



ЧЕМ БОЛЕЕ  
МЫ НЕЗАВИСИМЫ  
ОТ СТОРОННИХ  
ПОСТАВЩИКОВ  
И ПОДРЯДЧИКОВ,  
ТЕМ В БОЛЬШЕЙ  
БЕЗОПАСНОСТИ  
МЫ СЕБЯ  
ЧУВСТВУЕМ

мы не являемся крупнейшим игроком на этом рынке и не стремимся быть им: структура рынка уже сформирована, и правила диктуются сетевыми компаниями, которые распределяют производственные комплексы по региональному принципу, скупая небольших производителей и заводя их под «зонтичный» бренд. Правда, специфика текущего момента такова, что крупные сетевые холдинги оказываются на грани банкротства. Наше же преимущество заключается в том, что мы готовы выпускать уникальные продукты по ин-

дивидуальным заказам, то есть занимаем нишу, работа в которой зачастую невыгодна крупным сетевым компаниям. Во многом за счёт этого нам и удаётся поддерживать и развивать столь широкую географию поставок.

**?** Развитие по пути самостоятельного предприятия — это ваша осознанная, стратегическая позиция?

— На сегодняшний день — да. Теоретически мы готовы к привлечению в свой бизнес внешних инвесторов, но, вероятнее всего, не с российского,