

## Business Russian with Alexandra Vasiluk.

Интервью с Александрой Василюк, руководителем компании “Грантэ”.

Вопрос/просьба 1: Представьтесь, пожалуйста, и расскажите, пожалуйста, чем занимается ваша компания, и сколько лет вы существуете?

Меня зовут Александра Василюк. Я руководитель компании “Грантэ”. Это торговый дом для импорта и реализации гранатового сока и других соков прямого отжима на территории Российской Федерации. У нас есть свои **производственные мощности**<sup>1</sup>, которые **расположены** в Азербайджане, и также мы работаем с рядом заводов расположенных, которые расположены в Беларуси, два завода, если быть более точной. Мы размещаем<sup>2</sup> свой бренд на их производственных мощностях, и, собственно<sup>3</sup>, они **под нашей торговой маркой**<sup>4</sup> разливают<sup>5</sup> для нас органические соки.

Также я **являюсь владельцем**<sup>6</sup> компании “Здоровая нация”, которая владеет торговой маркой Healthy Nation. Я разместила под этой торговой маркой пару лет назад линейку органических соков с одноимённым названием<sup>7</sup> Healthy Nation, и, в принципе, компания занимается также импортом и реализацией данной продукции на территории Российской Федерации.

Два с половиной года назад мной **совместно с владельцем** завода в Азербайджане был **учреждён**<sup>8</sup> **торговый дом** в Чикаго, Иллинойс, США, а также для импорта и реализации соков органических из Азербайджана, Беларуси, Турции, в том числе на территории США.

Понятно. То есть целых три компании?

Да.

Вопрос 2: Может быть, вы расскажите, а как вы начинали этот бизнес, в какой последовательности<sup>9</sup> они возникали, и почему вы выбрали именно такие продукты?

На самом деле, это всё случилось, я не могу сказать случайно, потому что я не верю в случайности. Я работала у бывшего сенатора Российской Федерации

---

<sup>1</sup> производственные мощности – обычно во множественном числе, facilities

<sup>2</sup> размещать/разместить + что/кого + где – to place, to locate

<sup>3</sup> собственно (говоря) – as a matter of fact, basically

<sup>4</sup> торговая марка – brand, trade name

<sup>5</sup> разливать/разлить сок – to bottle juice

<sup>6</sup> влад(е)л(е)ц - owner

<sup>7</sup> одноимённое название – of the same name

<sup>8</sup> учреждён – *short passive past participle of the verb* учреждать/учредить - to establish

<sup>9</sup> последовательность – sequence

экономистом. Я выполняла **ряд задач**<sup>10</sup>, которые **были связаны** с контролем **финансовых потоков**<sup>11</sup>. Вот... и параллельно им были приобретены производственные мощности на территории республики Азербайджан.

Этот завод в своё время до шестьдесят девятого года был **под руководством** отца инвестора, и он **принял решение** молниеносно, так как это некая, так называемая семейная реликвия<sup>12</sup>. Нам необходимо было создать структуру, которая поможет реализовывать замечательный продукт, который **выпускался**<sup>13</sup> на территории республики Азербайджан. Мы неоднократно пытались найти директора, **поставить кого-то на эту должность**<sup>14</sup>, но **так оказалось**<sup>15</sup>, что никто не сделает лучше, чем мы сами. И поэтому **было принято решение**, что я самостоятельно проштудировала<sup>16</sup> шаги, которые необходимо сделать для открытия компании, и уже через три месяца мы **были представлены**<sup>17</sup> в трёх федеральных **сетях торговых**<sup>18</sup>. Это получилось просто в процессе моей работы на одного человека, существующего владельца завода.

В том числе для меня гранатовый сок прямого отжима хорошего качества с детства является здоровым продуктом, помогает людям больным малокровием<sup>19</sup>, страдающим<sup>20</sup> таким заболеванием как онкология. То есть этот продукт также используется для **предупреждения**<sup>21</sup> **этого заболевания**. Так как, к сожалению, в моей жизни и в жизни моих близких эта болезнь **имела негативный эффект**, я была просто счастлива на самом деле возможности заняться именно этим продуктом, потому что владелец производства, для него **качество продукта стоит и стояло всегда на первом месте**. И соответственно<sup>22</sup> мне приятно было заниматься всегда продуктом, зная, что мы пытаемся давать возможность миру получать здоровье, получать здоровье в бутылке.

А в соке соответственно мы с помощью итальянской технологии у себя на производстве **добились**<sup>23</sup> **высочайшего качества**<sup>24</sup>. Насколько мы могли сохранить витамины и **полезные свойства**<sup>25</sup> фруктов, настолько мы это сделали.

---

<sup>10</sup> ряд задач – a set of tasks

<sup>11</sup> финансовый поток — financial flow

<sup>12</sup> семейная реликвия – family heirloom

<sup>13</sup> выпускаться/выпустить – to be produced, released

<sup>14</sup> должность – position, post, *fem.*

<sup>15</sup> оказываться/оказаться – to turn out to be

<sup>16</sup> штудировать/проштудировать – to study

<sup>17</sup> представлен - *short passive past participle of the verb* представлять/ представить – to represent

<sup>18</sup> торговая сеть – retail chain, distributive network, *fem.*

<sup>19</sup> малокровие – anemia

<sup>20</sup> страдающий + чем – *active present participle of the verb* страдать/пострадать – to suffer

<sup>21</sup> предупреждение + чего – prevention

<sup>22</sup> соответственно – accordingly, correspondingly

<sup>23</sup> добиваться/добиться + чего/кого – to achieve, obtain

<sup>24</sup> высочайшее качество – highest quality

<sup>25</sup> полезное свойство – useful quality, property

Мы **привлекли**<sup>26</sup> институт **пищевой промышленности**<sup>27</sup> в **лице**<sup>28</sup> учёного-доцента Александра Юрьевича Колёсного. Это публичная фигура в России, человек занимается соками пол своей жизни и исследованиями в этой сфере. Соответственно, мне было очень интересно заниматься этим проектом, потому что мы изначально, идея так называемая религия, месседж, это было продвигать<sup>29</sup> **здоровый образ жизни**. Не просто сок, не просто бизнес, а именно продвижение здорового образа жизни. И поэтому я с радостью просто подхватила этот проект. **На данный момент** прошло уже пять лет. Ассортиментная линейка<sup>30</sup> значительно расширилась за этот период. Собственно, бизнес продолжается, **развивается**, мы **расширяемся**. Сок уже представлен в ассортименте от Калининграда до Магадана. Мы покрываем самые дальние участки Российской Федерации, в том числе Кемерово. Собственно вот такая история.

**Вопрос 3:** А вы не могли бы рассказать о трудностях за эти пять лет.

У нас существуют торговые дома не только в России, и партнёры не только в России, и что мы **завоевали**<sup>31</sup> ещё некоторые рынки, такие как США, Япония, Новая Зеландия, Германия, вот уже Италия, Израиль, Польша. Я не люблю слово сложности<sup>32</sup>, я люблю слово задачи. Если нет движения, то нет задач. Любое развитие порождает, тянет за собой ряд задач.

Что касается Российской Федерации, у нас были сложности в основном... Эти сложности были связаны с **недобросовестной конкуренцией**<sup>33</sup> и с **отсутствием**<sup>34</sup> должного контроля сертификационного за продуктами, ввозимыми на территорию Российской Федерации. А именно, для **борьбы с конкурентами**, которые указывали<sup>35</sup> на своей продукции **ложную информацию**. Например, они использовали название продукта такое, как сок прямого отжима на продукции, которая была сделана из концентрированного сока. Это разные продукты. Мы попытались звонить, общаться, просить, чтобы они не мешали нам выходить на рынок, потому что продукт сделанный из концентрата, он дешевле. И когда мы **сталкивались с необходимостью**<sup>36</sup> поставить свой продукт в ту или иную сеточку, баер чаще всего озвучивал следующее, что: “Зачем мне ваш продукт, он дороже, у меня есть другой, и неважно, кто сертифицировал этот продукт, вот у меня есть сертификат и этого достаточно.” Я не нашла иного пути, как **привлечь институт**

---

<sup>26</sup> привлекать/привлечь – to attract

<sup>27</sup> пищевая промышленность – food industry, *fem.*

<sup>28</sup> в лице - represented by

<sup>29</sup> продвигать/продвинуть – to advance, promote

<sup>30</sup> ассортиментная линейка – assortment, a range of goods

<sup>31</sup> завоевывать/завоевать – to conquer, gain

<sup>32</sup> сложность – difficulty, hardship

<sup>33</sup> недобросовестная конкуренция – unfair competition

<sup>34</sup> отсутствие - absence

<sup>35</sup> указывать/указать – to indicate

<sup>36</sup> сталкиваться/столкнуться с необходимостью – to face the necessity

питания, институт пищевой промышленности, мы сделали исследования гранатовых соков, представленных на полках российских сетей.

Проведя исследования, мы обнаружили, что кроме нашего продукта и ещё одного армянского продукта, на рынке не было ни одного сока, который не **содержал бы в себе**<sup>37</sup> различных **добавок**<sup>38</sup>, консервантов, сахара и много других возможностей **обойти закон**<sup>39</sup>. Вот, обнаружив это, я сделала рассылку баерам торговых сетей. Баеры – это менеджеры, которые **отвечают за закупку товара**. Реакции не было никакой. То есть было озвучено, если какая-то организация просертифицировала данный продукт, а кто-то просертифицировал и **наделил полномочиями**<sup>40</sup> эту структуру, соответственно, всё по закону.

Я **не остановилась**<sup>41</sup> **на этом**, мы **направили письмо** в Совет Федерации. С помощью депутата Совета Федерации мы пролоббировали действия со стороны Роспотребнадзора. Роспотребнадзор помог нам **избавиться**<sup>42</sup> от двух конкурентов, ну на время, именно до того момента, пока они не заменили информацию на этикетках на продукции.

Но дело в том, что **не прошло и полгода как** начали появляться новые конкуренты с такой же..... некорректно созданной этикеткой, и, соответственно, я поняла, что это **бесконечная борьба**. Это **занимает очень много времени**. Я могу сказать, что это занимает треть времени. Более того, после того как я избавилась от двух конкурентов, у меня возникло два дела на таможне<sup>43</sup>. Нашу компанию **обвиняли**<sup>44</sup> **на протяжении полутора лет** в том, что мы использовали запрещённую<sup>45</sup> добавку в продукте. Но на самом деле мы никогда её не **приобретали**<sup>46</sup>. **Более того**, мы были **признаны виновными**<sup>47</sup> **по закону**, и, более того, нас ещё и **оштрафовали**<sup>48</sup>. Я планировала **двигаться** дальше, идти в Лондонский суд, но я **выяснила**, что все **юридические издержки**<sup>49</sup> мы должны потом **уплачивать из своего кармана**. Они нам не **будут возмещаться**<sup>50</sup>. И получается, что я должна была бы второй, а потом ещё и третий год **судиться против**<sup>51</sup> Российского законодательства, и чего мне очень не хотелось, так как задача всё-таки была оставить рынок, **сохранить его за собой**.

<sup>37</sup> содержать в себе - to contain

<sup>38</sup> добавка – additive

<sup>39</sup> обходить/обойти закон – to evade the law

<sup>40</sup> наделять/наделить полномочиями +кого – to vest with authority

<sup>41</sup> останавливаться/остановиться + на ком/чём – to stop at

<sup>42</sup> избавляться/избавиться + от кого/чего – to get rid of

<sup>43</sup> таможня – custom house

<sup>44</sup> обвинять/обвинить + кого + в чём – to accuse of

<sup>45</sup> запрещённый – *passive past participle of the verb* запрещать/запретить – to forbid

<sup>46</sup> приобретать/приобрести - to purchase, acquire

<sup>47</sup> признавать/признать виновным + кого/что + в чём – to find guilty, convict

<sup>48</sup> штрафовать/оштрафовать – to fine

<sup>49</sup> юридические издержки – legal expenses

<sup>50</sup> возмещаться/возместиться – to be compensated, reimbursed

<sup>51</sup> судиться против – to litigate, be at law



По итогу какой можно сделать вывод из всего этого? Да, у нас есть закон, который, который говорит следующее, пишете на этикетках то-то, вы добавляете какие-то добавки, просто указывайте это. Но, к сожалению, **недобросовестные конкуренты**, они пытаются всячески **уйти от закона**, дабы минимизировать свои издержки, **получить максимальную прибыль**<sup>52</sup>. И получается следующее, что несмотря на **свод**<sup>53</sup> **правил и законов**, это всё **должным образом** не регулируется.

У меня было очень большое удивление, когда **я столкнулась** со схожей ситуацией в США. Я завезла туда определённое количество соков, и у меня появился конкурент, грузинская компания. После исследования их продукта, **выяснилось**, что там практически нет сока, что там практически полностью фальсифицированный продукт. Я написала письмо в FDA от имени компании, чтобы они **обратили внимание на это нарушение**<sup>54</sup>. В принципе, на территории Штатов я нашла всего одного производителя, который не указал некорректной информации на своей бутылке, это именно что касается гранатового сока. Но, к сожалению, никакой реакции от FDA не последовало: как сок шёл, так и идёт. И точно также я слышу от своих партнёров и от баеров в торговых сетях. Там неважно, какие показатели у ваших результатов из лаборатории, причём аккредитованных FDA, но тем не менее раз товар запустили на территорию Штатов, значит, мы можем доверять тем структурам, которые это допустили.

То есть, соответственно, что хочется сказать - вот эта проблема, она существует не только на территории Российской Федерации, она существует повсеместно, в мире. И я думаю, что это не только в нашей сфере, так как это в любой сфере. Сейчас мы слышали, что происходит в мясной промышленности, я точно знаю, что то же самое происходит в рыбной промышленности. Соответственно, **с этим можно столкнуться, где угодно**<sup>55</sup>. Но, честно сказать, это одна из самых больших сложностей, потому что если у тебя есть хороший продукт, его легко **двигать** в свет и на рынке, но только в том случае, если **отсутствует** недобросовестная конкуренция, потому что если **допускается**<sup>56</sup> **уход от закона**, то очень сложно потом бороться. **Очень много энергии тратится на доказательство**<sup>57</sup> того, почему один продукт плохой, а твой хороший, что в принципе неправильно с точки зрения маркетинга. Хотелось бы на это не отвлекаться<sup>58</sup>, а просто **продвигать тот здоровый образ жизни**, который мы пытаемся продвигать.

**Вопрос 4:** Можно ещё один вопрос тоже о трудностях, но немножко другого рода. Думаете ли вы что, если бы вы были мужчиной, а не женщиной, то вы могли

---

<sup>52</sup> максимальная прибыль – maximum profit

<sup>53</sup> свод – code, corpus

<sup>54</sup> нарушение – violation, breach

<sup>55</sup> где угодно – wherever, anywhere

<sup>56</sup> допускаться/допустить – to be allowed, tolerated

<sup>57</sup> доказательство – proof, evidence

<sup>58</sup> отвлекаться/отвлечься + от чего/кого – to be distracted from

бы избежать каких-то трудностей и вам было бы, возможно, легче находиться в бизнесе в России, или это никак не сказывается на вашей карьере?

**В минуты слабости** я могу думать так, но я очень быстро себя выдёргиваю из этих мыслей. В сфере торговли, во всяком случае импорта и дистрибуции, встречаю много женщин, которые являются во всяком случае если не руководителями там и владельцами, то **занимают некие ключевые позиции**. Более того, я могу сказать, что в бизнесе, во всяком случае, в торговле неважно, ты мужчина или женщина, если ты **правильно себя подаёшь** изначально, если ты не **допускаешь ошибок**, если ты **проявляешь себя как профессионал**, то **относиться к тебе** будут как к профессионалу. Когда люди общаются со мной какое-то время, они забывают, что я женщина, и иногда мне от этого даже становится немножечко обидно<sup>59</sup>.

Вопрос 5: И последний вопрос, если можно. Какой совет вы могли бы дать людям, которые собираются открыть бизнес в России? Какие три – четыре вещи обязательно нужно было бы сделать, чтобы открыть такой бизнес, по вашему мнению.

Моё мнение следующее. Как и любой рынок, российский рынок должен быть изучен. Обязательно нужно знакомиться с **российской ментальностью**, потому что ты один раз можешь **столкнуться с одним типом** людей, другой раз с другим. И это **не касается**<sup>60</sup> **коррупции**, просто нужно понимать менталитет.

Если ты идёшь, например, в республику, если ты идёшь работать в Узбекистан с Азербайджаном, то ты **так или иначе**<sup>61</sup> изучаешь, понимаешь, что ты будешь работать с мусульманами. Здесь ты должен понимать также, что **есть своя специфика** и её нужно изучить.

Второй момент, я считаю, что если хочешь создавать, если кто-то хочет создавать бизнес, стартовать на территории Российской Федерации, **обязательным пунктом является** знание профессиональных людей, **конкретных личностей**, которые на начальном этапе могут помочь выстроить бизнес. И недостаточно того, чтобы это просто была какая-нибудь консалтинговая компания, которая будет **выполнять**<sup>62</sup> **всё в интересах заказчика**.

Очень важно найти людей, которые здесь уже открывали бизнес, и которые **имеют навыки** в<sup>63</sup> открытии бизнеса именно в этой сфере, потому что никто лучше их не будет знать нюансы. То есть, **допустим**<sup>64</sup>, если **бизнес требует**<sup>65</sup> **брокерских**

<sup>59</sup> обидно – it is a pity, it hurts one's feelings

<sup>60</sup> касаться/коснуться +кого/чего – to apply, refer to

<sup>61</sup> так или иначе – one way or the other

<sup>62</sup> выполнять/выполнить – to carry out, implement

<sup>63</sup> иметь навыки + в чём – to have skills in

<sup>64</sup> допускать/допустить – to assume, suppose

<sup>65</sup> требовать/потребовать + чего – to demand

услуг, то нужно понимать, как работает российская таможня, если это импорт. Если это что-то связанное с питанием, будь то ресторан... Или это связано с индустрией гостеприимства, там тоже есть свои нюансы, потому что очень много **согласовательных документов** необходимо пройти с различными организациями. Знание людей важно, просто нужно найти человека, **которому ты доверяешь**, мнению которого ты доверяешь и сначала пообщаться с этим человеком.

Спасибо за интервью. Всё было потрясающе интересно.

Спасибо.

### Вопросы:

1. Расскажите о компаниях, которыми управляет Александра Василюк? В каких странах они находятся? Как развивается бизнес по производству гранатового сока?
2. Как была основана компания по производству гранатового сока? Почему Александра была рада заниматься именно гранатовым соком?
3. С какими проблемами сталкивается Александра в бизнесе? Каким образом недобросовестная конкуренция препятствует развитию бизнеса Александры?
4. Как Александра борется с трудностями, в частности с недобросовестной конкуренцией? Расскажите, почему Александра обращалась в службу FDA в США. Какой был результат?
5. Какое место занимают женщины в российском бизнесе? Сравните положение женщин в бизнесе в России и США.
6. Какие советы дала Александра иностранным предпринимателям. Что необходимо знать, чтобы открыть бизнес в России?
7. Если бы у вас была возможность задать вопрос Александре, о чём бы вы спросили?