial sector of Russia and the Customs Union. How did it all begin? What helped the company overcome the inevitable difficulties of every business?

– Circle of acquaintances: scientists and industrialists, most of them are graduates of the Timiryazev Academy. It was these contacts that gave me the idea of producing additives for feeding farm animals and poultry. These were the very first feed additives for animals in our country. And for us it was the emergence of the feed direction.

We started ourselves, there was no help. There were only knowledge and a crazy desire to carry out the plan. By 1996, we had already firmly, confidently declared ourselves in the agricultural market. But new ideas were needed: the business should grow. After analyzing the situation, we decided to work in a seemingly “unpromising” animal husbandry. The collective farms were falling apart, everyone convinced me that there was no money there. But I felt that this was the right direction.

So on October 24, 1996, the Joint-Stock Company Capital-PROK appeared. Our scope of work expanded, premises for cows, calves, goats and other animals appeared.

Of course, we encountered difficulties on our way, like any other company. But we have always been helped by close-knit work and determination to get results. Sometimes in difficult situations there is no place for doubt and excitement: you go along with everyone and lead them to victory.

– How does the Capital-PROK company live now? Tell us briefly about the areas of activity of the company.

– Now we have five main areas. These are professional feeding, veterinary medicine, an orchard and a vegetable garden, professional disinfection, disinsection and pest control, and goods for private farms and farmers. A new area of activity of our company PROKEXPERT is a system of analysis and technological standardization of processes in animal husbandry, it allows you to identify growth points and opportunities for the progressive development of livestock enterprises and the industry as a whole.

We can find and offer the best solution for all types of livestock enterprises, including online consulting, the introduction of digital management methods, systems of best practices and other solutions aimed not only at improving the company’s performance, but also at optimizing management and accounting processes.



– Is it true that you pay much attention to improving enterprise management methods? Can you tell us how you formed an effective team?

– I'm sure: there are no bad people. The leader must intuitively see what a person is gifted with and contribute to the maximum development of their professional qualities. The main thing is that people want and can learn and apply the acquired knowledge in their work. The truth is that human resources are the core value and capital of a company.

As a result of the joint work of the entire team, the company is able not only to offer any product or service in the market, but, having analyzed the current situation in a separate enterprise or region, offer a program of optimizing impacts and, together with the customer, pass all the way to its implementation.

– You are not only a successful entrepreneur, but also a public and political figure: the head of the regional department of the Agrarian Party of Russia of the Moscow region, a member of the board of the MED Zhivaya Planeta, vice president of the International Ecological Union of Ecologists, Industrialists and Entrepreneurs. Why did you decide to engage in social and political activities?

– All my activities over the past 20 years have been connected with agriculture and people who have devoted their whole life to this hard work. We have experience, competence, strength and the realization that this potential can and should be directed to the benefit of those who work on the ground. I believe that right now it's the time to take real, meaningful steps and actions in strengthening our food security and the revival of the countryside.

Political career isn't an end in itself for me, this work gives me an opportunity to help whole areas. I believe that I can do something useful.

Therefore, for me, my social and political responsibilities are a new responsible step towards expanding my obligations – moral, civil, professional.

– You are an active member of the CCI. Why do you consider it necessary to participate in it?

– The CCI is the link between business and government. I have long been interested in the activities of the CCI as a conductor of the ideas of development and protection of small and medium-sized enterprises. Large businesses can use various tools to lobby their interests – financial, political, informational opportunities. Small and medium-sized enterprises have such opportunities, or they don't exist at all.

Today, when I'm Vice President and Chairman of the Committee for the Development of Small and Medium-sized Enterprises of the Balashikha CCI, our team has an additional powerful tool that makes it possible to be heard on all “levels” of power, and which has not only political, but also educational potential.



– Your company also conducts active sponsorship and charitable activities. Tell us about it.

– Capital-PROK has been involved in charitable activities for many years: it provides financial support to charitable foundations that help treat children with serious illnesses and orphans, holds charity events to help orphanages, shelters, kindergartens and boarding schools, helps churches and abbeys.

We are participants in the socially-oriented Kachestvo Zhizni (“Quality of Life”) program, which unites the efforts of organizations, institutions, enterprises and citizens in improving the living

standards of residents of the Moscow region. The goals of this program are to provide high-quality living conditions and support measures for the safety and protection of children.

– How do you manage to combine such a rich career and family?

– Work is a pleasure for me. My working day can begin at six in the morning and end well after midnight. At the same time, I don't work myself ragged, receiving a lot of positive emotions in the process. It's like a hobby, I don't feel tired from work. And I have no problems with the distribution of time between work and family.

– Your son works in the Capital-PROK holding company as the development director, and he began to work in it as a courier in his school years. You have a granddaughter. Do you hope that the company will become a family business, and, as is customary in Europe, will be passed down from generation to generation?

– Of course, I want the business to live. The requirements for my close relatives are much higher than for other employees. My son is not only a development director, he leads a large direction in the company. Several stores in Moscow and the Moscow region, as well as an online hypermarket for goods for farmers were opened under his leadership.

The well-being of the company is not only my own or of my family. A large team works with me, for which I bear a huge responsibility. You know how nice it is when the children of my employees come to work! It means a lot to me.

– Tell us about the development plans of the company? And what do you personally dream of?

– We don't stop, remembering: one who doesn't go forward – slides back. Every day the company develops new schemes for feeding and treating animals, new products for animal husbandry. We open up new directions, adopt world experience and technologies, embody the most incredible ideas. For example, a new area – the system of analysis and technological standardization of processes in animal husbandry PROKEXPERT has already received wide recognition.

PROKEXPERT, as a new universal model of interaction with farms, is popular not only in the constituent entities of the Russian Federation, but also in the countries of near and far abroad.

And for myself, I would like my loved ones to be healthy and happy, the company that I lead remains stable and attractive to employees, all projects are realized and benefit people, and our business prospers!

Interviewed by Elena Alexandrova



Если вам известно, что круасан, чабатта и багет не растут в полях и на деревьях уже в запакованном виде, а производятся из зерна, то не волноваться за сохранность урожая – пусть и на подсознательном уровне – вы просто не можете. Но мы вас успокоим: отечественные, а не привезённые из-за «коварной заграницы» растения находятся под надёжной защитой предприятия, которое называется «Щёлково Агрохим». А предприятие это – тоже в надёжных руках. Конечно, на страницах журнала, посвящённого женщинам, о его генеральном директоре, мужчине, мы долго говорить не будем. Но коммерческий директор, стоявший у истоков компании «Щёлково Агрохим», – женщина! Знакомьтесь – Эльмира Ираидова.

ЭЛЬМИРА ИРАИДОВА:

«У ЖЕНЩИН ВОСТОЧНЫХ «В ОМУТ С ГОЛОВОЙ» НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ! И СЛАВА БОГУ...»

«КАЗАНЬ – ХОРОШО, НО ЕСЛИ БРАТЬ, ТО МОСКВУ!...»

– Эльмира Рафисовна, давайте начнём с вопроса, который вроде бы напрямую вашей работы не касается. Наверное, у каждого человека в жизни бывают ситуации, когда разум ему подсказывает одно, а чувства – другое. Вставали ли такие проблемы перед вами, и в чью пользу вы чаще делали свой выбор?

– Интересный вопрос... Любая женщина прежде всего – мать, человек, который ответственен за своих детей, за свою семью, за своих родных и близких. Наверное, поэтому – во всяком случае, у нас в Татарстане – женщин воспитывали так: прежде всего, должен работать разум, а уже потом чувства. Впрочем, не скажу, что я согласна с этим на сто процентов. Ведь когда мы говорим «чувства», то подразумеваем многое: и различные эмоции, и принятие решений в зависимости от того, что подсказывает твоё внутреннее состояние. Думаю, что и то, и другое должно быть. Но для меня конкретно всё равно на первом месте – разум.

– А теперь вернёмся в прошлое. Расскажите немного о себе: где вы родились, чем увлекались в детстве и почему в качестве альма-матер выбрали именно Институт нефтехимической и газовой промышленности имени И.М. Губкина? Кто подсказывал этот выбор – разум или чувства?

– Родилась я в Татарстане, в городе Чистополь, а потом мои родители переехали в Бугульму. Весь Татарстан – регион нефтяников и газовиков. Вы, наверное, знаете, что нулевой километр газопровода «Дружба» начинается именно в Татарстане, в городе Альметьевске, что от Бугульмы недалеко. А в Бугульме уже тогда находились и научно-исследовательские институты, которые работали по нефтегазовому направлению, и предприятия, которые выпускали оборудование для нефтяной и газовой промышленности.

В школе мне очень нравились два предмета: математика и английский язык. Хотелось стать переводчиком и даже дипломатом, потому что и язык очень нравился, и наработки в этом деле

были достаточно хорошими. Но в итоге, когда дело дошло до конкретного выбора, пришлось «спуститься на землю»: родители сказали мне, что вуз надо выбирать технический. Я должна была поехать в Казань, в химико-технологический институт, но случилось так, что порядка десяти человек из нашего класса собрались поступать в Москву, в институт нефти и газа. Ну, и я за ними...

– Что называется, «за компанию»...

– Да. Я тоже подала документы в этот вуз. Самое главное, что для поступления мне достаточно было сдать всего два экзамена на 5 и 4, а я получила две пятёрки и прошла без конкурса.

– А компания? Насколько были успешны ваши одноклассники?

– С первого раза поступили не все, думаю, процентов 70. Остальные, в том числе, к сожалению, и моя близкая подруга, вернулись обратно в Бугульму. Но на следующий год все они тоже стали студентами этого института. Потому что он был основным вузом, который выпускал специалистов для нашего региона.

ИНОГДА БОЛЬШОЙ БИЗНЕС НАЧИНАЕТСЯ С «КАПЕЛЬКИ»...

– После института была ещё и аспирантура. Наука интересовала больше, чем производство?

– Я окончила институт по специальности «нефтехимический синтез». На распределении мы с подругой были первыми и попали на Щёлковский завод Всесоюзного научно-исследовательского института химических средств защиты растений, что считалось очень удачным – рядом с Москвой. Конечно, после того, как пять лет мы прожили в столице, в этом городе, да и на самом предприятии нам поначалу не очень нравилось. Но, начав работать, мы поняли, что интерес есть, что предприятие достаточно большое и серьёзное. Это же было во времена СССР, и наш завод – крупнейший в России – обеспечивал весь Советский Союз пестицидами. Ассортимент, правда, был совсем небольшой. Но в то время работали по госзаказам. Это сегодня, когда нет ни одной свободной ниши, продавать не просто. Тогда же за нашей продукцией очередь стояла!

Я работала в научном отделе института и поняла, что для того, чтобы достичь определённых высот в науке, нужно защищать диссертацию. К тому же была интересная тема, которая стала продолжением моей дипломной работы. Достаточно успешно защитив диссертацию, я вернулась на предприятие с кандидатским званием

в надежде внедрить свои наработки, но, к сожалению, к этому моменту всё рухнуло. Наступили очень тяжёлые времена. Вставали заводы, фабрики... Мы по несколько месяцев не получали зарплату. Фактически я пришла на руины завода.

Тогда уже начали возникать кооперативы, многие из тех, кто старался удержаться на плаву, работали как частные предприятия. К сожалению или к радости, поработать в этих кооперативах я не успела... Наш нынешний генеральный директор уже тогда был на заводе директором по науке. Понимая, что нужно как-то добывать средства для того, чтобы платить зарплату людям, работающим в науке, он организовал сначала отдел, который занимался новыми разработками химических лекарственных препаратов и пр. А потом, в 1998 году, на базе нашего уже обанкротившегося завода и еле дышащей науки мы вчетвером организовали новое предприятие, которое назвали «Щёлково Агрохим».

Мы рискнули, выделились из предприятия, взяли небольшой кредит – как сейчас помню, 60 тысяч рублей, и началась наша «бурная» деятельность. Мы делали препараты от комаров, от мышей и делали продукт, который назывался «Капелька», – для мытья посуды. Сейчас, конечно, смешно об этом вспоминать, но именно так начинался наш бизнес, и именно это укрепило нас в понимании, что мы можем заниматься не только наукой, но и бизнесом.

Все мы были доктора и кандидаты наук. Свои научные познания мы внедрили в жизнь, и бизнес пошёл неплохо. Стало казаться, что мы «мелко плаваем»... Тогда наш генеральный директор решил, что всё-таки надо восстанавливать те позиции, которые занимал когда-то наш канувший в Лету завод. Решили, что пора заняться делом серьёзным, а серьёзное дело – это производство пестицидов.

Нам очень помогло то, что в те годы государство, несмотря на отсутствие денег в казне, умудрялось находить достаточно серьёзные средства для того, чтобы поддерживать не только сельское хозяйство, но и отечественных производителей пестицидов. Нам выплачивали субсидии. Думаю, что это стало серьёзной поддержкой работы компании «Щёлково Агрохим» на российском рынке.

СИЛА СТРАШНАЯ И ЕЩЁ СТРАШНЕЕ

– Фактически государство поддержало и науку, ведь научную деятельность, насколько я знаю, ваше предприятие не бросало и не бросает.

– Не то что не бросало... Говорят, что когда женщина не только красивая, но и умная, – это «страшная сила», так вот: сочетание коммерции и науки – сила ещё «страшнее». Если у людей есть достаточно серьёзный научный подход, понимание процессов в этой сфере не только в





масштабах его страны, а в масштабе мировом, то это сильно помогает продвигаться на рынке.

– **С тех пор вы – коммерческий директор. Казалось бы: коммерция и наука – это разные «полюса». Согласны ли вы с этим мнением? Или же в коммерции тоже приходится постоянно делать «научные открытия»?**

– Главная, как я считаю, причина успешного развития нашего предприятия состоит в научном подходе нашего генерального директора. Именно «Щёлково Агрохим» впервые не только на российском, но и на мировом рынке разработало принципиально новые препараты и формуляции. Именно с помощью научного потенциала были созданы новейшие продукты, которые позиционировались как нанотехнологии, наноформуляции. Слово «нано», к сожалению, уже считается «заезженным», но за этими технологиями – будущее.

Мы создавали препараты лучшие не только в России. Однако одно дело – создать, другое – продать. На первых порах у нас не было достаточно квалификаций для того, чтобы понимать, что маркетинг и реклама – это главное в продвижении бизнеса. Нам, в отличие от наших иностранных конкурентов, всегда не хватало на это средств. Те разработки, которые сегодня «Щёлково Агрохим» продвигает на рынок, – это, конечно же, заслуга наших научных специалистов. Скромное мое участие заключается в том, что мы об этом рассказываем миру. Рассказываем, что это – новое, инновационное и что таких препаратов нет ни у кого.

– **Ещё одно стойкое, хотя и успешно опровергаемое мнение – «женщина и бизнес несовместимы». Как вы ощущаете себя на этом поприще? С кем вам проще вести дела – с мужчинами или женщинами? И почему?**

– Я очень уважительно отношусь к людям, которые достигли достаточно высо-

ких результатов в бизнесе, и неважно, мужчины это или женщины. За время работы в этом бизнесе мне многое приходилось видеть, и, наблюдая за работой женщин-руководителей, я замечала, что в тяжёлые для страны периоды – а у нас такие периоды, к сожалению, бывают часто...

– **Скажем так, «иногда бывают лёгкие»...**

– Да, в такие периоды выясняется, что женщины более стрессоустойчивы, меньше подвержены всяческим влияниям извне, от них реже слышишь: «Наверное, не получится», «наверное, зря я берусь за это дело...» Они более аккуратны, системны. Женщины в бизнесе даже не столько создатели, в большей степени они – «хранители». То есть если мужчина – это голова, мозг, идеи, то женщина подсознательно нацелена, прежде всего, на то, чтобы сохранить, а уже потом приумножить. Но при этом я считаю, что в тяжёлые для России моменты женщины внесли достаточно серьёзный вклад в развитие бизнеса.

Женщине в бизнесе вдвойне сложно: помимо непосредственно дела, им приходится доказывать ещё и то, что вести бизнес они могут не хуже мужчин. Мне кажется, в последнее время они могут любому мужчине фору дать на несколько лет вперёд! Только не подумайте: я не про себя...

«ПЕРЕВЕРНУТЬ МИР, КОНЕЧНО, ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ПОМЕШАЕТ...»

– **Вы более 20 лет занимаете руководящую должность, изменился ли ваш «стиль управления»? Стали ли вы жёстче или наоборот лояльнее к подчинённым?**

– Знаете, когда руководишь огромным предприятием, когда есть проблемы и вопросы, которые нужно решать каждый день, становится не до анализа. За годы работы разные возникали моменты: то ты чувствуешь себя в чём-то просто гением, то впадаешь в полное отчаяние. С годами

таких перекосов всё меньше и меньше, каждый человек с возрастом становится мудрее. В молодости все мы максималисты, готовые перевернуть мир! Становясь старше, люди немного успокаиваются, становятся мудрее... Перевернуть мир, конечно, по-прежнему не помешает, но какими усилиями и какими возможностями? А может и потерями...

Многие не выдерживают славу и богатство, которые, как известно, портят людей. Этот момент глубоко осел внутри меня ещё в молодости, и я стараюсь не попасть под общую тенденцию.

Я очень благодарна своей дочери Лилии за то, что она меня снабжала специальной литературой: как руководить компанией, как управлять людьми, как надо вести себя в бизнесе, как не допускать ошибок – самые, казалось бы, житейские вопросы, которые, грубо говоря, могли «снести крышу».

Очень надеюсь, что с годами я тоже становлюсь мудрее, лучше понимаю людей. Я, конечно, жёсткая, строгая женщина, но, по отзывам сотрудников, которые со мной работают, – справедливая...

– **Что ваши сотрудники думают о вас, мы теперь знаем... А что вы думаете о своей команде? Довольны ли вы ей?**

– Безусловно, на таком предприятии, как наше, «абы кто» работать не может. Люди приходят либо уже обученные и понимающие, что это за бизнес, либо – обучаемые. Я сторонник новаций в бизнесе, новаций в технологиях, а потому стараюсь их внедрять в работу нашей компании. Главная моя задача – чтобы наши сотрудники были хорошо знакомы со всеми элементами не только нашей, но и конкурентной продукции, знали рынок. Кроме того, они должны обучаться новым тенденциям, которые сегодня внедряются в бизнес. Это и цифровизация, и автоматизация и т.п. Конечно, сложно, тем более что наш бизнес – сельскохозяйственный, а агрономы и другие специалисты нашей сферы – в основном люди «старой закалки». Я рьяный сторонник того, что и стар и млад должны обучаться, знать и уметь, работать так, как работают самые продвинутые компании и самые передовые сотрудники.

– **Вернёмся к разуму и чувствам. На кого из них вы больше опираетесь сейчас в своей работе? И в жизни...**

– Наверное, моё отношение к ним с годами не сильно поменялось. Трудно изменить то, что мы впитывали с молоком матери. У восточных женщин всё-таки разум prevыше всего. Это европейских женщин чувства могут заставить броситься «в омут с головой...» У нас же в омут с головой не получается! Ну, и слава Богу... Я считаю, что когда разум останавливает чувства, – это полезно. И для чувств, и для разума.

Беседовал Алексей Сокольский

“KAZAN IS GOOD, BUT IF YOU TAKE SOMETHING, THEN MOSCOW!..”

– Mrs. Iraidova, let's start with a question that doesn't seem to be directly relevant to your work. Probably, every person has situations in life when the mind tells one thing, and the feelings – another. Were such problems confronting you, and in whose favor did you make your choice most often?

– An interesting question... Every woman, first of all, is a mother, a person who is responsible for her children, for her family, for her friends. Perhaps that is why, in any case, in our Tatarstan, women were brought up this way: first of all, the mind should work, and only then the feelings. However, I won't say that I agree with this one hundred percent. After all, when we say “feelings”, we mean a lot: both some emotions and decision-making, depending on what your internal state suggests. I think that both should be. But for me it's the mind what is in the first place.

– And now back to the past. Tell us a little about yourself: where were you born, what were your childhood interests and why did you choose Gubkin Russian State University of Oil and Gas as an alma mater? Who suggested this choice – your mind or feelings?

– I was born in Tatarstan, in the city of Chistopol, and then my parents moved to Bugulma. All Tatarstan is a land of oil and gas workers. You probably know that the zero kilometer of the Druzhba gas pipeline begins in Tatarstan, in the city of Almetyevsk, which is not far from Bugulma. And then in Bugulma there were also research institutes that worked on the oil and gas industry, and enterprises that produced equipment for the oil and gas industry.

At school I really liked two subjects: mathematics and English. I wanted to become a translator, or maybe even a diplomat, because I liked the language very much, and the developments in this sphere were quite good. But in the end, when it came to a specific choice, I had to “go down to the ground”: my parents told me that I had to choose a university – technical. I was supposed to go to Kazan, to the chemical-technological institute, but it so happened that about ten people from our class were going to go to Moscow, to the oil and gas institute. Well, and I “clung” to them...

– What's called “along for the ride”...

– Yes. I also applied to this university. Most importantly, for admission it was enough for me to pass only two exams for 5 and 4, and I received two “fives” and passed absolutely without a competition.

– What about your company? How successful were your classmates?

– Not everyone entered from the first



ELMIRA IRAIDOVA:
“ORIENTAL WOMEN
DON'T RUSH TO “A
WHIRLPOOL WITH
THEIR HEADS!” AND
THANK GOD...”

If you know that croissant, ciabatta and baguette don't grow in the fields and on the trees already in the packed form, but are made from grain, then you have to worry about the safety of the crop – albeit at a subconscious level. But we will reassure you: domestic, and not brought from “insidious abroad” plants are under reliable protection of the products of the enterprise, which is called Schelkovo Agrohim. And this enterprise is also in good hands. Of course, on the pages of the magazine dedicated to women we won't talk about its general director, a man. But the commercial director of Schelkovo Agrohim is a woman! Meet Elmira Iraidova.



try, I think 70 percent. The rest, including, unfortunately, my close friend, returned back to Bugulma. But the next year, all of them also became students of this institute. Because it was, let's say, the main university that graduated specialists for our region.

SOMETIMES A BIG BUSINESS STARTS WITH A "DROPLET"...

– After the institute there were also postgraduate studies. Was science more interesting than production?

– I graduated from the institute with a degree in petrochemical synthesis. At the distribution, my friend and I were the first and got to Shchelkovo, which was considered very successful – near Moscow. Of course, after five years in the capital, at first in this city and at the enterprise itself we didn't really like it. But, starting to work, we realized that there is interest, that the enterprise is quite large and serious. It was during the times of the USSR, and our plant – the largest in Russia

– provided the entire Soviet Union with pesticides. The assortment, however, was very small. At that time there were still government orders. This is today, when there is not a single free niche, selling is not easy. Then the demand on our products was very high!..

I worked in the scientific department of the institute and realized that in order to achieve certain heights in science, you need to defend a dissertation. In addition, there was an interesting topic, which was a continuation of my thesis. Having successfully defended my dissertation, I returned to the enterprise with a candidate title in the hope of introducing its subject here, but, unfortunately, everything collapsed by this time. Very difficult times have come. Factories and plants stopped... For several months we did not receive salary. In fact, I came to the ruins of the factory.

Then there were already cooperatives, many of those who tried to stay afloat worked as private enterprises. Unfortunately or fortunately, I didn't

have time to work in these cooperatives... Our current general director was already a director for science at the plant. Understanding that it was necessary to somehow raise funds in order to support people who worked in science, he first organized a department that was engaged in new developments in chemical drugs and so on. And then, already in 1998, on the basis of our already bankrupt plant and barely breathing science, the four of us organized a new enterprise, which they called Shchelkovo Agrochim.

We took a chance, stood out from the enterprise, took a small loan from the plant, as I remember now – 60 thousand rubles, and our "boisterous" activity began. We made preparations against mosquitoes, preparations against mice and made a product called "Kapelka" ("droplet") – dishwashing liquid. Now, of course, it is ridiculous to recall this, but this is how our business began, and that is what strengthened us in the understanding that we can deal not only with science, but also with business.

We were all doctors and candidates of sciences. We put our scientific knowledge into practice, and the business went well. And then it seemed to us that we were "wading"... Then our general director decided that it was nevertheless necessary to restore the positions that had once been occupied by our factory that had sunk into oblivion. We decided that we should begin to engage in serious business, and the serious business is the production of pesticides.

It helped us a lot that in those years, the state, despite the fact that there was no money in the treasury at all, managed to find funds to support not only agriculture, but also domestic producers of pesticides. We were paid subsidies. I think that it was from this that the quite serious work of Shchelkovo Agrochim on the Russian market began.

TERRIBLE FORCE AND EVEN WORSE

– In fact, the state also supported science, because, as far as I know, your enterprise has not abandoned and doesn't abandon scientific activity.

– Not that it didn't give up... They say that when a woman is not only beautiful, but also smart, it is a "terrible force", so the combination of commerce and science is even "worse". If people have a serious scientific approach, they have an understanding of everything that is being done in this area, not only on the scale of their country, but on a global scale, then this greatly helps to advance in the market.

– Since then, you are a commercial director. It would seem: commerce and science are different "poles". Do you agree with this opinion? Or is it

also necessary to constantly make “scientific discoveries” in commerce?

– Honestly, I believe that the main reason for the successful development of our enterprise is that the approach of our head is a scientific approach. These are fundamentally new drugs, formulations that Schelkovo Agrochim first created not only in Russia, but also in the world market. It was with the help of scientific potential that the latest products were created that were positioned as nano-technologies, nano-formulations. The word “nano”, unfortunately, is already considered to be “hackneyed”, but the future lies with these technologies.

We created the best drugs not only in Russia. We got a good mark for them abroad as well. At that time, we didn't have enough education to understand that marketing and advertising are the main thing in promoting a business. Unlike our foreign competitors, we always lacked funds. Those developments that Schelkovo Agrochim is promoting on the market today are, of course, science, these are the ideas of our scientific specialists. My modest participation is only in what we tell the world about it. We say that this is new, innovative, and that no one has such drugs.

– Another persistent, albeit successfully refuted, opinion is that “Woman and business are incompatible.” How do you feel in this field? With whom is it easier for you to do business – with men or women? And why?

– To be honest, I myself don't really like women either in business, or in government, or on the roads at the wheels. I don't know why. But with all this, I'm very respectful to those people who have achieved high results in business, including women. During my work in this business, I had to see a lot, and observing the work of women leaders, I noticed that during difficult periods for the country, and we, unfortunately, often have such periods...

– Let's just say “sometimes there are easy times”...

– Yes, and it turns out in such periods that women are more stress-resistant, they are less susceptible to all kinds of influences from the outside, you hear less from them: “I probably won't succeed”, “I'll probably take up this business in vain...” And they are more accurate, more systematic. Women in business are not so much creators, to a greater extent they are “keepers”. That is, if a man is a head, brain, ideas, etc., then a woman with her mentality lives on the feeling that everything that is created must be preserved, and then multiplied. But at the same time, I believe that in difficult moments for Russia, women made a rather serious contribution to ensuring

that the business is not only maintained, but developed.

It's twice difficult for a woman to do business: in addition to the direct business, they also have to prove that they can run this business no worse than men. It seems to me that this double complexity of their task has recently strengthened women so that they can give odds to any man for several years to come! Just don't think: I'm not talking about myself...

“OF COURSE, TURNING OVER THE WORLD STILL WON'T GO AMISS...”



– You are a manager for over 20 years. Has your “management style” changed? Have you become tougher or more loyal to subordinates?

– You know, when you run a huge enterprise, when there are problems and issues that need to be solved every day, it becomes not up to analysis. Over the years of work, there have been different moments: either you feel in something just a genius, then you feel complete lack of talent. With years there are less and less such distortions, each person becomes wiser with age: in youth we are all maximalists, we must turn the world upside down! As they get older, people quiet down in terms of just a wiser attitude, an approach to running your business. Of course, turning over the world still doesn't go amiss, but – by what efforts and by what opportunities? Or maybe losses...

There is no escape from the fact that many people cannot stand fame, cannot stand a huge amount of money. Fame and money spoil people. This moment settled deep inside me while I was still young, and I was most afraid of it.

I'm very grateful to my daughter for providing me with special literature: how to manage a company, how to manage people, how to behave in business, how to avoid mistakes – the most seemingly everyday questions that, roughly

speaking, could “tear down the roof”.

I think, I really hope that over the years I will also become wiser, that I better understand people. Of course, I'm a tough, strict woman, but, according to the feedback of the employees who work with me, I'm fair...

– Now we know what your employees think about you... What do you think about your team? Are you satisfied with it? Should the leader take part in the training of the team, or do you try to work only with those who already have some competencies?

– Of course, “someone” cannot work at a company like ours. People come either already trained and understanding what kind of business it is, or – trainees. I'm a supporter of innovations in business, innovations in technologies, and therefore I try to implement them in the work of our company. And for this, of course, we need already trained people, and for this we need to educate people. Therefore, my main task is to have those people who work in our company to be familiar with all elements of not only our, but also competitive products, trained to understand and know the market. They must also learn the new trends that are being introduced into the business today. This is digitalization, and computerization, and automation, etc. This, of course, is difficult, especially since our business is agricultural: and agronomists and other specialists in our field are basically people of the “old school”, people who are not particularly “advanced” in computers. I really don't like gadgets myself, I think that they relax the mind. The more you take root in them, the less your brain works: you don't need to remember anything, you don't need to study, “I've opened the Internet – everything is there.” I'm a zealous supporter of the fact that both old and young should learn, must know and be able to work in the way the most advanced companies and the most advanced employees work.

– Back to the mind and feelings. Which of them do you rely on now in your work? And in life...

– Probably, my attitude towards them has not changed much over the years. It is difficult to change what we have got with mother's milk. All the oriental women, as far as I watch them, are exactly the same, they have such an upbringing. Oriental women still have their mind above everything else. European women can be forced by feelings to rush to “a whirlpool with their heads...” We, oriental women, cannot act like this! Well, thank God... I believe that when the mind stops feelings, it is useful. And for the feelings, and for the mind.

Interviewed by Alexey Sokolsky



ИРИНА ДАНИЛОВА:

“ У каждого должна быть цель и своя миссия ”

«Очень важно никогда не останавливаться на достигнутом: будь то образование, профессия или самореализация» – так считает активная и разносторонняя прекрасная мама, жена и бизнес-леди Ирина Данилова. Помимо общественной деятельности, которой занимается Ирина при Министерстве инвестиций и инноваций, она является заместителем председателя комитета по социальному предпринимательству ТПП МО, руководит частным детским садом, а для души занимается психологическим консультированием. И этого, по её мнению, достаточно, чтобы чувствовать себя успешной женщиной. Ирина ответила на несколько вопросов нашему изданию.

– Ирина, расскажите, пожалуйста, с какого направления вы начали свою деятельность?

– Начала я с создания своего образовательного проекта, когда-то для своего сына и детей близлежащих городов я открыла частный детский сад. Сыну сейчас уже 12 лет, а моему частному детскому саду почти 10 лет. Скажу без ложной скромности, это единственный лицензированный садик во Фрязине и на данный момент единственное дошкольное образовательное учреждение среди близлежащих городов, умеющий и имеющий право работать с детками от 1 года.

Мы работаем как классический детский сад, и лозунг моего образовательного направления – «Лучший способ сделать детей хорошими – это сделать детей счастливыми». Ежегодно принимаем около 50 ребят в сад, и столько же приходится на дополнительные занятия.

– И много сейчас приводят к вам годовалых детей? Мамы не сидят в декрете?

– Это актуально в наше время для работающих мам. Женская предпринимчивость всегда была в нашем мире, неважно, где был акцент – на бизнесе, семье или самореализации. А вот когда женщина реализует себя во всех трёх моментах, на мой взгляд, можно назвать ее успешной! Дети в таком случае только вдохновляют.

– А ещё в каких направлениях вы развиваетесь?

– Я являюсь руководителем частного сада и Центра развития личности. Семейные ценности, так или иначе, должны стоять во главе всего у каждой личности. Понимая желания детей и их родителей,



понимаешь мир и себя более детально. Мы не можем спасти мир, не изменив его. Так, часто, осознавая природу свою и людей рядом, понимаем, осознаём, куда двигаться дальше.

– Какой вид деятельности вы бы назвали самым любимым?

– Дело в том, что я развиваю три направления в своей жизни, и, по счастью, к совпадению, высших образований у меня также три. Второе образование у меня – психологический факультет РГГУ, которое получила я в 22 года. Занимаюсь с большим удовольствием и интересом

психологическим консультированием, веду тренинги и коуч-сессии. Веду женские тренинги и тренинги развития личности с 2009 года.

– Что-то важное открыли для себя благодаря этой деятельности?

– На протяжении 15 лет я вела частную практику. Сейчас чётко понимаю, что нами правит то, что есть в нашем подсознании. На сознании мы учимся водить машину или играть на инструменте, а на подсознании мы пишем гениальную музыку, рисуем картины, а также создаём шедевры своей жизни, будь то бизнес или любой иной проект.

– Какие методики в своей работе с личностью вы используете?

– Для меня не важно, какие методы я использую в работе: это психоанализ, психотерапия, гештальт-терапия, гипноз или интуитивная психология. Моя задача – за полтора часа создать человеку ту структуру жизни, при которой он счастлив, и вывести его на бессос-



знательное и сознательное понимание себя полностью.

– Как меняются люди после работы с психологом?

– Меня всё время спрашивают, можно ли изменить других людей. Новость плохая: изменить другого человека невозможно. Новость хорошая: свою природу можно осознать, знать и понять, что ей нужно. И это 60% заложенного будущего счастья. Необходимо всем принять тот факт, что прошлого уже не изменить, оно закончилось.

Нам подвластно только наше будущее, которое напрямую зависит от того, что мы делаем сейчас, в каждую данную, конкретную минуту. Не ждите, что будущее вам улыбнётся, сделайте так, чтобы оно не могло вам не улыбаться.

– Мы знаем, что вы занимаетесь и благотворительностью. Что подвигло вас на это и как это организовано?

– Третье направление моей жизни – это Миссия. Так сложилось, что моей миссией стала помощь матерям и их деткам, которые попали в сложную жизненную ситуацию. Областной Фонд «Доверяю» работает уже 4 года, я начала это во время создания частного образовательного учреждения. Мамочки, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации, приходили ко мне, рассказывая свою боль, я старалась помочь: информацией, местом в садике для ребёнка, чтобы мама смогла работать.

Я считаю, что у каждого своя миссия, об этом как раз необязательно кричать. Но хочу оговориться, что если счастье любит тишину, то благотворительность в тишине умирает. Для меня неважно, какую материальную помощь мы оказали тому или иному ребёнку, на 100 тысяч рублей или на 5000 долларов. Для меня важно другое: хочется, чтобы таких волонтеров, как я, слышали другие и где-то прислушивались. Нам очень нужна поддержка. Тех, кому необходима помощь, достаточно, а тех, от кого идёт эта помощь, всегда не хватает.

– Какой у вас по жизни девиз? Что вас вдохновляет?

– Я начала с того, что, если хочешь сделать ребёнка хорошим, сделай его счастливым! Это фразу можно отнести ко всему: к жизни, к профессии, к детям, к себе, к духовному пути. Залог счастливой жизни – создавать ежедневные 15 минут счастья, которые каждый человек на нашей планете может себе позволить, если сильно захочет. Считаю, что саморазвитие, жить без зависти и по-философски относиться ко всему – три дополнительные задачи современной женщины. И если эти задачи соблюдаются, спродюсировать свою жизнь можно легко.

– Вы рассказываете о своих видах де-



ятельности, благодаря которым вы помогаете людям, с большой теплотой. А ваши знания и умения доступны только во время личной встречи?

– В этом году мною было принято решение перестать быть сольным психологом, психотерапевтом. Под этим вдохновением была создана «Династия»,

название которой говорит само за себя.

Новое направление, в котором будут и тренинги, и семинары, выездные нетворкинги, как личные, так и семейные сессии. Главное, всегда получать удовольствие от всего того, что делаешь.

Это будет не только женская тематика. Учитывая то, что работаю с взрослыми и детьми, для меня в этой нише важно бессознательное и взрослых, и детей, их счастье и боль. «Понимать боль» – и этого порой достаточно, но бывают ситуации, где «помочь боли» – важнее.

И таким образом, интересуясь всем и любя свою работу, я поднимаю важные вопросы в своих индивидуальных беседах, интервью, статьях. Также на радио, в рамках общественной деятельности веду свою программу бизнес-ланч «Пароль».





IRINA DANILOVA:

“Everyone must have a goal and their own mission”

“It is very important not to rest on our laurels: whether it is education, profession or self-realization,” says Irina Danilova, an active, diverse, beautiful mother, wife and business lady. In addition to the social activities that Irina is engaged in under the Ministry of Investments and Innovations, she is the Deputy Chairman of the Committee on Social Entrepreneurship of the CCI of the Moscow region, she runs a private kindergarten, and is engaged in psychological counseling as a hobby. And this, in her opinion, is enough to feel like a successful woman. Irina answered several questions for our publication.

– Irina, please tell us in what area did you start your activity?

– I started by creating my educational project, once I opened a private kindergarten for my son and children in nearby cities. My son is now 12 years old, and my private kindergarten is almost 10 years old. I will say without false modesty, this is the only licensed kindergarten in Fryazino, and at the moment the only pre-school educational institution among nearby cities, which knows how and has the right to work with children from 1 year.

We work as a classic kindergarten and the slogan of my educational direction is “The best way to make children good is to make them happy.” Every year we take about 50 children to the kindergarten, and the same amount comes to additional classes.



– How many year-old children are being brought to you? Moms don't use maternity leave?

– This is very relevant for working mothers in our time. Women's entrepreneurship has always been in our world, no matter where the emphasis was, on business, family or self-realization.

But when this emphasis is on all three points, and business, and family and self-realization, in my opinion, you can call such a lady successful! And the kids only inspired, and such kindergartens like ours are a huge support and help.

– And in what other areas are you developing?

– I work with people and their children. I'm the head of a private kindergarten and personality development center. In my opinion, this is one of the best creative activities for every woman on our planet, because it is about family values. And family values, one way or another, should be at the head of everything for each person. Understanding the unconscious of children and their parents, you understand the world and yourself in more detail. What could be better than this profession? We cannot save the world without changing it. So, often, realizing our nature and people nearby, we understand, we realize where to move on in the right direction of life.

– What kind of activity would you call a favorite one?

– The fact is that I'm engaged in the creation of three areas in my life and by a happy coincidence – I also have three higher educations.

From here my favorite area of activity appears. My second education is the psychological faculty of the Russian State Humanitarian University, which I received at 22. I'm engaged in psychological counseling, conduct trainings and coach sessions with great pleasure and interest. I have been conducting women's and personality development trainings since 2009.

– Did you discover something important through this activity?

– For 15 years I have been conducting private practice. Now I clearly understand that our subconscious mind rules us. Using our consciousness, we learn to drive a car or play an instrument, but on the subconscious level we write brilliant music, draw pictures, and also create the masterpieces of our life – it can be a business, or any other project.

– What techniques do you use in your work with a person?

– It doesn't matter to me what method I use, it is psychoanalysis, psychotherapy, gestalt therapy, hypnosis or intuitive psychology. My task is to create a person's

life form in which they are happy, and bring them to an unconscious and conscious understanding of themselves in an hour and a half.

– *Do you see people changing after working with a psychologist?*

– They keep asking me if other people can be changed. Bad news: changing another person is impossible. Good news: you can recognize and understand what nature you need. And this is 60% of the inherent future happiness. It is necessary for everyone to accept the fact that the past cannot be changed, it is over.

We can manage only our future, which directly depends on what we are doing now, at every given, specific minute. Don't expect the future to smile at you, make it so that it cannot but smile.

– *We know that you are involved in charity. What inspired you to do this and how is it organized?*

– The third direction of my life is the mission. It so happened that my mission was to help mothers and their children who were in a difficult life situation. The regional fund Dovyayau (Russian "I trust") has been operating for 4 years now;

I started it all in parallel with the creation of a private educational institution. Moms who found themselves in a difficult life situation came to me, telling their pain, I tried to help, with information, a place in the kindergarten for the child so that the mother could work, raising funds for her problem.

I believe that everyone has their own mission, it's just not necessary to shout about it. But I want explain that if happiness loves silence, then charity dies in silence. It doesn't matter to me how we have helped this or that child, with 100 thousand rubles, or with 5000 dollars. For me, something else is important, I want others like me to hear such volunteers and listen somewhere. We really need support. Those – who need help – are enough, but those who can help are always needed.

– *What is your life motto? What inspires you?*

– I started with the ideas that if you want to make children good, make them happy! This phrase can be attributed to everything: to life, to work, to children, to oneself, to the spiritual path. The key to a happy life is to create daily 15 minutes of happiness that everyone on our planet can afford, if they want to.



My relatives and my family know that, if necessary, I will always create 15 minutes of happiness per day. I believe that self-development, living without envy, and being philosophizing about everything are three additional tasks of a modern woman. And if these tasks are respected, you can easily produce your life.

– *You talk about all your activities as your favorite work, thanks to which you help people. And are your knowledge and skills available only during a personal meeting?*

– This year I made a decision to stop being an individual psychologist, psychotherapist, the experience of my individual activity is more than 15 years. Under this inspiration, Dynasty was created, the name of which speaks for itself.

It's a new direction, in which there will be trainings, seminars and visiting networking, both personal and family sessions. The main thing is to always enjoy all that you do.

I can't focus on the fact that this will be only a female theme. Given that I work with adults and children, therefore, for me in this niche, the unconscious of both adults and children, their happiness and pain are important. "Understanding pain" is sometimes enough, but there are situations where "helping pain" is more important.

And thus, taking an interest in everything, and loving my work, I raise the themes of the mission in my individual conversations, interviews, articles, on the radio, where, as part of my social activities, I conduct my program Business Lunch Parol' (Russian "Password").



АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва,
улица Тверская, дом 16, строение 1
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург
улица Шейнкмана, дом 121
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)

Натуральные препараты из Австрии и Швейцарии
на основе эфирных масел лекарственных растений ®

Кармолис



Per. уд.: RU.77.99.01.001.E.052705.12.11, ЛС-001907, ПН013337/01

Кармолис® средства для наружного применения

- ✱ Мышечные и суставные боли
- ✱ Заболевания суставов
- ✱ Травмы (ушибы, вывихи)
- ✱ Реабилитация после травм и операций
- ✱ Остеохондроз, радикулит, невралгия, миалгия

Кармолис® Капли

Показания к применению:

- 💧 профилактика и лечение простудных заболеваний
- 💧 дискомфорт в желудке
- 💧 нервность и стресс
- 💧 головные и мышечные боли

Per. уд.: №015043/01



20, 40 и 80 мл

**ПРОТИВОВИРУСНАЯ АКТИВНОСТЬ
ДОКАЗАНА НИИ ГРИППА***

* <http://www.carmolis.ru/assets/images/articles/gripp/gripp11.pdf> // Отчёт о НИР Исследование противовирусной активности препарата «Кармолис Капли» в отношении вирусов гриппа и других острых респираторных заболеваний, ГУ НИИ Гриппа, 2004 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Кармолис® Леденцы для взрослых и детей

Кармолис® Леденцы и Кармолис® Капли имеют **идентичный состав** эфирных масел.

Кармолис® Леденцы – «мини-ингаляторы»:

- ✱ освежают дыхание и благотворно влияют на дыхательные пути
- ✱ нормализуют эмоциональный фон и самочувствие
- ✱ помогают при сухости и першении в горле
- ✱ эффективны при укачивании в транспорте



Кармолис® Пастилки без сахара с Эвкалиптом.
Рег.уд.: RU.77.99.88.003.E.004102.09.17 от 21.09.2017

Кармолис® Пастилки без сахара с эвкалиптом

Показания к применению:

- ◆ Облегчают дыхание и смягчают горло
- ◆ Улучшают общее самочувствие

25 пастилок в удобной упаковке «клик-бокс»

БОЛЬШЕ ЭФФЕКТА В МАЛЕНЬКОЙ УПАКОВКЕ!

Кармолис® Леденцы. Рег.уд.: RU.77.99.55.003.E.007408.08.14 от 15.08.2014, RU.77.99.55.003.E.007409.08.14 от 15.08.2014, RU.77.99.55.003.E.007406.08.14 от 07.07.2014, RU.77.99.55.003.E.007407.08.14 от 15.08.2014, RU.77.99.55.003.E.007410.07.14 от 07.07.2014, RU.77.99.11.003.E.004867.05.14 от 16.05.2014, RU.77.99.88.003.E.000659.01.15 от 22.01.2015, RU.77.99.11.003.T002309.05.17 от 19.05.2017, RU.77.99.88.003.E.002504.06.17 от 02.06.2017, RU.77.99.11.003.E.005026.11.18 от 13.11.2018.

БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВОМ



Организация, уполномоченная принимать претензии от потребителей: ООО «САНТА СНГ», РФ, 143444, Московская область, г. Красногорск, микр-н Опалиха, ул. Геологов, д. 6, офис 4. Тел.: +7 (495) 739-43-26.

carmolis.ru





WORLD CRYSTAL AWARDS

Премия на лучший отель
России

Финал
Москва, 25 января 2020 года

crystallawards.com

