

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 4 апрель 2022



ТЕРРИТОРИИ НОМЕРА:

Городской округ ХИМКИ

Городской округ КРАСНОГОРСК

Вадим ВИНОКУРОВ,
«МЕДАРГО»:
“ЗАЩИЩАЯ
ПОТРЕБИТЕЛЯ,
НЕ УБИТЬ
ПРОИЗВОДСТВО...”

ТЕМА НОМЕРА:

ОБРАЗОВАНИЕ И СПОРТ Подмосковья

СЕРГЕЙ АГЕЕВ:

«ТЭЭМП» -

В ЧИСЛЕ 100 ЛУЧШИХ

ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ МИРА!»



Платформа для поиска
бизнес-партнеров
в России и Азербайджане

Сопровождение Вашей внешнеэкономической деятельности под ключ



-  Широкий выбор бизнес-партнеров
-  От 0 рублей платежи в Азербайджан*
-  Расчеты в любых валютах, в т.ч. в манатах
-  Выгодные курсы при конверсионных операциях
-  Все виды финансирования
-  Обучение и консультирование

ard.moscow

Проект Банка «МБА-МОСКВА»

Банк «МБА-МОСКВА» ООО.
Генеральная лицензия Банка России №3395. Реклама.

* Перевод денежных средств на счета, открытые в ОАО «Международный Банк Азербайджана», по расчетным документам, поступившим в Банк в азербайджанских манатах.



+7 495 025 25 25

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

**«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»:
РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+**

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Главный редактор: Мария Суворовская

Редактор номера: Елена Александрова

Корреспонденты: Эльвина Аптреева, Дарья Бакарина, Виктория Лукьянова,

Сергей Миронов, Алексей Сокольский

Дирекция развития и PR: Наталья Фастова, Ольга Иванова

Фотограф: Ольга Можилля, Роман Новиков

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электровзаводская, д. 20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 30.03.2022 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: medvestnik.ru, mosreg.ru, norehovo.ru, bez-korony.ru, vk.com > sportnikvartal

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.**Нас можно увидеть:**

Стойки в Московской областной думе,

в Торгово-промышленной палате РФ,

в Доме правительства Московской области,

в загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

<http://www.rbgmedia.ru/>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	102 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	69 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	Одна полоса внутри журнала 62 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

-
- 2** Новости городского округа Химки
-
- 3** Новости городского округа Красногорск
-
- Тарас Орлин, Химкинская ТПП:**
- 4** «Мы работаем командой единомышленников и профессионалов»
-
- Сергей Агеев:**
- 6** «ТЭЭМП» – в числе 100 лучших инновационных компаний мира!»
-
- Илона Павловская, АПУ Химки:**
- 12** «Строить «что вздувается» в Химках не получится!»
-
- Сергей Капустин, Красногорская ТПП:**
- 14** «Сегодня мы особенно востребованы и хорошо адаптированы к условиям нестабильной ситуации»
-
- Сергей Трифонов, «Бецема»:**
- 16** «Машиностроительная деятельность крайне востребована, и наша задача – отвечать всем требованиям отрасли!»
-
- Валентина Пронина, спортивный клуб «Этюд»:**
- 20** «Наша основная цель – сделать жизнь каждого пришедшего к нам человека лучше, ярче, интереснее»
-
- Марина Давыдова, «УЛЕЙ ЦЕНТР»:**
- 24** «Я верю, что помещение для нового «Улья» уже где-то строится!»
-
- 28** Новости подмосковного образования и спорта
-
- Марина Шилкина:**
- 30** «BUSINESSFOX® – франшиза №1 в образовании»
-
- Ирина Данилова:**
- 32** «Игра жизни – это всегда интересно!»
-
- Светлана Кудряшова:**
- 36** «АкваКлуб «SWIMMER» – это место, где удобно и комфортно развивать детей с рождения до чемпионства!»
-
- Дмитрий Пункин, «Аллея знаний»:**
- 40** «Мы намерены оставаться компактной, камерной и комфортной школой»
-
- Вадим ВИНОКУРОВ, «МЕДАРГО»:**
- 44** Защищая потребителя, не убить производство...
-
- Тарас ЕФИМОВ:**
- 47** «Контролирующие органы должны вспомнить, для чего они были созданы»
-



На обложке:
Сергей Агеев,
генеральный директор компании «ТЭЭМП».

ДМИТРИЙ ВОЛОШИН ПРОВЁЛ ОБХОД ДВОРОВ

Глава городского округа Химки Дмитрий Волошин совместно с руководителем Главного управления содержания территорий Московской области в ранге министра Светланой Аиповой провёл обход дворов в Старых Химках – на улице Кирова и Юбилейном проспекте.



<https://www.admhimki.ru/novosti/dmitrij-voloshin-provel-obhod-dvorov>



«Весь апрель мы еженедельно проводим обходы дворов и проверяем качество работы наших коммунальщиков и управляющих компаний. Сейчас, с приходом весны, увеличилось количество обращений жителей по поводу качества уборки дворов на портал «Добродел». Мы учитываем каждое из них и решаем проблемы в установленные сроки или раньше», – рассказал Дмитрий Волошин.

Для проверки были выбраны дворы, о которых чаще всего писали жители на портале «Добродел». Большая часть замечаний касалась неубранного мусора на газонах, уборки листьев, ремонта детских площадок.

«Химки достаточно системно подходят к выполнению задач. Планируем вернуться в Химки через пару недель с повторной проверкой», – сообщила Светлана Аипова по итогам обхода.

В АПРЕЛЕ НА УЛИЦАХ ГОРОДА ПРОХОДЯТ ПАСХАЛЬНЫЕ ЯРМАРКИ

Гостей ждут мастер-классы, дегустации, конкурсы и широкий ассортимент продукции.



«Пасха – один из самых светлых и долгожданных праздников для многих жителей, – отметила депутат Совета депутатов Галина Болотова. – Ежегодно в Химках она празднуется очень масштабно. В округе проходит множество ярких и разнообразных мероприятий, в том числе тематические ярмарки, которые, я уверена, будут интересны для наших горожан».

Помимо пасхальных куличей, на ярмарках представляют сыры, мясо, овощи, фрукты, мёд, колбасы, сухофрукты, кондитерские изделия, чай. Вместе с тем купить можно будет искусственные цветы, товары для дома и здоровья, сувениры, украшения.

Свой ассортимент предложат производители из Подмосквы, Ростовской, Тамбовской, Владимирской и других областей. Всего участниками ярмарок станут фермеры из 23 регионов России.

<https://www.admhimki.ru/novosti/v-aprele-na-ulicah-goroda-prohodyat-pashalnye-yarmarki>

ХИМКИ ГОТОВЯТ К ЛЕТНЕМУ СЕЗОНУ

Коммунальные службы продолжают масштабную работу по улучшению облика города. На этот раз коммунальщики трудятся на территории промышленной корпорации «Глобал Эдж»: здесь убрали мусор, сухие ветки и листву, а также привели в порядок газон и высадили цветы – жёлтые бархатцы.

«Отрадно смотреть, как преобразуется наш город после зимы. Везде всё чистят, моют, обновляют краску. Химки становятся ярче и радостнее. К тому же погода нам помогает и радуется всех погожими тёплыми днями», – рассказал Валентин Герасимов.

Кроме того, сотрудники коммунальных служб приводят в порядок памятники. Их

моют с помощью специального раствора, который не повреждает покрытие и придаёт скульптурам дополнительный блеск. Все работы ведутся в рамках месячника по благоустройству. До конца апреля коммунальщики полностью завершат уборку улиц и подготовят город к предстоящему летнему сезону.



<https://www.admhimki.ru/novosti/himki-gotovyat-k-letnemu-sезону>

В КРАСНОГОРСКЕ ПРОВЕЛИ КРУГЛЫЙ СТОЛ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕМУ

Мероприятие прошло в лофте социального объекта Красногорска «Арт-Нахабино».

На встрече присутствовали начальник Управления по инвестициям, промышленности и развитию малого и среднего бизнеса Борис Голубев, представители Сбербанка, ИФНС по г. о. Красногорск, промышленности, социально ориентированного бизнеса и сферы услуг.

«Обсудили текущую предпринимательскую атмосферу представителей бизнеса. Я рассказал о налоговых льготах федерального уровня, о региональных и муниципальных мерах поддержки как бизнеса в области промышленности, так и в социальной сфере и сфере оказания услуг», – прокомментировал Борис Голубев.

Основные темы встречи: вопрос налоговых послаблений, налоговых нововведений, налоговых проверок, льготных кредитов и кредитов на развитие, а также кредитов на инвестиционные проекты.

В рамках круглого стола также обсудили вопросы порядка и условия предоставления льгот на развитие бизнеса – как компенсацию уже произведённых затрат – и порядка компенсации затрат на продвижение товаров и услуг на торговых аккредитованных площадках.

В итоге встречи спрогнозировали перспективы развития и возможность кооперации со средним и крупным бизнесом.



В ОКРУГЕ ЗАВЕРШИЛАСЬ МАСШТАБНАЯ ГЕНЕРАЛЬНАЯ УБОРКА, ПРОХОДИВШАЯ В РАМКАХ МЕСЯЧНИКА БЛАГОУСТРОЙСТВА



Участие в субботнике приняли 11 тыс. человек: сотрудники городских и коммунальных служб, управляющих компаний и всех учреждений, на территории которых наводили порядок, волонтеры, родители учеников и воспитанников детских садов и активные жители. Чистоту наводили во всех образовательных учреждениях и других социальных объектах, на предприятиях, в бюджетных организациях, во дворах, парках, скверах, на спортивных

объектах, берегах водоёмов и многих других территориях.

В ходе мероприятия также было высажено 919 кустарников, отремонтировано 55 скамеек, окрашено 514 кв. метров поверхностей, собрано 95 кубометров поваленных деревьев и валежника.

На шести основных точках субботника для участников были организованы полевая кухня и музыкальное сопровождение.

КРАСНОГОРСКАЯ КОМПАНИЯ «ЗДОРОВЬЕ HEALTH» ПЕРЕДАЛА 1500 УПАКОВОК ЛЕКАРСТВЕННОГО ФИТОЧАЯ ДЛЯ БЕЖЕНЦЕВ

Представители компании привезли гуманитарную помощь в молодёжный центр во вторник, 19 апреля.

«Решили оказать помощь беженцам с Донбасса и привезти им нашу продукцию. Это тот вклад, который мы можем сделать для нуждающихся», – сказал коммерческий директор ООО «Фирма Здоровье» Моккола Ромас.

Компания «Здоровье Health» производит и поставляет лекарственную продукцию из натуральных растений, собранных в экологически чистых регионах России.



Тарас Орлин, Химкинская ТПП:

«МЫ РАБОТАЕМ КОМАНДОЙ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ И ПРОФЕССИОНАЛОВ»

В городском округе Химки наблюдается ежегодный рост численности населения, растёт и количество предпринимателей. Экономическая стабильность округа обусловлена не только вышеперечисленными факторами, но и деятельностью организаций, направленной на помощь и поддержку предпринимателей. Одной из таких является Союз «Химкинская ТПП». Мы пообщались с её президентом Тарасом Орлиным и узнали, какую помощь получают предприниматели муниципалитета и какая роль отводится ХТПП на территории г. о. Химки.



– Скажите, Тарас Николаевич, как давно существует Химкинская ТПП? Как изменилась её структура с момента начала функционирования?

– Химкинская ТПП была основана в 1997 году. Она является одной из старейших палат Московской области и действует в строгом соответствии с федеральным законом о торгово-промышленных палатах, а также, будучи встроенной в вертикаль, – на основании нормативных документов ТПП МО и ТПП РФ.

– Период пандемии был особенным в истории каждого городского округа. Скажите, как изменился в этот период формат общения между представителями бизнеса и Химкинской ТПП? Насколько возможно взять с собой этот опыт в более спокойные времена, стоит ли его развивать?

– Конечно, почти два года всевозможных ограничений наложили серьёзный отпечаток на действие всех без исключения структур и предпринимателей. Взаимодействие Химкинской ТПП с субъектами МСП также пришлось серьёзно подкорректировать. В нашу жизнь вошёл и изменил обычный режим формат онлайн: встречи, мероприятия, обучение, консультирование по мерам поддержки и возможности применения принципа форс-мажорных обстоятельств, обстоятельств непреодолимой силы и т. д. Онлайн-формат оказался так отлажен, что личные встречи по этим вопросам уже

не требовались. Помимо этого, он сделал возможными продолжение поддержки предпринимателей в условиях пандемии.

– К каким событиям 2021 года, произошедшим в рамках работы палаты, можете применить слово «впервые»?

– Впервые весь без исключения объём работ был переведён в онлайн-формат. Мы минимизировали живое общение. Большинство сотрудников находилось на удалённом режиме работы, но с возможностью общения между собой и с предпринимателями в рамках рабочих процедур. Если говорить подробнее, то предпринимателям была предоставлена помощь и оказаны консультации по вопросам получения заключений о форс-мажорных обстоятельствах. В начале введения ограничений, закрытия границ большой объём бизнес-операций был приостановлен. Несмотря на то, что ранее предпринимателями были заключены договоры, осуществлять их не всегда получалось. Также в топе востребованности было консультирование по всевозможным мерам поддержки. Московская область – лидирующий регион России, где предпринимательство и растёт, и, безусловно, поддерживается правительством. Вот о том, какие возможности по поддержке можно применить к тому или иному виду бизнеса, мы и консультировали. Большое количество предпринимателей получило исчерпывающую информацию об этом в рамках консультирования Химкинской торгово-промышленной палатой.

Также к поддержке можно отнести содействие в продвижении законодательных инициатив. Как мы помним, правительством были приняты нормативные документы, позволявшие получить, допустим, нулевой кредит или остановить проверки бизнеса. Правительством были приняты и нормативные документы, позволяющие отсрочить арендные платежи в случае, если недвижимость была муниципальной. Вот по всем этим вопросам наши предприниматели и получали активную помощь. Почему я назвал продвижение инициатив мерой поддержки? Инициативы были объявлены средствами массовой информации, а как их можно применить в реальности? На эти вопросы помогли ответить наши специалисты.

Мы помогли разработать документацию для согласования с городскими властями по отсрочке арендных платежей, поддерживали бизнес в процессе получения субсидий, кредитов, в том числе и беспроцентных. Химкинские предприниматели этими возможностями активно пользовались ввиду наличия такой онлайн-возможности по поддержке и консультированию.

– Как выглядит Химкинская ТПП сегодня? Как она изменилась с момента её создания?

– Нами, как одной из старейших ТПП МО, был создан для своего времени уникальный Единый центр поддержки предпринимательства городского округа Химки. В

рамках единого центра поддержки на базе ТПП мы сконцентрировали, без преувеличения, все организации, которые так или иначе взаимодействуют с бизнесом. В том числе появилась возможность получения помощи от руководителя приёмной уполномоченного по защите прав предпринимателей. Обращение к бизнес-омбудсмену является очень востребованной услугой. Уполномоченный по защите прав предпринимателей на безвозмездной основе может принимать участие при проведении проверок у бизнеса в качестве третьей независимой стороны.

Также в рамках Единого центра поддержки предпринимателей действует структура «МКУ «Малый бизнес Химки». Совсем недавно открылось направление «Мой бизнес». Также работает приёмная комиссии по предпринимательству Совета депутатов. Все эти структуры, находящиеся рядом в рамках единого центра, дают возможность получить весь спектр услуг по консультированию, помощи и поддержке предпринимателей в «одном окне». Сейчас мы, конечно, не эксклюзивны, но в своё время наш центр был одним из немногих, скорее даже единственным, в котором были сконцентрированы все возможности. И стоило обратиться к нам, как вопрос решался либо на уровне администрации, либо на уровне уполномоченного, либо по различным видам консультирования в рамках «одного окна».

– Работа ХТПП направлена на защиту интересов предпринимателей и создание комплекса услуг для развития бизнеса в муниципалитете. Какие услуги могут получить у вас предприниматели?

– К услугам, которые могут получить предприниматели в ХТПП, относится и возможность проведения независимой экспертной оценки как для юридических, так и физических лиц. Химкинская торгово-промышленная палата оказывает

полный комплекс услуг по независимой оценке стоимости любого вида имущества или ущерба.

– Торгово-промышленная палата – некоммерческая организация, а спектр платных услуг предоставляется по приемлемым ценам. Скажите, за какими услугами к вам обращаются чаще всего?

– Возможно получение услуг бухгалтерского, юридического характера, сопровождение инвестиционных проектов, поиск партнёров. Как минимум наши предприниматели получают консультации, как максимум – полное сопровождение и сотрудничество. Помимо этого, при необходимости мы организуем встречи предпринимателей с представителями муниципалитета.

– Не секрет, что для функционирования всех отделов ТПП необходимы высокопрофессиональные кадры. Расскажите о своих сотрудниках. Имеются ли кадровые проблемы?

– Прежде всего, вопросы данного свойства возникают у наших предпринимателей. Для их решения у нас налажено взаимодействие с центром занятости и учебными заведениями. Проблемы кадров у предпринимателей возникают по абсолютно разным профессиональным направлениям, там, где нужны люди различной квалификации, профессионалы своего дела. Есть проблема и в поиске молодых и грамотных специалистов.

Что касается кадровых проблем самой ТПП, наш персонал на постоянной основе проходит повышение квалификации и дополнительное обучение в рамках МИМОП, института, созданного ТПП РФ. Жизнь и требования развития бизнеса также подразумевают постоянное наращивание компетенций, в чём нам всецело помогает ТПП России. Здесь и раскрывается секрет нашей уникальности – мы работаем командой единомышленников и профессионалов.

– Сегодня торгово-промышленные палаты можно назвать связующим звеном между законодательной структурой власти и предпринимателями. Скажите, как ваша ТПП влияет на законодательные инициативы?

– Законодательные инициативы бывают федерального, областного и муниципального уровней. Согласно своей компетенции и в соответствии со своим уставом ХТПП оказывает поддержку и предпринимателям, и городскому округу в рамках оценки регулирующего воздействия. Что это такое? Это когда предполагаемый к принятию нормативный акт перед голосованием, например, на Совете депутатов проходит изучение и обсуждение в предпринимательской среде. То есть исследуется, как принятие инициативы может повлиять на бизнес сейчас и в будущем, не приведёт ли это к дополнительным ограничениям. Наша задача – провести общественное обсуждение для оценки влияния. Это неоспоримая помощь, которая актуальна как для предпринимателей, принимающих участие в обсуждении и корректировке инициатив, так и для органов законодательной власти, которые понимают, что, кроме юридической оценки с её стороны, документ может быть рассмотрен в предпринимательской среде.

– Каким вам представляется дальнейшее развитие Химкинской ТПП?

– Я бы сконцентрировался в планах по развитию на том, чтобы действовать в рамках принятых в ТПП РФ стандартов деятельности. Это достаточно объёмный документ, который охватывает все виды деятельности, но требует концентрации усилий для соответствия этим стандартам. Безусловно, мы идём в ногу со временем и смотрим на новые тенденции, которые появляются. Мы собираем обратную связь от предпринимателей нашего бизнес-сообщества и будем транслировать полученные данные на законодательный уровень через ТПП МО и правительство МО.

В ближайшем будущем мы будем развивать онлайн-направления. Химки уникальны ещё и тем, что по территории округа проходят все виды транспортного сообщения. Для защиты интересов предпринимателей, вовлечённых в связанные с транспортом виды бизнеса, нами подготовлено и подписано соглашение с Северо-Западной транспортной прокуратурой. Такого рода инициативы планируем реализовывать и дальше. Мы всегда открыты для диалога и хотим создать всеобщими усилиями ту систему, которая будет работать на благо предпринимателей, делать их профессиональную деятельность проще и эффективнее!

Материал подготовлен к печати до 24.03.2022.

Подготовила Виктория Лукьянова





«ТЭЭМП»:

**В ЧИСЛЕ 100 ЛУЧШИХ
ИННОВАЦИОННЫХ
КОМПАНИЙ МИРА!**

Именно эта новость стала главной в уходящем 2021 году для компании «ТЭЭМП», производство которой находится в Московской области. На международном форуме инноваций в Китае российский производитель вызвал интерес у иностранных коллег и доказал значимость своих технологий на мировой арене. Разработки «ТЭЭМП» направлены на совершенствование деятельности промышленных предприятий в части осуществления бесперебойной работы инфраструктурных объектов при колебаниях и кратковременных отключениях питания, на работу транспортного направления, где энергия электродинамического торможения может быть возвращена обратно на электродвигатель вместо рассеивания её на тормозных резисторах, а также обеспечение гарантированной прокрутки двигателя внутреннего сгорания ТС в любых климатических условиях, даже при минус 65 градусах С. О применении суперконденсаторов, о достижениях компании, о влиянии кризиса и перспективах на будущее нам рассказал генеральный директор компании «ТЭЭМП» – Сергей Агеев.



– Сергей Александрович, при предыдущем разговоре с корреспондентом «Бизнес-Диалог Медиа» в 2019 году вы сказали, что стремитесь создать гибридный накопитель, который совместил бы в себе характеристики хорошей батареи и суперконденсатора. Помешал ли вам кризис 2020-2021 года в реализации этих и других планов? Если да, то с чем пришлось столкнуться?

– Действительно, мы работаем над созданием гибридного накопителя, но наука, как известно, не терпит мимолетности и спешки. Для воплощения научной идеи

в жизнь нужна не одна итерация. Есть интересное мнение, что все открытия происходят случайно и, честно говоря, я соглашусь с этим отчасти. Почему отчасти? Причина в том, что случайно можно открыть явление, но для того, чтобы превратить явление в продукт и извлечь из него практическую пользу, требуется время, анализ, изучение аналогий и, конечно, натурные испытания «в железе».

Рассмотрим пример: существуют различные виды двигателей, но для чего необходимо такое разнообразие? Ответ на этот вопрос достаточно прост: наука не стоит

на месте, и каждый день ученые работают над тем, чтобы найти и применить новые явления для совершенствования работы двигателей, для увеличения их мощности, надежности и пр. Но от открытия явления до воплощения его непосредственно в готовом к серийному производству изделии, проходит большой промежуток времени, то же самое и с гибридным накопителем. Мы понимаем, что объединить высокую плотность энергии в батарее и высокую плотность мощности в суперконденсаторе реально, над реализацией данной технологии мы и работаем.

Конечно, кризис 2020-2021 годов скорректировал наши планы по внедрению новых проектов, в какой-то мере он их





что мы производим, модуль с напряжением 300 Вольт, используется, в основном, в системах компенсации искажения напряжения и в источниках бесперебойного питания кратковременного действия. Он может быть полезен, в частности, в работе котельных: защитит от остановки дутьевые вентиляторы или циркуляционные насосы, то есть то оборудование, которое должно работать постоянно, а риск сбоя в нём может привести к большим временным и финансовым затратам.

– Как вы ощущаете себя в условиях еще несформированного рынка? Насколько увеличились объемы производства суперконденсаторов за последние два года? В какие страны вы экспортируете свои решения, и в каких областях зарубежные клиенты их применяют?

– Не могу согласиться с тем, что рынок не сформирован. Если мы говорим про мировой опыт, то там рынок сформирован, хотя и здесь надо понимать, что суперконденсаторы применяются как в микроэлектронике, так и в промышленных решениях. Мы, например, работаем на рынке промышленных решений, где требуется в несколько раз большая ёмкость накопителя.

За последние два года объемы нашего производства не уменьшились, и это го-

ворит о том, что мы двигаемся в правильном направлении.

В случае экспорта мы пока не можем похвастаться обширной географией. Наша продукция работает в Италии, Белоруссии, Южной Корее. Мы экспортируем свои системы во все перечисленные страны. Южная Корея, с учетом того, что является одним из основных производителей суперконденсаторов, использует нашу продукцию в сфере подъемно-транспортного оборудования. Основная задача – накапливать энергию во время подъема груза, а отдавать во время опускания, тем самым снизить нагрузку на основной источник питания и утилизировать рекупированную энергию вместо того, чтобы сбрасывать её на резисторы.

– Расскажите о применении решений на базе суперконденсаторов подробнее и на реальных примерах.

– Как я уже говорил, суперконденсаторы применяются в двух направлениях: транспортном и энергетическом. При этом каждое из этих направлений включает в себя множество подпунктов, где суперконденсаторы доказывают свою эффективность.

В транспортном направлении системы на базе суперконденсаторов накапливают энергию при торможении ТС и подъемно-

отсрочил, «поставил на паузу». Тем не менее, медленно, но верно, мы двигаемся в сторону реализации поставленных целей.

– Какие новые решения вы представили на выставке «Иннопром-2021»? В чем их назначение?

– Выставка «Иннопром-2021» была нацелена на демонстрацию решений, которые можно использовать скорее в промышленности, нежели в транспортной области. Рынку интересны системы, способные предотвратить просадку напряжения. Спрос на подобные разработки существует со стороны таких объектов, как котельные, нефтеперерабатывающие заводы, газохимические комбинаты и другие предприятия, оборудование которых чувствительно к колебаниям в сети. Совместно с нашими партнерами по силовой преобразовательной технике мы уже реализовали ряд проектов по повышению качества энергоснабжения в нефтеперерабатывающем секторе.

Также мы представили новый продукт, который готовы производить под заказ – настенный накопитель энергии. Его особенность в том, что он может состоять как из аккумуляторного модуля, так и из суперконденсаторного, что является абсолютным новшеством на рынке.

Помимо настенного накопителя, на стенде «ТЭЭМП» были продемонстрированы и другие системы: самый большой из тех,





транспортного оборудования. Такое применение представляет собой большой интерес не только для нас, как для производителя, но и для клиентов, потому что любое электрическое оборудование, работает как потребитель так и генератор, к примеру, во время торможения трамвая или спуска груза электрическим штабелем. Энергия, получаемая от торможения, сбрасывается на модули резисторов, на реостаты и фактически уходит в тепло. Но эту энергию можно использовать повторно. Как раз над реализацией данного решения мы сейчас работаем, именно им интересуются партнеры из Южной Кореи.

В энергетическом направлении всё банальнее: принцип работы всех решений примерно один и тот же – обеспечить питание объекта электроприемника энергией на время просадок, кратковременных провалов и отключения при авариях или при срабатывании АВР, когда предприятие переходит с одного фидера на другой. В это время появляется пауза, при которой отсутствует питание.

Если не обеспечить качественную подачу энергии на время указанных событий,

то оборудование, в лучшем случае, уходит в ошибку и останавливается, а в худшем случае потребует дорогостоящего ремонта.

Для предотвращения подобных рисков мы предложили компании «Татнефть» наше решение. При просадке напряжения модуль от компании «ТЭЭМП» продолжает питать тягодутьевые вентиляторы и насосы котельной для того, чтобы она не остановилась. У всех котельных есть свои нюансы. На больших котельных при остановке котла среднее время его перезапуска составляет полтора часа.

– Мы знаем, что ведущий производитель снегоходов в России стал вашим партнером и на данный момент тестирует суперконденсаторы в работе своей техники. Расскажите подробнее об этом сотрудничестве и его перспективах.

– Суть очень проста: продукция, которую представляет, разрабатывает и производит компания «ТЭЭМП», должна служить определенным целям. Про энергетику мы уже поговорили, там основная задача – поддерживать оборудование на время просадки и кратковременного про-



падения напряжения в контактной сети. В транспортной части, а именно в производстве снегоходов, наши решения дают качественное обеспечение запуска (прокрутки) стартера двигателя при отрицательных температурах.

Производитель снегоходов «Русская механика» является поставщиком техники в государственные структуры, где к ней предъявляются особые требования по обеспечению гарантированного выхода транспортных средств на работу при достаточно широком диапазоне температур, вплоть до минус 50 С. Существующие технологии, в которых используются аккумуляторные батареи, способны работать только при температуре до минус 20 градусов С. Если она ниже, увеличивается внутреннее сопротивление, что не дает возможности отдавать энергию на запуск ТС. Суперконденсаторы лишены этого недостатка. Стандартный рабочий диапазон суперконденсаторов – от минус 40 до плюс 65 градусов С.

Нами были проведены исследования, которые позволили создать электролит, способный работать на более широком диапазоне температур: от минус 60 до плюс 65 градусов. К слову, нам потребовалось два года, чтобы найти ту формулу и то соотношение компонентов в электролите, чтобы расширить температурный диапазон, не снижая показатели и характеристики, существующие у суперконденсаторов при использовании стандартного электролита. К этим показателям относятся: характеристики по внутреннему сопротивлению, по ёмкости, по снижению температуры, по ресурсу и по

стабильности. Эта задача требовала много сил, упорства и внимания. Благодаря сотрудничеству с НИТУ «МИСиС» и лично с Михаилом Васильевичем Астаховым нам удалось создать стабильную формулу, которую мы применяем в производстве.

– Поделитесь впечатлениями об участии в международном форуме в Китае, где ваши разработки вошли в ТОП-100 лучших инноваций. Какой опыт вы для себя почерпнули?

– Подачей заявки на участие и подготовкой к форуму в Китае занимался ментор компании «ТЭЭМП» – Владимир Леонидович Туманов, которого, к большому сожалению, не стало в этом году. Будучи талантливым человеком, Владимир Леонидович прошел интереснейший трудовой путь, посвятив свою жизнь новым разработкам и технологиям в области накопления и хранения энергии. Придя в компанию ТЭЭМП, именно он предложил уникальную конструкцию суперконденсаторной ячейки и сыграл ключевую роль в создании и внедрении в производство низкотемпературного электролита совместно с коллегами из Университета «МИСиС». Благодаря его усилиям был отлажен технологический процесс производства высококачественных суперконденсаторных модулей, эффективно работающих в различных отраслях промышленности в России и за рубежом. Владимир Туманов – автор и соавтор более 100 изобретений в области химических источников тока и систем с их применением.

Прошедший форум оставил самые хорошие впечатления, мы польщены тем, что на таком крупном мероприятии разработки российской компании не остались незамеченными. Китай входит в тройку стран, двигающих сегодня мировой технологический прогресс, поэтому признание разработанной нами технологии еще раз доказывает, что мы выбрали верный путь.

Если посмотреть на весь рынок суперконденсаторов, он довольно статичен. Многие производители идут по пути улучшения энергетических характеристик решения за счет изменения исходного сырья: катодов, анодов и электродной ленты. Мы пошли по другому пути и изменили конструкцию суперконденсаторов, что дало преимущество в части работоспособности изделий. Те принципы и ноу-хау, которые заложены в наше изделие, позволяют работать на токах короткого замыкания и не выходить из строя. Технология позволяет лучше рассеивать тепло, появляющиеся при работе суперконденсатора, и распределять токовые поля по всей ширине ячейки. Структура сборки модуля также имеет достоинства: отсутствуют высокие переходные внутренние сопротивления, позволяющие более эффективно отдавать энергию в источник.

– Какие научные идеи компании «ТЭЭМП» ещё не воплощены в жизнь, и к чему вы стремитесь? Какие планы строите на 2022 год?

– Команда специалистов компании «ТЭЭМП» находится в постоянном поиске

новых научных идей и способов претворить их в жизнь. Есть вещи, которые мы постоянно стараемся улучшить. Мы работаем над двумя основными задачами: первая – улучшение характеристик по емкости электродной ленты на 20-25%, при условии, что количество материала, которое на ней находится, то же самое. Вторая задача – увеличение напряжения на единичном элементе, от 2,8 Вольт до 3,2 Вольт. При решении второй задачи мы уже провели ряд успешных испытаний.

Что касается масштабных планов компании, то мы планируем применить существующие технологии производства суперконденсаторных ячеек в производстве литиевых аккумуляторных батарей.

Расскажу и про технологию, находящуюся в стадии разработки: это переработка или вторичное использование материалов, применяемых в суперконденсаторах и аккумуляторных батареях. Скорость накопления вышедших из строя аккумуляторных батарей очень высока. В свою очередь, компаний, которые бы занимались их переработкой, несоизмеренно мало. С учетом тренда на снижение углеродного следа от производства накопителей энергии, мы стремимся стать предприятием, которое умеет не только производить, но перерабатывать и вторично использовать материалы.

Над реализацией данных задач мы будем работать ближайшие несколько лет. Пожелайте нам удачи.

Подготовила
Дарья Бакарина





ИЛОНА ПАВЛОВСКАЯ:

«Строить «что вздумается» в Химках не получится!»

Городу Химки сегодня отступать некуда: со всех сторон Москва... Есть ли у людей, от которых зависит архитектурный облик города, желание сохранять или создать его собственное, неповторимое лицо или же в наш «век глобализации» это неважно, ведь «все мы живём в одной стране»? С этого «географического» вопроса мы и начали беседу с директором Архитектурно-планировочного управления городского округа Химки Илоной Павловской.

– Я называю Химки островом в океане московской агломерации, – начинает беседу директор предприятия. – Вы правы, город Химки не просто граничит со столицей, он окружён Москвой. Для прибывающих в Шереметьево, самый большой аэропорт страны и один из крупнейших в мире, Москва и Россия начинаются именно в Химках. И такое соседство возлагает определённую ответственность. У любого архитектора есть стремление создать уникальный объект, который станет символом города, страны. Есть и определённые тренды, своего рода мода в архитектуре. Каждый новый проект проходит череду согласований – таков порядок, и для нашего города мы выбираем лучшее из мировых практик.

– Илона Владиславовна, каждый уважающий себя город имеет какие-то, скажем так, «знаковые» здания, сооружения, памятники, на фоне которых считают своим долгом сделать селфи туристы или просто проезжающие мимо граждане. Что может стать или уже стало символом Химок и какое участие в этом принимает ваше архитектурно-планировочное управление?

– В Химках немало объектов, ставших, по сути, его символами. Среди них есть и исторические: железнодорожный мост через канал, противотанковые «ежи», здание администрации с расположенной в нём картинной галереей, усадьба Белые столбы; есть и современные: стадион международного уровня «Арена Химки», Центр гимнастики Ирины Винер. Можно назвать также многочисленные современные парки и новые жилые микрорайоны, представляющие собой не просто жильё

с определённым количеством квадратных метров, а гармоничное пространство, подразумевающее определённый стиль и высокий уровень жизни. Немало семей переезжает в Химки из Москвы, поскольку сочетание хорошей экологии, развитой инфраструктуры и такого уровня комфорта в одном определённом районе столицы найти сложно. Местные застройщики приглашают к сотрудничеству известные архитектурные бюро, в том числе имеющие мировую славу. Эти амбиции ценят и жители, и администрация.

Любой новый проект проходит несколько жизненных стадий: одна из них – разработка архитектурно-градостроительного облика (АГО). Без согласования проекта на этой стадии в администрации города и в комитете по архитектуре правительства Московской области невозможно двигаться дальше. И это, на мой взгляд, правильно: согласование обеспечивает гармоничное развитие территорий, соответствие новых объектов градостроительным регламентам. Наше управление сопровождает практически каждый проект, реализуемый в Химках: начиная с из-

учения геоподосновы земельного участка и заканчивая техпланами построенных объектов. После ввода в эксплуатацию проектную документацию и топосъёмку мы бережно храним в своём архиве.

– Если раньше расположение на большой дороге, по которой проходят «караваны» с товарами и пролетают кибитки с богатыми путешественниками, было большим плюсом для города, села, деревни, то в наше время это приносит в основном хлопоты. Наличие МКАД и Ленинградского шоссе, увы, не избавленного от потока и пробок строительством платной трассы М-11, заметно сказывается на имидже Химок как «придорожного» города. Может ли что-то с этим поделать «Архитектура»? И трудно ли вам работать в таком городе?

– Это обстоятельство, безусловно, возлагает на нас дополнительную ответственность, но наличие большого транзитного потока, на мой взгляд, является как минусом, так и плюсом. Я на эту ситуацию смотрю оптимистично. Например, пассажиропоток Шереметьево, насчитывающий в допандемийные времена порядка 50 млн человек в год, – это определённая целевая аудитория. Торговые центры, гостиницы, объекты общепита, АЗС имеют гарантированный поток клиентов, и эта ситуация благоприятна для экономики города. Химки децентрализованы, и наша задача – обеспечить гармоничное развитие в целом и поддерживать высокий уровень комфорта для жителей каждого района. В этом наша уникальность: у нас есть и крупные предприятия, и уникальные жилые кварталы, и объекты для занятий спортом и для отдыха. Есть торгово-развлекательные центры и рестораны высокой кухни – всё, чтобы комфортно жить в Химках и не иметь нужды выезжать за пределы города.



– Очень часто крупные, «глобальные» компании – торговые, автомобильные – строят свои объекты по своим типовым планам, которые, мягко говоря, не всегда красят облик городов. Можно ли с этим бороться, и если да, то как это получается у АПУ «Химки»?

– Времена, когда объекты не красили города, в прошлом. В декабре 2017 были впервые утверждены Генплан Химок и правила землепользования и застройки. Эти документы регламентируют порядок строительства в каждом уголке нашего города или при определенных обстоятельствах запрещают его – да, и такое тоже может быть! Если освоение земельного участка возможно, то каждому инвестору необходимо, как я уже говорила ранее, разработать концепцию (АГО) и получить необходимое согласование. Строить «что вздумается» не получится, только для индивидуального жилищного строительства предусмотрен отдельный порядок. Если инвестор планирует использовать участок по-другому (например построить кафе вместо магазина или гостиницы), его ждёт процедура публичных слушаний, на которой жители будут открыто обсуждать возможность предстоящих изменений, а администрация совместно с правительством области будут принимать решение с учётом результатов таких общественных обсуждений.

Если проект требует более глобальных перемен, затрагивающих Генплан, то все материалы будут переданы на рассмотрение в Совет депутатов. В свою очередь депутаты, основываясь на результатах общественных обсуждений и мнении жителей, утвердят проект изменений или отклонят его.

Что касается старых объектов, которые, так скажем, не соответствуют современным стандартам и трендам, то и для них введены новшества. С этого года ремонт фасада необходимо согласовывать посредством разработки и утверждения колористического паспорта – у нас введена новая госуслуга. Таким образом, администрация контролирует внешний облик ранее введенных объектов.

– В любой, пожалуй, профессии есть место для творчества и есть своего рода «рутина», которая порой не менее, а то и более важна для граждан. Расскажите, пожалуйста, о том, какими основными направлениями деятельности занимается «АПУ-Химки», какие из них пользуются наибольшим спросом у населения?

– В нашем управлении есть несколько устоявшихся направлений работы.

Проектный отдел занимается, соответственно, разработкой проектов, подготовкой документации для согласования перепланировок и переустройства помещений, осуществляет технический надзор. Здесь же трудятся эксперты, имеющие специаль-

ную аккредитацию, позволяющую давать профессиональную оценку самым нестандартным и сложным объектам.

Отдел инженерных изысканий – наша «основа основ». Он позволяет формировать самую ценную часть нашего архива – геосъёмку. Если нужно узнать, «где собака зарыта», – это к ним. Если нужно получить согласование с «ресурсниками» – тоже к ним. Подеревная съёмка, вынос в натуру, контроль посадки зданий, контрольно-исполнительная съёмка – опять к ним.

Отдел градостроительства сопровождает проекты на всех жизненных стадиях. Это его специалисты разрабатывают АГО и получают необходимые согласования – сопровождают объект до ввода в эксплуатацию. Особенно специалисты этого отдела незаменимы на этапе планирования освоения территории. По одному кадастровому номеру участка они могут рассказать, что можно там построить, какие ограничения существуют, как лучше и рациональнее спланировать размещение объектов.

Есть у нас два относительно молодых подразделения: отдел кадастровых работ и отдел концепций, рекламы и благоустройства.

Отдел кадастровых работ появился в 2015 году, и сегодня я просто не представляю, как мы раньше могли без него обходиться: ежегодно специалисты этого



отдела ведут поиски новых земельных участков, не стоящих на кадастровом учёте, для последующего включения их в оборот и выставления на торгах. Это очень важная и очень сложная работа: не проще, чем иголку в стоге сена искать. Но нас сложности не пугают. Уже шесть лет наши кадастровые инженеры помогают собственникам недвижимости зарегистрировать свои земельные участки и дома, разобраться в имущественных спорах. Работа этого отдела крайне ответственная: от качества подготовленных им материалов зависит правильность внесения сведений об объектах в Единый государственный реестр недвижимости, что поможет в будущем собственнику избежать проблем с имуществом.

Отдел концепций, рекламы и благоустройства – самая молодая и творческая часть нашего коллектива. Разработка внешнего облика городских улиц, проекты рекламных вывесок, входных групп, дизайн-проекты помещений, проекты благоустройства общественных пространств – всё это лежит на сотрудниках данного отдела. Они мои незаменимые помощники: креативные, творческие, амбициозные, всегда открыты и идут навстречу всему новому и для нашего города выбирают самое лучшее.

Что касается наиболее востребованных услуг, то к ним, например, можно отнести проекты перепланировок, что вполне естественно с учётом прошедшего бума строительства в Химках в период 2005-2015 гг. Радует, что собственники недвижимости стали более сознательными и перепланировки согласовывают в установленном порядке. Зачастую нам приходится искать новые решения, переубеждать, но в конечном итоге мы всегда приходим к компромиссу, в результате которого рождается продукт, удовлетворяющий и ожиданиям заказчика, и нормам регламентов.

Также всегда востребована топосъёмка: стройка, земляные работы без неё не обходятся. «Срок годности» съёмки ограничен, поэтому её периодически необходимо актуализировать. Остальные услуги также популярны, иначе в существовании отделов не было бы смысла. Наше управление – коммерческая структура, несмотря на то, что стопроцентным собственником является администрация городского округа Химки. Мы на полной самоокупаемости, поэтому спрос на услуги – залог успешной работы предприятия.

– Для успешной работы нужны ещё и грамотные специалисты. Не все уехали «за канал», в столицу?..

– В нашем деле по классике «кадры решают всё». На нашем предприятии самая низкая текучесть кадров, которую я только где-либо встречала. Более преданных своему делу людей найти сложно. В штате преимущественно местные жители – химчане, и любовью к этому городу наполнен наш каждый рабочий день. Это ощущается во всём. Это чувствуют заказчики. Знали бы вы, сколько у нас благодарственных писем! Их тысячи, только за этот год получено несколько сотен. Нас любят за уютную атмосферу, дружелюбность, отзывчивость и надёжность. Предприятие в этом году отметит 30-летие. И мы своих принципов не меняем – репутация превыше всего, мы всегда строены на помощь заказчику: не создаём барьеров, а наоборот – нацелены найти оптимальное решение и обеспечить отличный результат.

Беседовал Алексей Сокольский

Союз «Красногорская торгово-промышленная палата» объединяет свыше ста организаций и предпринимателей. Его основная задача – поддержка бизнеса, повышение правовой грамотности предпринимателей, защита их интересов, а также содействие развитию бизнеса в регионе. Приоритетные направления деятельности: поддержка малого бизнеса и микробизнеса, содействие развитию инвестиционной деятельности в регионе, взаимодействие с органами государственной власти и управления. Подробнее о том, какую поддержку оказывает палата бизнесу, нам рассказал президент Союза «Красногорская торгово-промышленная палата» Сергей Капустин.

**Сергей Капустин,
Красногорская ТПП:**



«СЕГОДНЯ МЫ ОСОБЕННО ВОСТРЕБОВАНЫ И ХОРОШО АДАПТИРОВАНЫ К УСЛОВИЯМ НЕСТАБИЛЬНОЙ СИТУАЦИИ»

– Сергей, расскажите, что нового произошло за последний год в Торгово-промышленной палате Красногорска?

– За последний год палата успешно продолжила проекты, начатые в предыдущие годы. Подхватив инициативы и запросы предпринимателей, она полноценно отработала некоторые инфраструктурные проекты. 2021 год был относительно спокойным. В 2020-м были максимально отработаны все нюансы, связанные с работой в пандемию, и каких-то острых проблем уже не возникало. Перед нами стояла задача работать планомерно, чтобы снизить негативные моменты, пришедшие к нам с коронакризисом.

Основная роль ТПП – выстраивание диалога между представителями бизнеса и органами исполнительной и законодательной власти, и наша основная функция неизменна: сбор и систематизация запросов, нахождение путей решения вопросов предпринимателей, а также участие в различных экспертных советах.

– С какими вопросами чаще всего к вам обращаются представители малого и микробизнеса?

– В основном это консультации по вопросам, связанным с сырьём, что особенно актуально в тех случаях, когда производители до настоящего момента закупали импортное сырьё. Сейчас мы помогаем им сориентироваться среди отечественных поставщиков сырья. Второй самый массовый запрос касается консультаций, связанных с господдержкой.

Сегодня поддержку бизнесу, как правило, оказывают федеральные и областные

органы исполнительной власти. Мы, со своей стороны, понимая нюансы вопроса предпринимателя, знаем, куда ему необходимо обратиться, и «ведём за руку» в фонд микрокредитования, залогово-гарантийный фонд и т. д. Наши специалисты рекомендуют представителям бизнеса обращаться в конкретные ведомства, исходя из ситуации. Тем самым мы экономим время предпринимателя, избавив его от самостоятельных поисков.

В целом вопросы предпринимателей связаны с осуществлением их деятельности, торгово-промышленная палата проводит для них консультативную и разъяснительную работу.

– Каким образом Красногорская ТПП и представители бизнеса принимают участие в социальной жизни города?

– Красногорский бизнес очень активно участвует в социальной жизни. В прошлом году у нас прошло четыре благотворительных мероприятия. Практически все представители бизнеса участвуют в благоустройстве округа. Здесь у деловых людей и администрации сходятся интересы: все хотят, чтобы в родном городе было красиво, уютно и комфортно.



– Расскажите о проекте «Сделано в Красногорске».

– Проект «Сделано в Красногорске» объединил более ста предприятий малого и среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей – производителей товаров и услуг на территории округа – и стал идеальным примером взаимодействия бизнеса и исполнительной власти. Это инфраструктурный муниципальный проект, инициаторами которого выступили несколько предприятий Красногорска. Подхватив инициативу бизнеса, мы пришли с этой идеей в администрацию, и родился этот проект. Основной его посыл состоит из трёх базовых моментов:

- мы информируем потребителей о тех товарах, услугах, которые оказывают предприниматели на территории Красногорска;
- предоставляем потребителям возможность получать максимально качественные товары и услуги;
- в совокупности всё это даёт увеличение экономического потенциала Красногорска.

Нам удалось объединить пожелания бизнеса и населения, увеличив экономический потенциал в виде налоговых отчислений. Проект получился замечательным, и в 2020 году он был отмечен премией «Открытие» в номинации «Инновационный проект». В 2021 году мы активно его развивали, и осенью 2021 года проект был удостоен диплома премии Столыпина в номинации «Инфраструктурный проект».

Проект «Сделано в Красногорске» включает в себя несколько аспектов. Он связан с потребительским рынком, B2B, включает огромный раздел, связанный с экологией. В этом году мы планируем включить в него и тему занятости населения, там появится отдельная страничка вакансий. Это большая муниципальная программа, внутри которой развиваются вышперечисленные направления. В рамках проекта «Сделано в Красногорске» появился местный маркетплейс. Продвигая местные товары и услуги, мы помогаем



бизнесу и улучшаем благосостояние нашего города.

– Сколько предприятий сегодня входит в состав Красногорской ТПП?

– На данный момент число членов торгово-промышленной палаты города – более 120 единиц. Ровно год назад их количество составляло около 90. Число членов Красногорской ТПП динамично увеличивается.

– Что нужно сделать, чтобы регион стал ещё привлекательнее для инвестиций?

– Сегодня Красногорский округ – уже довольно привлекательная инвестиционная территория. У нас неплохо развивается индустриальный парк. Торгово-промышленная палата занимается сопровождением инвестиционных проектов: именно на старте мы можем помочь потенциальному инвестору увидеть положительные моменты, существующие у нас, показать, где и каким образом можно решить все текущие вопросы.



– Поделитесь долгосрочными проектами, планами ТПП. И можно ли что-то планировать в условиях нестабильной ситуации?

– Начнём с того, что в этой нестабильной ситуации Красногорск остаётся лидирующим округом Московской области по количеству поступлений в бюджет от малых и средних предприятий.

Пандемия дала нам инструментарий и хорошо подготовила. У нас много работы – это признак сложных времён, потому что когда всё хорошо, то и предприниматели работают без каких-то форс-мажорных обстоятельств, и у ТПП нагрузка снижается. В такое время к нам обращаются в основном с вопросами, связанными с перспективным развитием бизнеса. А в таких условиях, как сегодня, мы особенно востребованы и хорошо адаптированы к условиям нестабильной ситуации.



Подготовила Эльвина Аптреева

A man in a dark grey suit and a striped tie stands in a museum-like setting. He is looking towards the camera with a slight smile. To his left, a detailed silver model of a truck is displayed on a dark table. In the background, there are large windows and a framed picture on the wall. The overall atmosphere is professional and focused on industry and technology.

Сергей Трифионов:

**«МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРАЙНЕ
ВОСТРЕБОВАНА,
И НАША ЗАДАЧА –
ОТВЕЧАТЬ ВСЕМ
ТРЕБОВАНИЯМ
ОТРАСЛИ!»**

В этом году красногорский машиностроительный завод «Бецема» отмечает своё 90-летие. Профессиональная деятельность предприятия началась под названием «Строй Бетон № 1». Железобетонная продукция завода была использована при строительстве Московского метрополитена, канала Москва – Волга, военных укреплений и военного арсенала. После 1946 года завод начал производить мирную продукцию, закрепив за собой статус машиностроительного предприятия. Мы общаемся с генеральным директором ЗАО «Бецема» Сергеем Трифионовым и узнаем, как изменился завод за 90 лет, а также о последних проектах предприятия.

– Сергей Владимирович, расскажите, что представляет собой предприятие «Бецема» сегодня?

– В первую очередь мы остаёмся машиностроительным предприятием вертикальной структуры, что подразумевает под собой производственный цикл от заготовительного этапа до конструкторского отдела.

Когда-то мы позиционировали себя как классическое машиностроительное предприятие советского периода. Но я надеюсь, что за длительный период, начавшийся в 1990-х годах, мы преобразовали завод в современное предприятие всем нашим трудовым коллективом и управленческой командой.

Одно из наиболее известных направлений нашей работы – надстройки в отрасли специального автотранспорта. У нас широкий круг работ, направленных на оснащение спецтехники.

– Как отразилась пандемия на вашей работе?

– Сегодня мы вступаем в третий год пандемии, и, безусловно, один год не





похож на другой. Естественно, у нас возникали трудности, но мы их преодолели. В первую волну мы поставили себе цель – не допустить распространения болезни. Поставки при этом не прекращались. Надо отдать должное: все участники бизнес-процессов отнеслись к сложившейся ситуации с пониманием.

Важным стал 2021 год. Отложенный спрос дал о себе знать активным увеличением заказов, и этот год можно было бы назвать весьма удачным, если бы не критическая ситуация на металлургическом рынке.

– Какова численность штата на данном этапе работы «Бецема»?

– В разные периоды нашей работы численность штата менялась. Сейчас на предприятии трудится 700 человек. По меркам советских времён – предприятие небольшое, по современным меркам и по определённым показателям продукции – крупное.

– Скажите, какие новые технологии были внедрены на производстве за минувшие несколько лет?

– Сейчас мы участвуем в нескольких проектах. Один из них – проект Роскосмоса. Его целью является создание оборудования для нефтегазовой отрасли, а именно полноразмерный флот для гидроразрыва нефтяных и газовых текстур. Эта продукция покупалась за границей все предыдущие годы, российское производство отсутствовало. Всего в проекте принимают участие четыре предприятия.

Роскосмос является главным заказчиком и исполнителем. Для нас такое сотрудничество является весьма интересным, в том числе и с позиции коммуникации с другими исполнителями: специалистами высокого уровня и учёными.

В конце предыдущего года мы успешно прошли сдачу проекта и не чувствуем себя младшим партнёром. Доброжелательное и уважительное отношение к нам позволяет нашему предприятию развиваться и видеть другие горизонты.

– Скажите, как сложились ваши взаимоотношения с ТПП Красногорска?

– У нас очень давние дружеские, по-настоящему партнёрские отношения и с Красногорской, и с областной ТПП. Мы

очень уважаем их сегодняшних руководителей и считаем, что, прежде чем критиковать что-то, надо для начала проверить собственную трудоспособность. Поэтому мы участвуем в разных государственных программах, в том числе и с подачи ТПП. Наше предприятие получает поддержку и создаёт продукцию в рамках тех или иных программ. Нам удалось себя зарекомендовать как надёжного партнёра, что позволяет получать новые программы от ТПП и успешно их реализовывать.

– Какие планы по развитию предприятия вы ставите перед собой на 2022-2023 годы?

– Машиностроительная отрасль в России, безусловно, востребована. Ключевыми во-

просами остаются цена и качество. Ответы на них часто сопряжены с внутренней организацией самого предприятия. Сейчас у нас много заказов, и все они абсолютно разные. Поэтому для их исполнения необходима почти идеальная организация внутри компании.

Мы планируем внедрить систему «Бережливое производство» на нашем предприятии. Для этих целей к нам придет тренерский состав. Мы очень надеемся, что реализация пройдет успешно, ведь это наша третья попытка.

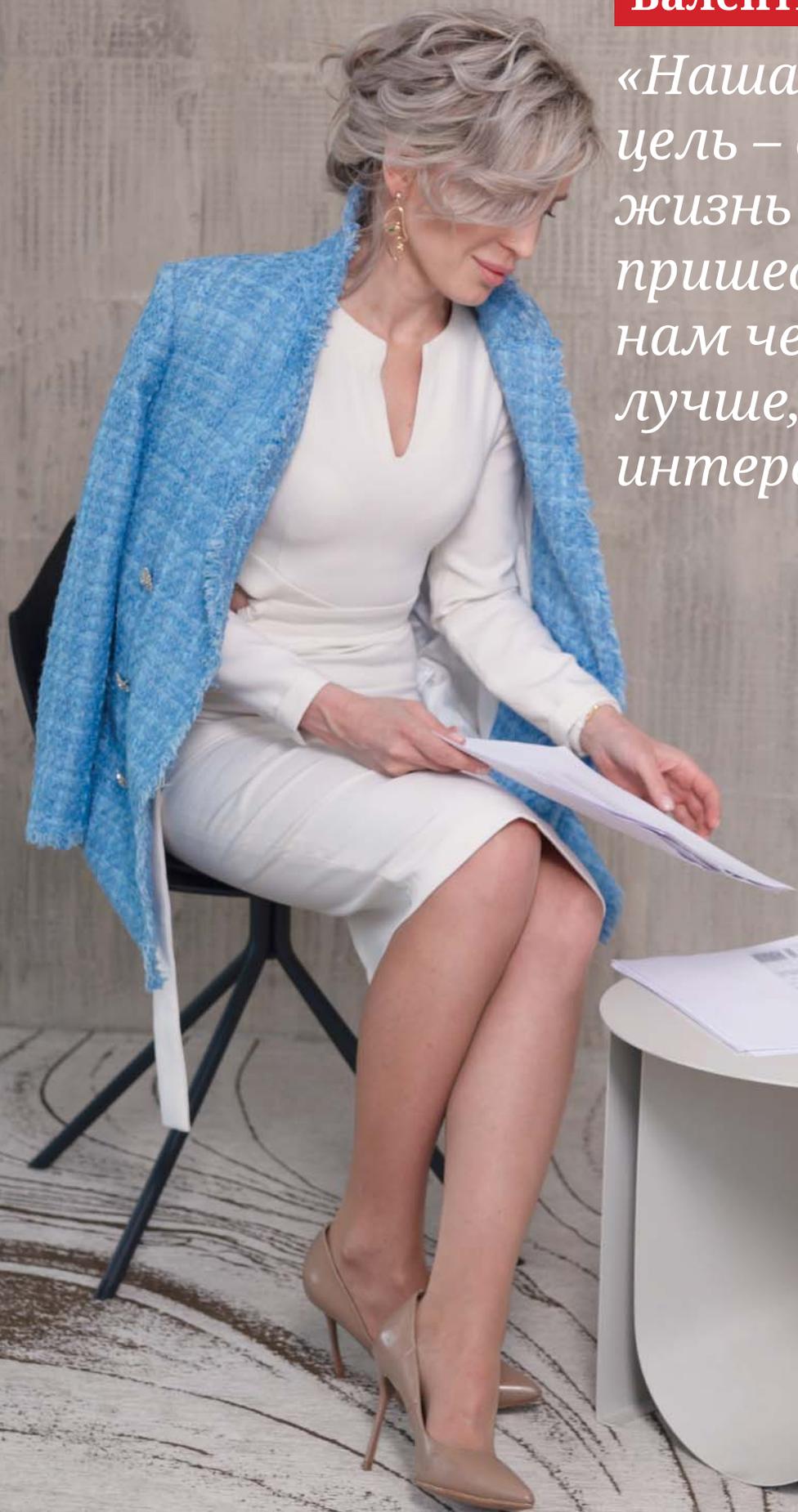
Ещё раз повторюсь, что машиностроительная деятельность крайне востребована, наша задача – отвечать всем требованиям отрасли.

Подготовила Виктория Лукьянова



Валентина Пронина:

«Наша основная цель – сделать жизнь каждого пришедшего к нам человека лучше, ярче, интереснее»



Спортивный клуб «Этюд» – современный многофункциональный центр, соединивший в себе множество направлений для взрослых и детей. Расположенный в коттеджном посёлке ETUDE family club, в окружении живописного леса и красивых зданий, он не имеет сегодня аналогов и предлагает жителям Красногорского района последние тренды современной спортивной индустрии. О жизни спортивного клуба и о том, как был реализован такой крупный проект, рассказала основательница «Этюда» Валентина Пронина.

– Валентина, расскажите немного о себе и о том, как вы начали свой бизнес.

– Мне 39 лет, я профессиональная спортсменка – мастер спорта международного класса. Всю свою жизнь посвятила спорту: тренировкам, соревнованиям, учёбе и работе в спортивной сфере. Карьеру строила шаг за шагом много лет, начав трудовую деятельность в департаменте спорта, затем в министерстве спорта и крупнейших спортивных объектах города. Знания и многолетний опыт привели к пониманию того, каким должен быть современный спортивный комплекс, отвечающий всем потребностям посетителей, в котором каждому будет хорошо.

Звёзды так сошлись, что в определённый момент рядом оказались невероятные люди, единомышленники (я с удовольствием рассказала бы о них много хорошего, но они скромны и не любят шумихи). Так появился проект «Спортивный клуб «Этюд».

– Ваш спортивный клуб расположен в прекрасном месте, окружённом стильными зданиями и лесным массивом. По каким критериям вы выбрали локацию?

– Расположение комплекса послужило расширению инфраструктуры коттеджного посёлка ETUDE family club, и назван он по месту нахождения.

ETUDE family club – это фантастическое место, покоряющее своим уютом. Посёлок находится в непосредственной близости от столичного района Митино, крупнейших жилых комплексов Красногорского района. И именно он гостеприимно разместил у себя клуб и обеспечил район спортивными услугами, в которых была жизненная необходимость.

По моему мнению, жителям любого города, а особенно мегаполиса, важно, чтобы спортивный клуб был в пешей доступности от дома, так как время является самым ценным ресурсом горожан. Вот мы и стали таким клубом для нескольких тысяч человек.

– Как определили, что именно и в каком сегменте нужно местной аудитории?

– Для начала мы составили некий аватар своего клиента: возраст, интересы,

место проживания, с уточнением некоторых базовых характеристик, потребительских предпочтений, ценностей. А дальше осталось лишь работать с потенциальными клиентами (я больше люблю говорить «наши гости», а не «клиенты»). Что-то из задуманного мы отсеяли на стадии отработки целевой аудитории, но основные направления, которые мы визуализировали у себя в клубе изначально, остались. Мы развиваем их и по сей день.

Важно ещё отметить, что мы максимально открыты для пожеланий наших гостей. Я люблю повторять, что мы живой клуб. В течение первого года с момента открытия у нас появилось ещё много направлений, которых ранее не было в планах. Так, например, был запрос на обучение игре в шахматы детей и танцам для взрослых, и у нас появились в друзьях школа шахмат им. Ботвинника и танцевальный спортив-

ный клуб Dance Emotions. В этом году мы впервые залили каток на своей уличной площадке, проводили летний спортивный клуб для детей. Как только появляется спрос на какой-то вид спорта, мы проводим аналитику по району, изучаем конкурентов, оцениваем свои возможности, и если в наших силах открыть отделения и школы по этому виду спорта, то мы непременно это делаем.

Словом, мы развиваемся каждый день, с каждым пришедшим к нам гостем, и подстраиваемся под нашу аудиторию в режиме текущего времени, учитывая происходящее вокруг.

– А сколько клиентов у вас занимает сейчас?

– В базе уже больше двух тысяч клиентов. Это много для наших объёмов и вообще для клуба, которому всего полтора года. Конечно,



но, кто-то приходил пока лишь однажды, а кто-то является постоянным клиентом, но все они – наши реальные гости.

С каждым днём людей, приходящих к нам, становится всё больше. Мы растём и рады видеть в стенах клуба новые лица.

– «Этюд» предлагает посетителям множество разнообразных программ тренировок. Расскажите о них подробнее. Какие направления сейчас популярны в вашем спортивном комплексе?

– Как я уже говорила, наши услуги ориентированы на нашу целевую аудиторию. Это жители ближайших районов и посёлков всех возрастов, от трёх до восьмидесяти лет.

У нас обширная инфраструктура:

- универсальный зал;
- малый зал;
- мультисал;
- сквош-корты;
- уличная площадка.

Это позволяет предложить нашим посетителям всё разнообразие спортивных направлений.

Для взрослых у нас есть игровые виды (футбол, волейбол, баскетбол), все направления ракеточных видов спорта (большой и настольный теннис, сквош), а также танцы, фитнес, фехтование.

Для детей у нас представлено множество спортивных направлений от наших партнёров:

- детская футбольная школа «Спартак»;
- школа тенниса «Красная Звезда»;
- фехтовальный клуб FLASH;
- школа сквоша;
- волейбольный клуб «Арсенал»;
- школа настольного тенниса;
- танцевальный спортивный клуб Dance Emotions;
- ДЮСШ им. Ботвинника по шахматам;
- велоклуб d20;
- школа воздушной гимнастики и акробатики WelcomeToCircus;
- центральный клуб тхэквондо;
- профессиональная брейк-данс школа Владимира Трохова AMAZING SCHOOL.

– Какие интересные проекты вы сейчас реализуете?

– Помимо постоянно работающих направлений, я бы выделила несколько необычных, развиваемых нами. Это, конечно, сквош (вид спорта, претендующий на включение в программу ближайших Олимпийских игр), беговелы (веложела в рамках обычного универсального зала) и брейк-данс среди малышей.

Что касается проектов, то неизменно это наш уникальный летний и зимний клуб для детей, бесплатный фитнес для людей возраста 55+ и запускаемая как раз сейчас специальная реабилитационная программа для особенных детей.

– Расскажите о вашем тренерском и административном составе: по какому принципу набирали свою команду?

– У нас небольшой коллектив, и в основном это люди, которые работают в комплексе со дня открытия. Новые специалисты в команде появляются тогда, когда мы вводим новые спортивные направления. Есть чёткие критерии для каждой позиции: профессиональные навыки, образование, опыт. Однако, помимо профессиональных компетенций и знаний, важно, чтобы человек разделял наши цели, а наша основная цель – сделать жизнь каждого пришедшего к нам гостя лучше, ярче, интереснее. Важны человечность, позитив, энергетика, желание научить и умение создать хорошую атмосферу на занятии, умение общаться с разными клиентами. Ведь на каждом спортивном направлении собираются люди со своими потребностями, очень важно найти подход к каждому. Бывает, на собеседовании встречаю грамотного специалиста, но как человек он мне не эмпатичен, в таком случае я не стану с ним сотрудничать. На собеседованиях стараюсь честно говорить, почему не беру претендента на работу, но делаю это аккуратно, чтобы у него возникла мотивация к развитию. Зачастую от меня такие люди уходят вдохновлёнными и даже благодарят за искренность.

Когда команда сформирована, остаётся работать и, конечно, сохранять её. Каждый сотрудник – тренер – должен понимать, что делает важное дело, что его работа нужна и ценна и что от него зависит финансовое благополучие компании. Коллектив, со своей стороны, приносит компании доход, и это значит, что для этого были созданы необходимые условия и в их выборе я не ошиблась.

– Ваш спортивный комплекс размещён на площади 1600 кв. метров. Планируете ли расширение производственных мощностей: приобретение новых залов, оборудования?

– Если всё удастся, то мы хотели бы увеличить зону первого этажа и получить ещё один универсальный зал. Однако это требует определённых вложений. Сейчас не самый подходящий момент, но время покажет.

– Сегодня в тренде активный образ жизни и посещение фитнес-клубов, соответственно, их количество постоянно растёт. Насколько трудно «пробиваться» в условиях такой жёсткой конкуренции?

– На данный момент клуба, предоставляющего аналогичный спектр услуг для взрослых и детей, в этом районе нет. Но даже если будут появляться фитнес-центры и комплексы, подобные нашему, это нас не пугает, а скорее мотивирует.



Я чётко понимаю, что конкуренция – отличный инструмент для постоянного улучшения качества, главное – следить за развитием событий и анализировать. Иногда можно даже позаимствовать позитивный или негативный опыт конкурента.

А вообще, не знаю, почему так сложилось, но конкретно у нашего клуба все конкуренты – друзья. Мы помогаем друг другу, советуем, подсказываем. Зимой у одного моего знакомого владельца солидной сети спортивных клубов в Москве случилась техническая поломка в связи со снегопадами, и первое, что я увидела утром, открыв телефон, – информацию от него о произошедшем и совет о том, что нужно делать для того, чтобы избежать подобного на нашем объекте.

Не выделяя имен, поблагодарю каждого, с кем сталкиваюсь по работе, каждого, кто делится опытом, помогает советом. Кстати, я и сама поступаю так же.

– Как вы мотивируете клиента приходить в ваш клуб снова и снова?

– В направлении привлечения клиентов мы придерживаемся нескольких путей:

- создаём максимальный комфорт и уют;
- предоставляем разнообразие услуг высочайшего качества;
- стараемся соответствовать идеальному соотношению «цена – качество»;
- и самое важное – ищем индивидуальный подход к каждому гостю, вошедшему в наши стены. Это наше главное преимущество.

– Как ваша компания переживает кризис? Является ли для вас этот период точкой роста?

– Я бы сказала так: очередная кризисная ситуация (на этот раз вызванная пандемией) стала для нас тяжёлой, но оказалась бесценным опытом. Сложная эпидемиологическая ситуация в мире принесла работникам спортивной отрасли немало



неприятных сюрпризов: мы одними из первых ощутили на себе ограничения.

В этой ситуации мы учились работать по-новому, экспериментировали, учились быстро реагировать на изменения в сфере услуг, реализовывать проекты, адаптироваться к ежедневным веяниям.

Многие обычно работающие механизмы не работают в кризисное время. Например, материальная мотивация сотрудников, поскольку никто не знает, что будет с финансами компании в ближайшем будущем. Ключевой фактор успеха – общие ценности коллектива и желание людей вместе выстоять и выжить.

Я благодарна своей команде, людям, которые были с нами всё это время. Мы получили хороший урок по командоо-

бразованию, совместному преодолению трудностей – это точно. К вашему предыдущему вопросу о сотрудниках: как никогда стала понятна ценность правильных людей на правильных местах.

Ну и резюмируя про кризис: многие думали, что всё прошло, вернулось на круги своя, однако каждый день демонстрирует, что по-прежнему уже не будет, нас каждый день ждут новые препятствия. Впереди борьба, и мы будем вместе переживать эти времена, ежедневно поддерживая друг друга, своих клиентов и сотрудников.

– Как будет дальше развиваться «Этюд»?

– Развитие клуба во многом зависит от того, как в целом будут развиваться события в стране и мире. Но конечно, мы сможем вперёд, в будущее, строим планы.

Недавно меня спросили про амбиции компании, и я абсолютно искренне призналась, что для меня первоначально сохранение имеющегося. То есть это план номер один: сохранить свою инфраструктуру, клиентов, партнёров, с которыми мы работаем со дня открытия и с которыми нам удалось пережить пандемию, кризис и многое другое. В планах – продолжить быть современными, высокотехнологичными и эффективными.

Ну а в наших глобальных планах – воплощение концепции строительства спортивного кластера, не имеющего аналогов в Московской области. Однако, учитывая постоянные жизненные корректировки, мы ещё далеки от этого проекта.



Подготовила Эльвина Аптреева



Марина Сергеевна Давыдова:

- соучредитель и соруководитель социального бизнес-парка «Улей» и семейного центра «Улей»;
- владелица и руководитель детского клуба «Какаду» в городе Красногорске Московской области;
- председатель местного отделения Московского областного регионального отделения Союза женщин России, г. о. Красногорск;
- член комитетов по развитию социального и женского предпринимательства «ОПОРЫ РОССИИ»;
- заместитель председателя Комитета по социальному предпринимательству «ОПОРЫ РОССИИ» Московской области;
- член правления Красногорской торгово-промышленной палаты;
- соорганизатор фотовыставки «Мама может всё» (Подмосковье, 2019 г.);
- соорганизатор конкурса «Мама-предприниматель» (Подмосковье, 2019, 2021 гг.);
- соорганизатор выставки социальных предпринимателей «Умелые ручки» (Красногорск, 2016, 2017, 2018, 2021 гг.);
- объединяет социальных предпринимателей в сфере семьи и детства и помогает развиваться на территории г. о. Красногорск.

**Марина Давыдова,
«УЛЕЙ ЦЕНТР»:**

**«Я ВЕРЮ, ЧТО ПОМЕЩЕНИЕ
ДЛЯ НОВОГО «УЛЯ»
УЖЕ ГДЕ-ТО СТРОИТСЯ!»**

– Марина Сергеевна, как вы выбрали профессию?

– Я ещё в пятом классе знала, что буду работать с детьми. Любимая игра была «в школу», учила всех: игрушки, сестру младшую, бабушку любимую, которая ребёнком прошла через войну.

Папа вырезал мне кусок доски, и я мелом писала на нём примеры, предложения, исправляла ошибки. Главными атрибутами игры были мел, тряпка, указка, стопка тетрадей, своих же, и обязательно – счёты (забавно, но считать на них я не умела).

Математика и физика всегда легко мне давались, поэтому после 8 класса я поступила на физико-математический факультет педагогического лицея, а окончив его, переводными экзаменами перешла в педагогический институт. В 2004 году я окончила институт с дипломом по профессии учителя математики и физики.

Но по этой профессии я, кроме как на практике, в школе не работала. Главное – лицей и вуз научили меня учиться. А потом я уехала из родного Таганрога, чтобы реализовать себя.

– С чего начался ваш предпринимательский путь?

– С открытия детского клуба в 2015 году. И мой первый проект, который я открыла без франшизы, со знаниями, почерпнутыми из книги, скачанной из интернета, на деньги мужа, стал тем ещё квестом на выживание!

Но в конце концов проект удалось реализовать на высоте: качественный ремонт, высокие потолки, пространство без перегородок, отличное дорогое оборудование, безопасные и развивающие детские игрушки, огромное количество пособий для занятий. Причём рядом с домом, три сотрудника и я: работа мечты!

Но тем не менее в ноябре 2016 года мне пришлось закрыть первый «Какаду», было две причины: рождение младшей дочери в июле 2016 года и открытие «Улья» в августе 2016 года. Для меня это было достаточно сложное решение, но пришлось выбирать.

– Что же такое социальный парк «Улей» и чем он отличается от семейного центра «Улей»?

– Социальный бизнес-парк «Улей» – это объединение образовательных, развлекательных, досуговых, оздоровительных и прочих проектов в сфере семьи и детства под одной крышей, назовем так: «современный Дом пионеров».

Клиенты социального бизнес-парка «Улей» – предприниматели в сфере семьи и детства, а клиенты семейного центра «Улей» – семья с детьми.

Концепция «Улья» достаточно гибкая, и состав его резидентов зависит от «архитектуры квадратных метров», которые мы имеем.

– В чём главная идея «Улья»?

– Главная наша идея – партнёрство, поляризация и поддержка социального предпринимательства, а также создание социальной инфраструктуры и рабочих мест для местных жителей в районах со сложной транспортной доступностью. Широкие возможности развития и оздоровления детей в шаговой доступности от дома, создание комфортной и безопасной среды для семей и предпринимателей.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о своих резидентах.

– На сегодняшний день проекты-резиденты социального бизнес-парка «Улей» – это детский сад полного дня It's Kids, детский клуб «Какаду», центр психологии, логопедии и нейрокоррекции «Лея», школа иностранных языков «Сфера», детский медицинский центр «Кроха», кейтеринг для детских садов и школ «Кейтеринг Гурме», детская школа барабанов «Мир барабанов», столярная мастерская, школа робототехники и биотехнологии «Инжиниринг», студия художественной гимнастики, театральная студия «Сюжет», студия единоборства и кикбоксинга и т. д.

– Какие возможности открывает бизнес-парк «Улей» перед своими резидентами?

- Таких преференций – целый ряд.
- Проекты-резиденты социального бизнес-парка «Улей»:
 - используют общую инфраструктуру социального бизнес-парка;
 - имеют общую целевую аудиторию;
 - пользуются нашей информационной и консультационной поддержкой в рабочих и организационных процессах;
 - предоставляют качественные услуги клиентам и друг другу, основываясь на принципах партнёрства, а не конкуренции;
 - стартап-проекты имеют возможность протестировать свою идею;
 - приобретают медиаизвестность.

– Какую помощь вы можете оказать социальным предпринимателям?

– Мы с Екатериной – выпускницы Федеральной акселерационной программы социального предпринимательства Фонда социальных инвестиций при Агентстве стратегических инициатив, члены комитетов по развитию социального и женского предпринимательства «ОПОРЫ РОССИИ», участницы рабочей группы этой общественной организации по включению социального предпринимательства в реализацию национальных проектов. И мы до сих пор учимся, участвуем в разных активностях, принимаем европейский опыт. Всё это даёт нам определённые знания и возможности для подобной поддержки. Ещё мы с Катей в 2021 году стали участницами международного

телемоста женщин-победителей стартапура и женщин-лидеров международных технологических и инновационных проектов на Евразийском женском форуме. Да и к тому же являемся собственниками своих бизнесов (у Екатерины это детский сад, у меня – детский клуб). Наш многолетний опыт работы и обучения перерос в экспертность, и это на старте помогает нашим предпринимателям войти в отрасль с поддержкой и знаниями и дальше развиваться и масштабироваться. Социальный бизнес-парк «Улей» в 2021 году вошёл в топ-3 проектов программы «Бизнес-наставники» (программа АСИ и Фонда Инносоциум при поддержке благотворительного подразделения Google.org), представляли наш проект на ПМЭФ-2021.

Нашим резидентам мы помогаем в управлении бизнес-процессами, налоговой оптимизацией, наймом сотрудников и их развитием, формированием команды – и всё это к услугам наших резидентов. Мы консультируем по получению мер поддержки: составляем вместе стратегию, ищем информацию, какие программы подходят конкретному бизнесу и как к ним подготовиться, как правильно оформить документы, рассчитать обязательства, и по многому другому.

Причём при этом почти всегда слышим вопрос: «А что, так можно было?!»

– Задумывались ли вы с Екатериной о тиражировании опыта построения социальных бизнес-парков?

– Да, и могу сказать однозначно: если представится возможность, обязательно растиражируем нашу модель. Но пока на пути к этому много «но»...

– Что за «но», какие барьеры?

– Для открытия успешного социального парка должны сложиться несколько факторов: помещение площадью не менее 1500 кв. м в густонаселённом районе или жилом комплексе, соответствующее нормам СанПиН для лицензирования подобной деятельности (кстати, помещение необязательно в Московской области). Администрация муниципалитета и региона должна быть заинтересована в поддержке такого инфраструктурного проекта и своих социальных предпринимателей. И конечно, необходимы энергия и желание развиваться у самих предпринимателей.

На территории Московской области поддержка есть, а вот с регионами всё тяжелее. Когда мы с Екатериной учились по программе «Бизнес-наставники» и презентовали наш «Улей», на одной из телефонных конференций в марте 2021 года с мэром одного из городов Нижегородской области мы получили классную обратную связь. Он сказал, что «проект и идея реально крутые, нам бы такой здесь!». Но



Социальный бизнес-парк и семейный центр «Улей» – проекты, придуманные и реализованные двумя хрупкими, но смелыми девушками: Мариной Давыдовой и Екатериной Кузнецовой. Идея «Улья» родилась у них в 2015 году, как у мам, ищущих для своих детей самое лучшее, и предпринимателей, увидевших в партнёрстве силу и возможности для совместного роста. «Улей» «зажужжал» в августе 2016 года. Социальный бизнес-парк «Улей» – объединение образовательных, развлекательных, досуговых, оздоровительных и прочих проектов в сфере семьи и детства под одной крышей, своего рода «современный Дом пионеров». Клиенты социального бизнес-парка «Улей» – предприниматели в сфере семьи и детства, а клиенты семейного центра «Улей» – семьи с детьми. Концепция «Улья» достаточно гибкая, и состав резидентов проекта зависит от архитектуры помещения и площадей. «Улей» в городе Красногорске Московской области имеет площадь 1547 кв. м.

вот чиновникам в регионе важно дать жителям «максимум бесплатных услуг», такому проекту будет сложно выжить, потому что мер поддержки для подобного бизнеса нет.

И всё же я верю и надеюсь: наше второе, и третье, и четвёртое помещения для новых «Ульев» уже где-то строятся! И возможно, дальше проект реализуется даже не нами, но с помощью нашей экспертности.

– Марина, вы часто употребляете словосочетание «социальный бизнес», а как определить, что бизнес социальный?

– Это мой конёк, с удовольствием расскажу подробнее! Начнём с того, что формируется новая отрасль экономики, и для того чтобы государство смогло выработать разностороннюю комплексную поддержку для СП (социальных предпринимателей) и принять их как отрасль, в 2019 году внесли поправки в № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства». Закон даёт такое определение социальному предпринимательству: «Это бизнес, который направлен на достижение общественно важных целей и способствует решению социальных проблем граждан и общества».

В ФЗ определены критерии деятельности социальных предприятий:

- обеспечение занятости граждан, отнесённых к категориям социально уязвимых;
- обеспечение реализации товаров (работ, услуг), произведённых гражданами, отнесёнными к категориям социально уязвимых;
- производство товаров (работ, услуг), предназначенных для граждан, отнесённых к категориям социально уязвимых;
- деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, и решение социальных проблем общества.

Чтобы предприятие признали социальным, нужно подать документы для реестра и подтверждать этот статус ежегодно. Уточню ещё раз: это для всех предпринимателей нашей страны, в каждом регионе формированием реестра занимается профильное министерство. Документы собрать достаточно просто, главное – соответствовать одному из критериев. В Московской области формированием реестра занимается министерство инвестиций, промышленности и науки.

Регистрируясь в реестре, мы тем самым говорим государству: смотрите, нас много, мы активны, решаем острые вопросы, несём колоссальный социально преобразующий эффект. И поддерживаем наиболее пострадавшие и уязвимые категории населения: детей, пожилых, инвалидов, малоимущих, беженцев и пе-

реселенцев, одиноких родителей; и нам в этом нужна помощь, например, специальный налоговый режим, расширение численности по патенту, возможность использовать средства материнского капитала индивидуальным предпринимателям с лицензиями и многое-многое другое, для каждого региона со своими акцентами.

И самое важное: нас слышат и стараются поддержать!

– Какую помощь оказывают социальным предпринимателям правительства Московской области и руководители её регионов?

– В Подмосковье реально существует поддержка для социальных предпринимателей. Поддержка федеральная, в виде грантов, и региональная, в виде субсидий (компенсации понесённых затрат). За эти виды поддержки отвечает министерство инвестиций, промышленности и науки. В муниципалитетах, к сожалению, не всегда имеются собственные программы субсидий.

Ещё есть областной фонд микрофинансирования – с займами и самыми выгодными условиями по процентным ставкам для социальных предпринимателей.

По моему опыту (а я заместитель председателя Комитета по развитию социального предпринимательства Московской области по мерам поддержки), во всех названных структурах работают прекрасные, открытые специалисты, готовые к диалогу и решению адресных задач. А ко мне ежедневно обращаются не только резиденты «Улья», предприниматели Красногорского района, но и представители бизнеса других районов Подмосковья и даже регионов РФ: Татарстана, Ульяновска, Ростовской области и многих других.

– Взаимодействуют ли резиденты «Улья» между собой и насколько продуктивно это взаимодействие?

– Конечно! Вот смотрите: семья с годовалым ребёнком приходит в «Улей» узнать, что у нас есть для таких детей, и начинает с развивающих занятий в детском клубе «Мама + малыш». Ребёнок подрастает, и родители понимают, что готовы уже и на несколько часов оставить его нам, а маме дать свободное время. Переходят в группу кратковременного пребывания, ребёнок адаптируется ещё лучше и готов остаться на полный день. Вперёд, детский садик! Ребёнок взрослеет, у него формируется характер и интересы, и тут его ждёт широкий выбор: для девочек – танцы, театр, гимнастика, для мальчиков – робототехника и столярка, барабаны и т. д. Ещё и логопедия, и иностранные языки, можно просто растеряться перед столь широким выбором. Причём про-

цесс устроен так, что родителям не нужно самим водить детей на занятия, внутри отлажена логистика между сотрудниками резидентов. И все довольны: и ребёнок, и семья, и сотрудники! И это только один из примеров.

А наша с Екатериной задача – слушать и слышать и родителей, и резидентов, искать баланс, что не всегда бывает просто.

– Какие качества нужны руководителю для успеха в создании и работе социального предприятия?

– Эмпатия, стрессоустойчивость, умение работать в условиях многозадачности и в команде, ответственность и желание изменить к лучшему жизнь вокруг.

– Какими достижениями вы особенно гордитесь?

– Я могу сказать, что, помимо побед в конкурсах и дипломов за эти семь лет, я горжусь своей безупречной репутацией и уверена, что с каждым годом буду её только укреплять, потому что я своим делом живу!

– Что помогает вам успевать больше, руководить лучше, добиваться большего?

– Делегирование! Но делегирование с инструментом контроля. Классический случай: «Доверяй, но проверяй!»

– Какую книгу вы готовы порекомендовать коллегам?

– Рекомендую всем читать вообще любые книги, а особенно написанные для детей!

– Каково это – работать на вас?

– Ну, это нужно спросить у сотрудников, которые со мной не первый год! А в целом свою команду я бережно собираю по крупицам и возвращаю, давая возможность женщинам совмещать материнство с развитием в профессии.

– Насколько вероятно, что родители порекомендуют «Улей» друзьям или коллегам?

– Мы с Екатериной ни разу не давали объявления о сдаче свободных площадей для поиска резидентов, так как в этом не было необходимости: к нам приходят по рекомендации. И мы всегда всем рады! И наши резиденты, конечно, выстраивают свою работу с клиентами, стараясь вызвать и оправдать доверие. Я могу сказать о «Какаду»: в мой детский клуб родители приводят и первых, и вторых, а то и третьих детей, а иногда люди приходят к нам «подъездами».

– Что вам нужно перестать делать?

– У меня, наоборот, мысли: «Что бы мне ещё сделать хорошего?»

**Подготовил Сергей Миронов
Фотограф Галина Бусыгина**



В В ПОДМОСКОВЬЕ ОПРЕДЕЛИЛИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА ШКОЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТОВ

19 апреля на базе АСОУ прошёл очный тур регионального этапа регионального конкурса предпринимательских проектов школьников.

Цель конкурса, в котором принимали участие старшеклассники Подмосковья, заключается в выявлении и поддержке талантливой молодёжи в области предпринимательской, социально значимой и научно-исследовательской деятельности.

В проекте принимало участие более 200 школ Московской области. На конкурс представили проекты 186 участников из 42 муниципалитетов. Из них для очного этапа конкурса было отобрано 23 самых лучших проекта.

Конкурс проводился в три этапа. На первом этапе были определены лучшие предпринимательские проекты учащихся на уровне школы. На втором этапе выбраны лучшие проекты в муниципалитетах, которые и были представлены на региональном уровне. Региональный этап проводился в два тура. В ходе первого, заочного тура проекты учащихся оценивала экспертная комиссия. В очный тур прошли проекты, занявшие первые три позиции в рейтинге по каждой номинации.

На торжественном открытии регионального этапа конкурса в АСОУ участников приветствовала Елена Жданкина, начальник управления общего образования Минобрнауки Московской области. Она пожелала ребятам дальнейших побед и успехов в организации своего дела: «Мы в первый раз проводили конкурс школьных предпринимательских проектов в Московской области, и он сразу вызвал большой интерес, привлёк много талантливых участников. Меня очень порадовали представленные в номинациях проекты и тот факт, что самой популярной стала номинация «Лучший проект в сфере услуг».

Ректор АСОУ Андрей Лубский, приветствуя участников конкурса, назвал всех финалистов победителями: «Вы уже победители, потому что понимаете, как можно реализовать свои идеи. Ваши проекты имеют не только предпринимательскую значимость, но и социальную, исследовательскую, причём и для Московского региона, и для всей России. Желаю вам, как будущим предпринимателям, побед и благополучия!»

Защита работ состоялась в присутствии жюри, в состав которого вошли эксперты АСОУ, представители бизнеса, учителя подмосковных школ. Школьники представили свои проекты в семи номинациях. В финале были определены победители конкурса – по одному проекту от каждой номинации. Дипломы победителям конкурса и их наставникам вручили директор Института развития образования АСОУ Игорь Барсуков и проректор по непрерывному образованию и сетевому взаимодействию АСОУ Людмила Серикова. Она призвала педагогов развивать у обучающихся предпринимательское мышление: «Предпринимательская культура и мышление – это не только деньги. Это люди, которые умеют рисковать, выдвигать идеи, видят проблемы общества, государства и готовы предложить их решение. Если мы будем развивать в школах предпринимательское мышление, то сможем подготовить не только предпринимателей, но и педагогов, медиков, инженеров, архитекторов и так далее».

Победители первого регионального конкурса школьных предпринимательских проектов Московской области:

- проект «Открытие предприятия



по производству хлеба в селе Дмитровский Погост» (команда МБОУ «Коробовский лицей», г. о. Шатура), номинация «Лучший проект в сфере производства»;

- проект «Функциональный рабочий стол своими руками» (Арсений Севрюков, МБОУ СОШ № 5, г. о. Реутов), номинация «Лучший проект в сфере инновационных технологий»;

- проект «Конопляный биокомпозит» (команда МАОУ «Земская гимназия», г. о. Балашиха), номинация «Лучший экологический проект»;

- проект «Центр помощи бездомным животным» (команда МАОУ СОШ № 12 им. В. П. Чкалова, г. о. Щёлково), номинация «Лучший социальный проект»;

- проект «Передвижное кафе-мороженое «Мобильное мороженое» (МОРО)» (команда МОУ «Центр образования № 21», г. о. Богородский), номинация «Лучший проект в сфере услуг»;

- проект «Бизнес-планирование StandUpCafe» (команда МОУ Дмитровская СОШ № 10, г. о. Дмитровский), номинация «Лучший проект в сфере туризма и сервиса»;

- проект «Красота, неподвластная времени» (София Губарева, МБОУ СОШ № 10, г. о. Дубна), номинация «Лучший проект, направленный на возрождение истории, традиций и обычаев».



В ШКОЛАХ ПОДМОСКОВЬЯ СТАРТОВАЛА АКЦИЯ «ДОБРОЕ ДЕЛО»

«В Подмосковье запущена акция «Доброе дело». На базе школ Московской области открылись пункты приёма гуманитарной помощи для детей Донбасса. Учащиеся и их родители могут передать ребятам, попавшим в тяжёлое жизненное положение, игрушку, вкусные подарки, детские книги, рисунок и всё, что может быть необходимо», – рассказала вице-губернатор Московской области Ирина Каклюгина.

По словам вице-губернатора, школьники региона сами инициировали сбор помощи.

«Это добрая и очень нужная акция. О графике приёма помощи можно уточнить непосредственно в своей школе. Приглашаю всех желающих принять участие», – отметила Каклюгина.

Добавим, что список всех необходимых товаров можно узнать на сайте: volontermo.ru.

ОБЪЯВЛЕНЫ ЛАУРЕАТЫ ОБЛАСТНОГО КОНКУРСА «УЧИТЕЛЬ ГОДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2022»

Состоялось последнее испытание второго тура областного конкурса «Учитель года Подмосковья» – «Педагогический совет». Финалисты по группам участвовали в дискуссии на заданные темы.

Ведущими педагогического совета по традиции стали победители и лауреаты конкурса предыдущих лет.

После педагогического совета подведены итоги второго тура областного конкурса и определены лауреаты. Им предстоит продолжить борьбу за победу в третьем туре конкурса.

Лауреаты областного конкурса «Учитель года Подмосковья – 2022»:

1. Денисенко Наталья Вадимовна, учи-

тель информатики ГАОУ «Балашихинский лицей».

2. Михайлова Маргарита Александровна, учитель математики, г. о. Клин.

3. Монаенкова Ольга Юрьевна, учитель истории и обществознания, г. о. Реутов.

4. Назаренко Владимир Константинович, учитель английского языка, г. о. Пушкинский.

5. Селезнев Александр Викторович, учитель информатики, г. о. Электросталь.



НОВОСТИ ПОДМОСКОВНОГО СПОРТА

ОТКРЫТИЕ НОВОГО ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА В ЖУКОВСКОМ ЗАПЛАНИРОВАНО НА МАЙ

В подмосковном Жуковском начнёт работать новый физкультурно-оздоровительный центр. Официальное открытие намечено на середину мая 2022 года.

Новый Дворец спорта станет домашней ареной для воспитанников центра спорта «Метеор».

Комплекс вмещает четыре спортивных зала: большой зал для художественной гимнастики со зрительским балконом на 95 мест, малый гимнастический зал, универсальный зал для занятий игровыми видами спорта, зал для занятий аэробикой. Он также оснащён комфортными раздевалками с душевыми комнатами, тренажёрными, методическими и иными вспомогательными помещениями.

Кроме того, благоустроена и прилегающая территория, оборудовано парковочное пространство.

Пропускная способность нового ком-



плекса в Жуковском – 440 человек в день при одновременно занимающихся 88 посетителях.

Строительство физкультурно-оздоровительного комплекса началось в 2019 году. Здание было введено в эксплуатацию в январе текущего года.

Министр физической культуры и спорта Московской области Дмитрий Абаров: «В середине мая мы ждём открытия нового физкультурно-оздоровительного центра в Жуковском. Объект, построенный в рамках договора о комплексном освоении территории, введён в эксплуатацию в начале года. Строительство спорткомплекса на улице Баженова велось чуть больше двух лет. В нём спроектировано четыре спортивных зала, один из которых универсальный. Общая площадь здания – почти 4,5 тыс. кв. м. Планируется, что первыми заниматься в ФОКе начнут отделения художественной гимнастики и бадминтона центра спорта «Метеор».

В «ДОБРЫЙ ЧАС»!

В Московской области продолжается реализация программы «Добрый час», в рамках которой пенсионеры, дети из малообеспеченных и многодетных семей, дети-сироты и дети с инвалидностью могут бесплатно посещать занятия на различных спортивных объектах региона.

«Добрый час» организован по поручению губернатора Московской области Андрея Воробьёва в 2017 году, в программе задействовано 334 спортивных объекта Подмосковья.

За первые три месяца текущего года участники программы «Добрый час» 109 766 раз посетили спортивные объекты. Всего с начала реализации программы – более 1 млн 800 тыс. посещений.



В сентябре прошлого года у нас был запущен образовательный проект BUSINESSFOX®, не имеющий аналогов в мире. К нему быстро подтянулись и франчайзи, почувствовавшие хорошую перспективу распространения и масштабирования востребованного образовательного продукта, который нацелен на повышение финансовой грамотности и раннюю профориентацию. О самой школе, особенностях франшизы и о том, чем еще занимается BUSINESSFOX®, рассказывает основательница проекта МАРИНА ШИЛКИНА.



BUSINESSFOX®: ФРАНШИЗА В ОБРАЗОВАНИИ № 1

BUSINESSFOX® для детей

Программа BUSINESSFOX® имеет лицензию Министерства образования и науки. Важно, что она может быть использована в любом образовательном учреждении.

Курс обучения рассчитан на тринадцать лет. Программа позволяет ребенку не только осознанно выбрать профессию или сферу деятельности, но и выйти из школы человеком, подготовленным к жизни. В ходе курса он узнает сами профессии. Научится составлять бизнес-кей-

сы. Узнает, что такое маркетинг и зачем он нужен. Обретет актерские навыки, которым в общеобразовательной системе вообще не уделяют внимания, и очень напрасно – ведь ребенка очень нужно как можно раньше научить правильно доносить свою позицию, выступать перед аудиторией, подавать себя и презентовать свои мысли.

Наша цель – растить грамотных специалистов, которые получают удовольствие от своего дела, и поэтому





стремятся развиваться, повышать свой профессионализм. Проект включает в себя три составляющих – очное обучение, онлайн-платформа и интернет-магазин. В проекте, помимо опытных педагогов, участвуют менторы – профессиональные наставники, обладающие всеми компетенциями и опытом для достижения отличных результатов в бизнес образовании. BUSINESSFOX® – не просто краткосрочный курс, а грандиозный международный проект, нацеленный на полноценное дополнительное образование для детей и подростков от 5 до 18 лет.

Ученики BUSINESSFOX® узнают о более чем 600 профессиях, развивают коммуникативные и творческие навыки. Образовательная программа поможет воспитать уверенных в себе личностей с лидерскими качествами, тем самым обеспечив им путь к успеху.

Во-первых, детям предлагают игровой формат обучения, которое построено на практических занятиях. Во-вторых, занятия становятся для учащихся не только отличной школой, но и источником заработка. Ребенок получает кэшбэк от родительской платы за обучение: для дошкольников эта сумма составляет 100 рублей, для учащихся начальной школы – 500 рублей, для среднего звена – 700 рублей, для старшекласников – 1000 рублей. Заработанные средства дети смогут потратить на покупку игр, модных аксессуаров, одежды и пособий в интернет-магазине проекта.

BUSINESSFOX® для франчайзи

Системная подача материала позволяет интегрировать его в любую образовательную программу. То, что методика прошла лицензирование, как программа дополнительного образования, дает неоспоримое конкурентное преимущество перед любыми другими программами финансовой грамотности.

Кроме того, франшиза очень гибкая. Базовая модель обучения рассчитана на 13 лет. Однако есть и интенсивный вариант занятий для старшеклассников, когда они очень быстро могут усвоить ценный материал для подготовки к поступлению в конкретный вуз, это позволяет сделать специально разработанная методика.

Комплексная подача знаний, стильный бизнес-портфель с комплектом учебных пособий и материалов на каждый год обучения тоже не имеет аналогов в нашей стране. Широкий спектр методических пособий и обучающих тетрадей позволяет разнообразить процесс подачи материала и создать креативное пространство в работе с обучающимися.

Авторская программа BUSINESSFOX® на трех языках (русский, английский, казахский) очень удобна в использовании. Презентация у инвестора, финансирование start-up учащихся делают проект очень привлекательным для потенциальных учеников школы. Собственный об-

учающий центр для педагогов-менторов позволяет повышать квалификацию по курсу финансовой грамотности (72 и 108 часов)

Существует авторское мобильное приложение. Это дополнительная возможность прохождения курса в случае пропуска занятий, а также дополнительное закрепление или самостоятельная работа в рамках обучающей программы.

BUSINESSFOX® для взрослых

Есть и еще одно направление – для мам, пап, бабушек и дедушек. Сейчас мы в тесном сотрудничестве с правительством Москвы на базе Центра развития карьеры и порталом Superjob нами подготовлена целая платформа, позволяющая людям в сжатые сроки осуществлять переквалификацию, повышая свою востребованность на рынке труда. Сейчас, в сложных экономических условиях, это особенно актуально. Причем интерфейс нашей платформы позволяет формировать готовые команды специалистов. Существует и специальный 72-часовой курс повышения финансовой грамотности для пожилых людей.

Все эти направления тоже потенциально интересны для франчайзи. Присоединяйтесь к сообществу BUSINESSFOX®!

<https://businessfox.ru/>





ИРИНА ДАНИЛОВА -

ОПЫТНЫЙ СПЕЦИАЛИСТ
В ОБЛАСТИ САМОПОЗНАНИЯ,
ПИСАТЕЛЬ, ПОПЕЧИТЕЛЬ ФОНДА
«ДОВЕРЯЮ», ОБЩЕСТВЕННЫЙ
ДЕЯТЕЛЬ
И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕРТ В
ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ.

ИРИНА ДАНИЛОВА: «Игра жизни – это всегда интересно!»

Созидание – процесс развития, роста, совершенствования и самореализации. Именно этому учится каждый человек на протяжении всей жизни: быть в гармонии с собой, со своим телом, мыслить в положительном ключе и творить на благо мира.

Ирина Данилова определяет себя как помощника в решении душевных проблем, как личного тренера, открывающего дорогу в мир, где человек сам может управлять своими мыслями, ставить цели и достигать их. Всю свою деятельность Ирина охарактеризовала простым словосочетанием: «Дело Даниловой». Теперь это имя носят центр психологической поддержки и цикл программ на одноимённом YouTube-канале, который создан в поддержку людей, оказавшихся в сложной ситуации. Мы расспросили Ирину о том, какой профессиональный путь она прошла и с какими вопросами к ней обращаются люди сегодня.

– Ирина, вы практикующий психолог с большим опытом работы. В каком направлении работаете? Кто ваша целевая аудитория?

– Мой профессиональный опыт складывался с первых лет обучения в институте. Первое образование я получила в Российском государственном гуманитарном университете, училась на факультете психологии по специализации «психология развития и педагог-психолог». Уже тогда ко мне начали обращаться первые клиенты: женщины и семьи с детьми. Это был первый опыт семейной психологии. Теперь, по прошествии 15 лет, я могу сказать, что являюсь не только специалистом семейной терапии, но и консультантом по личностному росту. Мой профиль – любые проблемы, связанные с отношениями, детьми, самореализацией, поиском себя, финансовыми неразрешёнными блоками.

Хочу отметить, что психолог – не всезнающая энциклопедия, в которой можно найти ответы на любые вопросы. Психолог – человек, который точно знает, где отыскать ответы именно на ваши вопросы и как помочь человеку, который доверил ему свои проблемы.

– Известно, что в западных странах люди часто прибегают к профессиональной психологической помощи и считают это совершенно естественным. А как обстоят дела в России и почему?

– С приходом в нашу жизнь различных цифровых платформ, с помощью которых психологи могут открыто рассказывать о своей деятельности, делиться опытом,

приоткрывать завесу тайны психотерапии и проводить консультирование, психология в России вышла на новый уровень. Российские психологи стали более узнаваемыми, успешными, уважаемыми. Люди стали больше доверять психологии, интересоваться ею. Они понимают всю ценность психотерапии и уже не боятся искать специалиста, который подойдёт именно им. Живые отзывы людей также имеют огромную силу. Меня, например, клиенты часто рекомендуют родным и знакомым, и значительная часть людей ко мне приходит благодаря сарафанному радио. Но, помимо этого, я веду собственный цикл программ «Дело Даниловой», в котором мы говорим о психотерапии как об основном векторе самопознания. Рассматриваем истории людей и помогаем найти выход из сложившейся ситуации.

– Как давно работает центр психологической поддержки «Дело Даниловой»?

– Название проекта «Дело Даниловой» «родилось» три года назад. Сегодня это центр, в котором работают прекрасные узкопрофильные специалисты. Мы занимаемся семейной психотерапией, работаем с детьми, снимаем любые телесные и психологические зажимы, проводим консультации по личностному росту, в том числе и для лидеров.

Последние несколько лет популярность набирают онлайн-консультирование, проведение онлайн-тренингов, и в этом есть своё преимущество, как минимум – экономия времени. Но мы не прекращаем заниматься и выездной практикой, команду

центра часто приглашают на профессиональные мероприятия: в Сочи, Казань, Анапу, Турцию, ОАЭ. Там мы проводим семинары-тренинги в таких методиках, как интуитивная психология и гештальт-терапия. Эти поездки для нас очень важны с точки зрения практики, потому что в каждой новой локации присутствует своя ментальность. Я придерживаюсь мнения, что выездные мероприятия позволяют добавить в арсенал психолога новые инструменты, почерпнуть много полезного, зарядиться и обменяться энергией.

– С какими вопросами люди чаще всего обращаются в ваш центр?

– Люди приходят с разными вопросами, касающимися таких сторон жизни, как взаимоотношения, финансы, здоровье, самореализация. К первому блоку относятся вопросы, связанные с институтом брака, нарушением личных границ партнёров, разводами, влюблённостями, изменами, страстями.

Второй блок требует рассмотрения вопросов, связанных с доходами, например, человек не может самостоятельно решить, правильную ли он выбрал профессию, способен ли зарабатывать больше или почему у него не получается развиваться.

Третий блок – угнетённое ментальное здоровье: пациента могут тяготить долгая депрессия, частое переосмысление событий из прошлого, сомнения, потеря свободы, воли и личных границ. Тема манипулирования сегодня достаточно часто встречается, в психологии её называют «палач – жертва». Смысл в том, что один

из партнёров или близких людей доминирует над сознанием другого человека, что вызывает серьёзные неврозы, тревоги и страхи у подавляемой стороны.

Всегда актуальны вопросы воспитания. Дети XXI века рано взрослеют, рано начинают проявлять себя, хотят быть популярными, знаменитыми, зарабатывать. Задача родителя в этой ситуации – не задавить ребёнка авторитетом, а, наоборот, постараться стать ему другом и сохранить его внутренний мир.

И самый популярный блок – самореализация. Это то, к чему человек идёт, его признание. Это поиск смысла жизни, познание пути. Зачастую тема самореализации начинает волновать людей тогда, когда все остальные сферы жизни уже налажены.

– Как отличить хорошего психолога от непрофессионала? На что стоит обратить внимание при выборе специалиста? Что недопустимо в работе психолога?

– Отличить хорошего психолога от непрофессионала можно по тем дипломам, которые он имеет, по живым отзывам, по репутации самого центра психологической поддержки и непосредственно по

репутации специалиста. Но есть правила, которые профессиональный психолог никогда не должен нарушать: нельзя создавать и поддерживать с клиентом какие-либо отношения (приятельские, дружеские, романтические или деловые) вне рамок психотерапевтического/психологического контракта, даже если кажется, что это не нанесёт никакого вреда. Нельзя предлагать оплату бартером, например: «Я вам психотерапию, вы мне – маникюр». Психолог не должен рекламировать и рекомендовать к посещению какие-то конкретные заведения, пытаться получить от этого выгоду.

– Как человеку понять, что ему требуется психологическая поддержка? Что является тем самым тревожным звоночком?

– Есть несколько сценариев поведения, которые указывают на то, что человек не может самостоятельно выйти из состояния беспомощности. Например, когда он не берёт на себя ответственность за важную составляющую своей жизни или одинаково заканчивает отношения, выходит из них опустошённым.

Другой пример: сильная зависимость от мнения и присутствия родственника или близкого, когда человек не может сам

принимать решения и нести за них ответственность, постоянно ждёт одобрения, а без него живёт в состоянии тревоги и страха.

Третий «звоночек» – состояние апатии. Люди часто приходят на консультацию и говорят: «У меня всё хорошо, но я просыпаюсь утром и понимаю, что умираю, я обессилен, мне тревожно». Человек в такие моменты часто наполнен гневом, раздражительностью, страхами, приступами злости.

Четвёртый момент – состояние нереализованности и не востребоваемости в жизни, в семье, на работе. Ситуация, когда не покидает ощущение, что человек ни на что не способен, никчёмный. Главное, чему должен научить психолог при наличии любой проблемы, – не подавлять негативные чувства, а воспринимать их как важный сигнал.

– Терапия может длиться довольно долгое время. Как не попасть в состояние зависимости от конкретного психолога и от психологической поддержки в целом?

– Если присутствует ощущение, что появилась зависимость, то первый шаг – признаться себе в этом состоянии. Далее необходимо поделиться своими переживаниями, чувствами и мыслями с психологом/психотерапевтом. Дело в том, что когда запускается процесс проговаривания, признания, искренности, то происходят разрядка накопившегося, качественная регрессивная проработка травматической ситуации. Повторное воспоминание и переживание сложных моментов высвобождают огромный внутренний ресурс. Высвобожденная таким образом энергия покрывает внутренний дефицит, который и сформировал у клиента зависимость от терапевта. Второе, что следует помнить: то, что психолог – не волшебная таблетка от всего негативного, но возможность найти пути решения быстрее и эффективнее.

– Может ли психолог гарантировать положительный результат после прохождения курса терапии?

– Грамотный специалист, профессионал своего дела может гарантировать успех терапии, но мы должны помнить, что на 50% результат зависит от вовлечённости в работу клиента, его близких. Важно отметить, что профессионал на первой консультации понимает с точностью в 90% свои возможности по отношению к тому или иному клиенту, и он также имеет право отказать клиенту, если не чувствует в себе ресурсов, чтобы ему помочь.

– Что для вас самое сложное в работе?

– Трудности в моей работе редко возникают. Я люблю сферу психотерапии, люблю коммуникации, люблю видеть положительный результат в своей работе,



радость и счастье в глазах людей, люблю наблюдать за эмоциями, за силой духа, нарастающей с каждой новой консультацией.

Сложно бывает, когда не можешь помочь человеку, потому что он поздно обратился: существуют заболевания, связанные с психическим состоянием, физиологическим состоянием, и для этого требуется более долгая проработка.

Фаина Георгиевна Раневская говорила: «Такой, какой ты есть, ты мало кому интересен». Поэтому нужно стараться повернуть время вспять, сделать невозможное возможным, но не стоит затягивать с решением проблемы. Чем быстрее человек выйдет на правильный путь, тем глубже и интереснее будут его жизнь и жизнь его близких в будущем.

– Ирина, расскажите о серии книг «Сила Мира в точке невозврата». О чём они? Что вас вдохновило написание этих книг?

– «Сила Мира I» и «Сила Мира II» – о людях: это 12 рассказов, описание 12 мест силы, где 12 судеб проживают 12 эмоций в попытке найти счастье. Если говорить конкретнее, то книга – обо всех нас, ведь люди сталкиваются с проблемами в любом возрасте. Ищут решения задач, условия которых ставит перед ними жизнь. Иногда просят помощи у других. Есть и общие вопросы, одинаково волнующие как юных, так и вполне взрослых, умудрённых, если не сказать, отягощённых опытом людей. Именно на такие вопросы пытаются ответить герои этой книги. Персонажи делятся своими мыслями и рассказывают о поступках. С кем из них согласиться, а кого осудить, кому из героев сочувствовать, а кого презирать, в ком узнать себя – дело читателя. Но сколько бы лет ни было тому, кто возьмёт в руки эту книгу, я хочу пожелать разглядеть и не упустить свои пять, десять, а лучше – больше минут счастья.

Стоит отметить, что первая книга была «рождена» 6 января 2021 года, в сочельник. Она «родилась» по вдохновению и писалась три с половиной дня, больше времени ушло на доводку текста и на то, чтобы созреть и всё-таки выпустить её в жизнь. Вторая книга по доброй традиции была также создана в январе, но уже 2022 года, на крещенской неделе.

Конечно, я получаю отзывы от читателей, и моё сердце не может не радоваться тому, как мягкая энергия книги даёт положительный результат, является инструментом и прикладным художественным руководством по познанию себя.

– Поговорим о вашем благотворительном фонде «Доверяю». Какую поддержку вы оказываете и кому? Каких результатов вы уже добились? Какие цели перед собой ставите?



– Благотворительный фонд «Доверяю» оказывает поддержку мамам и детям, оказавшимся в сложных жизненных обстоятельствах. С помощью аукционов, которые ежегодно проходят в усадьбе Гребнево, в усадьбе Андрея Ковалева и Международном доме художника в Москве, за последние два года мы помогли детям более чем на три миллиона рублей. Эти ребяташки перенесли кохлеарную имплантацию и теперь проходят реабилитацию на слух, детки особенные: глухие или с аутизмом. Делаем мы это потому, что считаем необходимым протянуть руку помощи нуждающимся. Человек этому миру дан для того, чтобы сделать его лучше.

Мы будем благодарны любой поддержке попечителей, друзей фонда и других лиц, которые могут нам помочь тем или иным благим делом: информацией о поддержке, финансами, волонтерством;

мы всегда готовы к диалогу и ищем людей, равнодушных к теме благотворительности.

– Поделитесь профессиональными планами на текущий год. Каких новых проектов можно от вас ожидать?

– Я бы хотела выпустить третью книгу, поехать по городам с презентациями, провести семинары не только в России, но и за границей и, конечно, продолжить работу по привлечению внимания к фонду «Доверяю». В планах – развивать внешнее и внутреннее психологическое консультирование, создать сеть психологических центров, если это будет интересно нашим партнёрам. В общем, работать много и с удовольствием! Игра жизни – это всегда интересно, это главное эмоциональное удовольствие для души и сердца!

Подготовила Дарья Бакарина



**СВЕТЛАНА КУДРЯШОВА,
СЕМЕЙНЫЙ АКВАКЛУБ
SWIMMER:**

**ЭТО МЕСТО, ГДЕ УДОБНО
И КОМФОРТНО
РАЗВИВАТЬ ДЕТЕЙ
С РОЖДЕНИЯ ДО
ЧЕМПИОНСТВА**

Вот уж четыре года мы ведём социально важную физкультурно-оздоровительную деятельность по развитию детей, их адаптации в обществе, а также укреплению их физического здоровья и иммунной системы.

Мы прививаем детям любовь к водной стихии, правильному и безопасному поведению в водной среде.

Наш Семейный АкваКлуб проделал вместе с ними огромный путь в достижении положительных результатов.

Мы являемся физкультурно-оздоровительной организацией и входим в реестр социальных предприятий.

Благодаря поддержке Правительства РФ и новому дополнению в закон № 88-ФЗ от 05.04.2021 г., согласно пп. 7 п. 1 ст. 219 НК РФ, занимаясь в нашем Семейном АкваКлубе SWIMMER, вы можете вернуть в 2023 году 13% от суммы, потраченной на занятия в течение 2022 года.

Наши ребята в этом году посетили выездные спортивные соревнования по плаванию в Москве и вернулись с медалями.

С нами дети побеждают водобоязнь и получают навык плавать разными стилями (кроль на спине, кроль на груди, брасс, дельфин), об этом говорят отзывы наших посетителей и ежемесячные аттестации, которые мы проводим в нашем АкваКлубе.

Семейный АкваКлуб SWIMMER – место, где вы можете получить в одной локации различные услуги по развитию своего ребёнка, и всё это с душой и большой ответственностью перед каждым ребёнком и его родителями, с целью дать им самые положительные результаты.

Мы продолжаем расти, развиваться вместе с вами и радовать вас и ваших деток!

Своими профессиональными секретами с нами поделилась руководитель АкваКлуба SWIMMER Светлана Кудряшова.

– Светлана, когда вы говорите, что являетесь социальным предприятием, какой смысл вы вкладываете в эти слова?

– Социальное предпринимательство – особая форма бизнеса, которую законодательно утвердили только в 2019 году. Тогда вступил в силу ФЗ № 245, закрепивший понятие социального предпринимательства. Согласно закону это деятельность, направленная на достижение общественно важных целей и способствующая решению социальных проблем.

При этом бизнес обязательно окупается, а в идеале приносит не только прибыль, но и пользу обществу в решении социальных проблем, что необходимо для развития экономики страны.

В этом главное отличие социального предпринимательства от некоммерческих организаций, которые могут ничего не производить и не продавать, а существовать на пожертвования. В социальном предпринимательстве бизнес создаёт продукт: товар или услугу. Большая часть прибыли идёт не акционерам или владельцам, а на расширение и масштабирование деятельности, на достижение общественно значимых решений.

– Какие привилегии есть у социальных предпринимателей?

– В 2021 году государство ввело много изменений в сфере бизнеса. Так, социальным предпринимателям (единственным из всех видов бизнеса) стали доступны прямые гранты в размере от 100 до 500 тыс. рублей. Гранты можно получить через национальный проект «Мой бизнес», если вы будете готовы софинансировать 100% от размера выдаваемого гранта. Деньги можно будет потратить на:

- аренду или ремонт нежилого помещения для ведения бизнеса;
- аренду или покупку мебели, оргтехники для развития бизнеса;
- подключение к водопроводу, теплоснабжению, электричеству, водоотведению;
- оплату коммунальных услуг.

То есть грант можно потратить на то, чтобы обустроить офис или арендовать новое помещение для производства. Со всеми условиями можно ознакомиться на сайте проекта «Мой бизнес».

Есть и другие меры поддержки: государство периодически создаёт новые проекты для помощи социально ориентированному бизнесу, а регионы могут устанавливать ещё и свои меры поддержки. Например, можно получить:

- субсидию в размере до 15 млн рублей, но нужно будет софинансировать не менее 15% от проекта;
- юридическую консультацию от ЦИСС (Центр инноваций социальной сферы);
- беспроцентный заём на срок до семи лет на сумму до 10 млн рублей из Фонда региональных социальных программ;



• помощь в обучении и акселерации от АСИ (Агентство стратегических инициатив).

Форм помощи очень много, и если вам нужна конкретная поддержка, например материальная, то узнайте в местных органах управления, какие субсидии или гранты можете получить.



– Для детей очень важна атмосфера и социализация. Расскажите подробнее, как вы над этим работаете?

– Наш Семейный АкваКлуб SWIMMER – намного больше, чем просто предприятие. Моя идея заключается в создании комфортной и безопасной среды для развития и роста детей. Я понимаю, как для ребёнка важно, когда он приходит в новое место, чувствовать рядом маму или папу, возможно – бабушку, которая привела его в наш клуб.

Родители проходят в раздевалку, помогают переодеться, находятся рядом с ребёнком и передают его из рук в руки ответственному за него тренеру. У нас в клубе дети всегда под присмотром. Тренер помогает и душ принять перед тренировкой, а после дети посещают инфракрасную сауну с комфортной температурой.

Мы никогда не принуждаем детей к занятиям, но у нас много интересного оборудования, игровых элементов, что так любят дети, и здоровый интерес побеждает страх или застенчивость.

К нам часто приводят детей с водобоязнью, кстати, это целая проблема, ведь для них даже голову дома помыть – стресс. А в нашем бассейне мы помогаем снять этот страх.



все тренеры в нашем клубе. Специально подобранные упражнения приводят к отличному результату. В конце каждого месяца мы выдаём родителям специальные дневнички, где звёздочками отмечаются все достижения ребёнка. Каждый ребёнок выполняет программу согласно своему возрасту и навыкам, а родители с тренером делают отметки, и сразу наглядно видно, чему научился ребёнок за месяц.

У нас в клубе и родители, и дети любят открытые занятия!

– Ваши воспитанники принимают участие в соревнованиях?

– Да, это наша гордость! Мы уже участвуем в больших соревнованиях и уходим с медалями. Для любого тренера это мотивация, ведь это результат работы не одного дня, а зачастую нескольких лет. Ребята пришли к нам в три-четыре года, тренировались, росли! И вот уже берут первые места в заплывах на серьёзных соревнованиях.

– А как вы думаете, чтобы занимать первые места, нужен талант или упорство?

– Здесь важно всё: тренерская работа, поддержка и участие родителей, желание самого ребёнка. Ребёнку должны нравиться занятия, клуб, его атмосфера, в которую хочется возвращаться.

– Что помогает вам удерживать интерес детей на протяжении многих лет?

– В нашем клубе много разнонаправленных занятий на любой возраст ребёнка – многие не только ходят в бассейн, но и сочетают несколько направлений. Я считаю, когда в одной локации находятся разнообразные направления



– А разве с водобоязнью стоит приходить в бассейн?

– Многие родители ошибочно считают, что если ребёнок боится воды, то и в бассейне ему делать нечего. Это большое заблуждение! Конечно, важны мягкая адаптация, игры и тренер, который аккуратно помогает ребёнку привыкнуть в водной стихии. Наши воспитанники, пришедшие когда-то в бассейн с водобоязнью, сегодня ныряют, плавают и радуют родителей своими успехами на открытых занятиях, проводимых в SWIMMER!

– У вас есть своя система обучения детей плаванию, открытые занятия – это её часть?

– Да, у меня есть своя авторская программа под названием «Дневник Достижений», включающая шесть возрастных программ. Она предназначена для детей от грудничкового возраста до семи лет и старше, по которой проходят все занятия в бассейне. По этой программе работают





развития детей, это удобно для родителей и экономит их время. И это тоже входило в мой первоначальный замысел. У нас в Семейном АкваКлубе SWIMMER, помимо занятий в бассейне, есть комплексные развивающие занятия, направленные на интеллектуальное, социальное развитие: «Студия Раннего Развития», где можно заниматься акробатикой, фитнесом, есть развивающие занятия «Вместе с мамой», «Хочу всё знать», «Мини-сад», изостудия, мы постоянно проводим тематические мастер-классы: например, уроки шоколада, поделки к праздникам. Дети очень любят приходить к нам!

– Как обстоят дела с тренерским составом? Вы сами подготавливаете тренеров?

– Найти универсального тренера в регионах достаточно сложно. Мы отбираем только тех, у кого есть профильное образование (педагогическое, физкультурное или медицинское). Поэтому при начале сотрудничества тренеры проходят индивидуальную практику под моим руководством. При

работе с детьми грудничкового, раннего и дошкольного возраста много нюансов, и так как в моем графике очень мало свободного времени, я создала онлайн-семинар «Разумный старт» по детскому плаванию на платформе гет-курса. После просмотра всех видео и сдачи контрольных заданий тренеры допускаются к проведению занятий с детьми. Мне важно быть уверенной, что каждое движение ребёнка в бассейне безопасно и даёт положительный результат. Но первое, что я спрашиваю на собеседовании: «Как вы относитесь к детям?». Мне крайне важно, чтобы тренер любил их, иначе нам с ним не по пути.

– Как часто тренеры меняются? Это как-то влияет на результативность тренировок?

– У нас взаимозаменяемость. Это ещё одна отличительная черта моей системы тренировок. Тренер ведь может заболеть или уйти в отпуск, и другой тренер должен заменить его безо всяких проблем. Для родителей и клуба это удобно, не надо отменять и переносить занятия, и помогает получать высокие результаты.

– АкваКлуб SWIMMER работает уже четыре года, развивается, масштабируется. А чего ещё хочется, какие цели вы перед собой ставите?

– Я не привыкла долго стоять на месте, у меня всегда много разных идей, проектов, и один из них я сейчас как раз запустила. Это онлайн-семинар по подготовке тренеров по плаванию по моей авторской программе. Проработав долгое время в этом бизнесе, я выявила слабые места акваклубов. Всё завязано на тренерском составе: представьте, если один тренер проводит занятие по своей секретной методике и вдруг уходит, никакой другой уже не сможет адекватно его подменить. Для ребенка новый человек и новые упражнения – заметный стресс. И в данной ситуации родители часто отказываются от занятий, и ребенок теряет умения, которые уже приобрел. Что, конечно, жаль, да и акваклубу приходится вкладываться в рекламу для привлечения новых клиентов. В моей программе это учтено, упражнения подобраны по возрасту, поэтому легко и контролировать тренировочный процесс у детей, и вводить нового сотрудника в коллектив.

В своём клубе я эту проблему давно решила, теперь готова делиться опытом с другими руководителями. А онлайн-формат помогает преодолеть все границы.

– А вы можете помочь запустить похожий на ваш бизнес?

– Конечно: я знаю всю его «кухню», от оборудования до организации внутренних процессов, рекламы, закупок, подбора персонала и т. д. Меня часто приглашают для проведения выездных семинаров и конференций. Я с удовольствием знакомлю коллег со своей системой, делюсь знаниями и опытом.

– Вы реализуете большой проект в социальной сфере Подмоскovie. Как к нему относится ваша семья?

– Семья относится к моему проекту положительно и во всем поддерживает. Наш АкваКлуб – это семейный бизнес! Мы с мужем грамотно разделяем обязанности: он отвечает за финансовую часть, я – за развитие и атмосферу. Наш сын один из первых тестирует новые направления в АкваКлубе. Мы – за здоровую, сильную нацию!

Подготовил Сергей Миронов





Дмитрий Пункин,
«Аллея знаний»:

«Мы намерены оставаться компактной, камерной и комфортной школой»

Школа «Аллея знаний», не так давно начавшая свою деятельность, уже завоевала сердца многих жителей городского округа Истра. Находится она на территории жилого комплекса «САМПО» в Истринском районе, вблизи Новорижского шоссе. Сегодня «Аллея знаний» обеспечена всеми необходимыми условиями для эффективного обучения детей. Школа отличается широким спектром изучаемых предметов и предлагает занятия по интересам для каждого обучающегося. Её основателями стали супруги Дмитрий и Вера Пункины. Воплотив свой проект в жизнь, они каждый день убеждаются, что это именно то дело, от которого горят глаза! Вот уже год школа с красноречивым названием является источником вдохновения для основателей и их детей. Директор школы Дмитрий Пункин охотно поделился с нами подробностями в интервью.

– **Дмитрий Михайлович, давайте немного «прогуляемся» по «Аллее знаний» и вспомним время, когда она только начала свою работу.**

– О реализации проекта мы с супругой Верой задумались довольно давно. Несколько лет формировали идеи и планировали, как воплотить их в жизнь. При этом отчётливо понимали, что школа – довольно трудный и узконаправленный специализированный проект, требующий полного вовлечения настоящих профессионалов своего дела, при этом склонных к постоянному профессиональному росту и, главное, неравнодушных к детям. Когда концепция сложилась, мы приступили к подбору кадров и выбору конкретного помещения и местоположения школы. После долгих поисков летом прошлого года нам удалось его найти на территории загородного жилого посёлка Сампо. Это слово переводится с финского как «счастье». Нам показалось это очень символическим, и мы начали воплощать в жизнь наши смелые идеи. Для нас это стало большим плюсом, ведь получилось продумать дизайн каждого квадратного метра школы и устроить в ней всё именно так, как мы этого хотели. Ремонт был хлопотным, но очень увлекательным занятием.

Что касается помещений в школе, у нас особый взгляд на этот вопрос. В нашем видении, в ней должно быть светло и комфортно, всё должно быть устроено компактно и функционально. Мы с успехом справились с такими дизайнерскими задачами, и сейчас любой гость нашей школы может это оценить. Все классы «Аллеи знаний» имеют собственный дизайн.

Нам нужно было успеть до Дня знаний закончить ремонтные работы. Кстати, документы на поступление к нам начали подавать задолго до открытия школы, в момент, когда ремонт был в разгаре. Конечно, многих настораживал незаконченный ремонт, но люди, доверившиеся нам,

не разочаровались, когда 1 сентября привели своих детей в школу!

– **А какие они – ученики «Аллеи знаний»? Дети какого возраста обучаются в школе?**

– Каждый ученик нашей школы по своему уникален. Дети здесь учатся, начиная с нулевого, подготовительного класса. В этот класс дети могут приходить с 5,5-6 лет и проходить полноценную подготовку к школе в наших стенах. Педагоги объясняют деткам, что это уже не детский сад. И дети подходят к первому классу уже довольно подготовленными, понимающими специфику учёбы в школе, привыкая к школьному распорядку дня и требованиям. Наши самые младшие ученики очень интересные и быстроразвивающиеся. Далее идёт начальная школа – с 1 по 4 класс.

– **Хочется подробнее узнать о том, какие методики у вас практикуются и какие развивающие занятия вы проводите с учениками.**

– В нашей школе не обучают детей по каким-то уникальным методикам, мы реализуем традиционные, хорошо всем нам знакомые методики обучения. Я считаю, что они зарекомендовали себя годами.

Мы сосредоточились на том, чтобы сформировать квалифицированный педагогический состав, а также выбрать из набора образовательных программ и методик те, которые, на наш взгляд, сегодня являются самыми перспективными и интересными, а главное, дающими хорошие прочные знания.

Но внесли и свои корректировки, сформировав классы, количество детей в которых не превышает 12-14 учеников. Это позволяет реализовать на практике индивидуальный подход. В нашей школе педагог успевает уделить время каждому ребёнку.

Вдобавок ко всему дополнили перечень предметов нестандартными, которые, по нашему мнению, обязательно будут полезны детям в будущем. По ним проходят дополнительные занятия. Первым из таких предметов является искусство ораторского мастерства. Его задача – научить детей ясно излагать свои мысли, произносить сознательно построенные речи и уверенно выступать на публике. В планах – и дальше развивать методики преподавания этого предмета.

Также обучаем детей финансовой грамотности, которая даёт им понимание о том, что такое финансы, деньги и ресурсы. Мы считаем, что об этих предметах необходимо иметь представление любому современному человеку.

– **Многие современные дети знают английский язык со школьной скамьи. Уделяется ли в «Аллее знаний» особое внимание изучению английского языка?**

– Да, вы совершенно правы, многие дети сейчас знают английский. К нам в школу приходят дети с разным уровнем знания английского языка. Мы формируем группы по этим уровням, чтобы каждому было комфортно находиться в своей среде. Очень важно отметить, что нам пришлось провести серьёзную работу со школьным расписанием, чтобы внедрить в него изучение английского ежедневно и на постоянной основе, начиная с нулевого класса. Это тоже было нашей целью, которая была успешно реализована на практике, и сейчас это даёт плоды. Дети с удовольствием занимаются языком, уроки проходят как в академической, так и игровой форме.

– **Расскажите о вашем педагогическом составе.**

– Все наши педагоги высококвалифицированные специалисты, умеющие заинтересовать детей и найти к ним правильный



подход. Очень хочется начать рассказ о нашем педагогическом составе эпитетом «замечательный»! Не кривя душой могу сказать, что я очень люблю наших учителей. Коллектив интересный и разноликий, но при этом составляет единое целое. Основной чертой нашей команды является симбиоз молодости и опыта. Этого помогла добиться целенаправленная работа по подбору персонала. Мы очень хотели, чтобы в школе работали молодые, современные и перспективные педагоги, стремящиеся к постоянному развитию, но при этом не только уже имели свой профессиональный опыт, но и активно перенимали его у старших коллег.

– Как вы раскрываете потенциал каждого ребёнка? Какие занятия проводите для детей, склонных к техническому или гуманитарному мышлению? Какие дополнительные занятия предлагаются в вашей школе, например, детям, любящим спорт или интересующимся естественными науками?

– Дети, поступающие в нашу школу, предварительно посещают логопеда, про-



ходят тестирование у нейропсихолога, а впоследствии и небольшое тестирование, определяющее уровень знаний и предрасположенность к тем или иным знаниям. Конечно, в будущем планируем ещё глубже выявлять склонности и тип интеллекта ребёнка, но и сейчас мы видим, на что нацелены дети и их родители, и пытаемся развивать у ребят их сильные стороны.

Также дети разносторонне развиваются физически. В школе есть секции по тхэквондо, хореографии, футболу, воздушной акробатике, лыжам. Регулярно проводим занятия творческой направленности: каллиграфия, художественное творчество, гончарное дело, живопись, шахматы. Все секции проводятся в школе во второй половине дня. Перечень занятий очень широкий, каждый ребёнок находит себе любимые занятия и охотно пробует новые направления. Так, если ребёнку ранее не был интересен спорт, мы пытаемся его вовлечь в спортивные секции; или спортсменам пытаемся показать прелесть процесса художественного творчества. Дети очень заинтересованы в изучении нового.



– «Аллея знаний» стала логическим продолжением многолетнего опыта вашей работы с детьми на базе сети детских садов «Иван да Марья», получивших название в честь ваших собственных детей. Расскажите про ваши детские сады. Где они расположены?

– Детский сад «Иван да Марья» – это детище моей супруги, которое она кропотливо создавала, тщательно выстраивала процессы и формировала коллектив. Когда-то это был небольшой частный детский сад, который создавался для своих детей и небольшого количества других ребят. На сегодняшний день это уже сеть частных садов в Звенигороде. Там воспитываются дети от ясельных групп до семи лет. Наши дети Иван и Мария, как я сказал, тоже посещали наш сад. Он работает уже много лет, детей воспитывают опытные педагоги. Сейчас мы видим, как сеть растёт. У нас всегда очередь из желающих попасть к нам, свободных мест практически не бывает. О нас идёт хорошая слава, много положительных отзывов. Дети выпускаются из сада подготовленными к школе, многие из них учатся на отлично. Сейчас думаем о расширении, хотим увеличить количество садов «Иван да Марья».

– А ваши дети тоже учатся в «Аллее знаний»?

– Да, конечно. «Аллея знаний» и создавалась, в частности, для того, чтобы наши дети могли в ней учиться. Сейчас наша старшая дочь Мария заканчивает 4-й класс. Она учится довольно успешно; по её отзывам, Маше очень нравится наша школа. И мы, как родители, видим заинтересованность ребёнка в учёбе. Каждое утро наблюдаем, как она быстро собирается и радостно бежит в школу и как не хочет уходить оттуда. Для нас это один из важных критериев работы нашей школы. Если твоему ребёнку нравится обучение в школе, то и всем остальным детям также будет интересно получать здесь знания. В следующем году сын Иван пойдёт в первый класс, сейчас он заканчивает наш детский сад.

– Что вы считаете главными достижениями школы за этот год?

– Наш путь пока совсем небольшой. По такому короткому промежутку времени рано делать глобальные выводы. Тем не менее школа растёт каждый день. За этот год количество персонала выросло, в течение года к нам приходили новые ученики, на сегодняшний день классы полностью укомплектованы, свободных мест в школе нет. Родители рекомендуют её родным и знакомым. Главным достижением считаем наш педагогический коллектив, способный решать сложные задачи и давать качественные знания детям. И это са-

мый важный момент в образовательном процессе. Ну и конечно же, главное наше достижение – наши дети. Мы видим их сильную вовлечённость в учебный процесс, и это очень радует.

– Нам также интересно узнать о ваших планах на ближайшую перспективу.

– Долгосрочные планы сегодня строить довольно трудно, далеко заглядывать не хочется. Основные планы – с успехом закончить первый учебный год, сдать все предстоящие аттестационные нормы, перевести детей из нулевого класса в первый, а четвероклассников выпустить в среднюю школу. Мы приняли решение не

останавливаться на начальной школе – в следующем году в «Аллее знаний» открывается 5-й класс. В ближайшем будущем планируем увеличить количество классов, пока до 9-го.

Особенно хочу отметить, что мы не планируем сильно масштабировать проект. Мы намерены оставаться компактной, камерной и комфортной школой, где все связи тесны и каждый родитель может запросто обратиться к любому сотруднику школы, от повара до директора. Мы уверены, что такой подход к получению образования оптимален для всех: и для детей, и для родителей.

Подготовила Эльвина Аптеева





Защищая потребителя, НЕ УБИТЬ ПРОИЗВОДСТВО...

У нас две новости: хорошая и плохая. Хорошая заключается в том, что, как шутят в сети, «ковид-19 отзывает свои штаммы и прекращает работу в России», плохая: свою деятельность в нашей стране сворачивает не только он... Новые санкции и их последствия начинают сказываться на работе в том числе и предприятий медицинской промышленности. Об этом – в беседе с генеральным директором группы компаний «МЕДАРГО» Вадимом ВИНУКОВЫМ.

«НЕ ДОВОДИ ДО ПРЕДЕЛА...»

– Вадим Иванович, после введения новых санкций компании-производители медицинских изделий уже начинают сталкиваться с новыми проблемами, которые необходимо будет как-то преодолеть. Какие из этих проблем видны уже сейчас и чего ещё можно ожидать?

– Одна из уже чётко обозначившихся – проблема с неопределённостью курса доллара, потому что стало совершенно непонятно, какую цену закладывать и что выпускать. Дело в том, что в силу роста курса доллара изрядная доля лекарственных препаратов уже подошла к своим предельным ценам. Ведь ни для кого не секрет, что стоимость значительной их части регулируется государством, а значит, производитель не может продавать их по той цене, по которой ему хотелось бы.

– Чтобы получить прибыль или хотя бы не нести убытки...

– Да. Есть предельная цена продажи. Поэтому производителям сейчас надо как-то понять: могут ли они продолжать выпускать тот или иной препарат или уже не могут. Дело в том, что лекарственные препараты – не только субстанции, это ещё и куча вспомогательных материалов: пробирки, ампулы и т. д. Где и по какой цене всё это можно сейчас купить – не очень понятно, потому что цены разбалансированы. Не говоря уже о сложностях с логистикой и т. д.

Это то, что касается фармы. С изделиями медназначения немного проще: предельных цен там нет, но есть вопросы и общие с фармой – практически все компоненты в регистрационных досье прописаны достаточно жёстко, и если даже с одним из таких компонентов возникают проблемы, то всё изделие «подвисает в воздухе». А «нюансы», связанные с отдельными материалами

– реагентами, пластиками и т. д., – уже возникают. Некоторые западные компании, видя, что расчёты встали, просто отказываются принимать заказы. Доходит даже до отказов отгружать уже оплаченные заказы. Хотя при этом компании-получатели никаких отношения к санкциям не имеют. Это просто какая-то всеобщая паника. Причём паника и у нас, и на Западе. Там, кстати, она заметна ещё больше...

– Неудивительно, они же тоже многое теряют...

– Да, они теряют, но дело даже не в этом. А в том, что сами они пока не понимают в той или иной ситуации, «что им за это будет»: в каких случаях они не должны работать в России, с российскими партнёрами, чтобы соблюсти санкции, а в каких – вполне могут такую работу продолжать. А поскольку они этого не понимают, то на всякий случай не работают со всеми подряд. Просто перестраховываются. Что касается дальнейшего развития событий, то многое зависит от того, в какой степени сохранятся долларские расчёты, потому что оплата части комплектующих, которая идёт из Европы и Соединённых Штатов, происходит, соответственно, либо в евро, либо в долларах.

– А Кумаё?

– Понятно, что поставки из Китая сохраняются, но не совсем понятно: по какой цене. Поэтому наши производители сейчас решают, на кого им больше ориентироваться: на китайских или российских партнёров. В любом случае у них должна быть возможность замены соответствующих компонентов на российские. Да и вообще, когда мир лихорадит, для того чтобы работать, нужна определённая гибкость. А у нас, в силу зарегулированности рынка медицины, такая гибкость исчезла. Отчего этот рынок страдает, находится в

зоне риска. Производители не могут сделать ни одного лишнего телодвижения.

ЕСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛИ В СВОЁМ ОТЕЧЕСТВЕ

– Вадим Иванович, с одной стороны, такую любовь к регулированию всего и вся можно отнести к «искусству ради искусства», к тому же приносящему регуляторам неплохой доход. Но с другой стороны, есть у этого процесса и вполне благая причина – безопасность.

– Да, всё это вошло в целях повышения качества.

– Как, на ваш взгляд, ситуация, в которой привычные и проверенные импортные комплектующие придётся заменять на отечественные, может отразиться на качестве?

– Во-первых, не надо думать, что производители собрались менять импортные комплектующие на что попало. Есть уже вполне сложившийся кластер медицинских пластиков, реагентов. Поэтому ничего такого «волшебного» в том, что касается качества, на мой взгляд, не произойдёт. Понятно, что за этим вопросом должен существовать определённый контроль. Но! Чего хотят производители? Они хотят определённую гибкости и быстроты в решениях. А чего не хотят, так это дополнительных затрат. И государство здесь, на мой взгляд, свои аппетиты с точки зрения пошлин и прочих подобных вещей должно как-то умерить. Наоборот, в сложившейся ситуации оно просто обязано помогать производителям действовать гибко, при этом, конечно, сохраняя контроль. Никто и не говорит о том, чтобы всё это носило бесконтрольный характер. Но порядок существующий – он слишком жёсткий, да и по времени затратный.

Здесь необходимо обратить внимание вот на что: у многих производителей, как правило, довольно тесный контакт с Минпромторгом, то есть с ведомством, которое отвечает за различные программы поддержки, за субсидии и т. д., а также формирует планы по развитию. А регулирование обращения медицинских изделий относится уже к «вотчине» Росздравнадзора, совершенно другого ведомства. Методы регулирования едины для всех – как для импортных, так и для российских изделий. Поэтому российские производители отмечают совершенно законный момент: сейчас, когда ситуация у нас достаточно сложная, надо, чтобы Росздравнадзор стал ближе именно к ним, к производителям российским. И я считаю, что это вполне разумно: а почему он должен быть дальше?

Самый сложный момент – гарантия наличия медизделий на рынке. Если производитель российский и он, допустим, находится под программами Минпромторга, то это значит, что у него есть определённые обязательства по выпуску изделий, по наличию их на рынках и т. д. А если речь идёт о поставщике зарубежном, то у него никаких обязательств нет. Выгодно ему – он поставяет, невыгодно – не поставяет.

– А если невыгодно производить станет нашим производителям? Смогут ли поставяать они?

– Нет, не смогут, конечно. Но именно поэтому здесь и важно, и нужно, защищая потребителя, регулируя рынок, всё-таки не убить производство. То есть надо находить какую-то золотую середину, а не пускаться в крайности. Нельзя рынок оставить как есть, потому что цены тогда будут непонятно какими. Но нельзя его и сильно зарегулировать, потому что тогда на нём вообще ничего не останется.

– На днях тюменское предприятие ООО «МИМ» обратилось к премьер-министру Михаилу Мишустину с предложением ввести уведомительный порядок внесения изменений в регистрационное досье медицинских изделий. В письме на его имя говорится, что большая часть отечественных производителей может оказаться на грани вынужденной остановки производства, потому что, для того чтобы заменить импортные материалы и комплектующие на отечественные аналоги, необходимы исследования, испытания, экспертизы и т. д., а сроки их проведения составляют обычно от года до полутора лет.

– Да, это действительно так.

– Насколько обоснованы эти сроки и что с ними можно сделать? Потому что совсем без исследований и экспертизы ведь тоже нельзя...



– Думаю, что они люди взрослые, грамотные и понимают, что просто так нельзя, но период внесения изменений действительно слишком долгий. Поэтому речь и идёт о том, чтобы выработать новый порядок. К тому же удачные примеры уже есть: когда началась пандемия, алгоритм ускоренной регистрации уже вводили, потом, когда понадобилось, разрешили оборот масок достаточно облегчённый, то есть государство уже продемонстрировало, что оно в состоянии создавать эффективные алгоритмы работы в особых условиях. Сегодня производители говорят, что условия, сложившиеся в связи с санкциями, тоже особые, и предлагают вместе подумать над тем, как сделать так, чтобы производить было возможно, чтобы производство оставалось гибким. В том числе и с точки зрения поставщиков.

«МЫ ЗА ЦЕНОЙ НЕ ПОСТОИМ?»

– Следующий вопрос: о ценах. Не получится ли так, что наши производители, вынужденно увеличив цены, сделают свою продукцию недоступной для большинства потребителей? Что, на ваш взгляд, должно сделать государство, чтобы этого не произошло?

– Вопрос о ценах на самом деле очень сложный...

– Скажем так, неприятный...

– Дело в том, что когда мы развиваем импортозамещение, когда говорим, что хотим, чтобы эти изделия производились тут, то мы должны понимать: импортозамещение всегда предполагает, что цена будет выше, чем на уже действующем производстве. Потому что новое производство ещё надо создать, а на старом – где-то там, на Западе, – всё это уже производится, все издержки уже сложились. Поэтому новое производство изначально не конкурентно. И тогда создаётся механизм предпочтений – «второй лишней», «третьей лишней». Суть его сводится к тому, что если среди изделий, которые предлагаются, есть российское, то в определённых случаях закупщик соглашается именно на него, пусть и с более высокой ценой. Просто в силу того, что оно рос-

сийское. Другого варианта импортозамещения не бывает.

Если же говорить о том, что сдерживает цены на свободном рынке, во-первых, это, безусловно, наличие конкуренции, а во-вторых – регулирование. Но регулирование сейчас существует только в части фармацевтических препаратов, которые являются жизненно важными. С другой стороны, для сдерживания цен можно закладывать инвестиционный контракт, предусматривать другие варианты, которые предполагают государственную помощь и накладывают определённые ограничения на цены продаваемых изделий. Это тоже возможно обсуждать. Бизнес в этом отношении открыт, он хочет работать, хочет развиваться здесь, на территории своей страны. Но ему нужно создать некоторые разумные условия.

– Чтобы ему не приходилось работать в ущерб себе?

– Да, чтобы оставаться эффективным и в то же время развиваться. Любой производитель скажет: иностранная компания поставяет, допустим, какое-то изделие, мы его покупаем, а если такое же изделие мы начинаем производить здесь, то у нас возникает куча налогов, различных отчислений – на зарплату и т. д. То есть это уже совершенно другая экономика.

Поэтому я думаю, что обращение, о котором вы говорили, оно очень симптоматично. Оно как раз и говорит о том, что, по мнению производителей, объективно настал тот момент, когда нужно найти с регуляторами какой-то общий язык. Для того чтобы сохранить производство. Для того чтобы сделать его гибким и эффективным. Для того чтобы не потерять его в условиях возникшего «экономического шторма».

О ПОЛЬЗЕ ПЕССИМИЗМА...

– Вадим Иванович, в последние годы закатам мы предпочитаем рассветы: повернулись к Востоку передом, а к Западу другой стороной. А как на счёт того, чтобы и в расчётах с партнёрами, которые ещё хотят с нами сотрудничать, перейти к долларам и евро, например, на юани?..



– У нашей группы компаний «МЕДАРГО» уже были попытки перейти в расчётах с китайскими партнёрами на юани. Обсуждали мы и с корейцами переход на воны. С чем мы столкнулись? Казалось бы, никаких сложностей быть не должно, всё-таки и страны эти приличные, и валюта у них свободно конвертируемая, но... Дело даже не в кросс-курсах, не в расходах на лишнюю переконвертацию. Основные затраты лежат совершенно в другой плоскости. Обсуждая с китайцами эту тему, мы в конце концов поняли, в чём причина: они считают, что доллар – валюта более устойчивая, чем их юань. Поэтому когда речь идёт о том, чтобы сформировать цены в юане – а поставка длится три-четыре месяца, а то и больше, – китайские партнёры начинают задумываться, прогнозировать: как в течение этого срока будет меняться их валюта? К тому же изрядная доля тех же самых комплектующих у них в большей степени привязана к доллару. И тогда они пытаются вогнать в юань все свои возможные валютные риски. В итоге цена получается уже совсем неразумной. Поэтому когда речь идёт о таком переходе, очень важно заранее договориться с партнёром о том, чтобы как-то разделить стоимость товара на составляющие: какая из них, например зарплата, чисто юаневая, а в какой есть часть стоимости в долларах. И договориться обязательно о некоей системе корректировки цены, чтобы она носила не волюнтаристский, а объективный характер. Без этого процесс не происходит, иначе цена получается на пять, а то и на десять процентов дороже, чем если бы закупка шла просто в долларах. То есть, повторюсь, стоимость конвертации – это доли процента, это не является самым важным. Самой важной является именно оценка рисков своей валюты.

– И в заключение пройдёмся по другим «страхам и опасностям». Среди тех лекарств, которые продаются и используются сегодня в России, есть

ли такие, которые в нашей стране не выпускаются, а исключительно импортируются? Какова их доля и нет ли опасений, что они перестанут к нам поступать?

– Есть. Есть и такие лекарства, и такие опасения. Какова доля лекарств, которые поступают исключительно из-за рубежа, мне сказать сложно: у нас на рынке всё-таки довольно большой объём препаратов обращается.

Исчезнут ли какие-то лекарства? Знаете, тут я должен сказать, что даже введение маркировки привело к тому, что ряд западных производителей отказался от поставок в Россию, потому что налаживание маркирования этой продукции с точки зрения объёмов, которые они поставляют, для них экономически невыгодно. В качестве примера попробуйте представить, что вы производитель, а какая-то республика говорит вам, мол, «давайте нанесите на упаковку всю маркировку и инструкцию на нашем языке». А республика эта небольшая, и очевидно, что есть ряд препаратов, которые продаются там в очень маленьком количестве. Тогда издержки от такого рода регулирования просто не покрываются доходами от продаж, препарат с этого локального рынка исчезает. В нашем случае, я думаю, мы тоже можем столкнуться с определённым дефицитом на ряд препаратов. Хотя предсказывать, насколько он будет серьёзным, пока трудно.

Вообще-то, санкции на лекарственные препараты не распространяются. То есть они не относятся к той категории товаров, поставки которых ограничиваются. Поэтому, как я надеюсь, такого не должно произойти, но...

– Вероятное отключение России от системы SWIFT: как оно скажется на контактах с тем же Китаем? И естественно, с Европой, с другими странами?

– Хочется, конечно, верить в то, что завтра мы вернёмся в какую-то, скажем так, «точку, близкую к исходной». Очень хочет-

ся в это верить, но... как предприниматель, я, честно говоря, всегда стараюсь рассчитывать на худший вариант. В худшем варианте нас ждёт довольно сильное ограничение по участию в долларовой зоне.

У нас есть межбанковская биржа, и может так оказаться, что основной объём валютных операций на ней будет проходить между юанем и рублём, а не между долларом и рублём. Объём торгов по доллару будет маленьким и, в силу этого, более волатильным, то есть менее предсказуемым и не всегда коррелируемым даже с кросс-курсом. В этой ситуации окажется, что правильнее работать именно с юанем. Несмотря на то, что он тоже вроде бы привязан к доллару.

Поэтому мы всем рекомендуем и сами уже сейчас всерьёз озаботились тем, чтобы всё-таки двинуться в глобальном смысле в юань. Постепенно учиться с ними работать. В каком смысле учиться? Нет проблем открыть счёт, нет проблем конвертировать и т. д. В конечном счёте это не самое сложное. Самое сложное – психология, потому что переход на внутреннюю валюту – это определённая психологическая «ломка». Психология и взаимопонимание с партнёрами.

– Тем более что, как вы сказали, это «ломка» не только для нас. Сами китайцы к этому не сильно готовы...

– Да, для них тоже. И у них есть определённая сила привычки. Огромное количество китайских компаний работает на экспорт и ориентируется на доллар, иногда на евро. Чаще всего для китайских предпринимателей переход на свою валюту – это тоже определённый психологический «перелом». Думаю, что именно это в какой-то степени и останавливает развитие юаня как резервной валюты.

– И последний вопрос: вы сказали, что, как предприниматель, привыкли рассматривать худшие варианты. А лучший? Есть ли у вас какие-то или «тайные знания», или догадки, а может, интуиция подсказывает, что худший вариант не единственно возможный?..

– Знаете, быть пессимистом значительно лучше, чем оптимистом, потому что если случается плохой вариант, то всегда можно сказать: «Ну вот! Я же знал! Я же говорил!...» А если случается вариант хороший, то можно весело улыбнуться и сказать: «А это приятный сюрприз!...» То есть и то и другое воспринимается куда положительнее. На самом деле возврат к старому уже невозможен. Как показывает опыт, санкции живут своей жизнью довольно долго. Поэтому я думаю, что их последствия будут длительными. И мне кажется, что сейчас нам всем, особенно тем, кто работает на внешних рынках, нужно этот фактор учитывать и пытаться как-то нивелировать возникающие проблемы.



Времена, которые спустя десятилетия кажутся ужасно интересными не только историкам, но и любителям приключенческих романов, для людей, переживающих эти события в реальности, представляются зачастую не столько интересными, сколько ужасными. Но... книгу своей судьбы не отложишь в сторону, чтобы взять другую. Продолжение надо писать самим, а не ждать, когда это сделают другие. О том, что необходимо сделать, чтобы жанр книги, рассказывающей об экономике 20-х годов XXI века, напоминал не хоррор, а историю успеха, – в беседе председателя регионального отделения Российского союза налогоплательщиков Вадима ВИНУКUROVA и депутата Московской областной Думы, председателя Комитета по бюджету, финансовой и экономической политике, инвестиционной деятельности и предпринимательству Тараса ЕФИМОВА.

«КОНТРОЛИРУЮЩИЕ ОРГАНЫ ДОЛЖНЫ ВСПОМНИТЬ, ДЛЯ ЧЕГО ОНИ БЫЛИ СОЗДАНЫ»

**«НИКОГДА ТАКОГО НЕ БЫЛО,
И ВОТ ОПЯТЬ...»**

– Тарас Васильевич, время и ситуация требуют каких-то достаточно эффективных решений в экономической области. Видимо, мы переходим к «ручному управлению». Как вы считаете, на чём в первую очередь должна сосредоточиться власть? Какие решения сейчас наиболее актуальны и должны быть обязательно приняты?

– Начну с того, что ситуация, которая складывается сегодня, коренным образом отличается от той, с которой мы столкнулись два года назад, в начале пандемии, при введении первых ограничений. Тогда тоже были приняты определённые и, сразу скажу, эффективные программы, которые в той непростой ситуации очень помогли бизнесу.

Сегодня, по прошествии определённого времени, можно с уверенностью сказать, что тогда одним из элементов риска было непонимание. Непонимание того, что же будет происходить. То есть мы видели ограничения, видели локдаун, но не догадывались, что же за всем этим последует.

В период пандемии достаточно большие и серьёзные меры для стабилизации ситуации принимал федеральный центр: это и дополнительное финансирование, и те меры как налоговой, так и неналоговой поддержки, которые предоставлялись тем или иным отраслям бизнеса. Да, их получили далеко не все из тех, кто на это рассчитывал, но извини-

те, ребята, а кто вам мешал ставить необходимый ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности. – Ред.)? Если вы об этом не подумали или занимались чем-то одним, официально показывая другое, значит, сами виноваты.

– А в чём вы видите различия той и нынешней ситуаций?

– Мы уже провели серию консультаций, в том числе и с коллегами из правительства. Московская область – это достаточно активно развивающийся регион с устойчивым кредитным рейтингом. Что из этого следует? Что у нас всё-таки достаточно большой кредитный портфель, а на сегодняшний день мы видим резкое изменение ставки рефинансирования. Мы с вами понимаем, что в период пандемии были очень хорошие, дешёвые федеральные деньги, но вскоре у многих может наступить момент перекредитации уже на совершенно других, изменённых условиях. На условиях, которых мы с вами ещё не понимаем и которые постоянно меняются. Это и есть один из главных рисков.

Да, действительно, можно много говорить о возможном снижении налоговых доходов, потому что встанет вопрос работы определённых предприятий. Неслучайно губернатор на Высшем совете говорил, что в первую очередь надо обращать внимание на те из них, которые попадают под санкции, или из них достаточно большой портфель заказов и они осуществляли

экспортную деятельность, или же закупали какие-то импортные комплектующие. Самый простой пример: у нас, в Балашихе, в Железнодорожном, есть предприятие мировой компании Rockwool, которое производит каменную вату. Если сам камень, насколько я помню, привозят из Карелии, то определённые смолы поставляются именно из-за рубежа, а это достаточно большая и важная составляющая производства, найти им сегодня аналог, замену сложно. С такими вот моментами и столкнётся бизнес.

У нас, на территории Подмосковья, расположено довольно много компаний с иностранным участием, например завод «Мерседес». Как, в каком ритме они будут работать завтра? Какие рычаги влияния на них есть сегодня? Что должно сделать правительство, если какое-то из этих предприятий, в силу своей зависимости от иностранного менеджмента, иностранного капитала и, самое главное, владельцев, прекратит работу в России?

«КОГДА ПЕРЕЕХАЛ, НЕ ПОМНЮ...»

– Тогда возникает следующий вопрос: если сужаются финансовые возможности регионов, то какие возможности остаются? То есть чем они могут помочь? Или опять все меры поддержки будут в основном устанавливаться федеральным центром?

– В период пандемии лидером по многим вопросам действительно был федераль-

ный центр. Я думаю, что и сейчас в первую очередь именно он будет устанавливать правила игры: что возможно и что необходимо сделать. Что касается региона, то на встречах с коллегами из правительства мы эти вопросы тоже обсуждаем. Первое, что, на наш взгляд, важно, – это снижение административного давления на бизнес, то есть запрет проверок. Наверное, многие предприниматели столкнулись с тем, что как только пандемия пошла на спад...

– **Всё вернулось...**

– И первыми пришли в себя, «очухались» различные контролирующие органы...

– **Здесь надо отметить, что федеральный центр эту тему тоже отслеживает. Правительством РФ было принято подписанное Мишустинным постановление о приостановлении плановых проверок, если нет угрозы нанесения потенциального вреда здоровью.**

– Совершенно верно. Второе, с чем очень часто сталкивается бизнес, – это необходимость продления сроков действия различных разрешений, лицензий и т. д. и т. п. С определённой периодичностью бизнесу приходится проходить одни и те же процедуры, сдавать один и тот же пакет разрешительной документации. Так вот одно из предложений, которые сегодня обсуждаются, – это продление сроков действия определённых таких документов, а также возможность сделать некоторые из них бессрочными.

– **Напомню про ещё одну проблему. Как известно, в Московской области была проведена административная реформа, в результате которой менялись адреса. А как известно, все действующие, уже выданные лицензии должны соответствовать строчкам в ФИАС (Федеральная информационная адресная система. – Ред.). И должен сказать, что довольно много компаний, имеющих лицензии, столкнулось с невозможностью их продлить. В таких случаях можно что-то сделать?**

– Это просто мой конёк... Я редко вспоминаю, что являюсь соавтором одного из первых шагов этой реформы, объединения двух крупнейших муниципалитетов: Балашихи и Железнодорожного. И мы с такой проблемой столкнулись одними из первых. Наверное, здесь действительно есть смысл введения упрощённого порядка. Ведь смена адреса от предпринимателя совершенно не зависела: он никуда не переезжал, не менял ни локацию, ни помещения. Из-за того, что при этом место, где располагается его бизнес, поменяло название, ничего в правилах ведения этого бизнеса не изменилось. Так что здесь я с вами полностью согласен. Но я думал, что за последние шесть лет эта тема уже сошла на нет.

– **К сожалению, она остаётся актуальной и включает в себя проблемы с регистрацией собственности и некоторые другие. Считаете ли вы, что сложившаяся ситуация всё-таки даст нам возможность отказаться от подобных регламентов, поможет каким-то образом облегчить эти процедуры?**

– Я думаю, что сегодняшняя ситуация, её усложнение должны в первую очередь дать некий посыл. Когда-то, ещё в далёкие теперь 90-е гг., я слышал выступление человека, который в то время руководил, кажется, таможенной службой. Увы, фамилию его я не помню, но слова мне показались интересными. Он говорил, что у любой службы есть некие «три этапа развития»: первый – когда служба только формируется, второй – когда она работает «ради службы», ради самой себя, то есть на становление, на укрупнение, на доработку каких-то моментов. И только потом, на третьем этапе, она начинает заниматься собственно тем, для чего и создавалась: регулированием каких-то взаимоотношений и т. д. По-моему, очень многим нашим службам, причём не только региональным, ведь эта проблема выходит далеко за пределы Московской области, давно уже пора перейти к третьему этапу, вспомнить, для чего они были созданы, и начать, наконец, заниматься не только тем, чем они занимаются сегодня.

В ОЖИДАНИИ КАНИКУЛ – КРЕДИТНЫХ И НАЛОГОВЫХ

– **Тарас Васильевич, а замечаете ли вы, как сказывается изменение ситуации на практике работы бюджетного комитета Думы? Появляются ли новые вопросы, новые идеи? Может быть, новые процедуры?**

– Скажу так: очень многое я для себя, конечно, прояснил на Высшем совете у губернатора из доклада первого вице-губернатора – председателя правительства Московской области Ильдара Нурулловича Габдрахманова, потому что говорил он именно о задачах по стабилизации экономики. Я, как человек, пришедший в политику из бизнеса, прекрасно понимаю и разделяю эти задачи. Понимаю, что на любом предприятии, на любом производстве должны сейчас сесть и обсудить ту проблематику, о которой говорилось на уровне региона. А говорим мы не только о доходах и возможности их достижения. Мы говорим, что у нас сегодня есть новые задачи по содержанию нашего кредитного портфеля. Они появились, и мы, как регион, должны реально об этом думать. У нас есть задача: не допустить снижения налоговой базы. Дальше: мы понимаем, что столкнёмся с тем, что изменение ставок рефинансирования повлечёт за собой не только увеличение темпов инфляции, которую мы и сегодня уже должны при-

знать, но и дефицит оборотки. Многие предприниматели в период повышения цен сталкиваются именно с этим – с дефицитом оборотных средств, которых становится недостаточно для приобретения новой партии товара или комплектующих.

– **Скажется это и на доходной базе предприятий, потому что они тоже столкнутся с ростом кредитной ставки. Это, в свою очередь, повлияет на те платежи в бюджет, которые эти предприятия осуществляют. Они их уменьшат. То есть процесс получается многоуровневый...**

– Да, и этот процесс находится в зоне ответственности правительства, требует его действий. Мы уже обсудили административные барьеры, но обсудить необходимо в том числе и возможность изменения сроков уплаты налогов, и кредитные каникулы. Это сегодня уже прозвучало, это сегодня уже обсуждается.

– **То есть налоговые каникулы тоже?**

– Кредитные каникулы – это одно. Налоговые – другое. Плюс некий запрет на взимание штрафных санкций и пеней за просрочку.

«ТАКАЯ НЕПРОСТАЯ УПРОЩЁННАЯ СИСТЕМА...»

– **Тарас Васильевич, в рамках принятого Государственной Думой закона в Московской области планируется провести эксперимент с введением автоматической упрощённой системы налогообложения. Каким вы видите место этого эксперимента в текущей ситуации?**

– Вы знаете, очень важно и для себя понять, и бизнесу пояснить алгоритм его действия, а также возможности и выгоды от реализации данного эксперимента. Давайте не побоимся этого слова – «выгоды». Потому что любые новшества и нововведения, особенно в такие сложные времена, рассматриваются зачастую лишь с точки зрения ухудшения ситуации. Очень важно помнить, что на любом этапе работы отсутствие информации или неполный её объём могут привести к неправильному поведению или принятию неправильных решений.

Давайте вспомним другой эксперимент – по самозанятым. Я прекрасно эту историю помню. И помню, что в момент начала эксперимента далеко не все понимали даже: а на кого он ориентирован, кому принесёт больше всего возможностей? Именно возможностей, потому что речь не шла о раздаче каких-то «вертолётных денег», ни о чём-то подобном. Это было в первую очередь вовлечение в предпринимательскую активность. Помню даже, что одно из мероприятий у нас было посвящено обсуждению вопроса понимания самого статуса самозанятого: кто он с точки

зрения различных органов. Мы прекрасно понимали, как на него смотрит налоговая, как на него смотрит пенсионный фонд, как на него смотрит центр занятости...

– Удивительно, что по прошествии такого количества времени Минтруд, наконец, решил показать этот статус уже более детально. Думаю, что в этом есть часть и нашей заслуги, потому что изначально эта тема была совсем не очевидна.

– Да, мы с вами помним тот круглый стол, за которым собрались представители разных госорганов и на один и тот же субъект смотрели по-разному.

– Но вернёмся к новому эксперименту. Если взять оценки налоговых органов, которые пока, правда, можно назвать лишь прикидочными, сделанными на основе наблюдений, проведённых на «модельных» предприятиях, то этот режим может дать примерно 30-процентную экономию от годовых налогов тем микропредприятиям, которые под него попадают. Теперь вопрос: как вы считаете, стоит ли всё-таки этот режим вводить в нынешней ситуации, когда у нас есть проблемы с налогооблагаемой базой? Или надо думать и о будущем тоже: о том, что эти послабления дадут возможность бизнесу развиваться и кто-то из самозанятых, например, перейдёт в итоге к более крупному предприятию? Можно ли «взвесить на весах» плюсы и минусы от принятия этого решения? От введения автоматической упрощённой системы налогообложения?

– Позвольте, я начну с анекдота: «Учитель после урока жалуется на детей, на то, какие они бестолковые: «Один раз объяснил им тему урока – они не поняли. Второй раз объяснил – опять не поняли. Третий раз объяснил – сам понял! А они – нет...» Боюсь, что проблема в том, что очень многие – да, признаю, и я в их числе – всей концепции этого эксперимента пока не понимают. Нужно максимально информировать бизнес, объяснять, для чего это нужно и какую пользу может принести. Я уже приводил сегодня пример, когда без федеральной поддержки остались те предприниматели, которые неправильно указали свой ОКВЭД. А ведь они просто никогда об этом не задумывались!

«НЕ «МЕЧ КАРАЮЩИЙ», НО СЕРВИСНАЯ СЛУЖБА...»

– Безусловно, те моменты, которые были непонятны на этапе введения самозанятых, должны быть преодолены. Но давайте вспомним ещё и время, когда создавался закон о промышленной политике. Первый вопрос, который возникал: «А есть ли она, эта промышленная политика, на уровне

региона?» Когда речь заходит о вещах такого рода, то где регион, а где федеральный центр?..

– Это, что называется, не в бровь, а в глаз. Недавно Московская областная Дума внесла в закон о промышленной политике изменения. Например, мы ввели шесть дополнительных ограничений по тем субъектам, которые имеют право претендовать на субсидии. Среди них – отсутствие налоговой задолженности, отсутствие задолженности перед Московской областью, отсутствие в реестре банкротства... Раньше ограничение было только одно: субъект должен быть зарегистрирован на территории Подмосковья. Я считаю, что это всё правильно, и думаю, что многие сочли эти изменения техническими.

Но также буднично прошло решение о том, что у нас остался только один раздел, один вид, одно направление – обрабатывающая промышленность. По этой причине сегодня действительно обсуждать промышленную политику на уровне региона достаточно сложно. Потому что больше и активнее «идёт» закон о льготах, который работает на привлечение того или иного инвестора.

– Когда мы говорим о льготах, мы же всегда понимаем, что регион в состоянии ввести льготы только в части налогов местных, то есть региональных.

– Но они очень, скажем так, немаленькие...

– И всё равно этот фактор немножко ограничивает. Это не может изменить правила функционирования. Поэтому, если возвращаться к автоматической упрощённой системе налогообложения (АУСН), возникает такой вопрос: как оценить результаты эксперимента, если он проходит в регионе? Можете ли вы, например, дать оценку эксперименту по самозанятым?

– Совершенно точно. В первую очередь могу дать политическую оценку. Как мы помним, этот эксперимент вводился в четырёх субъектах федерации и сроком на десять лет. Но в итоге он получил очень широкое развитие: через полтора года к нему присоединилось ещё несколько субъектов, а через два года – вся страна.

– То есть в конечном счёте это успех?

– Да, теперь перейдём к цифрам, они очень интересные: на 1 января 2022 года самозанятых у нас зарегистрировано около 330 тыс.; на 1 января 2021 года их было около 156 тыс. Если же мы ещё на год вернёмся, то увидим цифру 74 или 76 тыс. То есть в течение трёх лет – ежегодный двукратный рост!

– Как вы считаете, можно ли ожидать такого же позитива, такого же развития, таких же результатов от введения АУСН? Или здесь всё-таки у вас есть сомнения?

– Знаете, я прекрасно помню, сколько времени у меня отнимал, каким бременем был лично для меня, как для физического лица, например, ежегодный земельный налог. Или налог на недвижимость, не говоря уже о транспортном. Наверняка многие граждане сталкивались с несовершенством баз данных, да и сам я раза три или четыре доказывал, что «вот эта конкретная машина давно уже продана!». Слава богу, я даже знал кому! Но через какой-то период времени она всё равно появлялась в базе...

А сейчас я у себя в телефоне, в личном налоговом офисе, спокойно получаю и сумму платежа, и напоминание об уплате. Я могу понять, я могу проверить, а могу даже оплатить – и всё не выходя из дома, офиса, машины... Я веду свою «бухгалтерию» безо всякого бухгалтера, без потери документов. И мне это очень нравится.

– Как вы считаете, можно ли назвать проведение такого эксперимента антикризисной мерой?

– Знаете, сегодня очень много говорится о том, что первые профессии, которые сойдут на нет при дальнейшем развитии вот таких автоматизированных цифровых систем, – это банкир и бухгалтер. И действительно, такая автоматизация не только снизит какие-то финансовые издержки предпринимателя, но и уберёт его от ошибок. Ведь даже в моей практике бывали ситуации, когда человеческий фактор – ошибки того или иного сотрудника – приводил и к штрафам, и к снижению кредитного рейтинга, и ко многим-многим другим неприятным вещам. Благодаря этой автоматизированной упрощённой системе человеческий фактор будет исключён.

– То есть вы хотите сказать, что если уж рассчитывать налоги будет сама налоговая, то она же будет отвечать и за ошибки?

– Совершенно верно. Мы много говорим о том, что чем сложнее предмет, тем больше у него каких-то составляющих, тем больше рисков и возможностей отказа на каком-то определённом этапе. Нужно эти лишние составляющие, лишние этапы убирать. Здесь же взаимоотношения между предприятием, предпринимателем и налоговой инспекцией будут уже прямыми.

– Можно ли считать, что такого рода эксперименты как раз и сформируют в будущем ответственность государственных органов в процессе их взаимодействия с бизнесом?

– Вы знаете, я думаю, что это действительно поможет налоговой инспекции из «карающего меча» превратиться в сервисную службу, какой она, на мой взгляд, взгляд бывшего предпринимателя, и должна быть. Это действительно было бы очень правильным...



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM