

1/123 Февраль 2021



With the  
support of the  
CCI of Russia

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

12+

Business DIALOG Media

# RBCG

Russian Business Guide

ENG + РУС



ПОБЕДИТЕЛИ  
ПРЕМИИ  
"Russian  
Business Guide.  
Семейное дело"



**Ольга Селезнёва,**

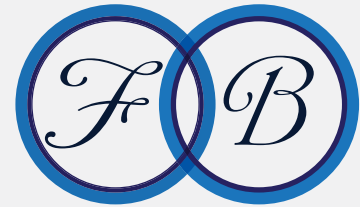
генеральный директор ТЦ «ВОЛИН»:

**«ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА:  
НАУЧИТЕСЬ ПОНИМАТЬ ДРУГ ДРУГА БЕЗ СЛОВ»**

# ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ «RUSSIAN BUSINESS GUIDE. СЕМЕЙНОЕ ДЕЛО»

WINNERS OF THE AWARD  
"RUSSIAN BUSINESS GUIDE.  
FAMILY BUSINESS"

RBG  
ПРЕМИЯ



FAMILY BUSINESS  
*Семейное дело*

● **Ирина Вячеславовна Жорова, руководитель АНО ДО «Детский сад «Полянка»**  
Irina Zhorova, CEO of ANO ECE Polyanka Kindergarten

● **Василий Викторович Ваюкин, Елена Анатольевна Ваюкина, создатели компании ООО «ПЕРСОНАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»**

Vasily Vayukin, Elena Vayukina, Founders of PERSONAL TAX MANAGEMENT, LLC

● **Андрей Васильевич Бурмакин, генеральный директор, Юлия Викторовна Бурмакина, директор по развитию ООО «Многопрофильный Завод Подъёмных Механизмов»**

Andrey Burmakin, CEO of Multifunctional Plant, Yulia Burmakina, Development Manager of Lifting Mechanisms (MZPM)

● **Олег Валентинович Фертиков, генеральный директор ООО МЦ «Премьер-мед»**  
Oleg Fertikov, CEO of Premier Med, LLC

● **Евгений Олегович Смычагин, генеральный директор ООО «РУБИН»**  
Evgeny Smychagin, CEO of RUBIN, LLC

● **Марина Александровна Шилкина, генеральный директор ООО Ангелы»**  
Marina Shilkina, CEO of Angely, LLC

● **Елена Хворостян, основатель «Творческая студия Елены Хворостян»**  
Elena Hvorostyan, Founder of Creative Studio of Elena Hvorostian

● **Вадим Иванович Винокуров, Ольга Павловна Винокурова, учредители группы компаний «МЕДАРГО»**  
Vadim Vinokurov, Olga Vinokurova, Founders of MEDARGO Group of Companies

● **Ольга Викторовна Селезнёва, Владимир Васильевич Журков, основатели и руководители ТЕХНИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «ВОЛИН»**  
Olga Seleznyova, Vladimir Zhurkov Founder of WOLIN TECHNICAL CENTER

● **Владимир Евгеньевич Гершензон, основатель, соучредитель, генеральный директор ООО «Лоретт», Ольга Николаевна Гершензон, основатель, соучредитель, заместитель генерального директора ООО «Лоретт»**  
Vladimir Gershenzon – Founder, Co-venturer, CEO of Lorett LLC  
Olga Gershenzon – Founder, Co-venturer, Deputy CEO of Lorett LLC

● **Ксения Сергеевна Князева, основатель и дизайнер одноимённого бренда Ksenia Knyazeva**  
Ksenia Knyazeva, Founder and Designer of the Ksenia Knyazeva brand

● **Алёна Александровна Трухачёва, основатель «Студия фитнеса ALENA TRUHACHEVA»**  
Alena Trukhacheva, Founder of the ALENA TRUHACHEVA Fitness Studio

● **Сахиб-Давид Исрафилов, генеральный директор ВВQ Ассоциации, яхт-клуба «Дон Давид»**  
Sahib-David Israfilov, CEO of BBQ Association, Don David Yacht Club

● **Алексей Юрьевич Кокорин, генеральный директор ООО КОМПЛЕКС ОТДЫХА «УСАДЬБА ПЕШКОВО»**  
Alexei Kokorin, CEO of PESHKOVO HOUSE RESORT COMPLEX, LLC

● **Эльвира Нафисовна Ковтун, Вячеслав Владимирович Ковтун, Создатели бренда «Cheese&beer»**  
Elvira Kovtun, Vyacheslav Kovtun, Founders of the Cheese&beer brand

● **Светлана Геннадьевна Налепова, генеральный директор, Валентина Александровна Степанова, финансовый директор АНО «МРЦ «СВЕРШЕНИЕ»**  
Svetlana Nalepova CEO, Valentina Stepanova, Financial Executive Officer of MRC SVERSHENIE

## СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ SPECIAL NOMINATIONS

«ЭКОЛОГИЧНЫЙ ПРОДУКТ»  
«ECOLOGICAL PRODUCT»

● **Леонид Владимирович Леврана, Виктория Викторовна Леврана, создатели бренда ООО «Леврана»**  
Leonid Levrana, Viktoria Levrana, Founders of the Levrana Brand

«ЛУЧШАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА»  
«THE BEST PRODUCTION SITE»

● **Фарид Катфарович Алюшев, Ринат Катфарович Алюшев, руководители ООО «Тольяттинский кабельный завод»**  
Farid Alyushev, Rinat Alyushev, Heads of Togliatti Cable Plant, LLC

«СТАНКОСТРОЕНИЕ»  
MACHINE TOOL ENGINEERING

● **Алексей Николаевич Коруков, основатель, директор по развитию, Николай Алексеевич Коруков, генеральный директор Акционерного общества «ВНИТЭП»**  
Alexei Korukov, Founder, Development Manager Nikolay Korukov, CEO of of Joint Stock Company VNITEP

ЖЕНЩИНА. БИЗНЕС. ПОДМОСКОВЬЕ  
«WOMAN. BUSINESS. MOSCOW OBLAST»

● **Альмира Шамильевна Исянбаева, создатель и руководитель бассейна «Бухта Баракхта»**  
Almira Isyanbayeva, Founder and Head of the Bukhta Barakhta Swimming Pool

● **Ирина Игоревна Смирнова, управляющий партнёр и генеральный директор ООО «Ваш бухгалтер»**  
Irina Smirnova, Managing Partner and CEO of Vash Buchhalter, LLC

● **Елена Михайловна Мартынова, владелица ООО «Монтессори-центр «Жемчужинки»**  
Elena Martynova, Owner of Zhemchuzhinki Montessori Center, LLC



ПАРТНЁР НОМИНАЦИИ

Психологический центр «Дело Даниловой»  
THE NOMINATION PARTNER  
Danilova's Business Psychological Center

Russian Business Guide  
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.  
12+

Учредитель и издатель:

**ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**  
при поддержке ТПП РФ

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**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3. Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

Адрес редакции:

**143966, Московская область,  
г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

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

**Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

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

**Russian Business Guide № 1/123 Февраль 2021**

Подписано в печать 12.02.2021 г.

Тираж: **30000**

**Цена свободная.**

Russian Business Guide  
www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.  
12+

Founder and publisher:

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

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**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

**the Moscow region, 143966**

e-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

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

**Publisher: Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

**Russian Business Guide № 1/123 February 2021**

Passed for printing on 12.02.2021

Edition: **30000 copies**

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ | COVER STORY

4

**ОЛЬГА СЕЛЕЗНЕВА, ТЦ «ВОЛИН»: «ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА: НАУЧИТЕСЬ ПОНИМАТЬ ДРУГ ДРУГА БЕЗ СЛОВ»**

OLGA SELEZNEVA, WOLIN SERVICE CENTER: "THE MAIN RULE OF FAMILY BUSINESS: LEARN TO HAVE A TACIT UNDERSTANDING OF EACH OTHER"

8

10

14

16

## ИНДЕКС КАЧЕСТВА | QUALITY INDEX

**ЛЕОНИД ЛЕВРАНА: «ПЛАНИРУЕМ ПОСТРОИТЬ ПЕРВУЮ ОРГАНИЧЕСКУЮ ФЕРМУ ЗА ПОЛЯРНЫМ КРУГОМ»**

LEONID LEVRANA: "WE PLAN TO BUILD THE FIRST ORGANIC FARM OUTSIDE THE ARCTIC CIRCLE"

**АЛЕКСЕЙ КОРУКОВ: «СТАНКОСТРОЕНИЕМ В НАШЕЙ СТРАНЕ МОГУТ ЗАНИМАТЬСЯ ТОЛЬКО ФАНАТЫ И ЭНТУЗИАСТЫ»**

ALEXEI KORUKOV: "ONLY ZEALOTS AND ENTHUSIASTS CAN BE INVOLVED IN MACHINE TOOL ENGINEERING IN RUSSIA"

**ВАДИМ ВИНОКУРОВ, ГК «МЕДАРГО»:**

**«СЕМЕЙНАЯ КОМПАНИЯ – ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОСТИ БИЗНЕСА»**

VADIM VINOKUROV, MEDARGO GROUP: "FAMILY COMPANY IS THE KEY TO BUSINESS SUSTAINABILITY"

**ДАВИД ИСРАФИЛОВ: «В НАШЕМ КЛУБЕ ГОСТИ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ УЮТНО И КОМФОРТНО, ЗДЕСЬ РАДЫ КАЖДОМУ. И ЭТО ФИШКА ЗАВЕДЕНИЯ»**

DAVID ISRAFILOV: "GUESTS FEEL COZY AND COMFORTABLE IN OUR CLUB – EVERYONE IS WELCOME HERE. AND THAT'S THE CHARM OF THE PLACE"

## РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ | LOOKING UP TO THE BEST

20

**ИРИНА ЖОРОВА: «НАШ ДЕТСАД – ЭТО АТМОСФЕРА ЛЮБВИ И ВЗАИМОПОНИМАНИЯ»**

IRINA ZHOROVA: "THE KINDERGARTEN OF OURS IS A CLIMATE OF LOVE AND UNDERSTANDING"

22

**ОЛЕГ ФЕРТИКОВ: «ВРАЧ ДОЛЖЕН УМЕТЬ НАЙТИ ПОДХОД К ПАЦИЕНТУ И ЗАДАТЬ ЕМУ ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ»**

OLEG FERTIKOV: "A DOCTOR MUST BE ABLE TO FIND AN APPROACH TO PATIENTS AND SET A POSITIVE ATTITUDE IN THEM"

## КРУПНЫМ ПЛАНОМ | IN CLOSE-UP

26

**ЕВГЕНИЙ СМЫЧАГИН: «БЕЗ ДОСТАТОЧНЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ НЕ ПОЛУЧИТСЯ РАБОТАТЬ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА»**

EVGENIY SMYCHAGIN: "IT WON'T BE POSSIBLE TO WORK IN THE FIELD OF PRODUCTION WITHOUT SUFFICIENT THEORETICAL KNOWLEDGE"

30

**ЕЛЕНА МАРТЫНОВА: «ОБРАЗОВАНИЕ РЕБЁНКА ПО СИСТЕМЕ МОНТЕССОРИ – ВЫБОР СМЕЛЫХ И УМНЫХ РОДИТЕЛЕЙ»**

ELENA MARTYNOVA: "EDUCATING YOUR CHILD ACCORDING TO THE MONTESSORI SYSTEM IS THE CHOICE OF COURAGEOUS AND SMART PARENTS"

32

**ИРИНА СМЕРНОВА: «У НАШИХ КЛИЕНТОВ НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ ГЛУБОКО ВНИКАТЬ В БУХГАЛТЕРИЮ – ОНИ ТРАТЯТ ВРЕМЯ НА РАЗВИТИЕ СВОЕГО БИЗНЕСА И РАСТУТ В ДЕСЯТКИ РАЗ БЫСТРЕЕ»**

IRINA SMIRNOVA: "OUR CLIENTS DO NOT NEED TO DELVE DEEPLY INTO ACCOUNTING – THEY SPEND TIME DEVELOPING THEIR BUSINESS AND GROW DOZENS OF TIMES FASTER"

## В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ | IN THE CENTER OF THE ACTION

34

**ОЛЬГА ГЕРШЕНЗОН: «НАША ЦЕЛЬ – УПРОСТИТЬ И УДЕШЕВИТЬ ДОСТУП К ИЗОБРАЖЕНИЯМ ЗЕМЛИ ИЗ КОСМОСА»**

OLGA GERSHENZON: "OUR GOAL IS TO SIMPLIFY ACCESS TO IMAGES OF THE EARTH FROM SPACE WHILE MAKING IT CHEAPER"

36

**МАРИНА ШИЛКИНА, ГК «ЛИДЕРЫ»: «СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС? НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО!»**

MARINA SHILKINA, LEADERS GROUP: "A FAMILY BUSINESS? THE IMPOSSIBLE IS POSSIBLE!"

38

**РИНАТ АЛЮШЕВ: «НАШИ ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ ПОЗВОЛЯЮТ УСТАНОВЛИВАТЬ ОБОРУДОВАНИЕ В АРКТИКЕ ПРИ САМЫХ НИЗКИХ ТЕМПЕРАТУРАХ»**

RINAT ALYUSHEV: "OUR INNOVATIVE SOLUTIONS GIVE THE POSSIBILITY TO INSTALL EQUIPMENT IN THE ARCTIC AT THE LOWEST TEMPERATURES"

42

**ВАСИЛИЙ И ЕЛЕНА ВАЮКИНЫ, ТАХМАНЕР: «НЕ БОИМСЯ МЫСЛИТЬ ГЛОБАЛЬНЫМИ КАТЕГОРИЯМИ!»**

VASILY AND ELENA VAYUKINS, TAXMANAGER: "WE ARE NOT AFRAID TO THINK IN GLOBAL CATEGORIES!"

## МИССИЯ ВЫПОЛНИМА | MISSION POSSIBLE

44

**АНДРЕЙ БУРМАКИН: «С ОПТИМИЗМОМ СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ»**

ANDREY BURMAKIN: "WE LOOK INTO THE FUTURE WITH OPTIMISM"

46

**АЛЬМИРА ИСЯНБАЕВА: «ЧЕРЕЗ ДОВЕРИЕ И ИГРЫ МЫ ПРИУЧАЕМ РЕБЁНКА К ВОДЕ И ЗАНЯТИЯМ»**

ALMIRA ISYANBAYEVA: "WE GET CHILDREN USED TO WATER AND ACTIVITIES THROUGH TRUST AND GAMES"

48

**СВЕТЛАНА НАЛЕПОВА, МРЦ «СВЕРШЕНИЕ»: «ПО ВНУТРЕННЕЙ ПОТРЕБНОСТИ ПОМОГАТЬ...»**

SVETLANA NALEPOVA, MRC SVERSHENIYE: "IT'S MY INNER NEED TO HELP..."

## Дорогие друзья!

На сегодняшний день действительно важно уделять внимание механизмам поддержки и развития молодёжного и семейного бизнеса и женского предпринимательства.



ностями и других социально незащищённых групп. Статистика показывает, что для женщин важнее не заработать как можно больше, а реализовать себя и постараться сделать мир чуточку лучше.

В настоящее время усиливается тенденция перехода от традиционной модели ведения бизнеса к «семейной», в которой предприятие или доля в нём передаётся младшим поколениям семьи вместе с опытом и тонкостями ведения бизнеса от старших поколений. В исследовании, проведённом международным консалтинговым агентством «Делойт», данная тенденция подтверждается опросом, где указано, что 79% российских респондентов отмечают заинтересованность со стороны следующего поколения в управлении семейным предприятием, а 94% считают необходимым передать долю собственности в компании следующим поколениям семей. Такая практика крайне распространена за рубежом, например, европейская фирма «Эсте Лаудер» была создана простым парикмахером Эсте. Затем в компании стали работать её муж и сыновья. Сейчас у фирмы несколько дочерних предприятий, а руководят этим большим хозяйством сын основательницы и его жена. В России также можно найти яркие примеры, подтверждающие данную тенденцию, например дом моды В. Зайцева, активными участниками которого являются сын и внучка знаменитого модельера, или «Промсвязьбанк» братьев Ананьевых<sup>3</sup>.

В России сегодня именно семейный бизнес может помочь экономике стать более устойчивой и развитой, поэтому необходимо проводить как можно больше мероприятий по поддержке и развитию семейного бизнеса.

<sup>1</sup> Воротилкина, А. М. Анализ особенностей развития семейного бизнеса в России и за рубежом [Электронный ресурс]/ А. М. Воротилкина // Российское предпринимательство. – 2018. – № 4. – С. 4. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-osobennostey-razvitiya-semeynogo-biznesa-v-rossii-i-za-rubezhom/viewer>

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Краткосрочные инициативы для достижения долгосрочных целей. Международное исследование семейного бизнеса – 2019 [Электронный ресурс]. // [www2.deloitte.com](http://www2.deloitte.com) URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/family-business-2019.pdf>

В России насчитывается порядка двух миллионов семейных компаний<sup>1</sup>, которые одновременно ведут несколько видов деятельности, а учредителем там является один из членов семьи. Интересно отметить российский опыт, показывающий, что большинство туристов предпочитают останавливаться в семейных отелях, частных домах, квартирах и комнатах. Согласно данным исследования «Яндекс.Путешествий», россияне, планирующие поехать в отпуск, намерены остановиться в частном доме или в съёмной квартире: снять жильё в частном доме предпочтёт 31%, а остановиться в съёмной квартире – 15%. Таким образом, 46% желающих поехать в отпуск хотели бы жить на отдыхе в частном секторе.

А, например, в Китае семейные предприятия составляют до 90% частного бизнеса и такие предприятия передаются по наследству<sup>2</sup>. В России семейный бизнес можно ранжировать по отраслям, и тут важно отметить, что большая часть предприятий (40%) работает в сфере сельского хозяйства, которая является самой доступной отраслью, 25% работают в роз-

ничной торговле и 20% функционируют в медиабизнесе.

В России уже существуют отдельные меры поддержки для женского предпринимательства. Для того чтобы у женщин-предпринимателей было меньше препятствий к созданию и развитию своего дела, государство помогает воплощать в жизнь проекты Комитета по развитию женского предпринимательства «Опоры России»: «Женский бизнес. Бизнес-девочки. Хочу, могу, делаю», «Академия женского бизнеса», «Мама-предприниматель» и т. д. Исследования бизнес-среды Минэкономразвития России и совета Евразийского женского форума при Совете Федерации выявили повышение индекса женского предпринимательства. Показатель складывается из трёх категорий – это отношение общества к женщинам, условия ведения бизнеса и личные качества женщин. Так вот, в конце 2019-го он вырос за год на 13,4 и достиг 82,8%. Неизменным остаётся то, что женщины-предприниматели больше мужчин задействованы в социальных инициативах. Так, благодаря женским проектам создано уже 2,5 тысячи рабочих мест для людей с ограниченными возмож-



## Dear friends!

Today it is really important to pay attention to the mechanisms of support and development for youth and family business and women's entrepreneurship.

In Russia, there are about two million family-owned companies that simultaneously conduct several types of activities, and their founder is one of the family members. It is interesting to note the Russian experience showing that most tourists prefer to stay in family hotels, private houses, apartments and rooms. According to a study by Yandex. Travel, Russians planning to go on vacation intend to stay in a private house or in a rented apartment: 31% will prefer to rent an apartment in a private house, and 15% will prefer to stay in a rented apartment. Thus, 46% of those wishing to go on vacation would like to live in the private sector.

For example, in China, family businesses account for up to 90% of private businesses and such businesses are inherited. In Russia, family businesses can be ranked by industry, and here it is important to note that most of the enterprises (40%) work in agriculture, which is the most accessible industry, 25% work in retail and 20% operate in the media business.

In Russia, there are already separate support measures for women's entrepreneurship. In order to reduce the number of obstacles in the process of starting and developing business for women entrepreneurs, the state helps to implement the projects of the Opora Rossia Committee for the Development of Women's Entrepreneurship:

“Women's business. Business bachelorette party. I want, I can, I do”, “The Academy of Women's Business”, “Mother-entrepreneur”, etc. Research of the business environment of the Ministry of Economic Development of Russia and the Council of the Eurasian Women's Forum under the Federation Council revealed an increase in the index of women's entrepreneurship. The indicator consists of three categories – the attitude of society towards women, the conditions for doing business and the personal qualities of women. So, at the end of 2019, it grew by 13.4 over the year and reached 82.8%. It remains unchanged that women entrepreneurs are more involved in social initiatives than men. So, thanks to women's projects, 2.5 thousand jobs have already been created for people with disabilities and other socially unprotected groups. Statistics show that it is more important for women not to earn as much as possible, but to realize themselves and try to make the world a little better.

Currently, there is a growing tendency to move from a traditional business model to a “family” one, in which an enterprise or a share in it is passed on to the younger generations of the family along with the experience and subtleties of doing business from the older generations. In a study conducted by the international consulting agency Deloitte, this trend is confirmed

by a survey, which indicated that 79% of Russian respondents note that the next generation is interested in running a family business, and 94% consider it necessary to transfer ownership in the company to future generations of families. This practice is extremely common abroad, for example, the European company Estee Lauder was created by a simple hairdresser Estee. Then her husband and sons began to work in the company. Now the company has several subsidiaries, and this large company is run by the founder's son and his wife. In Russia, you can also find vivid examples confirming this trend, for example, V. Zaitsev's fashion house, whose active participants are the son and granddaughter of the famous fashion designer, or Promsvyazbank of the Ananyev brothers<sup>1</sup>.

In Russia, it is the family business that can help the economy become more stable and developed, therefore, it is necessary to carry out as many activities as possible to support and develop family business.

<sup>1</sup> Short-term initiatives to achieve long-term goals. International Study of Family Business – 2019 [Electronic resource]. // [www2.deloitte.com URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/family-business-2019.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/family-business-2019.pdf)

## Ольга Селезнёва, ТЦ «ВОЛИН»: «Главное правило семейного бизнеса: научитесь понимать друг друга без слов»

**В** современном мире практически не осталось сфер, где женщины не трудились бы наравне с мужчинами. Никого не удивляют женщины-полицейские, военные или астронавты. К некоторым названиям профессий чуткий к жизненным реалиям язык уже и женские окончания приспособил: например, «таксистка». Представительниц слабого пола немало и в бизнесе, и в политике. Однако некоторые специальности всё ещё считаются традиционно мужскими: кузнец, пожарный, спасатель или вот автослесарь, например. Но и тут бывают исключения! Ольга Селезнёва, генеральный директор ТЦ «ВОЛИН», построила карьеру в сфере «сугубо мужской», и когда она бралась за это дело, практически никто, кроме неё, в успех не верил. Тем не менее бизнес Ольги и её мужа Владимира вот уже почти 20 лет динамично развивается.

### – Ольга Викторовна, расскажите, как вы начинали свой семейный бизнес в 2003 году с первой своей автомойки?

– Стартом создания семейного бизнеса была строительная компания моего супруга Владимира Журкова, основанная в 1989 году. Освоение земельного участка в посёлке Большие Вязёмы Одинцовского района Московской области и строительство первых зданий административного и производственных корпусов пришлось на 1992-1994 годы.

В 1997 году я училась в Академии водного транспорта на юридическом факультете, параллельно устроилась на работу в строительный магазин, который входил в структуру компании супруга. Как прирождённый организатор, сделала ставку на производство и продажу изделий из металла: это ворота, калитки, заборные секции и т. д. В короткие сроки организовала при магазине участок по производству и изготовлению изделий из металлопроката. Производство перерабатывало десятки тонн металлопроката в месяц, реализация шла на ура.

В 1998 году, откуда берёт начало деятельность ТЦ «ВОЛИН», Владимиром была построена одна из первых автомобильных моек в Одинцовском районе. Приоритетом её работы являлось обслуживание собственного строительного парка. В конце 90-х годов активно развивался рынок потребительских услуг: всё, что было связано с автомобильной культурой, вызывало у автолюбителей большой интерес и любопытство. В это время я стала владельцем первой своей автомашины, ВАЗ 2109, и пользовалась услугами

автомойки мужа. К сожалению, тогда развитие подобных услуг для населения шло медленно.

Через какое-то время, взглянув на процесс мойки машин коммерческим взглядом, я попросила отдать автомойку мне в аренду. Владимир удивился и выразил сомнение в правильности моего выбора. Тем не менее я разработала проект развития и реконструкции автомойки. Надо отдать должное мужу: он перестроил автомойку, придав ей современный вид. Хотя на первых этапах становления семейного бизнеса он глубоко сомневался, что у меня в этой сфере что-то получится: молодая женщина, которая ни в чём толком не разбирается, но рвётся в бой... Какие-то грандиозные планы, радужные финансовые перспективы... Супругу ничего не хотелось менять в производственной сфере, но пришлось. Сейчас я понимаю его сомнения, но тогда они огорчали меня.

Однако первые положительные результаты не заставили себя ждать!

За 20 лет совместной жизни и семейного бизнеса мы несколько раз перестраивали здания, обновляли оборудование, благоустраивали прилегающую территорию. Внедряли и внедряем новые технологии и услуги для ремонта и технического обслуживания автотранспорта.

### – Какие сферы бизнеса – в компетенции Владимира, а какие – в вашей?

– Моя сфера – люди. Площадка «ТЦ ВОЛИН» сотрудничает более чем с 50 представителями брендов мирового уровня. Как правило, это представители производителей автокомпонентов и обо-

рудования. К сожалению, сегодня новые, современные технологии по ремонту автомобилей сосредоточены за пределами России, а мы взаимодействуем только с лучшими из лучших в авторемонтной отрасли.

Также я отвечаю за оперативное и финансовое управление компании.

Супруг несёт ответственность за техническое оснащение и жизнедеятельность инженерных коммуникаций предприятия. Раздельность «ветвей власти» в семейном бизнесе позволяет нам не вмешиваться в дела друг друга и уважать мнение второй стороны, но нести ответственность за свою сферу деятельности.

### – Почему всё-таки вы, интересная молодая женщина, потянулись к такому «брутальному» делу, традиционно считающемуся мужским?

– У меня мужской склад ума: не люблю сплетни, мелочи, работаю только с фактами, интересуюсь сутью дела. Ценю время и интеллект, знания и умения. Уважаю трудолюбивых людей, особенно представителей рабочих профессий.

### – Бизнес – это ведь не только «розы» (читай: высокие доходы и возможности), но и «шипы» (очень много работы, порой без выходных и отпусков, бесконечные стрессы и необходимость решать новые неотложные проблемы). Как справляетесь с «шипами»?

– Да, бизнес – это слаженная работа команды единомышленников. Если нет таких людей в вашей команде – дело труба! Невозможно тащить всё на себе, когда-нибудь надорвёшься или заболеешь.

Особенно трудно, когда растёшь вместе с бизнесом и требованиями клиентов, а старые сотрудники остаются на том же уровне. Приходится или подталкивать к профессиональному и личностному росту, или, если не выходит, прощаться...

От трудностей я нахожу спасение в успехе своего дела, в молодых кадрах, в которых вкладываешь опыт и душу, в гарантированном отличном качестве выполняемых услуг и улыбках клиентов!

И, несомненно, предпринимателю надо иметь отменное физическое и нравственное здоровье.

**– Иные предприниматели находят отдых в семье, а когда семья – продолжение работы, это тяжело? Многие семейные пары даже расходятся на этой почве. Судя по всему, у вас, Ольга, есть какие-то секреты, как и бизнес вести, и доброжелательные отношения в семье сохранить?**

– У нас с мужем много общих интересов: мы любим горные и беговые лыжи, природу, музыку, танцы. Но также есть и персональные увлечения у каждого: у Владимира это бокс, борьба, охота, у меня – общественная работа, благотворительность.

Главное правило семейного бизнеса: рабочие проблемы надо оставлять за порогом и ни в коем случае не нести в дом! Уступать и ценить, уважать и беречь, научиться понимать друг друга без слов.

**– В 2019 году вы стали победительницей конкурса деловых женщин «Леди-Бизнес. Подмосковье», опередив 700 участниц. Что вам дали участие в нём и победа? И конечно, это был грандиозный успех, но подмосковный конкурс – не последняя инстанция. Недавно, например, стартовал всероссийский конкурс деловых женщин «Успех». Не думали об участии?**

– Конкурс деловых женщин в 2019 году принёс мне не только победу, но и знакомство со многими предпринимательницами Одинцовского городского округа, где я родилась и веду бизнес. Сегодня в нашем бизнес-сообществе при поддержке Союза «Одинцовская торгово-промышленная палата» уже 108 «леди-бизнес», талантливых и креативных женщин.

У меня много отраслевых проектов, поэтому в других мероприятиях я редко участвую.

Мы ставили перед собой главную цель: все услуги в одном месте. Технический центр «ВОЛИН» – многофункциональный центр по предоставлению услуг по ремонту и техническому обслуживанию легкового автотранспорта, работает по принципу одного окна. И при этом мы учитываем, что наши клиенты – не просто абстрактные владельцы машин, а живые люди со своими разнообразными интере-

сами и потребностями. И мы хотим, чтобы у нас было удобно, если хотите – уютно.

**– Как отразился на вашем бизнесе коронакризис? С какими трудностями довелось столкнуться, какие пути решения проблем пришлось находить?**

– Техцентр не прекращал работу ни на день, так как мы обслуживаем автотранспорт организаций, поддерживающих жизнедеятельность района. Мы быстро адаптировались к соответствующим требованиям Роспотребнадзора: бактерицидные лампы, маски, спирт, термометры. Сдача анализов сотрудниками проходит на постоянной основе.

Главная трудность – падение спроса на услуги. Пандемия затронула все сектора экономики, многие производства остановились. По итогам 2020 года сектор МСП сократился на 20%, многие разорились или ушли в теневой бизнес. Мы провели опрос среди трёх тысяч клиентов, которые не посещали автосервис в 2020 году. Основные ответы: продажа автомобиля, сокращение пробега из-за снижения использования автомашины, сокращение перечня работ по техническому обслуживанию ввиду отсутствия средств...

**– Тем не менее вы полны свежих идей и увлечены новыми проектами, однако предупреждаете, что не любите говорить о них прежде реализации. Но хоть приоткройте завесу: в какой области эти проекты? Каких сфер они касаются?**

– Все последующие проекты связаны исключительно с профессиональной деятельностью – авторемонтным бизнесом. Почти два года назад была создана Регио-


нальная ассоциация станций технического обслуживания (РАСТО), где я являюсь одним из учредителей. Её цели – объединение независимых автосервисов, создание стандартов услуг по техническому обслуживанию и ремонту легковых автомобилей, комплексная модернизация программ среднего профессионального образования, предоставление технической информации по ремонту автомобилей. Сейчас мы с коллегами по ассоциации работаем на территории всей России. География работы компаний-членов ассоциации – от Санкт-Петербурга до Хабаровска. В прошлом году мы провели три федеральных отраслевых форума: в Калуге, Красноярске, Санкт-Петербурге. Нас поддерживают сотни партнёров по всей России и миру. Запустили авторский курс начинающего автомеханика. Сейчас автосервисы нуждаются в новых кадрах, из-за их отсутствия бизнес может закрыться. За два года я посетила 53 колледжа и техникума Московской, Смоленской, Калужской областей, Красноярска, Санкт-Петербурга и выяснила: только 2% выпускников профильных учебных заведений остаются в профессии. Это грустно, но факт. Поэтому мы запустили свою краткосрочную программу подготовки. Позже поделимся результатами.

**– Что должно состояться в наступившем году, чтобы вы сочли его успешным?**

– Начало строительства учебно-выставочного центра «ВОЛИН-ЭКСПО». Ну и, как говорят, поживём – увидим!

**Беседовала Елена Александрова**





## Olga Selezneva, WOLIN Service Center:

“The main rule of family business: learn to have a tacit understanding of each other”

**T**here are almost no spheres in the modern world where women do not work on a par with men. No one is surprised by female police officers, soldiers, and astronauts. There are many representatives of the so-called “weaker” sex both in business and in politics. However, some occupations are still considered to be traditional for men: a blacksmith, a fireman, a lifeguard or an automotive repairman, for example. But there are exceptions even here!

Olga Seleznyova, CEO of the Wolin Service Center, has made a career in a “really male” field, and when she took on this business, almost no one except her believed in success. Nevertheless, the business of Olga and her husband Vladimir has been developing dynamically for almost 20 years.



– Mrs. Seleznyova, tell us how you started your family business in 2003 with your first carwash?

– The start of the family business was the construction company of my husband Vladimir Zhurkov, founded in 1989. The development of a land plot in the village of Bolshiy Vyazemi, Odintsovsky District, Moscow Region, and the construction of the first administrative and industrial buildings took place in 1992–94.

In 1997, I studied at the Academy of Water Transport at the department of law, at the same time I was employed in a construction store, which was a part of my husband’s company. As a gifted organizer I have decided to focus on the production and sale of metal products: gates, wickets, fence sections, etc. In a short time, I arranged an area for the production and manufacture of rolled metal products at the store. Production processed dozens of tons of rolled metal per month, sales were booming.

In 1998 Vladimir built one of the first carwashes in Odintsovsky district. The first priority in its work was to service its own construction fleet. At the end of the 90s the market of consumer services developed actively: everything connected with automobile culture aroused great interest and curiosity among car owners. At that time, I became the owner of my first car, a VAZ 2109, and used the services of my husband’s carwash. Unfortunately, such services for the public at that time developed slowly.

After a while, looking at the process of washing cars with a commercial point of view, I asked to give me the carwash for rent. Vladimir was surprised and expressed doubts on the rightness of my choice. Nevertheless, I developed a project for the improvement and reconstruction of the carwash. It is necessary to pay tribute to my husband: he rebuilt the carwash, giving it a modern look. At the initial stages of the family business he deeply doubted my success in this field: a young woman, not really experienced in anything, but eager to fight... Some big plans, rosy financial prospects... My husband did not want to change anything in the industry, but had to. At the moment I understand his doubts, but then they discouraged me.

However, the first positive results did not keep us waiting!

Over 20 years of living together and the family business, we have rebuilt the buildings several times, upgraded the equipment, improved the surrounding area, introduced and implemented new technologies and services for repair and maintenance of motor vehicles.

– Which areas of business are in Vladimir’s competence and which are in yours?

– My field is people. WOLIN cooperates with more than 50 representatives of world-class brands. As a rule, these are representatives of car parts and equipment manufacturing. Nowadays, unfortunately, new, modern car repair technologies are concentrated outside Russia, and we cooperate only with the best of the best in the car repair industry.

I am also responsible for the operational and financial management of the company.

My husband is responsible for the technical equipment and the performance of the company’s engineering services. The separation of “authority” in family business allows us not to interfere and to respect each other’s opinion, and to be responsible for our own sphere of activity.

– Why have you, an attractive young woman, been drawn to such a brutal business, which is traditionally considered a male one?

– I have a male mindset: I do not like gossip, trifles, I work only with facts, I am interested in the heart of the matter. I value



time and intellect, knowledge and skills. I respect hardworking people, especially representatives of the working professions.

*– Business is not only “roses” (high incomes and opportunities), but also “thorns” (much work, sometimes without days off and vacations, infinite stresses and necessity to solve new urgent problems). How do you cope with the “thorns”?*

– Yes, business is the coordinated work of a team of like-minded people. If there are no such people in your team – “business goes bust”! It’s impossible to drag everything on yourself, one day you’ll get tired or sick. It is especially difficult when you grow together with the business and the demands of the clients, while the old employees remain at the same level. You have either to push them for professional and personal advancement, or, if it doesn’t work out, to say goodbye...

I find salvation from the difficulties in the success of my business, in young staff with which I share my experience and heart, in guaranteed excellent quality of services and smiles of customers! And, of course, an entrepreneur has to have excellent physical and moral health.

*but the competition of the Moscow suburbs is not the ultimate authority. For example, the All-Russian Business Women’s Contest “Success” has recently started. Have you thought about taking part in it?*

– The competition of business women in 2019 brought me not only victory, but also acquaintance with many businesswomen of the Odintsovo urban district, where I was born and do business. Nowadays in our business community with the support of the Union “Odintsovo Chamber of Commerce and Industry” there are already 108 “Lady Business”, talented and creative women.

I have many industry projects, so I rarely participate in other events.

*– Today the WOLIN Technical Center consists of 10 subdivisions on 6,500 m<sup>2</sup>. Here you can find everything from a carwash and tire fitting service to a training center and a guest inspection service. Even such unexpected options for a technical center as children’s sports clubs, a bakery and a beauty salon are offered here. Tell us about your facility.*

– We set ourselves the main goal: all services in one place. The WOLIN Technical Center

by-night business. We conducted a survey among 3,000 customers who did not visit the auto service in 2020. The main answers were: selling the car, reducing mileage due to reduced use of the car, decreased list of maintenance work due to lack of funds...

*– Nevertheless, you are full of fresh ideas and passionate about new projects, you caution not to talk about them before implementation. Could you at least unveil: what field are these projects in, what areas are they related to?*

– All subsequent projects are related exclusively to professional activities – the auto repair business. The Regional Association of Technical Service Stations (RASTO) was created almost two years ago, and I am one of its founders. Its objectives are to unite independent car service stations, create standards for car maintenance and repair services, comprehensive modernization of vocational education programs, and provision of technical information on car repair. Currently my colleagues in the Association and I work all over the territory of Russia. The geography of the Association member companies stretches from St. Petersburg to Khabarovsk. Last year we



*– Some entrepreneurs find peace in their family, but when the family is an adjunct to the job, is it hard? Many married couples even divorce on this basis. It seems that you, Olga, have some secrets on how to run your business and maintain good family relations?*

– My husband and I have many common interests: we like mountain and cross-country skiing, nature, music and dancing. We have personal hobbies as well: for Vladimir these are boxing, wrestling, and hunting; and for me – social work and charity.

The main rule of family business is to leave business problems behind the threshold, and in no case bring them into the house! It is important to give in and appreciate, respect and cherish, learn to have a tacit understanding of each other.

*– In 2019 you became the winner of the Lady-Business Podmoskovje competition, being ahead of 700 participants. What did the participation in it and the victory give you? It was certainly a tremendous success,*

is a multifunctional center for passenger car repair and maintenance services, which works according to the one-stop-shop principle. We take into account that our clients are not just abstract “car owners”, but living people with their own diverse interests and needs. And we want them to feel comfortable at our place.

*– How did the corona crisis reflect on your business? What difficulties did you have to face? What ways of resolving problems did you find?*

– The technical center did not stop working for a day, as we service vehicles of the organizations that support life of the district. We quickly adapted to the requirements of Rospotrebnadzor: germicidal lamps, masks, ethanol, thermometers. Employees take tests on a regular basis. The main difficulty was the drop in demand for services. The pandemic has affected all sectors of the economy, and many industries have stopped. By the end of 2020, the SME sector shrank by 20%, many went bankrupt or went into the fly-

held three federal industry forums: in Kaluga, in Krasnoyarsk, in St. Petersburg. We are supported by hundreds of partners all over Russia and the world. We launched an author course for beginners in auto mechanics. Now auto services need new staff, due to their absence, the business may close. For two years I visited 53 colleges and technical schools in Moscow, Smolensk, Kaluga regions, Krasnoyarsk, St. Petersburg and I found out: only 2% of graduates of specialized educational institutions stay in the profession. This is sad but true. That is why we launched our own short-term training program. Later we will share the results.

*– What should happen in the coming year to consider it a success?*

– The construction of training and exhibition center WOLIN-EXPO should start. Well, I guess we’ll just have to wait and see, so to speak!

The interview was taken  
by Elena Alexandrova



Леонид Леврана:

## «ПЛАНИРУЕМ ПОСТРОИТЬ ПЕРВУЮ ОРГАНИЧЕСКУЮ ФЕРМУ ЗА ПОЛЯРНЫМ КРУГОМ»

Косметическая компания Levraha выросла из небольшого семейного предприятия, где варили натуральное мыло. В 2013 году тогда ещё Леонид и Виктория Романчук не задумывались, что вскоре их продукцию будут знать по всей России и за рубежом. Почему вся семья сменила фамилию и что сегодня входит в ассортимент компании, рассказал Леонид Леврана, создатель натуральной косметики Levraha.

**– С самого основания компании вы решили создать полностью натуральный продукт, не имеющий аналогов в России. Расскажите, что собой представляет Levraha сейчас?**

– Сегодня мы имеем семь собственных брендов. Первый и системообразующий – Levraha – натуральная косметика на каждый день по доступной цене. Ассортимент здесь достаточно широкий, тем не менее он постоянно растёт. Также у нас есть True Alchemy – сыворотки, в которых используются работающие концентрации, целостные и функциональные активы. Потребитель может узнать, сколько актива в том или ином продукте: информацию об этом мы вынесли на упаковку. Большой объём по фиксированной цене представлен в бренде «Лерана»: любой натуральный крем в упаковке 300 мл по 300 руб. Также мы создали продукт для более молодой аудитории – Neo Care. Это натуральная косметика, которую хочется попробовать на вкус благодаря приятному запаху. Есть у нас и натуральная косметика для ухода за татуировкой – Tattoo Eco.

Представлены средства из растительных ингредиентов для уборки дома, которые практически разлагаются в канализации, – Freshbubble. Актуальные сегодня органические продукты и

напитки – это бренд Bioteka. Кстати, недавно мы начали делать натуральное печенье и макароны по итальянской технологии с разными добавками.

Не обошли вниманием и домашних питомцев. В бренде Love pets представлена натуральная косметика для животных: шампуни, спреи-кондиционеры, средства для поглощения запаха и жидкость, очищающая зубы. А по многочисленным просьбам наших клиентов начали выпускать и зубные пасты для собак и кошек.

**– В конце декабря 2017 года Levraha получила международный сертификат COSMOS, который подтверждает, что все продукты соответствуют стандартам натуральной косметики. Что наличие данного документа даёт потребителю?**

– Если ты говоришь, что выпускаешь натуральную продукцию, будь добр подтвердить этот факт. COSMOS STANDARD – международная сертификация натуральной и органической косметики, которая объединила европейские стандарты. Принадлежность к ним указывается на упаковке: COSMOS ORGANIC (для органической продукции) или COSMOS NATURAL (для натуральной продукции) и логотипом сертифицирующей организации.

Стандарт допускает использование только 5% синтетических ингредиентов. Всё остальное должно быть натуральным либо органическим.

Раз в год к нам приезжает аудитор из Франции и проверяет, соответствуют ли технологии. То есть мы регулярно подтверждаем своё звание экологичной компании. Клиенту это даёт уверенность, что в производстве данного продукта действительно используется всё натуральное.

**– В связи с тем, что постоянно растёт ассортимент и наращиваются объёмы выпускаемой продукции, планируете ли построить собственное производство, в том числе натуральных ингредиентов?**

– Да, уже ищем площадку в Ленинградской области. Вскоре начнём выпускать эмульгаторы, которые незаменимы при создании кремов. Дело в том, что натуральные, сертифицированные эмульгаторы никто в России не производит. Поэтому данный продукт будет использоваться не только для нашей косметики, но и на продажу для всего российского рынка.

Также мы взяли в аренду 26 га земли в 12 км от Кандаляки на берегу Белого моря, чтобы выращивать там сельхозпродукцию: земля хорошая, растёт практически всё. Планируем посадить шиповник, малину и разные травы – как для производства косметики, так и для органических продуктов. Вероятно, появится небольшое производство, которое также сертифицируем, чтобы на месте перерабатывать сырьё. И это будет единственная сертифицированная органическая ферма за полярным кругом.

**– Немецкая компания Lavera посчитала, что вы присвоили их бренд, и даже требовала остановить выпуск продукции Levraha. Как в итоге разрешилось это дело?**

– Дело ещё находится в состоянии спора. В Германии они смогли получить судебный запрет на распространение нашей продукции, но у нас зарегистрирован торговый знак в Евросоюзе, поэтому сейчас оспариваем это решение.

В России мы все судебные дела выиграли, включая спор в Роспатенте. Но юристы немецкой компании Lavera продолжают наседать. В свою защиту они приводят довод, будто широко представлены в России и местный потребитель может перепутать наши марки. Однако всероссийский опрос, проведённый нами, показал, что Levraha входит в топ-5 самых узнаваемых брендов страны, а Lavera знают лишь 2% респондентов.

В любом случае мы не сдадимся и будем отстаивать имя своей компании. А чтобы подобных прецедентов не возникало в будущем, я и вся моя семья поменяли себе фамилию на Леврана. Теперь наш бренд полностью защищён.

Беседовала Юлия Юдина

## Leonid Levrana:

### “WE PLAN TO BUILD THE FIRST ORGANIC FARM OUTSIDE THE ARCTIC CIRCLE”

**L**evrana, the cosmetics company, grew out of a small family business for making natural soap. Back in 2013, Leonid and Victoria Romanchuk had no idea that soon their products would be known throughout Russia and abroad. Leonid Levrana, the creator of natural cosmetics Levrana, told us why the whole family changed their last name and what is now in the range of the company.

*– Since the foundation of the company you have decided to create an absolutely natural product, which has no analogues in Russia. Could you tell us what is Levrana today?*

– Today we have 7 own brands. The first and strategic one is Levrana – natural cosmetics for every day at an affordable price. The assortment here is quite wide, and is constantly growing. We also have True Alchemy – serums with active concentrations, holistic and functional substances. The consumer can find out how much agents is in this or that product – we put the information on the packaging. Large volume at a fixed price is presented by the brand “Lerana” – any natural cream in a 300 ml package for 300 rubles. We also have developed a product for a younger audience – Neo Care. It is a natural cosmetic that you want to taste because of the pleasant flavor. We also have natural cosmetics for tattoo care – Tattoo Eco.

There are products made of herbal ingredients for home cleaning, which practically decompose in the sewage system – Freshbubble. The organic products and drinks that are trendy today are represented by the Bioteka brand. By the way, recently we have started making natural cookies and pasta using the Italian technology with various supplements.

Pets have not been ignored either. The Love Pets brand presents natural cosmetics for pets: shampoos, conditioner sprays, odor-absorbing substances, and teeth-cleansing liquid. In response to numerous requests from our customers, we also started to produce toothpaste for dogs and cats.

*– At the end of December 2017 Levrana received the COSMOS international certificate, which confirms that all products meet the standards of natural cosmetics. What is the value of this document for the consumer?*

– If you say that you produce natural products, please be kind enough to confirm this fact. COSMOS STANDARD is an international certification of natural and organic cosmetics, which combined the European standards. You can find it on the package: COSMOS ORGANIC (for organic products) or COSMOS NATURAL (for natural products) and see the logo of the certifying body.

The standard allows only 5% of synthetic ingredients. All the rest must be natural or organic.

Once a year an auditor from France comes to us and checks: whether the technology is compliant? That means that we regularly confirm our reputation as an environmentally friendly company. This gives the customer the assurance that we really use entirely natural ingredients in the production.



*– Due to the fact that the assortment of products grows all the time and the volume of production increases, do you plan to build your own production?*

– Yes, we already look for a site in the Leningrad region. Soon we will start producing emulsifiers, which are indispensable for the production of creams. The fact is that no one in Russia produces natural, certified emulsifiers. Therefore, this product will be used not only for our cosmetics, but also for sale to the entire Russian market.

Also, we have rented 26 hectares of land 12 km from Kandalaksha on the shore of the White Sea to grow agricultural products there: the land is good, almost everything grows well. We plan to plant hedge rose, raspberries and different herbs: both for cosmetics and for organic products. Probably there will be a small production facility, which we will also certify, to process raw materials on the spot. And it will be the only certified organic farm outside the Arctic Circle.

*– The German company Lavera felt that you have embezzled their brand and even demanded to stop production of Levrana products. How was the case resolved?*

– The case is still in a state of dispute. They managed to achieve the court injunction for distribution of our products in Germany. But we have a registered trademark in the EU, so we dispute this decision now.

In Russia we won all the court cases, including the dispute at Rospatent. But the lawyers of the German company Lavera keep on pressing. They argue in their defense that they are widely represented in Russia and the local consumer can confuse our brands. However, the all-Russian poll we have conducted has shown that Levrana is in the top five most recognized brands in the country, while Lavera is known only by 2% of the respondents.

Anyway, we will not give up and we will defend the name of our company. To avoid similar precedents in the future, my family and I changed our last name to Levrana. Now our brand is fully protected.



The interview was taken by Yulia Yudina

## Алексей Коруков:

«Станкостроением в нашей стране могут заниматься только фанаты и энтузиасты»

**По** оценкам экспертов, более половины станочного парка на российских предприятиях изношено, а рынок производства оборудования занят иностранными производителями. Однако есть на рынке российские компании, которые способны составить достойную конкуренцию зарубежным. О том, как создавался бизнес, о преимущественности и бесценном международном опыте нам рассказал Алексей Коруков, создатель и директор по развитию компании «ВНИТЭП», выпускающей высокоэффективные станки для лазерного раскроя металлов.



Николай Коруков, Генеральный директор

**– Производство станков и обрабатывающего оборудования отражает, насколько развита промышленность в стране. В последние годы, по словам экспертов, ситуация в этом сегменте безрадостная. Как вам удаётся сохранять позитивный настрой?**

– Я окончил Московский физико-технический институт, и мне всегда нравилось что-то конструировать и изобретать. Ещё ребёнком я много времени проводил со своими братьями, которые строили для меня крепости со стреляющими пушками. Мои самые любимые музеи, кроме живописи, – это те, что связаны с техникой. Механизмы мне кажутся очень красивыми. Также во мне силён дух соревнования. Поэтому энтузиазм я сохраняю до сих пор, к тому же судьба предоставила возможность заниматься любимым делом.

Отмечу, что весомую поддержку нам оказывает Фонд содействия инновациям, здесь можно получить консультации, гранты на развитие бизнеса, а также пройти эффективные обучающие программы.

**– Вы пробовали себя в разных направлениях, как появилось именно станкостроение?**

– Действительно, в 90-е гг. я чем только не занимался. А потом получилось арендовать часть завода в Ярославле, наладить там выпуск фанеры и возродить производство соответствующего оборудования. Много времени уходило на то, чтобы усовершенствовать технику для производства фанеры. Параллельно меня зацепила тема лазерной резки, тем более что ниша тогда была практически не занята. Когда я только начинал продавать станки, только 7% оборудования уходило в госсектор, а 93% – в частные компании. Сейчас у меня основной объём продаж приходится на госсектор.

**– Есть ли принципиальные различия в работе с госсектором и частным бизнесом?**

– Безусловно. Компании ставят абсолютно другие задачи. Бизнес интересуется прибылью, а следовательно, производительность оборудования и минимум издержек на эксплуатацию. В госсекторе в первую очередь волнует набор различных функций и опций, к которым потом почти не прибегают. Также наибольшим спросом сейчас пользуются самые дешёвые станки, поэтому китайские компании с таким успехом работают у нас.

Кстати, я до сих пор не считаю себя отечественным производителем. Хотя экспертиза ТПП подтвердила, что у меня 80-90% деталей выпускается в России, пробиться сквозь процедуры Минпромторга пока не удалось. Скоро будет два года, как я занимаюсь этим вопросом. Мои тайваньские и европейские коллеги говорят, что у них на родине такое невозможно.

Я поставлял станки на Тайвань, и первое, что делают местные предприятия (даже государственные) – направляют письмо в госструктуру, в котором говорят, что если не найдут местного производителя, то купят иностранное оборудование без участия властей.

**– Выходит, ваши продажи станков сейчас упали?**

– У нас снизилось количество продаваемых станков. По суммам мы не сильно просели, так как в основном приобретают дорогое оборудование. Сейчас переориентируемся на оказание услуг по раскрою металла. Уже есть несколько инвесторов, которые сильно заинтересовались данным проектом. По предварительным подсчётам, если оказывать услугу на моём оборудова-

нии, то прибыль за месяц выходит больше, чем от продаж одного недорогого станка. Я надеюсь, к концу этого года мы существенно превысим прошлогодние показатели.

**– Вы неоднократно подчёркивали, что для вас важны команда и преемственность. Ваш сын также работает в бизнесе. Получается выстроить с ним гармоничные отношения?**

– Не всегда получается прислушаться к другому мнению, ведь бизнес я начал сам. Все решения принимались мною самостоятельно, весь риск я брал на себя. Кстати, моя команда – это такие же фанатики и энтузиасты. Но дело росло и развивалось, стартап по производству станков перерос в стабильную компанию. Подрос мой сын, и я пригласил его работать. Мой сын – это моя противоположность. Он тщательно всё планирует, не принимает быстрых решений и боится сделать ошибку. Бывает, что меня раздражают настороженность и медлительность. Но его политика уже даёт свои результаты. И я осознал, что он из другого поколения, а я могу быть в чём-то не прав.

**– Ваша дочь учится в Швейцарии, она тоже в дальнейшем присоединится к семейному бизнесу?**

– Каждый родитель хочет, чтобы его ребёнок был счастлив, поэтому свой путь она выберет сама. Почему я отправил её учиться в Швейцарию? Я не хотел, чтобы у дочери были те признаки советского воспитания, которые прививают в наших вузах. Во-первых, она не понимает, как можно списывать. В Европе, если студента за этим ловят, он получает волчий билет и его больше не примет ни один вуз. Списывание порождает привычку врать, а ложь – это страшная, разрушительная сила. Во-вторых, она знает, что мир за границами государства – большой и дружный, а люди друг другу – братья и сёстры.

Окончив магистратуру европейского вуза, она может работать где угодно. К тому же дочь свободно говорит на трёх языках.

**– Вы организовали предприятие в Эстонии, чтобы выйти на европей-**

**ский и западные рынки, а также приобрести международный опыт работы. Удалось осуществить поставленные задачи?**

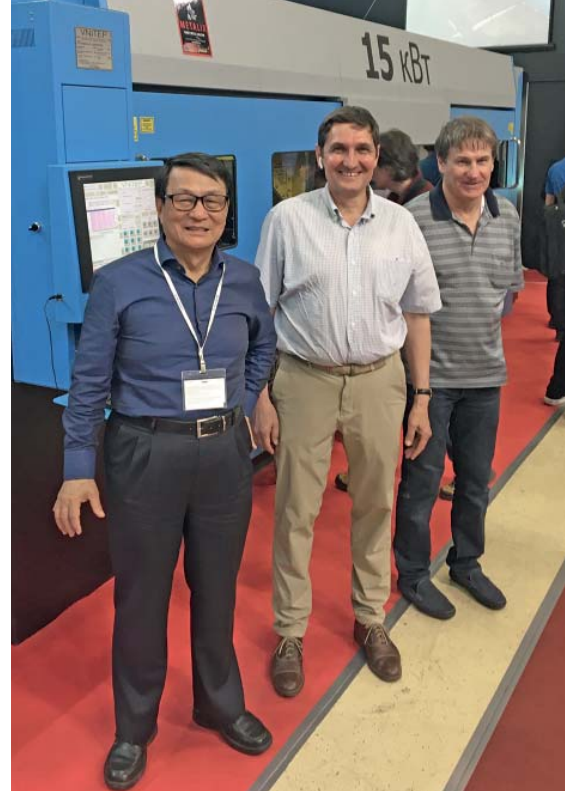
– Основные международные направления компании – это Европа и Тайвань. Тайвань – мощная станкостроительная держава. Зарплата на местных производствах большая, а места для строительства предприятий немного, поэтому они нуждаются в высокопроизводительных станках. Они купили у меня документацию и технологию производства.

Что касается Европы, то нас там никто не ждёт. Они прекрасно обходятся без наших станков. Поэтому, чтобы выйти на европейский рынок, необходимо там присутствовать. Тем более что построить небольшой завод в Эстонии вышло проще и дешевле, чем казалось, ведь там приветствуют работодателей. Затем обнаружили дополнительные плюсы: не нужны предоплаты, есть высокая скорость поставки комплектующих. Склад запчастей для станков, проданных за границу, находится в Таллине, что дёшево и эффективно, и там же функционирует центр обучения и технологической поддержки клиентов.

Так что поставленных целей в этом плане я достиг, а полученный международный опыт бесценен.

**– Сказываются ли на работе различия в менталитете между российским и европейским бизнесом?**

– Безусловно. Например, недавно шведская компания покупала у нас станок. Руководители захотели посмотреть работу оборудования на производстве. Когда они узнали, что это можно сделать в Эстонии, то сильно расслабились. Это важно, ведь деньги не любят напряжения. Шведы приехали в Эстонию как к себе домой, посмотрели предприятие и стали задавать вопросы. Оказалось, их волнуют такие моменты, как забота о сотрудниках, поддержка приютов для бездомных животных. Когда они узнали, что жена директора помогает приюту для собак, то сразу подписали договор. Даже такие нюансы влияют на результат, потому что там забо-



та о среде обитания существенно отличается от нашей.

Работу о людях ценят.

Кстати, первое, что заработало на производстве в Эстонии – это баня.

**– Как развивается сотрудничество с Тайванем?**

– Тайвань приобрёл у меня технологию производства станков, также я производжу для них некоторые комплектующие и детали. В будущем планирую выкупить пакет акций этого предприятия.

**– Вы контролируете там производство?**

– Да, но, к сожалению, из-за пандемии пока не получается очно там присутствовать. В дальнейшем на заводе в Тайване будет находиться представитель моей компании.

**– В Тайване тоже грамотно продумано рабочее пространство?**

– В этом плане завод является для меня образцом для подражания. Когда я побывал на производстве, увиденное там поразило меня до глубины души. Непосредственно в помещении, где работают конструкторы, посадили сад и создали очень уютные условия. На крыше оборудованы зона отдыха, спортзал, также там можно пожарить барбекю.

Для детей сотрудников предусмотрен детский сад. С малышами занимаются профессиональные воспитатели в непосредственной близости от мам или пап. Женщинам доступна комната для кормления грудью, и для всех сотрудников есть комната для послеобеденного сна.

Компания также приглашает специалистов по здоровому образу жизни, которые для каждого сотрудника составляют индивидуальные рекомендации по питанию.

Беседовала Юлия Юдина



## Alexei Korukov:

“Only zealots and enthusiasts can be involved in machine tool engineering in Russia”



**E**xperts estimate that more than half of the machine-tool stock at Russian companies is obsolete and the equipment manufacturing market is dominated by foreign manufacturers. However, there are Russian companies on the market which are capable of making a worthy competitor to foreign manufacturers. Alexei Korukov, Founder and Director for Development of VNITEP, which produces highly effective machines for laser cutting of metals, told us about the creation of the business, its succession and the invaluable international experience.

*– The production of machine tools and processing equipment reflects the level of the industry development in the country. According to experts, situation in this segment is bleak in recent years. How do you manage to keep positive attitude?*

– I have graduated from the Moscow Institute of Physics and Technology. I always liked to design and invent something. As a child I spent a lot of time with my brothers, who built for me fortresses with shooting cannons. My favorite museums, besides those with paintings, are the ones related to technology. I find mechanisms really eye catching. I also have a strong competitive spirit. For this reason, I still preserve the enthusiasm, and fortune has given me the opportunity to do what I love.

I should emphasize that we have a significant support from the Foundation for Assistance to Innovations, where one can get

advice and grants for business development, as well as undergo effective training programs.

*– You have tried yourself in different fields, how it appeared that machine tool engineering became the main one?*

– Indeed, I did just about everything in the 90s. Then I have managed to rent a part of the factory in Yaroslavl and established there the production of plywood, thus reviving the production of related equipment. Much time was spent on improving the machinery for plywood production. At the same time, laser cutting captivated me, especially since the niche was practically unoccupied at that time. When I first started selling machines, only 7% of equipment went to the public sector, 93% went to private companies. Now the public sector accounts for the bulk of my sales.

*– Are there fundamental differences in working with the public sector and private business?*

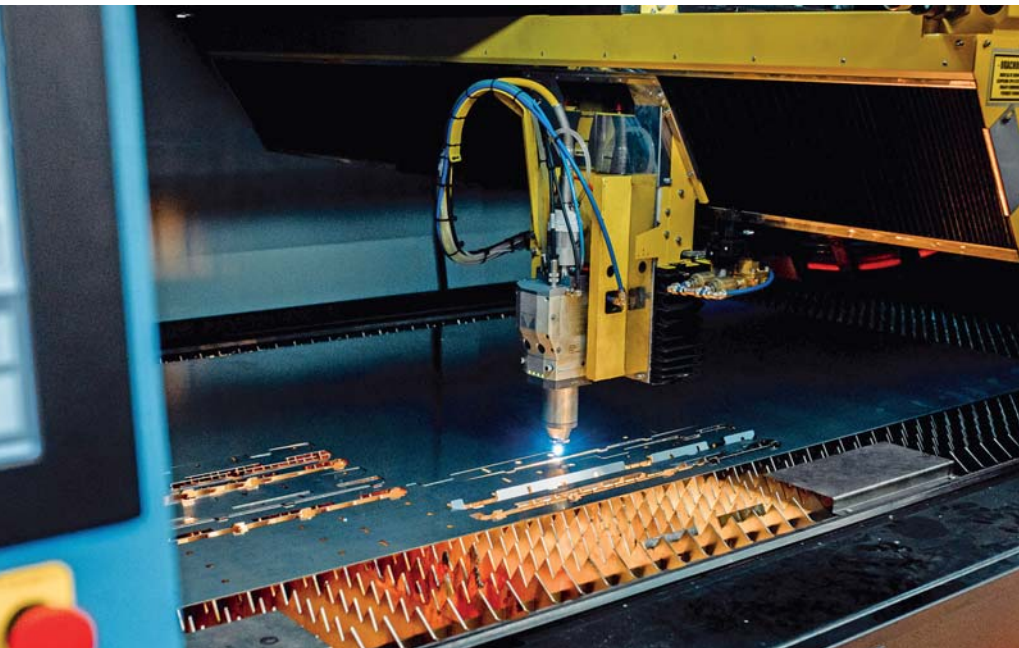
– Absolutely. Companies have completely different targets. Business is interested in profit and, consequently, in high performance of the equipment and minimum operating costs. The public sector is primarily concerned with set of different functions and options, which are almost never used then. Also, today the cheapest machines are in the highest demand, which is why Chinese companies operate so successfully in Russia.

By the way, to this day I am not considered to be a domestic manufacturer, though the CCI expertise confirmed that 80-90% of components are made in Russia. I have not yet managed to get through the procedures of the Ministry of Industry and Trade. Soon it will be two years that I am involved in this issue. My colleagues from Taiwan and Europe say that such things are impossible in their home country.

I used to supply machine tools to Taiwan and the first thing local enterprises (even state-owned) do is sending a letter to the state authorities saying that if they cannot find a local producer, they will buy foreign equipment without involvement of the authorities.

*– Does this mean that your sales of machine tools have fallen now?*

– The number of machines we sell has decreased. We have not considerably suffered in terms of money, as people buy mainly expensive equipment. Now we refocus towards the provision of metal cutting services. There are already some investors strongly interested in this project. According to preliminary calculations, if we offer the



service on own equipment, the profit for the month comes out more than from the sale of one inexpensive machine. I hope that by the end of this year we will have significantly beaten the results of the last year.

**- You have repeatedly emphasized that teamwork and succession are important. Your son also works in the business. Is it easy to achieve harmonious relations with him?**

- It is not always possible to follow a different opinion, because I started the business on my own. I made all the decisions myself, as well as myself I took all the risks. By the way, my team are also all zealots and enthusiasts. However, the business grew and developed, and the startup on the production of machine tools grew into a stable company. My son grew up and I invited him to work. My son is the opposite of me. He plans everything carefully, doesn't make quick decisions and is afraid of making a mistake. Sometimes I am annoyed by his wariness and slowness. But his policy is already paying off. So, I have realized that he is from another generation, and I could be wrong about some things.

**- Your daughter studies in Switzerland, will she also join the family business in the future?**

- Every parent wants their child to be happy, so she will choose her own path. Why did I send her to study in Switzerland? I did not want my daughter to have the signs of the Soviet upbringing that are fostered in domestic universities. First of all, she does not understand how it is possible to cheat. In Europe, if a student is caught cheating, he or she gets on the black list, and no university will accept him or her. Cheating creates the habit of lying, and lying is a terrible, destructive force. Secondly, she knows that the world beyond the borders of the country is big and friendly, and people are brothers and sisters to each other.

Having graduated with a Master's degree from the European university, she can work wherever she wants. Moreover, my daughter fluently speaks three languages.

**- You set up a company in Estonia in order to enter European and Western markets and gain international experience. Have you managed to achieve your goals?**

- The main international directions of the company are Europe and Taiwan. Taiwan is a powerful machine tool engineering country. The wages at the local factories are high and there is not much space to build production facilities, so they need high-performance machine tools. They have purchased the documentation and production technology from me.

As for Europe, no one is waiting for us there. They manage just fine without our machines. Therefore, to enter the European market it is necessary to be present there.

Moreover, it turned out to be easier and cheaper to build a small plant in Estonia than it seemed, because employers are welcome there. Then we discovered additional advantages: no advance payments required, and high delivery speed of components. The warehouse of spare parts for machines sold abroad is in Tallinn, which is cheap and efficient, and there is also a training and technological support center for clients.

So, I have achieved my goals in this regard, and the international experience gained is invaluable.

**- Do the differences in mentality between Russian and European businesses have an impact on your work?**

- Absolutely. For example, recently a Swedish company bought a machine from us. The managers wanted to see how the equipment worked in production. When they found out that this could be done in Estonia, they relaxed a lot. That's important, because money doesn't like stress. The Swedes came to Estonia like they came home, saw the plant and began to ask questions. They turned out to be concerned about things like taking care of employees and supporting shelters for homeless animals. When they found out that the CEO's wife helps a dog shelter, they immediately signed the contract. Even such nuances influence the result, because the care for the environment there is very different from ours.

Caring for people is appreciated.

By the way, the first thing we opened at the production in Estonia was the bathhouse.

**- How does cooperation with Taiwan develop?**

- Taiwan purchased the machine tool production technology from me, I also make some components and parts for them. I plan to buy a share in this company in the future.

**- Do you control the production there?**

- Yes, but unfortunately, due to the pandemic, I can't be there personally at the moment. In the future, the factory in Taiwan will be supervised by a representative of my company.

**- Is the workspace in Taiwan also well designed?**

- In this respect, the factory is a "role model" for me. When I visited the production facility, I was struck to the core by what I saw. There was a garden and very comfortable conditions in the room where designers work. There were a recreation area and a gym on the roof - it was even possible to barbecue there.

A kindergarten was provided for the children of employees. Professional tutors in the immediate vicinity of moms or dads worked with the kids. A breastfeeding room was available for women, and there was an after-luncheon sleep room for all employees.

The company also employs specialists in healthy lifestyle, who make individual recommendations for each employee on nutrition.

**The interview was taken by Yulia Yudina**





## Вадим Винокуров, ГК «МЕДАРГО»:

### «Семейная компания – залог устойчивости бизнеса»

**В** ушедшем году внимание общественности, как никогда прежде, было приковано к происходящему в фармацевтических компаниях, в первую очередь, конечно, из-за пандемии. Но многих взволновала и совпавшая с ней обязательная маркировка лекарственных препаратов, создавшая дополнительные трудности в обеспечении ими граждан и медучреждений. О том, как пережили 2020 год фармкомпании, и многом другом мы расспросили генерального директора группы компаний «МЕДАРГО» Вадима Винокурова.

**– Вадим Иванович, ГК «МЕДАРГО» приближается к своему 25-летнему юбилею. А по статистике, 80% основанных в России компаний не доживают и до пяти лет. В чём секрет стабильного развития и константности «МЕДАРГО»?**

– «МЕДАРГО» – семейная компания, и именно этим обусловлена её устойчивость. Ведь в случае с семейным бизнесом предприниматель рискует не только фирмой. Вот и наша компания ведёт себя продуманно, аккуратно, не рискуя, поэтому живёт и, надеюсь, будет жить долго.

**– Почему в далёком 1998 году вам, выпускнику МФТИ, пришла в голову идея организовать именно фармкомпанию?**

– Свою первую компанию я создал ещё в 1989 году, а «МЕДАРГО» была уже четвёртой. К тому времени я приобрёл опыт работы в банковском, страховом и других видах бизнеса. И не сказал бы, что у меня была сверхцель создать именно фармацевтическую компанию. Но у нашей семьи были друзья в этой сфере, они и помогли нам создать бизнес.

**– Значит, «МЕДАРГО» была семейной с самого начала? Кто из родных содействовал вам в создании компании, кто помогает сегодня?**

– Наш бизнес с самого начала был семейным, хотя первое время присутствовали ещё и сторонние партнёры, но они вышли довольно быстро. Начинать его я и моя жена Ольга, а сейчас к нам присоединилась ещё и дочь Анна.

**– Когда семья – продолжение работы, это плюс или минус? Ведь бизнес – это не только «розы» высоких доходов, но и «шипы»: постоянные нагрузки и стрессы.**

– Существуют простые правила, помогающие нейтрализовать «шипы»: дома о бизнесе говорить как можно меньше и проблемы с работы туда не переносить.

Если кто-то из членов семьи берётся решать какой-то вопрос, другие могут помогать ему, но не подменять.

И не нужно превращать рабочие разногласия в семейные конфликты, они того не стоят!

**– Сегодня ГК «МЕДАРГО» – это собственный логистический комплекс в Подмоскovie площадью более 10 тыс. кв. м, солидный автопарк, представительства в Орле и Ярославле, развитая дистрибьюторская сеть. Расскажите подробнее о своём хозяйстве.**

– Хозяйство достаточно большое и, конечно, требует внимания. Но у нас отличный слаженный коллектив, в нём немало сотрудников, работающих в компании больше 15 лет. Это большая опора. «МЕДАРГО» – дистрибьюторская компания, она занимается хранением и продажей лекарственных средств, но некоторые позиции заводы производят специально для нас.

**– Кто ваши заказчики, из каких регионов?**

– Это медцентры, оптовые компании, больницы, в основном находящиеся на территории РФ, но есть и за пределами страны – иностранные дистрибьюторы, закупающие медицинские изделия и препараты.

**– Как изменилась работа «МЕДАРГО» с приходом пандемии?**

– В конце марта колоссально вырос спрос на препараты, используемые при лечении COVID-19, на остальные – резко упал. Тревожная обстановка сложилась не только в стране, но и в коллективе. Представьте, как себя чувствовали водители, развозившие продукцию по больницам, где лечили больных коронавирусом, и работники склада, выдававшие им продукцию! Но мы быстро приняли беспрецедентные меры, и в первую волну удалось полностью избежать заражений, а во вторую было два лёгких случая, однако заболевших сотрудников вовремя изолировали.

Все фармацевтические компании страны пережили в 2020-м большие проблемы не только из-за пандемии, но и из-за введения маркировки. Последнее породило большие задержки в работе с немаркированным товаром, который в это время очень ждали больницы. Создалась чрезвычайно напряжённая обстановка. И мне до сих пор непонятно: почему правительство решилось на введение маркировки фармацевтической продукции в разгар панде-

мии? Это за пределами логики! Сроки процедур резко возросли, и мы вынуждены были отгружать препараты с опозданием, в то время как кому-то они были нужны неотложно. У нас, конечно, нет статистики по вреду, нанесённому здоровью людей, но предполагаю, он был немалым.

И до сегодняшнего дня система работает недостаточно эффективно, происходят задержки движения товаров.

**– Помимо предпринимательской, вы ведёте большую общественную деятельность: являетесь председателем Общественного совета при УФНС России по МО, председателем регионального отделения Российского союза налогоплательщиков, активным членом Совета ТПП МО и Инвестиционного совета МО. И даже, что редкость среди бизнесменов, членом Союза журналистов России и председателем редакционного совета «Бизнес-Диалог Медиа». Все эти ипостаси не мешают друг другу?**

– Общественной работой я занимался ещё с института, где был секретарем комитета комсомола. Главное, что даёт такая работа, как, впрочем, и журналистика, – очень широкий круг общения. Она позволяет видеть большое количество разных людей, умеющих находить эффективные решения и неординарные способы устранения проблем, а также всесторонне изучать события, происходящие в стране, мире, разных компаниях. Это кладёшь информации, полезной предпринимателю!

**– Какой вы видите ГК «МЕДАРГО» в день её 25-летия? А каковы планы на наступающий год?**

– В этом году – работать дальше: есть контракты, обязательства. Надеюсь, 2021 год окажется не столь турбулентным, как прошедший, хотя в бизнесе я с конца 80-х и прошёл, кажется, все возможные виды кризисов, научившись извлекать из них полезные уроки. А дальше, чем на год, сегодня трудно планировать. Впрочем, уверен, что свой четвертьвековой юбилей «МЕДАРГО» встретит на высоте!

Беседовала Елена Александрова





## Vadim Vinokurov, MEDARGO Group:

**“Family company is the key to business sustainability”**

**In** the past year, public attention was riveted on what is happening in pharmaceutical companies more than ever – primarily, of course, because of the pandemic. But many were also worried about the compulsory labeling of medicines that coincided with it, which created additional difficulties in providing citizens and medical institutions with them. We asked Vadim Vinokurov, CEO at the MEDARGO Group of Companies, about how the pharmaceutical companies survived 2020 and about many other things.

*– Mr. Vinokurov, MEDARGO is approaching its 25th anniversary. And according to statistics, 80% of companies founded in Russia don't survive their first 5 years. What is the secret of the stable development and constancy of MEDARGO?*

– MEDARGO is a family company, and this is precisely what determines its stability. Indeed, in the case of a family business, the entrepreneur risks not only the company. So, our company is managed thoughtfully, carefully, without risking, therefore it lives and, I hope, will live a long time.

*– Why, back in 1998, you, a MIPT graduate, came up with the idea to organize a pharmaceutical company?*

– I created my first company back in 1989, and MEDARGO was already the fourth one. By that time, I had gained experience in banking, insurance and other types of business. And I would not say that I had a goal to create a pharmaceutical company. But our family had friends in this area, and they helped us create a business.

*– So, MEDARGO was a family one from the very beginning? Who from your family helped you in creating the company, who is helping today?*

– Our business was family-run from the very beginning, although at first there were also third-party partners, but they came out pretty quickly. It was started by me and my wife Olga, and now our daughter Anna has also joined us.

*– When a family is a continuation of work, is it a plus or a minus? After all, business is not only “roses” of high income, but also “thorns”: constant work and stress?*

– There are simple rules to help neutralize these “thorns”: talk about business as little as possible at home, and problems from work cannot be carried there.

If one of the family members undertakes to solve some issue, others can help him or her, but not replace them.

And don't turn working disagreements into family conflicts, they're not worth it!

*– Today, the MEDARGO Group of Companies is its own logistics complex in the Moscow region with an area of over 10 thousand square meters, a solid vehicle fleet, representative offices in Orel and Yaroslavl, and a developed distribution network. Tell us more about the company.*

– The business is large enough and, of course, requires attention. But we have an excellent well-coordinated team, there are many employees who have been working in the company for over 15 years. This is a great support. MEDARGO is a distribution company, it is engaged in the storage and sale of medicines, but factories produce some items especially for us.

*– Who are your customers, from which regions?*

– These are medical centers, wholesale companies, hospitals, mainly located on the territory of the Russian Federation, but there are also companies outside the country – foreign distributors purchasing medical products and drugs.

*– How has the work of MEDARGO changed with the advent of the pandemic?*

– At the end of March, the demand for drugs used in the treatment of COVID-19 increased tremendously, for the rest it fell sharply. An alarming situation has developed not only in the country, but also in the team. Imagine how the drivers who delivered the products to the hospitals where they treated patients with coronavirus and the warehouse workers who dispensed the products to them felt! But we quickly took unprecedented measures, and in the first wave we managed to completely avoid infections, and in the second there were two mild cases, but the sick employees were isolated on time.

All pharmaceutical companies in the country faced big problems in 2020, not only due to the pandemic, but also due to the introduction of labeling. The latter gave rise to large delays in work with unmarked goods, which at that time were very much awaited by hospitals. An extremely tense situation was created. And I still cannot understand: why did the government decide to introduce pharmaceutical labeling in the midst of a pandemic? This is beyond

logic! The terms of the procedures increased dramatically, and we had to ship drugs late, while someone needed them urgently. We, of course, do not have statistics on the harm caused to human health, but I suppose it was considerable. And to this day, the system does not work effectively enough, there are delays in the movement of goods.

*– In addition to your entrepreneurial activity, you are engaged in a wide range of social activities: you are the Chairman of the Public Council under the Federal Tax Service of Russia for the Moscow Region, the Chairman of the regional branch of the Russian Union of Taxpayers, an active member of the Council of the Chamber of Commerce and Industry of Moscow Region and the Investment Council of the Moscow Region. And even, which is a rarity among businessmen, you are a member of the Union of Journalists of Russia and the Chairman of the editorial board of Business-Dialog Media. Do all these hypostases interfere with each other?*

– I was engaged in social work since the institute, where I was the secretary of the Komsomol committee. The main thing that such work gives, as well as journalism, is a very wide circle of contacts. It allows you to see a large number of different people who know how to find effective solutions and extraordinary ways to eliminate problems, as well as comprehensively study the events taking place in the country, the world, and different companies. This is a treasure trove of information useful for an entrepreneur!

*– What do you see the MEDARGO Group of Companies on the day of its 25th anniversary? What are your plans for the coming year?*

– We are going to work further this year: there are contracts, obligations. Hopefully, 2021 will not be as turbulent as the past, although in business I have gone through, it seems, all possible types of crises since the late 80s, learning to get useful lessons from them. And today it is difficult to plan for more than a year. However, I'm sure that MEDARGO will celebrate its quarter of the centennial anniversary at its best!

**Interviewed by Elena Alexandrova**

**Б**арбекю, приготовленное по авторскому рецепту, мясо фазана, выращенного на собственной ферме, здоровые и органические кулинарные шедевры – всё это можно попробовать в ресторане Don David в подмосковном Долгопрудном. А яхт-клуб, находящийся на берегу Клязьминского водохранилища, делает отдых здесь по-настоящему комфортным. О том, как изменились тенденции в ресторанном бизнесе за последнее десятилетие, почему в подмосковный ресторан приезжает всё больше гостей из-за границы и в чём секрет успеха, нам рассказал Давид Исрафилов, владелец и основатель ресторана-парка и яхт-клуба Don David, признанный шеф-повар, владелец школы «Барбекю-Life», а также судья международного класса WACS.



**Давид Исрафилов:**

**“ В нашем клубе гости чувствуют себя уютно и комфортно, здесь рады каждому. И это фишка заведения ”**

– *Ресторан Don David работает в Долгопрудном с 2009 года. Как проекту удаётся оставаться на волне успеха уже довольно долгое время?*

– Действительно, бренд Don David уже 12 лет на рынке, это единственный официально зарегистрированный BBQ-бренд в России, также известный за рубежом. Своей популярностью заведение обязано кулинарным шоу, которые я очень часто организовываю по всему миру.

В Московской области на берегу Клязьминского водохранилища яхт-клуб и ресторан Don David работают 11 лет. Гости очень любят наше заведение, а всё пото-

му, что Don David – это не просто бизнес, а часть души. Если спросить посетителей, почему они выбирают наши ресторан и яхт-клуб, то в 90% случаях мы услышим: «Здесь настолько тепло и комфортно, буд-то приходишь к себе домой». И это правда, ведь наших гостей здесь всегда ждут. Мы относимся к посетителям не так, как в других заведениях, а как к настоящим и любимым родственникам. И в этом наша фишка.

– *Как вы пережили локдаун?*

– Для нас это было непростое время, как и для всех представителей сферы общепита. Ситуация осложнялась тем, что в

апреле, когда началась самоизоляция, мы обычно готовимся к сезону свадеб, корпоративов и другим важным мероприятиям, традиционно стартующим весной. Почти все договоры пришлось расторгнуть, а те компании и люди, которые остались, сократили количество гостей в два-три раза.

Несмотря на трудности, мы сохранили весь штат сотрудников. Кстати, пережить нелёгкое время помогла наша служба доставки, которая не дала остаться без работы.

– *Да, Don David, помимо всего прочего, – это доставка роллов, пиццы,*

**бизнес-ланчей, бургеров, воков и блюд из меню ресторана. Насколько сервис востребован и как он развивается?**

– Служба доставки функционирует в ресторане более восьми лет. Лидирующие позиции в этом сегменте, хотим мы того или нет, занимают пицца, роллы, бизнес-ланчи, бургеры, воки и т. д. Хотя если бы я заказывал еду домой, то выбирал бы что-то более полезное. Но такова тенденция. И чтобы служба доставки успешно работала, все эти блюда должны быть.

Сервис развивается достаточно прагматично, всё понятно, видно и ясно. Мы особо его не раскручиваем, поэтому рекламных расходов не несём. Благодаря сарафанному радио служба пользуется успехом и за эти годы хорошо зарекомендовала себя на рынке.

**– Сильно ли изменился ресторанный бизнес за последнее десятилетие?**

– Ресторанный бизнес, как и другие сферы, меняется: приходит новое поколение, внедряются другие подходы. Составляя потрет нашего посетителя несколько лет назад, мы пришли к выводу, что это человек в возрасте от 35 до 50 лет, сейчас – от 30 до 45 лет.

Помимо этого, у ресторанного бизнеса существуют две аксиомы: люди идут к кому-то либо к чему-то. Например, собралась компания друзей и решила поужинать у определённого ресторатора или шеф-повара. Второй вариант: гости хотят поесть стейк и ориентируются на заведение, где он самый вкусный. Также сегодня благодаря новым технологиям ищут рестораны с лучшими отзывами, оценками и удобной территориальной расположенностью. Но если раньше заведения преимущественно обслуживали только близлежащие районы, то теперь к нам приезжают из разных уголков Москвы и других регионов. Это связано с тем, что Don David находится недалеко от аэропорта Шереметьево, поэтому немало транзитных пассажиров.

В прошлом году у нас наметилась ещё одна тенденция: стали приезжать гости, как москвичи, так и иностранцы, услышав про нас за границей. Мы организовываем большое количество чемпионатов и турниров, мастер-классов и фестивалей в разных городах и странах. Например, один из фестивалей прошёл на севере озера Байкал в Нижнеангарске и Северобайкальске. А про фестиваль Fish BBQ-fest by Don David на озере Охрид в Македонии вспоминают до сих пор, нас даже пригласили ещё раз организовать фестиваль, уже в городе Скопье. Также был проведён барбекю-батл между судьями WACS из 15 стран мира у нас в клубе и в городе Дербенте. Поэтому люди едут, чтобы увидеть всё своими глазами и отведать нашу кухню.

**– Один из самых важных нюансов ресторанного бизнеса – это качество продуктов. Как вы контролируете данный вопрос?**

– Да, этот момент играет ключевую роль, потому что всё начинается с качества продуктов. С плохими ингредиентами не сможет выдать вкусное блюдо ни один даже самый лучший шеф-повар. Тем более гурманы всегда почувствуют, насколько качественный продукт использовался. Поэтому к поставщикам мы относимся очень серьёзно. Открою вам секрет: закупкой сырья я занимаюсь лично, что очень облегчает жизнь моим поварам. К тому же я специалист по мясу и рыбе, потому мне не составляет труда выбрать самое лучшее.

Кроме того, я владею собственной фермой, где выращиваются куры, утки, фазаны, цесарки и даже павлины. Подход к кормлению птиц у меня жёсткий: они должны питаться преимущественно дикорастущей травой, потом это здорово отражается на вкусе и качестве блюда. Также употребление экологических продуктов, не содержащих вредных добавок, благотворно влияет на здоровье человека.

**– Компания организует и координирует различные мероприятия: свадьбы, дни рождения и корпоративы. Как удаётся совмещать такие разные события?**

– Вся территория яхт-клуба, а также ресторана-парка Don David – это цветущий сад, оснащённый вечерней подсветкой, созданной при помощи дизайнеров.

Нашим гостям доступен большой банкетный зал с панорамным видом на воду – Big River. Он подходит для проведения больших банкетов самого разного формата. Это наш основной ресторан, где мы рады гостям в любое время года, а для самых маленьких посетителей здесь работает детская игровая комната.

Emily – уютный малый банкетный зал с отдельным входом, где есть караоке и собственная летняя веранда.

В Small River доступна веранда с панорамным видом, здесь идеальное место для свадьбы летом. Также у нас есть и терраса с панорамным видом – Galery Lounge.

В любое время года работают шесть беседок с верандами и зоной BBQ – Four Seasons.

На панорамной площадке Waterlook открывается потрясающий вид на акваторию. Здесь установлена профессиональная сцена с большим экраном, и именно в этой зоне проходят различные фестивали, концерты и другие масштабные события.

Есть у нас и костровая зона – специально выделенное место для проведения турниров или мастер-классов по приготовлению BBQ.

Поляна Open Air – это зелёная лужайка, которая идеально подходит для многих мероприятий, также здесь возможна установка шатра для приёма большого количества гостей.

Территория ресторана пользуется большой популярностью у молодожёнов. Организацией свадеб наша компания занимается уже более 15 лет. За это время проведено свыше 400 мероприятий и сформировался внушительный список надёжных исполнителей и подрядчиков. В основном у нас проходят торжества в европейском стиле.

Кстати, моя супруга Оксана Шабанова помогает молодым с организацией креативных свадеб, а именно с выбором тематики мероприятия и концепции цветовой палитры, с оформлением банкетного зала, включая флористику и заказ декораций, реквизита и аксессуаров.

**– Яхт-клуб Don David является одним из самых известных организаторов регат в Москве и Московской области. Вы уже много лет проводите регаты неизменно на самом высоком уровне. Это востребованное направление?**

– Да, всего лишь в 5 км от МКАД и в 30 минутах езды от центра столицы можно попасть на реальную регату и погонять на спортивной яхте. Только наш яхт-клуб расположен на высоком берегу, что позволяет болельщикам наблюдать за регатой сверху, а это, поверьте, незабываемое зрелище. Кроме того, рядом с панорамной площадкой расположен огромный LCD-экран, на котором можно организовать прямую трансляцию регаты.

Также у нас есть детская парусная школа, где профессиональные инструкторы учат ребят ходить под парусом.

**Беседовала Юлия Юдина**

КСТАТИ,

**DON DAVID СЛАВИТСЯ СВОИМИ КУЛИНАРНЫМИ ПРОЕКТАМИ. НАПРИМЕР, «ВОКРУГ СВЕТА» ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ ВСЕ КУХНИ МИРА, А SHALE CHEF\_TABLE ЗАПУЩЕН ДАВИДОМ ИСРАФИЛОВЫМ СОВМЕСТНО С ИЗВЕСТНЫМ ФРАНЦУЗСКИМ ШЕФ-ПОВАРОМ МИШЕЛЕМ ЛУИ ЛЕНЦЕМ. НА ОТКРЫТОЙ КУХНЕ ОНИ БУДУТ ГОТОВИТЬ, РАССКАЗЫВАТЬ О КАЧЕСТВАХ БЛЮД И ПРИВИВАТЬ ЭТИКУ ПРАВИЛЬНОГО ПИТАНИЯ.**

Barbecue cooked according to the author's recipe, meat of pheasant grown on the own farm, healthy and organic gourmet food – all this you can taste in the Don David restaurant in Dolgoprudny near Moscow. The yacht club located on the shore of the Klyazma Reservoir makes recreation here genuinely comfortable. On the changes of trends in the restaurant business over the past decade, reasons for more and more guests from abroad to come to the restaurant near Moscow and the secret of success we were told by David Israfilov, the owner and the founder of the Don David restaurant-park and yacht-club, the recognized chef, the owner of the BBQ-Life school and also a the WACS international class judge.

*– Don David has been functioning in Dolgoprudny since 2009. How has the project managed to remain on the wave of success for such a long time?*

– Indeed, the Don David brand has been on the market for 12 years, it's the only registered BBQ brand in Russia, which is also known abroad. The facility owes its popularity thanks to the culinary shows that I organize worldwide very often.

The yacht club and the Don David restaurant have been existing in the Moscow region on the shore of the Klyazma Reservoir for 11 years by now. Guests love our place very much, and all this is because Don David is not just a business, it's part of the soul. If you ask our visitors why they choose this restaurant and yacht club then in 90% of the cases we will hear: you feel so warm and comfortable here as if you come into your own home. And this is true, because our guests are always welcome here. We treat visitors not like in other establishments, but as genuine and beloved relatives. And that's our charm.

David Israfilov:



**Guests feel cozy and comfortable in our club – everyone is welcome here. And that's the charm of the place**



**– How have you survived the lockdown?**

– It was a difficult time for us, as it was for all members of the catering industry. The situation was complicated by the fact that April, which was the start of self-isolation, is usually a month to prepare for the season of weddings, corporate parties and other important events, which traditionally start in the spring. Almost all the contracts had to be terminated, and those companies and people who stayed, reduced the number of guests by 2-3 times.

Despite the difficulties, we preserved the staff in full. By the way, it was our delivery service that helped us to survive during the hard times, and it didn't let us stay out of work.

**– Yes, Don David is, after all, a delivery service for rolls, pizza, business lunches, burgers, woks, and dishes from the restaurant menu. How much the service is demanded and how does it develop?**

– The delivery service has been functioning in the restaurant for more than 8 years. The leading positions in this segment, regardless of whether we like it or not, are taken by pizza, rolls, business lunches, burgers, wok, etc. Although, if I were ordering food at home, I would choose something healthier. But the trend is like that and for the delivery service to be successful, all of these dishes need to be at the menu.

The service develops quite pragmatically, everything is clear, visible and understandable. We do not specifically promote it, so we do not bear advertising costs. Thanks to word of mouth, the service is successful and has proved itself on the market over the years.

**– How much has the restaurant business changed in the last decade?**

– The restaurant business, like other areas, is changing – a new generation is coming in and other approaches are being introduced. When we made a profile of our customers a few years ago, we concluded that it is a person aged 35 to 50 years, now these are people of 30-45 years.

In addition, the restaurant business has two axioms: people either go to someone or to something. For example, a group of friends get together and decide to have dinner at a certain restaurateur or chef. The second option: guests want to eat steak, and they focus on the establishment where it is the tastiest. Thanks to new technology, people nowadays look for restaurants through the best reviews, ratings and convenient location. But if earlier establishments mostly served only nearby areas, now people come to us from different parts of Moscow and other regions. This is due to the fact that Don David is located near the Sheremetyevo Airport, so we get a lot of transit passengers.

Last year we had another tendency – we had visitors both from Moscow and

from abroad after they heard about us. We organize a large number of championships and tournaments, master classes and festivals in different cities and countries. For example, one of the festivals was held in the north of the Lake Baikal in Nizhneangarsk and Severobaikalsk. The Fish BBQ-fest by Don David festival on the lake Ohrid in Macedonia is still remembered up to now, we were even invited to organize this festival in the city of Skopje once again. There was also a barbecue-battle between WACS judges from 15 countries in our club and in the city of Derbent. So, people come to see everything with their own eyes and taste our cuisine.

**– One of the most important aspects of the restaurant business is the food quality. How do you control this issue?**

– Yes, this aspect is of key importance, because everything starts with the quality of ingredients. Even the best chef cannot make a tasty dish out of bad products. Moreover, gourmets will always feel the quality of the product used. Therefore, we take our vendors very seriously. I will open a secret: I buy ingredients myself, which makes things easier for my chefs. Besides, I am an expert on meat and fish, so it is easy for me to choose the best ones.

Furthermore, I own my own farm where chickens, ducks, pheasants, pearl hens and even peacocks are bred. My approach to feeding my birds is very rigorous: they eat mostly wild grasses, then this has a great effect on the taste and quality of the dishes. Also, eating organic products that do not contain harmful additives has a positive effect on human health.

**– The company organizes and coordinates various events: weddings, birthdays and corporate parties. How is it possible to combine such different events?**

– The whole territory of the Don David yacht club and restaurant-park is a blooming garden equipped with evening illumination created with the help of designers. Our guests have access to a large banquet hall with a panoramic view of the water – Big River. This hall is suitable for big banquets of any kind. It is our main restaurant, where our guests are welcome at any time of the year. For the youngest guests there is a small

playroom. Emily is a small, cozy banquet hall with a separate entrance, equipped with karaoke and a private veranda. A veranda with a panoramic view is available at Small River, it's an ideal place for a wedding in the summer. We also have a panoramic terrace at Galery Lounge. Six gazebos with verandas and BBQ area – Four Seasons – are open at all seasons. The panoramic Waterlook provides a stunning view of the water area. There is a professional stage with a big screen, and this is the area where various festivals, concerts and other large-scale events are held. We also have a campfire zone, a specially allocated place for holding tournaments or master-classes on BBQ cooking. The Open Air meadow is a green lawn, which is perfect for many events, it is also possible to set up a tent here to welcome a large number of guests.

The area of the restaurant is very popular with newlyweds. Our company has been organizing weddings for over 15 years. During this time, we have carried out over 400 events and have an impressive list of reliable performers and contractors. We mostly have European style events. By the way my wife Oxana Shabanova helps young people with the organization of creative weddings, namely with the choice of themes of the event and the concept of a color palette, with the design of the banquet hall, including floral design and order of decorations, props and accessories.

**– The Don David yacht club is one of the most famous organizers of regattas in Moscow and the Moscow region. You have been organizing regattas at the highest level for many years. Is it such a sought-after direction?**

– Yes, only 5 km away from the Moscow Ring Road and 30 minutes drive from the center of the capital you can get to the real regatta and have a race on a sport yacht. Only our yacht-club is located on the high shore, which allows the spectators to watch the regatta from above, and believe me, it is an unforgettable show. Besides, next to the panoramic deck there is a huge lsd-screen, where you can watch the live broadcast of the regatta.

Also, we have a school for children with professional instructors who teach kids how to sail.

**The interview was taken  
by Yulia Yudina**

**BY THE WAY**

**DON DAVID IS FAMOUS FOR ITS CULINARY PROJECTS. FOR EXAMPLE, THE AROUND THE WORLD PROJECT COVERS ALL CUISINES OF THE WORLD. THE SHALE CHEF\_TABLE PROJECT HAS BEEN LAUNCHED BY DAVID ISRAFILOV TOGETHER WITH THE FAMOUS FRENCH CHEF MICHEL LOUIS LENTZ. AT THE OPEN KITCHEN, THEY'LL COOK AND TALK ABOUT THE QUALITIES OF DISHES AND INSTILL THE ETHICS OF PROPER NUTRITION.**



## Ирина Жорова: «НАШ ДЕТСАД – ЭТО АТМОСФЕРА ЛЮБВИ И ВЗАИМОПОНИМАНИЯ»

Есть такие семьи, которым детский сад жизненно необходим. Их мальчикам и девочкам не подходят обычные учреждения, где нет дефектологов, логопедов и нейропсихологов. О том, как найти подход к особенному ребёнку, какими навыками должен обладать воспитатель, работающий с детьми с ограниченными возможностями здоровья, и о поддержке местных властей нам рассказала Ирина Жорова, руководитель сети частных детских садов «Полянка» в Наро-Фоминске.

**– Дошкольное образование – не самый лёгкий бизнес, но у вас получается открывать новые филиалы: в 2019 году появился детский сад для детей с ограниченными возможностями здоровья, а в 2020-м – ясли для нормотипичных детей от года. Как возникла идея детсада для особенных ребят?**

– Об этом я задумалась ещё в 2013 году, когда у нас появился первый детский сад. Я заметила, что в группе есть ребята, которым требуется больше внимания, чем остальным. Мы создали психолого-педагогическую комиссию и начали работать в этом направлении. Сначала появились дети с задержкой речевого и психоречевого развития, которым нужны были занятия с дефектологом, логопедом и нейропсихологом. А уже в 2015 году к нам пришли заниматься малыши с другими ментальными особенностями. Стоит отметить, что таким детям тяжело находиться в общей группе, поэтому мы создали для них специальный филиал. Сейчас наше учреждение посещают ещё и ребята с нарушением функций опорно-двигательного аппарата.

Родители особенных детей поначалу отнеслись к нам с опаской. И это неудивительно: к таким малышам нужен особенный подход. Но воспитанники стали показывать очень хорошие результаты. Сейчас данный филиал активно развивается.

**– Расскажите подробнее о достигнутых результатах.**

– В этом году совместно с педагогами и особенными детьми поставлен спектакль, который высоко оценили на фестивале «Дорогами добра», мы стали лауреатом. Участвовали в первый раз, и результат нас очень порадовал.

Постановку нашего спектакля освещало местное телевидение. Журналисты и гости были приятно удивлены тем, как выстроена работа с особенными детьми, ведь просто посадить их на места – уже большое достижение. А многие из них практически не разговаривают.

В целом идёт планомерная работа: для каждого ребёнка составлен индивидуальный план обучения, разработанный методистами, психологами, логопедами и дефектологами.

Все педагоги имеют квалификацию работы с детьми с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

**– Такие воспитатели должны быть хорошими психологами, чтобы уметь выстроить отношения с особенными малышами. Им это удаётся?**

– У наших педагогов сложилась особая связь с детьми, они с полувзгляда понимают друг друга, и это очень важно, потому что для таких ребят самое главное – это любовь.

В нашем детском саду царит атмосфера любви. Все, кто приходит к нам, отмечают: здесь чувствуешь себя по-домашнему комфортно и спокойно.

**– Какие у вас планы на дальнейшее развитие?**

– Запускаем проект «Одарённый ребёнок», который на основе тестирования позволяет выявлять степень одарённости воспитанника. В результате роди-

тели могут понять, на что делать упор в развитии малыша.

Также мы заметили, что нашим особенным детям очень комфортно в детском саду, они не хотят уходить. Так возникла идея сделать детсад для них круглосуточным. Сейчас мы ведём переговоры, чтобы взять в аренду помещения на первом этаже здания, где располагается наше учреждение. Это даст нам возможность принимать детей с более тяжёлой формой ДЦП. Сейчас из-за того, что группа находится на втором этаже, мы не можем себе этого позволить.

Мне бы хотелось и дальше развиваться в этом направлении и в будущем открыть начальную школу для особенных детей. Мы уже получаем консультации по данному вопросу в Министерстве образования Московской области и в Управлении по образованию администрации Наро-Фоминского городского округа.

**– Ваш бизнес – социально ориентированный. Пользуетесь ли вы льготами и субсидиями от подмосковных властей?**

– Дети-инвалиды посещают наш сад бесплатно. Есть у нас ребята также с особенностями, но без инвалидности – и для них предусмотрена скидка. Месяц пребывания им обходится в 5 тыс. руб., это довольно демократичная цена, она по карману практически каждому родителю.

Мы работаем под лицензией Министерства образования Подмосковья. Ведомство оказывает нам большую консультационную и финансовую поддержку. Нас финансируют из бюджета Московской области в части затрат на заработную плату педагогам.

Поддерживает нас и Роман Шамнэ, глава Наро-Фоминского городского округа, совместно с Управлением образования. Так, муниципалитет предоставил нам помещения в аренду на льготных условиях, что позволяет существенно сократить затраты. Мы очень благодарны, что подобные программы существуют и все наши сады работают на таких условиях.



## Irina Zhorova: "THE KINDERGARTEN OF OURS IS A CLIMATE OF LOVE AND UNDERSTANDING"

**T**here are families which desperately need a kindergarten. Average establishments, lacking speech therapists, defectologists and neuropsychologists, do not suit their boys and girls. We were told by Irina Zhorova, Head of the Polyanka chain of private kindergartens in Naro-Fominsk how to find an approach to a special child, what skills the nursery-teacher working with children with limited abilities should have, as well about the support of local authorities.

*- Preschool education is not the easiest business, but you manage to open new branches: in 2019 there was founded the kindergarten for children with limited abilities, and in 2020 you opened crèche for normotypical children from one year. How did the idea of a kindergarten for special kids come about?*

- I have got an idea about this back in 2013, when we opened our first kindergarten. I noticed that some kids in the group needed more attention than others. We created a psychological and pedagogical commission and started working in this direction. First there were children with delayed speech and psycho-speech development who needed lessons with a speech pathologist, a speech therapist and a neuro-psychologist. And in 2015, we started working with children with mental disabilities. It's worth noting that it's hard for these children to be in a regular group, so we created a special branch for them. Now our institution is also attended by children with disorders of the musculoskeletal system.



First the parents of the special children were wary of us. It is not surprising – such children need special treatment. But the pupils showed very good results and now the branch develops actively.

*- Tell us more about the results achieved.*

- This year, together with pedagogues and special children, we staged a play which was highly recognized at the Roads of Kindness festival, and then became the laureates. It was the first time we participated and we were very pleased with the result.

The local television spotlighted our performance. Journalists and guests were pleasantly surprised by the organization of work with special children, it is a great achievement just to seat them in the chairs. Many of them hardly speak.

Basically, we work systematically – there is an individual educational plan worked out by methodologists, psychologists, speech therapists and speech pathologists for each of the children. All pedagogues are qualified to work with children with disabilities.

*- Such pedagogues have to be good psychologists to be able to develop relationships with special kids.*

- Our teachers have a special affinity with the children, they understand each other with half a glance, it is very important, because love is the most important thing for such children. The atmosphere of love reigns in our kindergarten. Everyone who comes to us says they feel at home here – it is very relaxing and comfortable.

*- What plans do you have for further development?*

- We launch the Gifted Child project, which, based on testing, allows you to identify the degree of giftedness of the pupil. As a result, parents can understand what to focus on in their child's development.

We also noticed that our special children are very comfortable in the kindergarten, they don't want to leave. So, the idea arose to make the kindergarten a 24-hour place for them. Now we negotiate to rent rooms on the first floor of the building where our kindergarten is located. This will give us the opportunity to take children with heavier forms of cerebral palsy; at the moment we cannot afford it due to the fact that the group is on the second floor.

I would like to develop further in this direction and to open an elementary school for special children in the future. We already receive consultations on this issue from the Ministry of Education of the Moscow Region and the Department of Education of the Naro-Fominsk City District Administration.

*- Your business is socially oriented. Do you receive benefits and subsidies from the authorities of the Moscow region?*

- Disabled children attend our kindergarten for free. We also have children with special needs, but with no disabilities – there is a discount for them as well. A month of their stay costs 5 thousand rubles, it is quite a reasonable price and almost every parent can afford it.

We work under the license of the Ministry of Education of the Moscow region. The Ministry provides us with considerable amount of consultative and financial support. We are financed from the budget of the Moscow region in terms of the cost of salaries for teachers.

We are also supported by Roman Shamne, Head of the Naro-Fominsk city district together and the Department of Education. For example, the municipality provided us with premises to rent on favorable terms, which allows us to reduce costs significantly. We are very grateful that such a program exists and that all our kindergartens work on such conditions.





**Олег Фертиков:**

**С**оздать многопрофильный медицинский центр – задача не из лёгких: конкуренция на этом рынке растёт, клиенты становятся более избирательными, поэтому всё в этом бизнесе должно быть продумано до мелочей. Как создать хорошую стоматологию, которую будут любить и дети, и взрослые? Почему важно доверие между врачом и пациентом любого возраста? Какие инновации сегодня активно внедряют в медицине? На эти и другие вопросы нам дал ответы Олег Фертиков, врач высшей категории, заслуженный работник здравоохранения Кубани, стоматолог-хирург, -терапевт, -ортопед, а также директор и основатель медицинского центра «Премьер-Мед» в городе Тимашевске.

**«ВРАЧ ДОЛЖЕН УМЕТЬ НАЙТИ ПОДХОД К ПАЦИЕНТУ И ЗАДАТЬ ЕМУ ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ»**

**– Медицина для вас – не просто профессия, а семейное дело. За эти годы вы, наверно, накопили большой опыт, а также выработали свои подходы к пациентам. Как начинался ваш путь в медицине?**

– В 1991 году я окончил Кубанский медицинский институт им. Красной армии, жена – Анна Ивановна Фертикова – в 1990 г. По распределению мы получили работу в Центральной районной больнице города Тимашевска Краснодарского края. Супруга 20 лет проработала там акушером-гинекологом. С 2006 по 2016 год я был районным стоматологом и заведующим стоматологического отделения. В 2014-м получил звание заслуженного работника здравоохранения Кубани. В этой больнице я трудился вплоть до 2016 года.

Наша дочь, Мария Олеговна Баженова, тоже связала свою жизнь с медициной:

восемь лет назад она окончила Кубанский медицинский университет и поступила в ординатуру по ортодонтии. Сейчас она также работает в «Премьер-Мед».

Говоря откровенно, мы с супругой и не задумались об открытии полноценного медицинского центра. Но за 30 лет работы у нас появились постоянные пациенты, некоторые лечатся уже поколениями, и я очень хотел оказывать людям качественную помощь на технологическом оборудовании. Городок у нас маленький и многим приходилось ездить в Краснодар, чтобы проконсультироваться у специалиста узкой направленности или, к примеру, поставить зубной имплантат. Мы планировали построить здание и оборудовать там два кабинета медицинской помощи – стоматологический и гинекологический, для чего в

2003 году купили небольшой участок в центре города.

**– Почему всё-таки решили организовать полноценный медицинский центр?**

– Нас убедил архитектор, который разрабатывал проект здания: нужно строить с учётом возможного расширения в будущем. Мы согласились с этим доводом. Кстати, средств на стройку у нас особо не было, но справились своими силами. Все материалы, соответствующие медицинским стандартам, искали и покупали вдвоём с супругой. И в 2011 г. открылся наш медицинский центр, который занял около 350 квадратных. Изначально у нас была получена лицензия на работу стоматолога, гинеколога, терапевта и на ультразвуковую диагностику.



**– Что представляет собой «Премьер-Мед» сегодня?**

– В этом году будет уже 10 лет, как мы ведём свою деятельность. Сейчас у нас много высококлассных специалистов, работающих в разных сферах: врачи ультразвуковой диагностики, кардиолог, лор, невролог, терапевт, остеопат, который, кстати, берётся лечить тяжёлых детей. Также из Краснодара к нам несколько раз в неделю приезжают уролог – кандидат медицинских наук и хирург-имплантолог-стоматолог.

У нас четыре стоматолога, включая детского специалиста. Мы работаем на дорогом европейском оборудовании. Лично я занимаюсь протезированием и сложным удалением зубов. Раньше местные жители зачастую уезжали в Краснодар, чтобы под общим наркозом, к примеру, удалить зубы мудрости или сделать челюстно-лицевые операции. Теперь всё это можно осуществить у нас, так как берёмся за довольно сложные случаи.

Преимущественно у нас работают врачи с высшей категорией, они каждые 2-3 месяца посещают специализированные семинары, а раз в пять лет повышают квалификацию.

Помимо этого, сегодня развиваем другие направления. Так, у нас появились массажист и косметолог.

Кстати, подбором персонала в основном занимается моя жена.

**– Есть ли планы по расширению медицинского центра?**

– Да, у нас большой поток пациентов, хотим привлекать ещё врачей. В дальнейшем планируем открыть свою зуботехническую лабораторию, так как на сегодняшний день приходится ортопедическую работу отправлять в Краснодар в сертифицированную лабораторию. Наличие своей зуботехнической лаборатории позволит нам ускорить сроки и качество протезирования.

Также хотим расширить услуги по детской стоматологии, чтобы лечить малышей под общим обезболиванием. Наши маленькие пациенты часто нуждаются в этом, а в городе, к сожалению, не развито данное направление. Чтобы осуществить поставленную задачу, нам необходимо взять в штат и анестезиолога-реаниматолога. Поэтому будем расширять центр, сделав пристройку на соседнем участке.

Более того, планируем приобрести довольно дорогое оборудование. Например, интраоральный 3D-сканер – устройство для создания цифровых слепков в стоматологии. Также рассматриваем возможность покупки электромиографа – аппарата для стоматологических исследований активности мышц и нервов лица. Подобная техника нам необходима, так как хотим развивать такое направление, как нейромышечная стоматология.

**– Какие ещё инновационные новинки появились в стоматологии за последнее время?**

– Современная тенденция – переход на цифровые технологии, и мы тоже активно движемся в этом направлении. Например, интраоральный 3D-сканер, о котором я говорил, позволяет за несколько часов изготовить коронку на зуб. То есть пациенту нет необходимости ждать, пока техник всё сделает. Подобная модель работы активно внедряется и в имплантации зубов. Распечатка на 3D-принтере специального



шаблона даёт хирургу возможность установить имплантат быстро и правильно. Сейчас пациенту необходимо сделать КТ, чтобы специалист мог рассчитать, под каким углом поставить имплантат. Вариант с 3D-принтером значительно экономит время и ресурсы.

Кстати, благодаря цифровым технологиям все слепки зубов можно хранить в электронном виде, что облегчает ведение архива.

**– В вашем деле важна команда. Какая она у вас?**

– Очень слаженная, все члены команды работают в одном направлении. Зачастую в платных клиниках людей отправляют от одного специалиста к другому, каждый предлагает свой план лечения. Мы не практикуем данный подход. Если случай неординарный, то подключаются все необходимые специалисты и мы решаем задачу. Наша цель – чтобы пациент быстро и качественно получил помощь. У нас один план лечения, в составлении которого участвовала вся команда, и мы поэтапно его реализовываем. Пациенту в данном случае всё предельно понятно.

**– Сейчас существует огромное количество мест, где можно получить сто-**

**матологическую помощь: от частных клиник до отдельных кабинетов в жилых домах. Как не ошибиться при выборе места лечения? На какие факторы следует ориентироваться?**

– Действительно, такая тенденция на рынке сегодня присутствует. Нужно обращать внимание на отзывы других пациентов, на профессионализм, чуткость и внимательность врача. Не только стоматология, но и вообще вся медицина связана с болью, неприятными ощущениями и страхом. Поэтому крайне важно адекват-

но подготовить пациента, особенно если речь идёт о ребёнке. Есть врачи, которые являются большими профессионалами в своём деле, но у них нет контакта с пациентами, они абсолютно не могут найти подход к людям. Я считаю, нужно быть более гибкими в этом плане.

**– Сегодня многие люди предпочитают частные клиники, ведь здесь нет очередей, а персонал всегда приветлив и вежлив. Заметили ли вы, что всё больше пациентов переходит к вам из государственных учреждений?**

– Да, подобный тренд есть. Вы верно сказали: в частных клиниках нет очередей, а наши администраторы – это лицо медицинского центра, поэтому они крайне доброжелательны к пациенту, в отличие от работников регистратуры в поликлиниках.

Но, думаю, не эти факторы сыграли основную роль. Государственные больницы не всегда обеспечены качественными материалами и современным оборудованием. Сегодня люди научились экономить своё время, поэтому им гораздо удобнее прийти в многопрофильный медицинский центр и получить сразу все услуги.

Беседовала Юлия Юдина



## Oleg Fertikov:

“A DOCTOR MUST BE ABLE TO FIND AN APPROACH TO PATIENTS AND SET A POSITIVE ATTITUDE IN THEM”

*– Medicine for you is not just a profession, but a family business. Over the years, you have probably gained a lot of experience and developed your own approaches to patients. How did you start your career in medicine?*

– In 1991, I graduated with honors from the Kuban Medical Institute named after Red Army, my wife – Fertikova Anna Ivanovna – in 1990. After assignment, we got jobs in the Central District Hospital of Timashevsk, the Krasnodar region. The wife worked there for 20 years as an obstetrician-gynecologist. From 2006 to 2016 I was a district dentist and head of the dental department. In 2014 I received the title of Honored Health Worker of the Kuban. I worked in this hospital until 2016.

Our daughter, Maria Olegovna Bazhenova, also engaged in medicine – eight years ago she graduated from the Kuban Medical University and entered the residency in orthodontics. Now she works for Premier-Med as well.

Frankly speaking, my wife and I did not even think about opening a full-fledged medical center. But over 30 years of work, we have had regular patients, some have been treated for generations, and I really wanted to provide people with high-quality help using technological equipment. Our town is small and many had to travel to Krasnodar to consult a specialist with a narrow focus, or, for example, to put a dental implant. We planned to build a clinic

**To** create a multidisciplinary medical center is not an easy task: competition in this market is growing, customers are becoming more selective, so everything in this business must be thought out to the smallest detail. How to create a good dental clinic that both children and adults will love? Why is trust between doctor and patient of any age important? What innovations are being actively introduced in medicine today? These and other questions were answered by Oleg Fertikov, a doctor of the highest category, an honored health worker of the Kuban, a dentist-surgeon, an orthopedist, as well as the director and founder of the Premier-Med medical center in Timashevsk.

and equip two medical aid rooms there – a dental and a gynecological one, for which in 2003 we bought a small plot in the center of the city.

**– Why did you decide to organize a full-fledged medical center?**

– We were convinced by the architect who designed the building project: we need to build, taking into account possible future expansion. We agreed with these arguments. By the way, we didn't have much money for the construction, but we managed it on our own. All materials that meet medical standards were searched for and bought together with my wife. And in 2011, our medical center was opened, which occupied about 350 "squares". Initially, we received a license to provide services of a dentist, gynecologist, therapist and ultrasound diagnostics.

**– What is Premier-Med today?**

– This year we celebrate 10 years since our opening. Now we have many highly qualified specialists working in different fields: doctors of ultrasound diagnostics, cardiologist, ENT, neurologist, therapist, osteopath, who, by the way, treats children with serious problems. Also, a urologist – a candidate of medical sciences and an implant surgeon – dentist come to us several times a week from Krasnodar.

We have four dentists, including a pediatric specialist. We work on expensive European equipment. I personally deal with prosthetics and complex tooth extraction. Previously, local residents often left for Krasnodar to under general anesthesia, for example, to remove wisdom teeth or to have maxillofacial surgery. Now all this can be done with us, as we take on rather complex cases.

Mostly we employ doctors with the highest category, every 2-3 months they undergo specialized seminars, and once every 5 years – advanced training.

In addition, today we are developing other areas. So, we have a massage therapist and a beautician.

By the way, my wife is mainly engaged in recruiting.

**– Are there any plans to expand the medical center?**

– Yes, we have a solid flow of patients, we want to attract more doctors. In the future, we plan to open our own dental laboratory, since today we have to send orthopedic work to a certified laboratory in Krasnodar. Having our own dental laboratory will allow us to speed up the terms and quality of prosthetics.

We also want to expand our pediatric dentistry services to treat babies under general anesthesia. Our little patients often need this, and, unfortunately, this direction

is not developed in the city. To accomplish this task, we need to hire an anesthesiologist-resuscitator. Therefore, we will expand the center by making an extension on an adjacent site.

Moreover, we are planning to purchase rather expensive equipment. For example, an intraoral 3D scanner is a device for creating digital impressions in dentistry. We are also considering the possibility of purchasing an electromyograph – an apparatus for dental studies of the activity of facial muscles and nerves. We need such equipment, since we want to develop such a direction as neuromuscular dentistry.

**– What other innovative novelties have appeared in dentistry recently?**

– The current trend is the transition to digital technologies, and we are also actively moving in this direction. For example, the intraoral 3D scanner, which I talked about, allows you to make a crown on a tooth in a few hours. That is, the patient does not need to wait for the technician to do everything. A similar model of work is being actively implemented in dental implantation. A special template printed on a 3D printer allows the surgeon to install the implant quickly and correctly. Now the patient needs to have a CT scan

so that the specialist can calculate at what angle to place the implant. A 3D printer saves time and resources.

By the way, thanks to digital technologies, all dental impressions can be stored in a digital form, which makes archiving easier.

**– A team is important in your business. What is it like in your clinic?**

– It is very well coordinated, all team members work in the same direction. Often, in paid clinics, people are sent from one specialist to another, and each offers a different treatment plan. We do not practice this approach. If the case is extraordinary, then all the necessary specialists are connected and we solve the problem. Our goal to help any patient quickly and efficiently. We have one treatment plan that the whole team participated in and we are implementing it in stages. In this case, everything is very clear to the patient.

**– Today there are a huge number of places where you can get dental care. From private clinics to private offices in residential buildings. How not to be mistaken when choosing a place of treatment? What factors should one focus on?**

– Indeed, such a trend is present on the market today. You need to pay attention to the reviews of other patients, to the professionalism, sensitivity and attentiveness of the doctor. Not only dentistry, but in general all medicine is associated with pain, discomfort and fear. Therefore, it is extremely important to adequately prepare the patient, especially when it comes to a child. There are some doctors who are great professionals in their field, but they have no contact with patients, absolutely cannot find an approach to people. I think we need to be more flexible in this regard.

**– Today, more and more people prefer private clinics, because there are no queues, and the staff is always friendly and polite. Have you noticed that more and more patients come to you from public medical institutions?**

– Yes, there is such a trend. You said rightly: there are no queues in private clinics, and our administrators are the face of the medical center, so they are extremely patient-friendly, unlike the receptionists in polyclinics.

But, I think, not these factors played the main role. Public hospitals are not always provided with quality materials and modern equipment. Today, people have learned to save their time, therefore, it is much more convenient for them to come to a multidisciplinary medical center and receive all services at once.





Бытует мнение, что с поиском первой работы молодым специалистам порой приходится нелегко. Однако наш герой разрушил подобный стереотип: ещё в студенчестве он устроился на крупное предприятие, а окончив университет, открыл собственное дело.

О том, как появилась идея начать бизнес, о внедрении в производство инновационных технологий и о том, как найти высококлассные кадры, нам рассказал Евгений Smychagin, генеральный директор ООО «Рубин».

**– Ваше предприятие образовано в 2015 году, то есть вы тогда были достаточно молодым специалистом. Как появилась идея создать собственное дело, хватило ли вам опыта для организации бизнеса?**

– Идея открыть свой бизнес появилась ещё во время обучения в университете. Я учился на инженера-механика и, чтобы вникнуть во все нюансы работы производства, сначала пошёл работать на крупное предприятие. Уже в 2015 году, накопив солидный опыт и средства, я начал собственное дело. Первое время мы занимались исключительно ремонтом техники, но затем перешли на собственное производство оборудования и запасных частей. Ежегодно мы принимали на работу персонал, необходимый для развития как производственного, так и научного направления деятельности нашего предприятия. В 2018 году мы получили грант государственной поддержки от Фонда содействия инновациям по программе «Старт». Так с 2018 года на предприятии существует четыре высокотехнологичных рабочих места с достойной заработной платой выше среднего уровня по региону.

Также на сегодняшний день наше предприятие выпускает достаточно большую линейку оборудования и запасных частей к нему. Ряд машин удостоен почётного знака качества «Сделано на Кубани», а разработка «Инновационный пневмосепаратор» имеет почётный знак качества «100 лучших товаров России».

**– Каким планируется дальнейшее развитие бизнеса?**

– Мы идём намеченным путём, ежегодно увеличиваем и расширяем ассортимент выпускаемых товаров и услуг. Также есть планы по развитию инструментальной и станочной базы. Ежегодно мы приобретаем новое или модернизируем старое оборудование, чтобы соответствовать современному развитию техники. Такой подход позволяет нам выпускать



Евгений Smychagin:  
«БЕЗ ДОСТАТОЧНЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ НЕ ПОЛУЧИТСЯ РАБОТАТЬ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА»

более качественные и технологические товары. К тому же есть планы по развитию научной и инновационной деятельности компании, для чего мы ежегодно подаём заявки на получение грантового финансирования, участвуем в выставках, форумах и конкурсах: это способствует развитию предприятия.

**– Какую роль в развитии компании играет ваша семья?**

– «Рубин» – это семейное предприятие, и, конечно, семья в развитии компании играет очень большую роль. Директором по развитию бизнеса является моя мама, а консультантом – мой отец. У нашей семьи накоплен большой опыт в этом плане, так как данным видом деятельности занимаемся на протяжении более 30 лет. За это время уже появились собственные традиции.

**– «Рубин» специализируется на выпуске технологического оборудования и запасных частей для маслозаводов по всей России. А также он изготавливает различное нестандартное оборудование и металлоконструкции по индивидуальным заказам. Расскажите о вашей продукции в целом. С какими сложностями можно столкнуться при разработке оборудования по индивидуальным заказам?**

– Наша компания специализируется на выпуске оборудования, металлоконструкций и запасных частей для масложировых, комбикормовых, элеваторных, пищевых и многих других предприятий. Также мы принимаем оборудование в ремонт. Вся выпускаемая нами техника соответствует необходимым требованиям к оборудованию и имеет соответствующие декларации. Что касается нестандартного оборудования и запасных частей, то к нам обращаются предприятия с техническим заданием на изготовление той или иной машины. Мы рассматриваем возможность изготовления, делаем все необходимые рабочие чертежи и производим оборудование и запасные части. Так мы недавно изготовили сепаратор малой производительности, исходя из потребностей заказчика. Для этого были сделаны специальные чертежи. Как только сепаратор был готов, его установили на предприятии заказчика.

Основными потребителями нашей продукции являются компании Краснодарского края. Но мы работаем по всей территории России, например, у нас были заказы из Татарстана, Воронежской и Курганской областей, Республики Адыгея.

**– Девиз работы компании «Рубин»: «Наше решение – инновации». Какие инновации сегодня внедряются ли в производстве? Используются ли в производстве оригинальные разработки, эксклюзивные технологии?**



– На сегодняшний день у нас существует ряд инновационных кейсов на разных стадиях реализации.

Так, проекты «Новая технология переработки масложировых отходов» и «Инновационный пневмосепаратор», о котором я уже упоминал, полностью реализованы. Разработки внедрены на нескольких масложировых предприятиях и удостоены местных, региональных, всероссийских и международных наград на выставках, форумах и конкурсах.

Проект по глубокой переработке сои и инновационный охладитель для жмыха масличных материалов пока находятся на ранних стадиях разработки. Отмечу, уже есть заинтересованные компании, готовые внедрять у себя на производстве данные инновации. Кстати, все наши инновационные разработки защищены патентами Российской Федерации на изобретение.

**– «Рубин» сотрудничает с научно-исследовательскими и учебными органи-**

**зациями. Этот факт помогает найти высококлассные кадры для работы на предприятии?**

– Специалистов находить достаточно сложно. Иногда приходится нанимать людей с базовыми навыками работы и обучать их уже на предприятии исходя из специфики нашей работы. Также мы берём студентов выпускных курсов на практику, и если они проявляют себя, то предлагаем им уже постоянную работу.

На сегодняшний день в компании 10 сотрудников, которые трудятся у нас на постоянной основе. Но с учётом заказов, которые появляются, набираем сотрудников под конкретные проекты. И конечно, планируем расширяться в ближайшее время.

**– Вам ещё нет 30 лет, а вы уже занимаетесь наукой, преподаете и ведёте успешный бизнес. Как удаётся всё совмещать?**

– Теория и практика всегда очень тесно связаны, и одно невозможно без другого. Многие теоретические вопросы помогают в решении практических задач производства и развития бизнеса. Для своего дела большую роль играют практические знания, так как они помогают зарабатывать и получать прибыль. А необходимый фундамент для этого – теоретическая база. Без достаточных теоретических знаний не получится работать в нашем направлении.

Также преподавательская деятельность позволяет идти в ногу со временем, узнавать все современные тренды и новинки в сфере оборудования для производства. Это помогает мне рассчитывать возможность внедрения техники на своих мощностях.

Подготовила Юлия Юдина





**There is an opinion that young professionals sometimes have a hard time looking for their first job. However, our hero broke this stereotype: while still a student, he got a job at a large enterprise, and after graduating from the university, he opened his own business. Evgeniy Smychagin, CEO at Rubin LLC, told us about how the idea of starting a business appeared, about the introduction of innovative technologies into production and how to find high-quality personnel.**

*- Your company was founded in 2015, that is, you were a fairly young specialist then. How did you get the idea to create your own business, did you have enough experience to organize your business?*

- The idea to open my own business appeared while studying at the university. I studied to be a mechanical engineer, and in order to understand all the nuances of production, I first went to work for a large enterprise. Already in 2015, having accumulated solid experience and funds, I started my own business. At first, we were engaged exclusively in the repair of equipment, but then we switched to our own production of equipment and spare parts. Every year we employed the personnel necessary for the development of both the production and scientific units of our enterprise. In 2018, we received a State Support Grant from the Innovation Promotion Fund under the START program. So, since 2018, the company has four high-tech jobs, with decent wages above the average for the region.

Also, today our company produces a fairly large line of equipment and spare parts for it. A number of machines were awarded the honorary quality mark "Made in the Kuban", and our development – the innovative pneumatic separator – has the honorary quality mark "100 best goods of Russia".

*- What are the plans for further business development?*

- We are following the planned path, annually increasing and expanding the range of products and services produced. There are also plans to develop a tool and machine tool base. Every year we purchase new or modernize old equipment to keep up with the latest developments. This approach allows us to produce better quality and technological goods. There are also plans for the development of scientific and innovative activities of the enterprise, for which we annually apply for grant funding, participate in exhibitions, forums and competitions, which contributes to the development of the enterprise.

*- What role does your family play in the development of the company?*

- Rubin is a family business and, of course, the family plays a very important role in the development of the company. My mother is the Director of Business Development and my father is the consultant. Our family has accumulated a lot of experience in this regard, since we have been engaged in this type of activity for over 30 years. During this time, our own traditions have already appeared.

*- Rubin specializes in the production of technological equipment and spare parts for oil factories throughout Russia. It also manufactures various non-standard equipment and metal structures for*

Evgeniy Smychagin:

**"IT WON'T BE POSSIBLE TO WORK IN THE FIELD OF PRODUCTION WITHOUT SUFFICIENT THEORETICAL KNOWLEDGE"**



**individual orders. Tell us about your product in general. What difficulties can you face when developing custom-made equipment?**

– Our company specializes in the production of equipment, metal structures and spare parts for fat and oil, feed, elevator, food and many other enterprises. We also accept equipment for repair. All the equipment we manufacture meets all the necessary equipment requirements and has the appropriate declarations. As for non-standard equipment and spare parts, enterprises contact us with a technical assignment for the manufacture of a particular machine. We consider the possibility of manufacturing, make all the necessary working drawings and manufacture equipment and spare parts. So, we have recently manufactured a small capacity separator based on customer needs. For this, special drawings were made. Once the separator was ready, it was installed at the customer's site.

The main consumers of our products are companies from the Krasnodar region. But we work throughout Russia, for example, we had orders from Tatarstan, Voronezh and Kurgan regions, the Republic of Adygea.

**– The motto of the Rubin company is “Our solution is innovation”. What innovations are being introduced in production today? Do you use original developments and exclusive technologies in production?**

– Today we have a number of innovative cases at different stages of implementation.

Thus, the project “New technology for processing fat and oil waste” and “Innovative pneumatic separator”, which I have already mentioned, have been fully implemented. The developments have been introduced at several oil and fat enterprises and have been awarded local, regional, All-Russian and international awards at exhibitions, forums and competitions.

A soybean deep processing project and an innovative cooler for oilseed cake are still in the early stages of development. I would like to note that there are already interested companies



ready to introduce these innovations in their production. By the way, all our innovative developments are protected by patents of the Russian Federation for inventions.

**– Rubin cooperates with research and educational organizations. Does this fact help to find high-quality personnel to work in the enterprise?**

– It is rather difficult to find specialists. Sometimes we have to hire people with basic work skills and train them already at the enterprise, based on the specifics of our work. We also take graduate students for practice, and if they show themselves, then we offer permanent work.

Today the company has 10 employees who work with us on a permanent basis. But based on the orders that appear, we recruit employees for specific projects. And, of course, we plan to expand in the near future.

**– You are under 30, and you are already engaged in science, teaching and running a successful business. How do you manage to combine everything?**

– Theory and practice are always very closely related and one thing is impossible without the other. Many theoretical questions help in solving practical problems of production and business development. Practical knowledge plays an important role in one's business, as it helps to earn and make a profit. And the necessary foundation for this is the theoretical basis. Without sufficient theoretical knowledge, it will not be possible to work in our direction.

Also, teaching activity allows you to keep up with the times, to learn about all modern trends and novelties in the field of equipment for production. This helps me to calculate the possibility of introducing technology at my facilities.

Prepared by Yulia Yudina

## Елена Мартынова: «Образование ребёнка по системе Монтессори – выбор смелых и умных родителей»



Метод Марии Монтессори, который предполагает саморазвитие ребёнка, произвёл в начале XX века настоящий фурор. По сей день эта система остаётся невероятно актуальной: в стране открываются подобные центры, а многие родители применяют методику в домашних условиях. Однако нашу героиню отличает важное преимущество: она создала услуги, которых не хватало ей самой. Елена Мартынова, владелица Монтессори-центра «Жемчужинки» во Фрязино, рассказала о том, как открыла детский центр для своих сыновей, как система помогает развиваться ребёнку, и о планах на будущее.

– **Монтессори-центр «Жемчужинки» открылся в 2012 году. Расскажите, как началась ваша история в Монтессори-педагогике?**

– Я не планировала открывать своё дело. Будучи юристом по образованию, трудилась в большой корпорации, а супруг занимался строительным бизнесом. Но жизнь вносит свои коррективы: у младшего сына при рождении обнаружили проблемы со здоровьем. Мы поняли, что не готовы отдать ребёнка в дошкольное муниципальное учреждение, и приняли решение создать свой центр. Мы с супругом совершенно случайно наткнулись на подходящее помещение и за 1,5 месяца сделали там ремонт. Первое время центр посещали шесть детей, двое из которых – наши, и с ними работали три педагога. Как такового бизнес-плана на тот момент не было, мы отталкивались от своих потребностей, набивали шишки и приобретали опыт.

За восемь лет «Жемчужинки» разрослись до двух центров, а в апреле прошлого года получили лицензию на дополнительное образование.

Кстати, мы пробовали работать в разных юридических формах и сегодня остановились на ООО, что даёт родителям возможность оплачивать услуги материнским капиталом и получать налоговый вычет за образовательные услуги.

– **Сегодня в центре есть группа «Вместе с мамой» (для детей от 9 месяцев до 3 лет), следующий этап – тодлеры (от 1,8 года до 3,5 лет), далее – группа для детей от 3 до 6 лет и продлёнка. Как построена система обучения?**

– Самые маленькие посещают полтора-два часа занятия вместе с мамой несколько раз в неделю. В тодлер-группу ребята приходят ежедневно, отрываются от мамы и учатся самостоятельности. В группе для детей от трёх до шести лет дети начинают читать и писать, значительно расширяют словарный запас, изучают устройство мира вокруг, учатся взаимодействовать друг с другом.

– **Как появилась идея создать группу продлённого дня?**

– Совершенно случайно, когда старший сын пошёл в школу и мне было трудно забирать его, делать с ним уроки и одновременно работать. С появлением этого направления моя жизнь стала намного легче. Гениальность продлёнки в том, что работающие мамы вечером забирают ребёнка уже со сделанными уроками. И вечером семья может просто хорошо проводить время, а не выполнять домашнее задание, когда все уже устали. Более того, ребёнок весь день под присмотром.

– **Вы говорили, что планируете открыть и начальную школу. Как для ребят будет решаться вопрос с обычной школой и аттестацией?**

– Первые просьбы создать класс для семейного обучения школьников появились у родителей два года назад. Это форма альтернативного образования, когда ученики прикрепляются к общеобразовательной школе, но не посещают её, ежедневно занимаясь, к примеру, в нашем центре. По итогам обучения они проходят аттестацию. Жалею, что я не рискнула создать такой класс, когда младший сын пошёл в школу. Меня остановило отсутствие большого потока желающих. Сегодня тех, кто по каким-либо причинам не хочет отдавать ребёнка в общеобразовательную систему, становится всё больше. Сейчас я уверена: Монтессори-образование – это выбор смелых и умных родителей.

В данный момент мы занимаемся поиском помещения, которое подойдёт по всем критериям для организации школьного пространства. Я искренне хочу создать среду, где материал преподносят интересно и желание учиться только растёт.

– **Пользуетесь ли вы поддержкой местных властей как социально ориентированный предприниматель?**

– Неоднократно. Нас поддерживают как областные, так и муниципальные власти. Первую субсидию центр получил в 2013 году, благодаря чему мы смогли выкупить помещение, находящееся в муниципальной собственности.

Затем была субсидия от городского округа Фрязино – мы погасили расходы на аренду и коммунальные платежи во втором центре. В этом году получили поддержку от Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области, что помогло нам сохранить рабочие места во время пандемии.

Также воспользовались беспроцентным займом, на который приобрели дорогостоящее оборудование. Например, географический комод и большой стенд, позволяющий ребёнку понять, что такое квадрат числа. Если в обычной школе подобные вещи объясняют довольно абстрактно, то в методике Монтессори всё показывают наглядно.

Беседовала Юлия Юдина





Elena Martynova:  
**“Educating your child according to the Montessori system is the choice of courageous and smart parents”**



**M**aria Montessori’s method, which involves the self-development of a child, made a real sensation at the beginning of the 20th century. To this day, the system remains incredibly relevant: such centers open throughout the country, and many parents apply the method at home. However, our protagonist is distinguished by an important advantage – she has created services which she herself missed. Elena Martynova, owner of the Zhemchuzhinki Montessori center in Fryazino, told us how she opened a child center for her sons, how the system helps with the development of children and what are her plans for the future.

– *The Zhemchuzhinki Montessori Center opened in 2012. Can you tell us how your story of Montessori pedagogy began?*

– I didn’t plan to open my own business. I was a lawyer by education and I worked in a big corporation while my husband dealt with construction business. Then life made its adjustments: my youngest son was born with some health problems. We realized that we were not ready to give the child in the municipal preschool, and decided to create our own center. My husband and I accidentally came across a suitable facility and within 1.5 months we renovated it. At the beginning the center was attended by six children, two of whom were ours and there were three teachers working with them. At that time there was no business plan, we were guided by our own needs, and, by trial and error, gaining experience.

In eight years, Zhemchuzhinki grew into two centers. Last April we got a license for additional education.

By the way we tried to work in different legal forms and today we settled on limited liability company which gives parents an opportunity to pay for services using maternity capital and to get a tax deduction for educational services.

– *Today the center has a group “Together with my mom” (for children from 9 months*

*to 3 years), the next stage is toddlers (from 1,8 years to 3,5 years), then there is a group for children from 3 to 6 years and after-school class. How is the education system structured?*

– The youngest children attend 1.5-hour classes with their mother several times a week. In the toddler group, children come every day, they get separated from their mother and learn to be independent. In the group for children from 3 to 6 years old, children begin to read and write, they significantly expand their lexicon, learn the world around them, and learn to interact with each other.

– *How was the idea for the after-school class born?*

– Quite by chance, when my eldest son went to school and it was difficult for me to take him, do homework together and to work at the same time. With the advent of this direction, my life became much easier. The genius of after-school classes is that working moms take their kids in the evening with their homework is already done. In the evening a family can just have a good time, instead of doing homework when everyone is already tired. What’s more, the child is supervised all day.

– *You said you plan to open an elementary school as well. How will the issue of regular school and assessment be resolved?*

– The first requests to create a class for family schooling came from parents two years ago. This is a form of alternative education, when students are attached to a regular school, but do not attend it, studying daily, for example, in our center. At the end of the training they are assessed. I regret that I did not risk creating such a class when my youngest son started school. I was stopped by the lack of a large flow of applicants. Today there are more and more people who, for whatever reason, do not want to send their child to the conventional school system. Now I am sure: Montessori education is the choice of courageous and smart parents.

At the moment, we are searching for a room that meets all the criteria for a school space. I truly want to create an environment where the material is presented in an interesting way and the desire to learn only intensifies.

– *Do you get support from the local authorities as a social entrepreneur?*

– Regularly. We are supported by both regional and municipal authorities. The center received its first subsidy in 2013, thanks to which we were able to buy premises owned by the municipality.

Then there was a subsidy from the city district of Fryazino – we paid off the rent and utility bills in the second center. This year we received support from the Ministry of Investment, Industry and Science of the Moscow region, which helped us keep our jobs during the pandemic.

We also took advantage of an interest-free loan to buy expensive equipment. For example, a geographic “dresser” and a big stand which allows a child to understand what the square of a number is. While such things are explained rather abstractly at an ordinary school, the Montessori method shows everything visually.

The interview was taken by Yulia Yudina



**М**ы все привыкли «доверять, но проверять» согласно народной мудрости. Однако современный мир меняется с огромной скоростью и есть сферы деятельности, на которые стоит взглянуть свежим взглядом, например аутсорсинг. Для многих владельцев бизнеса непривычна мысль о том, что вникать в тонкости новых законов и бухгалтерии больше не нужно. Высокоточные специалисты сами разберутся с отчётностью предприятия, сняв эту головную боль с собственника компании. О том, почему современный бухгалтер должен быть в тренде, о любви к профессии и о подготовке кадров нам рассказала Ирина Смирнова, член ТПП городского округа Домодедово, эксперт по налоговым рискам, безопасности бизнеса и международным стандартам финансовой отчётности, а также основатель сообщества «Лига защиты бизнеса», управляющий партнёр и генеральный директор ООО «Ваш Бухгалтер».

## Ирина Смирнова:



«У наших клиентов нет необходимости глубоко вникать в бухгалтерию – они тратят время на развитие своего бизнеса и растут в десятки раз быстрее»

**– Ваша компания предлагает услуги в области бухгалтерского, налогового и кадрового учёта, к тому же вы оказываете юридическое сопровождение и аудит. Как строился и развивался ваш бизнес?**

– Ещё в юности я знала, что буду заниматься именно этим, чувствовала, что это моё призвание. Основание собственной компании было логичным шагом для меня: к тому времени накопился внушительный багаж знаний. Свою первую должность главного бухгалтера я получила, едва мне стукнуло 20 лет, а «Ваш Бухгалтер» мы основали, когда мне исполнилось 23 года. Дело я открыла вместе со своим партнёром Евгенией Поляковой. Кстати, она – супруга моего клиента, который настолько поверил в меня, что сам предложил эту идею. Первоначальные вложения составили 200 тыс. руб. Мы арендовали небольшой кабинет, площадью около 16 кв. м, в стареньком двухэтажном бизнес-центре в Домодедово и уже через два месяца заработали первые 40 тыс. руб. Это было настоящее счастье!

На данный момент мы решаем вопросы, связанные с ликвидацией и банкротством предприятий, участвуем в судах, защищая наших клиентов, помогаем получить медицинскую и образовательную лицензии, а также лицензию на продажу алкоголя. Наши юристы успешно справляются с самыми сложными задачами, представляете, 500 млн руб. выиграно в судах именно ими. В общей сложности мы вернули из бюджета 150 млн руб. Впечатляющие суммы, правда? Я этим очень горжусь.

На сегодняшний день у нас два офиса:

в Домодедово и в Москве, на Бауманской. В планах – появление ещё одного филиала. Кстати, интересная цифра – оборот всех наших клиентов более 5 млрд руб.

**– Я знаю, что у вас есть и обучающий центр. Расскажите о нём.**

– Центр основан на базе нашей компании, есть лицензия на дополнительное профессиональное образование. Рассказываем о профессии бухгалтера с нуля, обучение прошло уже более двух тысяч человек. А совсем скоро стартует группа онлайн-обучения, которую могут посетить люди из разных уголков нашей страны и зарубежья.

**– Вы также основатель и идеолог сообщества собственников аутсорсинговых организаций «Лига защиты бизнеса». Что это за сообщество?**

– Основная проблема в том, что на рынке много неквалифицированных специалистов. Они сильно портят нам репутацию. Я вижу свою миссию в том, чтобы изменить эту нишу, создав сообщество аутсорсинговых организаций, где работают настоящие профессионалы, чтобы у собственников бизнеса в нашей стране повысилось доверие к этому направлению.

В лиге самые лучшие специалисты разного профиля расскажут про новые законы, поделятся бесценным опытом не только в сфере налогового учёта. У нас будут специалисты по продвижению и PR, маркетологи, психологи, коучи и бизнес-тренеры. Также я поделюсь своим 10-летним опытом, как нужно руководить и строить бизнес, чтобы это приносило не только

прибыль, но и удовольствие. Участие в сообществе платное, но стоимость очень невелика, потому что даст квантовый рост в бизнесе и жизни.

**– Что самое важное в этом бизнесе?**

– Я считаю, есть пять качеств успеха: талант, трудолюбие, усидчивость, вежливость и любовь к своему делу. Например, я искренне переживаю за каждого, кто обратился к нам. Также важно всегда оставаться на стороне клиента. Попадая к нам, собственники бизнеса буквально забывают обо всех вопросах, связанных с бухгалтерией. Один мой клиент сказал: «Я счастлив, что вообще ничего не знаю о бухгалтерии». Для меня это самая лучшая оценка. Владелец компании должен заниматься продвижением своего бизнеса, а не цифрами. А мы, как представители сферы услуг, позаботимся, чтобы предприятие приносило прибыль.

Часто я сама обзваниваю собственников и рассказываю, какие субсидии и преференции от государства они могут получить.

**– То есть современный бухгалтер должен хорошо ориентироваться в информационном пространстве?**

– Безусловно. Мир настолько изменился, что бухгалтер стал специалистом, который оперативно реагирует на все тренды, изменения в законах и ежедневно получает максимум актуальной информации. Если же он просто аккуратно считает цифры, это не бухгалтер, а «счетовод».

Подготовила Юлия Юдина



## Irina Smirnova:

“Our clients do not need to delve deeply into accounting – they spend time developing their business and grow dozens of times faster”

**W**e are all accustomed to “trust but verify,” according to popular wisdom. However, the modern world is changing at a tremendous speed and there are areas of activity that are worth taking a fresh look at, for example, outsourcing. Many business owners are not accustomed to the idea that they no longer need to delve into the intricacies of new laws and accounting. Highly qualified specialists will deal with the reporting of the enterprise themselves, removing this headache from the owner of the company.

Irina Smirnova, a member of the Chamber of Commerce and Industry of the city of Domodedovo, an expert on tax risks, business security and international financial reporting standards, told us about why a modern accountant should be in trend, about love for the profession and about personnel training. She is the founder of the Business Defense League, managing partner and CEO at Vash Bukhgalter LLC.

*– Your company offers services in the field of accounting, tax and personnel accounting, you also provide legal support and audit. How was your business built and developed?*

– Even in my youth, I knew that I would do just this, I felt that this was my calling. The founding of my company was a logical step for me – by that time I had accumulated an impressive store of knowledge. I got my first position of chief accountant when I was just 20 years old. We founded Vash Bukhgalter when I turned 23. I started this business together with my partner Evgenia Polyakova. By the way, she is the spouse of my client, who believed in me so much that he suggested this idea himself. The initial investment amounted to 200 thousand rubles, we rented a small office with an area of about 16 sq. m in an old two-story business center in Domodedovo. And in two months the first 40 thousand were earned. It was real happiness!

At the moment, we are solving issues related to the liquidation and bankruptcy of enterprises, we participate in courts, defending our clients, we help to obtain medical and educational licenses, as well as a license to sell alcohol. Our lawyers successfully cope with the most difficult tasks, imagine, 500 million rubles were won in courts by our lawyers. In total, we have returned 150 million rubles from the budget. Impressive amounts, right? I'm very proud of this.

Today, we have two offices: in Domodedovo and in Moscow near Baumanskaya. The

plans include one more branch. By the way, there is an interesting figure – the turnover of all our clients is more than 5 billion rubles.

*– I know that you also have a training center. Tell us about it.*

– The center is based on our company, there is a license for additional professional education. We are talking about the profession of an accountant from scratch, more than 2 thousand people have already been trained. And very soon, an online training group will start, which can be visited by people from different parts of our country and abroad.

*– You are also the founder and ideologist of the Business Defense League, a community of owners of outsourcing organizations. What is this community?*

– The main problem is that there are many unskilled specialists on the market. They ruin our reputation a lot. I see my mission in changing this niche by creating a community of outsourcing organizations, where real professionals work, so that business owners in our country increase confidence in this direction.

In the “League” the best specialists of various profiles will talk about new laws, share invaluable experience not only in the field of tax accounting. We will have promotion and PR specialists, marketers, psychologists, coaches and business trainers. I will also share my 10 years of experience in how to manage and build a business so that it brings not only profit, but also pleasure. Participation

in the community is paid, but the cost is very low, because it will give quantum growth in business and life.

*– What's the most important thing in this business?*

– I believe there are 5 qualities of success: talent, hard work, perseverance and luck. And love for what you do. For example, I sincerely worry about everyone who contacted us. It's also important to always stay on the client side. Coming to us, business owners literally forget about all the issues related to accounting. One client of mine said, “I'm happy that I don't know anything about accounting at all.” This is the best assessment for me. The owner of the company should be engaged in promoting their business, not in numbers. And we, as representatives of the service sector, will make sure that the company is profitable.

I often call the owners myself and tell them what subsidies and preferences they can get from the state.

*– That is, a modern accountant should be well versed in the information space?*

– Certainly. The world has changed so much that an accountant has become a specialist who promptly responds to all trends, changes in laws and receives maximum of relevant information every day. If they just accurately count the numbers – they are not accountants, but “bookkeepers”.



## Ольга Гершензон:

«Наша цель – упростить и удешевить доступ к изображениям Земли из космоса»

**П**олучить и обработать данные с космических спутников кажется трудновыполнимой задачей. Однако наша героиня считает, что сегодня обучиться этим навыкам под силу каждому школьнику. Ольга Гершензон, председатель совета директоров инженерной компании «Лоретт», а также основатель компании «СканЭкс», рассказала, почему в последнее годы она сосредоточилась на образовательной отрасли и как умение обрабатывать геопространственные данные может помочь во всех сферах жизни.

**– Российская компания «Лоретт» упрощает доступ к снимкам Земли из космоса. Как семейное дело превратилось в инновационную компанию?**

– Мы с моим мужем и партнёром Владимиром Гершензоном, выпускником МФТИ по специальности «радиофизика», кандидатом физико-математических наук, уже несколько десятилетий ведём работу в этом направлении: 30 лет назад начали развивать компанию «СканЭкс», которая в настоящее время является одной из ведущих на рынке съёмки Земли из космоса российских компаний. В 2017 году мы открыли компанию «Лоретт» (lorett.org); получили грант ФРИИ, куда пришли, чтобы выбрать наиболее обещающую нишу для внедрения; разработали новую станцию приёма космической информации, которую назвали «Лоретт» (от LoReTT – Local Real Time Tool). Проект является естественным продолжением нашей миссии – демократизации доступа к изображениям Земли из космоса путём упрощения, ускорения и удешевления. В настоящий момент для нас одно из самых интересных направлений – внедрение наших систем в образование, но оно же самое сложное и самое затратное...

Подобного предложения на мировом рынке нет, что подтверждено полученным нами патентом. Аппаратно-программные комплексы (станции приёма) спутникового мониторинга «Лоретт» и «Лентикулярис» (тоже наш продукт – комплекс для приёма данных с метеоспутников) на сегодня не имеют аналогов по соотношению «цена – качество – габариты».

Итак, есть аппаратно-программные комплексы, которые могут внедряться в образовательные и инновационные проекты в трёх направлениях:

– конструктор для инженерного образования;

– инструмент обеспечения доступа к данным сверхвысокого пространственного разрешения для организации проектной деятельности с применением данных реального времени;

– инструмент для разработки сервисов и/или мобильных приложений, он может функционировать как наполнение смеж-

ных центров коллективного пользования или через отечественные и международные хакатоны.

**– С какого возраста школьники могут начинать работать со снимками?**

– Мы уверены, что с младших классов. Никогда не рано полюбить свою планету и относиться к ней как к общему космическому кораблю. Уже в старших классах ребята принимают и обрабатывают изображения.

Раньше мы смотрели на эти проекты как на дополнительное образование, но теперь в рамках работы инженерных классов возможно более широкое внедрение таких механизмов в образовательный процесс.

**– В 2019 году вы провели российский конкурс для школьников «Бельки-2019». Участники работали с космическими снимками акватории Белого моря, чтобы обнаружить на льдах места залёжек детёнышей гренландского тюленя, и передавали эту информацию государственным органам для корректировки движения судов в обход животных. Дети были впечатлены проектом?**

– Да, но нас ученики впечатлили сильнее! Ребята пошли даже дальше, чем мы могли от них ожидать. Их волновали дальнейшая судьба бельков и такие вопросы, как «почему данные технологии не внедрены на государственном уровне, чтобы постоянно мониторить подобные процессы?». Я вижу нашу цель не в том, чтобы дети освоили технологии, а в том, чтобы почувствовали – нет ничего невозможного.

**– Вы проводите разные мастер-классы и образовательные мероприятия. А как внедряете их в школы?**

– Если говорить о дополнительном образовании, то мы придумали простой вводный урок «Достучаться до небес», или «Поймать спутник», на котором дети узнают, что такое спутники, как они летают, какая нужна технология, чтобы принять, обработать сигнал и показать его на экране, а также каким образом распространить обработанную информацию. Те, кто заинтересуется более глубокими знаниями, могут и дальше изучать эти вопросы вместе с нами.

Основная проблема сегодня – как внедрить проекты в общую образовательную систему. У нас сейчас несколько партнёров, которые тоже об этом задумались, и мы видим несколько путей решения задачи. Например, есть проектные дни, посвящённые науке, когда школьники освобождаются от уроков и слушают целый курс лекций или участвуют в мастер-классах.

Мы считаем, любая школа может позволить себе такие занятия – главное, чтобы были вовлечённые учителя.

Дело в том, что сегодня геопространственные данные интегрированы практически во все сферы жизни. И если ребёнок научится с ними работать, то будь он в будущем хоть юристом или экономистом, у него большое будущее.

**– Как подобные навыки можно использовать, например, в юриспруденции?**

– Сейчас огромная юридическая практика связана с использованием космической съёмки. Например, эти данные помогают понять, когда было построено то или иное здание. Те адвокаты, которые понимают технологии, легко заказывают соответствующую экспертизу и предоставляют суду документы. У снимка со спутника есть метаданные, на нём видно, где и какие изменения произошли, и эти факторы являются серьёзным судебным или судебным материалом.

### СПРАВКА

ПРОЕКТ «ЛОРЕТТ» (LORETT) – АППАРАТНО-ПРОГРАММНЫЙ КОМПЛЕКС СПУТНИКОВОГО МОНИТОРИНГА, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЙ ДЛЯ ПРИЁМА И ОБРАБОТКИ ЦИФРОВОЙ ИНФОРМАЦИИ, ПЕРЕДАВАЕМОЙ С ИСКУССТВЕННЫХ СПУТНИКОВ ЗЕМЛИ, НАХОДЯЩИХСЯ НА НИЗКИХ ОКОЛОЗЕМНЫХ ОРБИТАХ.



**R**eceiving and processing data from space satellites seems to be a daunting task. However, our heroine believes that today every schoolchild can learn these skills. Olga Gershenzon, Chairman of the board of directors of the engineering company Loret, and also the founder of ScanEx, told us why in recent years she has focused on the educational industry and how the ability to process geospatial data can help in all spheres of life.

## Olga Gershenzon:

“Our goal is to simplify access to images of the Earth from space while making it cheaper”

*– The Russian company Loret makes it easier to get images of the Earth from space. How did the family business become an innovative company?*

– My husband and partner Vladimir Gershenzon, a graduate of the Moscow Institute of Physics and Technology with a degree in radiophysics, a candidate of physical and mathematical sciences, and I have been working in this direction for several decades: we began to develop ScanEx 30 years ago, which is currently one of the leading companies on the market for Earth imaging from space among Russian companies. In 2017, we opened Loret (lorett.org); received a grant from IIDE, where we came to select the most promising niche for implementation; developed a new station for receiving space information, which was named Loret (from LoReTT – Local Real Time Tool). The project is a natural continuation of our mission – to democratize access to images of the Earth from space by making it simpler, faster and cheaper. At the moment, one of the most interesting areas for us is the implementation of our systems in education, but it is also the most difficult and most costly...

There is no such offer on the world market, which is confirmed by the patent we received. Hardware and software complexes (receiving stations) for satellite monitoring Loret and Lentikularis (also our product – a complex for receiving data from meteorological satellites) have no analogues in terms of the “price-quality-scale” ratio today.

So, there are hardware and software systems that can be implemented in educational and innovative projects in three areas:

- a constructor for engineering education;
- a tool for providing access to data of ultra-high spatial resolution for organizing project activities using real-time data;
- a tool for developing services and/or mobile applications; it can function as filling related centers for collective use or through domestic and international hackathons.

*– At what age can students start working with images?*

– We are sure that from the elementary levels. It’s never too early to love your planet and treat it like our spaceship. Already in high school, children receive and process images.

Previously, we looked at these projects as additional education, but now, as part of the work of engineering classes, a wider introduction of these mechanisms into the educational process is possible.

*– In 2019, you ran the Belki 2019 Russian competition for schoolchildren. Participants worked with satellite images of the White Sea to find harp seal pups on the ice and passed this information to government agencies to correct the movement of ships bypassing animals. Were the kids impressed with the project?*

– Yes, but the students impressed us even more! The guys went even further than we could expect from them. They were worried about the fate of the seals and such questions as why these technologies were not introduced at the state level to constantly monitor such processes? Our goal is not to help children to master technology, but to help them feel that nothing is impossible.

*– You conduct various master classes and educational activities. How do you implement them in schools?*

– If we talk about additional education, then we came up with a simple introductory lesson – Dostuchatsya do Nebes (“Knocking on the sky”), or Poymat Sputnik (“Catch a satellite”), in which children will learn what satellites are, how they fly, what technology is needed to receive, process the signal and show it on the screen, as well as how to disseminate the processed information. Those who are interested in deeper knowledge can further explore these issues with us.

The main problem today is how to integrate projects into the general educational system.

We now have several partners who have also thought about this, and we see several ways to solve this problem. For example, there are project days dedicated to science, when students are exempt from lessons and listen to a whole course of lectures or participate in master classes.

We believe any school can afford such classes – the main thing is to have teachers involved.

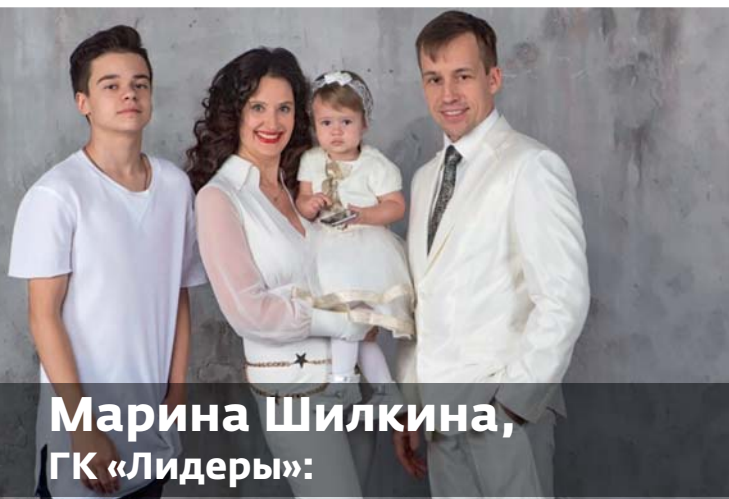
The fact is that today geospatial data is integrated into almost all spheres of life. And if children know how to work with them, then whether in the future they are a lawyer or an economist, they have a great future.

*– How can such skills be used, for example, in law?*

– Nowadays, a huge legal practice is associated with the use of satellite imagery. For example, this data helps to understand when a particular building was built. Those lawyers who understand technology can easily order the appropriate expertise and provide the court with documents. The satellite image has metadata, it shows where and what changes have occurred, and these factors are serious pre-trial or judicial materials.

### REFERENCE

THE LORETT PROJECT (LORETT) IS A LABORATORY HARDWARE AND SOFTWARE COMPLEX FOR SATELLITE MONITORING DESIGNED TO RECEIVE AND PROCESS DIGITAL INFORMATION TRANSMITTED FROM ARTIFICIAL EARTH SATELLITES LOCATED IN LOW EARTH ORBITS.



**Марина Шилкина,  
ГК «Лидеры»:**

## «СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС? НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО!»

*– Марина Александровна, в значительной части российского бизнес-общества бытует мнение, что семейный бизнес – скользкая стезя: гораздо удобнее строить собственное дело, руководствуясь формальными, деловыми отношениями, нежели родственными чувствами. И что такое втройне сложно, если бизнесом «рулит» женщина. Но вы всем своим опытом это опровергаете. Как вам удаётся?*

– Меня тоже часто спрашивают: «Как можно ужиться с мужем, с которым ты строишь совместный бизнес?», «Как можно при деловых отношениях не повздорить с братом?», «Как можно с отцом заниматься бизнесом?» Отвечаю: «Легко и просто, если ты любишь свою семью и в бизнесе следуешь тем же принципам, что и в личной жизни, стремишься сохранить тёплые отношения с родными!»

Конечно, нужно учитывать, что родственники, работающие с тобой, иногда вынуждены тебе подчиняться. Ведь директор компании всё-таки я. И как руководитель, я должна принимать ключевые решения.

Но тут важно не быть авторитарным «цербером», который «как сказал, так и будет!» Если ты в жизни не стремишься понять мотивы поступков людей, не принимаешь их право на решения, у тебя и семьи-то никакой не будет!

Для женщины в приоритете – ценность семьи, сохранение тёплых отношений с мужем, родителями и детьми. Тут важно умение принимать позиции другой стороны, иногда уметь уступить, поступить так, как хочется тебе, во имя сохранения семьи и во благо её будущего.

Наиболее простое решение – то, которое принимают многие бизнесвумен, го-

воря: «Нет столь сильного человека, с которым я могла бы соединить свою жизнь, поэтому я одна, такая гордая, тащу на себе этот крест!» И я добавлю: «А ночью от одиночества плачу в подушку...»

Самая большая заслуга женщины-предпринимателя – способность дать членам своей семьи возможность реализоваться в тех направлениях общего дела, где они органично себя чувствуют и по-настоящему разбираются.

Я во многих интервью говорила про своего папу, Предпринимателя с большой буквы, рассказывала, как он мне помогал, как учил бизнесу. Не только наставлял и направлял, но и давал возможность и свободу в принятии решений, выборе интересных проектов, развивал творческий подход к делу и мою самобытность. Известно, что человек несвободный, зажатый во всевозможные рамки, не может быть ни хорошим руководителем, ни исполнителем!

Поэтому главное, что мне дали родители – свободу выбора во всём. Мама научила меня быть женщиной, оберегать свою семью. Ну и конечно, вести хозяйство. Я, например, прекрасно готовлю, уделяю этому время, несмотря на все бизнес-проекты, и обожаю это делать благодаря маме. Она научила меня со вкусом одеваться, выдерживать стиль, и теперь я учу этому своих детей.

Папа – мой очень близкий человек, гуру, наставник, ради одобрения которого я всегда готова была развиваться и достигать новых вершин.

И я думаю, что семейный бизнес – это прежде всего мощное объединение людей, связанных единым духом и порывом, людей, которым нравится быть вместе и принимать решения сообща. Это команда

**М**арина Шилкина, профессиональный психолог, педагог, юрист, общественный деятель, лауреат всероссийских конкурсов и премий и успешный предприниматель, руководит сетью частных детских садов и школ ГК «Лидеры». В школах группы компаний учатся 700 человек, а детские сады посещают 1200 детей. Создавать свои образовательные проекты Марина начала более 15 лет назад с первого в Самаре частного детского сада, названного в честь сына «Филиппок». Так что бизнес Марины семейным был с самого основания, с идеи. Сейчас Филиппу 18 лет, он активно помогает маме в реализации новых проектов, в частности развивает уникальный проект по созданию личных, закрытых сайтов-архиваторов видео- и фотоконтента под названием Life Archive.

А в детский сад «Филиппок» настал черёд ходить его маленькой сестрёнке Алексе, и она с удовольствием участвует в новом маминном проекте BUSINESS FOX, тестирует его вместе с мамой и является главным пользователем. BUSINESS FOX – проект, развивающий коммуникативные и бизнес-навыки у ребёнка с 5 до 18 лет. В Маринином бизнесе задействованы и её отец, которого она называет своим главным учителем, и другие родные.

Легко ли строить семейный бизнес и управлять им, Марина Шилкина рассказала нам в ходе этой беседы.

единомышленников, которым вместе комфортно и интересно. И семейный бизнес – то, на чём должна строиться экономика, потому что его представители заинтересованы, как никто другой, в процветании своей компании и продвижении предлагаемого ею продукта. Если этого нет, семейный бизнес развалится, да и семья не устоит.

Ну и конечно, дети – главные вдохновители всех идей. Филипп вдохновил меня на создание садика. Мы с ним с рождения занимались по моей авторской методике, и он уже в год делал колоссальные успехи в развитии. Мне не хотелось отдавать его в обычный сад, пришлось организовать собственный.

А Алекса побудила меня создать программы BUSINESS FOX и постоянно их совершенствовать. Она в свои четыре года спрашивала: «Мам, а что такое деньги? Как люди их зарабатывают? А что такое банк?» Хотя она мечтает стать вовсе не банкиром, а врачом. И профессий Алекса знает в своём возрасте столько, сколько и я не знаю. Я с ней вместе учусь каждый день. А она часто говорит: «Мам, это очень лёгкое задание, давай возьмём посложнее!» – и с таким энтузиазмом рвётся в школу в свои неполные пять лет!

Да, дети – очень сильный стимул для многого в жизни, и для бизнеса в том числе.

А вообще, семейный бизнес – прекрасная вещь. Говорят, человеку для счастья в жизни нужны две вещи: любимое дело, помогающее ему реализоваться, и близкие люди. А семейный бизнес объединяет всё это в одно. Да, конечно, всё не без сложностей, которые многих пугают, кто-то уверен даже, что бизнес с родными строить невозможно. Но у меня с давних пор есть девиз: «Невозможное возможно!»

**Беседовала Елена Александрова**



**Marina Shilkina,  
Leaders Group:**

**M**arina Shilkina, a professional psychologist, a teacher, a lawyer, a public figure, a laureate of all-Russian contests and prizes and a successful entrepreneur runs a network of private kindergartens and schools of the Leaders Group of Companies. There are 700 pupils at schools of the Group and 1200 children attending the kindergartens. Ms. Shilkina started her educational projects more than 15 years ago with the first private kindergarten in Samara which was named after her son – Philippok. Thus, Marina’s entrepreneurial activity has always been a family business, starting from the very beginning, from the idea. Now Philipp is 18 and he actively helps his mother to launch new projects, in particular he develops a unique project on creation of personal closed websites-archivers for video and photo content – Life Archive. His little sister Alexa now goes to kindergarten, and enjoys taking part in her mother’s new project BUSINESS FOX, she tests it with her mother and is its main user. BUSINESS FOX is a project which develops communication and business skills in a child from the age of 5 to 18. Family business also involves her father, whom she calls her main teacher; it also includes other relatives. Marina Shilkina told us in the interview as to whether it is easy to build and manage a family business.

## “A FAMILY BUSINESS? THE IMPOSSIBLE IS POSSIBLE!”

– Ms. Shilkina, there is an opinion in a large part of the Russian business community that family business is a slippery slope, and it is much more convenient to build your own business based on purely formal business relations than on family feelings. People say it is treble difficult if the business is run by a woman. But you refute it with all your experience. How do you do it?

– People often ask me: “How do you get along with the husband, whom you build a joint business with?”, or “How can you avoid conflict with your brother while in business relations?”, “How can you do business with your father?” I answer, “It’s easy and simple if you love your family, and you follow the same principles in business as you do in your personal life, trying to keep warm relations with your relatives!”

Of course, you have to consider that the relatives working with you sometimes have to obey you. After all, I am CEO of the company, and as a manager, I have to make key decisions.

But here it is important not to be an authoritarian cerberus who “as s/he said, so be it!” But if you do not try to understand the motives of people’s actions in life, if you do not accept their right to make decisions, you will never have a family!

The value of family, maintaining warm relationships with her husband, parents, and children is paramount for a woman. It is important to be able to accept the position of the other side, sometimes to give in, to do something that not you want you to do, in the name of preserving the family and for the good of its future.

The easiest decision is the one many businesswomen make, saying, “There is no man so powerful that I can join my life

with, so I am all alone, so proud, carrying this cross on me!” And, I would add, “And at night I cry into my pillow from loneliness...”

The greatest merit of a woman entrepreneur is to give her family members the opportunity to realize themselves in those areas of the common business, where they feel natural and have a real expertise.

In many interviews I talked about my dad, an entrepreneur with a capital letter, about how he helped me, how he taught me the business. He not only instructed me and guided me, but also gave me the opportunity and freedom to make decisions and choose interesting projects, developed my creativity and uniqueness. It is well known that a person who is not free, clamped by all sorts of restrictions, can be neither a good manager nor a good performer!

That is why the main thing my parents gave me was the freedom of choice in everything. My mother taught me to be a woman, to care about my family. And, of course, to run a household. For example, I am an excellent cook, I devote time to cooking regardless of all my business projects, and I love to do it thanks to my mother. She taught me how to dress tastefully, how to be stylish, and now I teach that to my children.

Dad is a very close person of mine, a guru, a mentor, his approval has always made me willing to evolve and reach new heights.

I think that the family business is, above all, a powerful association of people who are bound together by the same spirit and impulse, people who enjoy being together and making decisions in unity. It is a team of like-minded people who are comfortable and interesting together. The family business is what the economy should be based on, because its representatives are interested,

as no one else, in the prosperity of their company and in the promotion of the product it offers. If not, the family business will fall apart, and the family will not survive.

And, of course, children are the main inspiration for all the ideas. Philipp inspired me to create a kindergarten. Since he was a newborn we trained according to my author’s methodology, and by the time he reached the age of one, he showed tremendous progress in his development. I didn’t want to send him to a conventional kindergarten, so I had to set up my own.

Alexa encouraged me to create BUSINESS FOX programs and to constantly improve them. At the age of four, she asked, “Mommy, what is money? How do people earn it? What is a bank?” Though she dreams of becoming a doctor, not a banker at all. And Alexa knows as many professions at her age as I do. Together with her, I study every day. She often says, “Mom, this is a very easy task, let’s take a harder one!” There is a huge enthusiasm she rushes to school at the age of less than five!

Yes, children are a very strong incentive for many things in life, including business.

In general, family business is a wonderful thing. Some say a person needs two things to be happy in life: to do his or her favorite business, which helps him or her realize his or her potential, and the people closest to him or her. And the family business combines all these things into one. Yes, of course, there are difficulties, which scare many people, someone is even sure that it is impossible to build a business with your family. But for years I have had a motto: “The impossible is possible!”

**The interview was prepared  
by Elena Alexandrova**



Основатели компании  
(слева направо)  
Ринат Катфарович  
Алюшев,  
Фарид Катфарович  
Алюшев

## Ринат Алюшев:

# «Наши инновационные разработки позволяют устанавливать оборудование в Арктике при самых низких температурах»

– **Ринат Катфарович, компания «Фариаль» была основана в далёком 1994 году. Как она появилась и откуда взялось такое интересное название?**

– Мы с братом родились и выросли в Узбекистане, в городе Фергане. Брат поехал учиться в Куйбышевский авиационный институт, сейчас это Самарский государственный аэрокосмический университет им. С. П. Королёва. Я же с отличием окончил Ферганский государственный университет. В конце 80-х гг. случились печально известные события, которые вошли в историю как Ферганская резня. В городе начались погромы, обострился национальный вопрос, и мы переехали в Самару. Кстати, здесь я заочно окончил самарский университет по специальности «юриспруденция».

Когда мы переехали, у нас за душой не было ни гроша, жили на съёмной квартире и пытались заниматься бизнесом: продавали часы, мёд и даже автомобили. Вскоре заинтересовались кабельным направлением, и в январе 1994 года появилась компания «Фариаль». Название образовано от первых букв наших с братом имён – Фарид и Ринат Алюшевы.

Наш бизнес по праву называется семейным не только потому, что мы с братом создали компанию. На сегодняшний день наши сыновья и племянники также помогают делу развиваться. Молодёжь

занимается реализацией продукции, менеджментом и участвует в производстве продукции.

– **Как вы стали владельцами завода в Узбекистане? Это правда, что вы фактически восстановили предприятие и спасли его от банкротства?**

– Работая дилером Самарской кабельной компании, мы буквально через несколько лет стали крупнейшим игроком на этом рынке. Позже нам удалось выкупить небольшой пакет акций Самарской кабельной компании и войти в совет директоров. В 2001 году «Фариаль» приобрела контрольный пакет акций завода «Андижанкабель» в Узбекистане. Это был один из крупнейших несырьевых активов, проданных в Узбекистане в начале двухтысячных годов. Тогда, действительно, предприятие находилось в предбанкротном состоянии, а по заработной плате имелись большие задолженности. Завод «Андижанкабель» являлся крупнейшим кабельным заводом СНГ с территорией в 35 га. Через полтора года после приобретения предприятия нам удалось создать 1600 новых рабочих мест. Завод успешно работал, и его объединили в единый холдинг с Самарской кабельной компанией.

В 2018 году мы с братом построили Тольяттинский кабельный завод, набрали команду, закупили и смонтировали луч-

**В** России набирает обороты молодая компания по производству LAN-кабелей. Для отечественной промышленности это серьёзный рывок вперёд, ведь раньше подобные товары в страну везли преимущественно из Китая. О том, как двое братьев создали с нуля бизнес, который изменил расстановку сил на рынке, почему местный LAN-кабель лучше импортных, а также о новинках в этой сфере нам рассказал Ринат Алюшев, директор НПО «Фариаль».

шее европейское оборудование – и сейчас успешно работаем. На сегодняшний день мы развиваем именно это направление.

– **За такой короткий срок предприятие стало одним из крупнейших по производству LAN-кабелей в России. Завод выполняет заказы любой сложности и любого объёма, максимально удовлетворяя спрос и интересы клиентов. Для чего нужна эта продукция?**

– Продукция используется для проведения широкополосного доступа в интернет.





Действительно, сейчас этот завод – один из самых крупных в данном направлении в России. Основную конкуренцию нам составляет украинская компания «Одескабель», но планируем, что в 2021 году мы выйдем с ними на одинаковый уровень по мощностям.

**– Много ли вообще подобных компаний на рынке в России? Как развивается это направление?**

– В России подобных предприятий почти нет. Дело в том, что около 70-80% LAN-кабеля поставляют к нам из Китая или Украины. Завозят продукцию под кодом ТН ВЭД ЕАЭС 8544492000 (товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза – прим. авт.) как кабель до 80 В, несмотря на то, что в ГОСТе чётко прописано, что LAN-кабель – продукция до 145 В, а в этом случае госпошлины выше. То есть поставщики из-за рубежа нашли лазейку, чтобы сэкономить, а страдают отечественные производители. Сейчас я пытаюсь решить этот вопрос на уровне Минпромторга и при активной поддержке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

**– Можно сказать, что ваша компания нацелена на импортозамещение?**

– Да, конечно. Мы уже составили достойную конкуренцию товарам, произведённым в Китае и на Украине, постепенно они вытесняются с нашего рынка. Наше преимущество в том, что у нас более низкая производственная себестоимость и территориально мы находимся ближе к российским потребителям.

**– За счёт чего удалось добиться низкой себестоимости?**

– Мы находимся в Тольятти в ТОР (территория опережающего развития). Здесь нашему предприятию доступны налоговые льготы, а мы, в свою очередь, создаём рабочие места.



**Эльдар  
Фаридович  
Алюшев**

**– Получается, клиентам доступна качественная продукция по более низкой цене?**

– Да, и качество – ещё одно наше важное преимущество. У нас очень компактное сбалансированное предприятие с небольшим штатом сотрудников, но благодаря современному европейскому оборудованию количество выпускаемой продукции только растёт. Также сегодня мы работаем в круглосуточном режиме без выходных, завод даже не останавливал свою деятельность с 31 декабря на 1 января.

**– Чем вызвана необходимость работать в режиме нон-стоп? Большим объёмом заказов?**

– Да, мы выиграли несколько крупных тендеров, и многие компании, которые узнали о нас, стали отказываться от китайского кабеля в пользу нашего. Производство у нас сейчас расписано на четыре месяца вперёд.

**– Компания приняла участие в международной выставке «СВЯЗЬ-2019»?**

**организованной в рамках «Российской недели высоких технологий – 2019», и продемонстрировала новые виды продукции, рассчитанные на эксплуатацию в жёстких условиях Арктики. Расскажите об этом направлении.**

– Кабель, который может работать при таких низких температурах, помещают в специальную оболочку – морозостойкое покрытие, позволяющее прокладывать кабель при температуре ниже 60 градусов. Он не лопается при сгибании, а сама оболочка искробезопасна, то есть не накапливает заряд и не создаёт искры. Этот факт позволяет использовать кабель в нефтегазовой промышленности.

В России такая продукция ранее не выпускалась, отечественный кабель рассчитан на то, что его будут прокладывать при температуре не ниже минус 15 градусов. А наша новинка позволяет монтировать оборудование в арктическом климате практически в любое время года. Сейчас занимаемся испытаниями и сертификацией этого кабеля, недавно получили на него патент. Пока мало кто про него знает, мы отправляли первые партии, так сказать, на пробу, но данное направление ещё в процессе развития.

Кстати, на международной выставке эту продукцию высоко оценили и потенциальные клиенты выказали явный интерес.

**– Планируете ли вы и дальше внедрять инновационные разработки?**

– Мы запустили в производство трибоэлектрический кабель-датчик, предназначенный для охранных систем. Также оборудование можно использовать в нефтегазовой промышленности для защиты месторождения от несанкционированного доступа. Этот кабель уже успешно поставляется нашим заказчикам.

**– Расскажите о вашей команде. Есть ли трудности с поиском профессиональных кадров?**

– Наши сотрудники – преимущественно бывшие работники АвтоВАЗа. Данная компания неоднократно сокращала штат. Мы обучаем людей, и они у нас успешно работают.

К сожалению, в Самаре и Тольятти нет профильных учебных заведений, которые готовили бы специалистов для кабельной отрасли.

Уже думаем над созданием программы стажировки, чтобы привлекать выпускников вузов других городов, которые имеют профильные специальности. Это довольно перспективное с точки зрения расширения штата направление.

**Беседовала Юлия Юдина**



## Rinat Alyushev:

“Our innovative solutions give the possibility to install equipment in the Arctic at the lowest temperatures”

**T**he young company producing LAN-cables is gaining momentum in Russia. This is a serious leap forward for the domestic industry, as previously such goods were delivered to the country mainly from China. Rinat Alyushev, CEO of the scientific development and production center Farial told us how his brother and he have created from scratch the business, which changed the balance of power on the market, the reasons for domestic LAN-cables are better than imported ones, and the innovations in this field.

– Mr. Alyushev, Farial was founded in 1994. How was it established and where did such an interesting name come from?

– My brother and I were born and grew up in Fergana, Uzbekistan. My brother went to study at Kuibyshev Aviation Institute, now Samara State Aerospace University. C.P. Korolev. I graduated with honors from Fergana State University. In the late 1980s, the unfortunate events that have gone down in history as the “Fergana Massacre” happened. Pogroms broke out in the city, the national question escalated, and we moved to Samara. By the way, this is where I graduated from Samara University as a lawyer.

When we moved here, we barely had a penny to our name. We lived in a rented apartment and tried to do business: we sold watches, honey, and even cars. Soon we became interested in the cable industry, and in January 1994 the Farial company appeared. The name was formed from the

first letters of my and my brother’s names: Farid and Rinat Alyushevs. Our business is rightly called the family business, not only because my brother and I founded the company. Today, our sons and nephews also help the business to develop. The young people are involved in product sales and management and participate in product manufacturing.

– How did you become the owners of the plant in Uzbekistan? Is it true that you actually restored the enterprise and saved it from bankruptcy?

– Working as dealers for JSC Samara Cable Company, in just a few years we became the biggest player on that market. Later we managed to buy a small stock of shares of Samara cable company and become a member of the board of directors. In 2001, Farial bought a controlling interest in the Andijancable plant in Uzbekistan. It was



one of the largest non-resource assets sold in Uzbekistan in the early 2000s. At that time, indeed, the company was in a pre-bankruptcy condition, and there were large debts for wages. The Andijancable plant was the largest cable plant in the CIS with an area of 35 hectares. A year and a half after purchasing the enterprise we managed to create 1,600 new jobs. The plant worked successfully and it was merged into the single holding with Samara Cable Company.

In 2018, my brother and I built Togliatti Cable Plant, recruited a team, purchased and installed the best European equipment, so now we work successfully. As of today, we develop this very direction.

– In such a short period of time the company has become one of the largest manufacturers of LAN-cables in Russia. The plant accepts orders of any complexity



and scope, satisfying to the maximum customers' demands and interests. What are these products for?

– The products are used for broadband Internet access. Actually, this plant is now one of the largest in this field in Russia. The main competitor is the Odeskabel Company from Ukraine, but we expect that in 2021 we will reach the same capacity.

– Are there many similar companies on the market in Russia? How does this field develop?

– There are almost no such enterprises in Russia. The fact is that about 70-80% of the LAN-cables come to Russia from China or from Ukraine. Products are imported under the code of EAEU Commodity Nomenclature of Foreign Economic Activity 8544492000, as a cable up to 80 V, despite the fact that GOST clearly states that LAN-cable is a product up to 145 V, but in this case the



state duty is higher. That is, suppliers from abroad have found a loophole to save money, while domestic producers suffer. Now I try to resolve this issue at the level of the Ministry of Industry and Trade, and with the active support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

– Would you say that your company is focused on import substitution?

– Yes, of course. We have already become a worthy competitor to goods produced in China and Ukraine, and they are gradually being forced out of the Russian market. Our advantage is that we have a lower production cost and we are closer to Russian consumers.

– How did you manage to achieve low production costs?

– We are located in Togliatti on the Territory of Advanced Development. Here our company has some tax incentives, and we, in turn, create jobs.

– So, it turns out that customers have access to high-quality products at a lower price?

– Yes, and quality is another important advantage of ours. We have a very balanced and compact enterprise with not many

employees, but thanks to modern European equipment, the number of products we produce is only growing. Today we operate 24 hours a day, 7 days a week, the plant has not even stopped its activities from December 31 to January 1.

– What caused the need to work non-stop? Was it due to the high volume of orders?

– Yes, we won several large tenders, and many companies that heard about us began to refuse from Chinese cable in favor of ours. Our production is now scheduled for four months in advance.

– The company took part in the international exhibition SVIAZ-2019 organized as part of the Russian Week of High Technologies 2019 and demonstrated new types of products designed for operation in tough conditions of the Arctic. Tell us about this direction.

– A cable that can operate at such low temperatures is placed in a special casing – a frost-resistant coating allowing the cable to be laid at temperatures below 60 degrees Celsius. It does not break when bent, and the sheath itself is spark proof, which means it does not accumulate charge and does not

produce sparks. This fact allows to use the cable in the oil and gas industry.

Such products have never been manufactured in Russia before, domestic cable is designed for laying at the temperature not below minus 15. Our novelty allows the installation of equipment in the Arctic climate, in almost any time of the year. Now we are involved in the testing and certification of this cable; we have recently received a patent for it. Not many people know about it so far; we sent the first batches, so to speak, to try, but for now, this direction is in the process of development.

By the way, this product was highly appreciated at the international exhibition, and potential customers expressed obvious interest.

– Do you have plans to continue to implement innovative developments?

– We have launched a triboelectric sensor cable designed for security systems. The equipment can also be used in the oil and gas industry to protect the deposit from intruders. This cable is already successfully delivered to our customers.

– Tell us about your team. Is it hard to find professional staff?

– Our employees are mostly former employees of AVTOVAZ. This company has repeatedly downsized its staff. We train people and they successfully work for us.

Unfortunately, there are no specialized educational institutions in Samara and Togliatti which would train specialists for the cable industry.

We think about creating an internship program in order to attract university graduates from other cities who have specialized skills. This is quite a promising, from the point of view of staff, direction.

The interview was taken by Yulia Yudina

## Василий и Елена Ваюкины, TAXmanager: «Не боимся мыслить глобальными категориями!»

**К**омпания TAXmanager известна российскому и юридическому, и бизнес-сообществу: она рекомендована рейтингом «Право.ru-300», входит в Реестр надёжных партнёров ТПП РФ и имеет среди клиентов репутацию надёжного и компетентного партнёра. А по версии престижного международного справочника Best Lawyers, её управляющий партнёр Василий Ваюкин включён в список лучших юристов России и рекомендован по направлению «налоги» (Tax). Интересно, что созданная Василием более 11 лет назад компания TAXmanager получила мощный стимул тогда, когда её генеральным директором стала его супруга Елена.



– Елена Анатольевна, Василий Викторович, каждый из вас по отдельности уже выступал на страницах нашего журнала. Но поскольку тема сегодняшнего номера – семейный бизнес, хочется дать слово каждому из супругов и партнёров по бизнесу.

Сначала вопрос к вам, Елена: вы ведь пришли в юридический бизнес не потому, что он был сферой ваших профессиональных интересов, а для того, чтобы помочь супругу, чем с 2016 года и занимаетесь. Однако до этого вы достигли определённых высот в банковской сфере. Никогда не жалели, что пошли по пути семейного бизнеса, до некоторой степени утратив автономию?

Елена: – Честно? Я дважды хотела вернуться в банк. Первый раз – через три месяца после начала работы в TAXmanager, так как ничего не понимала в консалтинговом, да ещё и юридическом направлении и мне стало страшно, что не справлюсь. А второй – когда иностранный банк прислал мне job-offer, от которого почти невозможно было отказаться. И я всё-таки хотела продолжать развиваться как хороший управленец, а незнакомая сфера бизнеса оказалась лучшим челленджем. Работая в TAXmanager, я очень многому научилась. Поэтому плюсы, которые увидела в этом, в момент сомнений брали верх над минусами.

Прежде всего – это колоссальный личностный и профессиональный рост. Управляя семейной компанией, ты ежедневно прорабатываешь себя на 1000%, потому что от любого твоего решения зависит и бизнес, и семья. Семейный бизнес обладает уникальными особенностями, отличающими его от публичных компаний. В процессе принятия решений на кону – собственный капитал. В результате мы, TAXmanager, стремимся создавать долгосрочные взаимоотношения как с сотрудниками, клиентами, так и с местными сообществами (ТПП, например).

– Наверняка бывает, что ваши мнения – о сотруднике, клиенте, ситуации – сильно расходятся. И как вы действуете тогда?

Василий: – Такое действительно бывает и достаточно часто, но у нас есть правило: в любых разногласиях мы должны найти решение, устраивающее обоих.

Елена: – Да, это правило всегда работает. Если кто-то из нас не принимает ту или иную точку зрения, то мы оставляем вопрос для детальной проработки или иначе больше не возвращаемся к нему. Мы не конкурируем между собой: нам важно, чтобы в принятии любого решения мы были единогласны – это залог успеха.

– Как разграничены в компании зоны вашей ответственности? В любом бизнесе бывают успехи и неудачи: вы их делите или они общие?

Василий: – Важно не то, есть ошибки или их нет. Потому что они есть у всех, мы же живые люди. Важно то, что мы стараемся решать все проблемы совместно, поддерживая друг друга.

На Елене – административные функции, работа с персоналом, финансовое планирование, на мне – проектная работа, поиск клиентов, и совместно работаем над стратегией развития. Бывает, приходится кому-то взять ситуацию в свои руки, принять часть функционала на себя.

– Обычно говорят о миссии компании, имея в виду её влияние на экономику, социум, жизнь. Об этом я тоже попрошу вас сказать. Но расскажите также о её миссии в жизни вашей семьи, а ещё – о миссии каждого из вас в компании.

Василий: – Миссию компании мы давно определили: способствовать совершенствованию налоговой системы и участвовать в развитии действующего законодательства нашей страны; это поиск путей решения в сближении бизнеса и власти, а также реализация таких решений. Я вообще

считаю, что каждая уважающая себя консалтинговая компания должна что-то сделать полезное в развитии своего государства и страны в целом. Также мы стараемся осуществлять благотворительную деятельность.

Елена: – Наш бизнес играет особую роль в нашей семейной жизни. Это не только источник дохода. У нас с супругом одинаковый взгляд на бизнес в целом: создавая и оказывая услуги, мы пытаемся служить обществу и помогать людям. Вообще, не все могут работать в «помогающей» сфере. Это образ жизни.

– Какими достижениями вашего совместного бизнеса вы больше всего гордитесь? (Вопрос к обоим.)

– TAXmanager обслуживает огромные корпорации, степень доверия со стороны клиентов – наша гордость.

Мы приобрели в собственность роскошный офис в центре Москвы. У нас сложилась удивительная корпоративная культура. Наши сотрудники – не просто кадры, а настоящие специалисты и полноценные участники рабочего процесса, вовлекаемые в принятие решений.

Развиваем наш телеграм-канал (Law&Tax). Мы активные спикеры на юридических форумах, пишем статьи, законопроекты.

– Каковы планы компании TAXmanager на наступивший год? И какой вы видите её лет через десять?

– В этом году запланировано реализовать законодательные инициативы в области налогообложения, в части защиты прав и законных интересов не только крупных предприятий, но и представителей малого бизнеса. В настоящее время они уже вошли в план работы профильных министерств и ведомств.

Компания будет и дальше расти, но при этом сохранять индивидуальный, так называемый «бутиковый» подход к клиентам. И конечно, мы продолжим выполнять свою миссию!

Беседовала Елена Александрова

## Vasily and Elena Vayukins, TAXmanager: “We are not afraid to think in global categories!”

**T**AXmanager is known to the Russian legal and business community: it is recommended by the “Право.ru-300” rating, is included in the register of reliable partners of the CCI of Russia and has a reputation among clients as a reliable and competent partner. And according to the prestigious international directory Best Lawyers, its managing partner Vasily Vayukin is included in the list of the best lawyers in Russia and is recommended in the Tax area.

It is interesting that the company TAXmanager founded by Vasily more than 11 years ago received a powerful incentive when his wife Elena became the CEO of the company.

*– Elena, Vasily, each of you separately has already appeared on the pages of our magazine. But since the topic of this issue is family business, I would like to give the floor to each of the spouses and business partners.*

*First, a question for you, Elena: after all, you came into the legal business not because it was the sphere of your professional interests, but in order to help your spouse, which is what you have been doing since 2016. But before that, you reached certain heights in the banking sector. Have you ever regretted that you took the path of a family business, to some extent losing your autonomy?*

**Elena:** – Honestly? I wanted to return to the bank twice. The first time was three months after I started working at TAXmanager, because I didn’t understand anything in consulting, and even in legal sphere, and I was scared that I would not be able to cope. And the second – when a foreign bank sent me a job offer, which was almost impossible to refuse. And I still wanted to continue to develop as a good manager, and an unfamiliar area of business turned out to be the best challenge. Working in TAXmanager, I learned a lot. Therefore, the advantages that I saw in this, in the moment of doubt, prevailed over the disadvantages.

First of all, it is a great personal and professional growth. By running a family company, you work 1000% for yourself every day, because your business and your family depend on any decision you make. The family business has unique characteristics that distinguish it from public companies. Equity is at stake in the decision-making process. As a result, we (TAXmanager) strive to create long-term relationships with both employees, customers, and local communities (the CCI, for example).

*– Surely it happens that your opinions about an employee, client or situation differ greatly. And how do you act then?*

**Vasily:** – This happens, and quite often, but we have a rule: in any disagreement, we must find a solution that suits both.



**Elena:** – Yes, this rule always works. If one of us does not accept this or that point of view, then we leave the question for detailed study, or otherwise we no longer return to it. We do not compete with each other: it is important for us that we are unanimous in making any decision, this is the key to success.

*– How are areas of your responsibility delineated in the company? In any business, there are success and failures: do you share them?*

**Vasily:** – What matters is not whether there are errors or not. Because everyone has them, we are just people. The important thing is that we try to solve all problems together, supporting each other.

Elena carries administrative functions, work with personnel, financial planning,

I deal with project work, search for clients, and we work together on a development strategy. It happens that someone has to take the situation into their own hands, take some of the functionality to themselves.

*– Usually they talk about the “mission of the company”, meaning its impact on the economy, society, life, if more broadly. I also ask you to speak about this. But also tell us about the mission of the company in the life of your family. And also – about the mission of each of you in the company.*

**Vasily:** – We have long defined the mission of the company: to contribute to the improvement of the tax system and to participate in the development of the current legislation of our country. Search for solutions in bringing business and government closer, as well as the implementation of such solutions. In general, I believe that every self-respecting consulting company should do something useful in the development of its state and country as a whole. We also try to carry out charitable activities.

**Elena:** – Our business plays a special role in our family life. It is not only a source of income. My spouse and I have the same view of business as a whole: by creating and providing services, we try to serve society and help people. In general, not everyone can work in the “helping” area. It’s a way of life. We are one organism. Vasily, of course, is the head of TAXmanager.

*– What achievements in your joint business are you most proud of? (Question to both).*

– TAXmanager serves huge corporations: the degree of customer confidence is our pride. We have acquired a luxury office in the center of Moscow. We have an amazing corporate culture. Our employees are not just cadres, but real specialists and full-fledged participants in the work process, involved in decision-making.

We are developing our telegram channel (Law&Tax). We are active speakers in legal forums, writing articles, bills.

*– What plans does TAXmanager have for the coming year? And what do you see it in 10 years?*

– This year it is planned to implement legislative initiatives in the field of taxation, in terms of protecting the rights and legitimate interests of not only large enterprises, but also representatives of small businesses. Currently, they have already entered the work plan of the relevant ministries and departments.

The company will grow, but maintain an individual approach to customers, the so-called boutique approach. And, of course, will continue to follow its mission!

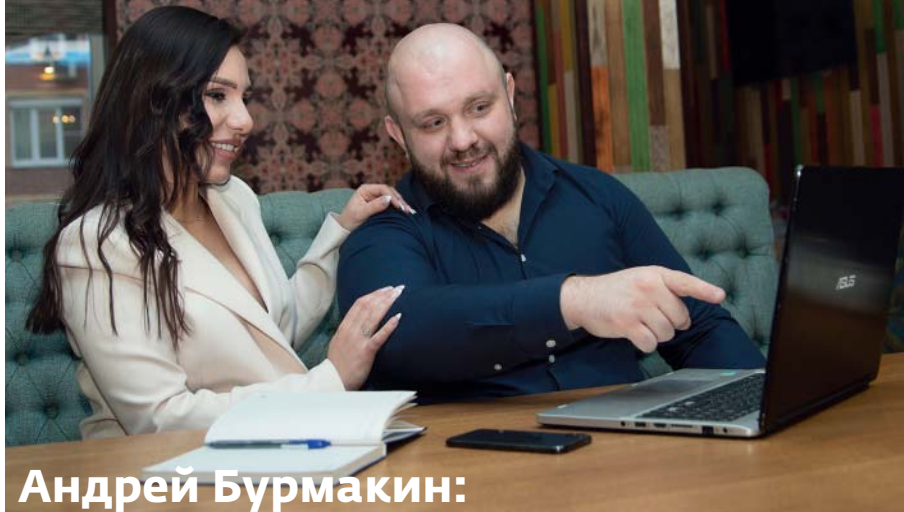
**Interviewed by Elena Alexandrova**

**М**ногопрофильный завод подъёмных механизмов (МЗПМ) работает на территории Подмосквья с 2017 года. Предприятие предлагает все виды подъёмников для инвалидов и людей, имеющих ограниченные возможности здоровья. При изготовлении продукции применяются современные технологии: специальные конструкции, запатентованные механизмы, антикоррозийное и порошковое покрытие. При этом цель компании – инновационное развитие страны в сфере производства. О преимуществах такого подхода, а также о буднях, планах и сложностях развития производственной сферы в Подмосквье мы поговорили с генеральным директором завода Андреем Васильевичем Бурмакиным.



**– Какие ещё инновации планируется внедрить у вас на предприятии? Какие тенденции характерны для российского рынка в этом сегменте?**

– Мы – социальный ответственный бизнес. И не только потому, что производим продукцию для маломобильных групп населения (инвалидов-колясочников), но и потому, что стремимся делать это лучше всех в отрасли, когда продукция находится на уровне европейских аналогов, отвечает самым строгим стандартам качества и принятым ГОСТам. Тенденция на российском рынке одна: нужная людям продукция (подъёмники, лестничеходы) должна быть удобной, безопасной, эстетичной и при этом оставаться доступной по цене. Без инноваций здесь невозможно! Мы внедряем инновационные методики производства, патентуем изобретения нашего конструкторского отдела, ищем новые материалы, ведём научно-конструкторскую деятельность, расширяем производство механизмов в сторону экологического контроля. Например, в январе этого года при содействии Фонда поддержки инноваций завершили разработку опытного образца дистанционного анализатора газа на подъёмной платформе (ГАМП), предназначенного для экологического мониторинга воздуха в районе очистных сооружений, полигонов ТБО, заводов по переработке мусора. Это изделие не только улучшит качество жизни маломобильных граждан, оно буквально сделает воздух лучше во всех крупных промышленных городах страны, для всего населения!



**Андрей Бурмакин:**

**«С оптимизмом смотрим в будущее»**

**– Основное направление деятельности предприятия – изготовление и обслуживание подъёмных механизмов для маломобильных групп населения и обеспечение доступной среды. Нужно быть уверенным в надёжности и удобстве использования подъёмников. Как специалистам компании удаётся добиться этих показателей?**

– Во-первых, мы проводим многоуровневое тестирование своей продукции в цеху и на объектах. Во-вторых, производим изделия по правилам, установленным государственными стандартами (ГОСТ), а для прочих ввели такие технические условия, которые в ряде случаев жёстче требований ГОСТов. В коллективе есть не только токари, слесари, электрики, но и конструкторы, тестировщики, инженеры. Другими словами, каждый участок работы курирует специалист в своей сфере, отвечающий за качество, надёжность и удобство клиента. На отдельные объекты выезжает начальник производства, да и генеральный директор нередко лично участвует в контроле монтажа готовых подъёмников (улыбается). Всё это делает наш коллектив единой командой, а потребителям гарантирует высокое качество сборки!

**– Помимо изготовления, организация занимается монтажом оборудования и его техническим обслуживанием. Где проводится установка и могут ли себе позволить вашу продукцию маломобильные группы населения?**

– Да, мало изготовить подъёмное устройство или лестничеход. Нужно доставить его до клиента, собрать изделие, установить его на объекте заказчика, проверить в действии, научить потребителей пользоваться, а затем периодически проводить техническое обслуживание и, если нужно, ремонт. Здесь мы не делим подъёмники на «свои» или «чужие», готовы обслуживать продукцию наших коллег из других предприятий, импортные изделия. Квалификация персонала всё это позволяет. При этом услуги техобслуживания будут не только оперативными, но и значительно дешевле для клиента, ведь мы находимся рядом. Поэтому на ваш вопрос о доступности ответ такой: да, маломобильные группы населения однозначно могут позволить себе наши услуги и продукцию.

**– Изделия завода долговечны, экономичны и не требуют больших затрат по эксплуатации. А как специалисты обеспечивают безопасность эксплуатации, ведь нужно позаботиться о регулярной технической диагностике?**

– Регулярная плановая диагностика – услуга простая и недорогая, но она предупреждает поломки оборудования, а значит, экономит деньги клиента на ремонтные работы или замену неисправного подъёмника. Важны и своевременный ремонт, и грамотное составление документации, и понятные и наглядные инструкции для пользователя, и консультирование по телефону по любым вопросам. В таком деле, как работа с клиентом, нет мелочей.

**– На заводе представлен широкий ассортимент подъёмников для инвалидов-колясочников, которые позволяют перемещаться по лестницам. Какие системы наиболее востребованы? Где их можно устанавливать?**

– Лестничеходы – очень востребованный тип подъёмника, потому что позволяет колясочнику перемещаться по этажам в наших многоэтажках, особенно где не предусмотрены лифты. Городская среда – это ведь не только дом, где живёт человек, передвигающийся в коляске. Это ещё и школа, поликлиника, аптека, магазин, центр госуслуг, объекты культуры и бытовых услуг, парки и скверы. Одним словом, везде, где установлены лестницы, вам поможет наша продукция.

**– Какие планы у завода?**

– Мы хотим модернизировать станки и оборудование, чтобы выпускать газоанализаторы на мобильной платформе. Недавно стали предоставлять новую услугу лазерной резки, подали на регистрацию несколько патентов на изобретения и полезные модели. Растём кадрово, готовимся организовать ещё один цех сборки для конструкторов и инженеров, развиваем свою службу логистики. Надеемся, что с отменой санитарных ограничений сможем поучаствовать в отраслевых выставках, показать свои разработки за рубежом! С оптимизмом смотрим в будущее.

## Andrey Burmakin: “We look into the future with optimism”

**M**ultifunctional Plant of Lifting Mechanisms (MZPM) has been operating on the territory of the Moscow region since 2017. The company offers all kinds of elevators for the people with limited abilities. The company uses modern technologies in the manufacturing of products: special constructions, patented mechanisms, anti-corrosion and powder coatings. Innovative development of the country in the sphere of production is the aim of the company. About the benefits of this approach, as well as the daily routine, plans and challenges of the development of the Moscow region production sector, we talked to CEO of the plant Andrei Vasilyevich Burmakin.

*– What other innovations do you plan to introduce at your enterprise? What trends are characteristic of the Russian market in this segment?*

– We are a socially responsible business. This is not just because we manufacture products for people with limited mobility (wheelchair users), but also because we strive to do it better than anyone else in the industry, making our products comparable to European counterparts and meeting the strictest quality and state standards. There is only one trend on the Russian market: the products people need (elevators, staircases) should be comfortable, safe, aesthetic, and at the same time, affordable. It is not possible without innovation! We introduce innovative production methods, patent the inventions of our designing department, look for new materials, conduct research and development activities, expand the production of mechanisms in the direction of environmental control. For example, in January this year, with the help of the Innovation Support Fund, we completed the development of a prototype remote gas analyzer on a lifting platform (GAMP), designed for the environmental monitoring of air in the area of wastewater treatment plants, landfills, factories on recycling. This product not only will improve the quality of life of people with low mobility, it will literally make the air better in all major industrial cities of the country, for the entire population!

*– The main activity of the company – manufacturing and maintenance of lifting devices for people with limited mobility and providing an accessible environment. You need to be confident in the reliability*



*and usability of the elevators. How do the specialists of the company manage to achieve such performance?*

– Firstly, we conduct multi-level trials of our products in the workshop and on sites. Secondly, we manufacture products according to the rules established by the state standards (GOST), in some cases we introduce such specifications, which are stricter than the requirements of GOST. The staff consists not only of turners, fitters, electricians, but also of designers, testers, engineers – in other words, each area of work is supervised by a specialist, who is responsible for quality, reliability and comfort for the customer. The production manager visits some sites, and CEO often personally supervises the installation of the finished elevators (smiles). All this makes our staff a perfect team, and guarantees assembly of high quality!



*– Besides manufacturing, the organization is engaged in installation of equipment and its maintenance. Where is the installation carried out and can people with limited mobility afford your products?*

– Yes, it's not enough to manufacture a lifting device of stairlift. You need to deliver it to the customer, assemble the product, install it at the customer's site, test it in operation, teach the customers how to use it, provide periodic maintenance and, if necessary, repairs. Here we do not divide elevators into “our own” or “someone else's”, we are ready to service products of our colleagues from other companies and imported products. The qualifications of our personnel allow us to do all this. At the same time – maintenance services will be not only fast, but also much cheaper for the customer, because we are located in the vicinity. Therefore, the answer to your question about accessibility is: yes, our services and products can definitely be afforded by people with limited mobility.



*– The products of the plant are durable, economical and do not require high operating costs. And how do specialists ensure safe operation, since regular technical diagnostics is necessary?*

– Scheduled regular diagnostics is a simple and inexpensive service, but it prevents equipment breakdowns and thus saves money for the customer on repair work or replacement of the defective elevator. Timely repair is important as well as competently drafted documentation, clear and visual user instructions, telephone consultations on any issues. There are no trifles in such business as work with the client.

*– The factory offers a wide range of elevators for wheelchair users to move up and down stairs. Which systems are in most demand? Where can they be installed?*

– Stairlift is a very popular type of elevator, because it allows a wheelchair user to move up and down in high-rise buildings, especially where there are no elevators. Urban environment is not limited to a house where a person in a wheelchair lives. It is also a school, outpatient clinic, pharmacy, store, public service center, cultural facilities and consumer services, parks and squares. In a word, our products will help you wherever stairs are installed.

*– What plans does the plant have?*

– We want to upgrade machines and equipment to produce gas analyzers on a mobile platform, we have recently started to provide a new laser cutting service, we submitted for registration several patents for inventions and beneficial models, we increase staffing, we prepare to organize one more assembly shop for designers and engineers, and develop our logistics service. We hope that with the elimination of sanitary restrictions we'll be able to take part in trade fairs and show our achievements abroad! We are optimistic about the future.



## Альмира Исянбаева:

### «Через доверие и игры мы приучаем ребёнка к воде и занятиям»

**В** современном мире многие дети начинают плавать раньше, чем ходить, а популярность и число бассейнов для самых маленьких растут с каждым днем. Героиня нашего интервью Альмира Исянбаева рассказывает о том, как ей пришла в голову идея открыть детский развивающий бассейн «Бухта Баракхта» в городе Щёлково и почему она ни разу не пожалела о выбранной сфере деятельности.

**– Альмира, «Бухта Баракхта» – детский развивающий бассейн. Расскажите, как у вас появилась идея открыть центр раннего плавания? С чего всё начиналось?**

– В прошлом я – профессиональный спортсмен, являюсь мастером спорта по карате Кёкусинкай, и когда у меня появился первый ребёнок, я сразу знала, что лучше плавания ничего не может быть, тем более для этого у моего ребёнка были медицинские показания. На тот момент мы жили в городе Ижевске, и единственным вариантом являлся бассейн при детской поликлинике, где условия были далеки от идеальных: использовалась обычная водопроводная вода, не проводилась дезинфекция. Тогда я задумалась об открытии бассейна, в котором всё было бы продумано до мелочей. У меня уже был хороший опыт работы в спортивном строительстве, поэтому это оставалось лишь вопросом времени.

Когда появился второй ребёнок и мы переехали в Щёлково, мне понабилось три месяца для того, чтобы начать действовать. Летом 2019 года я открыла «Бухту Баракхту» в нашем городе.

Конечно, в России сейчас появилось множество бассейнов, но мы отличаемся именно тем, что специализируемся на раннем плавании: у нас есть специальные поддоны и ванночки, пеленальные столики, манежи в раздевалках, присутствует и игровая комната. Мы обеспечены системой видеонаблюдения и предоставляем родителям выбор: сидеть возле бассейна и наблюдать за занятиями ребёнка или отслеживать их онлайн, находясь в большой административной части за чашкой кофе.

**– Расскажите, как в вашем центре проходит система обеззараживания воды?**

– Система очистки наших бассейнов альтернативная и основана на олигодинамических растворах меди и серебра. Ионы меди и серебра уничтожают более 600 различных вирусов и бактерий. Этот способ обеззараживания воды является более щадящим и безвредным для маленьких пловцов.

Водооборот воды в наших бассейнах – 30 минут, за это время весь объём воды

проходит через систему фильтрации и полностью обновляется.

Система многоступенчатая и включает в себя фильтры крупной очистки, песчаные фильтры, установку с электродами и ионами. Ежедневно мы измеряем pH, температуру воды, её цветность и мутность, а также очищаем фильтры и доливаем свежую воду в бассейны. Сдаём анализы согласно программе производственного контроля, проверяемые Роспотребнадзором.

Дезинфекция помещений проходит в соответствии с требованиями по профилактике COVID-19: каждые два часа мы обрабатываем все поверхности, очищаем воздух ультрафиолетовыми лампами. Мы делаем всё, чтобы посетители чувствовали себя в безопасности!

**– Сегодня можно найти множество материалов о пользе грудничкового и раннего плавания, но ведь самое важное – выбрать хорошего тренера. Расскажите о своих специалистах: какую они имеют квалификацию, где учились? Сколько работников в вашей команде?**

– Сейчас в нашей команде шесть человек, все они имеют педагогическое или психологическое образование, есть два мастера спорта, два кандидата в мастера спорта.

Наши тренеры также имеют сертификаты о повышении квалификации и прохождении различных мастер-классов и др. Помимо этого, у нас проходит регулярная внутренняя аттестация тренеров.

**– В центре можно научить плавать не только ребёнка: родителям тоже предоставлена возможность ощутить прелести водного спорта. Расскажите подробнее об услугах, которые можно у вас получить.**

– В нашем центре проходит множество занятий: раннее плавание с двух месяцев, индивидуальные занятия с тренером.

Есть мини-группы «Мама и малыш» до трёх человек (отличная возможность для мамы и малыша не только позаниматься в воде и расслабиться, но и наладить психологический контакт, получить положительные эмоции).

Ещё проводятся занятия «сплит», где в воде находятся двое детей из одной семьи, их мама и тренер.

С трёх лет уже начинается обучение плаванию, максимальный возраст ребёнка, с которым мы занимаемся, – семь лет. Есть мини-группа 4+, где трое деток занимаются с тренером, но уже без родителей.

Также у нас очень востребованы занятия с особенными детками – гидрореабилитация. Здесь возраст неограничен.

Есть услуга свободного семейного плавания, когда при наличии необходимых справок родители и дети из одной семьи могут заниматься в бассейне без тренера.

Присутствуют и дополнительные услуги: детский массаж, занятия с логопедом, изучение английского языка, группа робототехники, также имеется группа аквааэробики для беременных.

**– Известно, что в вашем центре есть программы по гидрореабилитации для особенных малышей. Расскажите подробнее об этом важном направлении. С какими диагнозами работаете?**

– Наш бассейн является оздоровительным центром, а не реабилитационным, но мы проводим занятия с детьми с ОВЗ с обученными тренерами, имеющими соответствующие сертификаты. У нас есть множество специализированного оборудования для плавания: плотки с функциональными отверстиями, с помощью которых можно придумывать различные игры, доски для плавания, кольца, детские ласты, специальные гантели.

В основном у нас занимаются детки с ДЦП различных форм сложности. Для них вода – единственная возможность почувствовать своё тело и свободу действий. Также занимается много деток с расстройствами аутистического спектра (РАС), занятия проводятся в индивидуальной форме с инструктором, так как они требуют особого построения психологического контакта. Из общего числа постоянных клиентов 30% – особенные детки.

У нас бережная система плавания, мы никогда не идём против воли ребёнка, не заставляем его что-то делать, если он не хочет, не вызываем страхов и опасений, а наоборот, через доверие и игры мы приучаем его к воде и занятиям.

**Беседовала София Коршунова**



## Almira Isyanbayeva:

“We get children used to water and activities through trust and games”

**In** the modern world, many children start swimming earlier than walking, and the popularity and number of pools for the little ones is growing every day. The heroine of our interview, Almira Isyanbayeva, talks about how she came up with the idea to open a pool for children's development Bukhta Barakhta in the city of Shchelkovo and why she never regretted choosing this field of activity.

– Mrs. Isyanbayeva, Bukhta Barakhta is a children's development pool. How did you get the idea to open an early swimming center? How did it all begin?

– I'm a former master of sports in Kyokushin Karate, and when I had my first child, I realized from the very beginning that there could be nothing better for my child than swimming, especially since there were medical grounds for it. At that time, we lived in the city of Izhevsk, and the only option was a swimming pool at a children's clinic, where conditions were far from ideal: ordinary tap water was used, disinfection was not carried out. Then I thought about opening a pool in which everything would be thought out to the smallest detail. I already had good experience in sports construction, so it was just a matter of time.

When I had my second child and we moved to Shchelkovo, it took me three months to start acting. In the summer of 2019, I opened Bukhta Barakhta in our city.

Of course, many swimming pools have now appeared in Russia, but we are different precisely in that we specialize in children's swimming: we have special trays and baths, changing tables, arenas in the changing rooms, and there is also a playroom. We are provided with a video surveillance system and give parents a choice: to sit by the pool and watch the child's activities or track them online, while in the large administrative area with a cup of coffee.

– How does the water disinfection system in your center work?

– We have an alternative cleaning system of our pools which is based on oligodynamic solutions of copper and silver. Copper and silver ions eliminate over 600 different viruses and bacteria. This method of water disinfection is gentler and more harmless for little swimmers.

The water circulation in our pools is 30 minutes, during this time the entire volume of water passes through the filtration system and is completely renewed.

The system is multistage and includes coarse filters, sand filters, an installation with electrodes and ions. Every day we measure the pH, temperature of the water, its lightness or turbidity, as well as clean the filters and add new water to the pools. We hand over

analyzes according to the production control program, checked by Rospotrebnadzor.

Disinfection of premises is carried out in accordance with the requirements for the prevention of COVID-19: every two hours we clean all surfaces, purify air with ultraviolet lamps. We do our best to make visitors feel safe!

– Today you can find a lot of materials about the benefits of infants and early swimming, but the most important thing is to choose a good coach. Tell us about your specialists: what qualifications do they have, where did they study? How many employees do you have in your team?

– Now our team has six people, all of them have a pedagogical or psychological education, there are two masters of sports, two candidates for masters of sports.

Our coaches also have certificates of professional development and passing various master classes, swimming marathons, etc. In addition, we have monthly internal certification of coaches.

During trial lessons parents choose a coach to their liking, some visit several instructors at once.

– In the center, you can teach to swim not only a child: parents are also given the opportunity to experience the delights of water sports. Please tell us more about the services you offer.

– In our center, there are many classes: early swimming from two months, individual lessons with a coach.

There are mini-groups “Mom and baby” up to three people (a great opportunity for mom and baby not only to exercise in the water and relax, but also to establish psychological contact, to get positive emotions).

“Split” classes are also held, where two children from the same family, their mother and a coach are in the water.

Swimming starts from the age of three, the maximum age of the child we are training with is seven years. There is a mini-group 4+, where three children are engaged with a coach, but without their parents.

We also have a great demand for classes with special children – hydrorehabilitation. There is no age limit here.



There is a free family swimming service, when, with the necessary documents, parents and children from the same family can practice in the pool without a coach.

There are also additional services: children's massage, classes with a speech therapist, learning English, a robotics group.

– It is known that your center has hydrorehabilitation programs for special babies. Please tell us more about this important area. What diagnoses do you work with?

– Our pool is a health center, not a rehabilitation center, but we conduct classes for children with disabilities with trained and certified coaches. We have a variety of specialized equipment for teaching swimming: rafts with functional holes, with which you can come up with various games, swim boards, rings, children's fins, special dumbbells.

Basically, we deal with children with cerebral palsy of various forms of complexity. For them, water is the only way to feel their body and freedom of action. Also, many children with autism spectrum disorders (ASD) are engaged; only individual lessons with an instructor are conducted with them, since they require a special psychological contact. Of the total number of regular customers, 30% are special kids.

We have a very careful swimming system, we never go against the will of the child, we do not force them to do something if they don't want, we don't cause fears, but on the contrary, through trust and games, we get them used to water and activities.



«Отрадно, что в настоящее время продолжительность жизни и уровень здоровья населения различных стран мира повысились. К сожалению, COVID-19 приведёт к их замедлению», – заявил недавно генеральный директор ВОЗ, доктор Тедрос Адханом Гебрейесус. Но как бы то ни было, пандемия не в состоянии надолго затормозить этот положительный процесс, неотъемлемой частью которого стала и Россия. В 2019 году средняя продолжительность жизни в нашем отечестве достигла очередного исторического максимума, составив 73,4 года. Это огромный прогресс в жизни страны: напомним, что не только в Российской империи 1890-х годов средняя продолжительность жизни была чуть больше 30 лет, но и даже через столетие, в 1995-м, она не достигала 65 лет! Да, Россия всё ещё на несколько лет отстаёт по продолжительности жизни от стран Западной Европы, США или Японии. Однако состояние медицины в стране улучшилось, среди россиян стало больше приверженцев здорового образа жизни, они стали лучше питаться. Вместе с тем остро встал вопрос: как улучшить качество жизни старшего поколения россиян, помочь им чувствовать себя не одинокими, а нужными людям, востребованными? В этом нам ещё есть чему поучиться у той же Японии. И огромную роль здесь призвано играть социальное предпринимательство. Примером может служить многофункциональный ресурсный центр «Свершение» из подмосковного Одинцова, с генеральным директором которого, Светланой Налеповой, мы беседовали.

– **Светлана Геннадьевна, АНО «МРЦ «Свершение» открыта во многом благодаря вашим стараниям в 2011 году. С тех пор вы являетесь генеральным директором и идейным вдохновителем работы «Свершения». Известно, что в социальное предпринимательство идут не за деньгами, а по велению души. А как вы пришли к созданию своего центра?**

– В «Свершении» реализовались мой многолетний опыт поддержки малого бизнеса и внутренняя потребность помогать. Всё очень просто: «предпринимательство» + «социальная миссия» дало в итоге «социальное предпринимательство». В 2014 году, когда я только начинала рассказывать о феномене социального предпринимательства, я получала отзывы от опытных бизнесменов, что такое невозможно в наших реалиях. А сейчас это важная часть МСП в России.

С момента знакомства с принципами работы социального предприятия у меня была мечта создать своё. Причём



**Светлана Налепова, МРЦ «Свершение»:**

## «По внутренней потребности помогать...»

по всем принципам: с настройкой компенсационных механизмов, анализом изменения жизни подопечных. Я считаю, что у нас получилось, впереди – масштабирование и тиражирование практики.

– **«Свершение» – центр действительно многофункциональный: здесь проходят обучение и развитие социальных предпринимателей и представителей СОНКО, работает мобильный инкубатор для них, оказываются социальные услуги для жителей города-спутника, в том числе действуют производственные мастерские для пенсионеров, можно получить профессиональные услуги в сфере бухгалтерского учёта и юридической поддержки. Каждая из этих тем важна и заслуживает отдельного обсуждения!**

**Давайте начнём с той, что реально очень поддерживает в нынешней непростой обстановке представителей**

**старшего поколения: с творческих мастерских «Серебряные года», тем более что они являются вашим семейным предприятием. Расскажите, как это работает? Кто занимается в мастерских? Какие навыки там осваивают? Кто преподаёт? Какая производится продукция и где она реализуется? Может ли работа в мастерских стать реальным подспорьем к пенсии? А за счёт каких средств содержатся мастерские?**

– В мастерских сейчас обучаются и улучшают свои навыки вязания дамы предпенсионного и пенсионного возраста. Обучают мастеров старшие мастера – профи своего дела. Пожилые люди получают дополнительный доход, который при определённом объёме работ может даже существенно превысить пенсию. Работать у нас нелегко, потому что необходимо соблюдать технические условия изготовления продукции, но когда начинает получаться, то участники проекта испытывают

удовольствие и гордость. Старожилы приводят за руку новичков. Продаются наши изделия на нашем сайте sgotatm.ru и на маркетплейсах Wildberries и Ozon. Содержатся мастерские на доходы от продажи продукции. Программа мероприятий, конкурсов талантов старшего поколения в 2018-2020 годах АНО «МРЦ «Свершение» получила поддержку Министерства социального развития Московской области, за что мы очень благодарны.

**– Каков социальный эффект для участников проекта?**

– Улучшение качества жизни благополучателей! У наших подопечных появляется причина выходить на улицу, соблюдать режим, следить за своим здоровьем. Потому что они чувствуют, что кому-то нужны, их где-то ждут. На наших площадках встречают новых друзей и приводят старых, гордятся своей работой. И даже начинают путешествовать, планировать большие покупки. Просто становятся счастливее и увереннее в себе.

**– Кто ещё из вашей семьи участвует в этом бизнесе?**

– В нём участвует вся моя семья! Моя мама Валентина Александровна – наша королева, у неё даже походка уверенная и гордая, как у Елизаветы Второй. Мои братья Алексей и Александр и их супруги Виктория и Елена. Помогают также мой супруг Дмитрий и старший сын Александр. Вот такая большая у нас предпринимательская семья.

**– Как работают мастерские «Серебряные года» в период коронакризиса? Как вообще отразился кризис на деятельности МРЦ?**

– Мы уже снова открыты. В начале пандемии ушли на «удалёнку», записали мастер-классы, но для нашей целевой аудитории это сложно. Некоторые дамы даже начали смартфоны покупать, чтобы продолжить обучение, но не все смогли перейти на онлайн-формат. Мы доставляли материалы, в том числе и учебные, забирали продукцию по графику.

Очень сложно оказалось с контролем качества: пока доставят, пока мы дадим обратную связь и передадим на переделку... Легко перешла на этот формат группа профессионалов, мы с ней в основном и работали. Между первым закрытием и вторым успели обучить изготовлению новой продукции офлайн, и уже на втором закрытии в онлайн-формате подключилось к работе больше половины мастеров. Есть проблема: если пожилой человек возвращается в изоляцию, снова вытащить его на люди сложно... Многие и до пандемии часто сидели дома, почти не выходя на улицу. В целом онлайн-формат не для старшего поколения: им нужны тактильные ощущение



в учебном центре очно у всех всё быстрее и лучше получается.

**– В «Свершении» проходят обучение и развитие социальных предпринимателей и представителей СОНКО, работает мобильный инкубатор для них. Расскажите об этой своей работе.**

– МРЦ «Свершение» ещё и центр развития социального предпринимательства. К нам приходят те, кто осознанно готов меняться, испытывает потребность в новых смыслах своего бизнеса и при этом не хочет или не имеет возможности заниматься просто благотворительностью. Мы проводим тренинги, семинары и ведём акселерационные программы для социальных предпринимателей во всей России. В рамках программ обучения мы не просто даём теоретические знания о том, как построить социальный проект, а делимся реальным опытом создания и получения поддержки, сопровождаем проекты.

**– «Свершение» предлагает набор услуг для социальных предпринимателей и представителей СОНКО. Какие услуги можно у вас получить?**

– Это услуги по бухгалтерскому учёту и его автоматизация, а также юридическая поддержка, в том числе и СОНКО.

**– С 2014 года вы являетесь куратором федеральной акселерационной программы «Социальные инновации», а с 2017-го входите в состав федеральной комиссии по развитию социального предпринимательства Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России». Расскажите о своей деятельности в рамках этих объединений. Что заставляет вас так активно заниматься общественной работой?**

– Спрос на акселерационные программы для социальных предпринимателей растёт в регионах. Наши преимущества – команда практиков и уже отработанная программа от Фонда социальных инвестиций, которая постоянно совершенствуется, и я считаю, что на сегодня она является самой оптимальной и эффективной для уже действующего малого и микробизнеса.

На ближайшие несколько лет в приоритетах своей деятельности я вижу популяризацию социального предпринимательства в сфере обеспечения занятости социально уязвимых категорий, а также обучение, передачу опыта и развитие рынков для товаров и услуг социальных предпринимателей России.

**– Каковы ваши планы на наступивший год как руководителя МРЦ и как общественного деятеля? А в более отдалённой перспективе?**

– В наших планах – масштабирование наших социальных мастерских на другие муниципалитеты. Рассматриваем несколько предложений по кооперации и сотрудничеству от социальных предпринимателей других регионов. В этом году постараемся эти предложения реализовать.

**Беседовала Елена Александрова**



**Svetlana Nalepova, MRC Sversheniye:**

## “It’s my inner need to help...”

– Mrs. Nalepova, ANO MRC Sversheniye was opened largely thanks to your efforts in 2011. Since then, you have been the CEO and the ideological inspirer of the work of Sversheniye. It’s known that social entrepreneurship isn’t for money, but at the behest of the soul. How did you come to create your Center?

– In Sversheniye my many years of experience in supporting small businesses and my inner need to help were realized. It’s very simple: “entrepreneurship” + “social mission” resulted in “social entrepreneurship”. In 2014, when I was just starting to talk about the phenomenon of social entrepreneurship, I received feedback from experienced businessmen that this is impossible in our reality. And now it’s the most important part of SMEs in Russia.

From the moment I got acquainted with the principles of the social enterprise, I had a dream to create my own one. Moreover, I wanted to do it according to all principles: with adjustment of compensation mechanisms, analysis of changes in the lives of the wards. I believe that we have succeeded, ahead is the scaling and replication of practice.

– Sversheniye is a truly multifunctional center: it trains and develops social entrepreneurs and representatives of socially-oriented non-profit organizations (SONPO), operates a mobile incubator for them, provides social services for residents of the satellite city, including production workshops for retirees, and provides professional accounting services and legal support. Each of these topics is important and deserves a separate discussion!

Let’s start with the one that really supports the representatives of the

older generation in the current difficult situation – the Serebryanyye Goda creative workshops, especially since they are your family business. How does it work? Who works in the workshop, what skills do they gain there? Who is teaching? What products are produced and where are they sold? Could work in workshops be a real help to retirement? What funds are used to maintain the workshops?

– Ladies of pre-retirement and retirement age are now learning and improving their knitting skills in the workshops. The masters are taught by senior masters – professionals in their field. Elderly people receive additional income, which, with a certain amount of work, can even significantly exceed their pension. It’s not easy to work with us, because it’s necessary to comply with the technical conditions for the manufacture of products, but when it starts to work out, the project participants feel pleasure and pride. Old-timers bring newcomers. Our products are sold on our website [sgodatm.ru](http://sgodatm.ru) and on the Wildberries and Ozon marketplaces. Workshops are maintained from the proceeds from the sale of products. To realize the program of events, talent contests for the older generation in 2018-2020, ANO MRT Sversheniye received support from the Ministry of Social Development of the Moscow Region, for which we are very grateful.

– What is the social effect for the project participants?

– It is the improvement in the quality of life of beneficiaries! Our wards have a reason to go out, observe the regime, take care of their health. Because they feel that they are needed, they are expected somewhere. On

“It is gratifying that at present life expectancy and the level of health of the population of different countries of the world have increased. Unfortunately, COVID-19 will slow them down,” said the head of the WHO Dr. Tedros Adhanom Ghebreyesus.

But, be that as it may, the pandemic isn’t able to slow down this positive process for a long time, of which Russia has become an integral part. In 2019, the average life expectancy in our country reached another historical maximum, reaching 73.4 years. This is a huge progress in the life of the country: let me remind you that not only in the Russian Empire of the 1890s, the average life expectancy was slightly more than 30, but even a century later, in 1995, it did not reach 65!

Yes, Russia is still several years behind from Western European countries, the US or Japan in terms of life expectancy. However, the state of medicine in the country has improved, there are more adherents of a healthy lifestyle among Russians, and their diet improved. At the same time, the question arose: how to improve the quality of life of the older generation of Russians, to help them feel not alone, needed by people, demanded? In this we still have something to learn from the same Japan. And social entrepreneurship is called upon to play a huge role here. An example is the Multifunctional Resource Center Sversheniye from Odintsovo of the Moscow region, with the CEO of which Svetlana Nalepova we talked to.



our sites, they meet new friends and bring old ones, they are proud of their work. And they even start to travel, plan big purchases. They just become happier and more confident.

**– Who else in your family is involved in this business?**

– My whole family is involved! My mother Valentina Alexandrovna is our queen, she even has a confident and proud gait, like Elizabeth II. My brothers Aleksey and Alexander, and their spouses Victoria and Elena. My husband Dmitry and my eldest son Alexander also help. We have such a big entrepreneurial family.

**– How do the Serebryanye Goda workshops work during the coronavirus crisis period? How did the crisis affect the activities of MRC in general?**

– We are already open again. At the beginning of the pandemic, we went to work remotely, recorded master classes, but for our target audience it is difficult. Some ladies even started buying smartphones to continue their studies, but not all were able to go online. We delivered materials, including educational materials, and picked up products on schedule.

It turned out to be very difficult to carry out quality control: they deliver it, we give feedback and pass it on for rework... A group of professionals easily switched to this format, and we basically worked with them. Between the first closing and the second, we managed to teach how to make new products offline, and already at the second closing, more than half of the craftsmen joined the work in the online format. There is a problem: if an elderly person returns to isolation, it's difficult to pull them out again... Many even before the pandemic often sat at home, almost never leaving it. In general, the online format isn't



for the older generation: they need tactile sensations. Everyone is performing better and faster in the training center in person.

**– In Sversheniye training and development of social entrepreneurs and representatives of SONPO takes place, a mobile incubator is working for them. Tell us about this work of yours.**

– MRC Sversheniye also a center for the development of social entrepreneurship. We are visited by those who are consciously ready to change, feel the need for new meanings of their business and at the same time do not want or do not have the opportunity to simply engage in charity. We conduct trainings, seminars and acceleration programs for social entrepreneurs throughout Russia. As part of training programs, we don't just give theoretical knowledge on how to build a social project, but share real experience in creating and receiving support, accompanying projects.

**– Sversheniye offers a range of services for social entrepreneurs and SONCO representatives. What services do you offer?**

– These are accounting services and its automation, as well as legal support, including SONPO.

**– Since 2014, you have been the curator of the federal acceleration program Social Innovations, and since 2017 you have been a member of the federal commission for the development of social entrepreneurship of the All-Russian public organization of small and medium-sized businesses Opora Russia. Tell us about your activities within these associations. What makes you so active in community service?**

– The demand for acceleration programs for social entrepreneurs is growing in the regions. Our advantages are a team of practitioners and an already developed program from the Social Investment Fund, which is constantly being improved, and I believe that today it is the most optimal and effective for already operating small and micro-businesses.

For the next few years, I see the popularization of social entrepreneurship in the field of employment of socially vulnerable categories as the priority in my activities. And also – in training, transfer of experience and development of markets for goods and services of social entrepreneurs in Russia.

**– What are your plans for the coming year – as the head of MRC and as a public figure? And in the longer term?**

– We plan to scale our social workshops to other municipalities. We are considering several proposals for cooperation and partnership from social entrepreneurs from other regions. This year we will try to implement these proposals.

Interviewed  
by Elena Alexandrova



Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ;  
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;  
Правительства регионов;

#### Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

#### Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израила
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

#### Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)

- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеоро-

логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.



**КАЛИБР**  
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



# РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР





ОРЛОВСКИЙ  
ПАРК-ОТЕЛЬ



## ПОПУЛЯРНЫЙ СЕМЕЙНЫЙ ПАРК-ОТЕЛЬ ПОДМОСКОВЬЯ!

К вашим услугам:

- СПА-КОМПЛЕКС • РУССКАЯ БАНЯ НА ДРОВАХ
- ДЕТСКАЯ ИГРОВАЯ КОМНАТА
- КВЕСТ «АЛИСА В СТРАНЕ ЧУДЕС»
- КАРАОКЕ • РЕСТОРАН «ПЕТРУШКА»
- КОФЕЙНЯ • ЗООПАРК • ТЕННИСНЫЕ КОРТЫ

Всего в 13 км от МКАД

«ОТДЫХ ПО СИСТЕМЕ ВСЕ ВКЛЮЧЕНО» Реклама.