

# БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 5 июль 2023



ТЕМА НОМЕРА:

**ГОРОДСКОЙ ОКРУГ МЫТИЩИ**

**ДЕНИС БИКБАЕВ, ЧШ «ВЕКТОР»:**

«ВЫБИРАЙТЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ПО ПРИНЦИПУ «ШКОЛА ДЛЯ РЕБЁНКА»,  
А НЕ «РЕБЁНОК ДЛЯ ШКОЛЫ»

# Коллекция шоколадных подарков Весна-Лето 2023



Интернет-магазин:  
+7 (495) 739-95-95  
[confaelshop.ru](http://confaelshop.ru)

Корпоративные заказы:  
+7 (495) 995-53-53  
[confael.ru](http://confael.ru)

Горячая линия:  
8 800 600-53-53



**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+**

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Главный редактор: Мария Суворовская

Редактор номера: Елена Александрова

Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский, Варвара Можаяева, Сергей Миронов, Эльвина Аптреева, Екатерина Золотарёва, Александра Убоженко

Дирекция развития и PR: Наталья Фастова, Ольга Иванова, Екатерина Цындук

Фотограф: Роман Новиков

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электровзводская, 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 10.07.2023 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: medvestnik.ru, mosreg.ru, norehovo.ru, bez-korony.ru, vk.com › sportivnikvartal

**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:**

Размещение на первой обложке +			
1 полоса внутри журнала	72 000 рублей	6 полос внутри журнала	от 470 000 рублей.
2 полосы (1 разворот)	140 000 рублей	2-я полоса обложки	70 500 рублей
4 полосы (2 разворота)	210 000 рублей	3-я полоса обложки	66 500 рублей
6 полос (3 разворота)	280 000 рублей.	4-я полоса обложки	79 500 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	<b>ЮЛИЯ КУПЕЦКАЯ:</b> «МЫТИЩИ – ГОРОД ТРУДОВОЙ ДОБЛЕСТИ»
6	<b>МЫТИЩИНСКАЯ ТПП:</b> «СЕКРЕТ УСПЕШНОГО ДИАЛОГА С ВЛАСТЬЮ – В ОТКРЫТОСТИ ДВУХ СТОРОН»
10	<b>ДЕНИС БИКБАЕВ, ЧШ «ВЕКТОР»:</b> «ВЫБИРАЙТЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПО ПРИНЦИПУ «ШКОЛА ДЛЯ РЕБЁНКА», А НЕ «РЕБЁНОК ДЛЯ ШКОЛЫ»
17	<b>СОЮЗ «СОДЕЙСТВИЕ ЖЕНСКОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ», ПРОЕКТ «НЕЖНЫЙ БИЗНЕС» – КРУПНЕЙШЕЕ СООБЩЕСТВО ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РОССИИ</b>
18	<b>ТАТЬЯНА ЯЦКОВА:</b> «МОЯ МИССИЯ – ОТКРЫТЬ ДЛЯ ВСЕХ МИР ПОЛЕЗНЫХ СЛАДОСТЕЙ!»
20	<b>СВЕТЛАНА ШИБАЕВА, «ЛЕС»:</b> «МЫ СОЗДАЁМ УЮТНУЮ И БЕЗОПАСНУЮ СРЕДУ ДЛЯ ЖИЗНИ, ГДЕ ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ОТДОХНУТЬ ОТ СУЕТЫ И НАСЛАДИТЬСЯ ПРИРОДОЙ»
22	<b>ВАЛЕНТИНА ТРУШКОВА, «ЗЕРЦАЛО»:</b> «МЫ НЕ ГОНИМСЯ ЗА ОБЪЁМАМИ, ДЛЯ НАС ГЛАВНОЕ – КАЧЕСТВО»
24	<b>АЛЕКСАНДРА ГОРЕЛКО, «РЕСНИЦЫ № 1»:</b> «ПРИБРЕТАЯ НАШУ ФРАНШИЗУ, ЧЕЛОВЕК ПОЛУЧАЕТ ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВЫЙ БИЗНЕС»
26	<b>ИРИНА СВИСТУНОВА-БОЛОТОВА:</b> «ВРЕМЯ – ДЕТАМ» – МЕСТО ДЛЯ РАЗВИТИЯ И ТВОРЧЕСТВА»
28	<b>ДМИТРИЙ ДУБРОВ:</b> «БУХГАЛТЕРИЯ – НЕ МЕДИЦИНА: ОСВОИТЬ МОЖНО САМОМУ, НО ЛУЧШЕ ОБРАТИТЬСЯ К ПРОФЕССИОНАЛУ!»
30	<b>ILBAKERY:</b> «БИЗНЕС – ВООБЩЕ НЕ ПРО ЛЁГКОСТЬ: ЭТО ПРО ОГРОМНЫЙ ТРУД И РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ»
32	<b>МАРИЯ КУЛЬКОВА, «ДРАФТ»:</b> «МЫ САМИ ПРОЕКТИРУЕМ СВОЙ ПУТЬ»
36	<b>СЕРГЕЙ АНТИПОВ:</b> «ПОБЕЖДАЕТ ТОТ, НА ЧЬЕЙ СТОРОНЕ ПРАВДА И ЗНАНИЯ»
40	<b>АЛЕКСЕЙ ЯКУБОВСКИЙ:</b> «ИПК «ИНДУСТРИЯ» – ЭТО КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ, ЗА КОТОРОЙ БУДУЩЕЕ В ИНЖЕНЕРНОМ ДЕЛЕ»
44	<b>ТАТЬЯНА ПЕРФИЛЬЕВА, ЧУДО «ЗНАЙКА»:</b> «ДЕТСКИЙ САД – ЭТО НАШ ВТОРОЙ ДОМ»

# МЫТИЩИ – ГОРОД ТРУДОВОЙ ДОБЛЕСТИ



Успешная городская экономика – это сложная система, в основании которой лежит множество условий её благоприятного функционирования: бизнес-среда, инвестиционный климат, управленческая культура, уровень образовательной среды, социальная и транспортная инфраструктуры, трудовой потенциал и ещё много различных факторов. По рейтингам и экономическим показателям городской округ Мытищи стабильно занимает ведущее место среди муниципалитетов Московской области. По статистическим данным, несмотря на внешние, всем известные негативные факторы, показатели округа демонстрируют положительную динамику.

С марта 2022 года городским округом Мытищи руководит Юлия Купецкая, вместе с профессиональной и целеустремлённой командой реализует новые проекты и занимается развитием подведомственной территории. Как итог хорошей работы – сегодня городской округ Мытищи занимает лидирующие позиции в Подмосковье и является крупнейшим экономическим и культурным центром.

*– Юлия Олеговна, расскажите, пожалуйста, как бы вы в целом охарактеризовали 2022 год для вашего округа?*

– Прошлый год принёс множество событий, которые отразились на привычном образе жизни не только жителей округа, но и нашей страны в целом. Это был насыщенный, содержательный и сложный год, наполненный важными историческими событиями.

Проводимая нашей страной специальная военная операция, а также западные санкции повлияли на обычный уклад жизни. Однако это послужило импульсом к развитию различных сфер жизни внутри страны, в том числе и в нашем округе. Мы увидели единство и поддержку жите-

лей округа и нашего Подмосковья. Поддержка, взаимовыручка, единение – эти слова стали одними из главных символов сегодняшнего времени.

Несомненно, сложившаяся ситуация повлияла на работу промышленного сектора. Руководители предприятий стараются снизить свои риски и находятся в поиске новых поставщиков сырья, переориентации рынков снабжения, выборе оптимальных логистических путей, определении вариантов минимизирования себестоимости продукции без ущерба для её качества. Развивается межотраслевая кооперация. Здесь нельзя не сказать о сохранении рабочих мест и предоставлении новых возможностей для развития наших граждан.

Особую роль в 2022 году занимает программа «Импортозамещение». Так, на территории нашего городского округа был предоставлен участок земли в аренду по ставке 1 рубль ООО «ГРАДДИ» для выпуска вибропрессованных изделий для благоустройства. Объём инвестиций при реализации проекта составит 60 миллионов рублей. Будет создано 30 рабочих мест. Ввод объекта – первый квартал 2024 года. В этой программе активно принимают участие АО «Тракс», АО «Особое конструкторское бюро кабельной промышленности», группа компаний «Специальные системы и технологии».

На сегодняшний день введено более 50 мер поддержки. В рамках реализации муниципальной и региональной программ развития предпринимательства 77 организаций, предпринимателей малого и среднего бизнеса, а также социаль-

**■ СЕГОДНЯ В МЫТИЦАХ ФУНКЦИОНИРУЕТ СВЫШЕ 21 ТЫС. ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ, СФОРМИРОВАВШИХ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБОРОТ 2022 ГОДА В РАЗМЕРЕ 942 МЛРД РУБЛЕЙ, А ЭТО 5,1% ОБОРОТА ВСЕГО РЕГИОНА. ОБЪЁМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОКРУГА ДОСТИГ 194,5 МЛРД РУБЛЕЙ. И ЭТО ТРЕТИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ В РЕГИОНЕ СРЕДИ ВСЕХ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ. СТАБИЛЬНОЕ МЕСТО В ТРОЙКЕ ЛИДЕРОВ ОБЕСПЕЧИВАЮТ СЕБЕ МЫТИЩИ И ПО ОБЪЁМУ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА В ОБЛАСТИ: ОН ПРЕВЫСИЛ 242 МЛРД РУБЛЕЙ. БОЛЕЕ 73,2 МЛРД РУБ. ПРОИНВЕСТИРОВАНО В ЭКОНОМИКУ ОКРУГА И СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ, И ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ВЫШЕ, ЧЕМ В ПРЕДЫДУЩЕМ ГОДУ. ЗДЕСЬ ОСНОВНЫМ ИСТОЧНИКОМ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ТРАДИЦИОННО СТАЛИ СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ, ИХ ДОЛЯ СОСТАВИЛА 72,6%. ТАКЖЕ МЫТИЩИ ВХОДЯТ В ТОП-10 МУНИЦИПАЛИТЕТОВ, ЗАНИМАЯ 5-Е МЕСТО ПО ОБЪЁМУ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПО КРУПНЫМ И СРЕДНИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ. В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ НАБЛЮДАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЁМОВ ВВЕДЁННОГО ЖИЛЬЯ В 1,7 РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С 2021 ГОДОМ. ВВЕДЕНО 748,5 ТЫС. КВ. МЕТРОВ ЖИЛОЙ ПЛОЩАДИ. УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ – 0,32% (ПРИ УРОВНЕ БЕЗРАБОТИЦЫ В СРЕДНЕМ ПО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ – 0,37%). СРЕДНИЙ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ТРУДА СОСТАВЛЯЕТ 64 ТЫС. РУБЛЕЙ.**

**ЮЛИЯ КУПЕЦКАЯ:**  
**«В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ**  
**МЫТИЩИ КОМФОРТНО ЖИТЬ**  
**И РАБОТАТЬ, ВЫГОДНО И**  
**НАДЁЖНО ИНВЕСТИРОВАТЬ,**  
**ИНТЕРЕСНО РАЗВИВАТЬСЯ**  
**И САМОРЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ.**  
**К МЫТИЩАМ С ЛЮБОВЬЮ**  
**И УВАЖЕНИЕМ ОТНОСЯТСЯ**  
**И КОРЕННЫЕ ЖИТЕЛИ, И**  
**МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ГОСТИ.**  
**В ЭТОМ БОЛЬШАЯ ЗАСЛУГА ВСЕХ**  
**И КАЖДОГО ИЗ МЫТИЩИНЦЕВ,**  
**РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ**  
**ГОРОДА, ЧЛЕНОВ ИХ КОМАНД».**

но ориентированные организации городского округа Мытищи получили субсидии на общую сумму более 62 млн рублей.

**– Поговорим об инвестициях в промышленность и экономику. Расскажите, пожалуйста, о самых заметных успехах и самых крупных реализованных проектах.**

– Городской округ Мытищи в этом вопросе не стоит на месте, у нас хороший инвестиционный рост, несмотря на непростую социально-экономическую ситуацию. Выгодное географическое положение, развитая инфраструктура обеспечивают муниципальному образованию привлекательность для реализации инвестиционных проектов. Если говорить о прошедшем 2022 году, то объём инвестиций в основной капитал городского округа Мытищи за счёт всех источников финансирования увеличился на 18,6%, а это 2-е место в Московской области. Большая часть инвестиций – 58,4 млрд руб. – направлена в сферу жилищного строительства, 6,7 млрд руб. – на социальные объекты, 4 млрд руб. – в промышленность и сельское хозяйство, 1,9 млрд руб. – в логистическую сферу, 1,7 млрд руб. – на строительство и реконструкцию автомобильных дорог, объектов коммунального хозяйства, на транспорт и связь и т. д.

Сегодня продолжается реализация нескольких проектов по строительству складских производственных комплексов с общим объёмом инвестиций 18 млрд руб., а также строительство технопарка «Пирогово», который введём в эксплуатацию в конце 2023 года.

**– Агропромышленный комплекс городского округа Мытищи представляют мелкие фермерские хозяйства, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции. Расскажите, пожалуйста, об итогах работы в этом направлении.**

– Фермеры тоже подстраиваются под реалии жизни. Сегодня акцент раз-

вития агропромышленного комплекса направлен на создание логистических торговых центров, развитие малых фермерских хозяйств и предприятий перерабатывающей пищевой промышленности. В нашем городском округе сельскохозяйственную деятельность ведут семь крестьянских (фермерских) хозяйств, которые неплохо развиваются, производят продукцию и поставляют её населению.

Я хотела бы отметить, что общий объём инвестиций в агропромышленный комплекс городского округа Мытищи в 2022 году составил 1956,0 млн рублей, что на 86,6% (или на 908,0 млн руб.) больше, чем в 2021 году. Инвестирование в агропромышленном комплексе направлено на реконструкцию производственного оборудования ОАО «Мытищинская пивоваренная компания», расширение линий по производству чипсов ООО «Русскарт», расширение и перевооружение хлебопекарного производства ООО «Восход-Центр», расширение производственных мощностей сырсодержащих продуктов, строительство крупного производственно-складского комплекса в д. Троице-Сельцо ООО «Холдиг-логист», реконструкцию животноводческого объекта ООО «Питон-М».



**– Городской округ Мытищи – один из самых быстроразвивающихся муниципалитетов. Сохраняется высокий спрос на жилищное строительство, соответственно, встают вопросы о земельных участках под строительство и об обеспеченности населения социальными объектами. Есть ли проблемы в целом в этой отрасли?**

– Мытищи стали первым муниципалитетом Подмосковья, где стартовала программа реновации. Это важный для Подмосковья проект, благодаря которому у

нашем округе на месте домов с высоким уровнем износа в микрорайоне № 20 появится передовой квартал с комфортными условиями проживания и благоустроенной территорией. Спроектированы современные дома по индивидуальному архитектурному проекту с общественными пространствами с безбарьерной средой, уютными зелёными дворами, прогулочными зонами и местами отдыха. Микрорайон будет обеспечен новым детским садом и пристройкой к уже существующей школе. Благодаря данному проекту 52 семьям (117 человек) предоставлены благоустроенные жилые помещения площадью 2400 кв. м.

Строительство социальных объектов – наша приоритетная стратегическая задача. В 2022 году введены в эксплуатацию семь объектов дошкольного образования на 1226 мест и второй корпус школы № 3 на 1200 мест, две поликлиники МГКБ – в 16-м микрорайоне на 604 посещения в смену, а также на 200 посещений в смену для детей и взрослых в ЖК «Пироговская Ривьера». Завершено строительство футбольного стадиона им. Дмитрия Аленичева и физкультурно-оздоровительного комплекса в Марфино. Работа в этом направлении продолжится дальше. Город растёт и развивается, и нашим

гражданам должно быть комфортно и удобно в нём жить.

**– Дорожный вопрос – один из волнующих для жителей вашего городского округа. В целях обеспечения надлежащего состояния и сохранности автомобильных дорог, дорожных сооружений и их эксплуатационных характеристик на постоянной основе проводится комплекс мер по организации содержания улично-дорожной сети. Немаловажное значение отводится проведению работ по ремонту**

**объектов дорожно-мостового хозяйства. Какие важные работы удалось завершить в 2022 году и что ещё предстоит в 2023-м?**

– Жители хотят видеть дальнейшие перемены в благоустройстве, дорожном строительстве и транспорте, конечно, в медицине и образовании.

Что касается муниципальных дорог, то сейчас идёт значительная модернизация транспортной инфраструктуры округа. В 2022 году завершено строительство транспортной развязки ул. Фрунзе – ул. Мира с выездом на Ярославское шоссе. Развязка позволила перераспределить транспортные потоки на территории округа.

ведущие в сельские населённые пункты. По запросу от многодетных семей, получивших земельные участки в д. Голенищево и д. Муракино, уже в 2023 году начинаем выполнять работы по устройству дорог. Для обеспечения комфортного проживания жителей на территории городского округа Мытищи по программе губернатора Московской области в 2022 году выполнены работы по устройству 15 пешеходных коммуникаций «Народные тропы». В 2023 году будут выполнены работы ещё по 16 «народным тропам».

В 2023 году ведутся работы по четырём крупным объектам:

– реконструкция автомобильной дороги «Пироговское шоссе»: расширение

ния через реку Клязьму. Сроки завершения работ – сентябрь 2023 года;

– в настоящее время ведутся работы по разработке проекта реконструкции улицы Угольной с расширением. Срок завершения работ – 2024 год.

Также запланировано досрочное открытие в сентябре 2023-го участка 9 км от Пироговского шоссе до Афанасовского шоссе Мытищинской хорды (Виноградово – Болтино – Тарасовка). Она должна разгрузить Осташковское, Дмитровское и Ярославское шоссе и будет, по сути, дублёром участка МКАД в 16 км.

Осуществляется транспортное обслуживание отдельных мероприятий военно-патриотической направленности детско-юношеского движения «Юнармия», олимпиад школьников, молодёжных форумов, культурных и спортивных соревнований мероприятий, мероприятий государственного значения и пр.

**– Юлия Олеговна, ещё один важный вопрос, который обычно волнует жителей: программа благоустройства. Парки, уютные дворы, скверы, набережные меняют облик вашего округа. Расскажите, пожалуйста, о планах развития в этом направлении.**

– При формировании планов мы всегда особое внимание уделяем диалогу и коммуникациям с населением. Это не только личное общение, но и самые разные форматы: «Добродел», социальные сети, домовые чаты, электронная почта, горячие линии. Всё для того, чтобы видеть, что беспокоит людей и чего хотят наши жители. В наш Муниципальный центр управления регионом за прошлый год поступило 20 700 обращений, ежедневно центром обрабатывается порядка 150 заявок.

Благодаря чёткому взаимодействию руководства ЖКХ, отдела благоустройства и, конечно, наших горожан в 2022 году на территории городского округа в программу комплексного благоустройства дворовых территорий вошёл 21 двор. Проведено обновление 30 детских игровых площадок. Выполнено обустройство ледового катка с искусственным льдом у МДК «Яуза». По программе губернатора МО в 2022 году выполнены работы по устройству 15 пешеходных коммуникаций «Народные тропы». Обустроены три площадки для выгула собак.

В рамках инициативного бюджетирования в 2022 году проведено благоустройство сквера по ул. Селезнёва.

Создание комфортных условий для проживания, полноценного досуга жителей и гостей городского округа Мытищи – одна из наших приоритетных задач.

В текущем году проведём благоустройство скверов у прудов на улицах Сукромке и Колпакова, в мкр. Дружба и с. Марфино. Кроме того, проводим работы по устройству сквера на участке вдоль 1-го Рупасовского переулка.



В 2022 году проведён ремонт шести автомобильных дорог общей протяжённостью 8,75 км. В апреле приступили к ремонту автомобильных дорог, запланированных на 2023 год; включены 24 дороги – это 19,3 км, – в том числе набравшие наибольшее количество голосов по результатам голосования на портале «Добродел». Особого внимания требуют дороги,

до четырёх полос на участке от Волковского шоссе до хорды Виноградово – Болтино – Тарасовка. Срок окончания работ – 2024 год;

– строительство автомобильной дороги Осташковское шоссе – д. Ульяново. Новая трасса спроектирована с движением от 2 до 4 полос, протяжённостью 3,3 км и возведением мостового сооруже-

В 2023 году в рамках госпрограммы «Комфортная городская среда» ведутся работы по благоустройству четырёх объектов: это парк Ветеранов, парк Стрелалова, Тайнинский парк и Молодёжный бульвар. В 2024 году приступаем к обновлению «Парка Яуза». Концепцией предполагается соединение ЦПКиО г.о. Мытищи с парковыми территориями Москвы. По программе запланировано благоустройство набережной р. Яузы от ЦПКиО до сквера «Берёзовая роща». Кроме того, в 2025 году планируем обновить набережную реки Яузы.

За счёт средств муниципального бюджета в этом году проводим второй этап реконструкции ЦПКиО «Парк Мира».

Продолжаем приводить дворовые территории к единым стандартам, делать их удобными и комфортными для жителей разного возраста.

В этом году будут обновлены детские игровые комплексы на 15 дворовых площадках, в том числе 12 – на сельских территориях. В рамках программы комплексного благоустройства обновим 22 дворовые территории. Кроме того, дополнительно устанавливаем семь детских игровых площадок по программе губернатора и обустроиваем 16 «народных троп».

Продолжается реализация мероприятий по замене неэнергоэффективных светильников и линий наружного освещения. Обустроиваются парковочные пространства, в 2023 году завершится строительство самой большой парковки в 1-м Рупасовском переулке.

**– На сайте городского округа отмечается, что наш муниципалитет может претендовать на звание рекордсмена по новым социальным объектам. Расскажите об этом поподробнее.**

– В нашем городском округе всегда уделялось большое внимание строительству социальных объектов, так как от этого зависит качество жизни людей. За прошлый год введены в эксплуатацию 14 объектов. В том числе построены детский сад с бассейном, физкультурно-оздоровительный комплекс, футбольное поле, отремонтированы две школы. По инвестсоглашениям возведено 9 объектов образования и здравоохранения: 4 детских сада, пристройка к школе, кабинет врача первичной медпомощи, 3 поликлиники. На 2023 год запланировано ввести в строй 6 детских садов, 2 школы и одну пристройку к школе. Сроки и качество работ находятся на постоянном контроле.

**– Мы не можем обойти тему СВО. Как жители городского округа и муниципалитет поддерживают тех, кто сегодня находится на передовой, и мирных жителей, находящихся в зоне проведения специальной военной операции?**

– Говоря о теме СВО, я не могу не отметить дух объединения. И благодарна каж-

дому жителю, который старается внести свою лепту в нашу победу. В нашем округе школьники и старшее поколение, общественные и коммерческие организации на постоянной основе собирают гуманитарную помощь.

Нам удалось объединить 10 общественных и волонтерских организаций, оказывающих помощь бойцам СВО и мирному населению на новых территориях. Создали единый центр отработки заявок от наших бойцов. На базе одного из фондов открыт благотворительный счёт.

Мы регулярно получаем заявки от наших военнослужащих. Совместными усилиями собираем и направляем помощь туда, где её больше всего ждут.

В конце апреля 2023 года я вместе с волонтерами посетила зону специальной военной операции. Мы передали бойцам необходимое снаряжение и спецтехнику, весточки от родных и письма от школьников, а также гуманитарную помощь жителям, родному и детскому саду г. Мариуполя.



Кроме того, 1 июля, в День ветеранов боевых действий, вместе с представителями администрации, местного отделения партии «Единая Россия», Мытищинского городского казачьего общества мы доставили гуманитарную помощь для мытищинских бойцов в зону СВО. Поздравив их с памятной датой, передали необходимые вещи и поблагодарили за службу.

В нашу поездку было включено несколько населённых пунктов. В боевые соединения, где проходят службу мытищинцы, по их заявкам привезли оборудование для ремонта гусеничной техники, квадрокоптер, портативную метеорологическую станцию, радиостанции, технические средства, приборы ночного видения, тепловизоры, специализированные инструменты сложной направленности и многое из того, что необходимо для выполнения боевых задач. В том числе доставили два мотоцикла для быстрого манёвренного передвижения.

В госпиталь, находящийся в Кременной, доставили медикаменты, тактические фельдшерские рюкзаки, приборы ночного видения. Батальону военных медиков, находящемуся на границе Луганской и Харьковской областей, от Мытищинской городской клинической больницы передали два аппарата ИВЛ и три кислородных баллона.

Но самым ценным для военнослужащих, конечно, были весточки из дома, а также детские открытки и поделки, которые, по их признанию, дают им большой заряд сил и мотивации.

**– Сегодня можно с уверенностью отметить, что городской округ Мытищи достойно справляется со сложными ситуациями. И вы вместе с командой продолжаете сохранять по отдельным параметрам лидирующие позиции в Подмоскowie. Какими факторами определяется характер развития экономического направления в округе?**

– Исторически сложилось, что Мытищи всегда развивались сбалансированно и во всех направлениях. Удачное географическое положение, непосредственная близость к столице, вполне благоприятные природно-климатические условия, наличие уникальных памятников истории и культуры, развитость инженерной, телекоммуникационной и транспортной инфраструктуры, систем правового, экономического обеспечения позволили нашему округу быть и оставаться до сегодняшнего дня крупным промышленным, научным и культурным центром Подмоскowie.

Подводя итоги проделанной работы, хочу отметить, что 2023 год проходит под эгидой празднования 400-летия со дня первого письменного упоминания о Мытищах. В адрес Президента РФ при личной поддержке губернатора МО Андрея Юрьевича Воробьёва и депутатов Московской областной Думы направлена заявка о присвоении городу Мытищи почётного звания «Город трудовой доблести».



## МЫТИЩИНСКАЯ

### ТПП:

# «СЕКРЕТ УСПЕШНОГО ДИАЛОГА С ВЛАСТЬЮ – В ОТКРЫТОСТИ ДВУХ СТОРОН»

Первая российская торговая палата – Русская торговая палата при посольстве в Париже – была организована в 1900 году. Уже тогда предпринимателями была богата и мытищинская земля, чему осталось много не только письменных, но и материальных свидетельств. А Мытищинская торгово-промышленная палата была учреждена 20 лет назад.

Союз «Мытищинская торгово-промышленная палата» – некоммерческая негосударственная организация, миссией которой является содействие развитию экономики и инвестиционной привлекательности городского округа Мытищи путём создания благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности. Миссия подчёркивает особую роль в улучшении делового и инвестиционного климата, повышении конкурентоспособности региона и вовлечении в экономическую деятельность области активных участников. О планах и перспективах предпринимательства в округе мы поговорили с президентом Мытищинской ТПП Олегом Черновым.

**– Олег Валерьевич, за 20 лет работы ваша ТПП зарекомендовала себя как надёжная площадка для продвижения и защиты бизнеса. В чём секрет успешного диалога предпринимателей и власти?**

– Секрет успеха – в постоянном взаимодействии, власть открыта для диалога.

Давайте разберёмся на примерах инвестиционных проектов и программ – региональных и муниципальных. Например, программа «Земля за 1 рубль». Правительство Москвы и Московской

области предоставляет в аренду землю для строительства новых производств за 1 рубль в год сроком на три года.

Всё взаимодействие с властью строится как дорога с двусторонним движением. Мы сами предлагаем площадку или спрашиваем у власти.

Специфика Мытищинского района такова, что частенько сталкиваемся с проблемой нехватки земли и помещений для предпринимателей. В этом вопросе очень важно взаимодействие. В таком случае

предприниматель или мы, как структура поддержки ТПП, ищем инвестиционные предложения. Или у власти спрашиваем объект и совместно работаем уже над тем, как сделать его инвестиционно привлекательным.

Правильный вопрос прозвучал – защита бизнеса. Много возникает вопросов по защите бизнеса у предпринимателей по контролирующим структурам: Роспотребнадзор, пожарный надзор, снабжающие организации. Они сей-



час работают с профилактическими осмотрами из-за введения моратория на проверки. Если возникает вопрос у предпринимателей, мы обращаемся к профильным заместителям. Недавно было совещание с прокуратурой городского округа Мытищи, где любой руководитель, в том числе городской прокурор и глава Юлия Олеговна Купецкая и её заместители, постоянно открыт для диалога. Они решают практически любые вопросы в ручном режиме. Хочу отметить первого заместителя главы Людмилу Сергеевну Иванову. На первой нашей встрече она мне сразу сказала: «Олег, мы в диалоге 24 на 7». В этом и есть секрет успешного диалога – в открытости двух сторон.

**– Расскажите подробнее про направления деятельности ТПП, о её комитетах.**

– Перечислю комитеты, которые работают в ТПП, и направления деятельности:

- Комитет по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства и самозанятых (председатель Екатерина Олеговна Дианкова);
- Комитет по финансовой и инвестиционной политике (председатель Павел Викторович Сафронов);
- Комитет по развитию информационных технологий и цифровой экономике (председатель Андрей Борисович Маргоев);
- Комитет по образованию и социальным вопросам (председатель Светлана Вячеславовна Авраменко);
- Комитет развития страхового рынка (председатель Александр Андреевич Романов);
- Комитет по безопасности и правоохранительной деятельности (председатель Олег Александрович Клопов);
- Комитет рекламно-информационного сопровождения бизнеса (председатель Борис Олегович Чернов).

На недавнем совете ТПП создали новый Комитет по семейному предпринимательству (председатель Ирина Александровна Лапина, учредитель медицинского центра «Авиценна»).

Сейчас на повестке – корректировки планов работы комитета, а руководитель нового комитета подготовил и утвердил план работы. Стараемся выходить на плановую работу, в том числе по комитетам.

**– Какие проблемы возникают у предпринимателей в последние годы, как вы помогаете их решать?**



– В первом вопросе немного раскрыл эту тему. Благодаря совместной работе с администрацией и структурой уполномоченного по защите прав предпринимателей.

В основном предприниматели обращаются к нам за помощью, когда происходят неправомерные действия. Например, при реконструкции дороги у предпринимателя хотят забрать объект для муниципаль-

но-государственных служб. Мы ведём работу уже полгода и защищаем магазин, который находится там с 90-х годов. Решаем в рабочем порядке с органами прокуратуры.

Возникают вопросы по объектам инвестирования: нужны и земля, и помещения. Хотя сейчас в торговых центрах есть свободные помещения, но спорные моменты возникают из-за завышенной цены аренды.

Вопросы возникают по поиску земельного участка под строительство, сказывается недостаток земельных ресурсов в Мытищах. Можно обратить внимание на земли сельскохозяйственных угодий.

Одну из основных проблем выскажу: в Мытищах много земель сельхозугодий, которые необходимо перевести в «промку»: земли промышленного назначения или сельхозпроизводства. Это было бы правильное решение, земли не хватает.

**– В чём уникальность Мытищинской ТПП? Какие проекты ТПП вызывают особую гордость? Сказывается ли на направлениях деятельности вашего бизнес-общества тот факт, что мытищинская земля богата историей и традициями, в том числе и предпринимательства?**

– Предпринимателями мытищинская земля действительно богата. Название местности образовалось от слова «мыт» – налог, пошлина за провоз товаров или прогон скота через внутренние заставы в Древней Руси. Мыт таможенники взи-

мали с предпринимателей. Здесь проживало много ремесленников, строились мануфактуры: знаменитые кирпичные заводы, машиностроительный завод «Метровагонмаш», много интересных исторических производств – например, Саввы Мамонтова.

25 августа будем отмечать 20-летие со дня создания Мытищинской ТПП. На днях обсуждали с администрацией совмес-



тное мероприятие – назовём его «Чашепитие предпринимателей в Мытищах». Праздник будет проходить 26 августа, намечена чайная церемония, развернётся «город мастеров, ремесленников», сенной лабиринт.



**– Какие сегодня возникают сложности в международных отношениях? Как вы их преодолеваете?**

– Это одна из основных тем на повестке в Мытищинской ТПП. Мне удалось совершить достаточно серьёзный вояж и заключить соглашение о сотрудничестве с сербскими организациями. Сейчас «окна в Европу» практически закрыты. Но никто не отменял параллельный импорт. У нас есть положительный опыт от провоза товара из Польши, страны ЕС, в Россию. Республику Сербскую можно использовать как мостик в Европу, она находится в её центре. Соглашения заключены, есть положительный опыт взаимодействия. Могу сказать, что Белград – это практически наше всё: можно обсуждать поставки, любые операции, в том числе импорт и экспорт товаров.

**– Какова роль вашей ТПП в формировании комфортной среды среди предпринимателей в округе?**

– Торгово-промышленная палата является коммуникационной площадкой. Каждый вступающий предприниматель ищет себе или партнёров, или защиту

бизнеса, или определённый комитет. Поэтому мы предлагаем предпринимателям различные мероприятия, в том числе открытые советы, посещение предприятий. Для того чтобы любое предприятие, которое изъявляет желание, могло рассказать о себе, мы на своих информационных ресурсах подсвечиваем их работу, рассказываем о выпускаемой продукции. Эти действия улучшают работу рынка сбыта. Самое главное – чтобы предприниматели рассказывали о себе. А мы, в свою очередь, рассказываем о том, какой функционал может обеспечить торгово-промышленная палата.



Немаловажный момент, который следует осветить, – небезызвестная конкурсно-тендерная процедура. Одна из услуг торгово-промышленной палаты, я это называю «белый лоббизм», заключается в сопровождении участия в конкурсных и тендерных процедурах. Многие предприниматели, к сожалению, побаиваются иногда этих процедур. Думают, что там брешь, коррупция, купленные места. Можно и нужно ломать стереотипы и участвовать! Конкурсы, тендеры, аукционы – это бесплатные, как бы беспроцентные деньги на развитие бизнеса. Выиграли конкурс или тендер – появился новый стимул для развития предприятия.

**– Какие государственные программы помогают предпринимателям продвигать свои продукты в вашем округе?**

– Во-первых, государственная программа «Предпринимательство Подмосковья», где предлагают различные виды субсидирования. Также – срок годовой отчётности; деньги выделяются на компенсацию по покупке оборудования, на компенсацию затрат по лизингу для социальных предпринимателей на плату по аренде, на ремонт помещений и так далее. Эти программы реально помогают предпринимателям, имеется возможность развить производство, купить оборудование. Можно получить достаточно средств: сегодня – до 5 млн рублей.

Предприятия в городском округе Мытищи участвовали в государственных программах от Фонда развития промыш-

ленности: «Метровагонмаш», ОКБК (Особое конструкторское бюро кабельной промышленности). Торгово-промышленная палата поддержала их участие, дала соответствующие рекомендации, рекомендательное письмо. Программы были успешно рассмотрены, и предприятия получили деньги на развитие. Государственные программы и программа поддержки предпринимательства Подмосковья активно работают у нас в округе.

**– Насколько востребован проект «Российский университет кооперации»?**

– Российский университет кооперации сегодня – главный учебно-научный центр системы кооперативного образования России.

На кафедре коммерции и торговли работает уважаемый председатель нашего совета, доктор наук, профессор Дмитрий Иванович Валигурский. Там есть мастер-классы «Как стать предпринимателем». Дмитрий Иванович издал ряд книг по предпринимательству.

Хочу выделить один проект. Мы рассмотрели порядка 350 проектов различных бизнес-планов студентов и 31 студенту вручили дипломы торгово-промышленной палаты. По нашему мнению, эти бизнес-планы уже могут служить площадкой для открытия и развития своего дела.

Я бы сравнил Российский университет кооперации с проектным офисом, потому что молодые ребята, студенты презентовали самые разные проекты: от салонов



красоты до производств, пекарен и так далее. Они активно презентовали свои бизнес-планы в рамках большой программы ко Дню российского предпринимательства – 26 мая.

**– Нужно ли преподавать основы предпринимательской деятельности и финансовой грамотности в школе?**

– Безусловно, нужно, потому что каждый человек, каждый ребёнок – все мы предприниматели. Предпринимать – от №5 Июль 2023

«предпринимать» – делать что-то, начинать. Гвоздь забиваешь – уже что-то предпринимаешь, дерево сажаешь – тем более. Азы предпринимательской деятельности и финансовой грамотности в школах преподавать нужно. И думаю, что здесь правильно работать и институтам поддержки, и банковским структурам. Если стимулировать выпускников и школьников старших классов, они уже будут – в хорошем смысле – запрограммированы на то, чтобы стать предпринимателями. Очень хочется, чтобы процент предпринимателей был как можно выше. От этого зависят не только доходы бюджета. Сейчас – 25-30%, но хочется, чтобы было 50-70%, как в различных странах мира, где развито предпринимательство.

**– Вы плотно сотрудничаете с администрацией округа. Какие социально значимые проекты вы могли бы особенно выделить?**

– Во-первых, участвуем в различных комиссиях, следим, чтобы заработная плата была на достойном уровне у тех, кто работает на предприятии. Принимаем участие в инвестсовете при главе города.

Участвуем в благотворительных мероприятиях. Проходят акции в рамках специальной военной операции. Подчеркну, что ко Дню российского предпринимательства мы активно сотрудничали с «Опорой», с «Нежным бизнесом». В преддверии праздника проходили мероприятия на учебных площадках, мастер-классы.

Важный проект: «Деловые Мытищи» – онлайн-площадка. Его нужно развивать дальше, потому что имеет право на жизнь такая онлайн-ярмарка. Там есть ещё над чем работать, мы готовы это реализовать, в том числе вместе с администрацией. Если сделать постоянно открытую интернет-площадку мытищинских предприятий, в разрезе муниципалитетов и регионов это было бы очень интересно.

**– Олег Валерьевич, поделитесь планами на будущее.**

– Планами на будущее почти всеми поделился. Есть проблематика, как я уже говорил, по конкурсно-тендерным процедурам. Нужно выделить, помимо реализации № 44 и 223-ФЗ (от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»).

Тут должны работать все структуры совместно. Создать рабочие группы – мы дадим предложение по интернет-площадке, которая должна быть доступна



для всех предпринимательских объединений: и ТПП, и «Деловой России», и «Опоры». Если есть проблема, то её надо освещать публично. Вопрос регионального уровня, сразу подчёркиваю, нужно согласие региональных властей, чтобы в наблюдательном совете присутствовали такие структуры, как уполномоченный УФАС, Комитет по конкурентной политике, прокуратура и так далее. При возникновении проблемы по прохождению, выставлению на тот или иной конкурстендер, думаю, такая площадка подсвечивала бы проблемы, вопросы решались бы просто мгновенно.

Потому что коррупция боится гласности. Если подсветить действия чиновника, который «зашил в броню» проведение конкурсной процедуры, то всё пойдёт в соответствии с законодательством. Это один из планов на будущее.

Второй проект пока не буду озвучивать, он будет интересен с точки зрения правовой защиты предпринимателя и касается взаимоотношений адвоката и предпринимательской структуры. Для честного, открытого и корректного общения адвоката и предпринимателя тоже очень важна открытость.

Беседовала Светлана Кныш

## **Денис БИКБАЕВ:**

**«ВЫБИРАЙТЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ  
ПО ПРИНЦИПУ «ШКОЛА  
ДЛЯ РЕБЁНКА»,  
А НЕ «РЕБЁНОК  
ДЛЯ ШКОЛЫ»**



Каждый родитель хочет, чтобы его ребёнок был успешным, сумел реализовать себя в жизни и развить в себе многогранную и гармоничную личность. Поэтому они со всей серьёзностью относятся к выбору учебного заведения, педагогов и программ обучения. Не секрет, что именно в школьные годы формируется личность человека, претерпевает метаморфозы темперамент, складывается картина мира. Очень важно именно в школьном возрасте раскрыть творческий потенциал ребёнка, заложить лучшие качества и помочь развить сильные черты личности. Сегодня родителям школьников представлен широкий выбор учебных заведений, но далеко не все родители знают, как сделать правильный и лучший выбор для своего ребёнка. Сегодня мы пообщаемся с основателем ЧШ «Вектор» Денисом Бикбаевым и расскажем о том, на что обращать внимание при выборе учебного заведения, чем отличается атмосфера частной школы «Вектор» и как родителям следует относиться к сдаче ЕГЭ.





*– Денис Радиевич, в одном из интервью вы сказали, что в школе «Вектор» уделяется особое внимание подготовке учащихся. Скажите, как достичь высокого уровня подготовки, ведь каждый ребёнок – это личность со своими индивидуальными особенностями и возможностями? Как помочь достичь успеха каждому ученику?*

– Очень важно при построении учебного процесса учитывать индивидуальные особенности детей. В нашем штате есть такие специалисты, как логопед, дефектолог, психолог, и наши педагоги находятся в тесном сотрудничестве с ними. В начальной школе педагоги уделяют особое внимание детям, которым требуется больше времени и усилий для усвоения и запоминания материала. В средней и старшей школе для таких ребят после уроков предусмотрены консультации, на которых они могут задать учителю вопросы, восполнить свои пробелы по предметам. Также мы всегда открыты для родителей учеников.

*– Как строится образовательный процесс в школе «Вектор»? Какие учебные программы вы выбираете – и почему?*

– Все наши образовательные программы составляются в соответствии с принятыми ФГОС. В начальной школе обучение проходит по программе «Школа России», но математика преподаётся по более сложной программе. Также, начиная уже с первого класса, у ребят четыре часа английского в неделю, а с пятого класса они начинают изучать второй иностранный язык: немецкий, французский или испанский. В 11 классе для каждого ученика

разрабатывается индивидуальный образовательный маршрут, ребята усиленно готовятся к сдаче ЕГЭ.

**– Сегодня в кулуарах родительских чатов можно наблюдать «лёгкую панику»: куда отдать учиться своего ребёнка? Порой выбрать образовательное учреждение действительно становится сложно: кто-то хочет, чтобы их ребёнок получил высокий уровень знаний, кто-то – чтобы классы были малочисленными, а кто-то выбирает в первую очередь учителя. Расскажите, по какому из критериев выбирать школу родителям будущих первоклассников или тем, кого не устраивает нынешнее учебное заведение?**

– Действительно, выбор школы – это весьма сложный процесс. Хорошо, если у вас есть друзья или знакомые, которые могут порекомендовать конкретную школу, основываясь на своём положительном опыте. Обязательно сходите на день открытых дверей, там вы сможете познакомиться с руководством школы, педагогами. Выбирайте по принципу «школа для ребёнка», а не «ребёнок для школы».

**– Сегодня хотелось бы поговорить об одной важной теме – инклюзии. Не секрет, что количество детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) растёт с каждым годом, а ограниченные возможности здоровья представляют собой широкую палитру: от инвалидности до незначительных задержек развития. Как вы относитесь к самому понятию инклюзии? Какие методы применяете в работе с детьми с ОВЗ?**

– Тема инклюзии является весьма спорной, вами было правильно подме-





чено, что ограниченные возможности представляют собой широкую палитру, поэтому вопрос о возможности обучения ребёнка с ограниченными возможностями в обычной школе в каждом случае индивидуален. Некоторым таким детям обязательно нужен тьютор, другим – специально оборудованная среда обучения. Обязательно стоит проконсультироваться с дефектологом, нейропсихологом, логопедом: сможет ли ребёнок обучаться по стандартной образовательной программе. При приёме в школу мы проводим тестирование детей, в том числе с психологом и логопедом, чтобы понять, сможет ли ребёнок успешно освоить программу обучения.

**– Ранее вы говорили о том, что уделяете особое внимание не только качеству получаемых знаний, но и досугу. Скажите, какие досуговые мероприятия вы проводите, какие условия нужны для развития гармоничной и целостной личности ребёнка?**

– У нас развитая система дополнительных занятий: от брейк-данса до рукоделия. В школе проходят различные мастер-классы, приглашаем театры, дети часто выезжают на экскурсии. Не так давно нашу школу посетила заслуженная артистка РФ Анастасия Волочкова. Также для детей проходят различные конкурсы талантов, они активно участвуют в муниципальных и региональных конкурсах, олимпиадах.

**– Ваши выпускники приводят к вам на обучение своих детей, и это пока-**

**затель вашего высокого профессионализма. Что так ценят в школе «Вектор» бывшие ученики?**

– Бывшие ученики ценят атмосферу в школе и вспоминают годы, проведённые в «Векторе», только с улыбкой, поэтому они без тени сомнения отдают своих детей к нам в школу. Кроме того, они не сомневаются, что их дети здесь получают высокий уровень знаний и в будущем смогут без проблем поступить в высшие учебные заведения.

**– Какие проекты в сфере развития частного образования в России вы реализуете? В чём заключается их уникальность?**

– При поддержке «Опоры России» мной была создана Комиссия по дополнительному, дошкольному и школьному образованию, целью которой являются развитие и поддержка частного образования в России. Уникальность данного проекта заключается в объединении представителей частного образования со всей страны, что позволит изучить весь спектр проблем частного образования, а также разработать эффективную программу по их решению. Так как данная комиссия создана при «Опоре России», нам проще заручиться поддержкой различных министерств и ведомств.

**– В 2022 году у вас обновился кадровый состав. Скажите, какие требования вы предъявляли к соискателям? Применяете ли вы мотивационные программы среди педагогов?**

– При приёме на работу мы просим каждого педагога провести для нас открытый урок, ведь, даже несмотря на огромный стаж, бывает, что педагог не может заинтересовать детей своим предметом, им становится скучно на его уроке, в результате знания по данному предмету стремятся к



нулю. Наши педагоги активно используют презентации, аудио- и видеоматериалы в учебном процессе. Помимо этого, развивать интерес детей к учёбе помогает и внеурочная деятельность. Например, наши ученики пятых и шестых классов ходили на кулинарные мастер-классы к носителю испанского языка. Что касается мотивации педагогов, нами была разработана целая система поощрения активных учителей.

**– Одним из самых часто задаваемых вопросов в сфере образования является вопрос об отмене ЕГЭ. Скажите, почему многие российские ученики и их родители так негативно настроены относительно данного вида аттестации и можно ли сегодня представить современную систему образования без единого государственного экзамена?**

– ЕГЭ – лишь одно из первых жизненных испытаний, которое нашим детям предстоит пройти. И нам, как родителям, стоит поддержать своих детей. Конечно, нужно тщательно подготовиться к сдаче экзаменов, но паниковать точно не стоит. Важно составить удобное расписание, чтобы каждый день можно было уделить достаточное время учёбе и оставить часы для отдыха.

**– Какие глобальные планы у вас есть?**

– Планирую и дальше развивать школу, укреплять её позиции как в нашем родном городе Мытищи, так и в Московской области. В планах есть открытие профильных и предпрофильных классов, внедрение в образовательный процесс изучения китайского языка.

*Подготовила Виктория Лукьянова*





## YES I CAN

■ проживание

■ долгосрочное  
проживание  
в апартаментах

■ услуги ресторана «Лерой»

■ проведение мероприятий  
(конференции, банкеты, свадьбы,  
корпоративы) – 2 конференц-зала  
и 2 банкетных зала

■ услуги  
трансфера

■ услуги  
бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: **+7 (495) 594-16-00**

[sales@piodin.ru](mailto:sales@piodin.ru)



---

**СОЮЗ «СОДЕЙСТВИЕ ЖЕНСКОМУ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ»,  
ПРОЕКТ «НЕЖНЫЙ БИЗНЕС» –  
КРУПНЕЙШЕЕ СООБЩЕСТВО ЖЕНЩИН-  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РОССИИ**

---



## ТАТЬЯНА ЯЦКОВА:

### «Моя миссия – открыть для всех мир полезных сладостей!»



Могут ли десерты быть полезными и вкусными без добавления сахара, а пространство кофейни – правильным? Татьяна Яцкова, владелица кофейни «Правильное пространство», доказывает, что возможно всё. Ради мечты можно отказаться от стабильной работы в транспортной компании, чтобы создавать полезные десерты Lolome для правильного и здорового питания. Каждый десерт – это частичка вложенной души и многолетний опыт работы. Своей историей «нежного бизнеса» с нами поделилась **Татьяна Яцкова**.

#### – Как вы создавали свой первый бизнес?

– Идея кофейни родилась давно, потому что всю осознанную жизнь я старалась следить за питанием, за составами продуктов. И часто расстраивалась, что не могла найти полезные и правильные десерты. Когда родились дети, тема стала ещё более актуальной: у детей периодически была аллергия, если они съедали что-то с сахаром либо ненатуральное. И когда мы, ранее проживая в Курске, с детьми ходили в кофейню, там не было вариантов со специальной детской комнатой. Хотелось отдохнуть немножечко, насладиться кофейными напитками, а в то время дети занимались и играли бы. И постепенно, исходя из всех этих запросов, у меня сформировалась концепция моей кофейни.

Я вернулась из отпуска и попала на нетворкинг в сообщество «Нежный бизнес» в Мытищах. Там познакомилась с интересными предпринимательницами, с восхищением на них смотрела. Для меня было очень необычно и приятно, что такие молодые и красивые женщины имеют свой бизнес.

На первом нетворкинге познакомилась со Светланой – владелицей детского центра. Она искала педагогов и помощницу по уборке в детском центре. На должность педагога я не подходила, а деньги мне на тот момент были нужны: хотела уйти из найма и заняться своим бизнесом. Предложила убраться в её детском центре после ремонта. Я увидела, что есть ещё одно помещение без ремонта, и предложила Светлане открыть там кофейню. Как раз такой и была моя идея: чтобы дети занимались, а я в это время могла бы работать. Светлана согласилась, а я, несмотря на страх, поняла, что надо действовать. Звонила предпринимателям из нашего

сообщества, спрашивала, консультировалась, как открыть кофейню, чего стоит бояться, что нужно сделать, какие документы собрать. И уже через два месяца всё оформила, заказала мебель, кофемашину, оборудование и начала работать. Так реализовалась в 2019 году мой первый проект – кофейня в детском центре. А далее я уже выкупила готовый бизнес во время пандемии. Это была моя вторая кофейня – побольше. Там я проводила мастер-классы, максимально старалась привлечь гостей на бесплатные мероприятия, чтобы они знакомились с местом. Получала хорошую обратную связь, потому что место необычное и непроходное, но в то же время очень уютное, стиль интерьера похож на балийский, как я люблю.

#### – Какую роль сыграло в вашей бизнес-карьере сообщество «Нежный бизнес»?

– «Нежный бизнес», безусловно, сыграл большую роль: очень многому учусь до сих пор в сообществе и чувствую колоссальную поддержку участниц. И я их тоже, в свою очередь, поддерживаю. У нас часто проводятся мероприятия, тренинги, форумы: запросы на них мы в первую очередь собираем от участниц, подбираем для них спикеров. Мне предложили стать лидером сообщества через три месяца после открытия кофейни: было очень страшно. Никогда в такой должности не была, но я рискнула, потому что понимала, что объединение даёт большую поддержку, соответственно, можно идти далеко и ничего не бояться. Я являюсь руководителем сообщества в своём городе Мытищи уже более трёх лет.

#### – Почему вы решили открыть вторую кофейню в период локдауна?

– Я задумалась о том, чтобы приобрести вторую кофейню в пандемию, а это был очень сложный период, как мы все помним. Но меня мотивировала поддержка участниц сообщества. Мы часто проводили мероприятия, но приходилось менять локации под каждый запрос, а хотелось своё место, где мы бы собирались, общались, проводили нетворкинги. И многие участницы поддержали моё решение.

#### – Сегодня у вас не только кофейня, но и кондитерский цех. Расскажите про ваши десерты.

– Изначально автором рецептов и владелицей бренда «Десерты Lolome» была моя подруга Марина Агальцова. Впоследствии мы стали партнёрами, а с января 2023 года я выкупила производство и занимаюсь теперь им самостоятельно. Мы производим десерты без сахара и без глютена. У нас есть две линейки десертов: это фитнес-линейка с высоким содержанием белка и пониженной калорийностью и вторая – веганская линейка, которая не содержит продуктов животного происхождения и даже муки.

Если вернуться немного назад, то с десертами Lolome я начала работать ещё в 2019 году, как раз перед пандемией. Долго искала поставщика, который бы соответствовал моим требованиям, а это именно чистый состав, максимум пользы и минимум калорий. Через сообщество познакомилась с Мариной. Во время пандемии я продолжала работать на доставке: перевезла кофемашину к себе домой, поставила велосипед возле подъезда с табличкой о том, что можно заказать напиток и десерты – и через 15 минут они будут у вас. В то время появились новые клиенты, которые до сих пор со мной.

**– Чем вы удивляете своих гостей и покупателей? В чём уникальность кофейни и вашей «кондитерки»?**

– Уникальность кофейни «Правильное пространство» в том, что там не бывает толпы людей, что многим гостям очень нравится. Во-первых, они приходят туда работать, во-вторых, приезжают, чтобы именно насладиться правильным десертом. Также у нас хорошие качественные напитки, которые без рафинированного сахара, но есть авторские сиропы. Сахар мы добавляем по желанию гостя. Наша концепция заключается в том, что напиток может быть вкусным без добавления сахара.

Уникальность кофейни ещё в том, что мы проводим различные мероприятия. Проходят музыкальные вечера с игрой на ханге, на других аутентичных музыкальных инструментах, проводятся игры для взрослых и детей, бизнес-встречи, семинары, нетворкинги, дни рождения. В кафе мобильные столы и стулья, которые позволяют выстраивать пространство под любой запрос.

Чем мы удивляем? Думаю, что несложным составом наших десертов, но в то же время насыщенным вкусом и максимальной пользой. Так как в десертах не содержится мука, которая нейтрализует вкус, они более насыщенные – фруктовые, шоколадные, ореховые.

**– Какие советы начинающим предпринимателям вы бы могли дать, исходя из личного опыта?**

– На мой взгляд, важно оценить то, чего не хватает лично вам: например, в своём городе, поспрашивать окружение, действительно ли этого нет. Если люди нуждаются в этом, тогда уже начинать действовать. Сейчас настолько перенасыщен рынок во всех сферах товаров и услуг, что людей очень тяжело удивить.

Ну и соответственно, быть собой, транслировать личные ценности, не подстраиваться под других. Тогда люди, гости, клиенты будут тянуться именно к вам.

На мой взгляд, необязательно проходить огромное количество обучений «Как построить бизнес», потому что большая часть успешных бизнесов строится на интуиции. Я проходила обучение от Министрства инвестиций, промышленности и науки Московской области, различные акселераторы, менторство, наставничество. Мне кажется, что этого для начинающего предпринимателя достаточно. Если же ему хочется углубиться в какую-то тему – например, финансовую грамотность, – то можно обратиться к специалисту.

И я считаю, что руководителю не надо обучаться всему, а именно выбирать то, что действительно самому хочется и интересно. Например, я проходила курсы по финансовой грамотности, потому что мне это было интересно. А вот отчёты, бумаж-

ную волокиту предпочитаю делегировать бухгалтеру. На мой взгляд, руководителю не надо глубоко знать всё. Поверхностно – да, чтобы контролировать своих сотрудников. А углубляться нужно только туда, где интересно самому.

**– Назовите качества, отличающие женщину-предпринимателя, женщину-лидера.**

– В первую очередь должна быть искренность. Считаю, что человек не должен обманывать, всегда нужно говорить правду, потому что рано или поздно ложь раскрывается и очень плохо сказывается на репутации. Даже если правда очень неприятная, то лучше об этом сразу сказать, чем человек узнает потом.

Также у лидеров очень хорошо развита интуиция, они умеют прислушиваться к своему сердцу, желаниям, и это очень помогает. Около 80% успеха – это наша интуиция. Поэтому её можно и нужно развивать.

Я бы рекомендовала всем заниматься спортом, который нравится, питаться максимально сбалансированно, отдыхать, восстанавливаться. Потому что это очень важно для руководителя и для лидера – быть всегда в тонусе, в хорошем настроении и заряжать других людей, помогать им в сложную минуту.

Часто не только делюсь в своих соцсетях успехами, но и рассказываю о проблемах в бизнесе или в сообществе. Стараюсь показать, что бывают проблемы, но главное – правильно на них реагировать и выходить из сложной ситуации.



Считаю, что лидер сообщества не должен самовосхваляться, а наоборот: отмечать работу команды, не жалеть делиться наработанными контактами, которые могут помочь другому человеку, не пытаться заработать на каждом чихе. И конечно, давать возможность участницам сообщества самореализоваться, быть руководителями комитетов и организаторами мероприятий – мы помогаем раскрыть свой потенциал не только в сфере бизнеса.

Благодаря сообществу я стала мудрой и стрессоустойчивой к любым нестандартным ситуациям. Чем крепче становится сообщество, тем чаще встречаются слож-

ные ситуации, из которых надо выйти красиво, как нежная леди!

**– Какие у вас планы – профессиональные и личные?**

– Личные планы: побольше отдыхать, меньше работать самостоятельно и делегировать. Чтобы была возможность раз в два месяца менять обстановку. Мне помогают именно выезды из города.

Из карьерных планов: мечтаю о доме для сообщества «Нежный бизнес». Каким я его вижу? Это бизнесы наших участниц сообщества в одном здании.

На первом этаже – моё кафе, уже не кофейня, а кафе, где будут не только десерты и напитки, но также сбалансированные закуски и блюда. Ещё на первом этаже – дизайн-маркет «Ежевика» в виде магазина и творческой мастерской. Мастера, которые сейчас арендуют помещения или делают изделия дома, могут приходить в это пространство, бронировать время, изготавливать изделия или проводить мастер-класс. Первый этаж – это кафе, магазин дизайн-маркета «Ежевика» и творческая мастерская.

На втором этаже могут проходить спортивные занятия. Например, это балльные танцы, школа фехтования, фитнес-студия, воздушная гимнастика. Перечисляю тех участниц, у которых уже есть запрос на помещение, и мы сейчас очень активно его ищем в нашем городе.

Дизайн-маркет «Ежевика» – это маркет эксклюзивных товаров, сделанных предпринимателями не только нашего городского округа Мытищи, но и других. Он проходит локально в определённые дни. В 2019 году автор проекта Лидия Никогосян проводила маркет в торговых центрах. Потом, во время пандемии, проект приостановился, и благодаря сообществу «Нежный бизнес» мы возродили его, дали вторую жизнь. Помогли Лидии с рекламой, с контактами, с поддержкой администрации нашего города. И теперь дизайн-маркет «Ежевика» проходит в центральном городском парке в Мытищах ежемесячно, количество участников становится всё больше. Приезжают из других городов: из Санкт-Петербурга, из Карелии. Как недавно Лидия сказала: осуществилась её мечта. Когда при рождении проекта она самостоятельно пыталась выйти в парки, то пришлось долго ходить по различным инстанциям, но ей везде отказывали, никто не мог помочь. А сейчас её мечта реализовалась, и это как раз тот кейс, когда при поддержке сообщества проект выходит на другой уровень.

Один такой большой дом станет очень удобным и для жителей города, и для участниц нашего сообщества. Потому что в одном месте можно будет и поесть, и позаниматься, и отдохнуть, и провести встречу.

Подготовила Светлана Кныш



## «ЛЕС»:

# «Мы создаём уютную и безопасную среду для жизни, где человек может отдохнуть от суеты и насладиться природой»

Минимализм, регулярный стиль, прованс, модерн, японский сад, кантри, английский сад – вот ещё не полный набор стилей, в которых студия ландшафтного дизайна «Лес» может спроектировать и создать ваш сад. Шестьдесят реализованных проектов за 12 лет работы; частные и общественные проекты в Москве, Московской и Нижегородской областях, Крыму; дипломированные специалисты и многолетний опыт – всё это характеристики одной компании.

С её основателем Светланой Шибяевой мы поговорили.

**– Светлана, вы окончили Московский государственный университет леса. Получается, вы – тот редкий сегодня пример, когда профессия и любимое дело совпали?**

– Да, вы правы: я – ландшафтный архитектор, и мои профессия и любимое дело совпадают.

Надо сказать, что всё могло быть иначе. Когда я выбирала вуз для поступления, я склонялась к экономике и финансам, но когда изучала факультеты МГУЛ, то моё внимание привлекла специализация «садово-парковое и ландшафтное строительство». Ознакомившись с программой обучения, я поняла, что могу и хочу делать жизнь людей безопасной и комфортной, улучшать экологию наших городов, строить безбарьерную среду – и для меня это было неким открытием! Архитектурная графика, дендрология, декоративное растениеводство, практические занятия в парках Москвы и Подмосковья не оставили шансов для сомнения в моём выборе, и за 19 лет в профессии я ни разу о нём не пожалела!

**– Есть ли у вас проекты, которыми вы гордитесь?**

– Я горжусь всеми проектами, которые создаю. В каждый из них вкладываю все свои знания и опыт, а также частичку своей души.

Типовых проектов не бывает: каждый из них уникален и неповторим, у каждого своя история, архитектура, география, и не играет никакой роли, частный это участок или территория жилого комплекса, коттеджный посёлок или городской парк.

Расскажу о последнем проекте, реализация которого закончилась только на прошлой неделе. Представьте небольшой участок с современным домом и перепадом рельефа около трёх метров. Серьёзная задача – сделать удобной, безопасной и уютной территорию, имеющую такой рельеф, но тем интереснее становится процесс! Клиент хотел иметь на участке прогулочную дорожку, водоём и озеленение, где декоративность сохраняется на протяжении всего года. Была разработана концепция с водопадом, ручьём и прудом, вдоль которых спуск осуществляется по лестнице из массивных ступеней в виде камней. Над частью пруда располагается площадка отдыха, где, сидя на уютном диване, можно созерцать гладь воды и окружающий ландшафт, ощущать аромат цветущих растений. На зелёной лужайке есть место для шезлонгов и детских игр. Открытое пространство сменяется группами растений – и это порождает интригу: что же мы, прогуливаясь по саду, увидим дальше?

**– Какие территории сложнее обустроить: частные или общественные? Наверное, у частных клиентов пожелания гораздо смелее?**

– Частные клиенты, безусловно, смелее в своих желаниях. Запросы бывают разные; мы их тщательно анализируем, сопоставляем с текущей ситуацией на участке и с практической возможностью их реализации. Процесс обсуждения и поиск решения с частными клиентами проходят быстрее и могут корректироваться в любой момент. Здесь учитывается то, что сад создаётся для конкретной семьи: одной из основных сложностей обустройства частных территорий является то, что ответственность за их обслуживание и поддержание лежит на владельцах.

Общественные территории включают в себя парки, площади, улицы, скверы и другие общедоступные места, которыми будут пользоваться много разных людей. Здесь сложности связаны с тем, что эти территории должны быть доступными и удобными для использования всем членам общества. Обустройство общественных территорий требует учёта множества факторов, таких как безопасность, доступность для инвалидов, эстетическая привлекательность, удобство и комфорт для пользователей.

Таким образом, обустройство и частных, и общественных территорий имеет свои сложности, которые зависят от типа территории, её размера, цели использования и ответственности за обслуживание.

**– Есть стиль, который вам наиболее близок? Вы рекомендуете его клиентам или прежде всего ориентируетесь на их вкус?**

– В первую очередь я выслушиваю пожелания клиента, понимаю, каким он видит свой будущий сад, и только после этого рекомендую те или иные приёмы и стили, уместные именно на этом участке.

Что касается меня, то я очень люблю классический стиль. В ландшафтной архитектуре классический стиль относится к традиционным и историческим формам дизайна. Он характеризуется симметричными композициями, строгими линиями и формами: прямыми дорожками, ровными газонами и чёткими границами, чтобы подчеркнуть симметрию и порядок. В классическом стиле используются статуи, фонтаны, вазы и другие декоративные элементы, а также формованные разнообразные растения в виде живых изгородей и отдельных деревьев. Классический стиль в ландшафтной архитектуре подходит для тех, кто предпочитает формальность, элегантность и симметрию. Он отражает историческое наследие и создаёт в саду ощущение роскоши и утончённости.

К сожалению, использовать классический стиль в полном его проявлении у меня пока не получилось, но его элементы в виде живых изгородей и формованных растений я использую довольно часто.

**– На сайте вашей компании написано, что опыт архитекторов, дендрологов, инженеров позволяет вашей студии создавать уютные сады. Много ли требуется людей для такой масштабной работы, как создание целого сада?**

– Создание сада – процесс достаточно сложный: необходимо иметь знания в сферах ландшафтного проектирования, устройства ливневой и дренажной систем, вертикальной планировки, систем полива и освещения, дендрологии, физиологии растений... А если на участке ещё планируются лестницы, пруд, водопад или домик на дереве, то знаний нужно ещё больше! Поэтому над проектом трудится несколько специалистов, каждый из которых отвечает за конкретный раздел.

Так, ландшафтный архитектор предлагает идею, разрабатывает проект и осуществляет авторский надзор за реализацией. Дендролог составляет ассортимент растений для проекта и подбирает их для посадки. Инженер



разрабатывает технические чертежи и контролирует их исполнение, а также координирует работу всех специалистов на объекте. По автоматическому поливу и освещению мы работаем с партнёрами, которые за много лет сотрудничества показали себя профессионалами, выполняющими свою работу качественно и в срок.

Слаженные действия в команде дают качественный результат! У нас в арсе-

нале – продуманный до мелочей ландшафтный проект, который соответствует ожиданиям клиента и нашим внутренним стандартам, а также скоординированная работа команды на каждом этапе его реализации.

**– Ваша студия предлагает широкий перечень услуг: от создания ландшафтных проектов до реализации под ключ. Почему клиенты обращаются именно к вам?**

– Мы создаём уютную и безопасную среду для жизни, где человек может отдохнуть от суеты и насладиться природой, где может проводить много времени с семьёй и друзьями.

Мы умеем слушать и слышать. Все пожелания клиента умножаются на опыт и профессионализм нашей команды – именно это позволяет решать и воплощать в жизнь самые смелые идеи!

После окончания работ мы обязательно поддерживаем связь с каждым нашим клиентом. Нет ничего лучше, чем наблюдать, как с каждым годом сад растёт и развивается, набирает свою силу.

За многие годы у нас появились надёжные партнёры и поставщики, что позволяет нам оказывать услуги во всех сферах ландшафтного дизайна.

На нашем сайте вы можете не просто увидеть красивые картинки из интернета, а по достоинству оценить фото реализованных нами объектов: эти результаты работ, как показывает практика, привлекают многих клиентов.

**– Что вы считаете миссией вашей студии?**

– Главной миссией нашей студии является повышение качества жизни человека и улучшение экологии наших городов!



Подготовил Михаил Московец



## «МЫ НЕ ГОНИМСЯ ЗА ОБЪЁМАМИ, ДЛЯ НАС ГЛАВНОЕ – КАЧЕСТВО»

Зеркало сопровождает человечество на протяжении примерно семи тысячелетий и считается одним из самых интересных изобретений в истории. Лучшие музеи мира гордятся представленными в экспозициях зеркалами, имеющими большую историческую и культурную ценность. В древних цивилизациях – в Египте, Китае, Римской империи – зеркала имели символический и сакральный смысл. В старом русском и церковнославянском языке зеркало обозначалось словом «зерцало».

С зеркалами по индивидуальному заказу от компании «Зерцало» можно визуально раздвинуть границы помещения, зонировать пространство, со вкусом разнообразить интерьер. Богатый опыт компании позволяет охватывать весь спектр работ с зеркалом и стеклом. О работе компании «Зерцало» и нестандартных решениях, предлагаемых здесь, мы побеседовали с генеральным директором Валентиной Трушковой.

**– Расскажите историю создания компании и о её пути развития.**

– «Зерцало» – семейный бизнес. История началась 30 лет назад с цеха на Цветном бульваре под руководством моей свекрови. На ранних этапах компания прошла несколько кризисов – 90-х и 2000-х годов.

С тех пор несколько раз менялись концепция и стратегия развития. На сегодняшний день мы заняли нишу, которая наиболее нам интересна, – индивидуальные заказы.

Работаем с крупными дизайнерскими и архитектурными бюро, сотрудничаем с гостиничными комплексами, а также работаем с частным сектором.

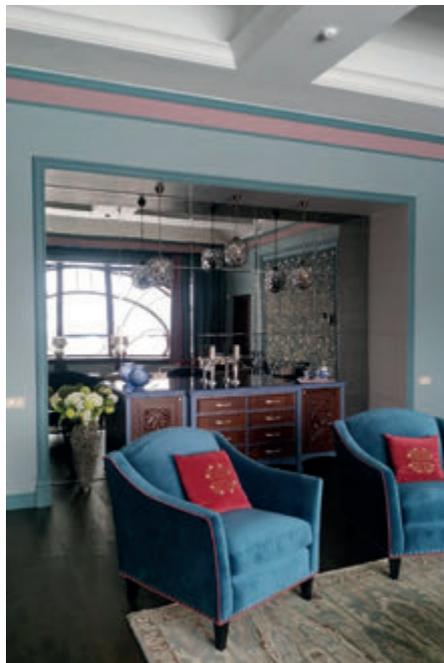
Мы не гонимся за объёмами, для нас главное – качество.

Хоть компания небольшая, сейчас с нами сотрудничают ведущие дизайнеры и архитекторы, нашими зеркалами украшены люксовые салоны красоты, фитнес-центры, резиденции топ-менеджеров и членов правительства. Наши контакты

передают из рук в руки и постоянно рекомендуют знакомым.

**– Какие виды изделий вы предлагаете?**

– Сейчас компания занимается изготовлением интерьерных изделий из стекла и зеркал на заказ. Мы делаем зеркала любых размеров и с разной обработкой: с подсветкой, в рамах, зеркальные панно, панели для кухни, стеклянные полки и столешницы, душевые кабины и перегородки, стеклянные двери.



Наша компания производит весь спектр услуг по изготовлению изделий из стекла и зеркала: это снятие замеров, изготовление, сверление отверстий, гравировка, матирование, доставка и монтаж. Каждому заказчику стараемся предложить оптимальное решение, исходя из пожеланий.

Мы постоянно внедряем новые изделия и услуги, так как работаем с топовыми дизайнерами. Стараемся соответствовать высоким требованиям дизайнеров и следим за последними тенденциями в дизайне интерьера.

Предлагаем наилучшие решения в дизайне. Например, зеркальное панно мы можем составить из кусочков различного размера и формы, в разных вариациях. Также и с душевыми кабинами. Многие представляют их одинаковыми и типовыми, но мы предлагаем огромное количество вариантов, собирая из элементов разного размера и конструктива. Можем реализовать нестандартные изделия, разнообразив фурнитурой, цветом стекла или рисунком. Мы изготавливаем стеклянные столешницы, полки, двери, душевые перегородки, перегородки для ванны.

Своим постоянным клиентам предлагаем эксклюзивные вещи. Делаем печать QR-кода на стекле. Их используют на выставках, мастер-классах. Выглядит гораздо эстетичнее, чем печать на баннере.

Недавно был нестандартный заказ – диплом на зеркале для известного блогера с перечислением регалий. Изделие было выполнено в стиле диплома, который дарят при открытии на «Аллее звёзд».

#### **– Какие преимущества получают клиенты при работе с вами?**

– Мы не только работаем с крупными заказчиками, но и выполняем единичные заказы. Многие стекольные компании не берутся за мелкие заказы. «Зерцало» работает с заказами любых объёмов.

Вторым преимуществом является опыт сотрудников.

Мы ценим каждого члена коллектива и его опыт. Практически все сотрудники работают более 10, а некоторые – и 20 лет. Уверены, что все изделия будут выполнены максимально точно – до миллиметра. Стараемся помочь клиенту с выбором, рекомендуем лучший вариант, консультируем.

В день компания может изготовить до 100 несложных типовых заказов. Но, как правило, все изделия индивидуальны и требуют предельного внимания и контроля.

За годы существования «Зерцало» было переработано более 100 тонн зеркал и обработано более 1000 километров кромок.

#### **– С какими клиентами вы работаете? Какие крупные заказы выполняли?**

– Основной сегмент, с которым мы работаем, – это частный сектор, дизайнеры и архитектурные бюро. Как прави-



ло, дизайнеры приходят к нам со своими проектами, и мы их уже реализовываем. Проекты могут быть как для частного сектора, так и для крупных торговых центров, фитнес-центров, салонов красоты, студий йоги. Есть кейсы с известными компаниями: «зеркалили» Музей техники Вадима Задорожного, ставили зеркала в салонах Mercedes, работали с офисом «Яндекс». Также мы работаем с госструктурами.

#### **– Как удаётся держать высокое качество?**

– Мы всегда следим за качеством наших изделий и отвечаем за него. Работаем только с проверенными поставщиками стекла, зеркал, фурнитуры. Каждое изделие перед отгрузкой осматривается и проходит свой контроль качества. Гарантируем, что все замеры, которые произвёл наш мастер и по которым была выполнена работа, совпадут с точностью до миллиметра с техническим заданием и с размерами на объекте. Мы не делаем ошибок!

#### **– Как с помощью зеркал можно со вкусом разнообразить интерьер?**

– Зеркала и стеклянные изделия могут преобразить интерьер до неузнаваемости, придать свою изюминку, тайну и загадочность.

Например, состаренные зеркала способны придать интерьеру изящество и наполнить его атмосферой благородства. Состаренное зеркальное полотно будет гармонично смотреться не только рядом с роскошной антикварной мебелью и старинными элементами декора, но и в современном, а также классическом интерьере.

Зеркало используют для создания визуального эффекта увеличения пространства. Оно отражает свет и создаёт ощущение большей просторности в комнате. Стекло в интерьере не создаёт препятствий свету.



Одинокое зеркало на стене – это скучно! В тренде – зеркальная отделка стен и мебельных фасадов, сложные составные композиции.

В отделке ниш, ширм и порталов зеркала сделают просторную комнату выразительнее. Смонтировав отражающую панель по верхней горизонтали, вы забудете о том, что у вас не самые высокие потолки.

Грамотное использование зеркала в интерьере способно вдохнуть новую жизнь в привычную обстановку, наполнив жилое пространство светом и воздухом, а зеркальная поверхность позади люстры, бра или светильника увеличит уровень освещённости помещения.

Можно исправить недостатки интерьера: при грамотном использовании отражающего предмета декора они «растворятся» в воздухе, не привлекая лишнего внимания.

#### **– Какие есть планы на будущее?**

– На сегодняшний день мы расширяем базу дизайнеров, с которыми работаем. Нам интересно находить новые нестандартные проекты и воплощать их в жизнь, делая интерьеры красивыми, гармоничными и приятными для жизни.

Мы бы очень хотели масштабироваться. Есть сложность с тем, чтобы найти подходящую площадь под наши требования. Самая главная проблема – это новые сотрудники. Рабочая сила всегда есть, но нам нужны люди, которые умеют работать и руками, и головой. Кроме того, производство достаточно сложное и травмоопасное, многие боятся работать со стеклом и зеркалом, так как это хрупкий материал, одно неправильное действие может повлечь за собой травмы или ущерб. Поэтому масштабирование – это не сиюминутные, а перспективные наши планы.

Подготовила Светлана Кныш

## АЛЕКСАНДРА ГОРЕЛКО,

### «РЕСНИЦЫ № 1»: «Приобретая нашу франшизу, человек получает полностью готовый бизнес»

Можно ли вырасти из мастера по наращиванию ресниц до владелицы крупного бизнеса? История основательницы бренда «Ресницы № 1» Александры Горелко доказывает, что можно. Первая студия по франшизе была открыта в 2019 году в том же городе, что и собственная студия Александры: в Мытищах. За годы работы можно уверенно сказать, что стратегия и бизнес-модель являются рабочими и рентабельными. Студии открыты в Москве, Фрязино, Екатеринбурге, Туле, Новосибирске, Вельске. Мы поговорили с Александрой о возможностях женского бизнеса и тонкостях работы по франшизе.



– **Александра, расскажите немного о себе, о вашей профессиональной деятельности. Почему вы выбрали сферу красоты?**

– Мой путь в этой сфере начался в 2013 году. У меня два высших образования: МГУЛ имени Н. Э. Баумана – инженер садово-паркового строительства; и МГТУ имени Н. Э. Баумана – промышленный дизайнер (с инженерным уклоном). Был кризис, непростое время. После декрета захотела сменить сферу деятельности. Наверное, потому, что сидеть долго на одном месте – это не для меня. И я выбирала перспективное направление с меньшими вложениями. Выбор стоял

между обучением на массажиста или на лэшмейкера. Понимая, что делать массаж постоянно тяжело физически, я выбрала новый вид деятельности – наращивание ресниц. В тот же день нашла недорогие курсы, обучилась, купила кушетку. Для начала отработывала навыки на близких, друзьях и знакомых.

– **На данный момент вы открыли сеть студий. Как вы пришли к идее создания франшизы?**

– Когда увидела, что все рабочие процессы отлажены и практически проходят без моего участия, я поняла, что готова делиться опытом с другими.

Первую собственную студию я открыла в 2016 году. Через год у меня стали спрашивать, почему я не обучаю других. Опыта у меня уже было много, поэтому я решила заняться обучением специалистов. Сняла кабинет – и так началась моя профессиональная деятельность в бьюти-бизнесе. Ещё через один год я накопила большую клиентскую базу. Бизнес рос, я взяла одну помощницу, вторую... Поняла, что пора открывать вторую студию. С этого началось дальнейшее развитие и масштабирование: через руки, через труд, через понимание, что я не просто открыла точку красоты, а лично прошла все этапы становления мастером.

**– Какие услуги предоставляет ваша студия?**

– Бренд «Ресницы № 1» – студия моделирования взгляда. В услуги входят наращивание ресниц, уход за бровями, долговременная укладка бровей, визаж. Всё, что касается красивого взгляда.

На данный момент я занимаюсь развитием сети студий моделирования взгляда федерального уровня. Для мастера-лэшмейкера это особо актуально, потому что я открываю узкоспециализированные студии по моделированию взгляда.

**– В чём уникальность именно вашей франшизы?**

– Как я уже сказала выше, мы занимаемся узкоспециализированным направлением, и как раз в этом главная уникальность нашей франшизы. Такие студии вызывают доверие у клиента в этом конкретном сегменте, в отличие от студий красоты, где оказывают все услуги, начиная от педикюра и заканчивая отбеливанием зубов. Мы занимается именно одним направлением.

Второй важный момент – небольшие вложения в открытие студий. У нас есть три тарифа: «Кабинет», «Студия», «Студия max». Если брать тариф «Кабинет», то вложения составят всего 290 тыс. рублей. Это посильная сумма, которую может позволить себе мастер, чтобы начать свой путь и развитие.

**– Что нужно, чтобы открыть свой бизнес?**

– Чтобы открыть свой бизнес, нужно просто желание работать на себя; и любовь к людям – обязательно. Потому что это всегда контакт с клиентами, контакт с мастерами. Нужно любить работу и уметь контактировать с людьми. Это самое главное. Ещё нужно иметь желание распоряжаться своим временем на своё усмотрение – без стоящих над тобой начальников, – уметь грамотно его систематизировать, оптимизировать.

**– Александра, кто ваши франчайзи? Какие гарантии вы можете им дать?**

– Нашим клиентом может стать любой человек, не только «готовые» мастера. Любой, кто захочет открыть свой бизнес. Главное – иметь горячее желание начать маленькими шагами большой путь.

Даже если человек не обладает достаточными знаниями и навыками, мы всему обучим, на всех этапах поможем, поддержим и приведём за руку к нужному результату. Прохо-

дят еженедельные встречи с руководителем, разборы с куратором. Наша техническая поддержка работает 24 на 7. Всегда можно обратиться за помощью.

**– Про вложения вы рассказали, расскажите про сроки.**

– В любом тарифном плане стоят определённые сроки. Но могу сказать, что максимальный срок запуска студии от момента заключения договора до открытия точки занимает максимум 30 дней. В тарифе «Кабинет» – это 14 дней, в тарифе «Студия max» – 30 дней. В эти дни мы проводим все этапы: это подбор персонала, обучение руководителя, обучение администраторов, закупка материалов, мебели и так далее. За 30 дней будет полностью готовая к работе студия.

Приобретая франшизу, человек получает полностью готовый бизнес.

**– Как вы считаете, в чём сильные и слабые стороны «женского подхода» в бизнесе?**

– Мужчины, если открывают бизнес, понимают, что он должен в первую очередь приносить деньги. Потому что мужчина всегда нацелен на результат. Женщины зачастую открывают дело, чтобы попробовать себя в какой-то сфере, и при этом

часто не умеют анализировать и всё просчитывать. Всему этому мы, конечно же, обучаем.

Сильная сторона «женского подхода» заключается в том, что, если женщине нравится то, чем она занимается, тогда она может прийти до высоких результатов. С радостью и удовольствием может открыть вторую точку и так далее. При этом женщина может заниматься бизнесом, находясь в любом месте. Всю работу мы настолько автоматизируем, что женщина может жить полноценной жизнью, позволяя себе бьюти-услуги в свободное время, отдых, хобби и так далее.

Женский бизнес в нашем направлении подразумевает, что женщина выстраивает его согласно правилам нашей сети, но максимально свободно. Она может позволить себе находиться рядом с детьми, проводить столько времени, сколько нужно, с близкими, просто контролируя весь процесс. Это максимальная свобода для женщины, что очень важно в этом сегменте бизнеса.

**– Что помогает поддерживать высокий уровень энергии для решения такого широкого спектра задач?**

– Кто! Мой любимый муж – моя поддержка в жизни и в работе. Только он может так мягко настраивать меня на плодотворную работу, творчество и высокий уровень энергии во всём. Сколько событий пережито вместе, без его заботы и любви я бы не справилась. Я безумно благодарна ему за это! Он мой друг, советник, психолог уже в течение многих лет. Отсюда я черпаю новые идеи и силы.

**– Поделитесь планами на будущее – профессиональными и личными.**

– Профессиональными планами легче поделиться, чем личными. Я замужем, у нас ребёнок, в этом году будет 10 лет нашей совместной жизни. Планируем купить дом.

Если касаться профессиональных планов, то я сейчас развиваю федеральную сеть. Помогаю осуществить мечту каждой «девочки», которая хотела бы открыть свой салон. Я помогаю это сделать, привожу за ручку к результату. Плюс к этому мы создаём дополнительные рабочие места. После обучения наращиванию ресниц женщины полноценно могут в этом направлении работать и зарабатывать. Хочу дать возможность каждой женщине работать на себя и при этом жить свободной и полноценной жизнью.





## «ВРЕМЯ – ДЕТЯМ»:

### ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТА И МЯГКИХ НАВЫКОВ

«Мир сейчас не таков, каким был раньше. Всякий хочет писать книги, а дети не слушаются родителей».

Как вам цитата из написанного в 3350 году до нашей эры в Древнем Египте папируса Присса?

В сочинении поднималась тема, актуальная и в наше время: конфликт поколений. Автор рассуждал о том, что молодёжь становится безнравственнее и ленивее, она не хочет учиться, а хочет лишь получать всё готовое, и это должно рано или поздно убить дух развития. Он сетует, что из-за обилия книг теряется мудрость, а ведь новые авторы ничего хорошего не пишут.

Это учительская боль, переходящая из поколения в поколение. Каждый из нас слышал от педагога: «Прошлый выпуск был лучше, не то что вы!» Однако у наших детей есть шанс стать лучше нас и сделать великие открытия. О школах нового времени мы поговорили с Ириной Свистуновой-Болотовой, руководителем детского центра, семейной школы «Время – детям».

**– Расскажите немного о себе: почему вы решили стать педагогом? Как пришли к идее создания детского центра?**

– Декрет, время с детьми – время переоценки ценностей, интересов и способностей. Время познания себя и понимания дальнейших своих целей. За семь лет в декрете я поняла, что не хочу больше ходить на работу в офис, и мне надо найти себя в другом. Прислушавшись к себе, поняла, что больше всего на свете я люблю детей. Всех-всех-всех: своих, соседских, любых. Поняла, что моя «супер-способность» – умение контактировать с ними, занимать их, развлекать, учить, организовывать классный познавательный досуг.

Так родилась идея создать детский центр. Впереди был длинный путь, но цель меня вдохновляла.

Поступила в МГОУ – на факультет психологии, на кафедру начального образования; окончила магистратуру. А дальше – материнский центр занятости: помогли с бизнес-планом, перечислили деньги на закупку основных средств. Рабочее название в 2017 году было «Интересно быть ребёнком» («It interesting to be kid»). Хотели сократить, долго думали и придумали: «Время – детям».

Первый год был непростым, почти без клиентов. Потом – пандемия. Но на то ты и предприниматель, чтобы предпринимать какие-то действия! Как сказала Елена Вениаминовна Донская, начальник ЦЗН городского округа Мытищи: «Предприниматель хоть и занят в своём проекте 24 на 7, не ест, не спит, родных не видит, зато у него глаза горят!» Это так. Я люблю своё дело! Трудности закалили, сделали сильнее.

**– Какие услуги предоставляет ваш детский центр? Расскажите о нём подробнее, в частности про проект «Семейный класс».**

– «Время – детям» – место для развития и творчества, отдыха и плодотворной учёбы, раскрытия новых талантов и способностей. Наши педагоги имеют профильное образование и очень любят посвящать время детям.

Недавно открыли новый образовательный проект «Семейная школа». Я выпустила четвёртый класс, из двенадцати детей шесть – отличники. Аттестовались в обычной школе на общих основаниях. Нам есть куда двигаться. Моя цель – большая школа.

Также я являюсь активным участником акций «Бессмертный полк» и «Знамя Победы», Союза женщин России, «Нежного бизнеса»; участница благотворительных акций в поддержку многодетных семей, Сообщества многодетных семей. С большим удовольствием принимаю участие в городских конкурсах и грантах, являюсь социальным предпринимателем уже три

года. Хочу дальше развиваться, расти, приносить пользу обществу.

**– Трудно совмещать материнство и бизнес? Опишите свой путь «из мамы – в предприниматели».**

– Материнство и бизнес совмещать, конечно, непросто, но хочется обязательно находить баланс и время для себя и для детей. У меня такой план: 20 минут в день нужно проводить с каждым из детей по отдельности, это только их личное время, нужное для того, чтобы сохранить психическое и эмоциональное здоровье детей.

**– Для работающей мамы продлёнка – необходимый элемент жизни. В вашем центре она есть?**

– Тема продлёнки очень актуальна для каждой мамы и меня лично. Я семь лет находилась в декрете, и когда вырос третий малыш, то подумала, что надо бы выходить на работу. Подумала, что в Мытищах зарплаты меньше, чем в Москве. Решила, что буду ездить в Москву работать, вернуться на своё прежнее место. Потом поняла, что нет: это нужно искать продлёнку, и на ней должен быть хороший педагог. А потом решила: буду работать в Мытищах. Трое детей – каждому нужны продлёнка и индивидуальный педагог. Это слишком сложно и даже невозможно. Поэтому я и придумала такой проект, где продлёнку организую сама для своих детей. А вдруг кому-то ещё понадобится. И оказалось, что эта история актуальная для многих, сейчас у меня 12 детей на продлёнке.

Придя с работы, родители школьников меньше всего хотят сидеть и учить таблицу умножения или готовить проект по окружающему миру. Именно поэтому мы предлагаем достойный и полезный досуг на продлёнке. Уроки с детьми делают профессиональные педагоги. Пока родители на работе, мы подготовим ребёнка к любой проверочной работе, выучим стихотворение, подтянем по английскому языку.

**– Как подбираете педагогический состав, программы, учебники?**

– Педагогический состав подбираю лично, программы предпочитаю сложные, хорошие и интересные. От любой программы ребёнок усваивает примерно 30%. Если мы дадим лёгкую программу, то 30% от такой программы – это ничто. А 30% от сложной программы – уже целая лёгкая программа. Люблю программу по системе Занкова, программу «Начальная школа XXI века», методики преподавания математики Петерсон.

**– В чём, на ваш взгляд, главная особенность, изюминка вашего центра?**

– Изюминка нашего центра в том, что

здесь семейная обстановка, домашняя. Мы делаем серьёзный упор на знания и в то же время не забываем про эмоциональную и коммуникационную составляющие. Развиваем у ребёнка навыки 4К: коммуникацию, командную работу, креативность и критическое мышление.

**– Как изменилась система образования за последние десятилетия и годы? Что из этих изменений к лучшему, а что, может, нет?**

– Система образования очень изменилась. Я считаю, что она упростилась в нашей стране, и в этом, безусловно, минус. Мы учились по совершенно другим учебникам, чем наши дети; совершенно разные программы в начальной школе.

Плюс в том, что никто не обязан следовать общему курсу, есть альтернатива. Можно выбирать другое образование, другую историю, другую траекторию для обучения. Раньше это было невозможно.

Ну и конечно, огромное количество детей в классе – до 40 человек и больше. Это идёт не на пользу учащимся. Но родители могут подобрать более камерные условия и выбирают альтернативные школы.

**– Как воспитать самостоятельную личность? Что важнее – оценка или знания, дисциплина или творчество?**

– Как воспитать самостоятельную личность – прекрасный вопрос. Дело в том, что воспитывать самостоятельную личность нужно не в школе, а намного раньше. Инвестировать в ребёнка, в его знания, в интеллект, в развитие нужно с 3 до 7 лет. Дальше, в семь лет, его нужно научить учиться – и всё. Вот и весь секрет.

Начальная школа – это базис, который учит ребёнка быть в системе: уметь уроки делать, портфель складывать, своё время организовать. Это очень важные навыки, которым можно научиться до подросткового возраста. Потом, уже в средней школе, корректировать это гораздо сложнее.

А оценки или знания важнее? Ну, конечно же, важно, что ребёнок в себе уносит. Не просто знания, а знания глубинные, полноценные, широкий кругозор. У нас есть экскурсионный день для этого: когда мы едем узнавать что-то новое, помимо программы. Мы никогда программой не ограничиваемся. Считаю, что программа – это база. Кругозор – это когда родители, окружение формируют, когда учителя хорошие. Это когда интересно с ребёнком общаться, а не просто контрольную проверять.

Между дисциплиной и творчеством, безусловно, должен быть баланс. Только в полной тишине можно объяснить новую тему по математике. А подискутировать можно на уроках окружающего мира и литературного чтения.

**– Какие у вас есть планы на ближайшее и более отдалённое будущее?**

– Я бы хотела, чтобы мой проект рос и развивался. Было бы здорово, если бы альтернативные школы получали поддержку от государства в большем объёме. Это даст возможность расширить рамки образовательного процесса и вырастить ещё более интересных людей.

Дети – наше общее будущее и большая ответственность, лежащая на взрослых.

Подготовила Светлана Кныш



## ДМИТРИЙ ДУБРОВ:

# «БУХГАЛТЕРИЯ – НЕ МЕДИЦИНА: ОСВОИТЬ МОЖНО САМОМУ, НО ЛУЧШЕ ОБРАТИТЬСЯ К ПРОФЕССИОНАЛУ!»



Бухгалтерский учёт является финансовым портретом бизнеса. В нём должны быть отражены все действия компании: за какие товары или услуги получает деньги, на что их тратит. Руководитель компании решает, кто ведёт бухучёт: он сам или нанятый бухгалтер. Бухгалтер помогает видеть деньги и сохранить деньги. Бухучёт важен в первую очередь для предпринимателя и его контрагентов.

Дмитрий Дубров – специалист по бухгалтерскому и налоговому учёту со стажем более 12 лет, кандидат экономических наук, член Палаты налоговых консультантов РФ. За годы работы приобрёл существенный багаж навыков и знаний в бухгалтерском и налоговом учёте. Дмитрий уверен в своей работе: отчётность будет сдана в сроки, установленные законодательством.

Мы побеседовали с Дмитрием Дубровым о важности бухгалтерского учёта и «подводных камнях» скрытого мира финансов.

**– Расскажите немного о себе. Как пришли в профессию? В каких областях работаете?**

– В профессию пришёл осознанно. Обучался в институте по специальности «прикладная информатика в бухгалтерском учёте и аудите». Потом проходил аспирантуру и защитил диссертацию по тематике бухгалтерского учёта. Эта профессия со мной всю жизнь.

Работаю с малым и средним бизнесом – в абсолютно всех областях: от детских писателей до строительных организаций.

**– С какими вопросами к вам обращаются чаще всего?**

– Классические вопросы: что лучше – открыть ООО, ИП или стать самозанятым, какую подобрать систему налогообложения? И, соответственно, исходя из этого выбора, клиенты начинают задавать более детальные вопросы: к примеру, как трудоустроить сотрудника? Или же возникают вопросы, связанные со спецификой конкретной организации.

**– Какую организационно-правовую форму фирмы вы бы посоветовали начинающему предпринимателю? Чем они отличаются между собой?**

– Выбирать организационно-правовую форму нужно в зависимости от

определённых аспектов. Если это команда предпринимателей, которая хочет начать совместный бизнес, то я бы рекомендовал им общество с ограниченной ответственностью. Так как там будут чётко прописаны их доли в бизнесе. Если возникнут какие-то споры между ними, предприниматели (учредители) смогут законодательно отстаивать свои права. Если же предприниматель один, то выбор между ИП и самозанятым. Но важно понимать, что у самозанятого есть определённые ограничения – и их больше, чем у индивидуального предпринимателя.

**– Почему следует обращаться к профессионалу, а не стараться всё сделать самому?**

– Как я всё время говорю, бухгалтерия – не медицина: освоить можно самому, но всё-таки лучше обратиться к профессионалу. Потому что профессионал уже знает, куда смотреть, на какую ссылку законодательства, в какой нормативно-правовой акт. Повторюсь: у меня на обслуживании самые разные предприниматели. Поэтому у аутсорсера-профессионала всегда больше опыта, так как он сталкивался с гораздо большим количеством ситуаций. Предприниматель может сам открыть Налоговый кодекс, посмотреть определённую статью, но он может понять прочитанное так, как ему хочется. Либо просто не понять, так как у него не набита рука в изучении законодательства. Да, профессионал возьмёт за это деньги, но в дальнейшем оградит от неприятных неожиданностей; и опять же: предприниматель должен понимать, что бесплатного ничего не бывает.

**– Какая система налогообложения предпочтительнее для бизнеса и есть ли «подводные камни»?**

– У каждой системы налогообложения есть свои «подводные камни» и ограничения. Многое зависит от вида бизнес-деятельности самого предпринимателя или его контрагентов. Например, основная система налогообложения выгодна, если предприниматель хочет работать с другими предпринимателями, которые применяют основную систему налогообложения. Если предприниматель не готов вступать, скажем так, в «высшую лигу», он может начать с упрощённой системы налогообложения, которая гораздо легче в плане ведения бухгалтерского учёта. Также есть более лёгкие системы – это патентная система налогообложения, но там ещё больше ограничений, нежели в

«упрощёнке» или основной. Есть самозанятые, где ещё больше ограничений. Принцип таков: система налогообложения, которая предлагает платить меньше налогов, имеет фактически больше ограничений.

**– Почему бухгалтерский учёт является краеугольным камнем для любого предпринимателя?**

– Бухгалтерский учёт был создан по просьбе предпринимателей. Если мы окунёмся в историю, 500 лет назад математик Лука Пачоли создал бухгалтерский учёт по просьбе купцов. По сути, у купцов был запрос: «Помоги нам отследить наши деньги, у нас это не получается». И он создал эту знаменитую двойную запись, которая позволяет легко отслеживать все денежные средства. Бухгалтерский учёт в первую очередь «про деньги», а не «про налоги». Налоговый учёт – это одна из малых частей, которые требуются предпринимателю. В первую очередь бухгалтерский учёт создан для отслеживания денежных средств. Как я всегда говорю, бухгалтерский учёт – это большая черепаха, а на ней стоят три слона: налоговый учёт, финансовый анализ и управленческий учёт. И все эти три слона не могут существовать без большой черепахи, а именно – без бухгалтерского учёта.

**– Вы работаете с клиентами по всей России удалённо, как при этом качественно отладить документооборот?**

– Самый верный способ – это электронный документооборот. Сейчас операторы электронного документооборота наладили процесс, всё синхронизировано. И, помимо прочего, стали вполне приемлемыми цены. Данный способ позволит избежать бумажной волокиты.

Если ваши клиенты, в частности основные контрагенты, не подключены к электронному документообороту, то любой

бухгалтер работает со сканами документов. Но тогда предпринимателю придётся хранить бумажные оригиналы документов, что будет занимать дополнительное место.

**– Как предпринимателю избежать ошибок и штрафов?**

– В первую очередь, если предприниматель воспользовался услугами специалиста, главное – не бояться задавать вопросы.

Во-первых, «глупых» вопросов в этой области не бывает.

Во-вторых, не нужно бояться, что «все знают ответы, а вы не знаете».

В-третьих, лучше переспрашивать, если вы не поняли. Чем больше предприниматель задаёт вопросов, тем сильнее он оберегает себя от ошибок, так как он получает ответы от специалиста. Плюс этот специалист – бухгалтер или юрист – лучше понимает бизнес предпринимателя. А соответственно, будет эффективнее вести бухгалтерское или юридическое обслуживание клиента.



**– Были ли интересные и сложные случаи в рабочей практике?**

– Так как аутсорсер работает с различными компаниями, различными видами деятельности, разумеется, много интересных и сложных случаев было. Просто, честно говоря, и не вспомнишь какой-то конкретный. Поэтому поверьте: работа сложная, но интересная.

**– Какие планы есть на будущее?**

– Как у любого специалиста – расти, развиваться, достигать новых высот. К примеру, углубиться в финансовый анализ, в управленческий учёт, в финансовую грамотность. В общем, есть куда расти, и я буду стараться это делать, чтобы мои клиенты всегда были довольны.



Подготовила Светлана Кныш

## ILBAKERY:

# «Бизнес – вообще не про лёгкость: это про огромный труд и развитие личности»

ILbakery – проект, созданный в 2016 году для упрощения работы кондитеров и мини-пекарен. Это не просто разработка и производство сухих кондитерских смесей, это внимание и трепетное отношение компании к каждому клиенту. Девиз «Не бойся пробовать – мы поможем ВСЕГДА!» как нельзя лучше характеризует открытость и альтруизм ILbakery. С создателем проекта Ириной Ляминой мы побеседовали.

*– Ирина, расскажите немного об истории своей компании? И всё ведь не сразу началось с изготовления ингредиентов и смесей, верно? Правда ли, что вы – тот редкий пример, когда хобби превратилось в любимую работу?*

– Всё именно так! Помимо работы дизайнером и фотографом, я увлеклась росписью пряников – и это хобби впоследствии перетекло в создание кондитерского цеха с пятью сотрудниками. Однажды мы получили большой заказ на пряники, и по мере приготовления я начала покрывать их глазурью, которая называется «айсинг». «Почему бы её не продавать?» – подумала я. Вот так айсинг стал первой смесью моей торговой марки! Однако цех я закрыла через год, потому что на совмещение не хватало ресурсов.



*– Вы сами поначалу занимались разработкой продукции и определением состава товаров? Сложный это процесс?*

– Когда бизнес только зарождался, я не понимала, во что ввязываюсь. Тогда я даже представления не имела обо всей сложности и многогранности пищевого производства. Сейчас со всей ответственностью заявляю, что это безумно сложное дело! Разработка смеси – огромный бизнес-процесс, основа уникальности каждой компании: в нашем случае только в одну разработку смеси включено порядка 14 сотрудников! Что уж говорить про маркетинг, продажи и само производство...

*– Кто сейчас занимается разработкой вашей продукции?*

– Я анализирую рынок, смотрю, как именно можно расширить линейку смесей, что даст максимальный рост прибыли и узнаваемость бренда. После даю команду на разработку той или иной смеси. Далее штат технологов и кондитеров пытается создать эту смесь. Процесс это долгий и дорогой, иногда занимает не один год и стоит не одну сотню тысяч рублей.

Когда сама смесь готова, нужно отработать её взаимодействие в разных рецептурах. Затем амбассадоры компании и фокус-группы прорабатывают продукт и дают комментарии, чтобы максимально улучшить его.

*– Практический вопрос от дилетанта: выпекать – это сложно? Меня так и тянет иногда поесть что-нибудь сладкое, но останавливает то, что я не умею печь! Наверное, это пока и спасает...*

– Сложно то, что мы ещё не умеем! Из своего практического опыта я поняла, что научиться можно вообще всему, если есть желание. Главное – начать с простого и постепенно повышать профессионализм. При желании можно пройти какие-нибудь образовательные курсы. Я прошла десятки обучений и у кондитеров, и у технологов, даже в Испанию летала учиться. Кстати, именно это обучение дало сильный толчок к расширению нынешней продуктовой линейки торговой марки ILbakery.

*– При выборе продукта многие из нас изучают состав. Скажу лично про себя: слова «эмульгатор» и «стабилизатор»*

**меня настораживают, потому что я не вполне понимаю, что они обозначают. Расскажите нам в двух словах, что это такое?**

– Правильно вы сказали: настороженность от неосведомлённости. Эмульгатор – это то, что помогает объединить жировую и водную части в эмульсию. Простой пример: сметана и сливки, где эмульгатором является казеин. Стабилизатор – это то, что помогает массе иметь более плотную текстуру и не вытекать. Например, можно загустить ягоды с соком при помощи кукурузного крахмала для начинки. И эмульгаторов, и стабилизаторов огромное множество, они имеют различные разновидности и происхождение.

**– Насущный для всех потребителей вопрос: плох ли «Е»? Есть ли такие «Е», которые вы добавляете в свою продукцию?**

– «Е» плохи так же, как сахар, когда мы много его употребляем. Сода и лимонная кислота тоже имеют пугающий многих индекс «Е».

Мы добавляем «Е» в свою продукцию. Например, разрыхлитель в составе имеет соду (регулятор кислотности E500) и пирофосфат натрия (регулятор кислотности E450). Без этих «Е» никакая выпечка не получится!

Ещё немного информации: пектин – это E440, агар-агар – это E406, и это всё – добавки природного происхождения. Запомните: «Е» – это всего лишь европейская квалификация общеизвестных ингредиентов.

**– Сейчас многие люди озабочены собственным здоровьем. Соответственно, всё больше компаний-производителей старается привлечь «правильностью» продуктов новых клиентов. Наверное, в этой сфере сложно конкурировать?**

– Правильность у всех своя и за разные деньги. Я – за баланс белков, жиров и углеводов без переизбытка и заходов в диеты.

Общепринято, что без «Е» – это полезно. Но со всем своим опытом, изучая этикетки, я понимаю, что производитель иногда просто не пишет «E440», а пишет «природный загуститель пектин». И тут возникает вопрос: о чём он заботится больше – о маркетинге или о реальном здоровье потребителей?

А к конкуренции у меня подход ясный: работать нужно много и упорно, тогда никакая конкуренция не страшна.

**– На вашем сайте есть карта магазинов. Должен признаться, был удивлён как их количеству, так и их географии. Впечатляет международный рынок: Белоруссия, Казахстан, Киргизия... Наверное, небольшой компании трудно выйти на такой уровень?**

– Да, трудно. Бизнес – вообще не про лёгкость: это про огромный труд и развитие личности. А также про умение эффективно применять все полученные навыки и работать, несмотря ни на что.

Нашей компании всего шесть лет, однако я не считаю, что мы «ещё маленькие». ILbakery очень быстро развивается, нас знают уже по всему миру. Главное – ставить глобальные цели, учиться, собирать единомышленников и любить своё дело!

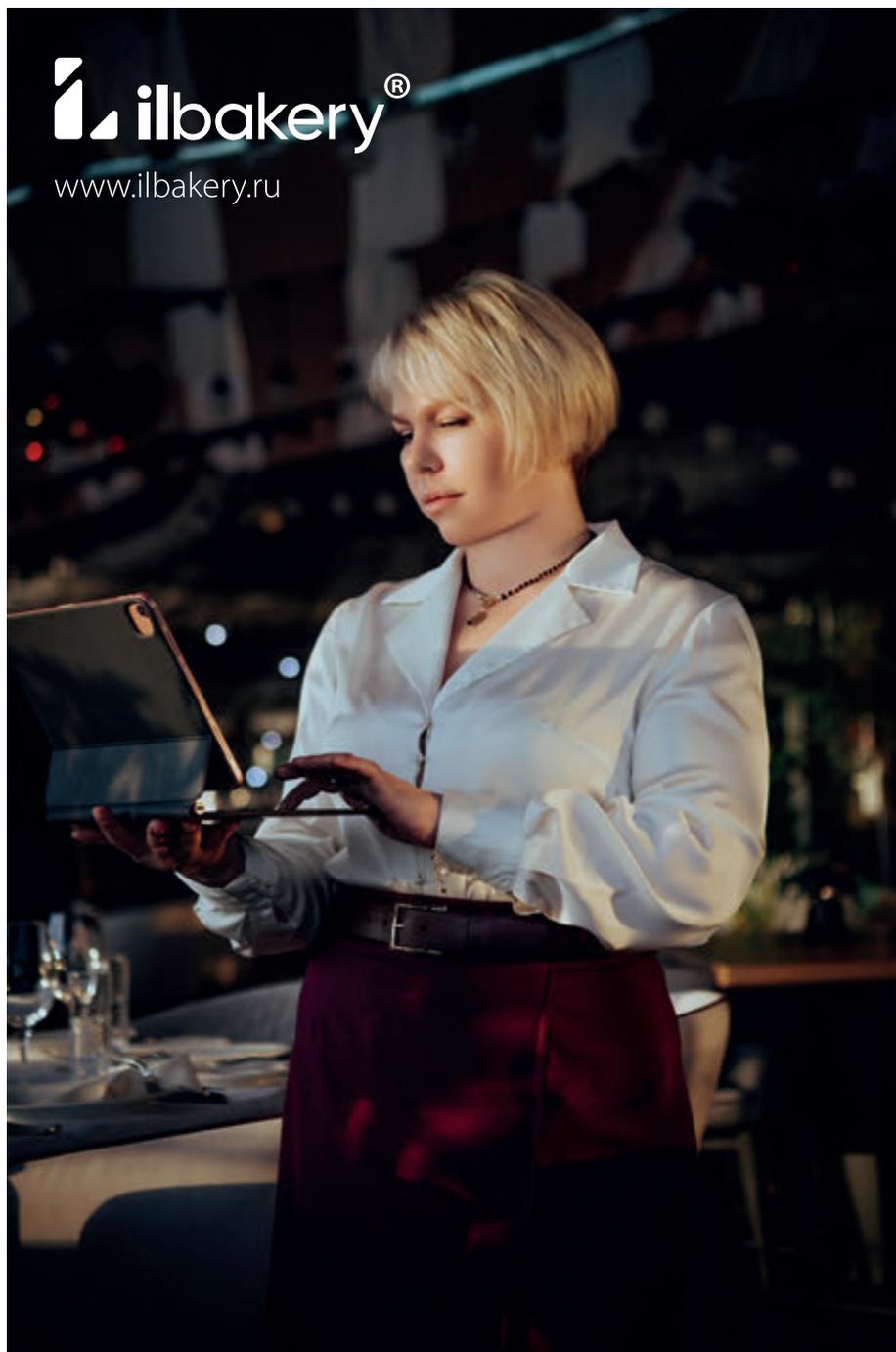
**– А есть ли у вас среди ваших магазинов любимый? И если да, почему именно он?**

– Я не занимаюсь общением с клиентами, эта задача лежит на руководителе продаж и менеджерах. Некоторых владельцев знаю лично, когда мы знакомимся на выставках. Могу сказать, что они мне

нравятся, и неважно, какой у них магазин: каждый из них – активный, умный и смелый человек!

**– Какие у вашей компании планы на ближайшую перспективу и более отдалённое будущее?**

– Глобально – завод за рубежом для выхода в недоступные на данный момент страны. Более приземлённо – новые производства в России с другой направленностью: готовые начинки, готовые покрытия для десертов, красители и мастика. Также планируем развивать обучающий проект для технологов пищевой промышленности, кондитеров и пекарей. А ещё очень хочется сделать кулинарию с заморозкой и наладить работу с франшизой!





## ООО «ДРАФТ»:

### «Мы сами проектируем свой путь»

Компания «Драфт» была создана в 2012 году, сотрудники фирмы предоставляют услуги по проектированию автомобильных дорог и организации дорожного движения. В прошлом году дружный коллектив компании отметил её 10-летний юбилей. Компания была организована благодаря амбициозной команде профессионалов и не менее целеустремлённому и компетентному руководителю. Мария Кулькова, генеральный директор ООО «Драфт», неоднократно рассказывала нашему журналу о том, что изначально у её проектировщиков не было даже офиса. Благодаря напряжённой работе, а также поддержке со стороны администрации округа и профильного регионального министерства компании удалось не просто выйти на рынок отрасли, а зарекомендовать себя как настоящих профессионалов в области проектирования дорожной сети.

**– Количество уникальных и сложных проектов в арсенале вашей компании с каждым годом растёт. Расскажите, пожалуйста, о современных требованиях на соответствие ГОСТам и правилам ПДД разметки дорог, парковок, стоянок, дорожных знаков и указателей?**

– Мы в прошлом году отметили десятилетие, и, естественно, за этот период у нас накопилось много интересных проектов. Для закрытых проектов у нас есть отдельная папка, которая хранит 330 уникальных документов. Основная задача сотрудников нашей компании – разработать и спроектировать дорогу таким образом, чтобы все правила дорожного движения, прописанные в нашем законодательстве, были соблюдены, и никаких препятствий к этому у участников дорожного движения не возникало бы. Участники движения, будь то пешеходы или автомобилисты, должны легко считывать все указатели. Говоря об интересных проектах, не могу не отметить проектирование детского автогородка в парке «Сказочный». Строительство большого комплекса для обучения детей основам безопасности дорожного движения началось в 2020 году. Теперь там, на месте устаревших аттракционов, возведён настоящий город в миниатюре. Его

площадь составила 1,5 тыс. квадратных метров. Самым сложным было уместить множество элементов дороги: в проекте предусмотрены улицы с перекрёстками, конечно, светофоры, дорожная разметка, а также торговый центр с паркингом и даже ж/д переезд и эстакада – запроектированная уникальная конструкция. Автогородок позволит детям заложить основы безопасности дорожного движения. Площадка будет открыта для всех желающих, передвигаться можно будет на своём транспорте: велосипедах, самокатах и машинках. Кроме того, предусмотрен пункт проката. Поэтому здесь можно и обучаться, и развлекаться, в любом случае там вы проведёте время с пользой. Этот проект был реализован по инициативе Госавтоинспекции г. о. Красногорск и при поддержке администрации муниципалитета. Финансирование ведётся Министерством благоустройства Московской области в рамках областной программы «Комфортная среда». Такие проекты очень приятно делать, они вытекают из привычной рабочей рутины, но при этом ты понимаешь, что они очень нужны. Проект пользуется популярностью у юных жителей Подмоскovieя.

Что касается изменений, то они, конечно, есть: например, летом 2021 года уси-

лился СНиП на пешеходные переходы – теперь переход на скоростных трассах, а точнее, сами полосы стали значительно длиннее. Эта ситуация сильно повлияла на основную конструкцию дорожного полотна и размещение знаков, вместе с этим сдвинулся путь разгона и торможения, а значит, и сама дорога. И знаки о том, что впереди пешеходный переход, соответственно, ставятся заранее. Не всегда заказчик готов к этому, потому что если дорога длиннее, то необходимо провести и перерасчёт финансовой составляющей. Ну, мы должны понимать, что все находятся в одинаковых условиях, и, как профессионалы, мы заранее предупреждаем заказчика того или иного проекта обо всех возможных нюансах современных требований.

**– В продолжение темы безопасности: появились ли какие-либо новые элементы на дорогах для обеспечения безопасности участников движения? Может быть, изменились условия: например, задолго до крутых поворотов стали не только ставить соответствующие знаки, но и устанавливать отбойники со светоотражающими элементами?**

– Знаете, некоторые вообще размещают клумбу, очень часто такое можно уви-

деть на территориях торговых центров, однако это не допускается и считается нарушением. Соответственно, мы на дорогах ставим только технические средства организации дорожного движения, только те, которые отвечают требованиям ГОСТов. Если такая необходимость всё же есть, особенно это касается частных территорий, тогда этот участок не должен подлежать определению «дорога», там уже можно устанавливать любые необходимые объекты. Даже бетонные блоки, установленные по желанию собственников территории, могут привести к серьёзным ДТП, что может повлечь за собой определённую ответственность. Поэтому, думаю, многие водители обратили внимание на то, что на дорогах всё чаще используются пластмассовые элементы, водоналивные блоки, чтобы минимизировать последствия.

**– В 2023 году в Подмоскowie планируются завершить строительство более 20 региональных объектов, в том числе в**

**рамках нацпроекта «Безопасные качественные дороги». Вы участвуете в таких программах?**

– Нет, «Драфт» не работает с государственными программами, среди наших заказчиков – частные клиенты: застройщики жилой недвижимости (в основном это касается новых районов многоквартирных домов), а также коммерческой недвижимости (торговые центры, логистические комплексы, фитнес-индустрия и т. д.).

**– Сейчас большими темпами развивается социальная инфраструктура. Насколько изменились требования к обустройству общественного пространства?**

– Действительно, социальная инфраструктура стала частью новых районов многоквартирных домов, и, к сожалению, застройщики при планировании территории не всегда учитывают современные требования. Речь идёт, например, о парковочных местах. Так, парковок для людей с ограниченными возможностями

должно быть не меньше 10%, при этом также стоит учитывать, что эти места должны по размеру быть более широкими и находиться вблизи входных групп зданий. Мы обязаны учитывать, что на каждом таком парковочном месте должны уместиться и автомобиль, и коляска. Обязательно учитываем высоту бордюрного камня или как минимум удобные элементы «доступной среды». Также могу сказать, что уже сейчас в Химках проекты, не предусматривающие грамотной парковки, а также с отсутствием жёлтой тактильной плитки пешеходного перехода для незрячих, не пропускают.

Ещё одна важная задача, которая сейчас тоже стоит перед нами, – это обеспечение всех социальных объектов проекта, включая детские площадки, пешеходными переходами. Что это значит: наличие тротуара с той и другой стороны от пешеходного перехода (и никак иначе), а также установка светофора типа Т.7. Его система импульсной индикации на базе светофора Т.7 с солнечной батареей



для пешеходных переходов позволяет с большого расстояния идентифицировать пешеходный переход или перекрёсток и заблаговременно обеспечить безопасный режим движения. Согласно официальной информации, светофоры Т.7 обеспечивают мигание сигнала с частотой 1 миг./с, а в качестве источника света в изделии используются высокоэффективные светодиоды жёлтого цвета свечения. Это обеспечивает более безопасное перемещение в тёмное время суток, особенно это касается весеннего и осеннего периодов, когда видимость для водителей ухудшается.

Часто застройщик даёт обещания, которые потом не может или не хочет выполнять. На данный момент есть много случаев, когда надзорным органам не удавалось заставить застройщика выполнять обязательства. Иногда получается, что Минстрой вводит в эксплуатацию здания по одним только выданным техусловиям, однако это просто бумажка, которая ничего не стоит, пока сами техусловия не будут выполнены. Добросовестный застройщик, перед тем как планировать стройку, должен всё просчитать и вложить в свою экономику все необходимые показатели. К примеру, сейчас многие рекламируют свои ЖК таким образом: «У нас двор без машин». Это достаточно продающаяся история, однако мне бы больше понравилось наличие возможности в любой момент припарковать свой автомобиль: с парковкой у нас с каждым днём всё сложнее. Застройщик вправе организовывать движение на своей территории так, как он сочтёт нуж-

ным. Но, к сожалению, мы сталкиваемся и с тем, что архитекторы не учли габариты автомобилей, и тех мест, которые были отведены для парковки, недостаточно – или нет возможности выехать со двора, не задев другой транспорт. Опыт сотрудников компании «Драфт» позволяет не просто принять в работу предложенный проект застройщика, а просчитать все возможные варианты. Конечно, где-то нет больших возможностей, особенно это касается больших микрорайонов, здесь спасает установка одностороннего движения. Иногда жители бывают не согласны с такими условиями: не все готовы объезжать весь район, чтобы проехать к своему дому, но в дальнейшем это становится проблемой для них самих. Конечно, мы стараемся при проектировании дорожной инфраструктуры создать максимально комфортные условия для людей.

**– Расскажите, пожалуйста, какие аспекты вы учитываете при проектировании дорожной сети логистических комплексов и в целом объектов индустрии?**

– Действительно, представители масштабного бизнеса наконец-то осознали важность логистики во всей схеме организации бизнес-процессов. Появилась необходимость в тщательном проектировании дорожной сети и новом осмыслении работы на территории подобных объектов. Логистическими компаниями и крупными предприятиями особо востребованы услуги по проектированию транспортных узлов и в целом транспортной доступности торгово-логистических

комплексов и крупногабаритных зданий того или иного производства. Прежде всего, мы учитываем заезд на эти территории, то есть мы должны понимать: если у нас скоростная трасса, там скорость движения 90 км/ч. А мы должны так продумать заезд, чтобы движение фур или крупногабаритных машин не мешало другим участникам. Ещё одна важная задача – планировать территорию таким образом, чтобы фура могла развернуться либо объехать здание вокруг. Но в любом случае мы предусматриваем разворотные карманы. Ситуации бывают разные; это касается и зимнего периода, когда снег может быть где-то не расчищен. Поэтому мы стараемся максимально учесть и погодные условия, и возможности нашего заказчика, и требования ГОСТов. А также мы, естественно, учитываем зону загрузки и разгрузки для того, чтобы машины, приезжающие на территорию, не препятствовали движению друг друга. Вот сейчас мы как раз разрабатываем индустриальный парк, и основная задача нашего заказчика – как раз, чтобы фура выехала на шоссе через левый поворот. Пока это неудобно, и на шоссе этого нет, соответственно. Наша задача – предусмотреть такую возможность.

**– Немаловажную роль играет именно профессиональный подход при организации движения: например, у торговых центров бывает такое, что из-за непродуманного проекта образуется приличная пробка или недостаточно парковочных мест. Кто в целом отвечает за дорожную ситуацию в таких местах и за установ-**





**ленные знаки: ГИБДД или дорожная компания, ведь, насколько я знаю, без согласования проекта ведомством ни один знак не может быть установлен? Или есть исключения на частных территориях?**

– Проект должен быть реализован именно в том ключе, в котором он был согласован, и если всё сделано в соответствии с требованиями ГОСТов, то никакие проблем быть не должно. Установка знаков после сданного проекта наказуема, поскольку знака или же дорожного элемента в проекте ранее не было. В случае несоответствия проекту при какой-либо дорожной ситуации ответственность несёт собственник дороги. Для сведения: за самовольную установку дорожных знаков ответственность суровая. Согласно статье 12.33 КоАП РФ, штраф для обычных граждан достигает 10 000 рублей, для должностных лиц – 25 000 рублей, для юридических лиц – 300 000 рублей. Стоит об этом помнить и учитывать возможные последствия. Гораздо проще, когда это оригинал дорож-

ной сети без каких-либо вмешательств, тогда ответственность в случае ДТП несёт тот, кто нарушил правила дорожного движения. Это очень важно понимать, особенно это касается жителей, которые планируют установить шлагбаум или же организовать одностороннее дорожное движение: сотрудники ГИБДД обязательно должны быть уведомлены о тех или иных изменениях. Любые изменения обязательно пересогласовываются. А по новым правилам каждые три года проект должен обновляться, т. е. даже если ничего не поменялось, то всё равно новый проект должен быть направлен в ведомственную организацию согласно закону РФ «Об организации дорожного движения в Российской Федерации» (№ 443-ФЗ, ст. 18).

**– На ваш взгляд, что может изменить ситуацию в отрасли в лучшую сторону?**

– Хороший вопрос, который действительно стоит обсуждать на другом уровне. Изменить ситуацию в целом может

взаимодействие между собой отделов и ведомств. Приведу простой пример: нам поступил заказ на проектирование дороги в одном из частных секторов региона. Проект утверждён, асфальт положен – появилась новая дорога. К сожалению, не прошло и года, как выяснилось, что под этой дорогой проходит водопроводная труба, причём поперёк (сейчас так уже запрещено делать), и что её планируют менять, поэтому на одном из участков будут проводить ремонтные работы, а значит, и ломать хорошую дорогу. Это и потраченный бюджет, и неудобство, и недовольство жителей. И если дорога была на гарантии, то она тоже перестает действовать, поскольку было вмешательство другой компании без претензий к самому полотну. Поэтому очень важно взаимодействовать, запрашивать информацию у соседних отделов для более качественного совместного результата.

*Подготовила Варвара Можеева*

## СЕРГЕЙ АНТИПОВ:

### «Побеждает тот, на чьей стороне правда и знания»



Быть предпринимателем – значит развивать успешные бизнес-модели, которые могут конкурировать с другими. Сегодня на долю предпринимателей выпадает множество сложностей: экономическая турбулентность, нечестная конкурентная борьба... Нужно уметь ориентироваться в непростой повестке дня, иметь гибкость и проявлять высокую скорость принятия решений. Предпринимательская деятельность требует повышенного внимания и реакции. Однако обобщённый «образ предпринимателя» невозможно с точностью представить и рассказать о нём, ведь каждый человек может реализовать себя в разных сферах деятельности, даже если, на первый взгляд, их крайне сложно сочетать. Сегодня мы общаемся с Сергеем Антиповым, генеральным директором ООО «Научно-производственное предприятие РСС», писателем, физиком, академиком РАЕН.

**– Сергей Сергеевич, вы работаете в отрасли металлоторговли более двадцати лет. Скажите, почему вас заинтересовала именно эта сфера деятельности?**

– Здесь главную роль сыграло моё первое высшее образование: я выпускник Московского инженерно-физического института (МИФИ) по специальности «физика металлов». Затем были аспирантура Курчатовского института и работа в отрасли в НИИ. Поэтому свойство сталей и сплавов я знаю достаточно хорошо. Как шутили в нашем институте: разбуди меня ночью, и я нарисую диаграмму состояния железо – углерод. Мне всегда нравились наука, исследования, гипотезы и их подтверждение в экспериментах. Поэтому, даже уйдя в бизнес, я не порвал связей с научным сообществом. И это мне часто пригождается в работе. Особенно сейчас, когда многие российские предприятия лишились возможности импортировать сложные прецизионные сплавы из-за рубежа. Эта острая проблема решается на уровне Минпромторга, и меня иногда приглашают на совещания по материалам

«НПП РСС» ВЕДЁТ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ С 2011 ГОДА. БРЕМЯ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕГЛО НА ПЛЕЧИ ГРУППЫ СПЕЦИАЛИСТОВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ. ОНО СОЗДАВАЛОСЬ С ЦЕЛЬЮ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ МЕТАЛЛОПРОКАТА ПРЕЦИЗИОННЫХ СПЛАВОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ И СТРАН СНГ. ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ НАХОДИТ ШИРОКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ В АВИАЦИОННОЙ, РАКЕТНОЙ И ЯДЕРНОЙ ТЕХНИКЕ, ХИМИЧЕСКОЙ И НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, МАШИНОСТРОЕНИИ, А ТАКЖЕ В МЕТАЛЛУРГИИ. НЕСМОТРЯ НА НЕМНОГОЧИСЛЕННЫЙ ШТАТ СОТРУДНИКОВ, КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ ПО ПРИНЦИПУ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДХОДА К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ЕЁ ГЛАВНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ.

для оборонной промышленности – как специалиста в этой области. В настоящее время наша команда совместно с ЦНИИ-Чермет имени Бардина разрабатывает новый улучшенный сплав для обеспечения металлопродукцией российских предприятий. Так что образование, знания и опыт помогают в бизнесе. Приятно быть профессионалом в том, что делаешь, а не заниматься банальным «купи – продай».

**– Несмотря на успешную реализацию в коммерции, вы продолжаете научную и публицистическую деятельность. Скажите, насколько сложно совмещать реализацию бизнес-процессов и творчество?**

– Да, потребность творить, по всей видимости, заложена во мне как некая глобальная программа предназначения. С самого детства меня мучили вопросы: «Как устроен мир и каково моё место в нём?», «Для чего я сюда пришёл и что мне предстоит сделать в жизни?». Собственно, всю жизнь я и занимаюсь ответами на эти вопросы. И творчество считаю мощнейшим способом это по-



нять и осознать. Дело в том, что, когда ты творишь (пишешь стихи или занимаешься научными изысканиями), открывается какой-то портал связи со своим Высшим Я. А это, как я думаю, связь с самим Создателем. Беседуя на страницах своих книг с самим собой, я как раз и получаю ответы на главные вопросы. И делюсь полученными знаниями с читателями. В прошлом году я закончил книгу, над которой работал 12 лет. Она называется «Алфизика». Это слово, родившееся по подобию алхимии, пришло ко мне в процессе работы над книгой и, по сути, стало новой научной дисциплиной, включающей в себя философию, математику, антропологию и даже квантовую физику. Те, кто интересуется проблемами мироздания и методами управления реальностью, быстро раскупили первый тираж, и мне пришлось напечатать второй. Это отменно, ведь на творческих встречах и презентациях я обсуждаю с читателями идеи, которые изложены в этой книге, получаю обратную связь и продолжаю развитие вместе с единомышленниками. Именно в развитии сознания я вижу главную цель и смысл земного существования. Бизнесу такое развитие не только не мешает, но даже помогает. Ведь при переходе на очередную новую ступень познания мне открываются новые горизонты развития во всех сферах деятельности. Это похоже на подъём к горной вершине: чем выше забрался, тем дальше и больше становится видно и понятно, что происходит вокруг, куда стоит двигаться дальше.

**– У вас достаточно немногочисленный штат, но при этом вы находите подход к каждому клиенту. Скажите, как вам это удаётся? В чём секрет успешного руководителя?**

– Да, штат у нас небольшой. Но зато остались люди надёжные, профессионалы своего дела. И клиенты это ощущают, так как у нас индивидуальный подход. Мы не просто продаём металлопрокат. Мы можем подсказать, какой сплав с технической точки зрения лучше подойдёт именно для таких-то условий работы и т. п. И наши потребители это ценят, консультируются

и приобретают качественные материалы. Ну а руководить командой профессионалов легко и приятно.

**– В одном из прошлых интервью мы с вами говорили о том, что пандемия стала для бизнеса испытанием. Как можете охарактеризовать минувший экономически нестабильный год? С какими сложностями вам пришлось столкнуться?**

– У нас что ни год, то испытание! Пандемия ударила по контрагентам, снизились обороты, появился кризис неплатежей. А вместо помощи от государства мы, как



[ourlaw.info](http://ourlaw.info)  
[ourlaw.info@yandex.ru](mailto:ourlaw.info@yandex.ru)  
 +7 (925) 404 63 54  
 +7 (916) 964 84 64



✓ защита авторских прав  
 ✓ налоговое сопровождение  
 ✓ и многое другое



немногие в отрасли, «оставшиеся в живых», получили в качестве «подарка» выездную налоговую проверку. Она растянулась вместо положенных сроков почти на год, мы столкнулись с массой нарушений и незаконных действий и требований. Работая с опытными налоговыми консультантами, мы сами стали юристами. Наша внутренняя юридическая служба получила колоссальный опыт, так как в процессе проверки нам пришлось решать много задач именно правового характера. Я, что называется, на «своей шкуре» понял, как непросто жить предпринимателю, когда его постоянно «прессуют». Но, пользуясь знаниями, опытом и, конечно, «Алфизикой», я чётко осознал, что данная ситуация даёт прекрасную возможность для развития. Дело в том, что, как говорил Фрэнсис Бэкон, все наши беды происходят от незнания. Мы не знали, как правильно себя вести с фискальными органами, и обрели проблемы. Мы стали получать новые знания и применять их на практике – и проблемы стали решаться. Мы поняли, что можно и нужно отстаивать свои законные права. И побеждает тот, на чьей стороне правда и знания. Не буду рассказывать в рамках данного интервью о всех перипетиях нашей борьбы за свои права (об этом, наверное, когда-нибудь книгу напишу), но скажу, что мы создали свой юридический центр «Берг и С», который не только помогает нашей компании, но и, используя полученный опыт, консультирует наших

бизнес-партнёров. Если бы мы ранее обладили знаниями, которые теперь есть у нас в области налогового законодательства и взаимодействия с фискальными органами, большинство проблем удалось бы решить на самой начальной стадии. Но так было нужно для нас. Ведь только живой личный опыт может сделать обычного юриста профессионалом высокой



квалификации. На сегодняшний день наш юридический центр защищает интересы пострадавших предпринимателей. Помимо этого, так как я являюсь председателем Московской областной организации Союза писателей России, юридический центр

«Берг и С» занимается юридическим сопровождением нашей писательской организации и защищает права писателей Подмосковья.

**– Какими творческими достижениями вы особенно гордитесь?**

– Результатом моих творческих достижений являются книги, которые нравятся читателям. На сегодняшний день на моей личной полке лежит уже более двадцати авторских книг, вышедших в свет за время творческой деятельности. Если говорить о самых последних, то это, конечно, «Алфизика», о которой я говорил выше, а также изданный в 2022 году сборник стихотворений «По краю бездны». Он был написан как раз в непростое время испытаний. Я когда-то уже говорил, что поэзия является высшей формой литературного творчества и обладает колоссальным влиянием на людей благодаря мощной энергетике рифм, ритма и смыслов. Лично для меня стихи являются спасением, программой выхода из сложных жизненных ситуаций и осознания своего предназначения. Стихотворения изменили мою судьбу и повлияли на судьбы многих моих читателей. Поэтому, конечно, я горжусь в первую очередь именно поэтическим даром и стараюсь его развивать по мере возможностей. В этом году в октябре у меня будет 50-летний юбилей, к которому я готовлю выход сборника избранных стихотворений. Но моя творческая де-



тельность не ограничена только стихами или научно-популярными книгами. Сейчас готовится к выходу из печати мой мистический детектив «Паутина Мойры», в котором через увлекательное и даже драматическое повествование я пытаюсь довести до читателей рассуждения о таких глобальных категориях, как добро и зло, любовь и ненависть, деньги и власть, свобода выбора и поиск своего предназначения. Очень надеюсь, что мой литературный опыт в этой области тоже найдёт своего читателя.

**– Вы вывели формулу намерения – главной движущей силы успеха, которая заключается в сочетании желания и действия. Скажите, а могут ли влиять на эту формулу внешние обстоятельства?**

– Да, конечно, могут и влияют. Каждый человек обладает личной силой, своим мнением, свободой выбора. И он может применять формулу намерения для достижения личного успеха. Однако, как мы понимаем, людей на нашей планете миллиарды. И каждый обладает в той или иной степени вышеперечисленными возможностями. Поэтому, как в физике, векторы личных намерений групп людей могут объединяться в большие энергетические потоки. Так возникают внешние намерения. И конечно, если твоё личное намерение идёт наперекор внешнему намерению большой группы людей (целых систем, организаций, государств, этносов

и т. п.), то для его реализации необходимы огромные энергетические затраты. Тут, как говорится, нужно определиться с направлением приложения усилия своего намерения. «Плывать против ветра» получается далеко не у всех. Но выход всегда найдётся, если хорошо поразмыслить, пообщаться со своим Высшим Я и создать такое намерение, которое не только будет идти вразрез с глобальными энергоинформационными потоками, но и будет использовать их энергию для решения своих задач. Это похоже на управление парусником. Ведь, правильно поставив систему парусов, можно даже двигаться против ветра. Это наука. И это искусство. Настоящий мастер управления реальностью так и действует. Я учусь этому искусству и стараюсь делиться полученными знаниями с теми, кому это нужно. Полагаю, что в этом отчасти и состоит моё предназначение на этой земле.

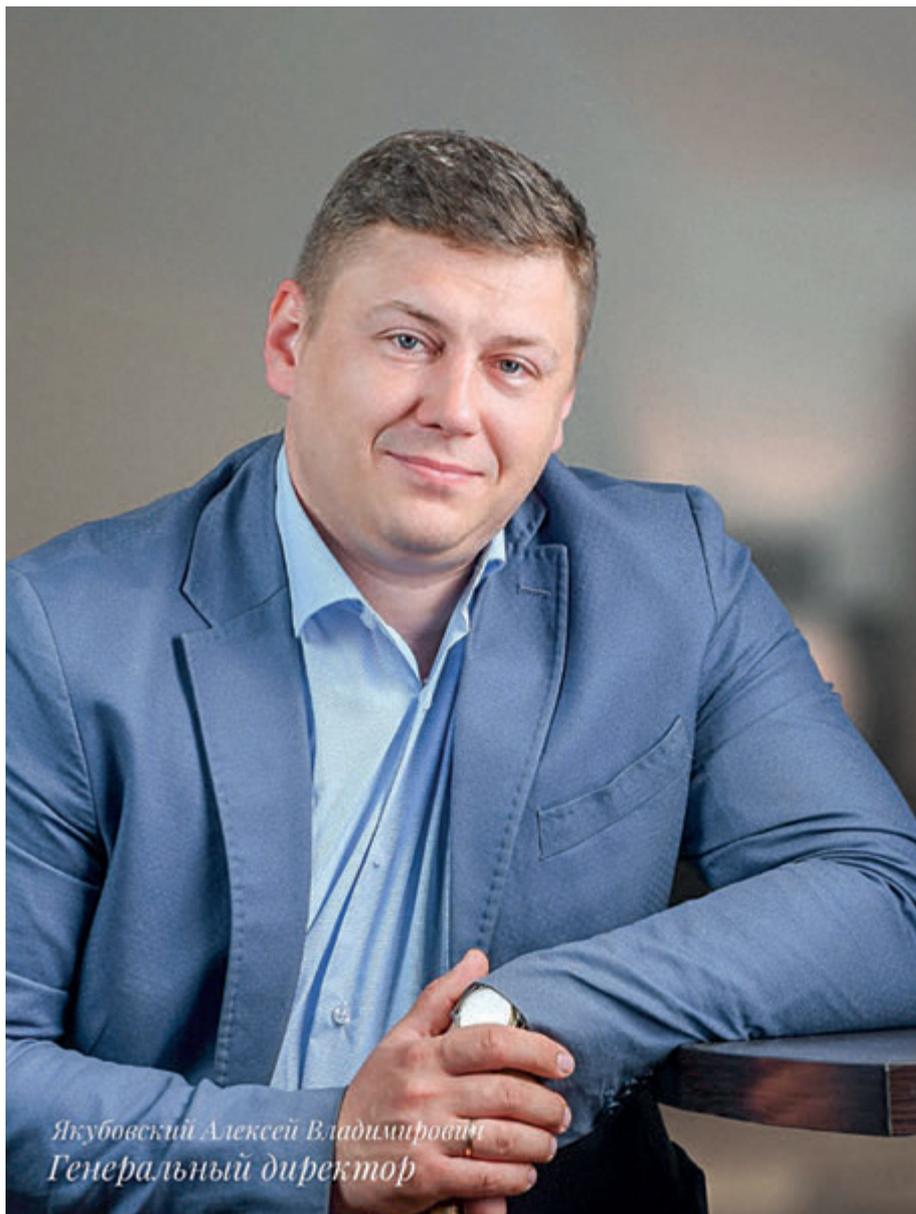
**– Вы смогли реализовать себя в разных сферах, но мне кажется, что это не предел! Скажите, какие планы у вас есть на будущее?**

– Как сказал бы классик: планов громадье! Конечно, в первую очередь нужно восстановить основную бизнес-потребность. Надеюсь, что к нашим оппонентам в фискальных органах придёт понимание важности той работы, что мы выполняем, особенно в части обеспечения государственных предприятий

прецизионными сплавами в условиях ограничения импорта. Ведь сильные и чётко работающие компания нужны сейчас нашей стране как воздух. О личных творческих планах я уже рассказал выше, но к этому можно добавить, что, как руководитель Московской областной организации Союза писателей России, я планирую усовершенствовать работу с писателями в части проведения творческих конкурсов, презентаций новых книг, встреч с читателями и в целом популяризации и поддержки качественной современной литературы. В планах также – развитие юридического направления деятельности как в области защиты прав предпринимателей, так и в общей защите прав человека. Для этого я планирую осуществлять мероприятия – как общественный деятель и помощник члена Совета Федерации Федерального Собрания РФ. Я уверен, что такая работа сейчас необходима для оздоровления нашей экономики и выживания страны в целом. Ну и конечно, я не собираюсь оставлять научную деятельность. Наоборот, учитывая все предыдущие наработки и постоянно накапливаемый опыт, я рассчитываю двигаться дальше в изучении главных законов мироустройства и в их практическом применении для улучшения жизни людей.

Так что – только вперёд! И да осилит дорогу идущий!

Подготовила Виктория Лукьянова



Якубовский Алексей Владимирович  
Генеральный директор

Компания «ИПК «ИНДУСТРИЯ» была создана в 2016 году, тогда у сотрудников совершенно другой организации случился в работе кризис, в котором сыграли роль задержка заработной платы и отсутствие какой-либо мотивации. Именно тогда Алексей Якубовский предложил Дамиру Айнутдинову и коллегам-единомышленникам открыть свой бизнес и организовать работу так, чтобы она приносила реальный доход. Так появилась ИПК «ИНДУСТРИЯ» – инженерная компания, которая сегодня уже имеет отличную репутацию в области проектирования, комплексной автоматизации, электроснабжения и слаботочных систем. Основатель и генеральный директор инженерно-проектной компании «ИНДУСТРИЯ» **Алексей Якубовский** рассказал нашему журналу о том, с какими трудностями столкнулась компания и каких высот смогла добиться команда за семь лет.

– Алексей Владимирович, слово «ИНДУСТРИЯ» происходит от латинского *industria* – «усердие». Все эти годы вы усердно трудились и развивали компанию. Расскажите, пожалуйста, с чего всё началось?

– ИПК «ИНДУСТРИЯ» – инженерная компания по проектированию, производству шкафов автоматизации, диспетчеризации и полному перечню шкафов НКУ, монтажным и пусконаладочным работам: мы сами создаём и созидаем, и результат нашего труда востребован на рынке. Слава богу, мы имеем возможность развиваться в этом направлении. Компания была со-

## АЛЕКСЕЙ ЯКУБОВСКИЙ:

**«ИПК «ИНДУСТРИЯ» – ЭТО КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ, ЗА КОТОРОЙ БУДУЩЕЕ В ИНЖЕНЕРНОМ ДЕЛЕ»**

здана в 2016 году в прямом смысле слова на подоконнике: из подручных средств – только ноутбук, профессиональные компетенции и желание работать.

На первой встрече наш первый крупный заказчик спросил: «Алексей, вот у вас молодая компания, у тебя ничего нет, как собираешься реализовывать объекты?!» А я говорю: «У меня есть команда, и на сегодняшний день это наше самое большое достоинство, потому что профессиональных и в то же время достойных людей и специалистов, которые будут разделять твои ценности и ценности компании, найти очень тяжело».

У нас семейные методы управления, я знаю про каждого нашего сотрудника всё: сколько у него детей, какие у него ипотеки, чем живёт, какие у него интересы, в курсе, кому и почему надо отпроситься или задержаться. Команда – то, что нужно холить и лелеять, и не только в нашем бизнесе, а в любом. В нашем случае инженеры – творческие люди, иногда чересчур ранимые и обязательно требующие определённых условий труда и инструментов. Самое главное, что нужно поддерживать всегда, – это твоя команда.

**– Открыть своё дело может не каждый, и здесь нужны не только опыт и люди, которые готовы работать, но и поддержка. Кто помог вам?**

– Меня поддерживали семья, друзья, коллеги. Именно люди были главным двигателем к развитию нашего предприятия, их вера в то, что всё должно получиться. И у нас всё получается: на сегодняшний день ИПК «ИНДУСТРИЯ» – это хорошая инженерная компания, которая заработала себе имя и хорошую репутацию. У нас нет брошенных объектов, больше 50 человек в штате, 900 кв. м производственных площадей. Мы ведём сегодня серьёзные масштабные проекты, в том числе государственные. Среди наших заказчиков есть и представляющие энергетический сектор: Кольская АЭС, Мосэнерго, организации промышленного сектора, газо- и нефтедобывающие и перерабатывающие предприятия, а также различные теплотрассы, водоканалы, ресурсоснабжающие и строящие предприятия по всей России. Там, где нужны автоматизация или полный цикл электроснабжения, мы стараемся внести свой существенный вклад.

Да, это наш бизнес: извлечение прибыли – двигатель развития компании, однако самое приятное в этой работе – всё же результат. Когда практически любой сотрудник компании, гуляя в том или ином месте, может сказать: «Вот это строил я» или «Это модернизировала наша компания» – это большое дело. Мы видим, что действительно приносим пользу. Там, где нужно подать тепло, воду для наших граждан – там тоже мы. ИПК «ИНДУСТРИЯ» – это компания, ко-

торая специализируется на управлении любыми технологическими процессами: начиная от маленьких предприятий (водозабор, котельная, очистные сооружения) до больших заводов. К примеру, в АО «НПП «Исток» им. Шокина» мы полностью проектировали автоматизацию всех цехов по металлообработке, гальванике, СВЧ. И это один из масштабных проектов развития оборонного сектора нашей страны. Это не может не вызывать чувство гордости за своё дело.

**– Создаёт ли сейчас ИПК «ИНДУСТРИЯ» проекты, что называется, под ключ? Или вы подключаетесь только на определённом этапе?**

– Когда компания создавалась, сотрудники занимались предметно системами АСУ ТП и электроснабжением. Это и сейчас остаётся фундаментом производственной деятельности нашего предприятия. За счёт этого развивается бизнес. К сожалению, турбулентность политической ситуации в мире и экономике не

даёт сегодня больших гарантий для одновекторно направленных компаний. Поэтому уже лет пять ИПК «ИНДУСТРИЯ» продвигает не только изделия, но и услуги полного инжиниринга в сфере АСУ ТП и диспетчеризации. То есть для того, чтобы объект заработал, сотрудники ИПК «ИНДУСТРИЯ» берут техническое задание, а дальше проектируем необходимые разделы, производим по согласованной документации оборудование и программируем все системы. Затем выезжаем на объект и там уже запускаем в эксплуатацию. Если нужно, мы можем пригласить партнёров из технологов, когда необходимо спроектировать весь объект, а не только инженерные системы.

Например, недавно мы получили согласование выполненной проектной и рабочей на Южном Сахалине, где ИПК «ИНДУСТРИЯ» выступила генпроектировщиком. Мы прошли государственную экспертизу при том, что сейсмическая особенность проекта – способность выдерживать землетрясения до 9 баллов:



*Айнутдинов Дамир Шавкатович  
Исполнительный директор*



объект находится на реке, при этом снабжает водой 3,5 тыс. людей в посёлке. Территория небольшая, при этом мы должны были разметить все коммуникации, спроектировать технологию и архитектуру. Экспертиза была по Zoom, и самым сложным было не спать, поскольку у нас разница во времени, и срок был всего два месяца. Это была работа 24/7. Объект государственный, эксперты требовательные, но при этом их сотрудники работали вместе с нами и в выходные, потому что нужно было уложиться в сроки. В итоге проект сдан, а с экспертами и заказчиком мы стали лучшими друзьями.

*– Сейчас каждый уважающий себя руководитель-заказчик с большим вниманием относится к проектированию, ведь высокая квалификация инженеров позволяет сэкономить деньги, время, сократить количество дополнительных согласований. Но ИПК «ИНДУСТРИЯ» занимается ещё и своим производством. Алексей Владимирович, расскажите, пожалуйста, об этом направлении работы вашей компании.*

– Наше производство – это наше детище. Это наша любовь, это то, куда мы вкладываем все свободные деньги. Наши производственные площадки очень хорошо оснащены и с помощью производимого оборудования по автоматизации и электроснабжению способны укомплектовать любой объект. Токи, на которые мы рассчитываем, – до 6300 ампер, по площадям и по мощностям мы закрываем полный цикл: конструируем у себя электрощитовое оборудование, автоматику; покупаем, подбираем замену; если что-то не стыкуется, мы проверяем проекты заказчика. Вот в чём наше большое достоинство.

Когда нам дают готовый проект, где мы, по сути, должны просто выполнить задание и забыть, мы обязательно смотрим, насколько требуемое оборудование стыкуется со смежными технологическими разделами на объекте. Поэтому мы у на-

шего заказчика запрашиваем всё: перечень закупки по технологии, документы на тот или иной исполнительный механизм с его документацией, чтобы потом, при выполнении монтажных и пусконаладочных работ, всё соответствовало проекту, работы были выполнены без нареканий. Всегда стараемся отправить оборудование таким образом, чтобы на месте назначения его распаковали, нажали кнопку «Пуск» – и всё заработало. Чтобы за нами никто ничего на объектах не доделывал. На этом мы строим свою репутацию.

Надо учитывать, что потом никто не вспомнит о пуске, если всё прошло хорошо, но обязательно вспомнят, если было что-то не так. Нарботка положительной репутации – процесс очень трудоёмкий и небыстрый. А разрушить её можно в один момент. Тем более что в нашей сфере деятельности очень большое влияние имеет сарафанное радио. Большинство заказчиков приходят, потому что видят результат нашей работы на других объектах, и это хорошие результаты, которые полностью удовлетворили наших заказчиков.

*– С какими сложностями вы сталкиваетесь в современной экономической реальности?*

– На сегодняшний день в нашей деятельности нет больших проблем, есть скорее рабочие задачи, которые необходимо решать по мере их поступления. Самый глобальный вопрос, с которым мы столкнулись в прошлом году, – это уход с рынка иностранных поставщиков. После этого началось активное изучение отечественного рынка, выстраивание новых коммуникаций с отечественными заводами. Перевод технических программных средств, наших каталогов для проектировщиков на новые рельсы. Сначала это действительно было сложно, но сейчас, когда прошло время, многие вопросы решены. Взаимодействие с нашими партнёрами даёт хорошую обратную связь. Подстраиваются поставщики, ценообразование, увеличивается объём заказов. Очень много стали взаимодействовать с нашими крупными отечественными заводами. Сейчас многие дороги открыты для молодых предпринимателей.

И опять же: хочу сказать спасибо нашей команде, которая смогла собраться и подстроиться под непростой период





– *Расскажите, пожалуйста, насколько сейчас сложно с кадрами в вашей отрасли?*

– Вообще, всё, что касается инженерии, сложно: с инженерами, монтажниками, слесарями, сварщиками. Здесь главное – грамотно заинтересовать людей, но многие инженерные факультеты имеют общую направленность, та же робототехника или автоматизированные системы управления. И студенты, к сожалению, не имеют больших навыков, чтобы выйти со своим образованием сразу на хорошую работу, поэтому в планах нашей компании есть создание некоего учебного центра, позволяющего брать молодых специалистов и грамотно затачивать их навыки для нашей специфики.

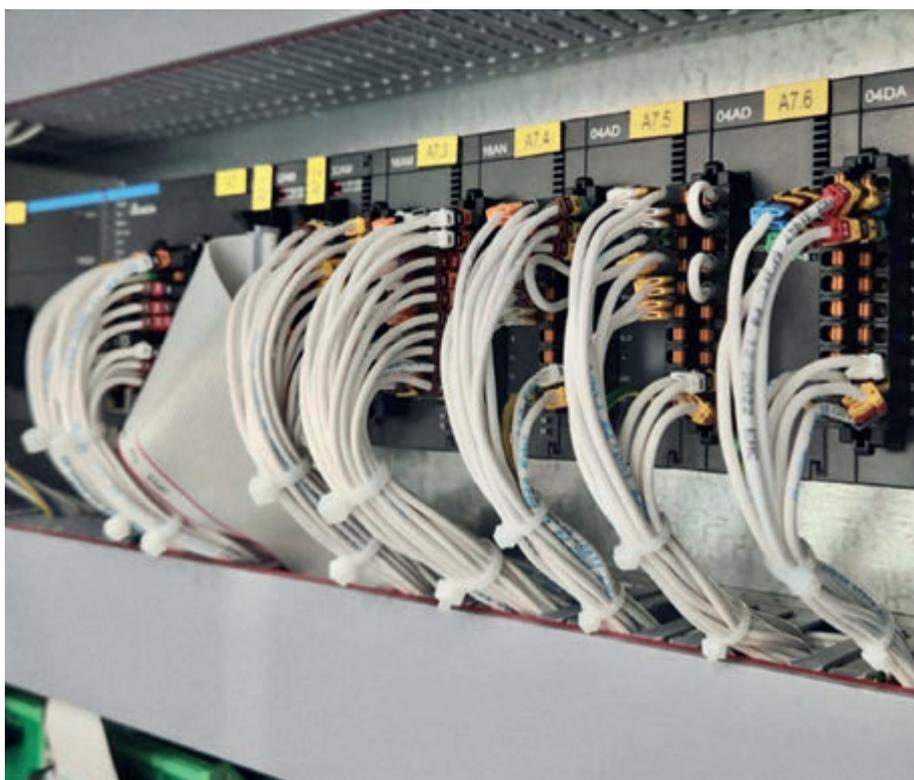
– *Какие у вас есть планы по развитию вашей компании?*

– Недавно мы получили официальный статус «малое предприятие», мы занимаем хорошие позиции в малом бизнесе. Естественно, я, как руководитель, хочу, чтобы наше предприятие перешло в категорию «Средний бизнес». Кейс заказов в денежном эквиваленте хочется приблизить к полумиллиарду за 2-3 года. Сегодня мы пока в середине этого пути. ИПК «ИНДУСТРИЯ» – настоящий бренд в области автоматизации, и мы всей командой хотим, чтобы на крупных промышленных площадках наша компания всегда была востребована.

*Подготовила Варвара Можаяева*

активизации импортозамещения. Компания трудилась день и ночь, поскольку ИПК «ИНДУСТРИЯ» продолжала работать по заключённым контрактам, которые необходимо было исполнить в нужном объёме и в нужный срок. Сотрудникам компании надо было не просто подобрать замену, но и апробировать её, обеспечить полную аналогичную работоспособность. Зарубежные производства, когда ушли с рынка, отказались от гарантийных обязательств, технической и иной поддержки по поставляемому и уже поставленному оборудованию и по комплектующим. И фактически всю гарантию и поддержку наших заказчиков мы взяли на себя.

Сейчас компания занимает хорошие позиции в секторе реальной экономики нашей страны. Мы обеспечиваем в своей работе чёткие требования по импортозамещению: всё должно быть произведено в России и дружественных нам странах, поставщикам необходимо иметь прозрачную историю происхождения с обязательным техническим постгарантийным обслуживанием.



# ТАТЬЯНА ПЕРФИЛЬЕВА, ЧУДО «ЗНАЙКА»: «ДЕТСКИЙ САД – ЭТО НАШ ВТОРОЙ ДОМ»



Частный детский сад «ЧУДО «Знайка» существует в Орехово-Зуево уже более четырёх лет. (ЧУДО – аббревиатура от «частное учреждение дошкольного образования», пришедшаяся на редкость кстати и отражающая самую суть этого чудесного садика.) За это время в небольшом городе, где великолепно работает сарафанное радио, название хорошо запомнилось; число родителей, желающих, чтобы их дети посещали этот детский сад, с каждым годом увеличивается. Сегодня в данном частном учреждении около семидесяти воспитанников и двадцати сотрудников. Татьяна Перфильева, основатель и директор частного лицензированного детского сада, убеждена, что залог успеха в том, чтобы всегда быть на шаг впереди остальных, что для детского дошкольного учреждения важны своя индивидуальность, особый подход к каждому ребёнку и родителю. Мы поговорили с Татьяной Анатольевной о принципах эффективного управления, о том, почему так важна роль воспитателя и как избежать профессионального выгорания.

*– Татьяна Анатольевна, детский сад «ЧУДО «Знайка» работает уже свыше четырёх лет. Что изменилось с момента открытия?*

– Мы повзрослели и многого достигли! Сейчас в ЧУДО «Знайка» уже есть лист ожидания на поступление в наш садик, и мы продолжаем развиваться. Когда мы только начинали работать, несмотря на то, что управление образования нашего города поддержало идею об открытии детского сада, какое-то время мы практически были предоставлены сами себе: нас не включали в региональные конкурсы и другие мероприятия. Со временем мы добились того, чтобы министерство образования разрешило нашим педагогам пройти аттестацию, и сегодня весь наш педагогический коллектив – это аттестованные специалисты с первой и высшей квалификационной категорией. Все наши

педагоги проходят строгий отбор. Я приветствую инициативных и творческих людей с новыми идеями, интересными предложениями по развитию, но, конечно, главный критерий – это любовь к детям: если она есть, будет и всё остальное! У нас сейчас прекрасная команда воспитателей, которым есть чем поделиться с окружающим миром. Они горят своей работой, дети их обожают, и это главное.

Сегодня наш детский сад уже постоянно участвует в различных конкурсах, на которых мы уверенно занимаем призовые места. Например, на муниципальном фестивале творчества дошкольников «СУ-ПЕРМАЛЫШ» наша воспитанница награждена «За сценическое воплощение образа» в конкурсе художественного чтения «Мои любимые детские стихи»; на конкурсе фоторабот в номинации «Семейные традиции» мы заняли второе место.

*– Вы с большой теплотой отозвались о своих педагогах, а насколько сейчас кадровый вопрос актуален для отрасли дошкольного образования?*

– Очень актуален. Помимо того, что хорошего педагога найти непросто, есть очевидный кадровый дефицит. Люди работают порой на нескольких работах и так устают, что происходит профессиональное выгорание. Я сама из семи педагогов и хорошо знаю о том, что творится с человеком, который непрерывно работает в образовательной системе с перегрузками. Порой приходят на собеседования настолько «выгоревшие» люди, что, на мой взгляд, им уже надо менять сферу деятельности. Я стараюсь, чтобы в моём коллективе подобного не происходило, и всегда говорю: не стремитесь работать каждый день, обязательно нужны перерывы, чтобы

было время выдохнуть, оглянуться во-круг. График работы составлен так, что в течение недели наши педагоги, поми-мо обычных выходных дней, имеют ещё 1-2 выходных дня.

В нашей сфере работа – фактически вто-рой дом, поэтому я делаю всё, чтобы здесь была максимально комфортная атмосфе-ра не только для детей, но и для взрослых. Например, у нас в саду есть массажный кабинет, и в свободное время, пока дети отдыхают в тихий час, можно пойти сде-лать массаж.

Ну и конечно, я стараюсь помогать сво-им сотрудникам в профессиональном росте: вместе смотрим и выбираем инте-ресные курсы, вебинары, поскольку само-развитие – это движение вперёд, оно не даёт возможности впасть в профессио-нальную апатию. У нас каждый член кол-лектива – звезда, и я крепко держусь за своих звёзд!

**– С вашей точки зрения, в чём различия частных и муниципальных детских садов?**

– Есть прекрасные муниципальные детские сады, но, на мой взгляд, частный детский сад должен быть всегда хоть на шаг впереди. У нас больше возможностей для экспериментов, мы более гибкие, чем государственные структуры, более оперативно можем реагировать на запросы, которые получаем от родителей, дове-ривших нам своих детей.





Преимущества даже в графике работы: наш детский сад работает с семи утра до семи вечера, но дело не только в том, что всё это время ребёнок находится под присмотром профессиональных педагогов, основное преимущество в том, что у родителей нет необходимости куда-то ещё водить ребёнка, помимо ЧУДО «Знайка». Здесь он и поиграл, и подготовкой к школе позанимался (для детей постарше), поучил английский (а для желающих есть занятия и китайским), поработал с психологом, с логопедом и т. п. Фактически это дошкольный all inclusive, где в одном месте можно получить полный набор всевозможных активностей, направленных на раскрытие потенциала ребёнка. Малокомплектные группы (до 15 человек) дают возможность уделить внимание каждому ребёнку.

**– А с другими детскими учреждениями в городе вы взаимодействуете?**

– У нас в городе есть некоммерческая организация, которая занимается реабилитацией детей-инвалидов, какое-то время у них не было собственного помещения, и мы взяли их под крыло: предоставили помещение, кроме того, наш психолог, которая прошла обучение по специализированной программе для работы с такими детьми, проводила с ними занятия. И сейчас, когда город предоставил центру для детей-ин-

валидов помещение, мы продолжаем взаимодействовать. Так, мы закупили аппаратно-компьютерный комплекс для биоакустической коррекции (БАК), разработанный нейрофизиологами Института экспериментальной медицины Российской академии медицинских наук (РАМН) в Санкт-Петербурге. Он применяется в терапии для детей с расстройствами аутистического спектра, с задержкой речевого развития и т. п. Наши специалисты прошли соответствующее обучение и получили сертификаты, позволяющие проводить процедуры БАК.

Сегодня мы сами всерьёз задумываемся об открытии группы для детей с особенностями развития, так как к нам поступает множество просьб об этом.

Кроме того, первые два этажа нашего здания отведены под детский сад, а на третьем находится наш методический центр, где в первой половине дня занимают наши воспитанники с педагогами. А во второй половине центр открывает двери для детей со всего города. Здесь проводится много разных занятий: китайская каллиграфия, ментальная математика, обучение скорочтению и т. д.

**– По каким общеобразовательным программам работают в ЧУДО «Знайка»?**

– Сегодня большинство детских садов ориентированы на подготовку ребёнка к школе, мы работаем по программе

«От рождения до школы» под редакцией Н. Е. Вераксы. Одновременно с этим у нас в детском саду реализуется программа «Мозаичный парк», с которой мы в своё время начинали, но она в большей степени ориентирована на дальнейшее обучение в частных школах; симбиоз этих программ позволяет достичь оптимального результата.

Помимо этого, у нас внедряется масса интересных авторских методик: например, для развития детского творчества – «Лимерики в работе с детьми дошкольного возраста». Дети вместе с педагогами сочиняют «стихи-нескладушки» на разные сюжеты, а так как дети просто обожают дурачиться, то на этих занятиях всегда царит безудержное веселье. Совершенно не уставая, наши «чудо-знайки» делают первые шаги в собственном творчестве. Мы находимся в постоянном поиске того, что будет интересно и полезно детям.

**– Частые простуды, сниженный иммунитет у детей – такие проблемы волнуют родителей с давних пор. Как вы предполагаете, может ли детский сад помочь им в решении этих проблем?**

– За все сады я не ручаюсь, но в ЧУДО «Знайка» мы уделяем много внимания здоровью малышей. В нашем детском саду есть даже соляная пещера! Конечно, это рукотворное произведение, но обладающее всеми целебными свойствами



настоящей соляной пещеры. Этот метод оздоровления организма называется галотерапией и очень полезен для здоровья. В специальной комнате расположены галогенераторы, распыляющие в воздух солевой аэрозоль, что ведёт к насыщению кислорода ионами. Именно они оказывают положительный оздоровляющий эффект.

По данным различных исследований, один сеанс галотерапии по полезности равен по эффекту четырём суткам, проведённым на море. Показаний для галотерапии множество: слабый иммунитет, различные аллергии, атопический дерматит и т. п.

Рядом с нами находится большой Дворец спорта «Восток», и у нас есть собственный тренер по плаванию, поэтому

если родители этого хотят, то их дети ходят заниматься плаванием.

И немаловажный факт для поддержания здоровья – питание. В ЧУДО «Знайка» работают собственная кухня и повар, мы сами закупаем продукты у проверенных поставщиков. Конечно, все нормы соответствуют государственным стандартам по организации питания для детских садов, но мы уверены в качестве продуктов, которые покупаем, и можем позволить себе творить на кухне, придерживаясь при этом требуемых стандартов.

**– Получает ли ЧУДО «Знайка» какую-то помощь от государства?**

– Да, безусловно, мы получаем субсидии, которые идут на оплату труда наших

сотрудников, и без такой поддержки нам было бы очень непросто. Мы понимаем, что сейчас экономически непростые времена, и максимально минимизировали затраты родителей на дошкольное образование их чад. На данный момент это 17 тыс. рублей в месяц. За эти деньги родители получают полный спектр услуг и могут не бегать по городу в поисках развивающих курсов, кружков и пр. Но, конечно, такой оплаты недостаточно для того, чтобы поддерживать жизнеспособность учреждения, поэтому субсидии и субвенции нам очень помогают. Хочется выразить особую благодарность бывшему главе Орехово-Зуево, ныне депутату Государственной Думы РФ Геннадию Олеговичу Панину, действующему главе города Руслану Валентиновичу Заголовацкому и начальнику управления образования Ольге Михайловне Чихановой.

**– Поделитесь своими планами на ближайшее будущее?**

– Конечно, так как мы постоянно развиваемся, то мы всегда в поиске различных интересных программ в сфере дошкольного образования, отбираем для себя лучшее и воплощаем его у нас. Например, сегодня востребованы предметы, связанные с информатикой и робототехникой, и я надеюсь, что нам удастся открыть школу по этим дисциплинам. Будем продолжать участвовать в различных конкурсах и постепенно планируем выходить и на федеральный уровень.

*Подготовила Александра Убоженко*



# СИСТЕМЫ ОЧИСТКИ ВОДЫ ДЛЯ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ, ПРЕДПРИЯТИЙ И АГРОКОМПЛЕКСОВ

---

Производство, проектирование,  
монтаж, сервис



---

**Wise-filter.ru**

8-495-946-91-93



# 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](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)

# ЛОФТ-ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЧАСТНЫХ И БИЗНЕС МЕРОПРИЯТИЙ



 **КУЛИБИН**  
ЛОФТ

[kulibin-loft.ru](http://kulibin-loft.ru)

+7 (900) 156-47-35

В Яндекс.Картах: Лофт Кулибин г. Мытищи 

