

23/268
АВГУСТ
2024

RBCG

Russian Business Guide

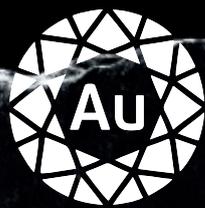
 With the
support of the
CCI of Russia



ВЭФ-2024.
ОБЪЕДИНИМ
УСИЛИЯ, СОЗДАВАЯ
ВОЗМОЖНОСТИ



**ЛЮБОВЬ
АГАФОНОВА:
«ОБРАЩАТЬСЯ К
ПРОШЛОМУ, ЧТОБЫ
ГОВОРИТЬ О БУДУЩЕМ»**



Matveev & Co[®]
JEWELRY BRAND

Ювелирный центр Matveev&Co

Изготовление ювелирных изделий премиального
класса, сервисное обслуживание, магазин



Санкт-Петербург, ул. Савушкина 131

+7 800 201 09 58

Gold958.ru

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
при поддержке ТПП РФ

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Перевод: **Татьяна Полтева**

Дирекция развития и PR:

Юлия Колчева, Екатерина Цындук

Журналисты: **Алина Волкова,**

Анна Добрынина, Екатерина Иванова

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 23/268 август 2024

Дата выхода в свет: 23.08.2024.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

Founder and publisher:

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

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translator: **Tatyana Polteva**

Directorate for Development and PR:

Julia Kolcheva, Ekaterina Tsynduk

Journalists:

Alina Volkova, Anna Dobryнина, Ekaterina Ivanova

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

Tel.: +7 (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 № 23/268 August 2024

Date of issue: 23.08.2024.

Edition: **30000 copies. Open price.**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

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



КОМИТЕТ ПО ESG

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

Елена Александровна Мякотникова –
директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



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

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер
по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

ВЭФ-2024

3 **«ДАЛЬНИЙ ВОСТОК – 2030.
ОБЪЕДИНИМ УСИЛИЯ, СОЗДАВАЯ ВОЗМОЖНОСТИ»**

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

4 **«УТРОМ В ВЕНЕЦИИ – ВЕЧЕРОМ НА ART BASEL»**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

8 **ЛЮБОВЬ АГАФОНОВА:**
«ОБРАЩАТЬСЯ К ПРОШЛОМУ, ЧТОБЫ ГОВОРИТЬ О БУДУЩЕМ»

РОССИЙСКОЕ ИСКУССТВО – ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

14 **АЛЕКСАНДР КИСЕЛЕВСКИЙ, VIDSPIRIT:**
«МЫ ЯВЛЯЕМСЯ ЦЕНТРОМ ВСЕЙ АУКЦИОННОЙ РОССИЙСКОЙ АРЕНА»

18 **ВИКТОР КАРЦЕВ, ARTCOLLECTION:**
«МОДА НА КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИЕ БЫЛА ВСЕГДА»

20 **МНИР ТУГУШЕВ, АНТИКВАРНЫЙ САЛОН «АНТАРЕС»:**
«НАШ САЛОН ЧАСТО СРАВНИВАЮТ С МУЗЕЕМ»

24 **ПАВЕЛ КАРДАШИДИ:**
«ГЛАВНОЕ В КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИИ – ЭТО ЛЮБОВЬ К ИСКУССТВУ»

28 **ДМИТРИЙ СУХОВ, СОВРЕМЕННЫЙ ХУДОЖНИК, СКУЛЬПТОР**

32 **EGOR SOLOV'EV JEWELRY:**
«ВОПЛОЩАЕМ ИДЕИ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ
В ДРАГОЦЕННОМ МЕТАЛЛЕ»

34 **«МАСТЕРСКИЕ ЗЛАТОУСТА»:**
ЭЛИТНЫЕ ПОДАРКИ, НЕ ИМЕЮЩИЕ АНАЛОГОВ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

38 **РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИИ:**
ВЕРА ГОРБАЧЕВА – О БУДУЩЕМ «ПРОММАШ ТЕСТ»
И НОВЫХ ГОРИЗОНТАХ В КИТАЕ

44 **BEAUTY VITE:**
НИЗКОУГЛЕВОДНОЕ ПИТАНИЕ ДЛЯ ЖЕНСКОГО ЗДОРОВЬЯ
И КРАСОТЫ



«ДАЛЬНИЙ ВОСТОК – 2030. ОБЪЕДИНИМ УСИЛИЯ, СОЗДАВАЯ ВОЗМОЖНОСТИ»



Восточный экономический форум – ключевая международная площадка для создания и укрепления связей российского и мирового инвестиционно-го сообщества, всесторонней экспертной оценки экономического потенциала российского Дальнего Востока, представления его инвестиционных возможностей и условий ведения бизнеса на территориях опережающего развития.

«Подготовка к проведению Восточного экономического форума ведётся в плановом режиме. Мы видим растущий интерес к форуму со стороны зарубежных государственных и бизнес-структур. Убеждён, что мероприятие пройдёт на привычно высоком уровне и позволит выработать новые механизмы партнёрства, которые будут способствовать дальнейшему экономическому развитию российского Дальнего Востока и всего Азиатско-Тихоокеанского региона», – подчеркнул советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Оргкомитета по подготовке и проведению ВЭФ Антон Кобяков.

Главная тема ВЭФ-2024 – «Дальний Восток – 2030. Объединим усилия, создавая возможности». Деловые мероприятия разделены на семь тематических блоков: «Новые контуры международного сотрудничества», «Технологии независимости», «Финансовая система ценностей», «Россия дальневосточная», «Люди, образование и патриотизм», «Транспорт и логистика: новые маршруты» и «Мастер-планы: от архитектуры к экономике». В программу форума вошли бизнес-диалоги российских предпринимателей с партнёрами из Китая, Индии и стран АСЕАН.

«Одной из главных тем предстоящего ВЭФ станут технологии. Инновации, технологический суверенитет и конкурентоспособность в мире, всё более зависимом от технологий, – предмет постоянного внимания президента и правительства. На ВЭФ обсудим научно-технологическую повестку, новые механизмы, призванные ускорить развитие этой сферы. Особое внимание в этом году уделим вопросам подготовки кадров, развитию образования. Также в фокусе внимания – реализация мастер-планов дальневосточных городов и вовлечение в этот процесс инвесторов, развитие транспорта и логистика, энергетика, усовершенствование механизмов государственной поддержки

инвестпроектов, внедрение новых инструментов. На форуме планируется подписание соглашений с российскими и зарубежными инвесторами о новых масштабных проектах на Дальнем Востоке, состоится запуск новых предприятий», – отметил министр Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики Алексей Чекунков.

По итогам ключевых сессий форума модераторы доложат главе государства о работе, проделанной на Дальнем Востоке России за прошедшие годы. Кроме того, они обозначат возможные ориентиры по дальнейшему развитию макрорегиона. В частности, в ходе заседания было предложено обсудить реализацию мастер-планов, создание новой программы развития энергетики Дальнего Востока, аспекты логистики, технологии, перспективные отрасли экономики для ДФО и другие вопросы.

«Важнейшим мероприятием на форуме является доклад модераторов президента России. Это будут стратегические направления. Главе государства будут доложены задачи и предложения, от внедрения которых зависит развитие Дальнего Востока», – подчеркнул заместитель председателя Правительства Российской Федерации – полномочный представитель Президента Российской Федерации в Дальневосточном федеральном округе Юрий Трутнев.

В рамках форума также пройдёт выставка «Добро пожаловать на Дальний Восток», в ней примут участие восемь федеральных министерств и ведомств. Среди них – Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации, Министерство транспорта Российской Федерации, Генеральная прокуратура, Роструд, Роспотребнадзор и другие.

В частности, Министерство промышленности и торговли Российской Федерации представит масштабную экспозицию более ста промышленных компаний с новыми

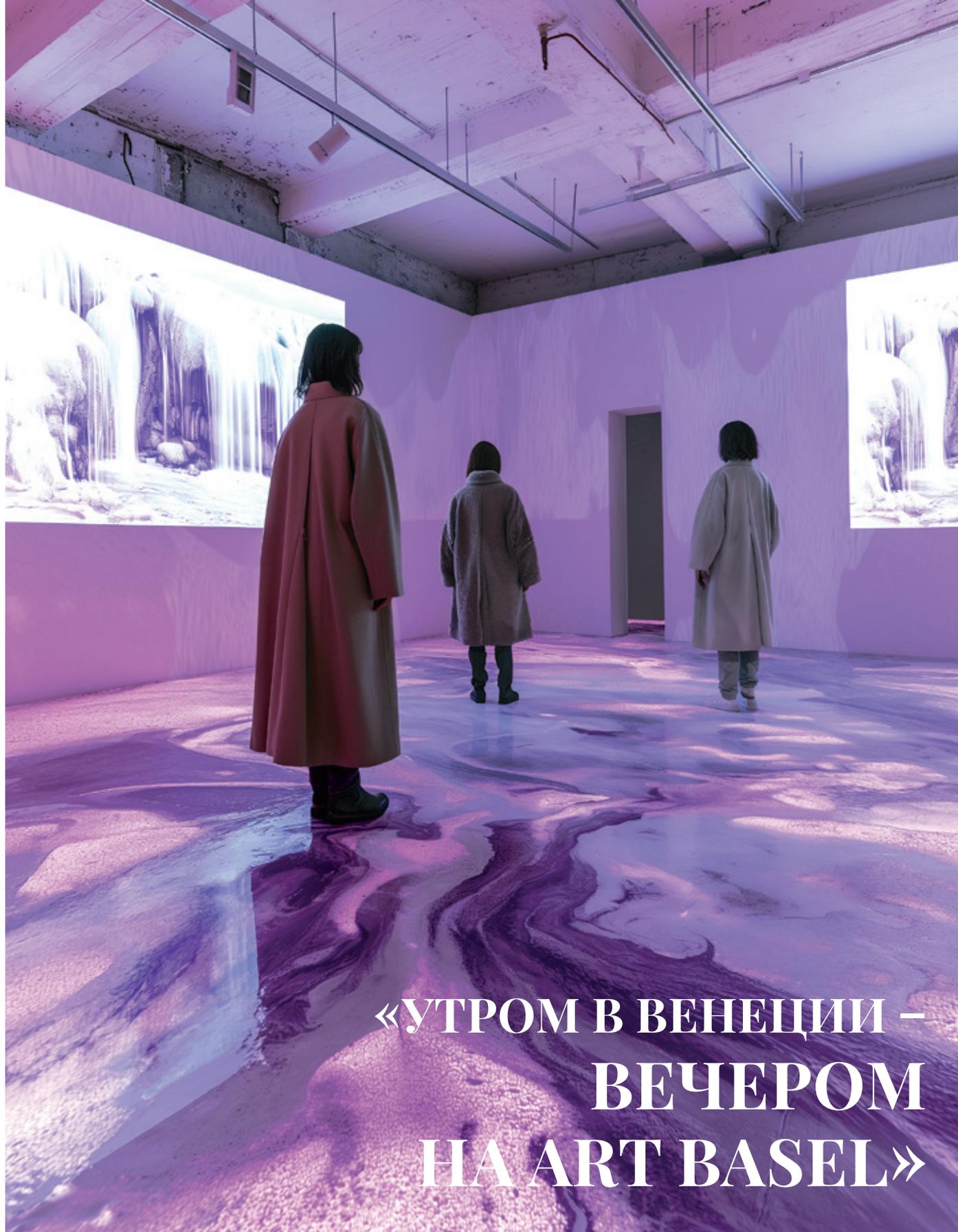
проектами и достижениями. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, в свою очередь, организует на постоянной основе дальневосточную региональную площадку студенческого медиацентра. При поддержке Минстроя России будет организована зона UrbanХаб для более эффективной работы строительных компаний на Дальнем Востоке в условиях преференциальных режимов. Также свою экспозицию организует Минвостокразвития России. Фонд Росконгресс совместно с Росрыболовством откроет «Русский рыбный дом».

Регионы ДФО по традиции представят свои достижения на выставке «Улица Дальнего Востока». Помимо регионов, на «Улице Дальнего Востока» деловой и спортивный павильоны откроет Министерство спорта России. Минприроды России организует пространство «Дом сокола». Кроме того, в выставке примет участие корпорация Туризм.РФ. На центральной площадке выставки правительство Приморского края организует «Рыбный рынок».

Свою экспозицию на выставке расширит Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики. По аналогии с прошлым годом будет застроен павильон «Развивай Дальний», а также будут созданы новые выставочные экспозиции для представления продукции дальневосточного гектара и презентации производств участников территорий опережающего развития.

«Перед нами стоит задача – провести форум на традиционно высоком уровне, продемонстрировать результаты развития регионов, привлечь новые инвестиции, а также совместно выработать новые решения, которые дадут дополнительный импульс развитию нашего Дальнего Востока», – резюмировал Юрий Трутнев.

По материалам <https://forumvostok.ru>



«УТРОМ В ВЕНЕЦИИ – ВЕЧЕРОМ НА ART BASEL»

В ярмарке Art Basel, которая прошла в Швейцарии с 13 по 16 июня 2024 года, участвовало 286 галерей из 40 стран. Короткое резюме: арт-рынок жив, происходят обновления, приходят новые галеристы. А вот «старая гвардия» сдаётся (например, в июне закроется легендарная галерея Marlborough).

Основанная в 1970 году ярмарка пошла по пути масштабирования проекта. На сегодняшний день, помимо швейцарского мероприятия, действуют Art Basel Miami, Art Basel Hong Kong; и уже в третий раз пройдёт ярмарка Paris+. Французский проект оказался настолько успешным, что в этом году даже шли разговоры о том, что из-за Парижа якобы сильно уменьшилось присутствие американских коллекционеров в Базеле. Есть даже предположения, что парижская ярмарка способна со временем затмить Базель своим гламуром и перетянуть джетсеттеров. Но пока привычка галерей придерживать лучшие вещи до ярмарки в Базеле выглядит неизменной.

Безусловно, на арт-рынок влияет и политика. Кто-то из дилеров считает, что из-за ближневосточного конфликта коллекционерская активность резко снизилась, кто-то старается лишний раз на эту тему не высказываться. Все в один голос говорят про швейцарцев как про главных покупателей на ярмарке этого года. Среди них и новые коллекционеры. А вот посетителей из Азии немного, в основном они приезжают из Японии. Была и делегация из Гонконга, но она не покупала искусство, а, скорее, представляла регион.

Ещё одну тенденцию можно назвать «Утром в Венеции – вечером на Art Basel». В Базеле показывали много произведений искусства, которые были до этого представлены на Венецианской биеннале 2024 года.

В частности, работы из проекта Пьера Юига в Punta della Dogana или автора американского павильона в Венеции Джеффри Гибсона. Попадались также и художники основного проекта биеннале в Джардини. Отдельный стенд был отдан аргентинской художнице La Chola Poblete. Некоторые галеристы говорят, что такую вспышку внимания сложно удержать, приводя в пример работы Симоны Ли – звезды женской биеннале 2022 года, чьё имя в этом году уже не гремит.

Организаторы и участники ярмарки единогласно отмечали, что событие прошло лучше ожидаемого. Круг коллекционеров явно молодеет и расширяется, искусство привлекает всё больше новых денег, а галеристы, как самая коммерческая часть арт-сообщества, совершенствуют методы «выращивания» художников и цен на их произведения.

Но важно понимать, что инвестиционная привлекательность искусства – это большое обобщение. Безусловно, успешной инвестицией можно считать только «голубые фишки» в виде главных имён из истории искусства, а также произведения молодых художников, на которых уже сформирован устойчивый лист ожидания. Все значимые коллекции в мире – это результат настоящей страстной любви к искусству плюс умение видеть тренды. И всё это помножено на удачу.

Рассказываем о главных предметах искусства, которые продавались на ярмарке в этом году.

Круг коллекционеров явно молодеет и расширяется, искусство привлекает всё больше новых денег, а галеристы, как самая коммерческая часть арт-сообщества, совершенствуют методы «выращивания» художников и цен на их произведения.





ВАСИЛИЙ КАНДИНСКИЙ И ДРУГИЕ БОЛЬШИЕ МАСТЕРА

По традиции первый этаж Экспоцентра в Базеле, где идёт ярмарка, занимали галереи более тяжеловесные, с дорогими произведениями modern & contemporary, а также секция кураторских стендов Features с художниками старшего поколения. На втором этаже, как правило, более молодые игроки с ценами ниже. Но художников, чьи работы стоят миллионы, и там хватало.

Заметным был стенд Landau Fine Art с Кандинским «not for sale». Эту работу показывали и на TEFAF в этом году. Здесь же – маленький холст Поллока за 2,5 млн \$ и отличная работа Риопеля за 1,8 млн \$.

ЖАН ДЮБЮФФЕ

Галерея Applicat-Prazan продала позднего Никола де Сталя 1950-х гг. в районе 4 млн \$ и «Еврейскую женщину» Жана Дюбюффе (собственник – нью-йоркский MoMA) за 2 млн \$. Имя Дюбюффе громко прозвучало на ярмарке этого года: галерея Расе продала его узнаваемую чёрно-белую инсталляцию Banc-Salon из огромной скамьи и двух подвесных скульптур за 800 000 €. Это так называемые edition: работа создана тиражом из

шести экземпляров, включая ещё один авторский экземпляр. На Art Basel ушли три экземпляра из тиража.

ЯЁИ КУСАМА

За поп-эстетику наших дней отвечает Кусаме, представленная на ярмарке в немалом количестве. У Виктории Миро – холст за 2,2 млн \$ и бронзовая тыква за 7 млн \$. Не отстаёт по представительности и Том Вессельман. В галерее Van de Wieghe две работы Вессельмана за 5,5 и 4,8 млн \$.

ДЖОАН МИТЧЕЛЛ

На третьем этаже выставочного центра есть специальные залы для персонального просмотра произведений искусства на случай, если кто-то из коллекционеров хочет остаться незамеченным. Аренда такого зала стоит 10 000 \$ в час. Бывают случаи, что клиенты загуляли на стендах и не пришли вовремя, а в спину дышит следующая галерея, тоже арендовавшая viewing room.

В самом начале ярмарки активно обсуждалась продажа галереей David Zwirner диптиха Джоан Митчелл за 20 млн \$. Выставка художницы с большим успехом прошла в фонде Louis Vuitton полтора года назад.

АФРИКАНСКИЕ ХУДОЖНИКИ

На стенде David Zwirner – работа ведущего афроамериканского художника Керри Джеймса Маршалла за 8,5 млн \$. Вообще, афроамериканское искусство уже можно не называть трендом, теперь оно вписано в мировой арт-рынок. На Unlimited ярким примером стали инсталляции художницы Faith Ringgold «Пробуждение и воскрешение двухсотлетнего Negro» и «Чёрные Пантеры» Генри Тейлора (его большая ретроспектива проходила зимой в музее Whitney).

Параллельно с ярмаркой в Кунстмузее и Кунстхалле города Базель идут выставки художников африканского происхождения. Одна из них, сборная, посвящена фигуративной живописи от первой трети XX века до сегодняшнего дня, вторая – проект нигерийско-американской звезды Тойин Оджих Одутола. На стенде галереи Jack Shainman монументальная, трёхметровая работа художницы на бумаге продавалась за 3 млн \$.

ВИЛЛЕМ ДЕ КУНИНГ

Бросалось в глаза присутствие поздних работ Виллема де Кунинга. Выставка де Кунинга, открывшаяся во время Венеци-

анской биеннале в Академии, довольно выигрышно показала его поздние вещи. Галереи поспешили достать эти поздние холсты. Простят за них примерно 7-9 млн \$.

UNLIMITED

Секция Unlimited, где показывают искусство больших размеров, на ярмарке испытывает некоторые трудности: такие инсталляции всё сложнее продавать. Частные музеи переполнены. Бывает, что эти работы создаются непосредственно под ярмарку. В случае неслучившейся продажи их нужно демонтировать и хранить до лучших времён, что накладно для галерей.

В этом году на входе в секцию Unlimited зрителей встречал частокол белых флагов: инсталляция 1960 года Марио Чероли предлагалась галереей Cardi за 800 000 €. Галерист Ларри Гагосян представил «оцинкованную» комнату Дональда Джадда, что раньше выставлялась в галерее Castelli, а ещё обёрнутый автомобиль Христо. Американская галерея Расе – скульптуры и живопись Натали дю Паскье, одной из основательниц дизайн-группировки «Мемфис». Галерея Jocelyn Wolf в коллаборации с Meyer Rigger показала зал с живописью Мириам Кан. Слава пришла к этой швейцарской художнице в зрелом возрасте. Год назад её выставка с успехом прошла в парижском Palais de Tokyo.

СЕКЦИЯ ДИЗАЙНА

Дизайн «Майами Арт Базель» тоже имеет свою устоявшуюся с годами структуру: центральный костяк галеристов, преимущественно французов, к которому в прямом смысле примыкают более молодые галереи. Роль дорогого и надёжного условного Вессельмана здесь исполняет французский скромный модернизм Жана Пруве (знаковый стол *Presidence* выставлен за 850 000 €), а более радикальное и современное – предметы в галерее Friedman Benda.

Несколько лет назад большие оранжевые светильники Stephane Maupin из ресторана в Palais de Tokyo продавались на аукционе с эстимейтом 8000 €. Сегодня они выставлены за 45 000 € в галерее Downtown Laffanour.

Сын великого Ива Гасту продолжает линию отца: большой красивый стенд галереи с привычным набором объектов 1980-х гг., работами Широ Кураматы и Этторе Соттсасса. Напротив – Жан-Габриэль Миттеран со стремительно дорожающими объектами Лаланнов. Бронзовый капустный кочан на курьих ножках выставлен «not for sale» у лондонских дилеров Ben Brown Fine Arts в основной секции ярмарки. Но если кандидатура подойдёт – можно было приобрести аналогичный за 2,5 млн €.

Все значимые коллекции в мире – это результат настоящей страстной любви к искусству плюс умение видеть тренды. И всё это помножено на удачу.





ЛЮБОВЬ АГАФОНОВА: «Обращаться к прошлому, чтобы говорить о будущем»

Любовь Агафонова – российский искусствовед, куратор, основательница и владелица галереи «Веллум», которая уже на протяжении 24 лет запускает выставочные и исследовательские проекты, работает одновременно в четырёх направлениях: как аукционный дом, художественная галерея, издательство и центр создания музейно-выставочных проектов на базе частных собраний и музейных фондов. Любовь Леонидовна является коллекционером русского искусства, советником директора музея Дома русского зарубежья им. Александра Солженицына, почётным академиком РАХ. Ею было организовано более двухсот выставочных проектов, в том числе в сотрудничестве с российскими музеями. Провела выездные проекты: это выставки Георгия Нисского в Российской академии художеств и Ильи Табенкина в Московском музее современного искусства, в Государственном литературном музее; выставка Абрама Моносона в Музее Востока, Николая Шестопалова в ГРМ (Санкт-Петербург).

В числе региональных проектов – выставка Константина Коровина в Севастополе, выставка галереи «Сирин» в Суздале, Ильи Каца в Суздале, Дмитрия Шагина «Смотри в небо – увидишь небо; смотри вдаль – увидишь даль» в Херсонесе, а также в Муроме, Владимире, Торжке, Переславле, Липецке и др.

В июне 2023 года на Первом канале состоялась премьера документального фильма «Ловцы Солнца», созданного по сценарию Любви Агафоновой и Юлии Вербицкой, по книге Л. Агафоновой «Прикоснувшиеся к Солнцу».

– **Любовь Леонидовна, какие проекты, на ваш взгляд, особенно актуальны?**

– Сейчас, как никогда, я полна энтузиазма. Потому что именно сегодня мы особенно нуждаемся в обращении к русской культуре, и к образованию, и к знаниям, которые были накоплены веками, к наследию, сформировавшемуся за последние полтора века. Сегодня я хочу говорить с обществом о тех личностях, которые создали для нас важнейшую систему ценностей: знать о ней просто необходимо нынешним поколениям для анализа, синтеза и дальнейшего своего интеллектуального и духовного развития.

Я имею в виду людей, формирующих сегодня образ «нового человека», тех, кто оказывает влияние на экономику, культуру, литературу, архитектуру и, конечно, на многие другие процессы в нашей стране. Полагаю, что весьма плодотворным будет и обращение к традиционным культурным практикам нашего прошлого – и здесь я имею в виду обращение к расцвету «русского стиля», когда увлечение, собирательство и коллекционирование особенно ярко проявляли себя в семьях новой буржуазии, купечества, выходцев из старообрядческих семей. Где действительно веками сохранялись подлинные артефакты в одежде, в деревянной архитектуре, в росписи сундуков и прялок – всё это несло некий сакральный символ. И на этом синтезе многовековой русской культуры и передовой мысли рубежа XIX-XX вв. формулируются мифология и язык нового искусства.

Именно сейчас нам необходимо как можно больше говорить о тех удивительных открытиях и событиях начала



Открытие выставки «Прикоснувшиеся к Солнцу» в ДРЗ (слева направо): Виктор Москвин, Рустам Сулейманов, Татьяна Метакса и Любовь Агафонова

XX века, которые стали нашим достоянием. И я рада, что мы неуклонно двигаемся в этом направлении. Уже сегодня созданный по моему сценарию фильм «Ловцы Солнца» увидели не только отечественные, но и зарубежные зрители. Он основан на тех редких материалах, которые я смогла собрать и подготовить. Это картина о художниках русского авангарда, создающих «туркестанское искусство», «туркестанский модернизм». Фильм получился замечательный, и, несмотря на все запреты русской культуры, сейчас на Венецианской биеннале проходит выставка в павильоне «Узбекистан», которая пользуется огромным успехом.

В «Ловцах Солнца» идёт речь о среднеазиатском периоде творчества трёх русских художников – последователей авангардных традиций. О том, как Александр Волков, Виктор Уфимцев и Александр Николаев (Усто Мумин) повлияли на развитие художественной культуры Средней Азии. Он связывает два проекта: зимой 2023-2024 годов в Доме русского зарубежья им. А. И. Солженицына зрителям была представлена многоэтажная экспозиция «Прикоснувшиеся к Солнцу. В поисках стиля: авангард и реализм в среднеазиатском искусстве. 1920-1960-е годы».

– **Расскажите, пожалуйста, подробнее, каковы истоки такого явления, как «туркестанский модернизм»?**

– Я была автором и куратором мультикультурного проекта в ДРЗ. И ещё за два года до его старта вышла одноимённая книга, в ходе работы над которой компанией «Документалист» был снят по моему сценарию и упомянутый документальный фильм. «Туркестанский модернизм» – этот термин был сформулирован на круглом столе, посвящённом проекту. Я выступила автором этого проекта совместно с выдающимся специалистом и научным консультантом нынешней венецианской выставки «Узбекистан: авангард в пустыне», на тот момент директором ГТГ Зельфирой Трегуловой, а также с директором ГМИ Республики Каракалпакстан им. И. В. Савицкого Тиграном Мкртычевым, живописцем и скульптором Александром Волковым. Кстати, коллекция Савицкого признаётся второй в мире по значимости и объёму коллекцией произведений русского авангарда.

Художник и представитель легендарной династии Андрей Волков, внук одной из ключевых фигур туркестанского авангарда Александра Николаевича Волкова, с удовольствием поделился своими впечат-



Любовь Агафонова и Валерий Дудаков

Выставка-инсталляция «Пальто Михаила Рогинского. Все мы вышли из...» в галерее «Веллум». Автор проекта Любовь Агафонова и художник Андрей Климов



лениями после посещения венецианской выставки:

«Были и достаточно неожиданные моменты – прямо при входе с экрана на стене степенно вёл беседу мой отец,

Александр Александрович Волков. Это же «Ловцы Солнца» – фильм, который (в том числе и у нас дома) снимала прекрасная Любовь Агафонова! Он стал частью её проекта «Прикоснувшиеся к Солнцу», кото-

рый состоял из выставки, книги и фильма... Проявившаяся связь между московской и венецианской выставками меня неожиданно обрадовала и дала новый импульс для размышлений».



Экскурсия Любви Агафоновой. Ольга Шепельская, Екатерина Васильева, Михаил Молочников

– Любовь Леонидовна, расскажите подробнее о книге.

– Моя книга описывает многослойную структуру культуры Туркестана и повествует о людях, которые жили на его территории. Начиная от увлекательных рассказов о городах с их архитектурой и философией и заканчивая влиянием загадочной буддистской культуры в средневековой и современной Азии, где характер народа, цвета и краски, наполненные жизнью и солнцем, не менялись с древнейших времён. Открытость для разных народов и культур стала уникальной особенностью этих земель и людей, населявших её тысячелетиями. Если книга более обширная, то фильмом преимущественно рассказывает о людях в самых разных аспектах их жизни; внимание акцентируется на музее в Нукусе и его легендарном создателе – художнике и коллекционере Игоре Витальевиче Савицком.

Я рада, что теперь его показывают и в других странах, его уже увидело и ещё откроет для себя множество зарубежных зрителей. Когда миллионы туристов приезжают насладиться средневековым европейским – настоящим, не потерянным – искусством, в венецианском палаццо Ca'Foscari идёт отличная выставка.

На основе моей книги и фильма создаётся и другая выставка, и фильм, показанный на Первом канале, сейчас постоянно транслируется на Венецианском кинофестивале. Для меня это победа русского искусства и моей миссии. Я искренне рада, что придумала этот проект, ставший сегодня органичной частью европейской биеннале. Вопреки всем трудностям, моя идея звучит, и кино, которое мы создавали с любовью, демонстрируется прямо сейчас. Война, ограничения... к сожалению, с этими ужасами хорошо знакома вся человеческая история. Но, несмотря на санкции, сегодня миллионы людей во всём мире узнают о великих русских художниках, изменивших мир в XX веке.

– Как вы думаете, почему интуиция ведёт вас в верном направлении?

– Меня? Наверное, Господь ведёт, я человек православный.

Упомяну Светлану Евгеньевну Мельникову, теперь она директор Псковско-Печерского музея-заповедника, там мы проводили выставку, посвящённую русским художникам, творившим до и после революции, для которых был важен голос христианства в культуре. В контексте русского символизма, русской религиозности важно показать всё: выставки, книги, кино.

Три года я работаю над проектом Ars Sacra Nova совместно с музыкальным Фондом Николая Каретникова. Это музыкальный проект, направленный на формирование деятелей культуры, и его

С 2022 года Любовь Агафонова проводит крупный многочастный проект «Изменившие мир»: выставки, книги, документальные фильмы о деятелях искусства России в XX веке, изменивших культуру Европы и Азии. Проект был презентован и отмечен на ПМЭФ, Арт-Тавриде, ВЭФ. В декабре 2022 г. в Доме русского зарубежья прошла первая выставка в рамках этого проекта. Она была посвящена великому русскому художнику Константину Коровину – создателю московской художественной школы, повлиявшему на развитие мировых художественных процессов всего XX века и воспитавшему звёздную плеяду русских художников. В рамках проекта была издана книга Л. Агафоновой «Коровин и его круг. Москва – Париж», а в 2023 году вышел фильм «Константин Коровин. Портрет любимых друзей». Разговор о значении и влиянии русских меценатов и деятелей искусства рубежа XIX-XX веков на мировые художественные процессы был продолжен выставкой и книгой – исследованием Любви Агафоновой «Николай Рябушинский: “Голубая роза” и “Золотое руно”» (2023) – о выдающейся личности Николая Рябушинского, русского мецената, коллекционера, издателя, организатора художественных выставок, художника. Продолжением многоступенчатого проекта стали третья выставка и книга искусствоведа Л. Агафоновой о художниках русского авангарда, создателях целой художественной школы XX века в советском Туркестане: «Прикоснувшиеся к Солнцу. В поисках стиля: авангард и реализм в среднеазиатском искусстве. 1920-1960-е годы». Все три экспозиции куратор Л. Л. Агафонова принципиально составляет из ранее не экспонировавшихся коллекций музеев и частных собраний. В проекте участвуют как государственные музеи, так и частные коллекционеры.

образовательная часть – это та база, тот фундамент, на котором выросло искусство у нас и за рубежом.

– Зачем нужна эта таинственная страсть – любовь к миру искусства и культуре?

– Необходимо не бояться, как тот самый меценат Рябушинский, который приглашал импрессионистов в российское общество и продавал картину «Ночное кафе в Арле». Уже тогда он монетизировал импрессионистов. Рябушинский первым показал творчество Ларионова и Гончаровой, будущих основоположников русского авангарда. Гончарова – одна из тех, кто во время Первой мировой войны получил большой заказ на изготовление афиш, газетных публикаций, нарративных плакатов. После революции этот художественный язык перерос в плакатное искусство, которое подхватили Маяковский и Черемных, деятели знаменитого объединения «Окна РОСТА».

Именно люди, жившие и творившие здесь 100 лет назад, литераторы, художники, над которыми когда-то смеялись недалекие люди, смогли создать уникальное явление. Они выиграли информационную войну за пять лет, полностью перевернув сознание современников. Сейчас нужно, можно и должно обращаться к нашему прошлому, чтобы говорить сегодняшним языком. Заметьте, открытиями наших футуристов, первых художников революционной России, тех, кто формулировал принципы художественного формирования сознания, пользовались и Рейган, и до него Муссолини! Они смогли воплотить их в жизнь, а мы забыли. Но это не страшно.

Кстати, я разговаривала с дизайнерами и людьми бизнеса, которые пытаются за-

ниматься производством, причём успешно. Главный вопрос: а зачем нам дизайнеры? Зачем нам делать красиво? А именно в России – ещё до революции – в Строгановском училище была задача: сделать культурное, красивое пространство для жизни и работы. Это всё было, об этом написано, но об этом говорят в прикладном разрезе, как-то отдельно от жизни. Моя задача – «поженить» всё это и сделать интересно, нескудно.

– Как думаете, возможно ли нам сейчас вернуться к этой традиции и не упустить новые веяния времени?

– Я этим пытаюсь заниматься. Тяжело, сквозь сопротивление, даже сквозь смех какой-то. Недавно у меня была выставка в частной коллекции, которая называлась «Пальто Рогинского», где в картинах авторская игра с пространством оживала в пространстве галереи, в выставочном пространстве. Это была коллаборация классического художника прошлого с современным художником, архитектором – как с автором продукта. Мы хотели изменить привычный взгляд на выставочное пространство: экспозиция стала необычной, а выставка – ни на кого не похожей. Нашли одежду того времени с предметами быта того времени, так что артефакты и произведения прошлого стали равнозначными, равноценными участниками процесса. Мы проводили лекции, иммерсивные спектакли, благодаря театральным постановкам восстанавливали события того, что происходило 30-40 лет назад. И когда мы повесили одежду, пиджаки, сделанные современным дизайнером, рядом с картиной, где был изображён человек в пиджаке Ро-

Любовь Агафонова выступила автором и продюсером фильма, снятого к 160-летию Константина Коровина в 2021 г.: «Константин Коровин – художник и личность».

Также является автором и продюсером документальной авторской зарисовки «Коровин и Крым». По книге Л. Агафоновой в 2023 г. снят фильм «Созвездие Коровина». Константин Коровин. Портрет любимых друзей» (режиссёр Игорь Воловецкий).



Автограф-сессия Любови Агафоновой на выставке NON/FICTION® 2024

гинского, молодые люди сказали: «Господи, какой ужас! Рогинский бы перевернулся в гробу, зачем она это сделала?»

А я скажу так: во-первых, так делалось ещё в старые времена, в дореволюционной России создавали продукты, их ещё Малевич называл – «Вы текстильщики, я вас своим квадратом всех покрыл». Идея была такая: художник, архитектор становится рабочим человеком, который создаёт пространство для жизни. Я её просто повторила.

Люди, которые учились по советским школьным учебникам, в университете ещё на рубеже 80-90-х годов, это прекрасно помнят. А поколения до 30 об этом даже не слышали и имеют наглость утверждать, что так делать нельзя, что это неприлично. Это не то чтобы неприлично, это самая что ни на есть классика. Это классика работы с предметами, классика работы с искусством, со сценой начала 20-х годов прошлого века. Мы просто повторили, про-

сто напомнили. И это ещё одна история, которая безумно мне нравится, в которую я пытаюсь погружаться по мере сил, когда путём игры, путём рассказа, вовлечения зрителя мы пытаемся образовывать новое поколение, помочь кому-то.

– Любовь Леонидовна, вы много публикуетесь. А если вспомнить вашу первую книгу?

– Это было в 2005 году. Книга называлась «Записки» – о выдающемся искусствовед-е Александре Георгиевиче Ромме, она также и о еврейских художниках. В то время я в галерее (галерея «Веллум». – Прим. ред.) активно занималась графикой Анатолия Каплана, Меера Аксельрода. Потом были монографии, посвящённые Александре Коноваловой, Абраму Монозону, Николаю Шестопалову (ученик Ильи Репина, участник «Мира искусства») и Ассоциации художников революционной России).

Его выставку я делала в Русском музее в 2016 году. Я сама расшифровала, прокомментировала и издала потрясающую автобиографическую повесть Бориса Смирнова-Русецкого «Идущий» о жизни аристократа и мистике в XX веке. Для меня очень важна книга воспоминаний друзей об Илье Табенкине, которую составил Михаил Дзюбенко и к которой я написала вступительную статью. И потом было ещё много книг.

– А каким своим проектом вы особенно гордитесь?

– Горжусь всеми своими проектами. Дорог каждый. В Доме русского зарубежья я делала серию проектов о русских деятелях культуры, которые повлияли на художественные процессы и в Москве, и в Харбине, и в Нью-Йорке, и в Париже. Мы перефразируем Николая Рябушинского, который говорил: «Мой журнал «Золотое руно» будет известен и в Европе, и в Америке, и в Японии».



Андрей Климов и Андрей Волков – круглый стол, посвящённый искусству «туркестанского модернизма». ДРЗ, 2024 г., выставка «Прикоснувшиеся к Солнцу»

Расскажу о первой истории – это Константин Коровин. Это особенно дорогое воспоминание, поскольку это мой дебют и как писателя, и как исследователя. Ведь личность Коровина невероятно многогранна. Каждый год 5 декабря, в его день рождения, я делаю проект, связанный с ним. Это и выставки, и фильмы, и литературные чтения. Коровин – литератор, Коровин – человек, который создал новую сценографию, Коровин – темпераментный любовник, Коровин – друг Чехова и Левитана, Шехтеля и Шаляпина... Без этой дружбы и этой «тусовки» не родилось бы гениальное произведение мировой драматургии – пьеса «Чайка», которую так любят ставить в театрах всего мира. Коровин знакомил людей между собой, и эти встречи и знакомства влияли на новое искусство.

Ещё один мой проект связан с творчеством Николая Рябушинского – мецената, издателя знаменитого журнала «Золотое руно», имя которого было забыто в большевистскую эпоху. Именно Рябушинский на выставке «Салон „Золотого руна“» в 1908 г. продаёт Ивану Морозову картину Ван Гога «Ночное кафе в Арле», после чего, по большому счёту, и началась мировая слава голландца, пусть и посмертная. Первым, кто «монетизировал» в России импрессионистов, были отнюдь не Морозов и Щукин, а Рябушинский. Об этом, на основе документов и свиде-

тельств, рассказывает моя книга, изданная к этому проекту. Я не испугалась вернуть Рябушинскому его имя и рассказать его историю на основе архивов и документов. В отличие от других искусствоведов, я обращаюсь в первую очередь к личности и влиянию личности на окружение

– Какую роль в вашем творчестве играет образование?

– Да, безусловно, образовательная часть важна. Обучая и образовывая, я испытываю некий кайф от происходящего. Конечно, на всё не хватает средств. Но мы стараемся. Сейчас я снимаю фильм о Николае Рябушинском. Но я не «киношник», я всё же искусствовед и литератор. Мне нравится играть и вовлекать нас всех в процесс этой игры.

– Любовь Леонидовна, каким вы видите будущее?

– О планах говорить сложно. Проектов много. Это знаете как? Нам нельзя, а нас всё равно показывают. Русская культура, несмотря на трудности и ограничения, продолжает жить и развиваться, оказывая влияние на мир. И важно не бояться делиться своим наследием и активно участвовать в международном культурном диалоге.

*Беседовали Лидия Вулох
и Екатерина Иванова*



Экспозиция выставки «Ars Sacra Nova. От мифа к символу» в Доме русского зарубежья

АЛЕКСАНДР КИСЕЛЕВСКИЙ, Bidspirit: «Мы являемся центром всей аукционной российской арены»

Уже 12 лет Bidspirit успешно развивает российский аукционный рынок. Президент и совладелец глобального агрегатора российских и мировых аукционов Bidspirit Александр Киселевский рассказал нашему изданию о тенденциях в аукционном бизнесе, наиболее востребованных услугах и перспективах рынка в целом.



Bidspirit –
глобальный
агрегатор
аукционов,
который
используют
более **3600**
аукционных
домов

— Александр, расскажите, что сегодня собой представляет платформа Bidspirit?

— Сегодня платформа Bidspirit, как, впрочем, и 12 лет назад, представляет собой глобальный агрегатор аукционов, работающий по всему миру. Более 3600 аукционных домов разных стран используют платформу Bidspirit для рекламы и проведения своих аукционов.

Изначально платформа давала возможность аукционному дому, стандартно проводящему свои аукционы офлайн в закрытом пространстве, синхронизировать происходящее в зале с бесконечным пространством интернета. Таким образом, аукцион уже не ограничивался несколькими десятками участников, пришедших в зал, а давал возможность для участия из любой точки земного шара. Некоторые наши клиенты участвуют в аукционах даже во время полёта в своих личных самолётах.

Со временем порталом заинтересовались антикварные салоны, галереи, магазины, специализирующиеся на продаже коллекционных товаров, и Bidspirit дал им возможность развития своего аук-

ционного бизнеса как дополнительного канала продаж. Очень скоро для многих наших клиентов этот дополнительный канал превратился в основной. Гораздо интереснее, азартнее и в большинстве случаев выгоднее приобретать предметы в ходе онлайн-аукциона, не посещая физическое пространство галереи или магазина. Таким образом, многие аукционы стали проходить не только в гибридном режиме (офлайн плюс онлайн), но и полностью в онлайн-режиме.

— Как сегодняшние геополитические реалии влияют на бизнес Bidspirit?

— Bidspirit — это единственный в мире международный аукционный агрегатор, который работал и продолжает работать в России, являясь, таким образом, уникальным мостом, соединяющим российский аукционный рынок с мировым аукционным. В силу непростой геополитической ситуации абсолютное большинство западных аукционных домов закрывают свои двери перед российскими участниками. При этом аукционные дома, которые продолжают ра-

ботать с россиянами, сталкиваются и с угрозами санкций, и с проблемами оплаты и доставки. Зарубежные участники, желающие покупать на аукционах в России, также сталкиваются с техническими проблемами оплаты, доставки, оформления и т. д. Во всём этом аукционном апокалипсисе Bidspirit взял на себя роль гуманитарного конвоя, помогая и улаживая проблемы, споры, недопонимая между всеми игроками аукционного рынка, вне зависимости от их географической локации, национальной принадлежности или политических убеждений.

Для западных аукционных домов Bidspirit, пользуясь своим авторитетом, даёт рекомендации и консультации по привлечению к торгам российских участников. Российский портал Bidspirit публикует каталоги западных аукционных домов, не отказавшихся от «русских торгов». Ежемесячно европейские, американские, прибалтийские аукционные дома, которые исторически работали и хотят продолжать работать с российским рынком, заходят в него через ворота Bidspirit. Гуманитарный конвой Bidspirit не только решает технические проблемы, но внушает надежду на непрерывность культурных и экономических связей и для многих игроков рынка является признаком стабильности данных связей.

Популярность Bidspirit в России и за рубежом часто вызывает зависть у неудачливых «недоконкурентов», пытающихся очернить деятельность Bidspirit в жёлтой прессе, публикуя заказные небылицы и пасквилы. Но ведь одним из главных признаков успешности всегда является наличие врагов. И я всегда напоминаю врагам и завистникам, что Bidspirit создан с помощью магических технологий Асгарда, и мой летающий молот аукциониста достигнет любого, кто посмеет нам помешать (*смеется*).

— Да, действительно, внушает трепет... Но вернёмся к тенденциям — какие тренды вы наблюдаете в российском аукционном бизнесе в последние годы?

— Последние годы — это очень размытое понятие. Мы с вами за последние пять лет чего только не пережили. В годы пандемии, как я уже сказал, практически весь аукционный бизнес ушёл в онлайн, причём это была абсолютно интернациональная тенденция. Даже такие гегемоны, как Сотбис и Кристис, начали проводить свои аукционы в онлайн-режиме. Разумеется, то же самое случилось и в России. За годы пандемии аудитория онлайн-участников аукционов в России удвоила своё количество. Аналогично произошло и с галереями, магазинами, антикварными салонами, т. к. мы перестали физически их посещать, они перешли в систему онлайн-аукционов на Bidspirit.

Разумеется, на аукционный российский бизнес влияет и современная геополитическая ситуация. Вот уже больше двух лет

российский аукционный и антикварный рынок замкнут на самом себе. Западные партнёры не допускают участия российских граждан в своих аукционах, соответственно, приток материала для российского рынка резко сократился.

Но есть и много положительных моментов. Начали раскрываться закрытые с 2010-х годов закрома. На аукционном рынке стали появляться шедевры, которые ждали повышения своей стоимости уже более десяти лет, томясь в хранилищах антикваров и галеристов. Когда стало понятно, что нужно жить сегодняшним днём, внутренний рынок удивил сам себя, и вдруг на аукционах появились шедевры Айвазовского, Шишкина и Поленова. Полотна Коровина по стоимости продаж обошли



рекорды на известнейших мировых аукционах. Разумеется, эта ситуация дала толчок развитию и появлению новых аукционных домов, которые, благодаря Bidspirit, очень плавно зашли на уже устоявшийся российский рынок.

— Какие преимущества вы можете отметить у российского аукционного рынка сегодня?

— Пожалуй, главным преимуществом российского рынка, конечно, является присутствие Bidspirit. Это шутка, но, как мы знаем, в каждой шутке всегда есть доля правды.

Bidspirit был и остаётся единственной профессиональной мировой платформой (а таких сегодня в мире шесть), плотно сотрудничающей с Россией. Более того, Россия является любимым регионом Bidspirit, связанно это, прежде всего, с тем, что у меня российские корни и я искренне люблю Россию. В своё время я, как президент

Количество участников на аукционах антикварной книги исчисляется тысячами

компании, настоял, чтобы после успешного запуска в Израиле Bidspirit была масштабирована в Россию. Сегодня трудно представить, как оно тогда было без Bidspirit. Не без гордости могу сказать, что Bidspirit вот уже 12 лет успешно развивает российский аукционный рынок, мы являемся центром и связующим звеном всей аукционной российской арены. И сегодня у каждой новой аукционной площадки есть преимущество плавного выхода на эту арену с помощью Bidspirit, основанной на многолетнем опыте развития рынка.

— Мир меняется ежедневно. Многие сферы прочно уходят в онлайн.

Как вы считаете, какие технологии и инновации в области аукционного бизнеса могут изменить отрасль в ближайшем будущем?

— Волею судьбы я ещё и провожу в России, как приглашённый аукционист, наибольшее количество аукционов. Часть



Независимость и безопасность – главные принципы ведения бизнеса Bidspirit

из них – очно в зале, часть – онлайн. Так вот: самый успешный на сегодняшний день в России аукционный дом «Литфонд» предложил сделать мою говорящую голограмму – на тот случай, если меня не станет. Ну, времена такие. Это, конечно, шутка, но идея интересная. Кстати, на Bidspirit, в формате автоматического онлайн-аукциона есть фигура классического аукциониста, который выдает сообщения о ставках, подбадривает онлайн-участников и бьет молоточком.

В 2020 году Нобелевскую премию по экономике вручили Полу Милгрому и Роберту Уилсону за разработку теории аукционов, которая позволяет выигрывать лот с наибольшей выгодой. То есть аукционная тема привлекает не только разработчиков типа Bidspirit, но и серьёзных экономистов-теоретиков. Таким образом, возможно, в недалёком будущем ставки за нас будет делать искусственный интеллект, оптимизирующий эффективность покупки.

Кроме того, конечно, появятся аукционные интерфейсы в пространстве дополненной виртуальной реальности, которые ещё больше приблизят нас к реальной атмосфере зала, где можно будет до шедера дотронуться рукой и потом быть выведенным из этого зала виртуальным охранником. Ну и можно будет виртуально покричать «Хамы, хамы!».

– А какие категории товаров или услуг наиболее востребованы на российских аукционах сегодня?

– Мы не зря считаемся самой читающей нацией, количество участников на аукционах антикварной книги исчисляется тысячами. Цены на прижизненные издания наших классиков permanently растут. Мы говорим с вами о десятках миллионов рублей.

Если говорить о топовых лотах, то первые имена в живописи – это Айвазовский, Поленко, Шишкин, авангард, но все только с самой серьёзной экспертизой, иначе не продать, это уже многие десятки миллионов.

В русской нумизматике это один из самых редких и таинственных раритетов – пробные серебряные монеты 1845 г., с портретом императора Николая I. Автор – знаменитый художник-медальер Яков Рейхель. Недавно одна такая монета разыгрывалась в аукционном доме «Редкие монеты».

Филателия – это отдельная категория. Профиль типичного коллекционера: мужчина старше 60 лет. Мы все собирали марки в детстве, но даже не могли представить, что некоторые из них могут стоить сегодня миллионы рублей.

– Каково ваше видение будущего российского аукционного рынка через 5-10 лет?

– Трудно предсказать. С приходом Bidspirit аукционные торги перестали быть развлечением элит. Наша платформа во многом демократизировала подход к аукционам, ведь раньше кроме небольшой группы из нескольких десятков человек, запершихся в зале, никто про аукционы не знал. Сегодня уже трудно представить массовое возвращение в аукционные залы.

Ехать к 19:00 в центр Москвы по пробкам, провести 3 часа на торгах, и, не дай Бог не выиграть, и опять по пробкам домой.

Поэтому сегодня участник торгов сидит в удобной обстановке за экраном ноутбука, смартфона или телевизора, с бокалом вина, занимается своими делами в ожидании своего лота. Кроме того, торги стали прозрачнее. Рынок вышел из черно-серой зоны в серо-белую. Мы на правильном пути. Чуть-чуть поддержки в законодательстве, чуть-чуть изменений к лучшему в геополитике, и российский рынок будет если не в авангарде, все-таки европейцы занимаются этим бизнесом почти 300 лет, то на пути к авангарду.

– Как вы считаете, какие стратегические партнёрства могут быть полезны для дальнейшего развития вашего бизнеса?

– Стратегические партнёрства всегда полезны. Нужно отдавать себе отчёт в том, что международный агрегатор Bidspirit

является абсолютно независимой платформой, не аффилированной ни с одним аукционным домом, не владеющей ни одним аукционом, не имеющей отношения к экспертным организациям или выставочной деятельности. Отчасти в этом и секрет успеха Bidspirit. Мы не конкурируем с аукционными домами или антикварами, не говорим им, как вести их бизнес, не даём преимущества тем или другим, мы только помогаем всем. Таким образом, мы не можем сотрудничать с участниками рынка, так как возникнет конфликт интересов, и фактически мы дадим партнёру преимущество перед другим нашим клиентом.

Независимость и безопасность информации наших клиентов, будь то аукционный дом или покупатель, – это главные принципы ведения бизнеса Bidspirit. Поэтому партнёрство, которое может поставить под сомнения эти постулаты, невозможно представить.

Не секрет, что примерно раз в год на рынке вдруг появляется «нечто», что называет себя конкурентом Bidspirit. Начинается всё всегда помпезно: пресс-конференции, банкеты, громкие статьи в СМИ. В какой-то момент оказывается, что это «нечто» принадлежит либо какому-то аукционному дому, либо организации, атрибутирующей предметы для рынка, либо ещё какому-либо участнику рынка. Технически такие решения нежизнеспособны, т. к. написаны «на коленках» каким-то наёмным программистом или куплены у стороннего производителя, то есть, в отличие от Bidspirit, не могут обеспечить быстрое и устойчивое техническое сопровождение, высокотехнологичную поддержку. Так или иначе, доверия рынка к таким «недопродуктам» нет.

Поэтому Bidspirit развивает партнёрские отношения исключительно с ИТ-компаниями, которые обогащают функционал.

– Александр, какие преимущества предоставляет ваша компания партнёрам и клиентам на рынке аукционов?

– Самые главные преимущества – это технологическое превосходство перед теми

участниками рынка, которые используют разнообразные самописные или непрофессиональные системы торгов. Мы разрабатываем и внедряем функционал на основе опыта более 3600 клиентов по всему миру. Bidspirit поддерживается 24 часа в сутки профессиональными инженерами. Нет такой технологической проблемы, которую мы не можем решить.

Но главное преимущество заключается в том, что новый аукционный дом получает все возможности для плавного выхода на рынок, даже если у организаторов нет никакого предыдущего опыта в проведении аукционов.

Каждый новый аукционный дом, регистрируя участника, который приходит к нему на торги от Bidspirit, получает не просто контактные данные, а досье о предыдущем его участии в аукционах. Эта информация помогает аукционному дому решить, как поступить с новым клиентом: либо зарегистрировать, либо ограничить определённой суммой на первый аукцион, либо вообще заблокировать. В Европе и США мы также проверяем и кредитную историю участника. В России эта опция пока не работает.

Если у вас востребованный товар, конкурентоспособные цены и серьёзное желание заниматься аукционным бизнесом, Bidspirit обеспечит вам успех.

– Какие социальные или экологические инициативы присутствуют в деятельности вашей компании и какие есть планы на будущее в этом направлении?

– Мы очень часто поддерживаем общественные фонды, в основном связанные с медицинским направлением, ориентиро-

Bidspirit поддерживается 24 часа в сутки профессиональными инженерами

ванным на помощь больным людям и инвалидам. В этом смысле наша помощь бесценна, так как сами организаторы обычно очень плохо разбираются в аукционной тематике, и мы консультируем их по всем вопросам.

Развитие современного российского аукционного бизнеса я считаю моей личной миссией, в рамках которой я периодически читаю лекции в высших учебных заведениях и экспертных организациях. В прошлом году мои лекции, посвящённые аукционному рынку, состоялись в МГИМО, RMA, Екатеринбургском музее изобразительных искусств.

Совсем недавно на Патриарших прудах ко мне подошла молоденькая девушка и, приветливо улыбаясь, обратилась по имени. Мозг математика мгновенно обработал различные варианты и теории, но, к своему стыду, девушку я не вспомнил. «Возраст», – с грустью констатировал я. Но всё оказалось на редкость прозаично: девушка слушала мою лекцию в МГИМО и хотела узнать, будет ли продолжение. Это та слава, которая мне особенно приятна – быть узнаваемым молодыми людьми, которые жаждут получить информацию о необычной, увлекательной и новой для них области, которая со временем может перерасти в призвание.

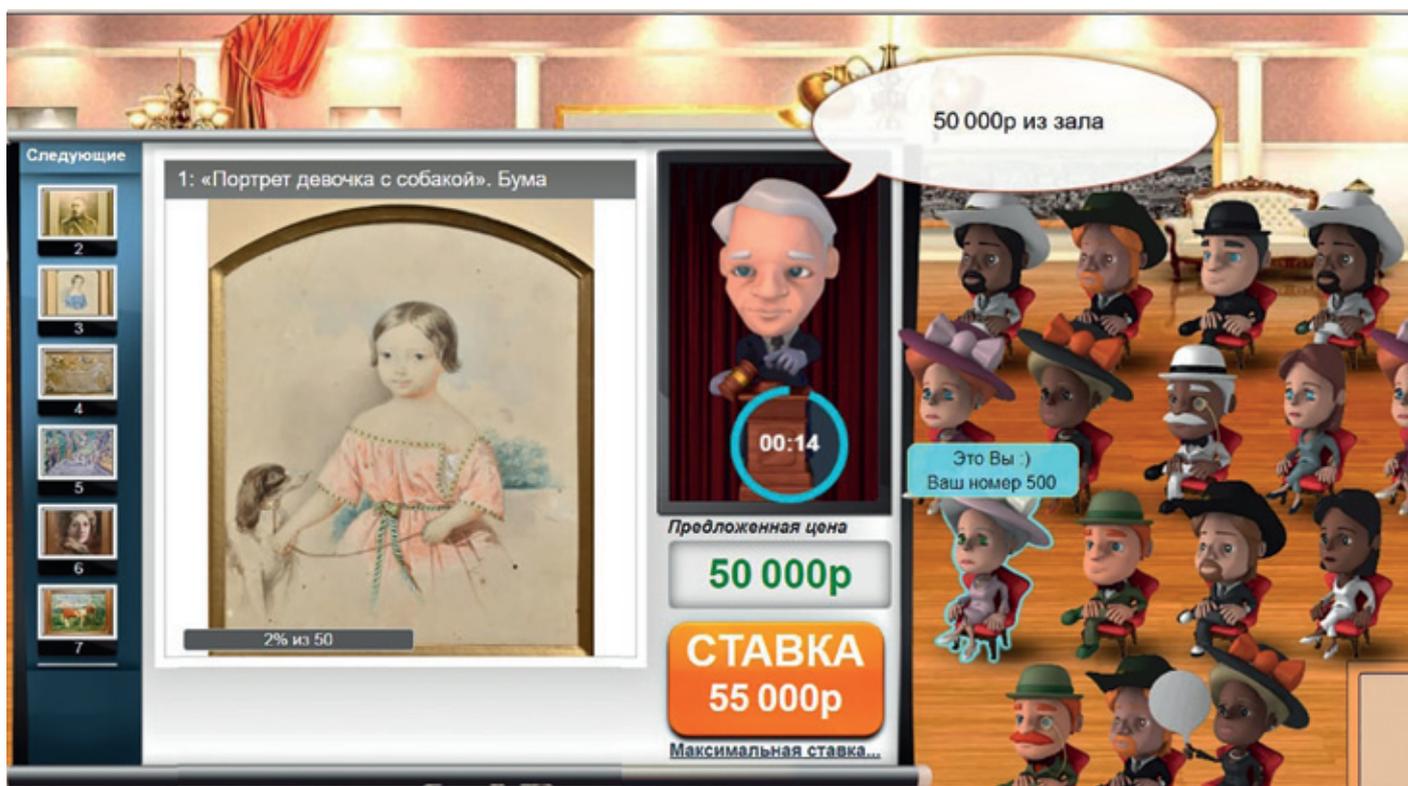
– Поделитесь вашим экспертным мнением: каковы перспективы российского аукционного бизнеса и роли Bidspirit в развитии этого рынка?

– Bidspirit сегодня является рулевым аукционного рынка, его ядром. Российский аукционный рынок фактически вращается вокруг Bidspirit, вследствие этого происходит взаимное информационное и функциональное обогащение. Всё накопленное знание Bidspirit отдаёт обратно рынку. Мы уже несколько раз затрагивали тему перспективы, и, наверное, я повторюсь, упомянув, что среди приоритетных задач: географическое расширение присутствия Bidspirit и внедрение нового функционала, разработанного на опыте более 3600 аукционных домов.

Я уверен, что российский аукционный рынок продолжит развитие вопреки непростой геополитической ситуации. Предполагаю, что высшие учёные заведения включают в свои программы темы, связанные с аукционным бизнесом.

Аукционный бизнес России только начался, и впереди ещё много взлётов и падений, как у любого серьёзного и профессионального бизнеса.

*Беседовала
Екатерина Иванова*



ARTCOLLECTION:

МОДА НА КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИЕ БЫЛА ВСЕГДА

ARTCOLLECTION – масштабный художественный ресурс, одна из крупнейших в России частных коллекций предметов искусства, которая располагает десятками тысяч уникальных образцов разных эпох и направлений. Это русская и европейская живопись, бронзовая скульптура и фарфор, старинные фолианты и русские иконы, гобелены, античные артефакты Древней Греция, Древнего Рима, доколумбовой Америки, предметы искусства Востока (Япония, Китай, Индия) и многое другое. Подробнее об экспонатах галереи и возможностях их приобретения рассказывает владелец ARTCOLLECTION, академик Виктор Георгиевич Карцев.



– Виктор Георгиевич, расскажите, пожалуйста, как формировались столь разнообразные коллекции?

– Всеми виной «вирус» коллекционирования, который есть в каждом из нас, но проявляется в разной степени! С ранней юности меня влекло искусство. Ещё студентом я старался глубоко изучить каждый зал Эрмитажа, Третьяковки, Русского и Пушкинского музеев и галерей Европы.

Безусловно, это создало фундамент для дальнейшего увлечения, переросшего в дело всей моей жизни.

Разные направления нынешней коллекции – это именно про увлечённость и ту самую «вирусную» вовлечённость в самом хорошем смысле.

Когда ты находишь закономерности взаимодействия одного пласта искусства с другим, обнаруживаешь пересечения, взаимосвязи, то не можешь остановиться на одном направлении. Продолжаешь развивать культурную цепочку уже не в экспонатах музеев, а в своих коллекциях, которыми сегодня мы делимся с нашими покупателями.

– Почему коллекционирование объектов искусства становится столь популярным увлечением среди представителей разных сфер бизнеса?

– Стремление формировать свои собрания (в малом или большем объёмах) существовало в человеческой системе ценностей всегда.

Этот феномен изучали известные пси-

хологи и социологи прошлых столетий. Например, академик Павлов в начале 20 века исследовал страсть к коллекционированию, называя её стремлением-рефлексом собрать части в единое целое или собрание.

Для ответственного делового человека развивать свою коллекцию также логично, как и идти вперёд в своих бизнес-задачах, не останавливаясь на достигнутом. Так рождаются и расширяются частные и корпоративные коллекции, подарочные фонды, интерьерные подборки и т. д.

Хотя в основе выбора предметов искусства я бы отметил два основных фактора: это личная симпатия к произведению – когда «просто нравится, очень нравится»; или инвестиционный резон – когда покупатель видит ту или иную финансовую

перспективу в обладании произведением.

Лоты, которые мы представляем для приобретения в рамках наших онлайн-аукционов на платформе Bidspirit.ru, отвечают и первому, и второму запросу. Наши клиенты, полагаясь на профессиональный подход ARTCOLLECTION, приобретая у нас предметы искусства, открывают собственные галереи, частные музеи, формируют свои собрания, регулярно пользуются ресурсами наших коллекций для подбора подарков разного ценового сегмента и разных вкусовых предпочтений.

А это значит, что искусство, собранное нами, соответствует интересам и потребностям большинства любителей прекрасного!

– Что же именно так привлекает клиентов в собрании предметов искусства ARTCOLLECTION?

– Мы представляем практически все хронологические этапы мирового культурного развития. Если говорить про античность, то это финикийское стекло, мраморные скульптуры и бронза Древнего Рима, греческие мозаики и керамика, статуи древних кхмеров... Восток представлен редкими базальтовыми, бронзовыми, мраморными скульптурами Индии (14-19 вв.), китайским и японским фарфором, старинными инготами, оригинальными масками театра Но и – кабуки, инкрустированными панно, редкими образцами резьбы по кости. Европейский сектор открывает возможность обладания живописью фламандской,



итальянской, французской, немецкой школ живописи 16-20 вв., европейским фарфором, раритетными предметами прикладного искусства, среди которых – посуда, предметы интерьера.

Особого внимания заслуживает коллекция керамики древних индейцев, артефактов доколумбовой Америки VII–XVI веков: антропоморфные сосуды, обрядовые фигуры племён чероки, моче, чиму, ацтекской, ольмекской и колимской культур. Многие лоты были приобретены у частных коллекционеров и галеристов в странах Латинской Америки, которые предметно занимаются изучением локальной культуры, чьему экспертному мнению мы особенно доверяем. В целом же нам близка практика международных галерей и аукционных институций, когда лоты продаются в формате «as is», т. е. с провенансом, пришедшим от прежнего владельца.

Вообще, ARTCOLLECTION сегодня насчитывает более 100 000 экспонатов, собранных из более чем 400 галерей, аукционных домов и частных коллекций по всему миру – от Австралии до Калифорнии. Однако мы открываемся рынку через лимитированные тематические онлайн-аукционы: «Шёлковый путь», «Тайны гейши», «Две Венеции», «Обнажая чувства», «Дорога к Храму», «Крым живописный», «Ветер победы» и десятки других. Это помогает покупателю полноценно вникнуть в контекст и суть каждого лота. А также и нам, и клиентам очень удобен онлайн-функционал: выбор, продажа, логистика.

– **Получается, что из вашей коллекции возможно свободно приобрести экспонаты, которые ранее были доступны для знакомства только в музеях? Это же удивительно!**

– Да, мы рады, что открываем такую возможность начинающим и опытным коллекционерам и просто людям, которым хочется приобрести что-то особенно необычное, редкое для себя или близких.

На последнем Антикварном Салоне в Го-стином Дворе, к примеру, большую популярность имели витрины ARTCOLLECTION с антикой и восточными произведениями, включая Древний Рим и Грецию, артефакты



ARTCOLLECTION сегодня насчитывает более 100 000 экспонатов, собранных из более чем 400 галерей, аукционных домов и частных коллекций по всему миру.

мая и ацтеков.

Посетители нашего стенда приобрели ряд древнеримских бронзовых украшений, античную греческую керамику, римские стеклянные сосуды – поистине музейные образцы!

– **Да, от такого ценного подарка вряд ли кто-то бы отказался. Вы упомянули, что к вам обращаются в том числе и с целью выбрать оригинальный и необычный презент. Какие предметы наиболее востребованы?**

– Здесь нет ограничений. Например, недавно в подарок подобрали бронзовую подписную скульптуру Сальвадора Дали лимитированного тиража, археологический амулет с мест стоянки римских легионов, серию китайских ваз эпохи династии Цин, авторскую современную реалистическую живопись (коллекция которой насчитывает более 15 000 экземпляров) и т. д. Так что всё зависит от предпочтений дарителя.

К слову, помимо оригиналов, мы с гордостью представляем антикварные поздние копии предметов древнего искусства музейного уровня (датировкой 19-й – первая половина 20 в.). Они также имеют большую художественную и культурную ценность и весьма востребованы покупателями, но приобрести их можно по более доступной цене.

– **Какие ближайшие события в календаре ARTCOLLECTION? Где можно увидеть и подобрать произведения из вашего**

собрания?

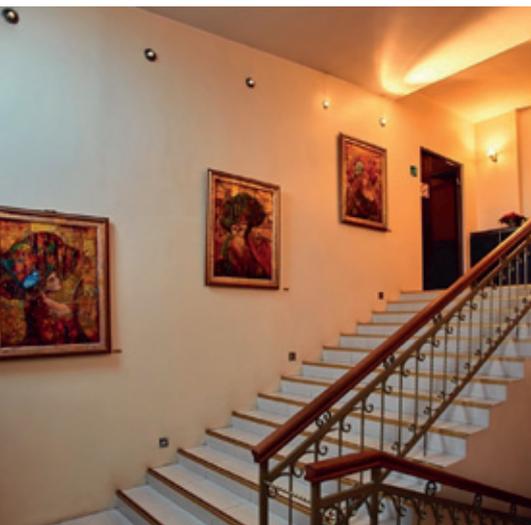
– Осенью мы планируем провести семь аукционов. Впервые нами организованы Петербургские онлайн-торги (конец сентября), где будут выставлены музейные копии полотен Эрмитажа и Русского музея, предметы быта петербургской аристократии, живопись лучших современных художников Северной столицы.

Вторым долгожданным событием осени станет октябрьский онлайн-аукцион «Искусство древних культур и цивилизаций». Именно здесь выбору покупателя представлены экспонаты в срезе последних 2000 лет, разных культур и локаций. Это уникальная возможность пополнить коллекции редчайшими и малодоступными произведениями!

Приглашаем присоединиться к нам на аукционной платформе Bidspirit.ru и радовать своего светлого «внутреннего» коллекционера, живущего в каждом из нас!

Аукционный Дом ARTCOLLECTION:

8-925-615-60-30



МНИР ТУГУШЕВ, антикварный салон «Антарес»: «Наш салон часто сравнивают с музеем»



В мире искусства и культуры антикварные салоны занимают особое место. Они являются не только местом для приобретения уникальных предметов, но и настоящими оазисами для ценителей прекрасного и истории.

Одним из таких оазисов является салон и интернет-магазин «Антарес» в Екатеринбурге. В салоне работают настоящие профессионалы, эксперты в области антиквариата, организующие выставки, тематические экскурсии, лекции, мастер-классы и другие мероприятия, посвящённые истории искусства. Благодаря их усилиям «Антарес» стал одним из культурно-исторических центров региона, объединив вокруг себя антикваров, коллекционеров, историков и экспертов. Об уникальной коллекции салона, его истории и трендах антикварного бизнеса нам рассказал основатель и руководитель антикварного салона «Антарес» Мнир Тугушев.

– Мнир Каюмович, этот год для вашего салона стал юбилейным. Давайте вспомним, с каких старинных вещей и предметов искусства началась история салона «Антарес». Изменились ли за это время вкусы и предпочтения ценителей антикварных предметов?

– Я давно вынашивал мысль об открытии антикварного салона, уникальные предметы искусства и история их происхождения всегда вызывали во мне целую гамму чувств: восхищение, желание представить людей, которые пользовались старинным предметом ранее, и уклад их жизни. И вот в 2014 году наконец-то состоялось открытие салона.

Основу антикварного ассортимента на тот период составили предметы из личной коллекции советского фарфора и нумизматики. Постепенно к нам пришли частные коллекционеры и предприниматели. Ассортимент расширился. Появились старинный европейский и китайский фарфор, посуда, художественное литьё, живопись, иконы, букинистика. Я бы не сказал, что вкусы покупателей сильно изменились. Именно этот ассортимент востребован сегодня так же, как и десять лет назад.

– Можно ли покупку предмета искусства рассматривать исключительно как долгосрочную инвестицию? Или каждая приобретённая на антикварном рынке вещь имеет для коллекционеров свою ценность?

– Антиквариат ценен в первую очередь своей редкостью. В силу объективных причин часть предметов оседает в личных коллекциях, часть безвозвратно утрачивается, поэтому на рынке постоянная тенденция к дефициту антиквариата. А там, где есть дефицит, растут и цены. Даже при самых грубых подсчётах рост цен на антиквариат составляет 20-30% в год.

Нельзя сбрасывать со счетов и влияние моды. Например, в начале 1990-х гг. была мода на русский авангард, что, соответственно, приводило к ажиотажному спросу и росту цен

на живопись послереволюционного периода в разы. Потом волна ажиотажа спала, и цены вернулись к разумным значениям и объективному росту.

Так что инвестиционная составляющая всегда играла и играет значительную роль в антиквариате, ведь мало заработать деньги, не менее важно их сохранить. Но это, так сказать, закон больших чисел, в которых инвестор полагается на мнение экспертов антикварного рынка. А коллекционная стоимость – это уже совсем другое, где первично обладание конкретной вещью, а не цена. К сожалению, антикварный рынок России ещё очень молодой, ему чуть более 30 лет, поэтому пока не сформировался существенный слой платёжеспособных коллекционеров, способный повлиять на общее ценообразование.

– К развитию бизнеса вы подходите очень творчески. «Антарес» – не просто один из крупнейших антикварных салонов на Урале, вы стремитесь стать одним из культурно-исторических центров региона, проводите тематические лекции и экскурсии. Какие виды и направления в искусстве особенно интересны вашей публике?

– Традиционно антиквары очень консервативны, их круг довольно узок. Немногие из них обзавелись хотя бы минимальным сайтом-визиткой, а увеличение продаж требует широкого взгляда на бизнес, освоения новых информационных технологий. Мы

начали с создания собственного сайта, но его раскрутка требует довольно много времени, поэтому параллельно мы стали завоёвывать клиентуру с помощью выставок антиквариата. Особенно всем понравились выставки «История России в монетах и банкнотах», «История журналистики в России» на базе Дома журналистов, «Художественное литьё Урала», выставки работ уральских художников и другие.

К нам стали приходиться школьники в рамках внеурочных занятий по общепознавательному и общекультурному развитию, студенческие группы, клубы ветеранов. Также мы создали клуб антикваров, где завели много полезных связей.

Мы стараемся активно рекламироваться на телевидении, радио и в печатных изданиях. Неплохую узнаваемость нам дало участие в выставке-продаже «АРТ Екатеринбург», в выставках, прошедших в Перми и Москве. Все эти мероприятия позволили сломать у населения стереотип антиквариата, как чего-то недоступного. Заодно мы глубже начали понимать интересы наших потенциальных покупателей.

– Давайте поговорим об ассортименте. Какие категории товаров преобладают в вашем салоне?

– Благодаря всем вышеупомянутым мероприятиям мы сформировали свой ассортимент на основе советского фарфора 1930-1960-х годов, классической живописи художников европейских школ



«На антикварном рынке постоянная тенденция к дефициту, поэтому цены растут на

20–30%

В ГОД».

XIX и начала XX века, изделий декоративно-прикладного назначения и нумизматики. Вот эти позиции и составляют основу продаж все эти десять лет. В последние несколько лет возрос интерес к иконам XVIII-XIX веков.

– Есть ли редкие предметы искусства, о которых вам хотелось бы рассказать отдельно? Что является гордостью и «жемчужиной» вашей антикварной коллекции?

– Наш салон часто сравнивают с музеем, в котором можно не только многое узнать о предмете, но и потрогать его. За это время через наши руки прошло немало уникальных предметов. Перечислю лишь некоторые из них: солонка Фаберже, серебряная посуда Хлебникова, столовая салфетка Николая II. Все они нашли своего покупателя, хотя всегда немного жаль расставаться с подобными предметами.

Сегодня одна из самых значимых вещей нашего салона – уникальная плакетка с резной батальной сценой, выполненная из слоновой кости. Вместе со специалистами берлинского аукционного дома «АУКЦИОНАТА» мы установили, что она была изготовлена в Дьеппе в начале XVII века.

Ещё одна диковинка – серебряное декоративное блюдо «Первый шаг Алек-



сандра за пределы России 1813 года», изготовленное мастером Кузнецовым, поставщиком Высочайшего двора, по медальону, выполненному графом Фёдором Петровичем Толстым, мастером медальерного дела. Он вошёл в историю русского искусства, прежде всего, серией медальонов, посвящённой Отечественной войне 1812 года, над которой работал в течение 23 лет. Данный медальон тиражировался в основном в фарфоре, и нам не удалось найти его в серебре в музейных или частных собраниях мира.

Также мы гордимся уникальным сервизом фарфоровой фабрики «Мануфактуры Гарднер в Вербилках» начала XIX века, великолепным резным серебряным потиром, статуэткой «Динамовка» работы скульптора Наталии Данько начала 1930-х годов, которых, по нашим сведениям, на всю Россию осталось всего две штуки. Также в нашей коллекции есть работы Сальвадора Дали, Жоана Миро, Пауля Клее, Мстислава Добужинского, Ильи Зданевича и Александра Тышлера.

– Как часто удаётся найти такие уникальные вещи?

– Как правило, такие вещи попадают к нам от частных коллекционеров. С высоты прожитых лет они начинают задумываться о судьбе собранной коллекции. Не у всех есть достойные продолжатели дела, поэтому они предпочитают продать коллекцию нам, зная, что мы сможем передать её в надёжные руки других коллекционеров.

– Важны ли клиентам аспекты аутентичности и происхождения това-

«Наш опыт показывает, что только сочетание салонной и онлайн-торговли способно поддержать рентабельность».





ров? Насколько серьёзной экспертизе подвергаются предметы искусства в вашем салоне? Как гарантировать

клиентам подлинность того или иного творения?

– Вопрос подлинности актуален для «громких имён»: известных художников, скульпторов, мастеров серебряного дела и других именитых мастеров. В этих случаях при покупке мы всегда требуем подтверждающие документы – акты экспертизы соответствующих органов. Скажем, работы Дали, Миро, Клее, Эрнста Неизвестного мы принимали с экспертизой американских музеев. Если документов нет, то мы обращаемся к экспертам Министерства культуры Свердловской области, специалистам местного филиала Эрмитажа.

В отдельных случаях мы проводим исследовательскую работу сами: работаем со справочниками клейм, архивами и формируем свои заключения. Часто нас просят дать заключение на подарки, чтобы одаряемый получал не только вещь, но и определённую историю происхождения, авторства и манеры исполнения. Этим мы, кстати, тоже сильно отличаемся от коллег-антикваров.

– Антикварный бизнес в России достаточно консервативен. Как вы оцениваете перспективы онлайн-торговли в вашей сфере?

– Наш опыт показывает, что только сочетание салонной и онлайн-торговли способно поддержать рентабельность. Мы на себе почувствовали эффект от торговли на международной аукционной площадке Bidspirit. Впервые мы приняли участие в

онлайн-аукционе в феврале 2024 года и сразу зафиксировали расширение клиентской базы. Важно то, что эта новая клиентская база состоит из нашей целевой аудитории. И мы благодарны Александру Киселевскому, президенту и совладельцу платформы Bidspirit, за то, что он уговорил нас попробовать онлайн-формат. И мы не пожалели!

– Мнир Каюмович, какие планы вы строите на будущее? Есть ли какие-то легендарные антикварные вещи, которые вам хотелось бы заполучить для своего салона?

– Учитывая, что я в течение тридцати лет занимался производством мебели, очень хочется открыть салон антикварной мебели. Сейчас мы работаем под заказ, но это единичные продажи. Мне хочется, чтобы была возможность посмотреть мебель живьём, потрогать, прикинуть к интерьеру – увеличатся и продажи.

Беседовала Анна Добрынина



ПАВЕЛ КАРДАШИДИ: «Главное в коллекционировании – это любовь к искусству»



Павел Кардашиди

Впечатляющая коллекция произведений живописи, графики и скульптуры классиков русского искусства XIX–XX веков, яркие работы представителей художественной эмиграции начала XX века, в творчестве которых отразилось взаимовлияние культур Востока и Запада, картины современных художников, а также редкое собрание икон XVI–XX веков встречают ценителей искусства в одной из ведущих отечественных антикварных галерей «Кардашиди-Арт» в Гостином Дворе.

Андрей Ланской, Георгий Пожедаев, Александр Альтман, Наталья Гончарова, Георгий Артемов, Исаак Пайлес, Сергей Шаршун, Борис Анисфельд, Александр Бенуа, а также Александр Кацалап, Ахра Аджинджал, Валерий Харитонов, Александр Лозовой – все эти имена широко известны коллекционерам и эстетам, ими восхищаются и собирают, ими любят и дорожат.

Приятное сердцу прекрасно для глаз – с таким посылом отбираются работы в коллекцию семейной московской галереи. О любимом деле, коллекционировании, которому основатель «Кардашиди-Арт» Иван Павлович посвятил более 50 лет, а теперь с благоговением продолжают его дети, мы побеседовали с владельцем художественной галереи Павлом Кардашиди.

– Павел Иванович, галерея «Кардашиди-Арт» завоевала авторитет среди профессионального сообщества коллекционеров, художников и экспертов, в ней представлен широчайший выбор произведений искусства. С чего же всё началось?

– Коллекционирование у нас в семье было традицией, которую заложили ещё мои прадед и бабушка: прадед собирал марки, а бабушка – старинный фарфор. Но профессионально коллекционировать предметы искусства стал отец, это превратилось в его основное и любимое занятие в жизни. Помню, как только становилось известно о продаже картин в Москве или в Санкт-Петербурге, отец сразу же садился на самолёт и летел туда. Так было всё моё детство, я постоянно думал, где мой папа живёт: в Сухуми, в Москве или в Тбилиси? *(смеётся)*

С самого начала мы решили познакомить публику с искусством мастеров русской эмиграции, так как в советские времена ими мало кто занимался. А ведь это сотни художников из Российской им-

перии, обосновавшиеся за рубежом: от Бурлюка до Ланского, от Бенуа до Григорьева, от Гончаровой до Яковлева, всех и не перечислишь. Среди них были представители всех направлений живописи, кто-то более известен, кто-то – менее, но об их деятельности практически ничего не знали во времена Советского Союза. А когда, наконец, это стало возможным, люди это искусство стали покупать.

Кроме представителей русского зарубежья, нашу семью очень привлекли театральные художники, такие как Пожедаев, Бенуа, Фёдоровский, Коровин, Вирсаладзе, некоторые из которых также эмигрировали, и мы начали делать выставки и с их произведениями.

Живя в Греции в 90-е годы, мой отец открыл семейную картинную галерею в Афинах «Кардасидис Арт-Психико», чтобы представлять греческой публике русских художников. По возвращении в Россию мы организовали Фонд пропаганды искусства и затем совместно с международной арт-галереей «Эритаж» занимались выставками

и аукционами. Одновременно с этим папа консультировал частных и корпоративных коллекционеров.

«Если раньше к эскизам театральных костюмов и декораций относились утилитарно, то сейчас знатоки понимают, что это также предметы коллекционирования, и их стоимость с каждым годом только возрастает».



Иван Кардашиди (отец)

– Ваша художественная галерея – это семейное дело. Сейчас вы и ваша сестра Ольга продолжаете приумножать имеющуюся впечатляющую коллекцию, каждый привносит что-то своё. Какие это произведения и авторы?

– Ольга получила образование маркетолога и менеджера в американском колледже в Греции, а затем в Институте искусств Sotheby's в Лондоне. После, поработав в афинской семейной галерее «Кардасидис Арт-Психико», открыла собственную галерею Beyondartgallery там же. Живя по большей части в Греции и имея хорошие отношения с современными греческими художниками и коллекционерами, сестра занимается греческим искусством: к примеру, такими авторами, как Алекос Фассианос, Пános Тсангарис, Такис, Павлос, и другими. В коллекции её галереи присутствуют как художники русского зарубежья, так и греческие. Нами были организованы выставки картин Фассианоса в Санкт-Петербурге и затем в Центральном доме художника в Москве под эгидой Фонда пропаганды искусства, а также на стенде на Московском художественном салоне.

В Греции, в свою очередь, под эгидой Beyondartgallery сестрой было проведено несколько выставок современных русских художников: В. Харитонов, А. Лозового. Картины Лозового выкупили не только известные греческие коллекционеры, но также частный музей современного искусства Копелузоса.

Что касается моих предпочтений в искусстве, мне по нраву театральная графика русских художников XIX-XX веков, эскизы костюмов и декораций Михаила Ларионова, Бориса Анисфельда, Георгия Пожедаева,

Сергея Судейкина, Александра Бенуа, Константина Коровина и других. В этих картинах присутствует синтез всех искусств: и музыки, и изобразительного искусства, и танца. Если раньше к театральным костюмам и декорациям относились утилитарно, то сейчас знатоки понимают, что это также предметы коллекционирования, и их стоимость с каждым годом только возрастает.



Ольга Кардашиди

– Картины каких художников собраны у вас в наибольшем количестве, есть ли среди представленных работ и авторов ваши фавориты?

– Про фаворитов говорить сложно, их много. Однако всё же выделю ряд имён, произведений которых можно приобрести в галерее «Кардашиди-Арт»: это Исаак Пайлес, Андрей Ланской, Сергей Шаршун,

Наталья Гончарова, Борис Григорьев, Николай Рерих, Самуил Грановский, который представлен у нас целой коллекцией. И, безусловно, отмечу театральные работы Константина Коровина, Александра Бенуа и Георгия Пожедаева. Особо стоит сказать о гениальном художнике Георгии Артемов, которым я восхищаюсь: в нашем арт-пространстве вы можете увидеть его живопись, скульптуру и графику.

– Павел Иванович, с какими современными художниками вы работаете? Чем их стиль особо примечателен для вас и по какому принципу вы их отбираете в свою коллекцию?

– Из современных авторов в первую очередь стоит отметить очень востребованного живописца Валерия Харитонов – «мистического реалиста», главным источником вдохновения которого является Священное Писание. Художник создаёт самобытные, глубоко осмысленные циклы работ, отличающиеся особым изобразительным языком, в смелой попытке передать вечную истину. Его полотна религиозно-мистические, в создании образных библейских сюжетов Валерий Харитонов непрерывно работает со светом. На проведение выставки в Ватикане живописец получил благословение Святейшего Патриарха Алексия II, а экспозиция в Новом Манеже была настолько успешной, что практически все работы были проданы по невероятно высокой цене. В галерее «Кардашиди-Арт» ещё осталось небольшое количество его творений.

Далее отмечу участника многих российских и международных выставок, художника и автора книг и статей по изобразитель-

ному искусству Александра Лозового. Он единственный из живущих художников, кто был учеником мастера русского авангарда начала XX века Варвары Бубновой, которая, в свою очередь, работала и участвовала в выставках вместе с Малевичем, Филоновым и другими авангардистами. Работы Лозового выполнены как в традициях масляной живописи, так и в оригинальных техниках монотипии и коллажа.

Также в коллекции нашей галереи представлены произведения Ахры Аджинджала, с которым ещё в Сухуми начал работать мой отец. Это в основном натюрморты, пейзажи и обнажённая женская модель. Папе они пришлись по душе, и он приобрёл довольно много работ, впоследствии проводя много выставок в Абхазии, Греции и России.

Не могу не сказать о таких современных художниках, как Карахан Сефербеков, Ксения Тараканова, Александр Кацалап, разработавший авторскую технику спонтанного рождения живописных форм, Сергей Потапов, работающий в авторском стиле постсимволизма. Нам в галерее посчастливилось иметь его ранние работы, 80-х годов, удивительно насыщенные и загадочные панорамные визуализации.

– Ваша галерея, помимо прочего, обладает рядом выдающихся иконописных работ XVI–XX веков. Расскажите об этих памятниках иконописи.

– Так как у нас православная семья, в ней есть иконы, переходившие из поколения в поколение. Ведь, по сути, русская икона является основой авангарда, художники-авангардисты во многом черпали в ней вдохновение. Ещё Анри Матисс, посетив Москву в 1911 г., так отозвался о русских иконах: «Русские не подозревают, какими художественными богатствами они владеют... Старые русские иконы – вот истинное большое искусство. В них, как мистический цветок, раскрывается душа народа, писавшего их... Такого богатства красок, такой чистоты их, непосредственности в передаче я нигде не видел. Это лучшее достояние Москвы... Современный художник должен черпать вдохновение в этих примитивах».

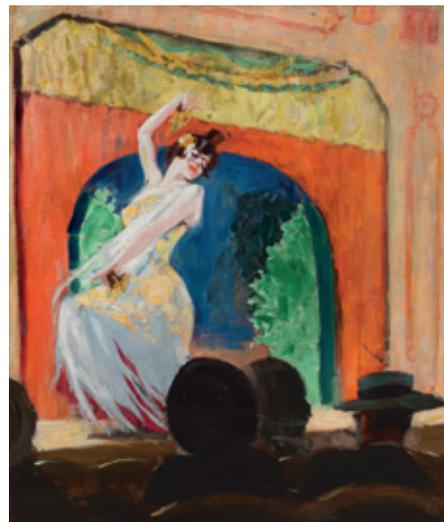
В нашей экспозиции представлены работы различных школ: московской, новгородской, псковской, а также школ Центральной России. Что-то мы покупали на аукционах: например, икону XVI века «Архангел Михаил», происходившую из собрания художника и поэта Серебряного века Анрепа, мы приобрели на Sotheby's в Лондоне и привезли в Россию. (В свою очередь, Анреп реставрировал её и вывез с собой в Лондон в начале XX века – такой у неё получился интересный путь.) Также в галерее можно приобрести иконы «Богоматерь Печерская» XVII века, «Воскресение Христово, со Страстями Господними в 10 клеймах и праздниками в 16 клеймах» конца XIX – начала XX века, «Господь Все-

держитель» начала XX века, «Святитель Николай Чудотворец» начала XX века.

– Давайте теперь поговорим о выставочной деятельности. В каких наиболее значимых художественных выставках и музейных проектах вы участвуете?

– Начиная с 2000-х годов и вплоть до сегодняшнего дня наша галерея является участником крупнейшей ярмарки антиквариата в России: Российского Антикварного Салона. Также мы проводим выставки русских художников в различных арт-пространствах: Александра Харитонова – в Манеже; Александра Лозового, Ксении Таракановой, Карахана Сефербекова – в Гостином Дворе; Георгия Пожедаева – в галерее «Эритаж»; две персональные выставки Георгия Артемова – первая в галерее «Эритаж», вторая в Доме-музее Марины Цветаевой в Борисоглебском переулке.

Здесь, в галерее «Кардашиди-Арт», мы делали экспозицию выдающегося живописца Михаила Нестерова, а отец в 2009 году организовал ретроспективную выставку русского художника-аристократа Андрея



Б. Кустодиев «Испанская танцовщица»

Ланского в «Эритаже». Примечательно, что на открытие из Парижа приезжал ведущий эксперт по творчеству Ланского Андре Шоллер, который высоко оценил уровень экспозиции.

Кроме этого, наша галерея принимает участие в региональной выставочной программе Международной конфедерации коллекционеров, антикваров и арт-дилеров (МККААД), стартовавшей в 2013 году, в рамках которой прошли показы в Твери, Плесе, Тарусе, Владимире, Арзамасе и других городах. Совместно с коллегами мы представляем живопись, графику и прикладное искусство.

В 2016 году в Государственном литературном музее прошла выставка книжных иллюстраций Анатолия Зверева «Литературные фантазии Анатолия Зверева», в том числе из



Андрей Ланской «Весна пришла», 1964 г.

коллекции нашей галереи. Тогда были впервые продемонстрированы рисунки автора к произведениям Н. В. Гоголя «Повесть о том, как поссорились Иван Иванович с Иваном Никифоровичем» и «Страшная месть»; к последней художник создал около ста иллюстраций, изображая на бумаге чуть ли не каждый абзац. Зверев удивительно чувствовал Гоголя, его работы настолько гармоничны с текстом, что складывается ощущение: только так, вместе, они и могут существовать.

– В широкий спектр ваших проектов входит и издательская деятельность. Какие книги и альбомы, посвящённые творчеству художников русской эмиграции, вы выпустили?

– Возвращаясь к творчеству Зверева, отмечу, что специально к его выставке в Государственном литературном музее были подготовлены и изданы альбомы – рукописные поэтические книги с его работами; а также нами выпущен каталог с иллюстрациями «Литературные фантазии Анатолия Зверева», включающий в себя его рисунки из коллекции «Кардашиди-Арт». Кроме этого, мы издали ограниченным тиражом очень качественные книги по произведениям Гоголя с иллюстрациями Зверева: «Страшная месть» и «Повесть о том, как поссорились Иван Иванович с Иваном Никифоровичем».

Что касается издательских проектов, при поддержке нашей галереи было издано семь альбомов о творчестве художников русской эмиграции с комментариями доктора искусствоведения Андрея Толстого. Все они напечатаны ограниченным тиражом – не для продажи, а в подарок истинным ценителям искусства: Николай Исаев – 2008 г.; Георгий Лапшин – 2008 г.; Андрей Ланской – 2008 г.; Исаак Пайлес – 2009 г.; Георгий Пожедаев – 2009 г.; Сергей Поляков, Сергей Шаршун, Леопольд Сюрваж в одном альбоме – 2010 г.; Александр Орлов – 2010 г.

– Аукционы предметов искусства и коллекционирования – самая известная в обществе часть арт-бизнеса. Ваша художественная галерея обладает значительным опытом в проведении аукционов. Расскажите об этом аспекте своей деятельности.



Л. Сюрваж «Два дерева»



Л. Соломаткин «Славильщики»

– В нынешних реалиях аукционы – неотъемлемая часть рынка искусства, а онлайн-аукционы – это удобно и практично, поэтому коллекционеры предпочитают такую форму продажи работ из своих коллекций. В начале 2000-х годов и до 2013 года вместе с галереей «Эритаж» мы провели восемь живых аукционов.

Сейчас в России практически ежедневно проходят онлайн-аукционы, и на них можно найти и нашу галерею, и работы, которые мы там представляем: на платформе Bidspirit мы начали проводить аукционы галереи «Кардашиди-Арт» совместно с «Арт-Союзом», а теперь проводим их самостоятельно.

Расскажу о плюсах Bidspirit, она буквально оживила аукционный рынок России: если до появления этой платформы аукционы проводили всего несколько аукционных домов, чаще на еженесячной основе, то теперь на Бидспирит проходит по несколько аукционов в день. Для коллекционера Bidspirit – большое подспорье, мы лишь собираем необходимую информацию, а онлайн-портал распространяет её среди огромного количества покупателей, имеющих в его базе. К примеру, произведения из коллекции «Кардашиди-Арт» через онлайн-аукцион на платформе Bidspirit покупали люди из разных уголков нашей страны: начиная от Хабаровска и заканчивая Екатеринбургом и Санкт-Петербургом.

– Кроме превосходного вкуса и так называемой насмотренности, для галериста важна и интуиция в выборе произведений искусства для своей коллекции. Согласны ли вы с этим и нужно ли на неё полагаться при отборе работ?

– Важно всё. Чем больше насмотренность, тем легче определить, что вещь подлинная; когда посещаешь экспозиции музеев, частных коллекций – запоминаешь, какими должны быть оригиналы. Коллекционирование – это во многом страсть, и интуицию при отборе произведений надо также использовать. А в целом – могу с уверенностью сказать: больше всего в коллекционировании должно быть любви к искусству. Если человек любит – он со-

бирает. Если же не любит, то это инвестирование, а не коллекционирование и не собирательство.

– Выставки и вернисажи, сотрудничество с музеями и галереями, помощь и консультирование ценителей искусства в создании своих коллекций, издательская деятельность и другое. Как вы всё это успеваете и что вас мотивирует?



Николай Рерих «Монастырь Спитуг. Ладак», 1925 г.

– В целом мотивирует, конечно же, любовь к искусству. А в каждом отдельном случае мотивирует ещё и то, что шедевры мастеров из коллекции нашей галереи, которые мы регулярно отдаём на выставки в государственные музеи и галереи, получают возможность быть увиденными широкой публикой. Где, как не на арт-пространствах, можно насладиться произведениями искусства?

К примеру, мы предоставляли несколько графических и живописных работ Павла Кузнецова в Государственную Третьюковскую галерею для его выставки «Сны наяву», равно как и произведения Василия Верещагина, Василия Поленова и Архипа Куинджи; картины Георгия Лапшина мы отправляли на выставку в Новосибирский государственный художественный музей.

«Интуицию при отборе произведений надо также использовать, коллекционирование – это во многом страсть».

– Если проанализировать тренды в предпочтениях клиентов за последнее время, что, на ваш взгляд, сейчас больше востребовано, что покупают чаще и почему?

– Покупка – это всегда вопрос цены и качества. Если вещь красивая, яркая, декоративная, уважаемого автора, имеет интересную экспозиционную историю, то она, безусловно, востребована. Сейчас покупателям интересны все направления: и театральное искусство, и художники-шестидесятники, как Анатолий Зверев, и художники русского зарубежья, как Николай Рерих.

Что касается мастеров современного искусства, то никогда не знаешь, что будет популярно, скажем, через 50 лет. Поэтому публика демонстрирует стабильность в выборе произведений рынка старого искусства, инвестиционная привлекательность которого возрастает с каждым годом.

– Павел Иванович, лично для вас что является самым ценным в этой сфере? Коллекционирование – это удовольствие и страсть или же надёжная инвестиция?

– На мой взгляд, самым ценным является то, что, приобретая произведения искусства, мы делаем пространство вокруг более красивым и обогащаем свой внутренний мир. Повторю: для меня важнее всего любовь к искусству. Поэтому скажу так: коллекционирование – это красивая и надёжная инвестиция.

– В заключение поделитесь с нашими читателями, какие проекты и выставки вы хотели бы реализовать в будущем?

– На ближайшее время мы с МККААД запланировали выставку религиозной живописи в Твери, хотим принять участие в юбилейном, 50-м Российском Антикварном Салоне в ноябре, а также готовимся к очередному аукциону в сентябре.

Подготовила Алина Волкова

ДМИТРИЙ СУХОВ, СОВРЕМЕННЫЙ ХУДОЖНИК, СКУЛЬПТОР



Художник Дмитрий Сухов родился и вырос в сибирском городе Тара на берегу Иртыша. Красота и загадочность сибирского края легли в основу чувственного восприятия мира и метафизического взгляда на окружающее пространство. Сегодня художник принимает участие в многочисленных выставочных проектах за рубежом и в России: Венецианское биеннале, «АРТ Москва», Found Frizon Horte Brussels 2023, Новая Третьяковка, Всероссийский музей декоративно-прикладного искусства и другие. Картины Дмитрия Сухова находятся в частных и корпоративных коллекциях первых лиц, бизнес-элиты, у многих деятелей культуры в России, ОАЭ, Нидерландах, Турции, Канаде, США, Великобритании, Китае и др. С января 2024 года его картины украшают салон Rolls-Royce Motor Cars в отеле Radisson Collection (бывш. гостиница «Украина»). Д. Сухов – член Творческого союза художников России и Международной федерации художников. Сотрудничает с благотворительными фондами.

– Дмитрий, когда вы стали заниматься живописью, что повлияло на этот выбор?

– С самого раннего детства живопись является неотъемлемой частью моей жизни, я изучал российских и зарубежных художников, интересовался в целом всю свою сознательную жизнь искусством, особенно современным.

– Насколько для художника важно академическое образование? Или, наоборот, строгие рамки могут негативно повлиять на творчество?

– Академическое образование – безусловно, важная часть для большинства художников и вообще для творческих людей. Но всегда важен вопрос: а для какой цели оно необходимо, поиски ли это себя, своего уникального стиля, оттачивание мастерства и так далее. Далеко не все художники в силах самостоятельно выйти на свой неповторимый стиль. И уж тем более довести до совершенства и отточить технику подачи. В моём случае, конечно, были и курсы, и именитые преподаватели, но это всегда заканчивалось тем, что тебе пытаются навязать годами отработанную шаблонность, то, как должно быть по их мнению. Поэтому я решил пойти другим путём: не следовать какой-либо навязанности, быть собой и развиваться самостоятельно, без чьей-либо помощи в своём творчестве, без надзора и правил. И я горжусь, что сумел выйти на абсолютно уникальный стиль и подачу ис-

полнения, будь то абстрактная живопись, а теперь ещё и керамика.

Поэтому мой личный опыт и моё мнение заключаются в том, что настоящее современное искусство обязано быть уникальным и идти от первоисточника, без намёка на какую-либо вторичность и копирование.

– Кто из художников повлиял на ваше творчество в наибольшей степени? Можете перечислить любимых авторов?

– Наибольшее влияние на меня, наверное, оказал великий Михаил Врубель. Кроме того,



Салон Rolls-Royce Motor Cars в отеле Radisson Collection

«Сейчас ни в России, ни в мире в целом нет ни одного автора, живущего или прошлых лет, с кем меня можно было бы сравнить. Для меня это и есть настоящее современное искусство».



Арт Москва 2024, Гостиный двор



Персональная выставка ГУМ-red-line. 2024. Moscow, Russia



Венецианское биенале – 2024 «ART UNITES THE WORLD. EARTH / SPACE», Palazzo Pisani Revedin

Кандинский, Малевич, Сай Твомбли, Джексон Поллок, Джоан Митчелл. Из современных, ныне живущих художников мне нравится то, что несёт в своих работах Ансельм Кифер.

– Как вы вырабатывали свой стиль? Как бы вы его охарактеризовали? В чём его особенности?

– Я пишу абстрактную живопись, одной цели выработать свой стиль у меня

никогда не стояло, это произошло само по себе; всё моё творчество – это внутренний поток, вырывающийся из меня и материализующийся в цвете, абстракциях и линиях. Это больше медитативно интуитивный процесс, без отталкивания от каких-либо форм, цветов и какого-либо фигуратива, без намёка на какую-либо художественную и декоративную надуманность.

– Как приходит идея картины, что влияет на вдохновение?

– Глубинные смыслы всего моего творчества – это темы, интересующие меня всю мою сознательную жизнь: рождение, расцвет и угасание – такая своего рода цикличность бесконечности. Это всё преобразуется во мне и вырывается на мои холсты с помощью цвета, абстракции и линий, линии вдыхают в картину жизнь.

Ну в общем, это такая метафизика всего и всех, идей и образов. Формируется идея картины по-разному; бывает, образ стоит перед глазами на протяжении долгого времени, и я пытаюсь перенести его в моём стиле на холст. Либо это фантомы, неясные воспоминания из детства. Всё, что я увидел или почувствовал когда-либо: люди, места, энергии, города, страны, настроения и многое другое; всё это копится внутри меня и высвобождается на мои холсты с помощью цвета и абстракции...

Так что создание картины – это больше медитативный процесс, когда ты отключаешься от материального мира.

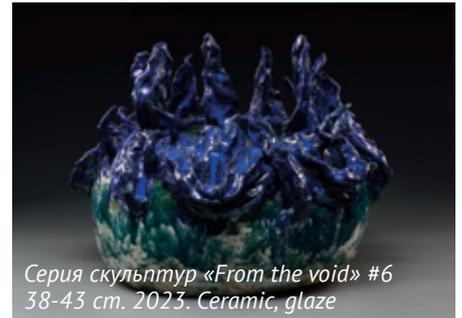
– Какие материалы вас наиболее привлекают?

– Если говорить о создании картин, то это только масло, для меня это живой материал, который я чувствую на 100 процентов. Создаю картины при помощи ма-

стихина, моя живопись пастозная и очень фактурная. А в 2023 году я начал создавать скульптуры из керамики, здесь принцип тот же, что при написании картин. Сейчас я пробую, экспериментирую с глиной, с глазурями; может быть, в ближайшие годы ещё что-то появится.

– Всегда интересен вопрос: в процессе творчества как художник решает, что картина готова, что все мазки на своих местах?

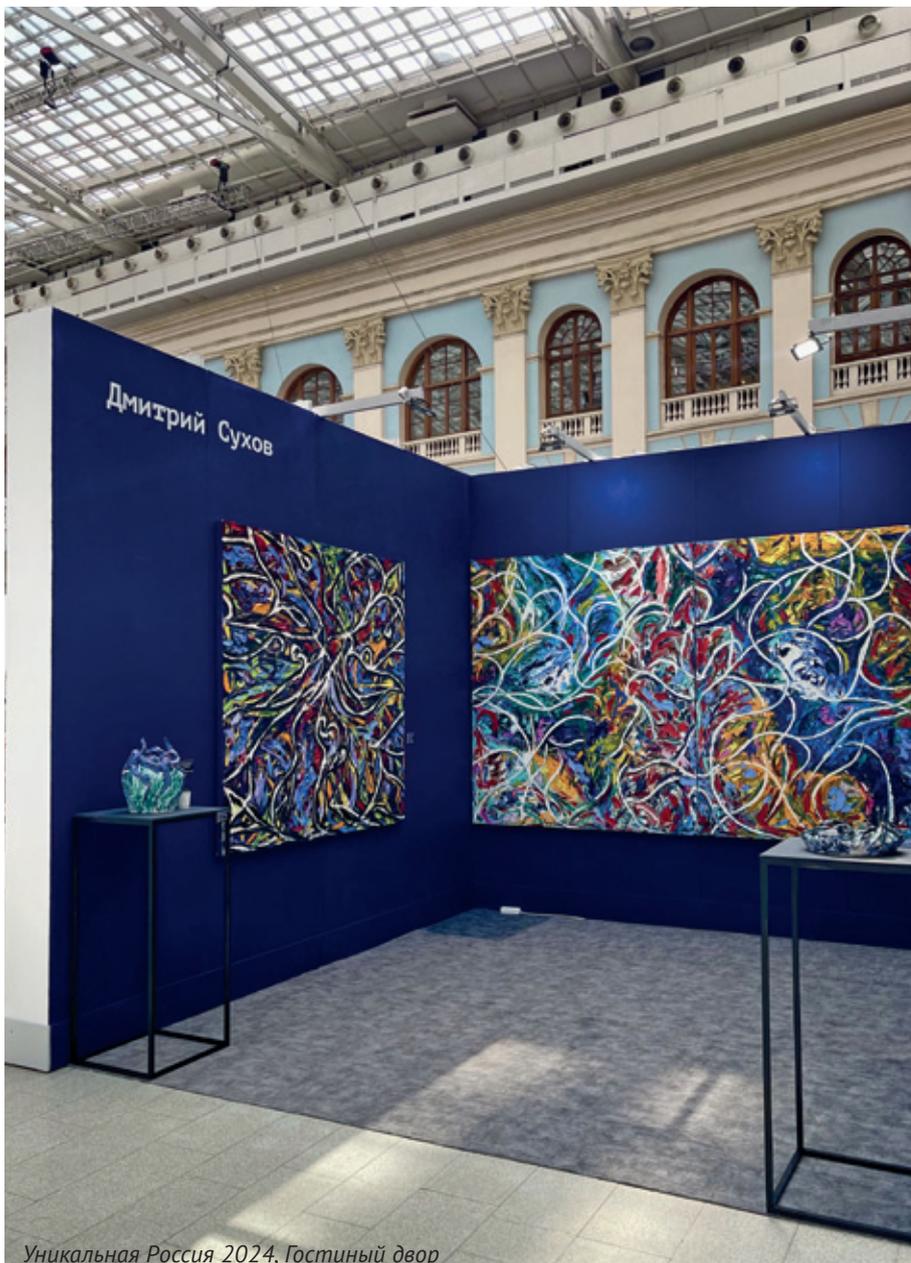
– Это, скорее, психологический момент, он внутри сознания. Незавершённость картины, её неготовность, когда видишь, что что-то не так, это может свести с ума. Создание – это очень глубокий процесс, когда все дела отодвигаются на второй план, и ты думаешь только о том, чтобы передать всё, что чувствуешь. Но потом обязательно наступает момент, как будто в сознании происходит щелчок –



Серия скульптур «From the void» #6
38-43 см. 2023. Ceramic, glaze



Серия скульптур «from the void» #5,
39-29 см, керамика глазури



Уникальная Россия 2024, Гостиный двор

всё, пазл сложен, и картина готова. Так же и с керамикой.

Но бывает, что я переделываю картины и через год, так как масло даёт такую возможность.

– Что самое сложное в жизни художника? Сталкивались ли вы с творческим кризисом? Как с ним справляетесь?

– Слава богу, кризиса у меня не было. Возможно, потому что я ежеминутно чем-то увлечён: творчеством, различными проектами с участием моих картин и так далее.

– Расскажите о своих выставках, какие из них стали для вас наиболее важными и значимыми?

– Выставок у меня было много, и все они мне дороги. Но несколько, наверное, хотелось бы выделить особенно. Это большая персональная выставка в галерее ГУМ-Red-Line в этом году: она получилась просто нереально прекрасной. Также участие в Венецианском биенале – 2024 «ART UNITES THE WORLD. EARTH / SPACE» и большая персональная выставка в арт-центре Cube.Moscow в 2022 году.

– Поделитесь дальнейшими творческими планами.

– Уже в августе-сентябре этого года мои большие трёхметровые работы будут украшать два самых значимых культурных объекта нашей страны в Москве и Санкт-Петербурге; сказать пока не могу, где именно, но скоро сами всё узнаете. Также в ближайший месяц состоится аукцион моих работ; кроме того, сейчас ведём переговоры с зарубежными галереями об участии в проектах на 2025 год. Много других планов и задумок – и это прекрасно!

suhovdima.com

EGOR SOLOV'EV JEWELRY: «Воплощаем идеи любой сложности в драгоценном металле»

Создавать поистине уникальные ювелирные изделия на любой, даже самый притязательный вкус, претворять в жизнь замысловатые идеи и фантазии – именно на этом сделан акцент в работе авторской мастерской Егора Соловьёва, занимающейся производством эксклюзивных украшений на заказ.

Компания EgorSolov'evjewelry существует на рынке с 2017 года и работает с большим разнообразием драгоценных металлов и камней. Благодаря индивидуальному подходу специалистов мастерской создаются неповторимые и изысканные по сочетанию форм и оттенков изделия. О своём профессиональном пути, специфике производства, этапах создания ювелирных украшений и современных тенденциях в отрасли мы поговорили с владельцем ювелирного бренда Егором Соловьёвым.



– Егор Евгеньевич, расскажите, с чего начался ваш путь в индустрии драгоценных металлов и драгоценных камней? Что вдохновило вас заняться таким изысканным и довольно редким ремеслом?

– Изначально я занимался деятельностью, не связанной с ювелирным ремеслом: работал дизайнером, занимался отрисовкой логотипов и компьютерной графикой. И я настолько увлёкся этим, что начал создавать 3D-модели. На тот момент эта технология только развивалась в ювелирной отрасли. Можно было любую модель, отрисованную на компьютере, перенести в украшение с помощью принтера. Меня это так вдохновило, что я погрузился в это с головой.

– Вы наверняка помните своё первое созданное украшение, а также самый необычный заказ. Расскажите о них.

– Все украшения мы делаем на заказ, воплощая идеи заказчика в жизнь. Первое

украшение было кулоном в виде золотой спички с головкой, усыпанной бриллиантами. А самым необычным изделием мне показался кулон, который открывался незаметно, а внутри было спрятано кольцо. Человек подарил его своей будущей невесте – предполагалось, что девушка не знала, что внутри лежит кольцо. Заказ был достаточно сложным и кропотливым, но результат превзошёл все ожидания.

– Акцент в работе вашей мастерской сделан на изготовлении ювелирных изделий на заказ. Что для этого нужно? Каков в целом процесс создания украшения и сколько времени занимает?

– Отмечу, что процесс изготовления ювелирного изделия достаточно сложен. Изначально мы выявляем потребности клиента, прислушиваемся к его пожеланиям, консультируем по всем деталям будущего украшения. Далее переходим



Визуализация будущих украшений



Визуализация будущих украшений

к 3D-моделированию. Огромные плюсы в украшениях на заказ – это способность гибко менять параметры под клиента в момент моделирования. Мы можем изменить стоимость, например, чуть убавив вес или, наоборот, добавив. Изменить детали, размеры и форму камней – в общем, сделать всё, чтобы наш клиент был доволен украшением во всех деталях. Также преимуществом в 3D-моделировании является визуализация будущих украшений. Ведь сложно представить, каким оно будет ещё до создания. Поэтому мы делаем красивый рендер для наших клиентов, чтобы они смогли рассмотреть свои будущие украшения со всех сторон. После согласования модель отправляется на 3D-печать в воске. Создают формо-массу из гипса, туда помещают восковую модель и заливают расплавленным драгоценным металлом. Так получается металлическая заготовка, повторяющая все контуры модели, нарисованной на компьютере. Дальше ювелир обрабатывает её, инкрустирует камни и доводит украшение до совершенства.

Весь процесс производства занимает 3-4 недели – в зависимости от сложности и очереди. Мы предлагаем нашим клиентам ускоренное изготовление за две недели за отдельную плату. Так мы двигаем их заказ вперёд очереди, не нарушая сроков сдачи заказов других клиентов.

– В ювелирном изделии важны, прежде всего, чистота камня, его красота. Какие материалы вы используете при производстве и где их закупаете? Есть ли материалы, с которыми вам больше нравится работать? С какими сложнее, а с какими проще?

– Все драгоценные камни мы покупаем у лицензированных поставщиков, а металлы – у аффинажных предприятий. Мы работаем только с драгоценными металлами: серебро, золото всех цветов, платина высоких проб – 925, 585, 750, 950. Проще всего работать с золотом, оно некапризное; и несложно его выводить в идеал. С серебром посложнее: это мягкий металл, легко царапается и деформируется при обработке. Ну и самый сложный – платина. Многие ювелирные мастерские не работают с этим металлом. Он очень жёсткий, у него высокая температура плавления, не с первого раза можно отлить заготовку. Но нашим мастерам это по силам.

Из камней могу выделить самый лёгкий и простой – бриллиант. Этот камень с самой высокой отметкой твёрдости по шкале Мооса – 10/10, его невозможно сколоть при закреплении в украшении. И самый нелюбимый – изумруд, это камень повышенной хрупкости, украшения с этим камнем даже нельзя чистить в ультразвуковой ванне у ювелира. При носке украшений с изумрудом нужно быть очень осторожным.

– Вы, как профессионал своего дела, следите за тенденциями в сфере ювелирных украшений. Расскажите, что актуально в нынешнем ювелирном сезоне?

– Сейчас в моде белое золото и, несомненно, бриллианты. Кто-то отдаёт предпочтение классике, ну а кто-то – игре воображения. Бывают заказы с персонажами мультфильмов, зверями, насекомыми, символами, с подвижными механизмами, украшения с добавлением цвета (эмали) или полностью усыпанные камнями. Молодёжь же больше отдаёт предпочтение серебру. И они всегда знают, что хотят заказать.

– Какое украшение может стать фамильной драгоценностью?

– Для каждого понятие «фамильная драгоценность» своё. Для одних это старинный кулон, который передаётся из поколения в поколение, для других – перстень с фамильным гербом. Бывает, что люди заказывают гравировку на своих украшениях для передачи заветных слов своим близким. А у кого-то это камень, который также передаётся по наследству, но каждый делает своё украшение с ним.

– Егор Евгеньевич, и в заключение расскажите, что же всё-таки отличает искусного ювелира?

– Терпение и умение доводить все детали до идеала. Но работы одного ювелира не всегда достаточно для максимального результата, он доступен только сплочённой команде. Ведь без правильной передачи информации дизайнеру можно сделать не совсем то, что хотел клиент. А от работы 3D-модельщика зависит дальнейшая работа ювелира. Только общаясь на одном языке, команда сможет сделать то самое заветное изделие. И конечно же, самым важным в работе для меня всегда остаются яркие и незабываемые впечатления покупателей.

Сайт ювелирной мастерской:
<https://egorsolovev.ru>

Подготовила Алина Волкова





Подарок подарку рознь, а удивительные дорогостоящие изделия ручной работы выделяют из толпы и создают особое настроение. Завод-производитель элитных VIP-подарков и сувениров для высокопоставленных лиц «Мастерские Златоуста» работает на родине знаменитой златоустовской гравюры и зарекомендовал себя как высокочеловеческое предприятие по изготовлению эксклюзивных произведений искусства премиального качества.

«МАСТЕРСКИЕ ЗЛАТОУСТА»: ЭЛИТНЫЕ ПОДАРКИ, НЕ ИМЕЮЩИЕ АНАЛОГОВ





В создании драгоценных шедевров применяются секреты старинных методов работы и новейшие технологии, но неизменным остаётся ручной труд талантливых уральских мастеров-оружейников.

Основным преимуществом «Мастерских Златоуста» является полный цикл производства: от создания дизайн-макета до готового изделия. Компания занимается изготовлением и продажей различных подарков премиум-класса, которые станут ярким укра-

шением интерьера или незабываемыми сувенирами деловым партнёрам, руководителям, родным и близким. Каждая вещь не имеет аналогов и изготавливается в единственном экземпляре. Уникальные изделия завода оценены на самом высоком уровне и неоднократно преподносились в дар государственным деятелям и руководителям крупнейших мировых держав: к примеру, премьер-министру Индии Моди, председателю КНР Си Цзиньпину и пр.





Постоянными покупателями и заказчиками подарков премиального класса являются высокопоставленные лица из стран Персидского залива: Катара, Саудовской Аравии, ОАЭ и других государств. Умельцам «Мастерских Златоуста» есть чем удивить публику Востока. В широчайшем ассортименте элитных товаров представлены эксклюзивные предметы интерьера восточной тематики: золочёные панно с изображениями мечетей; традиционное восточное клинковое оружие, украшенное златоустовской гравюрой; исламские обереги; позолоченные подарочные издания книг; Кораны авторской работы. А для самых взыскательных клиентов уникальный и неповторимый сувенир восточной тематики может быть выполнен по индивидуальному заказу.

Также в коллекции завода-производителя можно найти разнообразные каменные кубки с тематическим орнаментом, интерьерные композиции в виде ваз для фруктов, сладостей и цветов из благородного камня и неповторимые мраморные скульптуры, в том числе в символических для ислама цветах. Все изделия исключительного качества и проработаны с особым вниманием. Они станут идеальным элементом декора для тех, кто ценит силу и изящество в искусстве.



Детально рассмотреть и приобрести большую часть произведений искусства, от корпоративных сувениров до подарков уровня президента, а также обсудить индивидуальный дизайн желаемого изделия и сформировать заказ вы сможете, посетив галерею «Мастерских Златоуста» в Москве по адресу: ул. Ленинская Слобода, д. 19, оф. 1091, БЦ «Омега-Плаза».

Официальный сайт завода-производителя
«Мастерские Златоуста»:

ALMAZFOND.RU

**ДОСТАВКА ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ КАК ПО РОССИИ,
ТАК И В СТРАНЫ БЛИЖНЕГО И
ДАЛЬНОГО ЗАРУБЕЖЬЯ.**



РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИИ:

Вера Горбачева – о будущем «ПромМаш Тест» и новых горизонтах в Китае



ПромМаш Тест

**ЛИДЕР СЕРТИФИКАЦИИ В СНГ.
ВЫПОЛНЯЕМ ЗАДАЧИ ПРЕЗИДЕНТА СТРАНЫ
ВЛАДИМИРА ПУТИНА**

«ПромМаш Тест» достигла лидерства в сертификации и экспертизе в России и странах СНГ, и всё это благодаря уникальному оборудованию и экспертному составу. Вера Горбачева поясняет: «Компания шла к этому много лет, начиная от строительства первой лаборатории. Сегодня мы аккредитованы на все виды продукции – от пищевого направления до взрывозащищённого оборудования».

В начале 2024 года компания «ПромМаш Тест» наметила чёткую стратегию развития, включающую выполнение задач, поставленных Президентом РФ в области добычи и переработки нефтегаза. Компания оказывает целый спектр услуг для предприятий нефтегазового сектора, включая комплексное сопровождение объектов, сертификацию трубопроводов и оборудования, а также разработку сертификационной матрицы на сложное технологическое оборудование. В лабораториях компании проводятся контрольные и качественные испытания продукции и техники. За последний год компания стала участником нескольких ассоциаций, в том числе вошла в Союз организаций нефтегазовой отрасли «Российское газовое общество».

Вера Горбачева отмечает: «Учитывая, что Президент РФ Владимир Путин подписал проект о том, что к 2030 году будет построено большое количество перерабатывающих заводов СПГ, мы сформировали целый департамент, который будет заниматься сопровождением инвестпроектов при эксплуатации таких объектов». В главном объединении предпринимателей страны, «Опора России», компания «ПромМаш Тест» входит в состав экспертной группы по разработке постановлений и законопроектов.

Вера Горбачева – яркий пример успешной женщины в российском бизнесе. Компания «ПромМаш Тест», в которой Вера занимает должность коммерческого директора, добилась серьёзных успехов в области сертификации и комплексном сопровождении инвестиционных проектов. Вера активно делится своими взглядами на развитие бизнеса, опытом работы в компании, примерами международного сотрудничества, особенно с Китаем и странами Азии.



Мой девиз – относиться к тому, что ты делаешь, как к первой любви. Моя любовь к делу – превыше всего, отсюда положительный результат. На моем пути не было подарков судьбы или поддержки, – рассказывает Вера Горбачева. – Главный урок, который я извлекла из своего длинного пути, – доделывать всё до конца, не бросать на полпути, даже если всё идёт не по плану. Нужно скорректировать задачу и довести её до конца».



РАЗВИТИЕ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО – ОТКРЫВАЕМ НОВЫЕ ФИЛИАЛЫ, УКРЕПЛЯЕМ ОТНОШЕНИЯ С АЗИАТСКИМИ ПАРТНЁРАМИ

«ПромМаш Тест» активно развивает свое присутствие на Дальнем Востоке. Компания уже имеет филиалы во Владивостоке и Южно-Сахалинске. Совсем скоро планируется открытие полноценных офисов в Хабаровске и Благовещенске. Это позволит укрепить отношения с азиатскими партнёрами и эффективнее работать на восточных рынках.

«Мы хотим развиваться именно здесь, чтобы наши заказчики могли не тратить деньги и время на логистику. К тому же не у каждой компании есть такое оснащение оборудованием, как у нас, чтобы провести любые испытания», — отмечает Вера.

Сегодня компания активно развивает сотрудничество с китайскими партнёрами.

ЕДИНСТВЕННАЯ В РФ СЕРТИФИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ КНР

«Компания станет единственным российским органом по сертификации для нефтегазового сектора в Китае. Совместно с коллегами мы оценили возможности гармонизации стандартов, устанавливающих требования и методы испытаний оборудования, а также достижимость взаимного признания результатов испытаний в рамках международного сотрудничества национальных органов по аккредитации России и Китая. Это в перспективе позволит сократить логистические сроки и, как следствие, ускорит процесс сертификации», — отметила Вера Горбачева.

Достигнуты предварительные договорённости о заключении соглашений

с нефтегазовой корпорацией CNPC и Китайской торговой палатой по импорту и экспорту машиностроительной и электронной продукции (СССМЕ). Так компания укрепит связи между Россией и Китаем в нефтегазовом секторе, а также обеспечит высокие стандарты качества и безопасности продукции, окажет поддержку китайским предприятиям, создающим и производящим продукты на территории РФ.

Сейчас компания подстраивается под изменения рынка сертификации после введения санкций: если ранее основным поставщиком оборудования были европейские компании, то теперь компания работает с китайскими партнёрами, помогая им адаптироваться к российским регламентам. «Мы помогаем китайским компаниям привести в порядок техническую документацию, сотрудничая с национальными лабораториями Китая. Это необходимо для того, чтобы их оборудование беспрепятственно заходило в Россию», — отмечает Вера Горбачева.

Кроме того, компания налаживает отношения с партнёрами из Ирана, Тайваня и других дружественных стран. Открытие филиалов в Хабаровске и других регионах, граничащих с Азией, направлено на развитие стратегического восточного направления. Хабаровск станет ядром присутствия компании на Дальнем Востоке благодаря своему географическому положению и возможностям для роста и развития.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ – ОТКРЫВАЕМ КОМПАНИЮ

Вера вспоминает, что на начальном этапе деятельности «ПромМаш Тест» задачей было создать лучшую компанию подтверждения соответствия продукции для России. Однако рынок был очень разным, не было огромной сети филиалов, концентрации цели и представления о том,

ВЕРА ГОРБАЧЕВА РАЗВИВАЕТ КОМПАНИЮ И ВДОХНОВЛЯЕТ СОТРУДНИКОВ

История Веры Горбачевой и компании «ПромМаш Тест» – это пример того, как можно добиться успеха, если верить в себя и свою идею. Её путь к вершинам бизнеса – это не только история о достижениях, но и вдохновение для многих женщин, стремящихся к самореализации и карьерному росту. Вера Горбачева продолжает активно развивать компанию, внедряя новые технологии, и поддерживать социальные инициативы, что делает её настоящим лидером и примером для подражания.



В «ПромМаш Тест» уникальное оборудование и экспертный состав

что же следует делать – компания «брала всё». Сегодня ситуация изменилась: теперь у «ПромМаш Тест» есть чёткая стратегия, цели и понимание того, над какими проектами необходимо работать.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ – РАСТЁМ, РАЗВИВАЕМСЯ НА ВНУТРЕННЕМ И АЗИАТСКОМ РЫНКАХ

В 2020 году, после начала пандемии, компанией была разработана эффективная программа, которая позволила оптимизировать расходы и быстро перестроиться – сначала на уровень выживания, а затем и на рост. Открывались новые отделы и направления, назначались новые руководители, что способствовало укреплению позиций «ПромМаш Тест». Внешние факторы также способствовали росту за счёт повышенного спроса покупателей на продукцию.

«После 2022 года многие зарубежные партнеры ушли с рынка. Однако у нас потерь выручки не было, так как Россия перестроила свои активы и взяла курс на развитие внутренних и азиатских рынков. Ранее эту нишу занимали европейские компании, теперь же премиум-рынок зашел через Китай», — отмечает Вера.

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ «ПРОММАШ ТЕСТ» – ИНТЕГРИРУЕМ НОВЫЕ ЗНАНИЯ В РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ И ВНЕДРЯЕМ «БИРЮЗОВУЮ СТРАТЕГИЮ»

Сегодня компания активно занимается автоматизацией бизнеса, планирует внедрять цифровые модели и платформы искусственного интеллекта. Эти технологии открывают новые возможности для роста и развития. В прошлом году компания стала участником пилотного проекта Минтруда и планирует продолжить это взаимодействие, подготовив новые проекты для участия.

Вера Горбачева подчёркивает важность внедрения новых знаний и стратегий в развитие компании. Она и сама проходит обучение в РАНХиГС в Институте бизнеса и делового администрирования по курсу «Управление компании» и очень активно использует полученные знания, интегрируя их в развитие «ПромМаш Тест».

«Интеграция лучших практик и моделей управления, которые изучаю, уже приносит конкретные результаты для нашей компании. Сейчас мы внедряем «бирюзовую стратегию» — многие о ней слышали, всё больше крупных бизнес-структур и экосистем переходит на эту модель управления. И неудивительно: она способствует созданию открытой и гибкой рабочей среды, поддерживает самоорганизацию коллектива и соответствует главным принципам «ПромМаш Тест», где каждый сотрудник ценен, важен и нужен», — добавляет Вера.

Компания также активно занимается вопросами экологии, устойчивого развития, здравоохранения, предпринимательского образования и промышленности. Кроме того, сама Вера Горбачева планирует вступить в комитет по развитию женского предпринимательства: она считает, что это принципиально важно для прогресса российской экономики.

ОТНОШЕНИЕ К КАДРАМ – ВЕРА ГОРБАЧЕВА ГЛАВНЫЙ ИННОВАТОР В КОМПАНИИ, ВСЕГДА СТРЕМЯЩИЙСЯ К НОВЫМ СТРАТЕГИЯМ И ИЗМЕНЕНИЯМ

Вера активно мотивирует сотрудников компании, проводя ежегодные опросы и оценивая рост и развитие своих сотрудников. Компания проводит неформальные ланчи два раза в год, тимбилдинги, миссией которых является сплочение команды. Вера подчёркивает важность обучения и развития сотрудников через опросы, рассылки, тесты и отзывы о работе сотрудников.

«Открыто скажу, сейчас самая важная проблема — это кадровый голод, уровень квалификации сотрудников, наличие нужных специалистов. С другой стороны, большой бизнес адаптируется, внедряет более привлекательные корпоративные условия для жизни, вне зависимости от локации. Если говорить о нехватке кадров, то я привлекаю на работу студентов, заключаю договоры с вузами, развиваю молодёжь, воспитываю новые кадры, — говорит Вера. — Наша организация обеспечивает здоровую обстановку в коллективе, внедряет механизмы вознаграждения сотрудников, предлагает индивидуальную поддержку в важные моменты». И добавляет: «Наша компания — это люди».

Компания также продолжает инвестировать в развитие лабораторий и обучение специалистов. По мнению Веры, важно нанимать молодых выпускников университетов, чтобы они видели, как проходит весь цикл испытаний.

НОВЫЕ АВТОЛАБОРАТОРИИ И МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР – С ЗАБОТОЙ О ЗАКАЗЧИКАХ И СОТРУДНИКАХ КОМПАНИИ

«ПромМаш Тест» развивает сеть автолабораторий, оказывающих сезонные услуги. В компании сейчас более двадцати автолабораторий, и планируется открытие новых объектов. Вера подчёркивает, что эти услуги востребованы, но зависят от изменений в законодательстве. Она также отмечает, что в России должны строиться заводы китайского производителя, чтобы испытания автомобилей можно было проводить на месте, учитывая специфику климатических условий в стране.

Также компания активно развивает медицинский центр, который изначально был открыт для собственных нужд, но теперь доступен и для заказчиков. В центре ока-

зываются услуги по обследованию, диагностике и лечению, он оборудован по последнему слову техники и работает с ведущими специалистами. Это направление также предполагает расширение ассортимента услуг, которые помогут поддерживать здоровье сотрудников и их семей.

ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП КОМПАНИИ – СТРОГИЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА И ПОСТОЯННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Основной принцип компании — безопасность, проходящая красной нитью через испытания, аудит, сертификацию и экспертную оценку. Вера подчёркивает, что безопасность — это главная задача компании, и всё, что делает сама компания, проходит строгий контроль качества. Эффективность зависит от компетенции и экспертной оценки специалистов. Обучение сотрудников — включая саму Веру — способствует автоматизации и модернизации процессов.

ВЕРА ГОРБАЧЕВА: ЦЕЛИ, ВИДЕНИЕ ИДЕАЛЬНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ. ВЫСОКИЕ ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА, СИЛЬНАЯ КОМАНДА И ПОСТОЯННОЕ ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЁД

Профессиональные цели Веры на ближайшие годы — пройти дополнительное обучение с погружением в маркетинг и его стратегии. Также Вера планирует открыть испытательную лабораторию продукции на Дальнем Востоке, обеспечить бесперебойный поток промышленной продукции в РФ и вести активное участие в «Опоре России».

Вера Горбачева рассказывает, что у неё было много примеров для подражания, включая Владимира Путина. Она считает, что руководители должны работать, ориентируясь на свои личные и профессиональные качества, быть специалистами в своей области и иметь сильную команду.

«Если ты стал руководителем строительной компании, тебе надо учиться в этой области. Высокие личные качества и невероятная энергия тоже важны. Ты должен быть, своего рода «спортсменом» — понимать, как идти до конца, не бояться. Иметь сильную команду и воспитывать её тоже важно. Без команды ты никто. Руководитель должен передавать свои знания. Иногда даже руководители с плохим характером пользуются уважением, потому что они дают знания и помогают развиваться», — говорит Вера.

Уважаемые клиенты, коллеги, партнёры! Наша компания ежегодно принимает участие в главной промышленной выставке страны – «ИННОПРОМ», и каждый год мы рады видеть среди участников всё больше наших заказчиков и партнёров. Приглашаем вас обсудить тенденции в сфере оформления разрешительной документации, тонкости и способы прохождения сертификации в текущих реалиях санкционного давления, обозначить перспективы сотрудничества, встретиться на «ИННОПРОМ» и вместе познакомиться с новейшими разработками и достижениями.



Vera Gorbacheva is a vivid example of a successful woman in Russian business. The company PromMash Test, where Vera is Commercial Director, has achieved serious success in the field of certification and complex support of investment projects. Vera actively shares her views on business development, her experience in the company, and examples of international cooperation, especially with China and Asian countries.

«My motto is to treat what you do as your first love. My love for the business is paramount, hence the positive results. There were no gifts of fate or support on my way,» says Vera Gorbacheva. «The main lesson I have learnt from my long journey is to see the things through, not to quit halfway, even if things do not go according to plan. You need to adjust the task and bring it to the end.»

DEVELOPMENT THROUGH INNOVATION: Vera Gorbacheva on the future of PromMash Test and new horizons in China



Встреча руководства филиалов: Китай и РФ.
20 мая 2024г.

CERTIFICATION LEADER IN THE CIS. WE CARRY OUT THE TASKS OF THE PRESIDENT OF THE COUNTRY VLADIMIR PUTIN

PromMash Test has achieved leadership in certification and expertise in Russia and CIS countries, and all this thanks to its unique equipment and expert staff. Vera Gorbacheva explains: «The company has been working towards this for many years, starting with the construction of the first laboratory. Today, we are accredited for all types of products - from food processing to explosion-proof equipment.»

At the beginning of 2024, PromMash Test has outlined a clear development strategy that includes fulfilment of the tasks set by the President of the Russian Federation in the field of oil and gas production and processing. The company provides a whole range of services for oil and gas companies, including comprehensive support of facilities, certification of pipelines and equipment, as well as development of certification matrix for complex process equipment. The company's laboratories carry out control and quality tests of products and equipment. Over the last year, the company has become a member of several associations, including the Russian Gas Society, the Union of Oil and Gas Industry Organisations.

Vera Gorbacheva notes: «Given that Russian President Vladimir Putin has signed a project that a large number of LNG processing plants will be built by 2030, we have formed a whole department to support investment projects in the operation of such facilities.» In the country's main association



Prommash Test develops and trains the team

of entrepreneurs, OPORA Rossii, PromMash Test is a member of the expert group for the development of resolutions and draft laws.

DEVELOPMENT IN THE FAR EAST AND INTERNATIONAL COOPERATION - OPENING NEW BRANCHES, STRENGTHENING RELATIONS WITH ASIAN PARTNERS

PromMash Test is actively developing its presence in the Far East. The company already has branches in Vladivostok and Yuzhno-Sakhalinsk. Quite soon it is planned to open full-fledged offices in Khabarovsk and Blagoveshchensk. This will allow to strengthen relations with Asian partners and work more effectively in the eastern markets.

«We want to develop here so that our customers can avoid wasting money and time on logistics. In addition, not every company has such equipment as ours to conduct any tests,» Vera notes.

Today, the company is actively developing cooperation with Chinese partners.

THE ONLY CERTIFICATION COMPANY IN THE RUSSIAN FEDERATION FOR OIL AND GAS PROJECTS IN CHINA

«The company will become the only Russian certification body for the oil and gas sector in China. Together with our colleagues, we have assessed the possibilities of harmonising standards establishing requirements and methods of testing equipment, as well as the achievability of mutual recognition of test results within the framework of international cooperation between the national accreditation bodies of Russia and China. In the long term, this will allow to reduce logistic terms and, as a consequence, speed up the certification process,» said Vera Gorbacheva.

Preliminary agreements have been reached to conclude agreements with the oil and gas corporation CNPC and the China Chamber of Commerce for the Import and Export of Mechanical Engineering and Electronic Products (CCCME). In this way, the

company will strengthen ties between Russia and China in the oil and gas sector, as well as ensure high standards of product quality and safety, and provide support to Chinese enterprises that create and manufacture products in the Russian Federation.

The company is now adjusting to the changes in the certification market after the sanctions were imposed: whereas previously European companies were the main supplier of equipment, the company is now working with Chinese partners to help them adapt to Russian regulations. «We help Chinese companies to put their technical documentation in order by cooperating with China's national laboratories. This is necessary for their equipment to enter Russia unhindered,» Vera Gorbacheva notes.

In addition, the company is establishing relations with partners from Iran, Taiwan and other friendly countries. The opening of branches in Khabarovsk and other regions bordering Asia is aimed at developing the strategic eastern direction. Khabarovsk will become the core of the company's presence in the Far East due to its geographical location and opportunities for growth and development.

HOW IT ALL BEGAN - STARTING A COMPANY

Vera recalls that at the initial stage of PromMash Test's activity the task was to create the best conformity assurance company for Russia. However, the market was very different, there was no huge network of branches, no concentration of purpose and no idea of what should be done - the company «took everything». Today, the situation has changed: now PromMash Test has a clear strategy, goals and an understanding of what projects to work on.

WHAT HAS CHANGED - WE ARE GROWING, DEVELOPING IN THE DOMESTIC AND ASIAN MARKETS

In 2020, after the start of the pandemic, the company developed an effective programme

VERA GORBACHEVA:
A SYMBOL OF LEADERSHIP AND SUCCESS -
 she develops the company and inspires employees
 The story of Vera Gorbacheva and the PromMash Test company is an example of how you can achieve success if you believe in yourself and your idea. Her path to the top of business is not only a story of achievement, but also an inspiration for many women seeking self-realisation and career growth. Vera Gorbacheva continues to actively develop her company, introducing new technologies, and supporting social initiatives, which makes her a true leader and role model.

that allowed it to optimise costs and quickly rebuild - first to a level of survival and then to growth. New departments and areas were opened, new managers were appointed, which helped to strengthen PromMash Test's position. External factors also fuelled growth through increased customer demand for products.

«After 2022, many foreign partners left the market. However, we had no loss of revenue, since Russia restructured its assets and set a course for the development of domestic and Asian markets. Previously, this niche was occupied by European companies, but now the premium market has entered through China,» Vera notes.

NEW HORIZONS OF PROMMASH TEST - WE INTEGRATE NEW KNOWLEDGE INTO THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY AND IMPLEMENT THE «TURQUOISE STRATEGY»

Today, the company is actively engaged in business automation and plans to introduce digital models and artificial intelligence platforms. These technologies open up new opportunities for growth and development. Last year, the company became a participant in the pilot project of the Ministry of Labor and plans to continue this interaction by preparing new projects for participation.

Vera Gorbacheva emphasises the importance of introducing new knowledge and strategies in the development of the company. She herself is studying at the Institute of Business and Business Administration at the Russian Academy of National Economy and Public Administration taking the course «Company Management» and is very actively using the knowledge she has gained, integrating it into the development of PromMash Test.

«The integration of best practices and management models that I study is already bringing concrete results for our company. Now we are implementing the «turquoise strategy» - many people have heard about it, more and more large business structures and ecosystems are switching to this management model. And no wonder: it contributes to the creation of an open and flexible working environment, supports the self-organization of the team and complies with the main principles of PromMash Test, where every employee is valuable, important and needed,» adds Vera.

The company is also actively involved in environmental, sustainability, health, entrepreneurial education and industrial issues. In addition, Vera Gorbacheva herself plans to join the committee for the development of women's entrepreneurship: she believes that this is fundamentally important for the progress of the Russian economy.

ATTITUDE TOWARDS HUMAN RESOURCES – VERA GORBACHEVA IS THE MAIN INNOVATOR IN THE COMPANY, ALWAYS STRIVING FOR NEW STRATEGIES AND CHANGES

Vera actively motivates the company's employees by conducting annual surveys and evaluating the growth and development of her staff. The company holds informal lunches twice a year, team building events whose mission is team building. Faith emphasises the importance of employee training and development through surveys, mailings, tests and employee feedback.



«I will say openly that the most important problem now is the shortage of personnel, the level of qualifications of employees, the availability of the necessary specialists. On the other hand, big business is adapting and introducing more attractive corporate living conditions, regardless of location. If we talk about the shortage of personnel, then I attract students to work, conclude agreements with universities, develop young people, and train new personnel,» says Vera. «Our organization ensures a healthy environment in the team, introduces employee reward mechanisms, and offers individual support at important moments.» And he adds: «Our company is people.»

The company also continues to invest in laboratory development and specialist training. According to Vera, it is important to hire young university graduates so that they can see how the entire testing cycle works.

NEW AUTOMOTIVE LABORATORIES AND A MEDICAL CENTRE - WITH CARE FOR CUSTOMERS AND COMPANY EMPLOYEES

PromMash Test is developing a network of autolaboratories providing seasonal services. The company now has more than twenty auto labs, and plans to open new facilities. Vera emphasises that these services are in demand, but depend on changes in legislation. She also

notes that Chinese manufacturer's factories should be built in Russia so that car testing can be carried out locally, taking into account the specific climatic conditions in the country.

The company is also actively developing a medical centre, which was initially opened for its own needs, but is now also available to customers. The center provides examination, diagnostic and treatment services, is equipped with the latest technology and works with leading specialists. This direction also involves expanding the range of services that will help maintain the health of employees and their families.

THE COMPANY'S MAIN PRINCIPLE IS STRICT QUALITY CONTROL AND CONTINUOUS TRAINING

The company's core principle is safety, which is a red thread through testing, auditing, certification and peer review. Vera emphasises that safety is the company's main objective, and everything the company does is subject to strict quality control. Efficiency depends on the competence and peer review of specialists. Training of employees - including Vera herself - contributes to the automation and modernisation of processes.

VERA GORBACHEVA: GOALS, VISION OF AN IDEAL MANAGER. HIGH PERSONAL QUALITIES, A STRONG TEAM AND CONSTANT FORWARD MOVEMENT

Vera's professional goals for the coming years are to get additional training with immersion in marketing and its strategies. Vera also plans to open a product testing laboratory in the Far East, ensure a smooth flow of industrial products into the Russian Federation, and actively participate in the «Opora Rossii».

Vera Gorbacheva says that she had many role models, including Vladimir Putin. She believes that managers should work centred on their personal and professional qualities, be specialists in their field and have a strong team.

«If you become the head of a construction company, you need to study in this area. High personal qualities and incredible energy are also important. You must be, in a way, an «athlete» - understand how to go to the end, not be afraid. Having a strong team and nurturing it is also important. Without a team you are nothing. A leader must pass on their knowledge. Sometimes even leaders with bad character are respected because they give knowledge and help to develop,» says Vera.

Our company Prommash Test annually participates in the main industrial exhibition of the country. We are glad to see more and more of our customers and partners among the participants. We invite you to visit our stand, where you can get acquainted with the latest developments and solutions, as well as discuss prospects for cooperation.

BEAUTY BITE: НИЗКОУГЛЕВОДНОЕ ПИТАНИЕ ДЛЯ ЖЕНСКОГО ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ

«Ты то, что ты ешь» – эти слова Гиппократа ещё никто не опроверг. Здоровье организма напрямую зависит от того, чем мы питаемся, насколько сбалансированы наши приёмы пищи. Чистый рацион на каждый день, в особенности для женщин, должен по максимуму минимизировать углеводы. Но так как полностью убрать их из рациона невозможно – они есть практически везде, в том числе в необходимых для здоровья фруктах и овощах, – в наших силах минимизировать или исключить «вредные» простые, рафинированные углеводы. Московская компания Beauty Bite, специализирующаяся на выпуске низкоуглеводных и кетопродуктов, ставит своей миссией сберечь женскую красоту и молодость от негативного влияния быстрых углеводов, создавая нутритивно богатые продукты, приготовленные с любовью и заботой к женскому здоровью. Создательница бренда Инна Богданова рассказала нашему изданию о преимуществах выпускаемой продукции, обогащённой суперфудами, о широком разнообразии товаров и о планах по развитию отрасли.



– Beauty Bite – бренд натуральных низкоуглеводных продуктов с акцентом на женском здоровье. Почему вы выбрали именно такое направление?

– Создание бренда Beauty Bite основано на моей личной истории борьбы с инсулинорезистентностью и бесплодием, и именно питание сыграло ключевую роль в решении этих двух проблем. Для женщины критически важно следить за своим углеводным обменом и уровнем инсулина в крови, так как именно этот гормон регулирует всю нашу гормональную систему, влияет на уровень общего воспаления в организме, и научно доказано, что перманентно повышенные уровни инсулина ведут к ускоренному старению организма в целом – как внешне, так и внутренне.

Вся продукция нашего бренда – с высоким содержанием полезных жиров, а жиры также критически важны для женского здоровья, ведь из них синтезируются все половые гормоны, витамин D. Также

мозг на 60% состоит из жиров, и их недостаток сильно сказывается на ментальном здоровье и когнитивных функциях, а каждая клетка нашего организма нуждается в жирах, чтобы её мембрана работала правильно и гормоны проникали в клетки. Также жиры помогают усвоению жирорастворимых витаминов, таких как А, D, E, К, которые тоже способствуют здоровому гормональному балансу.

Женщина, находящаяся перманентно в дефицитах, не только страдает от внешних проявлений увядающей красоты, но и часто имеет проблемы с фертильностью, особенно после 28 лет. На собственном опыте столкнувшись со многими из этих проблем, получив образование нутрициолога в Канаде и имея предпринимательский опыт, я создала бренд, который призван помочь женщине вести более здоровый образ жизни с заботой и вниманием к себе.

У бренда Beauty Bite более глубокая миссия, ведь здоровая женщина – это

здоровые дети и семья и, соответственно, здоровая нация.

– Давайте обозначим, что такое правильное питание, какая еда считается здоровой и почему необходимо соблюдать правильные пищевые привычки?

– Традиционно здоровой считается еда, которая прошла минимум обработки, а ингредиенты в ней – так называемые цельные. То есть любая пища, приготовленная из цельных, необработанных ингредиентов и без искусственных добавок, считается здоровой. Сюда я бы ещё также добавила отсутствие индустриальных масел для жарки: все виды растительных рафинированных и дезодорированных масел.

Когда мы говорим о правильном сочетании, имеются в виду белки, полезные жиры, клетчатка и углеводы также из нерафинированных источников. Ещё я бы хотела обратить внимание на ментальный аспект, ведь пищеварение начинается задолго до

того, как мы кладём кусочек в рот: наш мозг обрабатывает содержимое тарелки и выделяет необходимые ферменты для расщепления той или иной пищи, поэтому так важно принимать пищу без телевизора или гаджетов под рукой.

– Ваша компания создаёт нутритивно богатые продукты для женщин, какие функциональные ингредиенты вы используете?

– Вся наша продукция состоит из так называемых суперфудов: ягоды, орехи, семена, богатые полезными жирами, витаминами, минералами, антиоксидантами, какао-бобы премиального качества, клетчатка. Также мы используем различные экстракты: например, экстракты граната, брокколи и виноградной косточки, спирулину, полифенолы, масло МСТ, коллаген, гиалуроновую кислоту и многое другое. Набор функциональных ингредиентов зависит от линейки продукции и цели её применения. В настоящий момент у нас их пять: Shine, Energy, Detox, Anti-Age, Metabolism.

– В составе ваших продуктов присутствуют в том числе достаточно необычные ингредиенты, такие как эритрит, трипептиды морского коллагена, масло МСТ и другие: что это такое и в чём их плюсы?

– Да, действительно, мы используем ингредиенты, которые до нас мало кто на российском рынке использовал, но сейчас они уже стали привычными.

Эритрит – это натуральный сахарозаменитель, имеющий нулевой гликемический индекс, который на сегодняшний день является самым изученным и безопасным подсластителем в мире и используется повсеместно в продукции для диабетиков.

Трипептиды морского коллагена – это также самая усваиваемая форма морского коллагена, который мы закупаем в Японии. Мы стремимся использовать ингредиенты наивысшего качества с доказательной базой и эффективностью.

А масло МСТ – моя любовь. Это настоящий природный стимулятор стабильной энергии и высокой когнитивной эффективности, который я использую уже более 15 лет в своём рационе, особенно когда много работаю. Масло МСТ – это среднецепочечные триглицериды, добываемые в основном из кокосового масла. Польза масла МСТ в том, что длина их цепи меньше, чем у других жирных кислот, и они лучше и быстрее усваиваются, эффект когнитивного буста ощущается буквально сразу. Также, в отличие от других жиров, масло МСТ поступает сразу в печень и не откладывается в жировое депо, что быстро активизирует работу головного мозга, помогает контролировать вес и способствует ускорению метаболизма, нормализации функции кишечника и повышению работоспособности.

– Расскажите подробнее об ассортименте вашей продукции. Что важно учитывать при выборе тех или иных продуктов и с чего вы бы посоветовали начать правильное питание?

– У бренда Beauty Bite довольно широкий ассортимент, в настоящее время в продаже 45 SKU, вскоре выйдет функциональный протеиновый коктейль для женщин на растительной основе.

Правильное питание – это индивидуальный процесс, который зависит от многих факторов, таких как возраст, пол, уровень физической активности и общее состояние здоровья, а также вкусовые пристрастия. Прежде чем выбирать продукты, я бы рекомендовала обратиться к врачу, сдать анализы на пищевые непереносимости и аллергии, а далее – к диетологу или нутрициологу, который поможет составить индивидуально правильный рацион с учётом всех особенностей.

При выборе продуктов бренда Beauty Bite важно учитывать свои индивидуальные потребности и цели. Например, если вы хотите увеличить потребление белка и у вас непереносимость лактозы, то можете выбрать протеиновый батончик. Если же вы ищете здоровый перекус к кофе или чаю, то наши новинки Keto и Healthy Brownie, а также десертные батончики Keto Crisp будут превосходной альтернативой калорийным высокоуглеводным вредным десертам.

– Продукция вашей компании позволяет поесть, когда вы проголодались, но получить при этом исключительно пользу. Можно ли заменить один-два приёма пищи – основной или перекус – на порции диетического питания Beauty Bite?

– Самое важное, что позволяет делать наша продукция – держать под контролем уровни сахара и инсулина в крови. Ведь каждый раз, когда мы принимаем пищу, уровень глюкозы повышается, в ответ организм вырабатывает инсулин для того, чтобы глюкозу перенаправить в клетки. Если перекус высокоуглеводный, то происходят резкий скачок и такой же резкий спад глюкозы: человек испытывает слабость, его тянет в сон – и очень скоро снова захочется есть. Если таких скачков в течение длительного времени много, есть риск развития инсулинорезистентности, которая со временем переходит в диабет 2-го типа.

Наша продукция создана с учётом всех последних исследований в области нутрициологии и эндокринологии, и ингредиенты подобраны таким образом, чтобы всплеска глюкозы в крови не было, а чувство насыщения появилось. Это возможно благодаря полезным жирам и практически полному отсутствию усваиваемых углеводов в нашей продукции. В настоящий момент мы проводим большое клиническое

исследование нашей продукции среди людей, имеющих метаболические нарушения, инсулинорезистентность и диабет, которое показало стабильный уровень глюкозы в крови после употребления продукции Beauty Bite даже натощак.

Наша продукция достаточно сытная, многие заменяют ею приём пищи, но так как большая часть – это кондитерские изделия, то чаще всего она выступает как десерт или безопасный полезный перекус.

– Ваш бренд неоднократно становился победителем и призёром различных конкурсов и премий, расскажите об этом.

– Да, только появившись, бренд уже через месяц, в сентябре 2022 года, стал золотым медалистом международной выставки World Food в категории «Здоровое питание и диабетическое»: золотые медали получили кетогранола и функциональный шоколад с трипептидами коллагена Beauty Chocolate Shine.

В 2023 году на этой же выставке мы получили уже девять золотых медалей в аналогичной номинации по всем заявленным продуктам. Стоит отметить, что в 2023 году мы соревновались с международными гигантами и лидерами рынка ЗОЖ России.

В 2023 году мы стали финалистами Live Organic Awards в четырёх номинациях из семи.

Наша кетогранола с клубникой получила награду Re.Awards как самый полезный завтрак в 2024 году, и мы также стали финалистами в трёх номинациях.

В 2023 году мы получили Voice Beauty Awards в номинации «Лучшее HealthCare-средство».

– Расскажите о планах по развитию вашей отрасли, планируются ли новинки в ассортименте?

– Да, так как Beauty Bite – первый бренд низкоуглеводного функционального питания с чистым составом, мы стремимся быть мультикатегорийными и иметь продукцию в каждой возможной категории. Буквально пару недель назад мы запустили невероятно вкусную линейку пирожных брауни – без муки и сахара, которые не оставят равнодушным никого. Осенью в продаже появятся наши инновационные функциональные протеиновые коктейли для женщин Wellness Protein в трёх вкусах, дополнительно обогащённые формулами для пищеварения, минеральными комплексами и компонентами для поддержания гормонального баланса, предзапуск которых состоялся на ПМЭФ в Санкт-Петербурге; и отмечу, что они имели феерический успех.

Кроме этого, мы работаем над низкоуглеводным хлебом, зимой выйдут кетопончики и печенье, а в следующем году мы запускаем категорию несладких снеков, выйдут наши первые БАДы.

BEAUTY BITE: LOW-CARBOHYDRATE NUTRITION FOR WOMEN'S HEALTH AND BEAUTY

“You are what you eat,” – no one has ever disproved these words of Hippocrates. The health of the body directly depends on what we eat, how balanced our meals are. A clean diet for each day, especially for women, should minimise carbohydrates as much as possible. But since it is impossible to completely remove them from the diet – they are practically everywhere, including in fruits and vegetables essential for health – it is in our power to minimise or eliminate “harmful” simple, refined carbohydrates.

Beauty Bite, a Moscow-based company specialising in low-carbohydrate and keto products, is on a mission to save women's beauty and youth from the negative effects of fast carbohydrates by creating nutritionally rich products prepared with love and care for women's health.

The creator of the brand Inna Bogdanova told our publication about the advantages of the products enriched with superfoods, the wide variety of goods and plans for the development of the industry.



– **Beauty Bite is a brand of natural low-carbohydrate products with a focus on women's health. Why did you choose this particular direction?**

– The creation of the Beauty Bite brand is based on my personal story of struggling with insulin resistance and infertility, and it was nutrition that played a key role in addressing these two issues. It is critical for women to monitor their carbohydrate metabolism and insulin levels in the blood, as this hormone regulates our entire hormonal system, influences the level of general inflammation in the body, and it

is scientifically proven that permanently elevated insulin levels lead to accelerated aging of the body as a whole – both externally and internally.

All of our brand products are high in healthy fats, and fats are also critical to women's health, as they are used to synthesise all sex hormones and vitamin D. Also, the brain is made up of 60% fats, and a lack of fats greatly affects mental health and cognitive function, and every cell in our body needs fats for its membrane to work properly and for hormones to penetrate the cells. Fats also help in the

absorption of fat-soluble vitamins such as A, D, E, K, which also contribute to healthy hormone balance.

A woman who is permanently deficient not only suffers from the outward manifestations of fading beauty, but often has fertility problems, especially after the age of 28. Having experienced many of these issues first hand, trained as a nutritionist in Canada, and having an entrepreneurial background, I created a brand that is dedicated to helping women lead healthier lifestyles with care and attention to themselves.

The Beauty Bite brand has a deeper mission, because a healthy woman means healthy children and family and therefore a healthy nation.

– Let's outline what is "good nutrition", what food is considered healthy, and why is it necessary to follow good eating habits?

– Traditionally, healthy food is food that has undergone minimal processing and the ingredients in it are what is known as whole. That is, any food made from whole, unprocessed ingredients and without artificial additives is considered healthy. To this I would also add the absence of industrialised frying oils: all kinds of vegetable refined and deodorised oils.

When we talk about the right combination, we mean proteins, healthy fats, fibre and carbohydrates also from unrefined sources. I would also like to point out the mental aspect, because digestion starts long before we put a bite in our mouth – our brain processes the contents of the plate and releases the necessary enzymes to break down a particular food, which is why it is so important to eat without a TV or gadgets at hand.

– Your company creates nutrient rich products for women, what functional ingredients do you use?

– All our products consist of so-called superfoods: berries, nuts, seeds, rich in healthy fats, vitamins, minerals, antioxidants, premium quality cocoa beans, fibre. We also use various extracts such as pomegranate, broccoli and grape seed extracts, spirulina, polyphenols, MCT oil, collagen, hyaluronic acid and more. The set of functional ingredients depends on the product line and the purpose of its use. Currently we have five of them: Shine, Energy, Detox, Anti-Age, Metabolism.

– Your products contain, among others, quite unusual ingredients such as erythritol, marine collagen tripeptides, MCT oil and others – what are they and what are their advantages?

– Yes, indeed, we use ingredients that few people in the Russian market have used before us, but now they have become commonplace.

Erythritol is a natural sweetener with a zero glycaemic index, which is by far the most studied and safest sweetener in the world and is used universally in products for diabetics.

Marine collagen tripeptides are also the most digestible form of marine collagen, which we procure from Japan. We strive to use the highest quality ingredients with evidence-based benefits and efficacy.

And MCT oil is my love. It's a true natural stimulant for sustained energy and high cognitive performance that I've been using

for over 15 years in my diet, especially when I'm working hard. MCT oil is a medium-chain triglyceride extracted mainly from coconut oil. The benefits of MCT oil are that their chain length is shorter than other fatty acids and they are absorbed better and faster, so the cognitive boosting effect is felt immediately. Also, unlike other fats, MCT oil goes straight to the liver and is not stored in a fat depot, which quickly activates the brain, helps to control weight and helps to speed up metabolism, normalise bowel function and improve performance.

– Tell us more about your product range. What is important to consider when choosing certain products, and where would you advise starting a healthy diet?

– The Beauty Bite brand has a fairly wide range, currently 45 SKUs are on sale, and a functional plant-based protein shake for women will soon be released.

Proper nutrition is an individual process that depends on many factors such as age, gender, level of physical activity and overall health as well as taste preferences. Before choosing products, I would recommend seeing a doctor, getting tested for food intolerances and allergies, and then seeing a nutritionist or nutritionist who can help you create an individually tailored diet.

When choosing Beauty Bite brand products, it is important to consider your individual needs and goals. For example, if you're looking to increase your protein intake and you're lactose intolerant, you could opt for a protein bar. If you are looking for a healthy snack to accompany your coffee or tea, then our new Keto and Healthy Brownie and Keto Crisp dessert bars will be an excellent alternative to calorie-laden high-carbohydrate junk desserts.

– Your company's products allow you to eat when you're hungry, but get exceptional benefits. Is it possible to replace one or two meals – a main meal or snack – with servings of Beauty Bite diet food?

– The most important thing our products allow us to do is keep our blood sugar and insulin levels under control. After all, every time we eat, glucose levels rise, and in response, the body produces insulin to redirect glucose into the cells. If the snack is high-carbohydrate, there is a sharp spike and an equally sharp drop in glucose: the person feels weak, is drawn to sleep, and very soon will want to eat again. If there are many such spikes over a long period of time, there is a risk of developing insulin resistance, which eventually turns into type 2 diabetes.

Our products are created with all the latest research in the field of nutritional science and endocrinology, and the ingredients are selected in such a way that there is no blood glucose spike, but the feeling of satiety appears. This is possible

thanks to healthy fats and virtually no digestible carbohydrates in our products. We are currently conducting a large clinical trial of our products among people with metabolic disorders, insulin resistance and diabetes, which has shown stable blood glucose levels after consuming Beauty Bite products, even on an empty stomach.

Our products are hearty enough that many people replace a meal with them, but since most of them are confectionery, they are most often served as a dessert or a safe healthy snack.

– Your brand has repeatedly won and won various competitions and awards, tell us about it.

– Yes, having just appeared, a month later, in September 2022, the brand became a gold medallist at the international exhibition World Food in the category "healthy food and diabetic" – keto granola and functional chocolate with tripeptides of collagen Beauty Chocolate Shine received gold medals.

In 2023, at the same exhibition, we have already received 9 gold medals in the same category for all the announced products. It is worth noting that in 2023 we competed with international giants and leaders of the Russian health and wellness market.

In 2023, we were finalists of Live Organic Awards in 4 nominations out of 7.

Our keto granola with strawberries won the Re.Awards as the healthiest breakfast in 2024, and we were also finalists in 3 categories.

In 2023, we won the Voice Beauty Awards for Best HealthCare product.

– Can you tell us about your industry development plans, are there any new products planned for the range?

– Yes, as Beauty Bite is the first low carbohydrate, clean eating functional food brand, we aim to be multi-categorised and have products in every possible category. Just a couple of weeks ago we launched an incredibly delicious range of brownies – flourless and sugar free – that will leave no one indifferent. In autumn, our innovative functional protein shakes for women Wellness Protein in three flavours, additionally enriched with formulas for digestion, mineral complexes and components to support hormonal balance, will be available for sale, the pre-launch of these shakes took place at the St. Petersburg International Economic Forum in St. Petersburg, and I would like to note that they were a phenomenal success. In addition, we are working on low-carbohydrate bread, keto doughnuts and biscuits will be launched in the winter, and next year we will launch a category of unsweetened snacks, and our first supplements will be released.



Москва, ул. Яузская 5, БЦ «Яузская плаза»

+7-903-246-78-02, +7-985-762-23-77

grig-04@mail.ru

<https://ps-grigart.ru>



ПОДАРКИ, КОТОРЫЕ ВПЕЧАТЛЯЮТ

Скидка 5% по промокоду
«Бизнес-Диалог-Медиа»

БОЛЕЕ 2500 ВАРИАНТОВ

- Дизайнерские нарды и шахматы
- Авторские покерные наборы
- Автографы знаменитостей со всего мира
- Большой выбор аксессуаров
- Уникальные картины и панно
- Коллекционные книги
- Золотые сувениры
- Уникальные скульптуры и статуэтки
- Элементы мебели
- Системы скрытого хранения и многое другое

Хотите подарить что-то особенное?
Перейдите на наш сайт и получите 5% скидку по
промокоду на лимитированные VIP-подарки!

Срок действия акции до 10.10.2024 г.



www.regard-s.ru



BIDSPIRIT – ваш проводник в увлекательный мир онлайн-аукционов

Сайт: bidspirit.com

Почта: info-ru@bidspirit.com

Телефон: *1812 (бесплатно с мобильного)

Телефон и WhatsApp: +79175300840



больше
информации
здесь



Реклама. Рекламодатель Киселевский А. Erid: 2Vsb5wN55yJ