



**Валерий Волков**  
 собственник и генеральный директор группы компаний «Левада»



**Ольга Гуцал**  
 генеральный директор «Камион-Оил»



**Владислав Бурда**  
 президент концерна «Европродукт»

↙ **Ольга Гуцал,  
 Владислав Бурда**

# Где СТРАСТЬ в бизнесе?

ЭТА СТАТЬЯ – НАЧАЛО НОВОЙ РУБРИКИ. ЭТО ИНТЕРВЬЮ – НЕОБЫЧНОЕ. НАС ТРОЕ, МЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, ЗНАКОМЫ ДРУГ С ДРУГОМ, У НАС МНОГО ОБЩЕГО, ПОХОЖИЕ ЦЕННОСТИ. ПОЭТОМУ РАЗГОВОР МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬСЯ БОЛЕЕ ОТКРОВЕННЫМ И ИНТЕРЕСНЫМ. В ЭТОТ РАЗ МЫ БЕСЕДОВАЛИ С ВАЛЕРИЕМ ВОЛКОВЫМ, СОБСТВЕННИКОМ И ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЛЕВАДА».

О чем говорили:

- Кто может быть партнером по бизнесу?
- Нужно ли руководителю признание?
- Есть ли гендерная окраска в бизнесе?
- От чего зависит счастье?
- Можно ли любить неэффективного сотрудника?
- Существует ли безотказный рецепт мотивации?

**Ольга Гуцал:** Давайте начнем разговор с темы отношений в семейном бизнесе. Партнерами могут быть только члены семьи или просто равные? И вообще, как Вы относитесь к партнерству?

**Валерий Волков:** Партнера по бизнесу не должно быть вообще. Однозначно.

**Владислав Бурда:** Это относится и к детям? Ваш сын не может быть вашим бизнес-партнером?

**В.В.:** Сын может быть моим партнером, но у такого партнерства совсем другой характер. Говорят, вашего величия вам никто и никогда не простит, кроме ваших родителей. Я прощу величие моего сына. Думаю, у меня хватит мудрости поступать так, чтобы у него не было комплексов по поводу того, что этот бизнес создал я.

**В.Б.:** Но Вы рассматриваете это как временное партнерство?

**В.В.:** Да, потому что все мы подвержены изменениям накала внутренней энергетики. Есть много вещей, от которых я когда-то чувствовал драйв. Но с годами пластина в аккумуляторной батарее практически выгорает, и хочется, чтобы этой пластиной занимался кто-то другой. Я испытываю драйв уже от другого – этим я и буду заниматься. Так что вопрос семейной преемственности, безусловно – тоже великолепный пример партнерства.

**В.Б.:** Партнер должен быть таким же сильным, как Вы, или сильнее?

**В.В.:** Если партнер – мой сын, то сильнее. Приму это с удовольствием. Я очень уважаю его за то, что он сделал в моем бизнесе. Он придумал свою торговую марку, нашел новых дистрибьюторов, платит отдельно за склад. Мы оговорили условия, на которых работаем два года. В результате – плюс 30% в тоннаже дополнительно к моему основному объему. Зашел в сети и продает в 5 раз больше, чем я. Понятно, что за спиной заводы и так далее. Но я понимаю и то, что он может пойти к любому другому производителю и сделать то же самое. Он перфекционист в работе – и мне это в нем очень нравится.

**В.Б.:** Для меня успех в семейном бизнесе – это наследие. Главный критерий – то, каким ты воспитал ребенка, как интегрировал его в свой бизнес, насколько ты хороший партнер своим детям и как потом, когда ты отойдешь от бизнеса, они будут его продолжать самостоятельно, уже согласно своим ценностям.

**В.В.:** Мы говорим о бизнесе как о способе зарабатывать деньги?

**О.Г.:** Нет, мы говорим о бизнесе как о способе самореализации.

**В.В.:** Да, подходит такая формулировка. Бизнес может трансформироваться, перетекать в другие формы, но это все равно самореализация, которая имеет какой-то критерий. Нашим детям повезло в том, что у них уже есть старт, дальше – гены, мозги, правильное воспитание. Чтобы они не растратили, а наоборот – преумножили. Пускай они расширяют этот бизнес. Или находят себя в других видах и сферах деятельности, но благодаря этому бизнесу. Ведь достаточно много семейных компаний занимаются сейчас не тем, с чего начинали.

**О.Г.:** Откуда тогда у вас желание передать в наследство не деньги, а дело?

**В.В.:** Я не говорил, что именно дело. Просто бизнес, который есть на сегодняшний день, может быть хорошим фундаментом, каменным блоком в дальнейшем развитии дела моего сына. А будет ли оно рядом с моим бизнесом или без него – это другой вопрос.



ДЛЯ МЕНЯ УСПЕХ  
В СЕМЕЙНОМ БИЗНЕСЕ –  
ТО, НАСКОЛЬКО  
ХОРОШИЙ ТЫ ПАРТНЕР  
СВОИМ ДЕТЯМ

ВНУТРИ ВАС ЕСТЬ НЕКИЙ  
ПРИБОР ОПРЕДЕЛЕНИЯ  
«СВОЙ – ЧУЖОЙ», ВЫ ЭТО  
СРАЗУ ПОНИМАЕТЕ?



## Какие амбиции нужны

**О.Г.:** Для Вас амбиции входят в число составляющих, которые определяют счастье?

**В.В.:** Амбиции в смысле Bentley, яхты, дома, дорогой одежды, хорошего отдыха – да. А в смысле показали по телевизору, дали награду (даже без денег), пожал руку премьер-министр – таких амбиций нет. Вообще.

**О.Г.:** Почему? Это не важно?

**В.В.:** Я начинал бизнес с нуля, и всю жизнь надеялся и надеюсь только на себя и свое внутреннее, извините за нескромность, понимание цены. Очевидно, эта установка и осталась на «жестком диске». Моя оценка не изменится оттого, что меня покажут по телевизору, а тем более – в одном ряду с фельетонными личностями.

**О.Г.:** Значит, спортсмену, артисту, писателю нужно признание, а бизнесмену – только деньги?

**В.В.:** Бизнесмену тоже необходимо признание. Есть поговорка: важно не то, куда ты идешь и сколько у тебя будет денег, когда дойдешь, а то, кем ты станешь, пока туда дойдешь. Ведь, самостоятельно добываясь высокого материального статуса, если говорить о созидательном бизнесе, человек не может не развиваться разнопланово, не может не становиться интересным – и самому себе, и окружающим.

**О.Г.:** Признание Вам не нужно, амбиции Вы удовлетворяете сами, а есть что-то такое, что приносит Вам счастье – такое ощущение, когда хорошо?

**В.В.:** Хорошо, когда рядом сыновья. Со старшим можно поговорить на равных – запретных тем не существует. А за младшим очень интересно наблюдать, он сейчас в таком ерлашном возрасте – ему 10 лет. Когда он говорит мне, что я его самый лучший друг, – вот это кайф.

**О.Г.:** Мне показалось, что Вы стесняетесь громких слов. Считаете, что это неудобно?

**В.В.:** Считаю, что это не описывает внутреннего состояния, ведь кроме громких слов – ничего. Просто не хочется кому-то доказывать, кто ты и что ты. Аплодисменты станут на два децибела громче или черных взглядов станет в два раза больше? Наверное, свою самореализацию во многом я буду оценивать по тому, насколько успешны мои дети.

**О.Г.:** Если то, что мы делаем, мы делаем хорошо, искренне и это называется громкими словами, почему этого надо стесняться?

**В.В.:** Одно дело – мужской характер. Женщины, очевидно, любят слышать и произносить, воспринимать какие-то громкие, яркие образы.

## Абсолютно мужской бизнес

**О.Г.:** Не могу не спросить – Вы действительно считаете, что бизнес имеет гендерную окраску?

**В.В.:** Да, все имеет гендерную окраску. Вся деятельность человека, абсолютно вся – гендерная по своей сути.

**О.Г.:** Но Вы же видите эту тенденцию: женщины с каждым годом становятся все меньше женщинами, а мужчины – все меньше мужчинами? Мы выравниваемся –

и этому есть объективные причины. Скажем, уже ничего не охраняем, ни от чего не спасаемся, физически меньше работаем...

**В.В.:** Абсолютно согласен. Просто ситуация заставляет мужчин эволюционировать. Но что касается бизнеса – все же бизнес бизнесу рознь.

**О.Г.:** Можете назвать абсолютно мужской бизнес?

**В.В.:** Конструирование, производство и продажа стрелкового оружия.

**О.Г.:** А абсолютно женский?

**В.В.:** Продажа стрелкового оружия!

**В.В.:** Абсолютно женский бизнес – салоны красоты. Хотя нет. Если мы говорим о бизнесе, понимая, что нужно для того, чтобы он был успешен, то само словосочетание «женский бизнес» абсурдно по своей сути.

**В.В.:** А может, словосочетание «мужской бизнес» – абсурдно?

**О.Г.:** Мне очень знакома эта позиция. Когда я прикладываю себя к любому бизнесу, включая проектирование и продажу стрелкового оружия, то, будучи женщиной, не вижу ни одной причины, почему я не смогла бы этого сделать. То же самое происходит с Вами, когда Вы пытаетесь думать об «абсолютно женском» бизнесе. Есть ли такой, где Вы не сможете?

**В.В.:** Я везде смогу. Мужчина по сути своей – воин, начиная с пещерных времен. Воин, добытчик, более склонен к риску.

**О.Г.:** А бизнес – это война?

**В.В.:** Бизнес – это не столько война, сколько борьба.

## Пропорции счастья

**О.Г.:** Как по-вашему, можно быть счастливым, не производя ничего ценного?

**В.В.:** Для меня – точно нет.

**О.Г.:** А вообще, Вы допускаете, что люди могут быть счастливы, например, от созерцания?..

**В.В.:** От ничегонеделания? Да их огромное количество. Считаю ли я, что они счастливы так же глубоко, всеобъемлюще, как я? Мой ответ – «нет». Думаю, они не способны на такие чувства вообще.

**О.Г.:** Прекрасно, я сейчас услышала ответ на главный вопрос. То есть Вы считаете себя счастливым человеком?

**В.В.:** Да. В очень большой степени это дает мне бизнес.

**О.Г.:** А в процентах?

**В.В.:** Где-то 70. Лет 20 назад было около 90%.

**О.Г.:** То есть пропорция меняется.

**В.В.:** Конечно!

**О.Г.:** Расскажите о доле счастья в оставшихся 20–30%?

**В.В.:** Это два моих сына. Меня чрезвычайно радует старший сын, и мне очень нравятся взаимоотношения, которые у меня формируются с младшим. Это и есть остальные 25%. Еще в чем счастье? Безусловно, это мой круг общения, друзья. Ко мне 10 лет одни и те же люди на день рождения приходят – мой



Я ВСЮ ЖИЗНЬ  
НАДЕЯЛСЯ И НАДЕЮСЬ  
ТОЛЬКО НА СЕБЯ И СВОЕ  
ВНУТРЕННЕЕ ПОНИМАНИЕ  
ЦЕНЫ



ГОВОРЯТ, ВАШЕГО  
ВЕЛИЧИЯ ВАМ НИКТО  
И НИКОГДА НЕ ПРОСТИТ,  
КРОМЕ ВАШИХ  
РОДИТЕЛЕЙ

одноклассник, три институтских друга – они всегда рядом. Таких друзей можно найти только в детстве или в том возрасте, когда не очень анализируешь. Это тоже приносит счастье.

**О.Г.:** А книги, путешествия, общение, религия? Где их место в счастье?

**В.В.:** Они занимают процентов 7. Раньше было больше.

**О.Г.:** А почему это уменьшается?

**В.В.:** Либо в бизнесе нашел больше радости, либо... Отдых мне нравится активный. Но не в смысле покататься на лыжах. С удовольствием взял бы рюкзак и пошел в Камбоджу. Или туда, где Будда родился. Или на плоту по речке. Но под такое сложно найти соратников, а самому – не совсем понятно.

**В.В.:** Надо открыть бизнес по поиску соратников по путешествиям.

**В.В.:** Да, это огромная проблема.

**О.Г.:** А никогда не хотелось эти 7% счастья получить от чего-то творческого, не созидательного? Кому-то передать опыт, кого-то научить?

**В.В.:** Может, книгу написать? Мне когда хочется почитать, то прикладное. А как только прикладное, то сразу чешутся руки, чтобы это воплотить.

**О.Г.:** Не жалко потерять мир художественной литературы только из-за того, что он не прикладной?

**В.В.:** Я не отказываюсь от художественной литературы, с удовольствием читал бы больше. Но если сегодня стоит вопрос – художественная литература или что-то более прикладное, хорошо изложенное и не менее обогащающее, то я выбираю второе.

**О.Г.:** А лидер есть в этой прикладной литературе?

**В.В.:** Для меня – однозначно Друкер. У него есть ответы на все вопросы.

**О.Г.:** То есть если к Вам придет сын и попросит дать ему одну книгу, которая поможет понять, бизнесмен он или нет, идти туда или нет, то это будет Друкер?

**В.В.:** Зависит от возраста, от того, когда он с такой просьбой придет и с каким опытом. Я не говорю, что Друкер – это настольная книга, которую я читаю все время. Но если брать нечто прикладное, емкое, то это он. Нравится еще «От хорошего к великому». И все правильные книги о мотивации. Это то, что меня интересует. Как говорится, найдите правильных людей, создайте для них правильную мотивацию – и вопрос решен. Хотя, когда много людей и направлений, это не всегда просто.

## Компания и люди

**В.В.:** Из трех основных участников бизнеса кто для Вас на первом месте – акционеры, сотрудники или клиенты?

**В.В.:** Клиенты однозначно на первом.

**О.Г.:** Это искренне или потому что компания должна быть клиентоориентированной?

**В.В.:** Это очень меркантильно. Только клиенты нам платят деньги. На всех корпоративных мероприятиях я говорю коллективу: есть один человек (их, конечно, много), который платит вам заработную плату, – это покупатель, который, придя в магазин, достанет из кармана деньги. И вы должны понять, как он мыслит и как сделать так, чтобы он заинтересовался нами и полюбил наш продукт.

**О.Г.:** Если бы Вас спросили, какой бизнес Вы строили бы сегодня – системный, правильный, отчетный или более хаотичный, личностный, основанный на отношениях, что бы Вы ответили?

**В.В.:** В большей степени – системный. Но при этом подбирал бы на руководящие должности и рекомендовал бы топам подбирать на уровни ниже людей, которые будут нормально уживаться в коллективе, чтобы был контакт. Без человеческих отношений, я глубоко уверен, ничего не получится.

**О.Г.:** Если говорить о соратниках, коллегах, сотрудниках – внутри Вас есть некий прибор определения «свой – чужой», Вы это сразу понимаете?

**В.В.:** Да, интуитивно чувствую.

**О.Г.:** То есть в вашей компании нет испытательного срока?

**В.В.:** В компании есть испытательный срок, но не для моих прямых подчиненных. Для топ-состава я сразу понимаю: либо да, либо нет.

**О.Г.:** Вы можете любить сотрудников, в большом смысле этого слова, по-человечески?

**В.В.:** Я их всех очень люблю по-человечески. У многих людей со стороны, довольно крупных предпринимателей, сам факт этого вызывает недоумение. Я простой с ними, все время с ними.

**О.Г.:** Почему Вы думаете, что это признак простоты?

**В.В.:** Я не говорю, что это признак простоты, я с ними простой – в смысле равный. Я на самом деле их очень люблю. У меня работают в основном женщины, исполнительный директор – тоже женщина. Мне с ними легче. Они более трудолюбивые, более ответственные. Я не формировал коллектив специально по гендерному принципу – так получилось.

**В.В.:** А можете любить человека, который не эффективен в компании?

**В.В.:** Могу.

**О.Г.:** И я могу. Так или иначе соотношение всегда 80:20 – обязательно должны быть неэффективные, они разбавляют, развлекают, утешают.

**В.В.:** Я могу любить неэффективных, если я вижу, что у них есть динамика, вектор, что они хотят стать более эффективными. Я не толерантен к расточительству. Если вижу, что человек явно не использует свои активы, свою голову, – это расточительство, и я не смогу его долго любить.

**В.В.:** Таких сотрудников я тоже любить не могу, я таких увольняю. Кризис очень помог в этом.

**О.Г.:** Для Вас сначала человек, потом дело?

**В.В.:** Однозначно. Так было всегда и будет всегда.

**О.Г.:** А как же правила – организационные, структурные? Говорят, если правильно выстроить структуру, то, кого туда ни поставишь, система его вытянет и заставит работать...

**В.В.:** Роль личности в истории никто не отменял.

**О.Г.:** А есть ли что-то, что всегда срабатывает для мотивации людей в компании?

**В.В.:** Да. По моему мнению, это отношение к человеку, то, сколько я ему уделяю времени, насколько я его, в хорошем смысле, курирую, помогаю ему. То есть личное внимание.

Если бы меня попросили дать совет по мотивации, то я бы дал именно этот совет. Уделяйте больше личного внимания вашим подчиненным, будьте вовлечены, передавайте опыт, знания – и тогда они точно станут своими.

**О.Г.:** А если в учебнике по бизнесу написано или, например, известный спикер говорит, что это не так, – спорить будете?

**В.В.:** Нет, конечно. Это их позиция – спикера или автора учебника.

**О.Г.:** А переубеждать близких?

Например, ваш партнер – сын – говорит, что он учился в хорошем университете, встречался с хорошими спикерами и все они говорят, что нужно верить не себе, а маркетологам?

**В.В.:** Я ему скажу, что нужно верить себе.

**О.Г.:** То есть до тех пор, пока Вы главный в паре, будет так, как Вы считаете правильным? Вы согласны с тем, что когда Вы поменяетесь местами и он станет главным в бизнесе, то будет делать так, как он считает нужным?

**В.В.:** Абсолютно согласен.

**О.Г.:** Вы тратите силы на то, чтобы он думал так же, как Вы?

**В.В.:** Нет.

## Бизнес-призвание

**О.Г.:** Как далеко нужно еще развивать ваше дело? На какой оно сейчас отметке по 100-балльной шкале к тому, каким оно должно быть?

**В.В.:** Где-то процентов 30–25. И это не ставя амбициозных целей.



ВОЗМОЖНО, ИНОГДА  
Я ПРИМЕНЯЮ ДИКТАТОРСКИЕ  
МЕТОДЫ. СЧИТАЮ,  
ЧТО КОМПРОМИСС УБИВАЕТ

**О.Г.:** Почему не 70?

**В.В.:** И когда будет 70?

**В.В.:** Наверное, с одной стороны, дело лично во мне. С другой – специфика моего бизнеса. Этот рынок дальше завоевывать все сложнее. Ресурсов можно тратить больше и больше, а прирост будет небольшим. Поэтому развитие вижу скорее в смежных процессах, в диверсификации. Кстати, для этого все было подготовлено. Но грянул кризис. Не знаю, закончился он или нет, мы к этому состоянию привыкли, но появились другие уважительные причины, которые заставляют думать о необходимости активничать на рынке.

**О.Г.:** В свете нынешних представлений о рынке, Вы будете расширять бизнес или понизите уровень своих ожиданий?

**В.В.:** Буду расширяться в существующем бизнесе.

**В.В.:** Сколько лет карьеры Вы себе еще отмерили?

**В.В.:** Нужен глоссарий. Что такое карьера? В этом бизнесе?

**В.В.:** Ваша работа в этом семейном бизнесе.

**В.В.:** Думаю, еще лет 20–25. Это время, когда я буду активен, созидателен, и если я возьмусь за что-то и буду делать, то делать буду, безусловно, хорошо.

**О.Г.:** Я вынуждена спросить, сколько Вам лет?

**В.В.:** Мне 50.

**О.Г.:** То есть Вам будет 75 – и дальше что? Вспоминать о прошлом? Или есть план занятий после 75?

**В.В.:** Плана нет. Спасибо за комплимент, конечно, но нет.

**О.Г.:** Почему? У Вас жизнь заканчивается в тот момент, когда Вы отходите от бизнеса?

**В.В.:** Думаю, что все равно буду занят каким-либо видом полезной деятельности.

**О.Г.:** Полезной или приятной?

**В.В.:** Приятной полезной деятельностью.

**О.Г.:** Это всегда одно и то же?

**В.В.:** Нет, к сожалению.

**В.В.:** Сегодня бизнес – это приятно или полезно?

**В.В.:** Сегодня это полезно.

**О.Г.:** А был момент в жизни, когда было и приятно, и полезно?

**В.В.:** Был. На этапе становления компании – создания продукта, построения дистрибьюторской сети, взаимоотношений, разработки упаковки, инвестирования в оборудование, строительства завода. Это был период страсти и влюбленности.

**О.Г.:** Вы считаете, что этот период всегда недолгий? Он не может длиться вечно?

**В.В.:** В жизни или в бизнесе?

**О.Г.:** А для Вас это разные вещи? Вы ведь один и тот же человек, и у Вас отношение к страсти одинаковое...

**В.В.:** Согласен, абсолютно правильно.



РАЗВЕ ЕСТЬ ЛЮДИ, У КОТОРЫХ  
БИКФОРДОВ ШНУР ГОРИТ ВСЕГДА?  
НАВЕРНОЕ, НЕТ

**О.Г.:** Получается, что страсть – это коротко?

**В.В.:** Страсть – это коротко. Но что такое коротко? Попытаюсь объяснить, как я это чувствую. Я не очень высокого о себе мнения как об усидчивом системном менеджере. Мне бы что-нибудь придумать, создать. Это страсть.

**В.Б.:** То есть Вы серийный предприниматель, который может создавать новые бизнесы, а потом их передавать?

**В.В.:** Возможно. Мне удается, например, вдохновлять людей. На самом деле это моя черта характера, я не претендую на обобщение того, что страсть – это коротко или нет. Загораясь какой-то идеей, я понимаю ее целесообразность, она просчитывается, но рутину тянуть...

**О.Г.:** Вы сейчас занимаетесь рутинной работой?

**В.В.:** В том числе вынужден заниматься и рутинной. И ее немало, поэтому удовольствия от работы получаю значительно меньше, чем раньше.

**О.Г.:** Когда Вам что-то не нравится, расстраиваетесь или злитесь?

**В.В.:** Злюсь. А когда злюсь – расстраиваюсь... из-за того, что злюсь.

**О.Г.:** А злость – это не страсть?

**В.В.:** Злость – это сильная эмоция, точно сродни страсти.

**О.Г.:** Я действительно думаю, что люди, способные на страсть, не могут ее испытывать или не испытывать. Кто способен на страсть – живет в страсти, кто не способен – придумал формулу «страсть коротка». А Вы не похожи на такого человека.

**В.В.:** Мы ведь говорили больше о бизнесе. Я понимаю, что человек всегда одинаков. Как в бизнесе, так и в семье, страсть и драйв нужно постоянно поддерживать, развивать, находить

что-то новое. Разве есть люди, у которых этот бикфордов шнур горит всегда? Наверное, нет. В семейных отношениях, между мужчиной и женщиной – это несколько другое.

**О.Г.:** Я не о семье. Семья – это отдельный институт со своими правилами и законами. Речь об отношениях. Я занимаюсь бизнесом, выстраиваю и поддерживаю отношения с людьми, потому что мне это нравится. Если не нравится – ухожу в другой бизнес, к другим людям. Это я называю страстью. И все, что я делаю, делаю так, как мне нравится. Я сказала себе, что никогда не буду очень богатым человеком, потому что за это нужно платить определенными действиями, которые мне не нравятся. Этот добровольный выбор – деление на «нравится» и «не нравится» – я называю жизнью в страсти, потому что это и есть состояние влюбленности. Я ничего не терплю ради чего-то. Я об этом.

**В.В.:** После такого объяснения понятия страсти ответ будет другой. Я очень стараюсь жить правильно во всех отношениях. Года два назад сын задал вопрос – были ли в моей жизни поступки, за которые мне чрезвычайно стыдно?

Я подумал, но не вспомнил ничего такого. Вот этим можно гордиться, это величайшее блаженство. Когда ты нормально шел по жизни и никому ничего не должен. То, что я делаю, мне нравится, хотя иногда, возможно, применяю диктаторские методы. Считаю, что компромисс убивает.

**О.Г.:** А Вам нравится, что ваш бизнес – это продукты питания?

**В.В.:** Да, мне нравится, что это еда. Нравится, что этот вид бизнеса совершенно не ангажированный политически. Нравится, что он нужен всегда, что он созидателен и что созидать в нем можно каждый день. Ту страсть, о которой мы говорили, можно здесь проявлять каждый день.

**О.Г.:** Я знаю, что готовить очень приятно, особенно, когда другим нравится – ради этого можно часами стоять на кухне. Поэтому у Вас такой бизнес? Или еда выбрана просто как ежедневное потребление?

**В.В.:** Когда 12 лет назад бизнес задумывался, мы занимались дистрибуцией мороженого, которое завозили из-за границы. Было несколько сотен морозильных витрин, несколько специализированных машин. Хорошо было три месяца, особенно в Одессе, когда был сезон. Остальное время оборудование простаивало. Поскольку тогда хороших продуктов не было вообще (в основном из Польши возили непонятно что), мне пришла в голову мысль делать на самом деле качественный, вкусный продукт. Именно вкусный. И продавать его в

красивой упаковке. Ведь если вложить в продукт сердце и душу, он не может не продаваться.

**О.Г.:** Почему выбрали не «завозить», а «сделать»?

**В.В.:** Именно потому что это «сделать», «создать». Вот тут и страсть. Страсть в созидании.

**В.Б.:** Вы представляете себя без пельменей – к примеру, Вы продали бизнес, нет пельменей, нет производства еды, а что-то совершенно другое?

**В.В.:** Кардинально – едва ли, еда все равно где-то рядом, но без пельменей себя представляю.

**В.Б.:** Кормить Вы должны людей?

**В.В.:** Кормить я должен.

**В.Б.:** Значит, что-то у Вас с призванием...

**В.В.:** Кармическое какое-то призвание...

## Оцифрування паперових документів!



- ✓ Потоків поаркушеве сканування паперових документів
- ✓ Сканування багатосторінкових зшитих документів та книжок
- ✓ Оптичне та інтелектуальне розпізнавання печатних і рукопечатних текстів
- ✓ Введення даних з різноманітних структурованих форм (анкет, опитувальних листів, полісів ЦВ і т.і.)
- ✓ Індексція електронних документів для їх використання в інформаційних системах
- ✓ Актуалізація електронних баз даних клієнтів

[www.spekl.ua](http://www.spekl.ua)

+38 044 463 37 95

+38 044 463 40 76

e-mail: [sales@spekl.ua](mailto:sales@spekl.ua)