

Four-Year Summary

Report

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 2006/2009

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ 2006/2009

МАСТЕР КЛАССЫ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ 2006/2009

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ

Business development 2006/2009

Financial literacy 2006/2009

Master Class for entrepreneurs 2006/2009

Microfinancing



За последние четыре года мы видели успех и рост «Интегра Россия». С начала работы Программы развития предпринимательства среди женщин в зоне риска мы обучили более 900 участниц и видели необычайно высокий процент женщин, начавших свой собственный малый бизнес. Затем мы начали реализовывать новую программу по финансовой грамотности, которая призвана помочь представителям уязвимых слоев населения, включающих семьи с низким и средним уровнем дохода, выпускников детских домов и реабилитационных центров для наркозависимых, ориентироваться в сложном новом мире финансовых возможностей в России. За последний год стартовала наша новая программа Мастер-классов для действующих предпринимателей. Расширение нашей деятельности с Москвы и Московской области до Санкт-Петербурга и близлежащих областей увеличило нашу команду, которая возросла в численности и в уровне опыта, полученного в результате работы. Мы искренне благодарны «Сити» за продолжающуюся поддержку, без которой мы не смогли бы достичь таких впечатляющих результатов, особенно в период глубокого мирового финансового кризиса.



The last 4 years have seen much success and growth for Interga Russia. Starting with our Women at risk Entrepreneurial program we have trained over 900 women and seen an unusually high percentage of Women go on to start their small businesses. Next we established a new training program in Financial Literacy helping many vulnerable groups, including orphans leaving the orphanages and drug rehabilitation graduates to navigate the difficult new world of consumer finance in Russia. In this last year we launched our new Master Class program to help existing entrepreneurs. Expanding our training from Moscow and Moscow regions to St. Petersburg has stretched our team, one that has grown in number and experience in new ways. We are deeply grateful for the continued support of Citi Group without which these significant results could not have been achieved. Your support, especially at a time of World Financial crisis is deeply appreciated.

Executive Director of "Integra"
Yours
Neil Lessman



Ирина Шишкина
директор некоммерческих проектов
Irina Shishkina
Director of Non-commercial Projects



Елена Или менеджер проекта
"Финансовая грамотность"
Elena Ili Project Manager of
"Financial Literacy" project



Алексей Клинов
директор коммерческих проектов
Aleksey Klinkov
Director of Commercial Projects



Ольга Семина
финансовый менеджер
Olga Semina
Financial Manager



Мария Береснева зам.
директора некоммерческих проектов
Maria Beresneva Deputy Director
of Non-commercial Projects

Команда НП «Интегра» / Team

Недавно проведенные Всемирным банком и ООН исследования подчеркивают, что инвестиции в развитие роли женщин являются одними из наиболее действенных инвестиций государства в сфере экономических возможностей и политической стабильности. В нашей стране женщины сталкиваются с серьезными экономическими проблемами по многим причинам, среди которых можно назвать следующие:

- Тенденция к увеличению неравенства между доходами мужчин и женщин;
- Тенденция к увеличению отраслевой гендерной сегрегации;
- Сокращение числа трудоспособных женщин, активных в сфере занятости;

Recent research made by the World bank and the United Nations Organization emphasize, that investments developing the role of women are one of the most effective kinds of investments made by a state in the sphere of economic opportunities and political stability. In our country women face serious economic problems for many reasons.

These are some of them:

- A tendency of increasing disparity between men's and women's earnings;
- A tendency of increasing gender segregation across types of jobs;
- A reduction in the level of able-bodied women active in the workforce;



Мастер-класс для предпринимателей, г. С.-Петербург, сентябрь 2008г.
Master Class for entrepreneurs, St.-Petersburg, September of 2008



Мастер-класс по бизнес-навыкам, Москва, сентябрь 2009г.
Master Class on core business skills, Moscow, September of 2009

- Повышение уровня дискриминации женщин относительно трудоустройства в частном бизнес секторе;
- Большое количество женщин, воспитывающих детей после развода в одиночку при высоком показателе разводов;
- Высокий уровень мужской смертности после 35 лет;
- Высокий показатель мужской алкогольной зависимости.

- An increase in discrimination of women concerning them being hired into the private business sector;
- There is a high percent of divorce, and a high percent of these divorced women raise their children without help;
- A high level of male death rate after 35 years;
- A high level of male alcoholic dependence.

Экономисты и политики отмечают, что для снижения уровня коррумпированности, преодоления бедности и улучшения

Economists and politicians argue that greater opportunities are necessary for women entrepreneurs, to decrease the level of corruption, overcome poverty and improve social well-being. The noncommercial partnership Integra has wide

социального благополучия в целом необходимы большие возможности для женского предпринимательства. Некоммерческое партнерство «Интегра» имеет богатый опыт продвижения и развития женского предпринимательства, придерживающегося принципа социальной ответственности бизнеса перед обществом. Наши тренинги помогают женщинам - предпринимателям создавать коммерческие предприятия, которые приносят стабильный доход их семьям и обществу в целом.

За 4 года существования программы «Развитие предпринимательства среди женщин» мы провели более 30 тренинговых программ для будущих женщин-

experience in the promotion and development of women's entrepreneurship. We promote business that adheres to principles of social responsibility of business before society.

Our training helps women to start businesses that help them to have regular income. In our Entrepreneurship Development Program we conducted more than 30 seminars for women-entrepreneurs during 4 years. More than 900 participants took part in these trainings. Our task is to equip women with new knowledge and skills in areas such as good qualities of the entrepreneur, core business skills, effective communication, strategic planning, management, marketing, and goal setting.



Мастер-класс по основным бизнес-навыкам, Москва, апрель 2009г.
Master Class on core business skills, Moscow, April of 2009



Мастер-класс для предпринимателей, г. Тверь, октябрь 2007г.
Master Class for Entrepreneurs, Tver, October of 2007

предпринимателей, на которых побывало более 900 участниц. Наша задача оснастить женщин новыми знаниями и навыками в таких областях как качества предпринимателя, основы ведения предпринимательской деятельности, эффективное общение, стратегическое планирование, управление, маркетинг, целеполагание.

Мы стремимся вызвать у этих женщин желание перемен и придать уверенности в собственных силах, чтобы повысить их финансовое и социальное положение в обществе.

Our goal is to encourage women to aim to success and changes in their lives, to give them confidence, and inspire to raise their financial and a social status in a society.

supported by

citi CLIFFORD
CHANCE



Мастер класс по финансовой грамотности включает в себя такие сессии, как:

- Бюджетирование: мудрое использование денег;
- Сбережения: это вы можете!
- Обслуживание долга: будьте осторожны!
- Банковские услуги: знайте все варианты;
- Финансовые переговоры: общайтесь уверенно.

При поддержке фонда Ситигруп Проект «Финансовое образование для малоимущих» разработал учебник по финансовому образованию, предназначенный для семей с невысоким уровнем дохода в развивающихся странах. Инициаторы проекта – организации «Микрофинансовые возможности» и

Our Master-class on Financial Literacy includes the following training sessions:

- Budgeting: wise use of money;
- Savings: you can do it!
- Managing the Debt: be cautious!
- Banking Services: know all choices;
- Financial negotiations: communicate confidently.

With the support of Citi Fund the «Financial Education for low-income families» has developed a textbook for financial education program, intended for families with a low level of income in developing countries. Initiators of the project were the following organizations: «Microfinancial Opportunities» and «Freedom from Hunger». The



Группа выпускников экономического факультета РАИ
Group of graduates of Economics Faculty of RAU



Группа выпускников реаб.центра для хим.зависимых, С.-Петербург
Group of graduates of rehab.center for alcohol addicts, St.-Petersburg

«Свобода от голода» - в процессе разработки привлекли еще некоторые организации в качестве партнеров, в том числе Российский Микрофинансовый Центр.

В феврале 2007 года НП «Интегра» было выбрано Российским Микрофинансовым Центром в качестве партнера по распространению проекта. С этого момента НП «Интегра» организовало и провело более 20 тренингов по финансовой грамотности для семей с невысоким уровнем доходов, а также для особенно уязвимых в этом аспекте социальных групп, таких как дети сироты, инвалиды, реабилитанты центров для химически зависимых и т.д.

Russian Microfinancial Center also joined as a partner in the implementation stage of the project.

In February, 2007 Non-Profit Partnership «Integra» was selected by the Russian Microfinancial Center as one of the partner organizations for this project. Since then «Integra» has organized and conducted more than 20 trainings on financial literacy for low-income families and also for especially vulnerable social groups; orphan children, people with different disabilities, and people who are going through rehabilitation program at the centers for drug/alcohol addicts.

Перед многими российскими семьями с невысоким уровнем доходов стоит вопрос: как наиболее правильно распорядиться деньгами. Именно финансовое образование предлагает им инструменты и открывает возможности для этого. Реагируя на потребности жизненных циклов и давление рынка, с которым сталкиваются семьи с низкими доходами, финансовые институты предлагают в настоящее время продукты, которые включают в себя жилищные кредиты и кредиты на обучение, текущие и срочные сберегательные счета, денежные переводы и страхование и т.д.

Однако потенциальные клиенты зачастую не понимают этих новых возможностей и не используют их себе во благо. Чтобы сравнить различные варианты и выбрать наиболее

The primary question for many Russian low-income families is how to manage those funds that they have. Financial Literacy Education offers them the needed skills and tools to make these decisions. Financial instruments that respond to the life cycle needs and market pressures which affect low income families are now many including: house mortgage credit, educational credits, current savings accounts, remittances, and insurance.

However potential clients quite often do not understand these how to value them and often do not use them to their good. In order to be able to compare available choices and to select the most suitable financial products or services, clients must learn to understand the differences between them; how to calculate and compare their price and how to define, that they can afford them.



Группа выпускников детских домов
Group of orphanage graduates



РООИ "ПЕРСПЕКТИВА"
Group from the Regional Society of Disabled People "PERSPEKTIVA"

подходящие продукты, клиенты должны понимать, чем они друг от друга отличаются, как рассчитать и сравнить их себестоимость и как определить, что они могут себе позволить.

Обучение навыкам правильного обращения с деньгами в отношении заработков, затрат, сбережений и кредитования, то есть финансовая грамотность, позволяет семьям с невысокими доходами лучше распорядиться ресурсами, разобраться в различных вариантах финансовых услуг и повысить свое благосостояние.

Financial Literacy training on financial managerial skills concerning earnings, expenses, savings and credit allows low-income families to handle their financial resources better and helps them understand and use financial services to raise their well-being.

supported by



Задача, которая стоит перед нами в этом проекте, - это обеспечение предпринимателей знаниями, умениями и способностями для выживания и устойчивого развития их начинаний в бизнес среде.

Цель мастер классов НП «Интегра» - за короткое время донести до участников необходимые знания и сформировать практические навыки, важные для повседневной работы в предпринимательской деятельности. Тематика курсов составлена на основе анализа потребностей предпринимателей, начавших свое дело недавно, участников программы НП Интегра «Развитие предпринимательства среди женщин».

The challenge that we face in this project is to provide existing entrepreneurs with knowledge and skills so that they can survive in the modern business environment.

The purpose of our Master Classes is to build practical skills that are important for daily operations in business. Seminar topics are based on surveying entrepreneurs who have recently started in business. We prioritized their needs in deciding training topics.

In partnership with other organizations, we conduct master classes on the following topics: finance, management, marketing, business planning, and social business development. Our seminar topics are responsive to the Russian business environment. For example we conducted



Мастер-класс по имиджу делового человека
Master Class on Image of a Businessperson



Мастер-класс по перерегистрации ООО
Master Class on New Registration Law for Companies in Russia

В партнерстве с другими организациями мы проводим мастер классы по следующим разделам: финансы, менеджмент, маркетинг, бизнес планирование, развитие социально ответственного бизнеса, а также различные мастер классы, разработанные с учетом потребностей российской предпринимательской среды. Так, весной-осенью 2009 года мы проводили мастер классы «Перерегистрация ООО» в связи с изменениями в российском законодательстве.

Все тренеры – это практики, успешные бизнесмены, менеджеры крупных компаний, обладающие большим опытом в области обучения и консалтинга.

two master classes on Re-registering a Company responding to the major changes in Russia's Small Business Registration Law that took effect this summer.

Our speakers are practitioners, successful businessmen, managers in large companies with extensive experience in the field of training and consulting.

supported by

C L I F F O R D

C H A N C E



Центр Предпринимательства
США-Россия
Инвестиционный фонд США-Россия

Благодаря микрофинансированию, заемные средства становятся доступны тем, кому трудно получить кредит в банке из-за малых объемов запрашиваемых средств, отсутствия кредитной истории и других причин.

Микрофинансирование решает две важнейшие задачи: во-первых, помогает развивать малый бизнес, приучая предпринимателей работать с заемными средствами и формировать кредитную историю, а во-вторых, содействует преодолению бедности и безработицы.

Возвращенные клиентами деньги вновь передаются в фонд займов для того, чтобы быть использованными новыми клиентами.

Предлагаем вашему вниманию истории нескольких клиентов.



Through our microfinance program loan funds are made available to those who find it difficult to obtain a bank loan either because of the small size of requested funds or lack of credit history and other factors.

Microfinance programs solve two major problems: first, they help to develop small businesses, while accustoming entrepreneurs to work with borrowed money and build credit history, and second, they help to overcome poverty and unemployment.

The repaid loans are then returned into a revolving loan fund, to be used to help others.

Here follows a few stories of our clients.

Анна Мишина

Бизнес – Производство и реализация декоративных свечей.

Анна родилась и выросла в Курской области. Закончив среднюю школу, она поступила в техникум легкой промышленности и закончила его с красным дипломом. Но уже на практике Анна поняла, что работать по специальности ей неинтересно. Тогда она устроилась на другую работу, чтобы можно было просто зарабатывать деньги. Анна выросла в большой, многодетной семье, и ей была знакома проблема нехватки денег. Когда Анна достигла совершеннолетнего возраста, она пошла работать на Подшипниковый завод в военный цех, чтобы не быть зависимой от родителей. Зарплата у нее на тот момент была очень хорошей - 300 руб. - в то время как отец Анны зарабатывал 200-250 руб. Анна всегда знала, что может делать что-то большее. У нее всегда была мечта иметь свой собственный бизнес и давать возможность зарабатывать другим людям.

Об “Интегре” она узнала от знакомой, которая уже побывала на одном из мастер-классов для начинающих предпринимателей. Когда Анна пришла в “Интегру”, она ожидала найти там ответ на вопрос: с чего же вообще можно все начать? И она получила как раз ту информацию, которая в тот момент была необходима. Слушатели имели возможность задавать вопросы спикерам и получать конкретные ответы, участвовать в интересных тренингах и обмениваться опытом друг с другом. Анна решила взять в “Интегре” микрозаем на открытие собственного дела. Это было первое вложение в ее бизнес.

Anna Mishina

Business – Decorative candles: manufacture and sale.



Anna was born and grew up in Kursk area. After graduated from high school, she entered professional technical school of consumer goods industry and graduated with an Honors diploma. But when she started working in this area, she found out that it wasn't interesting for her. Then she decided to find another job that she wasn't fond of but at least she could have good salary. Anna grew up in a big family with many children, so the problem being short of money was

familiar to her. When Anna grew old enough to work, she started working at the ball-bearing factory in a military manufacture department in order to have her own income and not to depend on her parents. The salary there was very good - 300 rubles. At the same time Anna's father earned only 200-250 rubles. Anna always knew that could do something greater. It always had been her dream to have own business and to be able to help other people to earn money.

Anna learned about “Integra” from her friend who had already participated in one of our master-classes for start-up entrepreneurs. Anna came to “Integra” expecting to learn how to start her business. And she received the information that she really needed. At the master-classes participants had an opportunity to ask questions, participate in interesting trainings and share the experience with each other. Then Anna decided to take a microloan from Integra for starting her own business. It was the first investment into it.

Сейчас бизнес Анны успешно развивается, несмотря на времена кризиса: растёт ассортимент продукции, растёт клиентская база. Сейчас в ассортименте есть и свадебные свечи, и интерьерные, и пасхальные, рождественские, юбилейные, словом, на все случаи жизни. Они представлены на сайте: www.radugan.ru. Эта продукция продается в магазинах, в свадебных салонах, в католических храмах и церквях, а также поступают индивидуальные заказы с сайта. Сейчас Анна планирует открыть дополнительный офис по изготовлению искусственных цветов, которые необходимы для оформления свечей.

Анна очень довольна своей работой, которая приносит ей и удовольствие, и финансовое обеспечение. Анна желает всем женщинам, которые, может быть, находятся сейчас в трудных жизненных и финансовых обстоятельствах, никогда не терять надежды. В каждом человеке заложен огромный потенциал, и его надо высвободить, реализовать. Никогда не поздно начать. Упорность и настойчивость все равно дадут свои результаты. Сейчас у Анны есть замечательный коллектив: сотрудники по изготовлению свечей, дизайнеры, торговые представители, курьер, а ведь когда-то все начиналось с маленького домашнего производства, где Анна все делала сама: сама отливала свечи, оформляла, упаковывала и продавала. Сейчас она не останавливается на достигнутом, а продолжает развивать свой бизнес.

Ольга Васильевна Малахова

Бизнес – Тепличное хозяйство по выращиванию рассады овощей: помидоров, огурцов и пр., с последующей продажей.

Ольга Васильевна родилась в городе Жуковском Московской области, позже переехала в Коломенский район. Она получила среднее профессиональное образование, долгие годы работала штукатуром-маляром, параллельно вела сельскохозяйственные работы в одном из частных приусадебных

Now Anna's business is successfully growing despite of the world economic crisis. The assortment of products grows, and the client base grows. Now Anna offers many different candles of various styles and sizes. There are wedding candles, interior candles, Easter, Christmas, anniversary candles, in short, candles for any occasion. The products are presented on the web: www.radugan.ru. The candles are being sold in stores, wedding salons, Catholic and other churches, and also through individual orders made online. Currently Anna plans to open an additional office that would be responsible for manufacturing artificial flowers which are necessary for candle decorating.

Anna is very happy with the work she is doing as it brings her both pleasure, and financial support. Her wish to all women who, maybe, now are in difficult life and financial situation is to never lose hope and never get discouraged. Anna believes there is a huge potential in each person, and it should be released. She says that it's never late to begin something new in life. Persistence and faith anyway will give the positive results. Now Anna has a remarkable team: workers making candles, designers, sales representatives, and a courier. But if look back all of this started with the small production based at home where Anna did everything by herself. She made candles, decorated them, wrapped, packed, and sold. Now she is not going to stop at this point, but continues to develop her business.

Olga Malahova

Business – Hothouse facility for growing vegetables (tomatoes, cucumbers, etc.) and following gather sale.

Olga was born in the city of Zhukovskiy in the Moscow area, and later moved to the Kolomna area. She earned a degree in the professional technical school, and for many years has worked as a plasterer and house painter. At the same time Olga did agricultural work on a private smallholding. This skill became very useful for her

хозяйств. Это умение ей пригодилось позже, когда друзья посоветовали Ольге Васильевне построить собственное тепличное хозяйство и заняться выращиванием овощей.

Ольга Васильевна одинокая пенсионерка, без детей. От знакомых она узнала о Некоммерческом партнерстве поддержки бизнеса «Интегра», в апреле 2009 года приняла участие в мастер-классе по основным бизнес-навыкам, где получила основные знания, необходимые для начала предпринимательской деятельности. С командой единомышленников Ольга Васильевна написала бизнес-план и обратилась в НП «Интегра» за займом.

В мае 2009 года Ольга Васильевна закончила сельскохозяйственные курсы по методу Миттлайдера, разработанному международным консультантом по сельскому хозяйству доктором Джейкобом Миттлайдером. Это современная технология, дающая гарантированно высокие урожаи экологически чистых овощей. В июне заявка на заем была принята и утверждена.

Получив необходимое финансирование, Ольга Васильевна продолжила развитие проекта: было завершено строительство теплицы и в июле уже собран первый урожай. Вся продукция, выращиваемая в теплице, экологически чистая, обладает превосходными вкусовыми качествами.

Этот молодой бизнес является социально ответственным. Население получило возможность приобретать по разумным ценам высококачественную сельхозпродукцию.

later when her friends advised Olga Vasilevna to build a hothouse and to start growing vegetables.



Olga is not married, she is retired and has no children. In April of 2009 she participated in a master class on core business skills where she received the basic knowledge necessary for starting a business. Along with her like-minded friends Olga wrote a business-plan and applied for a loan from Integra.

In May of 2009 Olga took a course on advanced agricultural methods developed by the international agriculture adviser doctor Jacob Mittleider. It is a modern technology that allows having high volume harvest of ecologically pure vegetables. In June her application for a loan was accepted and approved.

With the necessary funds received as a loan Olga continued her project development. Finally the hothouse construction was completed and in July they already reaped the first crop. All the production being grown in the hothouse is ecologically pure and has excellent eating qualities.

This young business is socially responsible. First of all customers now have an opportunity to purchase high-quality agricultural products at the reasonable prices.

Салима Султановна Данилова

Бизнес – Ремонт верхней одежды, меховых изделий.

Салима родилась в Кыргызстане. В школе была отличницей, активно участвовала в различных общественных мероприятиях. Закончила с отличием ГПТУ, получив специальность электрика и выучив в процессе обучения русский язык. После этого Салима переехала в Россию. В Ярославле работала на фабрике «Красный перекоп», занималась общественной деятельностью.

Затем переехала в Ленинград и там работала в строительной организации, участвовала в строительстве Олимпийских объектов (к Олимпиаде-80) и параллельно училась в институте на историческом факультете. Услышав об АЯМе, уехала с подругой в Южную Якутию на строительство Амуро-Якутской магистрали. Позже по состоянию здоровья вынуждена была уйти из строительной сферы и начала заниматься торговлей сначала как наемный работник, а позже открыла в Якутии собственное дело.

Переехав в Москву, Салима начала работать в социальной сфере: она помогает пожилым людям, малообеспеченным семьям. Увидев, что в семьях с низким доходом есть нужда в услугах ателье, решила заняться швейным бизнесом. Ведь проще и дешевле перешить и доносить имеющиеся вещи, чем покупать новые. И Салима решила предложить такую услугу населению. Но без чьей-либо помощи, без финансовой базы это было невозможно начинать.

В конце прошлого года Салима узнала об «Интегре», посетила мастер-классы по предпринимательству, написала бизнес-план и получила заем на открытие собственного дела. На данный момент уже ведется небольшая работа: принимаются заказы на ремонт верхней одежды, меховых изделий. Количество клиентов растет. В планах есть и расширение штата работников. Также Салимой и ее единомышленниками была организована на одном из рынков Москвы торговая точка,

Salima Danilova

Business – outer garments and furs repair.



Salima was born in Kyrgyzstan. She had the highest grades at school and was very active in public and social life. She learned to become an electrician and received the best report on her studying. During her study she learned Russian language also. After her graduation Salima moved to Russia. At first she worked in Yaroslavl at the factory and was involved in community work and public activities.

Later Salima moved to Leningrad (now – St.-Petersburg) and worked there in a construction company, involved in building the Olympic sites (Olympics-80) and also studied history at an institute. After she heard about Amur-Yakut arterial road construction and went there to work. Later due to some health issues Salima had to quit her job in construction business and engaged in trade at first as an employee and some time later started her own small business in Yakutia.

After moving to Moscow, Salima decided to work in the area of social services. Employed by Moscow city government she started helping retired people and needy families. Through her job responsibilities she saw that in low income families, among many of the people that she took care for there, were needs for tailors (sewing) services. She then decided to start sewing business in order to meet those needs. In fact it is much cheaper to repair or renovate the clothes that people already have than buy new ones. So Salima made

где реализуются товары, произведенные в Киргизии.

Примечательно то, что Салима старается трудоустроить иммигрантов из Средней Азии (преимущественно, Киргизии), которые, имея образование, приезжают в Москву, но не могут устроиться по своей специальности.

Также Салима поощряет молодежь из числа иммигрантов приходить на мастер-классы «Интегры», чтобы они могли получить необходимые знания и навыки, которые помогут им лучше адаптироваться в российском обществе, повысить свою грамотность и в области личных финансов, и в области предпринимательства, и эффективнее работать.

Салима замужем, имеет взрослую дочь и четырех внуков. Всем, кто думает о предпринимательской деятельности, Салима говорит: «Если кто-то хочет заниматься своим делом, пусть не боится! В любом возрасте можно начинать что-то новое. Главное – не бояться и создать команду единомышленников».

Елена Кириленко

Бизнес – магазин детских товаров.

Елена родилась на Украине, закончила профессионально-техническое училище в городе Рубежное по двойной специальности – кассир-контролер/продавец, затем работала в торговой сфере по своей специальности. В Москву Елена переехала с мужем 12 лет назад. Она пробовала себя в туристическом бизнесе, но потом вновь вернулась в торговлю. Елена работала и с детскими, и со взрослыми товарами (обувь, трикотаж), но с 2001 года полностью перешла на детский ассортимент.

В 2003 году Елена с мужем решили открыть собственный бизнес. Они услышали об «Интегре», написали бизнес-план и получили

a decision to offer these services. But without someone's help, without basic financial funds it was not possible.

In the end of last year Salima heard about Integra. She participated in one of the master classes on core business skills. After that she made a business plan and received a loan for starting own business. At present there is some work is being done already. There are orders coming for repair of outer clothing and furs. The quantity of clients is growing. Salima has a plan to expand staff team. Also Salima and her like-minded colleagues opened up a trade spot at one of the Moscow trade markets where the goods made in Kirghizia are being sold.

It is noteworthy to say that Salima tries to help immigrants from Central Asia (mainly, Kirghizia) to get employed as many of the immigrants are educated, have certain degrees but unable to find jobs in Moscow according to their degrees.

Also Salima encourages young immigrants to come to the master-classes conducted by Integra so they can gain necessary knowledge and skills which will help them to adjust better to Russian society, to raise their awareness in the areas of personal finances and entrepreneurship, and work effectively more generally.

Salima is married. She has an adult daughter and four adorable grand daughters. Salima says to anyone who is thinking about going into business: « If someone wants to be self-employed having his own business, I'd tell him do not be afraid! At any age it is possible to begin something new. The main thing is to not fear and to create a strong team of like-minded people».

Elena Kirilenko

Business – shop of goods for kids.

Elena was born in Ukraine. She graduated from the professional school located in Rubezhnoe with two specialties - cashier-controller and sales person. Then she worked in trade according to her degree. Elena moved to Moscow with her husband 12 years ago. She tried to work in tourist business, but then again turned back to trade area. Elena worked both with goods for children and goods for adults (the footwear and jersey), but

заем, который в совокупности с собственными средствами позволил им открыть магазин товаров для новорожденных. Магазин просуществовал 1 год. Вскоре по состоянию здоровья Елена была вынуждена его закрыть. Затем в ее жизни последовал очень тяжелый период, связанный с серьезной болезнью и личными проблемами. Но Елена смогла все преодолеть, и в начале 2009 года она открыла магазин «Товары для детей». В декабре 2009 года Елена снова обратилась в «Интегру» за займом для закупки партии детских товаров и открытия новой линии – одежды для беременных.



Елена предлагает покупателям высококачественные товары по доступным ценам. Преимущества ее магазина в том, что Елена учитывает потребности клиентов и формирует ассортимент по их пожеланиям. С каждым покупателем у Елены складываются теплые, дружеские отношения. Кто сделал покупку в ее магазине хотя бы раз, вновь туда возвращается. Таким образом растет число постоянных покупателей, развивается магазин, увеличивается ассортимент и товароборот. Девиз Елены, который помогает ей не унывать и двигаться вперед, - «Никогда не сдавайся!».

Гульсина Мышлякова, Елена Фадеева

Бизнес – салон кухонной мебели.

Подруги Елена и Гульсина участвовали в одном из первых мастер-классов по основным бизнес-навыкам в 2006 году. В декабре того же года они взяли в «Интегре» заем в размере 50.000 рублей (\$1,890) на открытие собственного дела. После этого подруги открыли в одном из подмосковных городов салон кухонной мебели, где покупателям также предлагались дизайнерские услуги. Салон открыт и по сей день.

since 2001 she focused only on children's assortment.

In 2003 Elena along with her husband decided to start own business. They heard about Integra, made a business-plan and then received a loan, which in aggregate with their own funds allowed them to open a shop selling goods for newborns. The shop has existed for 1 year. Soon after that due to health problems Elena had to close down the shop. Then there was a very difficult time in Elena's life related to an extremely serious illness and critical personal problems. But Elena managed to overcome all

these, and in the beginning of 2009 she opened up a new shop of goods for children. In December of 2009 Elena applied for a second loan from Integra for purchasing consignment of goods for children and opening a new line – maternity clothes.

Elena sells high-quality goods with reasonable prices. The advantage of this shop is that Elena considers clients needs and makes the assortment according to their wishes. With each of her clients Elena builds warm, friendly relationships. Who purchased something in her shop once, would come back again. The number of regular buyers grows, the shop develops, the assortment and commodity circulation increases. Elena's motto, which helps her to not despond and move forward – "Never give up!"

Gulsina Myshlyakova, Elena Fadeeva

Business – Kitchen Furniture saloon.

Two friends, Elena and Gulsina participated in one of our first master-classes on core business-skills in 2006. In December of 2006 they took a loan of 50.000 rubles (\$1,890) from Integra for starting their own business. After that Elena and Gulsina opened up a kitchen furniture shop with design services available. That shop is still operating. It's located in one of the Moscow area towns.

В 2007 году Елена и Гульсина, воспользовавшись вторым займом, полученным в «Интегре», пробовали открыть второй салон в другом городе Московской области, но, к сожалению, когда их бизнеса коснулся мировой финансовый кризис, они вынуждены были закрыть новый салон, сконцентрировав свои усилия на развитии основного салона-магазина, который и по сей день довольно успешно работает.

Елена и Гульсина замужем, у обеих есть дети. Собственный бизнес помогает им принимать участие в пополнении семейного бюджета и реализовывать свой творческий и предпринимательский потенциал.



In 2007 after such a successful start Gulsina and Elena took a second loan from Integra and tried to operate a second similar interior shop in another place of Moscow suburbs. But, unfortunately, when the world financial crisis happened it affected their business. The entrepreneurs made a decision to close down their second shop and concentrated their efforts on the development of their first interior-shop that is fairly successful.

Both Elena and Gulsina are married, and both have children. Their own business helps them to add to family budgets and to realize their creative and entrepreneurial potentials.

Тамара Михайловна Доля

Бизнес – Магазин продуктов и бытовых товаров.

Тамара Михайловна – владелица небольшого розничного продуктового магазина в городе Дмитрове Московской области. Она взяла заем на пополнение оборотных средств и закупку оборудования в размере 90000 рублей (\$3,600) в декабре 2007 года.

Тамара Михайловна – инвалид 2 группы, вдова, имеет взрослых детей. Она ведет социально ответственный бизнес: часть денег из прибыли отдает в реабилитационный центр г. Дмитрова, а также предоставляет рабочие места в своем магазине ребятам, прошедшим реабилитацию.



Tamara Dolya

Business – Grocery shop

Tamara is the owner of a small grocery store in Dmitrov in the Moscow region. In December 2007 Tamara took a 90.000 rubles (\$3,600) loan from Integra to purchase product and inventory for the shop.

Tamara is a 2nd group invalid (seriously handicapped), widow, and has grown-up children. Her business is socially responsible – a significant part of the income goes to the drug/alcohol rehabilitation center in Dmitrov, and also there are workplaces offered for those who are undergoing rehabilitation.

supported by



ВЕБСАЙТ (www.integrarussia.ru)

Сайт Интегры - это информативный портал о деятельности Интегры в России. На сайте представлены следующие разделы: «Результаты и показатели», «Где мы работаем», «Миссия Интегры», «Истории клиентов» и другие.

НОВОСТИ ИНТЕГРЫ

Новостные письма Интегры - это регулярные полноцветные электронные издания, в которых вы найдете новости Интегры-Россия и анонсы запланированных событий.

INTEGRA WEBSITE www.integrarussia.ru

The Integra website is an information site about Integra Russia. It includes sections on 'Where We Work', 'What We Do', 'Clients Stories', 'Events Schedule' and others. The site serves as a valuable source of diverse information for international businesspeople.

INTEGRA NEWSLETTERS

Integra newsletters are regular and full-color electronic publications where you can find news about Integra Russia, recent trainings and announcements of upcoming events.



ОТЧЕТЫ

Отчеты Интегры - это полноцветные журналы тиражом более 5 тысяч экземпляров, предоставляющие информацию о проделанной работе, анализ и оценка эффективности деятельности, а также представляющие общую информацию о работе программ и миссии НП «Интегра».

REPORTS

Integra reports are full-color magazines, circulation: 5,000 copies. Our reports provide information about the work that has been done, analysis and performance assessment, and general information of Integra's programs and mission.

ОПОВЕЩЕНИЕ КЛИЕНТОВ

«Интегра» информирует своих клиентов о предстоящих мероприятиях, инициативах, социальных и сетевых мероприятиях, а также о различных рекламных возможностях посредством электронных рассылок и телефонных обзвонков. Наши оповещения дизайнерски оформлены и содержат краткую и всеобъемлющую информацию, позволяющую клиентам принимать решения о необходимости участия в интересующих их мероприятиях.

CLIENT NOTICES AND ALERTS

Integra keeps its clients fully informed about upcoming events, initiatives, social and networking events, and advertising opportunities by e-mail and direct phone calls. With a distinctive visual design and a personally touch, these notices and alerts contain concise and comprehensive information enabling clients to make decisions on participation in a particular event.

В июле 2009 года было опрошено 506 клиентов, участников и участниц наших тренингов по бизнес навыкам и финансовой грамотности, с целью выявления следующих показателей:

In July 2009 we surveyed 506 clients - participants of our Integra trainings on core business skills and financial literacy with a purpose to find out the following information:

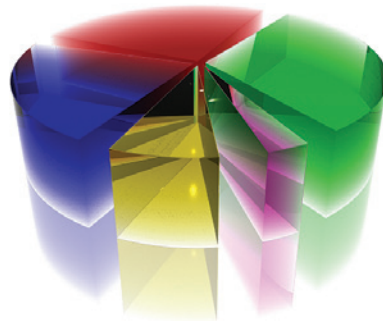
Вопрос №1

Question No 1

**Имеете ли Вы свой бизнес?
Как давно Вы открыли своё дело?**

**Do you have your own business?
If yes, when did you start it?**

недавно открыл свой бизнес	38 (7,5%)	A
имел своё дело на момент участия в семинаре	127 (25%)	B
планирую открыть	157 (31%)	C
не собираюсь заниматься предпринимательской деятельностью в ближайшее время	181 (36%)	D
закрыл свой бизнес	3 (0,5%)	E



A	38 (7,5%)	Recently has started
B	127 (25%)	Had a business before the seminar
C	157 (31%)	Plan to open
D	181 (36%)	Do not plan to start business in the near future
E	3 (0,5%)	My business is closed down

Вопрос №2

Question No 2

С какой предпринимательской деятельностью связан Ваш бизнес?

What kind of business do you have?

сфера услуг	76 (45,8%)	A
торговля	75 (45,2%)	B
производство	15 (9%)	C



A	76 (45,8%)	service sector
B	75 (45,2%)	trading
C	15 (9%)	production

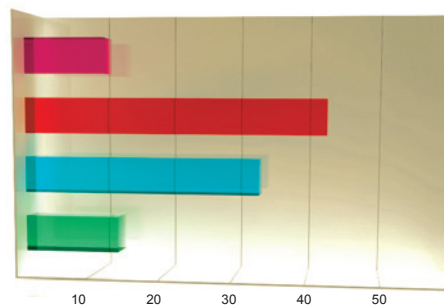
Вопрос №3

Question No 3

Как долго Вы работаете в малом бизнесе?

How long do you work in small business

7-10 лет	19 (11,5%)	A
4-6 лет	70 (42,2%)	B
1-3 года	56 (33,7%)	C
менее 1-го года	21 (12,6%)	D



A	19 (11,5%)	7 – 10 years
B	70 (42,2%)	4 – 6 years
C	56 (33,7%)	1 – 3 years
D	21 (12,6%)	Less then one year

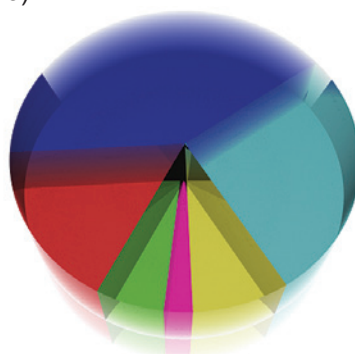
Вопрос №4

Question No 4

(Для тех кто начал и ведёт собственное дело)
Как изменился Ваш доход в результате предпринимательской деятельности?

(this is for people who ran businesses)
Has your income changed when you start your business?

изменился в худшую сторону	4 (2,4%)	A
не изменился	15 (9%)	B
вырос менее чем на 10%	35 (21,1%)	C
вырос на 10-50%	67 (40,4%)	D
вырос на 51-100%	33 (19,9%)	E
вырос более чем на 100%	12 (7,2%)	F



A	4 (2,4%)	Changed for the worse
B	15 (9%)	Not changed
C	35 (21,1%)	Increased by less than 10%
D	67 (40,4%)	Increased by 10-50%
E	33 (19,9%)	Increased by 51-100%
F	12 (7,2%)	Increased by more then 100%

Вопрос №5

Question No 5

Является ли Ваш бизнес социально-ответственным?

Is your business socially responsible?

да; 67 (40,4%) **A**
нет; 99 (59,6%) **B**



A 67 (40,4%) Yes
B 99 (59,6%) No

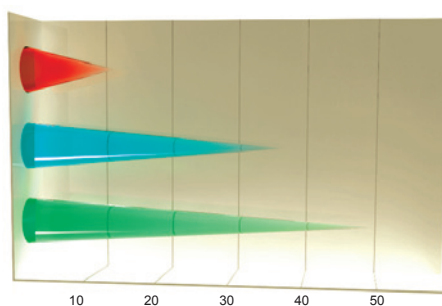
Вопрос №6

Question No 6

Как повлиял кризис на Ваш бизнес?

How economic crisis affected your business?

положительно; 22 (13,3%) **A**
не повлиял; 62 (37,3%) **B**
отрицательно; 82 (49,4%) **C**



A 22 (13,3%) Positively
B 62 (37,3%) Has not affected
C 82 (49,4%) Negatively

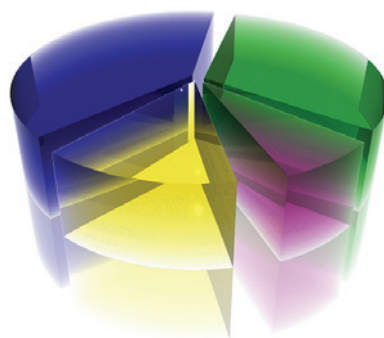
Вопрос №7

Question No 7

Повлиял ли семинар на Ваши способности и желание пользоваться финансовыми инструментами сбережения и накопления (банковские депозиты, инвестиционные фонды, акции и пр.)?

Whether the seminar has affected your abilities and desire to use financial tools of savings and accumulation (bank deposits, investment funds, stocks, etc.)?

да, я начал пользоваться услугами финансовых учреждений; 35 (6,9%) **A**
планирую начать пользоваться; 206 (40,7%) **B**
нет, не буду пользоваться; 230 (45,5%) **C**
пользовался и до участия в семинаре; 35 (13,8%) **D**



A 35 (6,9%) Yes, I have started to use the services of financial institutions
B 206 (40,7%) I plan to start using
C 230 (45,5%) No, I will not use
D 35 (13,8%) I used them before this seminar

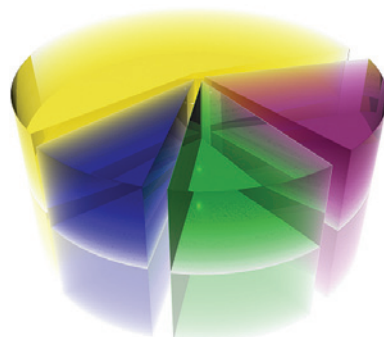
Вопрос №8

Question No 8

Семинар помог Вам:

This seminar has helped you :

приобрести новые знания и навыки 269 (53,2%) **A**
стимулировать предпринимательский дух 66 (13%) **B**
повысить финансовую стабильность 88 (17,4%) **C**
дал навык и положительное отношение к различным механизмам управления деньгами и банковским услугам 83 (16,4%) **D**



A 269 (53,2%) to acquire new knowledge and skills
B 66 (13%) to stimulate the entrepreneurial spirit
C 88 (17,4%) to raise financial stability
D 83 (16,4%) it gave me the positive attitude to the various mechanisms of money management and banking services

Вопрос №9

Question No 9

(Для участников семинаров по финансовой грамотности)

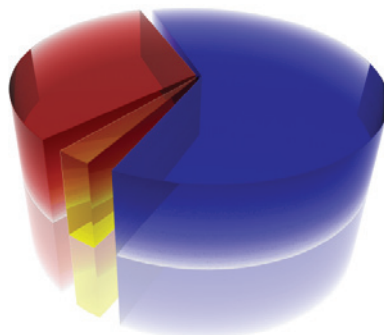
Как Вы считаете, на какой максимальный срок необходимо планировать финансы?

(this is for participants of Financial Literacy seminar)

What do you think is the maximum period you should plan the finances for?

9.1 До участия в семинаре

День	27 (60%)	A
Неделя	16 (35,6%)	B
Месяц	0 (0%)	C
6 месяцев	2 (4,4%)	D
Год / Более года	0 (0%)	E



9.1 Before the seminar

A	27 (60%)	One day
B	16 (35,6%)	One week
C	0 (0%)	One month
D	2 (4,4%)	Six months
E	0 (0%)	One year / more then one year

9.2 После участия в семинаре

День	2 (4,4%)	A
Неделя	5 (11,1%)	B
Месяц	6 (13,3%)	C
6 месяцев	16 (35,6%)	D
Год / Более года	16 (35,6%)	E



9.2 After the seminar

A	2 (4,4%)	One day
B	5 (11,1%)	One week
C	6 (13,3%)	One month
D	16 (35,6%)	Six months
E	16 (35,6%)	One year / more then one year

В опросе приняло участие 506 человек

In the interview 506 people participated

Вывод:

Мы провели опрос среди участников наших семинаров по бизнес-навыкам и финансовой грамотности. Исходя из результата этого опроса, мы выяснили, что с нарастающим в России экономическим кризисом процент людей, открывающих своё дело, уменьшился с 25% до 7,5%. Очень ободряюще, что даже в продолжающийся кризис 33% наших участников планируют начать предпринимательскую деятельность. И так же вдохновляет, что только 0,5% опрошенных закрыли свой бизнес.

Наши участники предпочитают два направления предпринимательской деятельности: сфера услуг (45%) и торговля (45%). Это обусловлено размерами бизнеса. Производство товаров требует большого первоначального капитала, как в крупном бизнесе. Для малого и среднего бизнеса сфера услуг и торговля являются оптимальным

Conclusion:

We recently surveyed the participants of our Business Skills and Financial Literacy seminars. We found that the percentage of people who open their business decreased from 25% to 7,5%. This statistic occurred during the economic crisis in Russia. Encouragingly, even in the current crisis 33% of our participants plan to start entrepreneurial activities. Also very encouragingly only 0,5% of respondents closed their businesses.

Our participants prefer two business fields: service field (45%) and trade (45%). The choice depends on the size of business. Participants said that they do not want to be involved in manufacturing since it requires large initial capital. Services and trade are the best option for small and medium-size business since they require less startup capital.

вариантом предпринимательской деятельности, так как они требуют меньших первоначальных затрат.

По итогам опроса наши респонденты занимаются предпринимательской деятельностью 1-10 лет. Большинство из них открыли своё дело 4-6 лет назад. В результате у 60% опрошенных доход вырос на 1-50%, у 19% доход вырос в 1,5-2 раза. Также 9% ответили, что их доход не изменился, так как они недавно начали своё дело. 2,4% закрыли своё дело, так как их доход снизился.

Из всех опрошенных предпринимателей 40,4% ответили, что их бизнес является социально ответственным. Они участвуют в городских программах, как, например, бесплатный курс массажа детям инвалидов в год ребёнка, бесплатные мастер-классы по сервировке стола в кулинарном училище, где учатся дети сироты. А также они исправно платят налоги.

Кризис повлиял отрицательно на бизнес 49,4% опрошенных. 37,3% ответили, что кризис никак не отразился на их деятельности. 13,3% отметили, что кризису даже рады, так как он положительно повлиял на их бизнес.

Участники семинаров по финансовой грамотности ответили, что до участия в семинаре планировали свои сбережения на неделю-месяц, а теперь планируют на полгода-год. Это способствует повышению финансовой стабильности в их семьях.

Наши семинары помогают людям, в первую очередь, приобрести новые знания и навыки. А также респонденты отвечали, что мы стимулируем их предпринимательский дух и даём навыки и положительное отношение к различным механизмам управления деньгами и банковским услугам.

According to the results of the survey our respondents have been active in enterprise from between one year and ten years. Most of them opened their business 4-6 years ago. As a result of entrepreneurial activity 60% of participants said that their income increased by 10 – 50%. 19% of the participants said that their income increased by 1,5-2 times, and 9% said that their income had not changed as they had only recently started their business. 2,4% of respondents closed business as their income had decreased.

40.4% of our participants said that their business is socially responsible. They take part in social programs such as free massage course for children with disabilities in the year of the child, free master classes on table setting for orphans in the Cook School.

The economic crisis has affected business of 49,4 % respondents. 37,3 % answered that economic crisis did not affect them, and 13,3% said that the crisis impacted their business positively.

Participants of our Financial Literacy seminars said that before the seminar they planned their savings for a week or for a month but now they do planning for half a year ahead. This planning helps them to have financial stability in their families.

First of all, our seminars help people to get new knowledge and skills. But also, our participants said that we encourage their entrepreneurial spirit, give them positive attitude to various mechanisms of money management and to bank services.

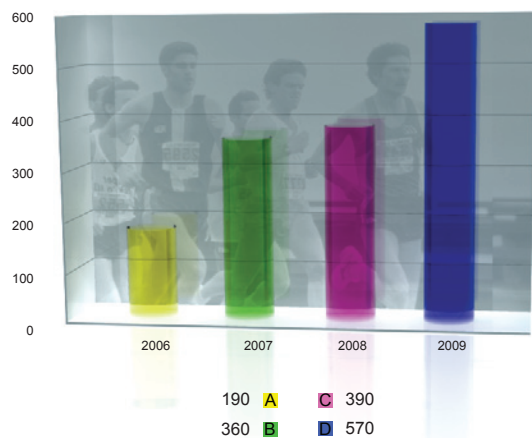
Мы помогаем людям
строить бизнес так,
чтобы они стали “островками
целостности, честности,
справедливости” и участвовали
в преобразовании общества.

We help people to build
their businesses so they
can become “islands of integrity”,
then they can participate
in the transformation of their
communities.

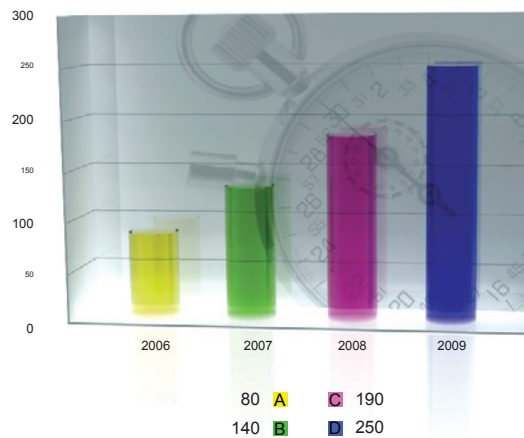
Дата основания НП “Интегра” Россия 1995 год.

“INTEGRA” Russia Non-Profit Partnership
was founded in 1995.

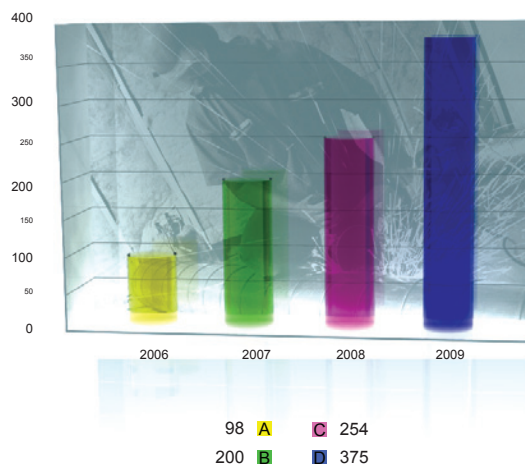
Кол-во клиентов / Client growth



Кол-во консультационных часов / Client consultations hours



Кол-во рабочих мест созданных и поддерживаемых / Jobs created and sustained



Анна Мишина

предпринимательница, клиентка НП «Интегра»:

Такие организации как “Интегра” делают благое дело. Поддержка предпринимательства - это шаг к успеху, особенно в наше тяжелое время. Эта организация помогла мне в буквальном смысле слова встать на ноги. Она поддержит и вас, пока вы не почувствуете твердую почву под ногами.

Антон Мальков

бизнесмен, член Совета директоров НП «Интегра»:

Сотрудникам Интегры невероятным образом удается совмещать в своей работе высокий профессионализм, глубокие знания и опыт в бизнесе с теплотой, человечностью и настоящей заботой о каждом клиенте. Именно в этом нуждаются многие предприниматели, которые делают первые шаги в бизнесе, а особенно те, кто во многом лишен этого тепла в своей обычной жизни: одинокие матери, выпускники реабилитационных центров (бывшие наркоманы или заключенные), иммигранты. Российское общество часто отторгает их, а “Интегра” дает им веру в себя и новый шанс в жизни.

Михаил Новиков

менеджер проектов, Региональная общественная организация инвалидов «Перспектива»:

Тренинги, которые “Интегра” проводила для людей с инвалидностью, были очень полезны. После них все участники серьезно задумались об открытии собственного бизнеса, а многие, как мы знаем, предприняли на этом пути уже первые шаги. Будем рады и дальнейшему сотрудничеству в вопросах социальной интеграции людей с инвалидностью, т.к. те знания, которые дает НП “Интегра”, позволяют им изменить свою жизнь.

Оксана Компанец

заместитель Руководителя отдела Программ женской занятости и надомного труда, ГУ «Женский деловой центр»:

С Некоммерческим партнерством “Интегра” мы сотрудничаем уже не первый год. Мы проводили совместные мероприятия, мастер-классы по основным бизнес-навыкам, по финансовой грамотности, проводили консультации по вопросам трудоустройства для безработных граждан. “Интегра” помогает нам оказывать поддержку социально незащищенным, малообеспеченным гражданам, тем, кто становится безработным в наше трудное, кризисное время. Вопрос трудоустройства сейчас является наиболее важным и актуальным. Существует два пути его решения: либо устройство на работу в качестве наемного работника, либо организация самозанятости, т. е. организации собственного дела. Эти задачи гражданам помогает решать наш центр в партнерстве с НП “Интегра”. В результате этого сотрудничества расширяются возможности для незащищенных слоев граждан в области обучения, консультационной поддержки, а также в организации и ведении предпринимательской деятельности. Хочется подчеркнуть, что, безусловно, партнерство с такими организациями как “Интегра” делает предпринимаемые меры в решении наших общих задач наиболее эффективными и результативными.

Anna Mishina

an entrepreneur, Integra's client:

Such organizations as “Integra” do very good thing supporting start-up businessmen. Entrepreneurship support is a step to success, especially at difficult times like now. This organization has helped me literally to get up on my feet. “Integra” will support you as well so you can feel firm ground under your feet.

Anton Malkov

a businessman, member of the Integra board of directors:

Integra staff manages to combine in their work in an incredible way high professionalism, profound knowledge, and business experience with warmth, humanity, and sincere care for each client. That's what many of the entrepreneurs who are doing their first steps in business need. Especially it applies those who don't face such attitude in their every day life: single mothers, graduates of rehabilitation center for drug/alcohol addicts, immigrants, etc. Russian society often rejects them, but Integra gives them faith and new chance in life.

Mikhail Novikov

Project Manager, Regional Society of Disabled People PERSPEKTIVA:

Trainings and master classes that Integra conducted for people with disabilities were very interesting, practical, and useful. After them all the participants started seriously considering opening their own businesses, and many as we know, have made first steps on that way. We will be glad to continue our cooperation in relation of social integration of disabled people, because the knowledge and skills that Integra gives help people to change their lives.

Oksana Kompanets

Deputy Director of a department of Programs for Women's Employment and Home-Based Labor, Moscow City Government Organization "Women's Business Center":

We've been cooperating with Integra for several years. We conducted joint activities, master-classes on core business-skills and financial literacy, offered consultations concerning employment for unemployed people. Integra helps us to support socially vulnerable, needy people, those who lost their jobs during our difficult time of crisis. The issue of employment now is the most important and timely. There are two ways of it's solving: either finding a job as a hired worker, or self-employment, in other words starting own business. Our Center along with Integra helps people to solve these problems. As results of this cooperation we can name expanded opportunities for vulnerable people in the areas of training, consulting support, and also in organizing and conducting enterprise activity. I'd like to emphasize that certainly partnership with such organizations as Integra makes the taken measures and steps in our focus areas the most effective and productive.

integra
r u s s i a

Мы помогаем людям строить бизнес так, чтобы они стали
"островками целостности, честности, справедливости"
и участвовали в преобразовании общества

Международное партнерство поддержки бизнеса "Интегра"
приглашает Вас на **БЕСПЛАТНЫЕ МАСТЕР-КЛАССЫ**
по **БИЗНЕС-НАВЫКАМ** и по **ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ.**

ЖИВИ



ЛУЧШЕ!

При поддержке:

citi

C L I F F O R D
C H A N C E



**Центр Предпринимательства
США-Россия**

Инвестиционный фонд США-Россия

ИНТЕГРА Россия
123001 Россия, Москва,
Большой Козихинский пер.,
дом 22 стр.2, офис 36, 49
тел. офис: +7 (495) 699-48-78
тел. офис: +7 (495) 699-18-59
тел. сот.: +7 (926) 537-45-26
info@integrarussia.ru
women@integrarussia.ru
www.integrarussia.ru

INTEGRA Russia
123001 Moscow Russia
Bolshoy Kozihinskiy pereulok,
22/2, office 36, 49
tel. office: +7 (495) 699-48-78
tel. office: +7 (495) 699-18-59
tel. mobile: +7 (926) 537-45-26
info@integrarussia.ru
women@integrarussia.ru
www.integrarussia.ru