

Бизнес

Диалог

business dialog media

медиа

№ 5 сентябрь 2024

как способ

БИЗНЕС

познания
мира

ТЕМА

НОМЕРА:

**ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС
ПОДМОСКОВЬЯ**

**Ирина
Смирнова,**

ЦЕНТР ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА:

**«ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ЧИСЛО
БИЗНЕСМЕНОВ, МЫСЛЯЩИХ
В ПАРАДИГМЕ «ЭФФЕКТИВНО
И ЗАКОННО», ПРИБАВИЛОСЬ
ЗНАЧИТЕЛЬНО».**

РЕСТОРАНЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ В МОСКВЕ, КУДА ХОЧЕТСЯ ВОЗВРАЩАТЬСЯ

Дни рождения, свадьбы, выпускные, презентации брендов или open-air корпоративы – любой важный повод заслуживает грандиозного воплощения и тщательной подготовки. Для того чтобы мероприятие удалось, необходимо выбирать проверенные места. Делимся с вами самыми атмосферными и интересными площадками для проведения особенных вечеров в Москве.

РЕСТОРАНЫ-ЯХТЫ «ЧАЙКА» И «ЛАСТОЧКА»

Команда Yacht Event предлагает восемь банкетных залов и семь VIP-кабинетов на воде с панорамным видом на места, ставшие визитными карточками города. Организация мероприятия «под ключ», бесплатная парковка с сервисом valet parking, средиземноморская кухня, а главное, возможность забронировать корабль полностью с прогулкой по Москве-реке – это лишь часть преимуществ для проведения мероприятия в атмосфере высоких стандартов яхтенного сервиса.

<https://www.yacht-event.ru/>

+7 (495) 765-11-01

«Чайка»: Краснопресненская набережная, 12А.

«Ласточка»: Лужнецкая набережная, причал Лужники. Южный.



РЕСТОРАН «ВЕСНА» НА НОВОЙ РИГЕ

Для тех, кто предпочитает скрыться от городской суеты и перенестись в атмосферу лёгкости и беззаботности, рекомендуем обратить внимание на ресторан Vesna на Новой Риге. Лучшее место для семейных торжеств предлагает сразу несколько локаций для частных и корпоративных мероприятий: это основной зал со специальной детской зоной и зелёная летняя веранда до 100 гостей с мягкими шезлонгами, качелями и плетёными креслами.

<https://vesna-event.ru/>

+7 (495) 280-38-98

Московская область, Центральная улица, 33к1.



РЕСТОРАН TOUCH CHEF'S PLACE & BAR

Если вы желаете по-настоящему удивить гостей, остановите свой выбор на ресторане Touch Chef's Place & Bar с тремя банкетными залами от 8 до 60 гостей. Бренд-шеф Никита Кузьменко создаёт здесь новую русскую кухню и воплощает философию «прикосновения» в персонализированных сетах. Дополнить яркие и необычные сочетания можно авторскими коктейлями.

<https://event.touchgroup.ru/>

+7 (495) 782-77-57

Садовническая наб., 7.



РЕСТОРАН-ОСОБНЯК UNICA И ДВА СЕКРЕТНЫХ БАРА SEGRETO

Двухэтажный особняк расположился в уютном сквере Благовещенского переулка и предлагает гостям три банкетных зала в разной стилистике. В локации на Патриарших объединилась атмосфера светского салона, камерного бара с диско-шаром и итальянского ресторана с белыми скатертями – настоящий баланс классики и современности. В праздничном меню представлены блюда итальянской кухни, лучшие экспонаты обширной винной карты и нетривиальные коктейли на любой вкус.

<https://unica-segreto.ru/>

+7 (909) 949-50-85

Благовещенский пер., 10, стр. 2.

РЕСТОРАН MADY & MADISON EVENT HALL

Визитная карточка района метро «Динамо» Madison Event Hall переносит гостей в эпоху ар-деко, где можно насладиться необычными сочетаниями Европы и Азии и коктейльной картой американской классики 40-х годов прошлого столетия. В основном зале на 150 человек есть всё необходимое для мероприятия: сцена, техническое оснащение, акробатические подвесы для воздушных гимнастов. Для частных вечеринок в жаркий сезон выбирают летнюю веранду до 70 гостей.

<https://madybanket.ru/>

+7 (495) 262-06-06

Ленинградский проспект, 31а, стр. 1.



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

Дирекция развития и PR: Наталья Фастова, Ольга Иванова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электрозаводская, 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 09.09.2024 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.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»

КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS, председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова – директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова – генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов – генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|----|--|
| 4 | «ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ? ВСЕГДА!» ОЧЕРК О ЖЕНСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ В ДРЕВНОСТИ И СРЕДНЕВЕКОВЬЕ |
| 8 | БИЗНЕС-СУДАРЫНИ. ПОЧЕМУ ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО АКТИВНО РАЗВИВАЛОСЬ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В XIX ВЕКЕ? |
| 16 | СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ «ИВОЛГА»: ВО ИМЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦВЕТЕНИЯ РОССИИ |
| 20 | НАТАЛЬЯ МУРАВЬЕВА, «НЕЖНЫЙ БИЗНЕС»: «ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ ДОЛЖНА БЫТЬ СИЛЬНОЙ, НО ЭТО МЯГКАЯ СИЛА» |
| 22 | СООБЩЕСТВО «НЕЖНЫЙ БИЗНЕС»: «ПЯТЬ ЛЕТ – ЭТО ТАК МАЛО, НО ТАК МНОГО! А ГЛАВНОЕ – У НАС ВСЁ ВПЕРЕДИ!» |
| 26 | С ДНЁМ РОЖДЕНИЯ, BRUSNIKA BUSINESS! |
| 30 | ИРИНА СМИРНОВА, ЦЕНТР ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА: «ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ – ТО, ЧТО, ВОЗМОЖНО, ПРЯМО НЕ ВЛИЯЕТ НА ПРИБЫЛЬ, НО В КАКОЙ-ТО МОМЕНТ МОЖЕТ ЛИШИТЬ ВАС БИЗНЕСА» |
| 36 | ИРИНА СКЛЯРОВА: «Я НАШЛА РАБОТУ СВОЕЙ МЕЧТЫ!» |
| 38 | ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР. ПУТЬ ДУШИ |
| 40 | АННА ВОЛГИНА, EVENT CORP АУА: «ВСЁ НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО!» |
| 41 | ТРАВНИЦА МАРИЯ ДЬЯЧЕНКО: «МОЯ МИССИЯ – ОЗДОРОВЛЕНИЕ РОССИЯН» |
| 41 | АННА ГРОДЗИНСКАЯ, ЦЕНТР ТАНЦА И СПОРТА «ИМЕТРИЯ»: «ТАНЕЦ ДЛЯ НАС – ЖИЗНЬ!» |
| 42 | ЮЛИЯ ШАЛЬНЕВА: «НАШ СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС – РЕЗУЛЬТАТ ОБЩИХ УСИЛИЙ И ЛЮБВИ К ТОМУ, ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ» |
| 43 | ЯНА ЕФИМКИНА: «РАБОТА С ПСИХОЛОГОМ – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕВРАТИТЬ ПЕРЕЖИВАНИЯ В ДЕЙСТВИЯ» |
| 44 | ЮЛИЯ ТЕТЕРИНА: «НЕТ ПРЕДЕЛА РАЗВИТИЮ!» |
| 45 | НАТАЛЬЯ САПУНОВА: «Я И СЫН – ПЕРВАЯ ДИНАСТИЯ ВАТСУЕРОВ В РОССИИ» |
| 46 | МИССИЯ КОМИТЕТА КОНСАЛТИНГА НКО СОЮЗ «СОДЕЙСТВИЕ ЖЕНСКОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ» – ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ В РАЗВИТИИ И ДОСТИЖЕНИИ НОВЫХ ВЫСОТ |
| 47 | ЛЮДМИЛА ПОПОВА: «МОЙ СТИЛЬ – «СОНАСТРОИТЬСЯ» С ЗАКАЗЧИКОМ, ЧТОБЫ ПРЕТВОРИТЬ ЗАДУМАННОЕ В ДИЗАЙН-ПРОСТРАНСТВО, КОТОРОЕ СДЕЛАЕТ ЕГО СЧАСТЛИВЫМ» |
| 48 | ЗДЕСЬ ЖИВУТ АРОМАТЫ ПРОШЛОГО... МУЗЕЙ «ДУШИСТЫЯ РАДОСТИ» – ОБ ИСТОРИИ МЫЛОВАРЕНИЯ И ПАРФЮМЕРИИ РОССИИ |



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

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

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

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

«ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ? ВСЕГДА!»



Яна ван Хорст, «На рынке», фрагмент

Исследование аналитиков сервиса «Контур.Фокус» показало, что в 2023 году женщины в России впервые обогнали мужчин по количеству регистраций новых ИП.

В 2022 году в нашей стране зарегистрировали 808 836 ИП. Доля предпринимательниц составляла 49,2% – 398 047. В 2023 году ситуация изменилась: женщины регистрировали ИП чаще, чем мужчины.

Статистика сообщает, что в 2023 году в России зарегистрировано 986 476 ИП. Доля предпринимательниц в этом процессе составила 51,1% – 504 097 человек. Это на 26,6% больше, чем годом ранее (398 047). В 2023 году женщины обогнали мужчин по количеству регистраций новых ИП: 504 тыс. регистраций женщинами против 482 тыс. мужчинами.

То есть перед нами своего рода феномен предпринимательской активности женщин. И это повод вспомнить, как женское предпринимательство развивалось в истории. Заглянув в толщу веков, мы обнаружим, что феномену этому не одно тысячелетие!

ЕВМАХИИ – БЛАГОДАРНЫЕ ФУЛЛОНЫ



Статуя, воздвигнутая в честь Евмахии в Помпеях, начало I века н.э.

Например, женщины в Древнем Риме наделялись всей полнотой прав свободных граждан: наследовали имущество, распоряжались им. Многие римлянки занимались благотворительностью, организовывали общественные работы, а были случаи, когда и руководили обороной от неприятеля. Жительницы Древнего Рима заключали сделки, вели торги, занимались ремёслами и могли открыть собственный бизнес.



Статуя Евмахии, фрагмент



Развалины здания, финансировавшегося Евмахией, Помпеи, начало I века н.э.

Конечно, за давностью лет время сохранило для нас не так уж много имён таких бизнес-леди, но всё-таки они есть!

Об этом красноречиво говорят хотя бы археологические находки в Помпеях, древнеримском городе, «законсервированном» слоем вулканического пепла в результате извержения Везувия в 79 году н. э. Находки свидетельствуют о том, что женщины Помпей могли не только владеть имуществом и управлять личными делами, некоторые из них владели магазинами и мастерскими и даже строили общественные здания, как, например, Евмахия, принадлежавшая к богатой и знатной помпейской семье.

Евмахия была не только жрицей императорского культа, но также матроной коллегии фуллонов (вальщиков шерсти), кожевников, красильщиков и портных. Одним из важнейших ремёсел в Помпеях было производство шерстяных тканей: археологами найдено 13 цехов по обработке шерсти, семь прядильных и ткацких мастерских, девять – красильных.

Евмахия известна, прежде всего, по надписям на большом общественном здании, которое построила в эпоху императора Тиберия (14-37 годы н. э.).

«Здание Евмахии» – самое большое строение рядом с форумом Помпей. О практическом его назначении имеются

разные версии: одни учёные предполагают, что здесь располагался рынок для товаров, особенно изготовленных членами коллегии фуллонов; другие – что здесь был центр коллегии, где делалось всё, что было связано с процессом валяния, здесь также стирали, растягивали и красили шерсть. В задней части здания – в нише – располагалась идеализированная статуя его заказчицы, ныне выставленная в Британском музее. На пьедестале её выбито посвящение: «EVMACHIAE L F SACERD PVBL FVLLONES», что переводится как «Евмахии, дочери Луция, публичной жрице Венеры Помпейской, от благодарных фуллонов».

ОТ ЖАКЛИН-ГАЛАНТЕРЕЙЩИЦЫ – ДО ИЗАБО-ЗНАХАРКИ

Как ни странно, существовал женский бизнес и в «тёмные» века европейского Средневековья.

При общей патриархальности средневекового общества у женщин возможностей заняться коммерцией было не очень много, но тем не менее, вопреки известной триаде «Kinder – Küche – Kirche», они существовали.

А где коммерция – там налоги, которые описывались весьма подробно, и записи эти дают много сведений по интересующей нас теме.

Женщины занимались ремеслом и коммерцией в различных регионах Англии, Германии, Испании, Италии, но самая большая степень их участия в городской экономике наблюдалась во Франции. В налоговых документах по Парижу за 1292 год мы обнаружим, что из 120 ремесленных цехов большая часть – смешанные, то есть такие, где к участию допускались горожане обоих полов. Среди всех парижан, облагавшихся налогом в этом году, доля женщин составляла 15,4%; по переписи 1313 года – 11,6%. Эти цифры включают в себя ремесленниц, торговок, содержательниц таверн и постоялых дворов, вдов купцов, которые взяли на себя управление делами мужа. А шесть цехов были чисто женскими: речь идёт в основном о производстве тканей, одежды и продуктов питания. Хотя есть другие варианты: парижский цех банщиков в качестве владельцев бань рассматривал и женщин. Встречаются варианты с управлением пивоваренным бизнесом – по крайней мере, в Англии. Женщины попадались даже среди кузнецов, но это уже экзотика.

Коммерческая деятельность женщин сталкивалась с сопротивлением: мужчинам конкуренция не нравилась. Тема стала особенно сложной во второй половине XIV века, после эпидемии Чёрной смерти.

Содной стороны, ситуация раскрыла «окно возможностей» для оставшихся в живых; с другой – женская коммерческая активность наталкивалась на традиционное сопротивление, когда женщины создавали серьёзную конкуренцию мужчинам.

Так, власти Бристоль обвиняли работающих женщин в том, что многие мужчины не могут найти средств к существованию. И в цехах, и вне их женщины работали за меньшее вознаграждение (например, в XIV веке в Англии их зарплата составляла от 68 до 75% от мужской), что снижало цену рабочей силы. Мужчины, часто не будучи в состоянии найти работу, проявляли недовольство и требовали наложить ограничения на ремесленный труд женщин. В цехи старались не допускать женщин: в одних гильдиях им вообще запрещалось работать, в других нельзя было работать за заработную плату, в третьих – нельзя было трудиться замужним, в четвёртых – незамужним и т. д. Запреты касались, прежде всего, наиболее престижной и высокооплачиваемой работы.

Процесс ограничения доступа женщины в цехи начался ещё до Чёрной смер-

ти и усилился в следующем столетии, это была общеевропейская тенденция.

Однако успех сопротивления мужчин был сомнительным: законы рынка работают вне зависимости от желания каких-то категорий населения или даже властей. Если есть спрос, предложение появится неизбежно. А если мужчин для его организации не хватает, неизбежно будут задействованы женщины.

При этом экономическая деятельность женщин сильно различалась по сословиям: богатые горожанки, как правило, ограничивались управлением домашним хозяйством и поместьем. Основная же масса женского населения была вынуждена сочетать домашний труд и производство товаров или услуг. В наибольшей степени это справедливо в отношении вдов и незамужних, которых тогда было много в Европе. Нужда заставляла и замужних женщин искать дополнительный доход к заработку супруга, и это часто поддерживалось мужьями.

Иногда, правда, женщины шли работать не из-за недостатка средств. Так, англичанка Маргарита (Марджери) Кемпе

(1373-1440 гг.), впоследствии ставшая писательницей-мистиком, в один из периодов своей бурной жизни была лучшим пивоваром города Кингс-Линн. Она писала, что работала не из-за нужды, а затем, чтобы тратить дополнительный приработок чисто по-женски, «для того, чтобы никто не мог сравниться с ней в элегантности одежды и стоимости украшений»; имея 14 детей, Марджери умудрялась скучать и искала занятия вне дома...

Даже в такой мужской тогда профессии, как профессиональная медицина, женщины присутствовали. Медицинские знания включались в образование знатной женщины: её обычно учили лечить те травмы, с которыми муж мог прийти с войны или охоты. До XII века центрами врачевания были монастыри, поэтому все монахини также обладали необходимыми для оказания помощи медицинскими навыками. Примером может служить Хильдегарда Бингенская, которая в стенах монастыря занималась врачеванием. Даже в ситуации, когда светское образование могли получить преимущественно мужчины, женщины находили способ им



Джакомо Черути, «Кружевницы»

И в цехах, и вне их женщины работали за меньшее вознаграждение (например, в XIV веке в Англии их зарплата составляла от 68 до 75% от мужской), что снижало цену рабочей силы. Мужчины, часто не будучи в состоянии найти работу, проявляли недовольство и требовали наложить ограничения на ремесленный труд женщин.



Квентин Массейс, «Менялы»



Иоахим Бейкелар, «Сцена на кухне»

обзавестись. Стать врачом женщине было трудно, поскольку она не могла учиться в университете и получить диплом, дававший право на частную практику. Однако случаи, когда городские власти всё же давали женщинам лицензии, были не столь уж редкими. Первой упоминаемой женщиной-врачом стала в 1136 году Гельвидия. Всего сохранились свидетельства о 121 женщине-медице в средневековой Франции: врачах, сиделках, акушерках. Акушеров даже освобождали от налогов и назначали пенсию в знак особого уважения к их профессии. Некоторые из таких женщин знали латынь и расширяли свои познания за счёт медицинских трактатов. Есть свидетельства о том, что в медицинской школе Салерно учились врачебному искусству несколько женщин. Возможно, среди них была знаменитая Тротула из Салерно (XI-XIII вв.). Ей приписывается медицинский трактат, от которого ведут историю средневекового акушерства,

«О болезнях женщин до и после деторождения и в период вынашивания»; о его популярности говорит то, что только во второй половине XVI века он выдержал 11 изданий. Как показывает Симона Ру в работе «Повседневная жизнь Парижа в Средние века», нередко указание на профессию может содержаться в прозвище женщины: «Указания на ремесло могут происходить из прозвания, следующего за именем, данным при крещении. Таких указаний – «прозвище-профессия» – пятьсот двадцать пять, то есть 35,5% от общего числа женщин». В записях встречаются «Жанна-перекупщица», «Агнесса-хлебо-

торговка», «Маргарита-садовница», «Алиса-белешвейка», «Жаклин-галантерейщица», «Изабо-знахарка» и так далее.

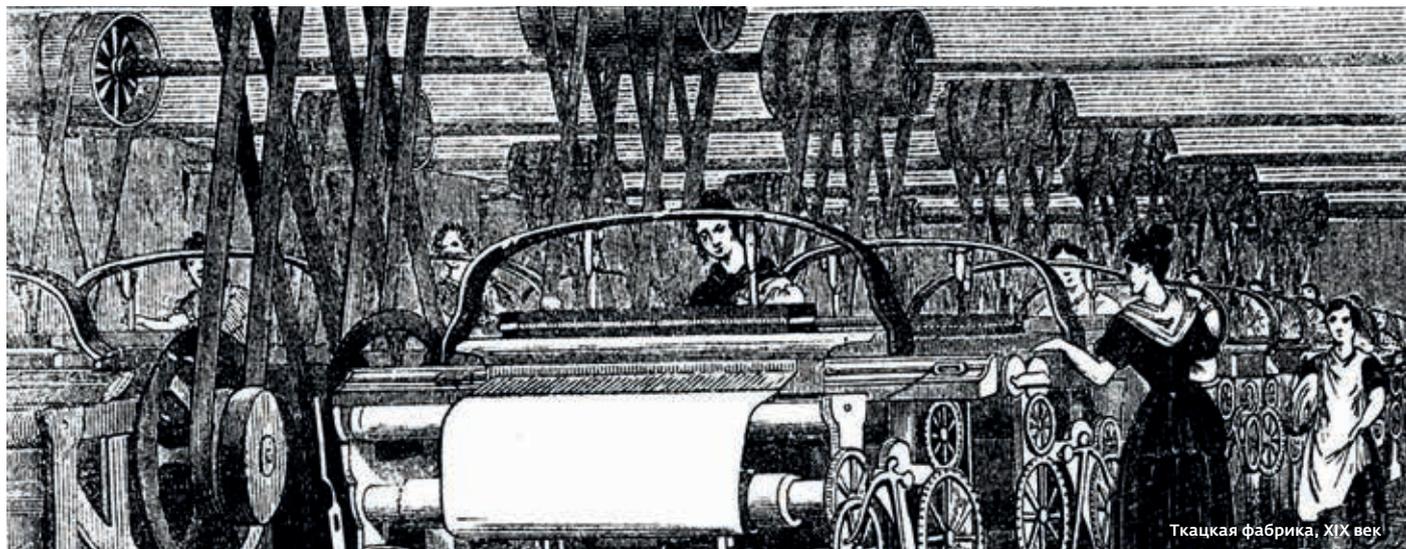
Всё вышеперечисленное уверяет нас: женщина в бизнесе – вовсе не порождение наших дней: активные и успешные в коммерции дамы встречались во все времена и в самых разных странах! Пусть это вселяет уверенность в тех, кто сейчас размышляет над своим первым в жизни бизнес-планом...

Источники:

<http://www.sno.pro1.ru/lib/sergeenko/15.htm>

<https://dzen.ru/a/ZWhB6cwp01xWCHol>

БИЗНЕС-СУДАРЫНИ



Ткацкая фабрика, XIX век

Представление о том, что, вплоть до наступления советской власти, женщины в России занимались исключительно домашним хозяйством и воспитанием детей, в то время как мужчины работали (по найму или самостоятельно), обеспечивая семьи, как оказалось, не выдерживает критики. Пожалуй, мы даже имеем возможность говорить о необычном, в сравнении с другими странами, положении русской женщины XIX века в бизнесе. Весь этот век женщины владели в разных губерниях России крупными промышленными предприятиями (число таковых начиная с 1870-х гг. перевалило за тысячу, составляя до 5-6% всех предприятий страны), в каждой губернии имелись сотни и тысячи предпринимательниц, самостоятельно ведущих бизнес.

В этом году в издательстве «Новое литературное обозрение» вышла книга историка, научного сотрудника Института российской истории РАН Галины Ульяновой «Купчихи, дворянки, магнатки. Женщины-предпринимательницы в России XIX века». Тех, кто полагает, будто в России XIX века женщины занимались сугубо домом и детьми, а в деловом мире безраздельно правили мужчины, эта книга убедит в обратном: XIX век стал эпохой расцвета предпринимательства среди женщин России. О том, почему это стало возможным в патриархальном обществе, а также о судьбах самых ярких фабриканток, сумевших не только успешно вести своё дело, но и оставить о себе память как о выдающихся благотворительницах, читайте в этом выпуске.



Николай Мильников, «Портрет купчихи»

ЕЁ ИМУЩЕСТВО? ЭТО СВЯТОЕ!

XIX век стал переломным в ходе борьбы женщин за свои права. И в России, и в европейских странах в начале XX столетия женщины ещё не имели избирательного права, не могли учиться в университетах, большинство профессий было для них закрыто.

В России начала XIX века зависимость женщины от воли мужчины в семье – дочери от отца, жены от мужа – фактически закреплялась на законодательном уровне. В Своде законов от 1866 года говорилось, что дети должны почитать родителей и принимать их волю; вступая в брак, девушка выходила из-под контроля родителей и переходила под крыло супруга.

В этом же документе (такое предписание было внесено в него в 1782 году) прямо сказано: «Жена обязана повиноваться мужу своему как главе семейства; пребывать к нему в любви, почтении и в неограниченном послушании».



В аптеке. Фото Getty Images



Эдмунд Лейтон, «Заключение брака»

Тем удивительнее, что в российском обществе была сфера, где женщина имела равные с мужчиной права: это её имущественное положение.

В законодательстве Российской империи действовал принцип раздельной собственности супругов: вступая в брак, женщина не теряла прав на имущество, доставшееся от родителей, других родственников или купленное ею самостоятельно. Каждый из супругов мог иметь отдельную собственность, они могли также покупать, дарить и продавать её без согласия друг друга. Не существовало современного понятия «совместно нажитое в браке имущество». После женитьбы мужчина не получал прав на активы жены, как было в некоторых европейских странах: например, в Германии.

Вспомните роман Томаса Манна «Будденброки», в котором наследница богатой купеческой семьи из Любека Антония дважды выходит замуж и отдаёт мужьям в безраздельное пользование большое приданое (в первом браке, с Грюнлихом, 80 тыс. марок; во втором, с Перманедером, – 51 тыс.), после обоих разводов не

получив назад ни пфеннига и возвратившись к родителям не только с разбитыми надеждами, но и с пустыми руками.

В России этого времени супруги могли только пользоваться имуществом друг друга по взаимному согласию: например, жить в доме одного из них. На приданое, с которым девушка приходила в дом мужа, составляли опись: описывали всё – вплоть до стульев, столового серебра и перин. В случае развода женщина имела право забрать по описи все свои вещи.



Василий Пукирев, «Приданое»

И хотя расторгнуть брак в XIX веке было крайне сложно, такая возможность существовала. А право женщины иметь свою собственность и финансы в некотором роде защищало её от злоупотреблений мужа главенствующим положением в семье.

В архивных документах встречаются случаи, когда в одной семье могло быть две фирмы – своя у каждого из супругов.

Например, в 1830-е годы московская купчиха 2-й гильдии Авдотья – «по

первом муже Шапошникова, а по втором Шомова» – имела фабрику хлопчатобумажных тканей. Изготовленными тканями она торговала «своим лицом» (как гласила юридическая формулировка того времени). Её муж Савва Шомов состоял в 3-й гильдии и оптом продавал ситцы иваново-вознесенских и шуйских фабрик. Авдотья имела два дорогостоящих дома на Таганке и четыре лавки в Китай-городе.

Муж жил с ней в одном из домов, но никаких прав на это имущество не имел и не мог на него претендовать. Авдотья предназначила всё имущество своему сыну от первого брака – Василию (к нему оно и перешло после её смерти). Вполне вероятно, что между супругами даже существовал некий брачный договор, где это было оговорено.

Имущество жены не только не становится собственностью мужа, но, независимо от способа и времени его приобретения (во время ли замужества или до него), муж браком не приобретает даже права пользования имуществом жены.

Почему тогда в литературе мы встречаем сюжеты, в которых муж промотал имение жены? Всё просто: жена давала мужу доверенность на управление её имуществом и его продажу. Без доверенности распорядиться её имением, финансами муж не мог.

Истории, когда муж получал разрешение супруги и затем пускал её имущество по ветру, случались, однако уже в конце XVIII века стало появляться всё больше женщин, которые предпочитали самостоятельно вести свои дела, а нередко – и всей семье.

А единоличное владение женщиной имуществом, среди которого могли быть не только дом или имение, но и торговая лавка, фабрика или фирма, очень благотворно

В XVIII веке
Россией
правили четыре
императрицы – в
общей сложности
более **60** лет.
Это оказало
сильное влияние
на отношение к
женщине как к
управленцу.



отразилось на развитии бизнеса и женского предпринимательства в России, и это касалось всех сословий.

А были ли при занятиях бизнесом у женщин равные права с мужчинами или ограниченные?

Согласно законодательству Российской империи, при занятии бизнесом женщины имели равные с мужчинами права. В изданном в царствование Екатерины II сенатском указе от 25 мая 1775 года «О сборе с купцов, вместо подушных



Илларион Прянишников, «В ожидании шафера»

[податей], по одному проценту с объявленного капитала и о разделении их на гильдии» говорилось: «Лица женского пола причисляются к гильдиям на одинаковом основании с мужским; незамужние по праву состояния (то есть сословной принадлежности к купечеству), принадлежащему им по рождению, а замужние и вдовы по праву, приобретённому ими супружеством».

Статья 92 Жалованной грамоты городам гласила, что «дозволяется всякому, какого бы кто ни был пола, или лет, или рода, или поколения, или семьи, или состояния, или торгова, или промысла, или рукоделия, или ремесла, кто за собою объявит капитал выше 1000 рублей и до 50 000 рублей, записаться в гильдии».

Право женщин на ведение коммерческой деятельности обосновывалось также в законах о лицах купеческого звания: «По смерти начальника семейства может

заступить место его вдова, взяв на своё имя купеческое свидетельство, со внесением в оное сыновей, незамужних дочерей... и внуков». И очень часто – даже при активной коммерческой деятельности помогавших взрослых сыновей – вдовы руководили семейным бизнесом.

Другим, менее распространённым вариантом была передача отцом дел фирмы незамужним (что оговаривалось в законе) дочерям при отсутствии наследников мужского пола. Если потом дочь выходила замуж, она продолжала вести своё дело. При этом её муж мог быть самостоятельным купцом, дворянином или мещанином – такие варианты нередко встречаются в архивных документах.

Постепенно эти два пути – наследование бизнеса вдовой и наследование дочерью после родителей – были дополнены третьим: право устройства бизнеса получили замужние женщины.



Лавки в Китай-городе, конец XIX века

Это произошло в 1857 году, когда было законодательно подтверждено право замужних женщин на самостоятельную торговлю. 10 июня был издан закон «О дозволении выдавать купеческим жёнам свидетельства для производства отдельной от мужа их торговли».

Тут надо объяснить, что обобщённое понятие «торговля» включало в себя все виды предпринимательства. В Торговом уставе были перечислены шесть категорий «торговых действий», в том числе пятая категория подразумевала основные виды коммерческой и промышленной практики: содержание магазинов, ангаров, кладовых, лавок и погребов для складки товаров и продажи оных; также фабрик и заводов всякого рода, исключая заводов винокуренных; содержание трактирных заведений; гостиниц, ресторанов и постоялых дворов, кофейных домов, ренсковых погребов, питейных домов, портерных лавочек, харчевен, корчем, рыбных садков, торговых бань и других торговых заведений. Шестая категория включала «размен денег», которым тоже занимались женщины.

Самый известный пример – московская семья Булочкиных. После смерти главы семьи Андреяна с 1827 года семейное дело возглавила его вдова Аксинья Максимовна. Вначале это была торговля серебром, позже – «размен денег». Меняльное дело было выгодным и востребованным, так как в денежной системе России имели хождение деньги металлические и бумажные. По Манифесту 1839 года главной платёжной монетой стал серебряный рубль, и все сделки велено было рассчитывать на серебряную монету. Курс был неизменный: один рубль равнялся трём с половиной рублям ассигнациями. Ассигнации были с 1843 года заменены бумажными «кредитными билетами», которые в просторечии по привычке продолжали называть ассигнациями. Менялы брали комиссию три копейки с рубля. При огромных оборотах в Китай-городе хозяева меняльных контор быстро богатели. Аксинья состояла во 2-й гильдии, имела большой дом в Замоскворечье, стоивший 10 тыс. рублей серебром. После её смерти меняльный бизнес перешёл к двум сыновьям – Максиму и Афанасию. А после кончины Афанасия его фирма по размену денег в 1860-1875 годах перешла вновь в женские руки – к его вдове Прасковье, состоявшей уже в 1-й гильдии.

Конечно, и до 1857 года замужние купчихи получали гильдейские свидетельства, но в каждом отдельном случае разрешение выдавалось в виде исключения. С течением времени таких случаев, когда у каждого из супругов имелся собственный бизнес, становилось всё больше. Но одно дело – отдельные случаи, и другое – создание юридической нормы, которая означала, что в дальнейшем частным лицам каждый раз не придётся пробивать



Борис Кустодиев, «Меняла», фрагмент

бюрократическую броню при получении разрешения.

Закон был принят после того, как купчиха Белкина подала просьбу на имя императора Александра II разрешить ей отдельную от мужа торговлю. Император отправил заявление купчихи министру финансов П. Ф. Броку, который вошёл с соответствующим представлением в Государственный совет, где дело было решено положительно. Закон дополнялся пояснением, что «купеческие жёны могут производить торговлю от своего лица», но при этом предъявлять в уездные казначейства при оплате пошлин «письменные удостоверения о согласии на то их мужей». А позже условие о согласии мужа было отменено.



Евгений Фетисов, «Портрет Александра II»

В Положении о пошлинах за право торговли и промыслов (1870) было разъяснено: «Сын или дочь, достигшие совершеннолетия, могут взять на своё имя купеческое <...> свидетельство <...>; но при взятии отдельного свидетельства они должны быть выписаны из купеческого свидетельства своих отца или матери, и за сделанные ими по собственной их торговле долги отвечает одно собственное их имущество».

То есть с последней трети XIX века женщины могли заниматься предпринимательством беспрепятственно. Был ещё один важный момент в действии принципа раздельной собственности: жена не отвечала за долги мужа. В случае банкротства мужа юридическое решение было таким: «если жена и дети несостоятельного не участвовали в торгах», их «собственное имение не поступает в состав массы», то есть имущества, которое предназначалось для уплаты долгов кредиторам.

Таким образом, в течение XIX – начала XX века право женщины на занятия бизнесом было незыблемым, и им могли воспользоваться женщины всех сословий: дворянки, купчихи, мещанки, крестьянки, жёны и дочери церковнослужителей и все остальные.

ГРАЖДАНКИ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ: ПУТЬ В БИЗНЕС

Немного статистики: в 1814 году в Российской империи женщинам принадлежало 165 фабрик, в 1832 году – уже 484 фабрики, а в 1890-м – 2 тыс. фабрик. При



Неизвестный художник, «Портрет молодой купчихи в красном платье»

этом работало на каждом из таких предприятий не менее 16 человек.

Весь XIX век 80-85% предпринимательниц принадлежали к купечеству или дворянству. Остальные 15% – к мещанкам, крестьянкам, солдаткам, как называли жён солдат.

Население Российской империи делилось на сословия: дворянство, купечество, мещанство, крестьянство. В соответствии с сословной принадлежностью взимались и налоги за занятие предпринимательством. Например, мещане и крестьяне были небогаты, поэтому они платили минимальные подати в казну, а иногда их и вовсе освобождали от уплаты налогов. Среди мещан было много крестьян, которые пришли работать в город; до отмены крепостного права в 1861 году они могли договариваться со своим помещиком и не занимались в деревне хлебопашеством, а жили в городе и платили ему оброк. Если дела у таких предпринимателей шли хорошо, они покупали себя и свою семью у помещика и становились вольными.

У мещанок не было поддержки семьи, начального капитала, рабочей силы в виде крепостных, как у дворянок, они могли рассчитывать только на себя. Поэтому и предпочитали делать на продажу товары первой необходимости из местного доступного сырья: открывали свечные, салотопенные, мыловаренные, ткацкие и кожевенные мастерские. Сальные свечи, мыло, ленты, кружева, кожи для обуви и мебели пользовались спросом, поэтому у мелких предпринимательниц не было риска не продать их. С другой стороны, они могли работать, не обременяя себя крупными кредитами.

Разбогатевшие мелкие предприниматели поступали в купечество: в 3-ю гильдию принимались купцы с капиталом от 1 до 5 тыс., во 2-ю – от 5 до 10 тыс., в 1-ю – от 10 до 50 тыс. рублей.

Основным путём прихода женщины в бизнес было получение дела по наследству от умершего мужа или от родителей, хотя известны случаи, когда незамужняя женщина сама открывала своё дело с нуля. И тут всё зависело от её характера и организаторских способностей.

МЕЖ ТЁЩЕЙ И ЗЯТЕМ ЧЕГО НЕ БЫВАЕТ...

Известны примеры, когда женщины, получившие огромное наследство, следуя патриархальной традиции, доверяли ведение своих дел мужчине – приказчику или родственнику – и спустя несколько лет становились банкротами. Пример: купчиха 1-й гильдии Глафира Кошеверова, которая в 1861 году овдовела и стала хозяйкой крупного бизнеса, чьё управление доверила своему зятю, который оказался мошенником. Спустя 24 года её признали несостоятельной должницей: долг кредиторам составил гигантскую сумму – 420 739 рублей. Так, Глафира превратилась в нищую мещанку, которую приютили родственники.

Но женщины, обладавшие организаторскими способностями и сами бравшиеся за бизнес, часто добивались больших успехов.



Спектакль РАМТ по комедии Островского «Банкрот»

И «КАМАЛЫ ШЕЛКОВЫЯ»...

Авдотья Грибова – антипод доверчивой Глафиры Кошеверовой. Она овдовела в 25 лет, оставшись с двумя малолетними детьми. После смерти мужа Григория, вышедшего из мещан купца 3-й гильдии, ей досталась небольшая фабрика по производству шёлковых шалей и жилетных материй.

Авдотья прекрасно разбиралась в модных тенденциях и понимала запросы покупательниц: в середине XIX века шали пользовались в России огромной популярностью. Самыми дорогими были французские и английские, но русские промышленники быстро стали производить отечественные. Такие шали были дороже импортных, но всё равно стоили дорого.

Получив дело мужа, Авдотья работала над увеличением ассортимента товара,

продвигала его на ведущих торговых площадках, продумывала маркетинг и рекламу. Грибова участвовала во всех значимых мануфактурных выставках в Москве и Петербурге, каждый раз обновляя ассортимент. В 1843 году купчиха представила в Колонном зале Благородного собрания не только шали, но и шёлковые и плюшевые платки, «камалы шелковые» – лёгкие накидки с капюшоном – и многое другое. В 1830-х годах она стала арендовать лавку в Зеркальном ряду, в самом престижном месте торговли текстилем в Китай-городе, где конкуренция была невероятно высокой.

Все финансовые дела Авдотья Грибова вела сама и успешно с ними справлялась.

Женщина больше не вышла замуж, но известно, что спустя шесть лет после смерти мужа она родила дочь Александру. Отчество ей дали по крёстному отцу, то есть по тогдашним законам она была незаконнорождённой. Однако это не повлияло на



Борис Кустодиев, «Купчиха в шали»

дела предпринимательницы и отношение к ней: Грибову по-прежнему уважали и партнёры по бизнесу, и работники, среди которых были в основном мужчины-ткачи. Точная дата кончины Авдотьи неизвестна, но по документам можно проследить, что она единолично руководила своей фабрикой более 25 лет, по крайней мере – до 1850 года.

ШЕСТНАДЦАТЬ ДЕТЕЙ И ДВЕСТИ ТЫСЯЧ НА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Наталия Андреева, родившаяся в 1832 году, ещё при жизни Пушкина, и дожившая до 1910 года, вошла в историю не только как успешная предпринимательница, но и как благотворительница.

Наталия родилась в семье купца 1-й гильдии, советника коммерции и московского головы (в 1861-1863 годах) Михаила Королёва и в возрасте 43 лет унаследо-

вала его торговый дом «Королёв Михаил Леонтьевич» – один из ведущих в Российской империи по производству кожаной обуви. В том же возрасте она овдовела: супруг тоже был купцом 1-й гильдии, но вёл свой бизнес – торговал чаем, кофе и прочими колониальными товарами в соб-



Гостиница «Дрезден», владельцем которой был муж Натальи Андреевой



Подобную обувь выпускали на фабриках ТД «Королёв М.Л.»

ственном магазине на Тверской и держал гостиницу «Дрезден».

Наталья прожила в браке 27 лет: она вышла замуж в 16 лет и родила 12 детей. Двое старших сыновей умерли, а остальных, четверых мальчиков и шесть девочек, родители вырастили и дали им прекрасное образование.

Несмотря на богатство, детей в семье воспитывали в строгости и приучали к труду. Даже летом на даче каждому ребёнку выделялась собственная грядка с овощами и цветами, за которой нужно было ухаживать. По воспоминаниям дочери, Екатерины Андреевой-Бальмонт, воспитание маленьких детей было поручено гувернанткам и няням, в раннем возрасте они видели мать не больше часа в день. Мешать ей во время работы запрещалось. Даже на отдыхе Наталья находила время на дела: «Сидела на балконе, погружённая в счета и писание; в этот час через балкон никто не проходил, чтобы ей не мешать».

Обладая организаторскими и предпринимательскими способностями, Наталья Андреева смогла добиться миллионных оборотов своего торгового дома, постоянно увеличивая продажи.

Она не только занималась обувным бизнесом, но и построила доходный дом на четыре квартиры. Купчиха поставила целью обеспечить каждую из дочерей приданым 100 тыс. рублей, и это ей удалось.

Она сама контролировала свои дела, ежедневно в восемь вечера к ней являлись с бумагами заведующий конторой торгового дома, юрист и нотариус.

Наталья Михайловна дожила до старости и даже о собственных похоронах распорядилась заранее: указала, например, где купить пальмовые ветви для украшения церкви и какие блюда подать на поминальный обед.

Она завещала огромную сумму, 200 тыс. рублей, на благотворительные учреждения. На эти деньги в Москве построили корпус на 90 коек в Преображенской психиатрической больнице (ныне – Психиатрическая больница № 4 им. П. Б. Ганнушкина на Потешной улице).

Также на средства Натальи Андреевой было возведено здание Педагогических курсов имени Королёвых на Миусской площади, где сейчас находится Россий-



Наталья Михайловна Андреева

ский государственный гуманитарный университет.

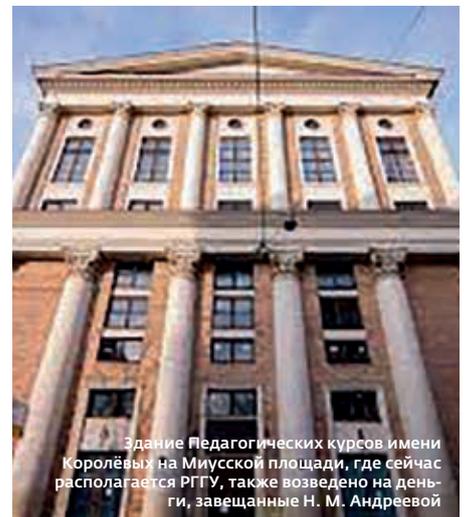
СТРАСТЬ, ВЕРОЛОМСТВО И САНДУНОВСКИЕ БАНИ

Вера Фирсанова – пожалуй, самая известная московская предпринимательница конца XIX – начала XX века.

Ей принадлежали 18 дорогостоящих домовладений в центре Москвы, среди которых – знаменитые Сандуновские бани, «Петровские линии», ресторан «Прага», усадьба на Пречистенке, доходные дома в самых дорогих районах города.

Значительную часть богатства Вера Ивановна получила от отца – Ивана Фирсанова, потомственного купца, разбогатевшего на поставках дров в армейские казармы.

Она знала языки, хорошо разбиралась в математике и бухгалтерии. Отец женил-



Здание Педагогических курсов имени Королёвых на Миусской площади, где сейчас располагается РГГУ, также возведено на деньги, завещанные Н. М. Андреевой



Здание Преображенской психиатрической больницы (ныне – Психиатрическая больница № 4 им. П. Б. Ганнушкина), корпус которой построен на деньги, завещанные Н. М. Андреевой в Москве



Вера Ивановна Фирсанова

ся на её матери – обедневшей дворянке Александре Николаевне – поздно и единственную дочь Веру обожал и баловал. Однако отцовская опека тяготила девушку, и в 17 лет она вышла замуж за банкира Воронина, чтобы обрести свободу. Спустя год отец умер, а юная Вера унаследовала его бизнес.

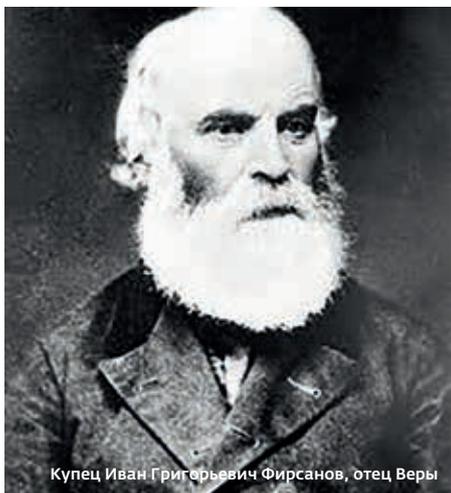
Семейная жизнь не сложилась, и, несмотря на рождение дочери, Вера приняла решение развестись. Так как уважительной причины с правовой точки зрения для этого не было, женщина предложила мужу денег за свою свободу. По слухам, Воронин получил от жены 1 млн рублей – астрономическую по тем временам сумму.

В 30 лет Вера Ивановна влюбилась в

Сандуновские бани, поражавшие современников роскошью. Этот проект принес огромный доход, так как почти сразу бани стали одним из самых популярных мест в Москве.

Но в 1898 году Вера Ивановна узнала, что у мужа появилась любовница, с которой он уехал в путешествие по Европе, жил роскошно и проматывал её состояние. Это известие стало для Фирсановой страшным потрясением: она была уверена в преданности и честности мужа. Но, узнав о вероломстве любимого, она не опустила руки. Фирсанова поняла, что нужно спасти имущество. Она обратилась к знаменитому адвокату Фёдору Плевако и написала прошение императору Николаю II

Но в 1898 году Вера Ивановна узнала, что у мужа появилась любовница, с которой он уехал в путешествие по Европе, жил роскошно и проматывал её состояние. Это известие стало для Фирсановой страшным потрясением: она была уверена в преданности и честности мужа. Но, узнав о вероломстве любимого, она не опустила руки. Фирсанова поняла, что нужно спасти имущество. Она обратилась к знаменитому адвокату Фёдору Плевако и написала прошение императору Николаю II с просьбой оказать ей покровительство в имущественных делах.



Купец Иван Григорьевич Фирсанов, отец Веры



Вера Фирсанова и Алексей Ганецкий



А.Маркин, «Портрет Веры Фирсановой»

петербургского военного, генеральского сына из старинного дворянского рода Алексея Гонецкого. Он был на пять лет моложе Фирсановой, но, несмотря на разницу в возрасте, она вышла за него замуж.

Бесконечно доверяя мужу, Вера написала на него доверенность на управление всеми её делами с правом залога и продажи имений и домов. Кроме того, предпринимательница подписала дарственную на своё родовое имение и Сандуновские бани в Москве.

Супруги прожили в мире и любви шесть лет. Именно муж убедил Веру построить

с просьбой оказать ей покровительство в имущественных делах.

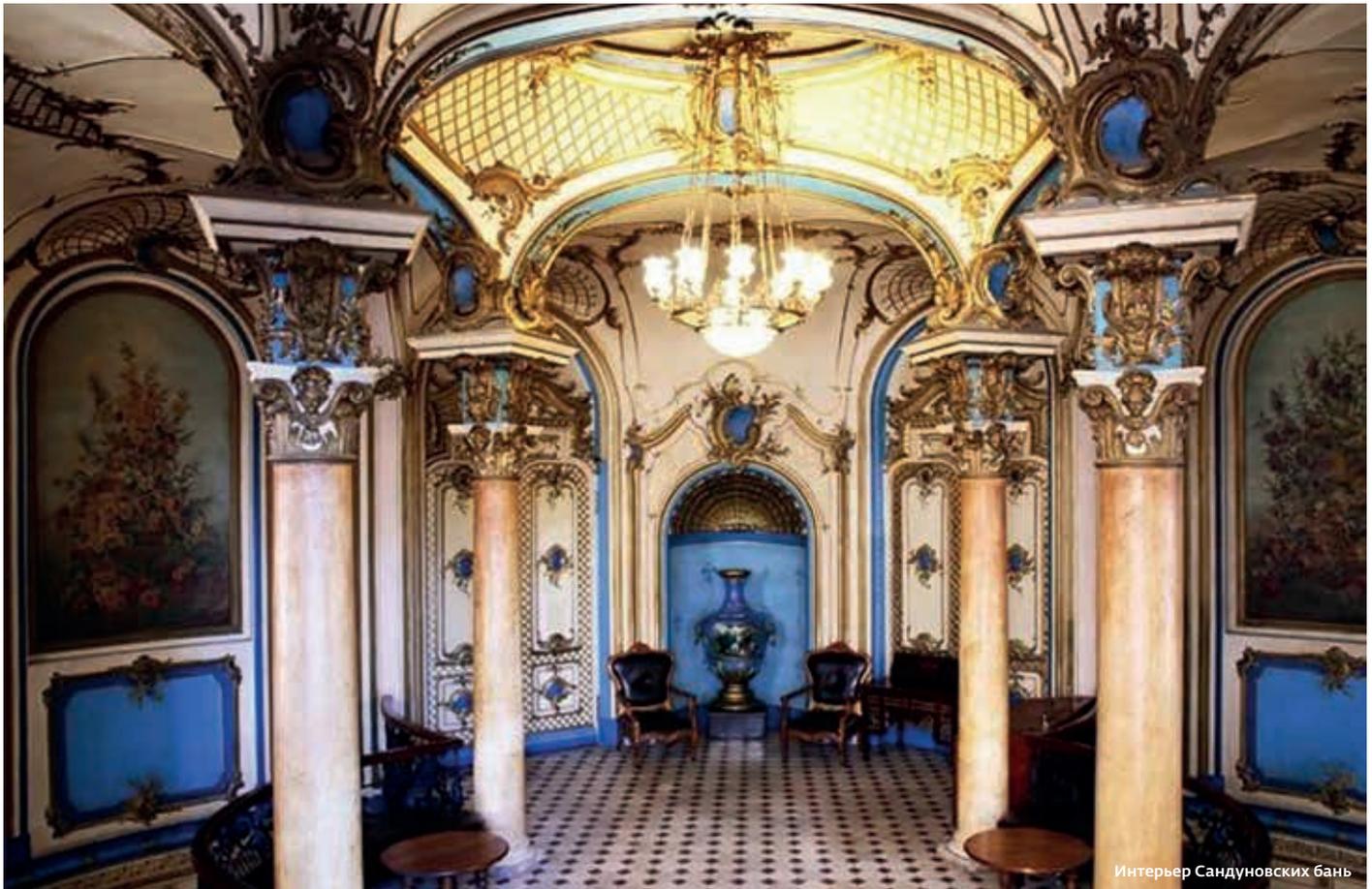
Вера выставила мужу претензию на 2,7 млн рублей и стала добиваться, чтобы дарственные признали недействительными, что давало право вернуть имущество. Гражданское право Российской империи предусматривало «возвращение дара в случае явного непочтения со стороны одарённого», на этом и сыграли адвокаты: Фирсанова выставила мужу обвинение в «нанесении оскорбления её супружескому праву».

Скандалный развод Фирсановой с Гонецким стал достоянием прессы и по-

водом для сплетен, но Вера всё же получила обратно и Сандуны, и «Петровские линии», и дома.

Больше Вера никогда не была замужем и не передавала свои дела в чужие руки. Её бизнес продолжал развиваться, предпринимательница также занималась благотворительностью и меценатством, увлекалась театром, покровительствовала музыкантам и артистам, среди которых был и Фёдор Шаляпин.

Она умело управляла делами, благоустроивала свои подмосковные усадьбы и даже возвела железнодорожную



Интерьер Сандуновских бань

Советская власть обошлась с Верой Фирсановой жёстко, если не сказать – жестоко. У неё отобрали всё имущество и даже права — на свободное передвижение, участие в выборах и на получение продовольствия. Она стала «лишенкой» и жила в выделенной ей комнате в коммунальной квартире в доме на Арбате, что когда-то был её собственным. Лишь благодаря усилиям её друга Фёдора Шаляпина она смогла устроиться на работу гримёршей в московский театр. Вместе с труппой Вера выехала на гастроли в Париж, там и осталась. Ей даже повезло, она смогла вернуть часть своего капитала. Последние шесть лет во Франции Вера Фирсанова вела обеспеченную и достойную жизнь.

платформу Фирсановская на 31-й версте Николаевской железной дороги.

Она предоставляла вдовам и сиротам бесплатное жильё в своём Фирсановском доме, где нашли приют 400 бедных, само же это благотворительное заведение передано в дар Императорскому человеколюбивому обществу – крупнейшей благотворительной организации страны.

История успеха и блеска Веры Фирсановой оборвалась с гибелью Российской империи, а вместе с тем и с историей женского предпринимательства – на добрых 80 лет. После 1917 года Фирсанова лишилась всех своих бизнес-активов, дома и

помещения были национализированы. О том, как сложилась судьба Веры Ивановны после 1917 года, толком неизвестно. По одной из версий, она смогла уехать к дочери, которая эмигрировала во Францию с детьми, и спастись. Но память о женщине, управлявшей огромными капиталами и умножавшей их, пережившей крах любви и несломленной, внёсшей заметный вклад в общественную и культурную жизнь, в России осталась.

Источники:

<https://tass.ru/obschestvo/17203447>

<https://www.forbes.ru/forbes-woman/442305-kupcihi-dvoranki-magnatki-kak-zensiny-rossijskoj-imperii-veli-biznes>



Станцию Фирсановская со временем переименовали по-народному – в Фирсановку

СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ «ИВОЛГА»: ВО ИМЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦВЕТЕНИЯ РОССИИ



Региональная общественная организация «Союз промышленников и предпринимателей «Иволга» создана для поддержки бизнес-сообщества Московской области. «Иволга» объединяет опыт и возможности подмосковных предпринимателей и обеспечивает инфраструктуру для активного развития бизнеса. С председателем Союза промышленников и предпринимателей «Иволга» Альфией Петрухиной мы побеседовали.

– Альфия Сарваровна, сегодня Союз промышленников и предпринимателей «Иволга» объединяет представителей производственного бизнеса. Как возникла история этого профессионального сообщества, объединения единомышленников?

– Сегодня в Союзе промышленников и предпринимателей «Иволга» – более ста промышленных компаний, производственных предприятий и предпринимателей.

Инициатором создания сообщества стали промышленники и предприниматели Подмоскovie – те, кто уже более тридцати лет создаёт промышленную инфраструктуру, строит производственные помещения. Идею создания профессионального сообщества поддержали председатель Московского областного регионального отделения Союза женщин России, президент благотворительного фонда социальных программ Московской области «Исток» Екатерина Юрьевна Богдасарова и заместитель председателя правительства Московской области, министр инвестиций, промышленности и науки Московской об-

ласти Екатерина Анатольевна Зиновьева. Союз был создан для объединения предпринимателей Московской области и всех регионов страны, а также компаний из дружественных стран, которые заинтересованы в своём развитии на российском рынке.

– Какие задачи стоят сегодня перед предпринимательским сообществом?

– В первую очередь это развитие отечественного производства и промышленности. Мы объединяем опыт и возможности предпринимателей и обеспечиваем площадки и инфраструктуру для развития бизнеса. Наша задача – создать благоприятные условия для реализации и максимального раскрытия потенциала отечественных производственных компаний. «Иволга» оказывает всестороннюю поддержку промышленникам и предпринимателям: от разработки собственных уникальных финансовых инструментов до консультаций по вопросам организации бизнеса и получения господдержки.

– Сегодня в повестке предпринимательского сообщества большое внимание уделяется международному сотрудничеству. Как работаете на этом направлении?

– Развитие международного сотрудничества – одно из направлений деятельности нашего союза. Мы регулярно общаемся с представителями зарубежных компаний, частных и государственных объединений наших стран-партнёров.

В мае этого года заместитель председателя СПП «Иволга» Артём Петрухин в составе делегации Мининвеста Московской области в Китае ознакомился с опытом китайских коллег по созданию собственных технологий и привлечению молодых кадров на производство. Спустя буквально месяц на бизнес-завтраке уже в Узбекистане рассказал о цифровом промышленном коворкинге как о формате индустриальной недвижимости, отвечая всем запросам производственных предприятий в сегменте малого и среднего бизнеса. В октябре продолжим обмениваться лучшими бизнес-практиками с партнёрами из Узбекистана: вместе с Мининвестом Подмоскovie отправимся с бизнес-миссией «По маршрутам Великого шёлкового пути».

Мы создаём комфортные условия для выхода как российских компаний на зарубежные рынки, так и представителей дружественных стран на отечественные рынки.

К примеру, СПП «Иволга» разработал и реализует проект «Локализация». Мы создаём совместные предприятия, затем им оказываем юридический и финансовый консалтинг, взаимодействуем с органами власти региона. Компании из дружественных стран локализуют технологии производства и выстраивают производственный процесс. Всё это позволяет снизить риски и сроки запуска производства для дружественных партнёров.

– Как вы считаете, что является залогом качественного развития промышленной инфраструктуры – основы развития производственного бизнеса?

– Московская область – удачный пример взаимодействия бизнеса и власти, где для развития промышленности и бизнеса разработаны меры поддержки и создана вся сопутствующая инфраструктура. Современные, качественные и универсальные площадки, готовые разместить предприятие с производством в любой сфере промышленности, являются основой, базой для развития производства. Как пример: реализация проектов light industrial – это инновационный промышленный продукт в сегменте индустриальной недвижимости, на территории парков, принадлежащих региону.

– В каких сферах бизнеса компании, входящие в «Иволгу», ведут свою деятельность?



– Это промышленные компании, производственные предприятия, индивидуальные предприниматели и те, кто ещё только начинает свой путь в бизнесе. По деятельности компаний, которые входят в «Иволгу», можно судить о том, какие направ-

ления активно развиваются: это и лёгкая промышленность, и высокотехнологичные компании, и предприятия, которые специализируются на внедрении IT-технологий, а также представители строительной отрасли.





– Какие возможности открываются перед компаниями, которые входят в Союз промышленников и предпринимателей «Иволга»?

– «Иволга» – это коммуникационная площадка для бизнеса. Мы помогаем нашим участникам в продвижении их проектов, поиске новых партнёров. В состав СПП «Иволга» могут войти физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, индивидуальные предприниматели и юридические лица, независимо от их организационно-правовой формы.

– Малый и средний бизнес больше всего чувствует перемены в обществе. На что сегодня максимальный запрос, по вашему мнению?

– На демонстрацию идентичности нашей страны, нации, сплочение. Его сформировал поистине небывалый подъём патриотизма, который мы наблюдаем сегодня. Мы действительно активно поддерживаем реализацию общественно важных и социальных проектов, объединяя лидеров отраслей, занятых в производственных и социальных сферах, выполняющих роль сохранения ценностей нации, традиций и культурного наследия. Данные вопросы СПП «Иволга» поднимает на различных дискуссионных площадках, создавая платформу для коммуникаций и объединения взаимопомощи, обмена знаниями и опытом.

К примеру, совместно с Высшей школой народных искусств (академией) реализуем проект «Культура. Традиции. Наследие». Он направлен на сохранение традиций многовековой школы мастерских народных промыслов как источника знаний и уникальных технологий. Академия является первым в истории мировой художественной педагогики государственным образовательным учреждением высшего профессионального образования в области традиционного прикладного искусства.

– 2024 год объявлен президентом России Владимиром Путиным Годом семьи. Бизнес часто является частью семейной истории, семейным делом.

– Действительно, понятие «семейное дело» неслучайно. Ведь именно семейные династии всегда в России ассоциировались с успешной историей промышленного бизнеса. Поэтому Союз промышленников и предпринимателей «Иволга» поддержал инициативу о реализации программ Года семьи созданием общероссийского Центра основ семействования и управления домом. Среди задач центра – поддержка государственной политики по укреплению института семьи, традиционных семейных ценностей, информирование о государственных программах по поддержке молодых и многодетных семей, проведение мероприятий по поддержке материнства и детства, укрепление репродуктивного

здоровья, продвижение бренда центра как держателя знаний и практик семействования.

– «Иволга» активно участвует в спортивной жизни страны, организовывая и поддерживая самые разные спортивные мероприятия различных уровней. Почему такое внимание к теме спорта? Расскажите о наиболее значимых прошедших и готовящихся спортивных мероприятиях такого рода.

– Спорт – основа здоровья нации, будущее молодёжи. Развитие спорта – ключевой инструмент для формирования национальной идеи и один из базовых элементов для создания образа сильной страны на мировой арене, а бизнес-сообщество является прогрессивной силой в продвижении социальных инициатив.

Наш союз вместе с АНО «Клуб карате кекушинкай «Подольск-Додзэ» в этом году впервые организовал и провёл международное открытое первенство по кёкусин-кан в дисциплине «кумите». Основная идея турнира – создание площадки для объединения людей разных национальностей и культур, возможности для встреч и обмена опытом, демонстрации здорового и активного спорта. В турнире приняло участие более 800 спортсменов из 40 регионов России и 10 иностранных государств. Данный турнир станет ежегодным. Он будет вписан в календарь Минспорта России.

– Продолжим тему традиций. Традиции меценатства и благотворительности всегда поддерживались в России промышленниками, купцами. «Иволга» – постоянный организатор благотворительных мероприятий. Как и кому вы помогаете?

– «Иволга» вместе с фондом «Добрые дела» активно помогает участникам СВО. Военным отправляем гуманитарную помощь, помогаем их семьям.

Для воспитанников детских домов Московской и Ивановской областей совместно с благотворительным фондом «Добрые дела» вот уже несколько лет проводим Кубок доброты, новогодние и рождественские праздники. Наш Дед Мороз всегда дарит те подарки, которые больше всего ждут дети. Ребята пишут письма Деду Морозу и на Новый год получают от него долгожданные подарки. Этот проект мы также реализуем с нашими друзьями из благотворительного фонда «Добрые дела».

«Иволга» устраивает праздники для детей из многодетных семей, детских домов, а также для детей из семей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. Ребятам очень понравился концерт «Пасхальная радость», который мы провели совместно с Центром культурного сотрудничества имени святителя Спиридона Тримифунтского.

Мероприятий много, поэтому хотим ещё раз сказать спасибо каждому, кто помогает дарить детям праздник.

– Альфия Сарваровна, поделитесь планами «Иволги».

– Промышленность в нашей стране на подъёме. Производственники продолжают решать задачи, поставленные руководством страны, по обеспечению промышленного суверенитета, увеличению собственных производств. Правительство Московской области и лично губернатор Андрей Юрьевич Воробьёв ведут системную работу по привлечению инвесторов и поддержке бизнеса.

Сегодня в Подмоскovie для промышленных предприятий предоставляются различные меры поддержки, что, безусловно, способствует активному развитию производственного бизнеса. Среди них – субсидии на компенсацию затрат на создание инженерной инфраструктуры, на модернизацию оборудования, на займы для проектов импортозамещения по льготной процентной ставке. А также гранты Фонда развития промышленности Московской области, земля за один рубль, земля без торгов, подбор готового производственного помещения и размещение производства в особых экономических зонах и индустриальных парках Московской области.

Мы постоянно ведём диалог с органами власти для сокращения пути, по которому бизнес может развиваться. Поэтому продолжим делиться положительным опытом на различных дискуссионных площадках.

Мы приглашаем всех заинтересованных присоединиться к нашему союзу

Мы объединяем
опыт
и возможности
предпринимателей
и обеспечиваем
площадки и
инфраструктуру
для развития
бизнеса.

и стать частью активного сообщества промышленников и предпринимателей. Вместе мы сможем создать благоприятные условия для развития бизнеса и повысить конкурентоспособность наших компаний во имя экономического процветания России.





НАТАЛЬЯ МУРАВЬЕВА, «Нежный бизнес»: «Женщина в бизнесе должна быть сильной, но это мягкая сила»

У нас в гостях – председатель Координационного совета по развитию женского предпринимательства МОРО «Союз женщин России», президент НКО Союз «Содействие женскому предпринимательству», руководитель сообщества «Нежный бизнес» Наталья Муравьева.

– Наталья, «Нежный бизнес» – крупнейшее сообщество женщин-предпринимателей в России, имеющее отделения в 50 городах разных регионов. Не секрет, что Подмосковье – регион-лидер экономики страны. Многие способные и пассионарные люди со всей страны стекаются в столичный регион, считая его удачной платформой для самореализации. Логика подсказывает: сообщество «Нежный бизнес» по Московской области тоже «впереди России всей»? Можно немного статистики?

– Да, Московская область и здесь безусловный лидер: «Нежный бизнес», как проект Союза «Содействие женскому предпринимательству», родился на её территории и отсюда распространился по стране.

Отделений у нас – от 40 до 50: всё в процессе, какие-то объединяются, какие-то чувствуют самостоятельность и отделяются... По количеству участниц: в Подмосковье их в 2023-м было 4700, сегодня уже в районе 5000. Лидером по численности являются Мытищи – 550 членов. Участницы из разных округов общаются на крупных фестивалях, форумах, выставках-продажах. И ещё мы «муниципалитетами» ездим друг к другу на мероприятия.

– Ваше сообщество ведёт очень активную жизнь: выезды с бизнес-визитами и экскурсиями на производства, конференции, бизнес-форумы и даже... футбольные матчи! Расскажите подробнее.

– Несмотря на разнообразие форматов, вами перечисленных, все мероприятия преследуют единую цель: гармоничное развитие женщины, её финансовую стабильность, реализацию в культуре и социуме. В этом наша миссия.

Наши мероприятия – для бизнеса, несущего участницам финансовую стабильность: форумы, конференции, онлайн-проекты, выставки, фестивали. В этом году родился проект «Нежный во благо» для предпринимательниц, готовых к благотворительности. Он отражает корпоративно-социальную ответственность нашего общества.

Всё это позволяет нам сделать вклад в развитие страны, повысить социальную устойчивость.

И ещё эти мероприятия призваны укрепить позиции женщин на бизнес-арене, подарить уверенность. Женщина приходит в бизнес, как правило, чтобы реализовать и исполнить мечту. Мечты разные; и бизнесы – тоже: от заводов до сферы красоты и моды. Поэтому и спектр мероприятий широк, включая бизнес-выезды в другие регионы, спортивные состязания, встречи, посвящённые детям или в сфере fashion. Мы объединяем женщин на разных этапах развития их бизнеса – от самозанятых до руководителей предприятий – и организуем для них мероприятия от малых до масштабных.

У нас есть отдельное направление по найму, переговорам, которое, кстати, возглавляет мужчина.

– Как раз хотела спросить: «Нежный бизнес» – это «только для женщин»?

– Последние пару лет в наше сообщество вступают и мужчины-бизнесмены, тоже разного уровня и специализации. Кто-то видит в нас целевую аудиторию, кто-то с радостью поддерживает наши инициативы как наставник, партнёр, спонсор. Мы ценим этот гармоничный союз и возможность получить совет с «иной» точки зрения.

Если говорить о численности, на 5000 участников мужчин у нас около 50.

– Что, помимо участия в мероприятиях, может дать членам сообщество?

– Члены сообщества продвигают в нём свои товары и услуги, которые заказывают у них участники и наши партнёры, делают известнее личный бренд, находят единомышленников, получают ценные знания, участвуя в мастермайндах. А ещё у нас можно приобрести проверенных поставщиков.

– Насколько сложно вступить в сообщество?

– Несложно! Надо заполнить ряд документов и иметь юридический статус хотя бы самозанятой. Мы даже даём 3-6 месяцев для того, чтобы новая участница приобрела этот статус, причём в течение этого времени она уже может пользоваться перечисленными возможностями. При организации крупных форумов мы приглашаем участниц к выступлениям и уже командой не только помогаем воплотить их идеи на территории одного округа, но и тиражируем на другие.

Таким образом, в прошлом году у нас появилась конференция «Женское здоровье», а в этом – проект «Недетский форум». Последний касается предпринимательской инициативы, но и спикеры, и ведущие его – совместно дети и взрослые. «Нешкольный форум» объединил представителей частного образования.

Эти мероприятия проводились в 2023 году в одном округе, но оказались настолько востребованы, что сейчас внедряются на территории Подмосковья и

России. Вот так инициатива одной участницы может разрастись до масштабов страны!

– В этом году ваше сообщество «Нежный бизнес» отмечает первый юбилей: пять лет со дня рождения. Довольны ли вы результатами? Какова динамика развития сообщества? Как давно вы в нём?

– Я в 2019 году начала как лидер Люберецкого отделения. Дорогие моему сердцу Люберцы дали мне старт и опыт.

Я возглавила сообщество после победы в конкурсе «Леди-Бизнес» от Люберецкой ТПП. А после работы с максимальным вложением (так как привыкла делать всё на 120%) была переведена на руководство сообщества по Московской области. В дальнейшем стала президентом Союза «Содействие женскому предпринимательству», сегодня руковожу всем сообществом и по России.

Тверь, Ульяновск, Воронеж, Ярославль, Сочи, Симферополь: география обширная, ответственность большая, но результаты придают уверенности и сил. Благодаря своей команде, совет и лидерский состав, а это больше 50 девушек, ежедневно включённых в работу сообщества. Они представляют свои округа, участниц, рассказывают об их запросах и организуют мероприятия. Это ежедневный общественный труд. Я горжусь, что мы смогли за пять лет собрать такой яркий лидерский состав!

– А чем вы занимались до этого?

– До того как стать лидером Люберецкого отделения, я развивала своё кондитерское производство. Через год после начала работы в сообществе я его закрыла, решив все силы посвятить как раз сообществу. Хотя ещё мечтаю связать когда-нибудь свою жизнь с «хорекой», возможно, в виде ресторана: кулинария и её философия мне всегда очень нравились. Также у нас с мужем есть направление производства корпусной мебели на заказ: торгового оборудования, предметов для дома. Я сейчас поглощена обязанностями руководителя бизнес-сообщества, но по-прежнему закрываю в этом бизнесе вопросы коммуникации с партнёрами.

– Многие до сих пор считают, что бизнес по определению не может быть «нежным», и, если уж им руководит женщина, она должна быть этаким Вассой Железновой. А вы как думаете? Возможно ли найти гармоничный баланс между бизнесом, семьёй, развитием?

– В связи с названием «Нежный бизнес» я часто сталкиваюсь с похожими вопросами. Вести бизнес «по-женски» не значит «неструктурированно и хаотично», но – гармонично, с использованием мягкой силы, в балансе. Женщина способна распределить время так, чтобы

ни одна сфера её жизни не проседала. В «достигаторстве» она, на мой взгляд, не способна протянуть долго. Мужчины по-другому устроены: «Увидеть мамонта, загнать, добыть, принести!» Вижу цель – не вижу препятствий! Вообще, и мой девиз, и многих наших участниц таков, и тому подтверждение – мероприятия, которые мы проводим, взаимодействие с ТПП, работа в рамках Союза женщин России. Но всё же женщина по природе многозадачна: она и за мамонтом этим краем глаза следит, и при этом замечает, какая травка целебная у неё под ногой растёт, и что в котле кипит, и чем дети заняты...

Кстати, о Союзе женщин России: поддержка от Екатерины Богдасаровой нам идёт колоссальная, как и от Екатерины Зиновьевой, огромное им спасибо!

Для баланса во всех сферах нужны желание, отсутствие страха, здоровый авантюризм и упорство. Потому что успешный предприниматель – это «100 раз упал и 101 – поднялся». Всё, что не удалось, воспринимаешь как опыт.

Поэтому – да: женщина в бизнесе должна быть сильной, но это мягкая сила.



– Каким вы видите ваше сообщество лет ещё через пять?

– Хотелось бы, чтобы число отделений увеличилось бы, в том числе по России, включились бы новые регионы со своей самобытностью. Но это не самоцель: когда появляется лидер сообщества, готовый взять ответственность, тогда появляется новое отделение. Нас поддерживает фонд «Наше будущее», и благодаря этому мы можем проводить внутренний конкурс для предпринимательниц «Нежный грант». После выполнения заданий, презентации и конкурсного этапа лучшие получают три премии по 100 тыс. рублей и пять премий в спецноминациях. Хочется повысить число участниц, усложнить задание и довести размер премий до миллиона.

Задумываемся об офисах отделений. Пока встречаемся на локациях лидеров: от кофеен и магазинов до производств. Мечтаем, чтоб у нас были пусть и небольшие, но свои помещения для встреч, с атрибутикой сообщества.

Также обсуждаем новый проект «Нежные полки»: в магазинах и сетях мы можем продвигать товары, произведённые членами, и участвовать в благотворительности с отчислениями в фонды.

Будем развивать всероссийский фестиваль «Нежный фест», который объединит спорт, творческую часть, различные активности, тренинги и мастер-классы. Часть вырученных средств отправляем в фонд «Линия жизни». Так мы решили отметить свой первый юбилей.

И уже 16 августа всех ждём на масштабное празднование нашего пятилетия в парке «Бронницкий луг». В программе – мастер-классы, выступления и тематические выставки для жителей, спортивные состязания для участниц. Будем рады, если вы разделите праздник с нами!

Кстати, о Союзе женщин России: поддержка от Екатерины Юрьевны Богдасаровой нам идёт колоссальная, как и от Екатерины Анатольевны Зиновьевой, огромное им спасибо!

НАТАЛЬЯ МУРАВЬЕВА, сообщество «Нежный бизнес»: «Пять лет – это так мало, но так много! А главное – у нас всё впереди!»



16 августа в парке «Бронницкий дуг» городского округа Бронницы участницы сообщества женщин-предпринимательниц «Нежный бизнес» отметили 5-летие. Провести его решили в формате фестиваля спорта и творчества «НЕЖНЫЙ FEST».

на Шульга, региональный управляющий АО «Альфа-Банк» в Московской области Сирена Джабраиловна Гаджимурадова, координатор коммерческих проектов «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» Ольга Владимировна Иванова, а также председатель Совета директоров Сергей Анатольевич

В рамках мероприятия состоялся благотворительный забег для любительских команд, а также гостей ждала интересная программа: выступление танцевальных коллективов и вокальные номера, модный показ и художественная выставка; можно было посетить ярмарку товаров ручной работы и фермерских продуктов «Сезон ежевики».

Фестиваль посетили друзья сообщества: глава городского округа Бронницы Дмитрий Лысенков, начальник Управления поддержки и развития предпринимательства Министерства инвестиций, промышленности и науки правительства Московской области Людмила Леонидовна Лисятникова, директор по связям с общественностью благотворительного фонда «Линия жизни» Юлия Валерьевна Гончарова, начальник отдела андеррайтинга Фонда микрофинансирования Московской области Светлана Станиславов-



Дуенин. Свои поздравления передали заместитель председателя правительства Московской области – министр инвестиций, промышленности и науки Екатерина Юрьевна Зиновьева и президент благотворительного фонда «Исток», председатель Московского областного регионального отделения Союза женщин России Екатерина Юрьевна Богдасарова.

В рамках мероприятия были подписаны соглашения о взаимовыгодном сотрудничестве в целях проведения совместных мероприятий с ООО «Городская ферма» и Московской конфедерацией промышленников и предпринимателей.

Особенный подарок для девушек подготовил рекордсмен мира по буксировке многотонной техники и силовым номерам – люберчанин Сергей Агаджанян по прозвищу Русский Халк. Он установил рекорд России: кабриолет с девушками (общий вес составил более двух тонн) на расстояние 152,1 метра был отбуксирован за 3 минуты 51 секунду. Во время буксировки богатырь одновременно надул до разрыва 10 грелок.

В первом благотворительном забеге приняли участие 13 любительских команд: представители Бронниц состязались с Тверью, Красногорском, Мытищами, Пушкино, Воронежем, Раменским, Люберцами, Ленинским городским округом, а также командами «Альфа-Банк» и «Сбер». Победу одержала команда из городского округа Мытищи, второй приз увезли в Люберцы, третье место досталось Ленинскому городскому округу.

Не забыли на фестивале и про детей, для них была организована специальная трасса.

Благодаря партнёрам праздника никто из участников не остался без подарков: спортивная атрибутика, подарочные сертификаты, сувениры, косметика, шоколад и многое другое. В качестве партнёров выступили: АО «Альфа-Банк» и «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», ООО «СМУС СТАЙЛ» и Сбер, ООО «Городская ферма», бренд косметики «EASY 42 BUSY», студия декора Юлии Карлиной «Фантазия», «Торговый Дом Шоколада», ООО «Объединённые кооператоры», Евгений Евгеньевич Старыгин, Алексей Вячеславович Чадаев,





Результатами деятельности за пять лет поделилась президент сообщества Наталья Владимировна Муравьева: «Сообщество «Нежный бизнес» образовано в январе 2019 года по инициативе Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области и лично курируется министром и заместителем правительства Екатериной Анатольевной Зиновьевой. Сегодня отделения сообщества действуют в 70 городах страны, 50 из которых открыты в Московской области. Общая численность – более 7 тыс. участников. В 2022 году сообщество получило юридический статус организации «Союз «Содействие женскому предпринимательству». С каждым годом увеличиваются не только наша география и количество участников, но и количество мероприятий. Стоит отметить, что мы не гонимся за цифрами: рост происходит естественным образом за счёт желания членов команды реализовывать свои проекты. Все мероприятия уже и пересчитать сложно: нетворкинги, форумы, бизнес-встречи, экскурсии, фестивали, обучающие программы, конференции, пикники и выставки, а также межрегиональные проекты и бизнес-миссии. Участницы сообщества также активно занимаются благотворительностью, помогая тем, кто попал в сложную жизненную ситуацию. Пять лет – это так мало, но так много! А главное – у нас всё впереди!»

На фестивале в рамках дизайн-маркета Джулия Фроузен, стилист и владелица магазина JF STORE, передала в дар коллекцию одежды, все средства от продажи которой отправлены на помощь жителям Курской области.

ООО «ЗВО ИННОВЕНТ», Сергей Анатольевич Дуенин, тверское кондитерское производство «Всё вкусное», продакшен-студия SONO, телеканал «ТВ ШАНС», кондитерская «Вкус счастья», студия Nastin zefir и бутик Pink Shot.

В рамках деловой программы перед гостями выступили эксперты с актуальными темами для предпринимателей: Айна Хан рассказала, как определять архетипы людей и продавать каждому из них, а Ранель Зинатуллин поделился эффективными инструментами развития бизнеса через сообщество.

Модный показ, прошедший под руководством Анастасии Дороховой (руководитель направления Smoothlifestyle Podium, Калуга), стал настоящим украшением фестиваля. Свои уникальные творения представили восемь дизайнеров с коллекциями: Анастасия Зимина из Красногорска, («Модная штучка»), Татьяна Ковалева из Ивантеевки («Уютный ажур»),



Анастасия Соловьева из Твери («Андромеда»), Елена Сидоренко из Ярославля («Я сама рисую этот мир»), Лариса Солнечная из Москвы («Мать Россия Моя»), Лидия Утенкова из Калуги («Традиции и современность»), московский дизайнер Елизавета Майская (MONONOW).

Одним из самых ярких и запоминающихся моментов мероприятия стал выход на сцену лидеров и солидеров сообщества. Все девушки дополнили свои образы брошами в виде нежно-розовых цветов и прочитали стихотворения о себе, своих талантах, достижениях, проектах и, конечно, сообществе.



ЕКАТЕРИНА БОГДАШАРОВА:
«НОВЫХ ВАМ СТАРТОВ, НОВЫХ ПОБЕДНЫХ ФИНИШЕЙ!»

Друзья, рада всех приветствовать и рада поздравить с тем, что вы теперь официально отличники!

Пять лет – серьёзная цифра. Она говорит о том, насколько нужным делом вы занимаетесь.

Сегодня 43% предпринимателей и самозанятых в нашей стране – женщины. Число девушек, у которых есть своё дело, растёт каждый день, в том числе благодаря вам.

Помогать, поддерживать, воодушевлять, вовремя поставить дружеское плечо – это очень важно.

Вы смогли объединить 50 городов, 4500 женщин в большое и крепкое сообщество. У него нежное название, но в нём собрались очень сильные женщины, умеющие чётко ставить цели, много работать и добиваться того, чего хочется.

Поэтому я уверена: впереди много совершенно потрясающих вершин. Новых вам стартов, новых победных финишей.

С первым юбилеем!

*С уважением,
председатель Московского областного
регионального отделения
Союза женщин России
Е. Ю. Богдасарова*



ЕКАТЕРИНА ЗИНОВЬЕВА:
«НЕЖНОМУ БИЗНЕСУ» –
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА,
ИНТЕРЕСНЫХ ПРОЕКТОВ И
ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ!»

Дорогие дамы, рада приветствовать вас на благотворительном фестивале «НЕЖНЫЙ FEST – 2024». Сегодняшнее мероприятие приурочено к пятилетию сообщества «Нежный бизнес», успешно работающего в Подмоскowie и за его пределами.

От лица Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области и от себя лично я хотела бы поздравить вас, дорогие коллеги, с днём рождения прекрасного сообщества, поддержавшего уже тысячи женщин, развивающих сектор МСП. Желаю «Нежному бизнесу» профессионального роста, интересных проектов и дальнейшего развития!

В Московской области малый и средний бизнес является важнейшим элементом социально-экономического благополучия. Сегодня в сфере МСП в регионе трудится около 2 млн человек. В Подмоскowie зарегистрировано более 430 тыс. субъектов МСП, около трети из них возглавляют женщины. Это и различные производства – от пищевых до химических, – а также компании сферы услуг и торговли. Также среди бизнес-леди немало социальных предпринимателей – тех, чей бизнес связан с воспитанием детей, педагогической деятельностью и другими социально значимыми сферами. Все вы двигаете экономику Подмоскowie вперёд.

Женщин в бизнесе отличают сотрудничество, взаимовыручка и поддержка. Так и сегодняшний фестиваль – это не только площадка, где бизнес сможет представить себя и найти новые контакты, новые знания и идеи, но и способ сделать доброе дело: принять участие в благотворительной акции совместно с фондом спасения тяжелобольных детей «Линия жизни».

Всем участникам I ежегодного благотворительного фестиваля «НЕЖНЫЙ FEST – 2024» – плодотворной работы, вдохновения, идей и открытия новых возможностей!

*Заместитель председателя
правительства Московской области –
министр инвестиций,
промышленности
и науки Московской области
Е. А. Зиновьева*

С ДНЁМ РОЖДЕНИЯ, BRUSNIKA BUSINESS!



В большом зале «Казан» технопарка «Сколково» 21 августа состоялась бизнес-конференция «Партнёрство будущего для развития бизнеса».

Актуальные темы, которые поднимались спикерами конференции:

- «Коммуникация как фундамент и драйвер бизнеса»;
- «Особенности партнёрских отношений, как юридически правильно оформить взаимоотношения между партнёрами компаний и бизнес-клубов»;
- «Как менеджеру отдела продаж стать уверенным и повысить конверсию продаж».

Помимо твёрдых инструментов бизнеса, также обсуждались новые подходы в масштабировании бизнеса:

- какие инструменты медийности помогут расширить бизнес-влияние и сделать предпринимателя лидером рынка;
- как бизнес-клубы могут усилить личный бренд руководителя;
- как прокачать мягкие навыки, такие как интуиция и чувство себя, для выхода в масштаб своей личности. И как, применяя знания о предназначении души, верно выбрать нишу для развития бизнеса.



Интервью Елены Батуриной с президентом Euro+ Plus TV Алиной Арцц

Спикерами выступили:

- трансформационный тренер, психотехнолог, эксперт по эффективной коммуникации Сергей Артемьев;
- предприниматель, руководитель Центра медиации и коммуникации, член президиума «Опоры России» Ксения Тихомирова;
- наставник в области трансформационного консалтинга в коммуникациях всех типов продаж Мария Васильева;
- автор метода управляемой интуиции FEELinity, профессиональная актриса и участница ТВ-проектов «Топ-модель по-русски» и «Танцы со звёздами» Ксения Дмитриева;
- психолог-регрессолог, член Евразийской ассоциации регрессологии, автор программы о психологии души «МаяК» на «ГолдРадио» Майя Ковтун;
- управляющий партнёр юридической компании Win&Joy, предприниматель МВА, бизнес-юрист Ольга Яшукова.

Хозяйкой мероприятия стала Елена Батурина – предприниматель и общественный деятель, владелица сети детских школ моды и талантов, журнала с одноимённым брендом BRUSNIKA и основатель бизнес-клуба BRUSNIKA BUSINESS.

В этот день предприниматели в публичной дискуссии обсуждали партнёрство и коммуникации в бизнесе, а также праздновали день рождения бизнес-клуба: сообществу BRUSNIKA BUSINESS исполнился год.

В честь этого события каждый резидент клуба имел возможность:

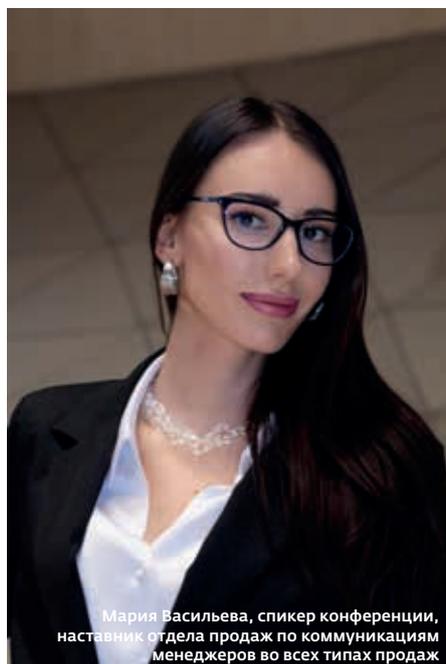
- выйти на сцену и проявить себя;
- дать интервью медиапартнёрам сообщества – Europa Plus TV, RGB, ARTMASSES и FoxxyKids;
- между выступлениями на нетворкинге познакомиться с другими международными бизнес-клубами, партнёрами сообщества.



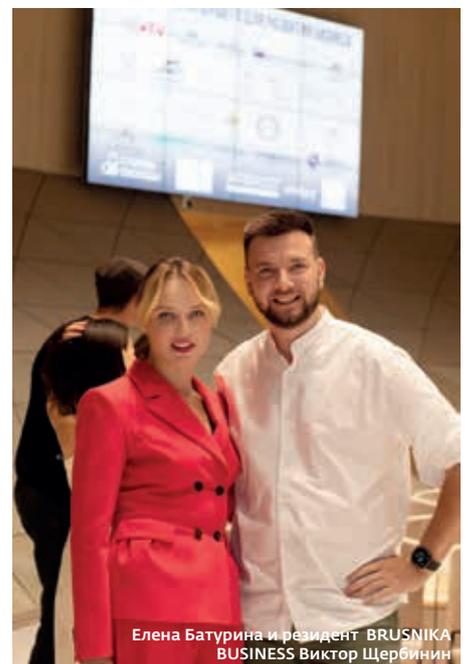
Резидент BRUSNIKA BUSINESS Наталья Гришкова и партнёр BRUSNIKA BUSINESS Анна Волгина



Майя Ковтун – спикер публичной дискуссии «Партнёрство будущего»



Мария Васильева, спикер конференции, наставник отдела продаж по коммуникациям менеджеров во всех типах продаж



Елена Батурина и резидент BRUSNIKA BUSINESS Виктор Щербинин

Вместе с BRUSNIKA BUSINESS каждый смог увидеть в едином медиапространстве открытую атмосферу поддержки бизнеса, когда для роста и развития объединяются представители разных бизнес-клубов и разных ниш предпринимательства.

С поздравлением с днём рождения бизнес-клуба BRUSNIKA BUSINESS выступили руководитель сообщества «Нежный бизнес» Наталья Муравьёва и лидер сообщества Анна Волгина – партнёр BRUSNIKA BUSINESS по организации мероприятий, бизнес-выездов для предпринимателей, генеральный директор компании по организации мероприятий EventCorp.

Также со своими пожеланиями роста и развития клубу выступили партнёры Елены Батуриной: Алина Артц, президент телеканала Еурога Plus TV, и Елена Князева, основатель бизнес-клуба предпринимателей El Club.

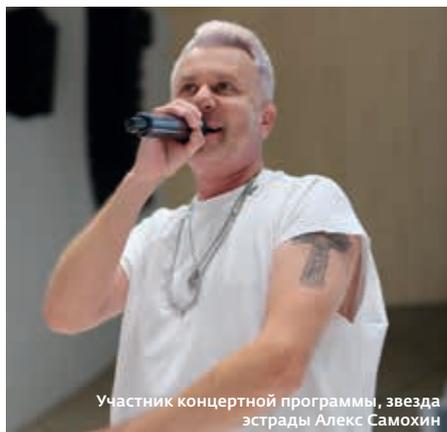
Вместе с Алиной Елена Батурина в режиме реального времени со сцены показала, как можно делать интерактивные шоу и интервью, раскрывающие уникальность предпринимателя и эксперта.

В завершение программы состоялся праздничный концерт, посвящённый первому юбилею сообщества. На нём выступили звёзды эстрады: ЗИБА, JOZEF & ANIRA, Марк Орлов и Алекс Анохин. Большой интерес вызвал у собравшихся модный показ от партнёра клуба, руководителя модельного агентства Эммы Аванесян.

С днём рождения, BRUSNIKA BUSINESS!



Спикер конференции Ксения Дмитриева



Участник концертной программы, звезда эстрады Алекс Самохин



Трансформационный тренер Сергей Артемьев, спикер конференции, с резидентом BRUSNIKA BUSINESS Марией Поляковой





Спикер конференции Ксения Тихомирова (слева) и продюсер Ксении, руководитель продюсерского центра «Сцена» Анна Карпичева



Ольга Яшукова, спикер публичной дискуссии «Партнёрство будущего», юрист, управляющий партнёр компании Win&Joy



Резиденты BRUSNIKA BUSINESS

ИРИНА СМИРНОВА, Центр защиты бизнеса: «Пренебрежение финансовой безопасностью – то, что, возможно, прямо не влияет на прибыль, но в какой-то момент может лишить вас бизнеса»



Сегодня финансовые и налоговые риски для бизнеса крайне актуальны, обговорим важные аспекты этой темы. Тонкостей в этих вопросах много, досконально в них сегодня разбираются редкие специалисты, держащие руку на пульсе. Среди них – основатель и генеральный директор Центра защиты бизнеса Ирина Смирнова.

– Ирина, наши читатели хорошо знают вас как руководителя организации «Ваш Бухгалтер», а также человека, напрямую связанного с законодательством и участвующего в принятии законов, благодаря чему вы узнаете про изменения в них заранее. Сейчас активно меняется налоговое законодательство. Каковы эти перемены и чем они грозят предпринимателям?

– В выступлении президента России Владимира Владимировича Путина в конце февраля этого года я услышала очень важную фразу о том, что в нынешних условиях бизнес вынужден дробиться, и поэтому он поручил разработать законопроект по плавному переходу на основную систему налогообложения, по выходу из дробления, по обелению бизнеса. И поручил продумать амнистию.

Но пока, как мы видим, в законопроекте про амнистию не упоминается. А налоги увеличиваются, и вводится прогрессивная шкала НДФЛ. Для физических лиц – наёмных сотрудников – это приемлемо. Но раньше у нас было две ставки, 13% и 15%, и 15% начинались от дохода в пять миллионов рублей. Мы видим, что цены растут, но 15% у нас теперь начинаются от 2 миллионов 400 тысяч дохода в год. Если бы планка росла вверх, вопросов не было бы. Например, от 5 до 7,5 млн – 15%; и выше – рост процентов в соответствии с ростом дохода. А в предложенном виде это нонсенс.

СН (социальный налог) мне напоминает налог с продаж. Раньше был 5%, и вот как будто бы его вводят опять, но уже 7%. От 60 млн руб. до 250 млн руб. – 5% НДС; от 250-450 миллионов НДС, соответственно, 7%.

Да, сегодня многие предприниматели действительно настолько боятся НДС, что начинают дробить бизнес. И впереди этап перехода на основную систему налогообложения и ухода от дробления. Но здесь есть вторая сторона медали: почему этот НДС нельзя будет уменьшить? Именно с этой инициативой я выступала сначала в Торгово-промышленной палате РФ, потом на круглом столе в стенах Государственной Думы. В этом выступлении я предлагала НДС 5-7% уменьшить пропорционально входному НДС. Я очень надеюсь, что эти изменения появятся в итоговом варианте закона.

Большой плюс: наконец-то увеличили лимит выручки по УСН, раньше он был 150 млн руб. при обычной ставке, 200 млн руб. – при повышенной; плюс у нас коэффицент-дефлятор работал ежегодно, благодаря ему эта выручка была больше, но незначительно. Сейчас предложили выручку 450 миллионов рублей, и это очень здорово.

Второй огромный плюс – это то, что отменяют повышенные ставки. Из-за них возникало много вопросов, родилась схема дроблений. Как руководитель

аутсорсинговой организации, я часто сталкиваюсь с тем, что к нам приходят с опасениями: «Мы боимся переходить на повышенную ставку», особенно если речь о льготном регионе. Например, у них УСН по доходам не 6%, а 1%, и тут им надо выходить на 8%. И действительно: кто-то решал саботировать доход, то есть у них хотят купить, а они не продают, другие дробились.

Отмена повышенных ставок – положительный момент в налоговой реформе.

– Когда бизнес вышел в белое поле, с чем он сталкивается? Есть ли риск пострадать от недобросовестных сотрудников?

– Выходя «в белую», первое, с чем сталкивается бизнес, – увеличение налогов. И здесь собственнику в первую очередь нужно сильно увеличивать выручку, количество клиентов, покупателей, заказчиков.

Второе: обеляя зарплаты, собственники очень часто забывают подготовить кадровое делопроизводство, кадровые документы. Когда сотрудник получал основную часть зарплаты в конверте, у него не было такого влияния на работодателя. Когда организация выходит из тени и при этом есть беспорядок – например, неграмотно составлены кадровые документы, – недобросовестному сотруднику очень просто начать выкручивать руки работодателю. Скажем, подать на него в суд и потребовать несколько окладов, если они белые, намного выгоднее. Либо злоупотреблять больничными. Здесь нужно прописать и проработать локально нормативные акты по кадровым документам таким образом, чтобы они работали на организацию, чтобы у сотрудника не возникало соблазна проявить свою неэкологичность. Потому что это сейчас не редкость, с такими случаями, с подобными судами приходят к нам клиенты.

Если раньше нужно было, чтобы 10 сотрудников пожаловались в кадровую инспекцию, чтобы она начала проверку, то теперь достаточно двоих. И очень большие штрафы начисляются за каждого сотрудника, умножаются на количество месяцев правонарушения – вплоть до трёх лет.

При этом я часто вижу: организация обелила зарплату, а до кадрового дело-

Ирина Смирнова
Основатель и генеральный директор Центра защиты бизнеса (ООО «Ваш Бухгалтер»): <https://vbprofi.ru/>.
Член Экспертного совета по предпринимательству нескольких созывов при Госдуме РФ.
Преподаватель в ВШЭ и РосНОУ. Основатель профессиональных курсов по повышению квалификации для бухгалтеров и руководителей, которые прошло более 3300 человек. Член ревизионной комиссии Торгово-промышленной палаты г. о. Домодедово.
Эксперт по Международным стандартам финансовой отчетности и налоговым рискам.
Сертифицированный налоговый консультант.
Профессиональный бухгалтер при ИПБ России.
Организатор более 50 профессиональных мероприятий с общим количеством участников более 3000 человек. Приглашённый эксперт и автор статей в: «Деловая среда» от Сбербанка, «Бизнес-секреты» от Т-Банка, Газпромбанк, 1-й канал, «РИА Новости», РБК, Совкомбанк, «Комсомольская правда», «Мир 24», «Контур», «Гарант.ру», радио «Медиаметрикс» и другие...



производства руки не дошли. Да сейчас у юрищ часто и нет делопроизводителя, а только «модный» HR-специалист (от human resources – «человеческие ресурсы»). HR-специалисты помогают компании достигать целей через организацию управления персоналом и отвечают за то, чтобы в ней работали талантливые и вовлечённые сотрудники. Но в функции HR не входит подготовка грамотной кадровой документации, в том числе по ведению воинского учёта, охране труда.

– В России средний уровень специалистов-бухгалтеров низок, именно поэтому существует ваш центр обучения?

– Наша организация зарегистрирована в апреле 2010 года, и в первые же месяцы работы у меня возникла идея открыть

свой центр обучения. Бухгалтеров в России было очень много, но среди них – единицы тех, кто работает на свою компанию, а не на государство.

Я сама очень много училась: в колледже, потом в университете, множество курсов прошла. И мне захотелось сублимировать все свои знания и подать их коллегам компактно. Наш центр обучения был открыт в 2015 году, мы получили лицензию на обучение в сфере дополнительного профобразования с целью улучшения профессионализма бухгалтеров. С прицелом на то, чтобы они не просто получали теорию, а после этих курсов сразу могли идти работать. В центре обучения у нас есть, например, модуль 1С, есть практика, а также после обучения есть возможность для некоторых попасть на стажировку.



– Как правило, предприниматель доверяет своему бухгалтеру, верно ли это?

– Без доверия вообще сложно работать с кем бы то ни было. Но я считаю: всех сотрудников нужно проверять, а бухгалтер – та профессия, в которой нужно постоянно устраивать проверки. Почему? Предприниматель, беря на работу бухгалтера, как правило, не устанавливает ему какую-то особую мотивацию, помимо зарплаты и, возможно, какой-то редкой премии. Но вряд ли есть какая-то табличка по его достижениям: «Ты нам сэкономишь законно налоги – будет тебе вот это; у нас не будет проблем с налоговой – вот это». В основном у бухгалтера фиксированная зарплата. Следовательно, у него нет мотивации искать для своего работодателя, для организации более выгодные условия.

Например, в России есть возможность по некоторым видам деятельности не платить определённые налоги, установлены льготы. Я буквально вчера разговаривала со знакомым предпринимателем, владельцем стоматологической клиники. Он утверждает: «У меня хороший бухгалтер!» А я: «У тебя такой хороший бухгалтер, но ты уже этот год мог законно не платить налоги, быть на льготах, но почему-то их платишь!» – «А мне бухгалтер этого не говорил!» – «Он, наверное, у тебя хороший операционист: ты ему сказал – он сделал. Внимательный, усидчивый; и нет проблем с налоговой? Хорошо, но это не главбух, не стратег, и, по сути, он работает на государство, а не на свою организацию».

Вот поэтому бухгалтера всегда нужно проверять.

Конечно, встречаются и очень высокопрофессиональные бухгалтеры, работодатели которых приходят к нам, заказывают проверку, а они этому рады. Вот это высший пилотаж! Потому что в основном бухгалтеры, узнав, что их работодатель идёт к нам, стараются саботировать, придумывать причины, почему этого не надо делать. А хороший бухгалтер, наоборот, рад, если его ежегодно проверяют, ему показывают, где у него какие-то неточности, чтобы он мог их исправить. Поэтому я считаю, что тут уместно классическое: «Доверяй, но проверяй!»

– А как среднестатистическому предпринимателю проверять своего бухгалтера? Не могут же бизнесмены всей страны прийти к вам за проверкой? А бухгалтерия – очень специфическая область, и предприниматель, как правило, в ней не разбирается...

– Руководитель может пройти у нас обучение и получить навыки того, как ведётся учёт, чтобы проверять бухгалтера самому. У нас для этого есть авторские онлайн-курсы.

Как однажды мне написала собственница одной клиники: «Ирина, проснулась утром с непреодолимым желанием получить образование бухгалтера... Иду к вам на курс!»

И она права: подобный курс полезен не только тому, кто хочет быть бухгалтером, и даже не только бизнесменам, а решительно всем, потому что бухгалтерия важна в самой разной деятельности. У меня в клубе есть предпринимательница, работает в сфере фешен. Такая воздушная девушка, но я, общаясь, понимаю: у неё чёткая структура в голове. Интересуюсь: откуда? Оказывается, у неё первое образование – бухгалтерское! Вот поэтому она в своей нынешней креативной сфере – лидер рынка. Получить навыки бухгалтера каждому полезно: он даже свой домашний бюджет по-другому, более выгодно для себя начнёт строить.

Один из курсов называется «Старт бизнеса». Он важен всем, кто хочет открыть свой бизнес, чтобы сделать это без проблем. Этот курс для начинающих, которые первое время, возможно, даже учёт будут вести самостоятельно, потому что только открылись, и у них ещё нет таких доходов, чтобы передать эту функцию специалистам.

Другой курс – для собственников и руководителей медицинских клиник – очень узкопрофильный, под названием «Контроль безопасности бизнеса». Мы в нём рассказываем про различные льготы, которых нет в других видах деятельности, про то, как грамотно организовать работу бухгалтера, как его проверять, какую мотивацию ему лучше выстроить, какого бухгалтера выбрать. Достаточно объёмный курс, двухмесячный. Пройдя его, собственник будет точно понимать, по каким критериям ему отслеживать качество работы своего бухгалтера и уровень финансовой безопасности организации.

– Каким образом проходит обучение?

– Раньше был и офлайн-формат, но сейчас только дистанционно, потому что у нас множество жителей разных регионов России учится. И как оказалось: онлайн –

комфортный абсолютно для всех формат, потому что обучающиеся могут проходить уроки в любой удобный момент.

– Расскажите о курсах для бухгалтеров «Бухгалтер с нуля до профессионала» и «Независимый бухгалтер с нуля до профессионала» подробнее: чем отличаются курсы? Какой аудитории было бы полезно пройти обучение на перечисленных курсах?

– «Бухгалтер с нуля до профессионала» – это больше курс для тех, кто хочет получить навыки бухгалтера, но не планирует работать на себя. Или когда работодатель отправляет учиться своего бухгалтера – ему точно нужно брать этот курс для своего сотрудника. Второй курс – «Независимый бухгалтер с нуля до профессионала» – для тех, кто либо самостоятельно работает бухгалтером, либо хочет стать таковым, то есть работать на себя как фрилансер, либо хочет открыть аутсорсинговую компанию. Там даются навыки для того, чтобы вести бизнес самостоятельно: рассказывается, как найти клиентов, как себя презентовать, как грамотно составить договор и т. д. Все остальные модули в этих курсах практически идентичны. Мы сейчас дописываем в «Бухгалтер с нуля» модуль

Да, у нас есть очередь предпринимателей, которые ждут у себя специалистов, обучившихся и прошедших стажировку у нас.

воинского учёта. В этом курсе восемь модулей: «Налоговый учёт», «Бухгалтерский», «1С: Практическое применение»; освещаются взаимодействие с госорганами, виды проверок и т. д. В функции бухгалтерии не входит кадровое делопроизводство, но в этом курсе есть и модули про кадровый учёт. Все участки объясняются прямо с нуля, там есть и теория, и практика. После каждого урока проходит тестирование, выдаётся домашнее задание. У обучающихся есть кураторы.

Но имеется и такой социальный проект, в котором мы делаем очень большую





скидку для тех, кто не может себе позволить купить курс за обозначенную сумму. Они обучаются без куратора.

Чтобы была мотивация учиться у тех, кто приобрёл курс, даём возможность самым лучшим попасть к нам на стажировку. Вот у нас сейчас первые 12 человек из 260 в наставничестве. Некоторым из них уже предложили работу. В основном пока мы набираем к себе, но на таких специалистов уже очередь!

– Какие спикеры читают курсы?

– Очень многие уроки веду я, в курсах действовали также специалисты Центра защиты бизнеса, в знаниях которых я уверена.

– Сколько длится обучение на курсах? Какие документы получают выпускники по окончании?

– Курс длится в среднем четыре месяца. По окончании обучения, в зависимости от тарифа, выпускник получает либо сертификат, либо диплом о профессиональной переподготовке. И, соответственно, сразу же может устраиваться на работу с этими документами. Кстати, по нашему обучению можно возместить НДФЛ, так как у нас всё официально, по лицензии.

– Сейчас очень востребован удалённый формат работы, возможно ли работать бухгалтером-фрилансером, пройдя обучение у вас?

– Конечно, тем более сейчас как раз фрилансеров не хватает. Мы даже набираем таких специалистов в нашу организацию, так как офис уже тесен; да и вообще – сейчас много классных специалистов в других регионах. Спасибо технологиям! Мы ещё до ковида могли бы так работать: с 2010 года у нас всё оцифровано, на своих серверах. Но были, наверное, какие-то ограничивающие убежде-

ния, которые в 2020 году мы преодолели и перешли на удалённый формат работы с некоторыми сотрудниками. И это очень позитивно.

– Предусмотрены ли в вашем центре обучения какие-либо бонусы для тех, кто готов пройти обучение на курсах «Бухгалтер с нуля до профессионала» и «Независимый бухгалтер с нуля до профессионала»?

– Да, конечно, мы имеем статус социального предпринимателя, и у нас на сайте www.vbprofi.ru так и написано в разделе «Центр обучения»: предоставляем скидки 30% для социально уязвимых граждан.

– Налоговое законодательство постоянно меняется. А вносятся ли в связи с этим корректировки в уроки?

– Мы постоянно дописываем наш курс. И скоро, когда примут новое налоговое законодательство, будем переписывать очень много блоков, в которых произойдут изменения. Покупая курс в Центре защиты бизнеса, ученик имеет доступ к урокам в течение года. И если за это время актуализируются уроки, он может их пересматривать.

– Нет ли планов подготовить ещё более углублённый курс для бухгалтеров?

– Конечно, это будет следующий этап: у нас многие выпускники ждут специаль-

Если вы
относитесь
к категории
социально
уязвимых
граждан –
пожалуйста, у вас
скидка **30%**.

ного курса. Он будет разработан через несколько месяцев, и это именно курс для главных бухгалтеров.

– Вы уже немного рассказали о том, что опыт приёма на работу или стажировку выпускников курсов у вас имеется. А можно подробнее о том, делятся ли выпускники своими успехами?

– Да, конечно, мы часто получаем благодарности от выпускников. А несколько из них работает непосредственно у нас, и иные уже много лет и на руководящих должностях. У нас много отзывов, в том числе на нашем сайте.

– Возможно, какие-то аспекты финансовой и налоговой безопасности бизнеса мы не затронули в нашей беседе?

– Многие клиенты, когда им указываешь на беспорядок в этой сфере, отвечают: «Нам сейчас важнее наладить маркетинг, продажи, этим займёмся позже!» Откладывают в долгий ящик. Вот недавно был такой случай, и клиент в итоге обанкротился. Пренебрежение финансовой безопасностью – то, что, возможно, прямо не влияет на прибыль, но в какой-то момент может лишить вас бизнеса.

За последний год число бизнесменов, мыслящих именно в такой парадигме (ЭФФЕКТИВНО и ЗАКОННО), прибавилось значительно: по нашим наблюдениям, это 8 предпринимателей из 10. Для них мы и написали эту статью.

– «Налоговый дизайн» – что это?

– Словосочетание «налоговая оптимизация» за последние годы обросло как достаточно правомерной, так и вовсе «нехорошей» коннотацией – зависит от случая и контекста. Но сознание предпринимателей при упоминании этой категории всё больше разворачивается в сторону «схемок», уловок и приёмов «на грани», которые якобы позволяют платить налогов меньше (или не платить совсем). Поэтому взамен предлагается термин «налоговый дизайн».

«Налоговый дизайн» – способ законного снижения налоговой нагрузки на предприятие.

Это про то, как оставаться в правовом поле и подобрать оптимальный вариант уплаты налогов: вопрос, который сегодня беспокоит, пожалуй, всех предпринимателей.

– Какой совет вы дали бы предпринимателям, озабоченным финансовой и налоговой безопасностью своих организаций?

– Выходить на обеление бизнеса прямо сейчас. А если ваш бизнес уже работает «в белую» – всегда держать руку на пульсе, ежегодно проверять учёт у независимых бухгалтеров и налоговых консультантов, которые никак не договорятся с вашими бухгалтерами. И ещё совет: никогда не «дружить» с налоговой инспекцией с точки зрения подарков и договорённостей. Работать только по закону. Чтобы подобная вредная привычка не обернулась против вас, я настоятельно рекомендую со всеми госорганами общаться сугубо официально. И если ваш бухгалтер рекомендует «договориться с налоговой», лучше поменяйте бухгалтера!



ИРИНА СКЛЯРОВА: «Я нашла работу своей мечты!»



С руководителем компании «Мир Недвижимости» Ириной Скляровой мы поговорили не только о рабочих буднях, но и о философии с точки зрения работы риелтора.

– Ирина, в одном интервью вы обмолвились, что работа риелтором стала вашим образом жизни. Какой смысл вы вкладываете в это высказывание?

– Риелтор, на мой взгляд, – уникальная профессия, охватывающая множество направлений в сфере недвижимости и закрывающая большое количество задач для клиентов. Профессионалу в этой области присуща большая многозадачность, умение выстраивать выгодные взаимоотношения со множеством людей в разных сферах: с сотрудниками банков, нотариальных контор, оценочных компаний, кадастровыми инженерами, сотрудниками МФЦ, УФМС, БТИ, другими риелторами, продавцами и покупателями, даже с их родственниками и знакомыми. И важно построить все эти взаимоотношения так, чтоб все остались довольны!

Наша работа – огромный Труд, с большой буквы.

В процессе работы приходится регулярно сталкиваться с «коллегами», которые не осознают важности нашей профессии и оказывают услуги некачественно, с

некачественным юридическим договором или вовсе без договора. Они ни с кем не могут выстроить здоровые отношения, таких «риелторов» видно сразу: они соревнуются, усложняют сделки, лишь бы доказать свою значимость при клиенте. А ведь задача проста: объединить наши профессиональные навыки и организовать сделку, которой все останутся довольны, а сложностей клиенты даже не заметят.

Я, сколько себя помню, всегда работала с людьми, деньгами, поездками, а профессия риелтора соединила всё это воедино, потому и стала образом жизни. Я – эмпат, чувствую людей и сочувствую им, проживаю с ними их истории, отношусь с большим уважением к этапам их жизни. Каждый видит жизнь по-своему, но моя цель – помочь увидеть со стороны все нюансы потока бытия, ценность времени, себя, ситуации, ведь покупка-продажа – это целый мир. И многим оказывается близок такой подход, для них это важно!

Могу смело сказать: я нашла работу своей мечты и гармонично соединила мой внутренний мир и ценности с моим окружением и обязанностями по работе.

– Для того чтобы профессия сформировала тебя как личность, ею надо заниматься достаточно долго и активно. А как был ваш путь в профессию?

– Я начинала, как ученик, с нуля, познавала профессию методом проб и ошибок. Багаж знаний за 14 лет накопился огромный, и я им с удовольствием делюсь, работаю прозрачно, открыто, с любовью к миру и людям.

– Когда вы начинали деятельность в профессии агента по недвижимости, в нашей стране этому точно ещё нигде не учили, значит, вы получили базовое образование в другой области?

– Верно: я из каждой профессии, в которой работала, извлекала уроки, опыт и формировала образ «работы мечты». Знакомясь с другими профессиями, уясняла, чего я хочу и не хочу. Для меня важно, чтоб рядом были коллеги успешные, самодостаточные, с кем интересно. Чтобы «рабочая» одежда не предполагала жёсткого дресс-кода, а деятельность предусматривала путешествия: обожаю дороги и новые впечатления, переговоры, мероприятия с интересными людьми. Моё образование пришло через труд, опыт и анализ, а шлифовка идёт до сих пор. «Век живи – век учись», как говорит русская пословица.

– Всякий ли более-менее образованный человек может стать, как принято считать, риелтором? Какие качества важны для успешности в этой профессии? А кому она противопоказана?

– Дело не в образовании, речь идёт о навыках и психологическом подходе человека, о том, как он реагирует на людей и ситуации в целом. Этот нелёгкий труд, эту профессию нужно любить, чтоб не перейти грани дозволенного – не только на законодательном уровне, но и моральными нормами. Чем человек, как сосуд, наполнен, тем он и делится с миром. Нужны знание психологии, работа над собой, понимание и принятие мира и людей, интерес к ним. Если этого нет, человек, став риелтором, скоро станет ненавидеть людей, работу и себя, выгорание обеспечено 100%.

– Вы ещё говорили: вам важно «с помощью того, что вы умеете, помогать этому миру быть красивее». Это не вызвало бы никаких вопросов, если бы было сказано художником, композитором, дизайнером, модельером – в общем, человеком искусства. Но риелтор – в представлении большинства – очень «прикладная» специальность. Или я неправа и это тоже своего рода искусство?

– Я всегда была творческой натурой и благодарна, что в нашей сфере креатив всегда рядом: покупка-продажа недвижимости всегда связана с историей маленьких вселенных под названием «Человек», «Дом» и «Семья». Мой подход выстроен давно с платформы созидания. Творить

добро – это очень круто! Важно получать удовольствие от своих действий, обратную связь в виде благодарности, а так как услуги, конечно, оплачиваются, это удачное совмещение духовного с материальным.

– Ваша профессия делает вас счастливым?
– На сто процентов!

– В жизни всегда есть люди, оправдывающие наши надежды, и те, кто наших «моральных авансов» оказывается недостойн. Есть профессии, в которых круг общения очень широк: вот мы, журналисты, как и вы, риелторы, в их числе. Мы сталкиваемся с большим количеством всяких людей – и замечательных, и, так скажем, с «низкими вибрациями». Наверняка вы можете рассказать много подобных историй? Какой след они оставляют? Какие уроки вы из них выносите?

– Верно: сталкиваться приходится с самыми разными людьми, но когда приходит осознанность «в человеке есть всё, и добро, и зло, и всё едино и важно, и мы всегда выбираем путь сами, наполняем себя и опустошаем» – тогда на всех смотришь через призму принятия устройства этого мира. Главное – не принимать на себя негатив, которым наполнены иные люди, ведь это временное явление, и к тебе это не имеет отношения. Смотришь на людей озлобленных, несчастных и просто улыбаешься...

– Вы активно общаетесь в профессиональном сообществе. Почему это для вас важно? Возможна ли дружба с конкурентами?

– Я люблю такие встречи и хочу всё видеть своими глазами. Хочу общаться с успешными: они вдохновляют, они восхищают, демонстрируют, к чему стремиться. Для меня нет конкурентов, есть коллеги, ведь у каждого свой подход и своя история организации бизнес-процессов. «Наши» клиенты всегда находят дорогу к нам! Я исключила из своей жизни соревнование и конкуренцию, просто делаю то, что люблю, и показываю пример своим сотрудникам.

– Каковы ваши сильные стороны как специалиста? А у вашей компании, команды? Какие из свежих достижений хотелось бы отметить?

– Я знаю, чего хочу, и это очень важно. Порой закрываются какие-то двери, а я иду и открываю другие. Моя компания объединяет людей – руководителей, а также узкопрофильных специалистов – согласно их ценностям: это созидатели, честные, ответственные люди, работающие на качественный результат на благо клиента, другие у нас не задерживаются. Много лет общаюсь с разными руководителями строительных компаний, лично отвечающими за качество, и выстраиваю с ними рабочие взаимоотношения с эксклюзив-

ным правом. В этом году многие вошли в мой проект. Мы объединились и заняли нишу отдела продаж, маркетинга у строительных компаний! Всегда комфортно работать с людьми, которые живут своей работой и оставляют за собой шлейф довольных клиентов.

– Обычно у риелторов есть чётко очерченный круг как категорий недвижимости, которой они занимаются, так и территориальный. Каков ваш?

– Наши направления выбраны: вторичное жильё, квартиры, дома/дачи, земельные участки, подряды от застройщиков, элитное жильё.

Мы охватываем территориально Москву, Московскую область, регионы по всей РФ; наши партнёрские отношения с банками, страховыми, ГРМО, РГР, выстроенные годами, дают нам возможность работать эффективно, качественно, на благо клиента, где мы от «А» до «Я» контролируем процессы, связанные со сделками купли-продажи недвижимого имущества.

– Представители вашей профессии больше всего работают тогда, когда все отдыхают: в выходные, в праздники. Вас это не стесняет? Находите ли при таком режиме время для хобби, семьи?

– Да, у нас гибкий график, мы можем работать в выходные и праздники, но, если выстроить работу в радость себе и параллельно наслаждаться моментами самого процесса, это не напрягает.

И, кажется, я научилась, наконец, выставлять приоритеты, отдых и хобби сейчас стабильно присутствуют в моей жизни. Иначе грозит выгорание и опустошение, а это, конечно, ни к чему нам.

– О чём мечтаете? Какие планы хотелось бы осуществить?

– Мечтаю о знакомстве с президентом России Владимиром Владимировичем Путиным: личность потрясающая, общение с великим стратегом в непринуждённой обстановке, за чашечкой вкусного чая, допустим, на Байкале, я сочла бы за счастье!

А в целом – для счастья у меня всё есть, я рада и благодарна всему, что присутствует в моей жизни.

В планах – расширить компанию, перебраться в новый офис, где мои коллеги чувствовали бы себя комфортно: для меня важно, чтоб сотрудники на работе получали удовольствие от атмосферы и самого процесса.

И конечно, хочу, чтоб мой проект #ИСТОРИИИЗЖИЗНИ развернулся; и многие люди могли бы расширять границы своего сознания и улучшать свои возможности, отпуская прошлое и живя настоящим во благо себе и окружению, поверить в чудеса, творить добрые дела и уважать в других их уникальные души.

ИРИНА СКЛЯРОВА: откровенный разговор. Путь души

Кто я? Стоя перед зеркалом, каждый задаёт себе этот вопрос. Зачем моя душа пришла в этот мир? Как раскрыть свой потенциал, как найти собственный путь и жить в гармонии с собой и окружающим миром?



Я могу смело сказать, что мой путь сформировался из того, что я люблю, что меня вдохновляет, ближайшего окружения и, конечно же, пройденных испытаний.

Это общение с людьми, объединение лучших в разных профессиях, путешествия по миру, красивая и удобная одежда, созидание, обучение новым навыкам, рост как принцип существования, отсеивание лишнего – ненужного мусора из головы, а также людей-паразитов, лицемерных, лживых, – из моей жизни.

То есть моя работа риелтором стала моим образом жизни. Я и работа – единое целое, где всё взаимосвязано: душа, разум, жизненный путь.

Важно найти себя, найти то, что приносит счастье лично тебе, и ты в процессе личного становления можешь, созидая, помогать миру стать красивее, добрее.

Люди получают у нас услуги и остаются довольны, потом возвращаются, а также рекомендуют другим, и это важно для меня, как руководителя.

Я транслирую в работе свои ценности, то, что у меня в сердце, то, чем живёт душа. И это важная составляющая, основа компании: желание работать открыто, прозрачно, грамотно, с любовью, помогать людям видеть больше, расширять границы, быть полезными благодаря нашему опыту.

Я ранее уже писала про старт проекта #ИСТОРИИизЖИЗНИ, где каждый сможет увидеть себя со стороны. Это проект о хороших/плохих поступках, о жизненных этапах, проект для тех, кто понимает, что нет хороших/плохих людей, мы все важны и всё не просто так... Но каждый проходит свой путь, и всегда есть выбор: добро/зло. И о том, как найти в себе свет и исправляться, чтоб приносить пользу окружающим.

В моей жизни регулярно появляются люди: друзья/коллеги/партнёры/застройщики и другие, которым доверяешь, делишься мечтами, раскрываешь душу. Но позже понимаешь: они сильно отличаются от преданных, искренних, открытых, честных и добрых людей, которые есть в моей жизни всегда. Они знают только, как воспользоваться человеком с выгодой для себя, идут по головам, в целом им всё равно, что ты чувствуешь. Такой потребитель не понимает, что такое нравственность, этика, искренние отношения... Я вижу в них травмированные души с низкими вибрациями, которые пока ещё не понимают, как можно по-другому жить, оставаясь надёжным, искренним, честным, и не бояться быть собой. Их принципы выплывают рано или поздно. И тогда они понимают, что их не хотят больше видеть рядом, презируют

их поступки – мелочные, гадкие. И всё в их жизни идёт по кругу, меняются люди, ситуации, а смысл один: нет гармонии и полно людей, которые плюют им вслед.

Такие люди могут забирать у нас самое ценное – наше время, энергию, здоровье, – разрушать мечты, планы. Я искренне желаю им поверить, что в этой жизни, помимо потребительских отношений, есть истинные, преданные, чистые, без лицемерия, с уважением, преданностью, честью, совестью!

Я знаю это: счастье – видеть рядом людей, чуждых зависти, лжи, алчности, предательства, лицемерия. Я рассказываю про мои и не только #ИСТОРИИизЖИЗНИ подробнее, чтоб у других людей был выбор, открывались глаза. Ведь наши поступки имеют последствия – как благоприятные, так и напротив. После проблемных людей приходят надёжные, преданные своему делу профессионалы.

Я готова делиться опытом с другими, чтоб все вдохновлялись своими примерами и работали над своими недостатками.



#ИСТОРИИизЖИЗНИ

Время – ты самое бесценное в жизни Человека.

Как тобой распорядиться?

Так, чтобы насладиться всеми прелестями этого мира, отсеять ненужное, выкинуть мусор из головы, очистить пространство от страхов, обид, довериться Творцу и жить с верой в лучшее, беречь в себе человека, копить знания и всё это объединять во благо!

Я учусь всегда, и самое главное достижение в моей жизни – уметь останавливать мгновения, растворяться в них, быть «здесь и сейчас».

Каждый прошедший день ты приобрёл на века, сохраняя его для себя.

Рай на земле есть, лишь только посмотреть вокруг: красота – в глазах смотрящего!

Наполняй свой сосуд прекрасным, и негативное уйдёт прочь. Мы делимся с миром тем, чем наполнены.

#ИСТОРИИизЖИЗНИ

Воспоминания... Наши воспоминания – как же они восхитительны! Лично я их люблю и берегу.

Обожаю прошлое, там много сделано для того, что есть сейчас и чего не изменить.

И мы сами плетём нити наших судеб.

Мы главные в своём мире, и мы решаем, кому там быть или не быть!

Я желаю от души понять нам всем, что прошлое – это дар, его нужно ценить и беречь. Я благодарю всех, кто был рядом, за опыт, которые они давали, чтобы моя душа становилась сильнее и мудрее. Благодаря прошлому у меня прекрасный багаж инструментов для настоящего, чтоб быть счастливее в будущем.

#ИСТОРИИизЖИЗНИ

Профессионал – кто же он?

Как распознать: вы оказались в руках профи или личности с кучей комплексов, которые потом отразятся на ваших отношениях?..

#ИСТОРИИизЖИЗНИ

Доброе слово душу лечит.

Добрый поступок вернётся сполна.

Оставаться человеком – важнее всего.

«Дорогу осилит идущий».

#ИСТОРИИизЖИЗНИ

Всё в мире можно менять.

Лишь только одна мысль заменяется на другую, всё меняется: окружение, образ жизни, установки, внутреннее состояние.

Человек – это мощь, сила, энергия!

Меняйте свои жизни, счастье – это вы!

Подобное притягивает подобное.

#ИСТОРИИизЖИЗНИ

Благодарность для меня – важная часть жизни.

Благодарю тебя, Жизнь, за то, что я имею, за то, что берегу, о чём просить не смею...

Благодарю за мечты, за радость и за слёзы.

Благодарю за любовь, хоть временами грозы.

Благодарю за полёты, хоть и бываю сбита.

Благодарю за друзей, хоть и не раз забыта.

Души моей огонь становится всё ярче.

Я есть. Дышу. Люблю. И в этом – Счастье.

Ирина Склярова окончила:

- художественную школу с красным дипломом (7-летний курс);
- ГОУ СПО Московской области «Дмитровский профессиональный колледж», моделирование и конструирование изделий народного потребления;
- ГУУ (Государственный университет управления), квалификация – «менеджмент организации». Является аккредитованным брокером в ГРМО (Гильдия риэлторов Московской области, РГР (региональная гильдия риэлторов).



АННА ВОЛГИНА, Event Corp АYA: «Всё невозможное возможно!»



У нас в гостях Анна Волгина – генеральный директор компании по организации мероприятий Event Corp АYA.

– Анна, для того чтобы делать бизнес в подобной сфере, надо быть очень креативной и энергичной личностью. Я права? Как вы пришли в этот бизнес?

– В сфере event-индустрии я давно. С 2006 года руководила отделением маркетинга, пиара и рекламы в крупных компаниях, занималась трейд-маркетингом, организовывала крупные выставки и бизнес-выезды, наработала большой опыт.

После рождения второго ребёнка я открыла своё дело, не связанное с этой сферой: магазин канцтоваров, детской одежды и игрушек. Но и в тот период занималась организацией детских праздников и дней рождения.

Я поняла, что event-сфера меня не отпускает, что бы ни делала, и появилась идея уйти в неё полностью. Так возникла Event Corp АYA, и я счастлива, что нашла в ней своё призвание. Я работаю с любовью, а всё, что делается так, получается на отлично. Компания Event Corp – это возможность реализации ваших любых задумок и идей: от разработки концепции мероприятия, помощи в заполнении брифа, аналитики и, конечно, творческой составляющей до полной реализации. Всё это плоды работы нашей профессиональной команды, которой я очень горжусь. Мы обладаем большой базой партнёров и поставщиков, всегда мониторим рынок, чтобы предложить клиенту самый выгодный результат без потери качества.

– Ваша компания предлагает организацию мероприятий самых разных категорий. Можно подробнее о вашем «ассортименте»?

– Основное направление нашей работы – MICE: запоминающиеся корпоративные мероприятия, впечатляющие креати-

вом и продуманными деталями. Деловые путешествия и встречи, бизнес-визиты и инвестиции, выставки и конференции, фестивали и семинары – в нашем агентстве вы можете заказать организацию любого MICE-мероприятия под ключ.

Есть и направление собственных событий, продуманных и реализованных в партнёрстве с НКО Союз «Содействие женскому предпринимательству», таких как «Бизнес-Регата», «Нежный FEST» и «Недетский форум».

Всего нашей командой проведено более 200 мероприятий, много тысяч человек остались довольными нашей работой.

– Вы занимаетесь ещё и бизнес-сувенирами: от промосувениров до VIP-подарков. Это востребовано?

– К бизнес-сувенирам мы пришли недавно, потому что от клиентов был запрос. Создали отдел по бизнес-сувенирам, успешно развивающийся. У нас можно заказать любые сувениры из категорий, представленных на сайте, с символикой клиента.

– Какие самые необычные сувениры вам приходилось изготавливать?

– Мне больше всего нравится тот, что мы недавно разработали для своей компании: сердечко с нашим логотипом и контактной информацией. Мы его дарим нашим клиентам и партнёрам, чтобы показать нашу любовь к ним.

– Кто ваши клиенты? Почему они выбирают вас?

– Это в основном крупные коммерческие компании, но сотрудничаем и с структурами, администрациями округов и центрами «Мой бизнес». Проводим бизнес-визиты по предприятиям Подмоскovie совместно с Союзом «Содействие женскому предпринимательству».

Судя по отзывам, нас выбирают за клиентоориентированный подход и за то, что предлагаем креативные решения, работаем качественно и в срок. У нас также есть направление видеопродакшена, очень востребованное в сфере развития и продвижения бизнеса. Это репортажные съёмки,

видеоролики, фильмы о компаниях и видеовизитки индивидуальных предпринимателей. Качественные видео – это не просто сценарий и съёмка, а целый комплекс подготовительных работ.

Мы «работаем как часы», погружаемся в ценности клиента, практикуем индивидуальный подход, выдаём качественный и креативный результат, решаем задачи любой сложности.

Наш девиз: «Мы работаем на результат, а вы отдыхаете и получаете вау-эффект!»

– Вы ведёте активную общественную жизнь. Что это вам даёт?

– С 2019 года я состою в сообществе «Нежный бизнес», три года являюсь членом совета правления НКО Союз «Содействие женскому предпринимательству». «Нежный бизнес» – это 54 города Подмоскovie и 15 городов по России. В сообществе я делюсь своим опытом и приобретаю полезные контакты, выстраиваю интересные партнёрства.

В НКО я являюсь также руководителем направления по работе с партнёрами и спонсорами. Такое сотрудничество способствует реализации идей, а коллаборации ведут к расширению возможностей и повышению продуктивности в бизнесе.

– А на семейную жизнь времени и сил хватает?

– Я всегда расписываю стратегии и расставляю приоритеты, поэтому всё получается. Плюс команда помогает: один в поле не воин. Учусь делегировать, хотя мне это с трудом даётся.

Я многодетная мама: двое сыновей, 20 и 13 лет, и 6-летняя дочка. Дети вдохновляют меня на идеи и свершения. Мой муж военный и сейчас на СВО. Мы в разлуке, но постоянно друг друга поддерживаем, любим и ценим.

– Какие планы хотели бы осуществить?

– У меня всегда множество идей! Хочу ввести ещё одно направление работы, пока секретное, но думаю, что в следующем номере обязательно о нём расскажу. Хотим выйти на новый уровень, в том числе и за рубежом.



Авторские травяные сборы,
семинары, фитоэкскурсии
☎ +79158965840
www.milenki.ru

Травница МАРИЯ ДЯЧЕНКО: «Моя миссия – оздоровление россиян»



У нас в гостях травница из Калужской области Мария Дьяченко – участница ТВ-проектов, конференций, член сообщества «Нежный бизнес», лауреат конкурса «Нежный Грант» в номинации «Лучший проект импортозамещения».

– Мария, вы – потомственная травница, а что в вашем случае это значит?

– Я родилась и выросла в Сибири, в Томске, а лето проводила в деревне у бабушки, застав ещё и прабабушку. Это были простые женщины, знавшие природу и применявшие её силы в быту. Заготавливали целебные травы от разных хворей, для чая, настоек, бани. Я естественным образом впитывала этот опыт.

– Потомственные знания – это ценно, но вы ещё и где-то учились?

– Знания пращуров не были «книжными», они переходили из поколения в поколение с древнейших времён. Чтобы систематизировать и расширить начальный опыт, я много училась, ездила на семинары к травникам, проходила обучение онлайн – и не только по книгам.

– Сколько растений у вас в арсенале?

– Около ста я знаю и использую в повседневной жизни. Для меня сбор дикоросов – своего рода медитация. Начиналось с того, что собирала травы для нужд своей семьи. А поскольку люблю сам процесс сбора, запасов получалось больше, чем нам нужно. Люди стали спрашивать: не продам ли излишки? Так из увлечения возник семейный бизнес. Я специализируюсь на иван-чае – как альтернативе ввозным чаям: очень полезный напиток, который испокон веку употребляли на Руси, без кофеина и танинов. Его можно по-разному ферментировать. А также создаю витаминные сборы для ежедневного употребления, подходящие для всей семьи. Предлагаю людям самим научиться различать растения и использовать их.

– Где вы собираете травы?

– В окрестностях национального парка «Угра» в Калужской области. Вблизи нет городов, производств, это экологически чистая местность. Я уже 17 лет живу на природе в экопоселении родовых поместий Милёнки и воспитываю пятерых детей.

– Вы проводите мастер-классы, приглашаете на летние семинары. Это пользуется популярностью?

– На летних семинарах я с 2014 года рассказываю, какие травы и чем полезны, показываю их. Люди узнают, что растения, которые считали сорняками, можно добавлять в суп, салат, смузи, заварить из них чудесный чай.

– В чём видите свою миссию?

– Вдохновить как можно больше людей на использование трав в ежедневном быту по примеру предков. Дикорастущие травы обладают огромной жизненной силой и приносят неоценимую пользу. Можно сказать, моя миссия – оздоровление россиян.

АННА ГРОДЗИНСКАЯ, «Иметрия»: «Танец для нас – жизнь!»

«Иметрия» – самый крупный из подобных центров в Хорошёво-Мнёвниках и близлежащих районах Москвы. Мы побеседовали с его создательницей Анной Гродзинской.

– Анна, в «прошлой жизни» вы были замдиректора крупной строительной компании, а к «новой» пришли через танцы. Как это вышло?

– Танцевать я любила с детства, но родители настаивали на занятиях музыкой. Однако мечта о танцах жила, а потом мне повезло встретить человека, который любит их так же, как я, и вскоре мы вместе пошли на занятия, чтобы подготовить свадебный танец. Мы оба живём по принципу: «Если делаешь – делай хорошо!» Увлечлись процессом, начали показывать хорошие результаты, выступать на турнирах, ставить шоу, а потом поняли, что хотим собственное пространство под эту деятельность.

Танец для нас – жизнь! Мы с мужем тренируемся каждый день, и это укрепляет семейные отношения. Общее увлечение и

прекрасное время вместе! Мой совет парам: хотите упрочить отношения – запишитесь на танцы!

– Каков ваш центр сегодня?

– Его площадь – более 600 м²: шесть залов, раздевалки, душевые, зоны отдыха, бар. Но «Иметрия» – больше, чем комфортное пространство для танцев и спорта. Это в первую очередь люди: преподаватели и администрация; плюс наши любимые клиенты. Все они создают атмосферу, за которой к нам приходят. Для нашей семьи «Иметрия» – больше, чем бизнес-проект, это наше детище. Мы вкладываем душу, силы и средства, чтобы делать его всё лучше. Жизнь – это движение, а мы учим красиво двигаться под музыку, помогаем обрести друзей, здоровье и воплощать мечты.

У нас есть как фитнес-направления, так и танцевальные, большое разнообразие и для



– Какие направления ближе лично вам?

– Я люблю заниматься организацией мероприятий, и не только в рамках «Иметрии». Уже пять лет я в партнёрстве с ведущими танцорами России организую крупные танцевальные мероприятия. Это требует самоотдачи, но, когда видишь результат, обретаешь новые силы.

– Не планируете ли создание сети центров, продажу франшизы?

– Именно! За годы жизни «Иметрии» мы успешно преодолели несколько кризисов. Хочется делиться опытом и помогать другим строить социально ответственный бизнес, поэтому хотим тиражировать проект.

Я планирую уже в этом году найти помещение для ещё одного центра. А в дальнейших планах – создать сеть и выйти за пределы Московского региона.



У нас в гостях Юлия Шальнева – человек, творческий во всём.

ЮЛИЯ ШАЛЬНЕВА: «Наш семейный бизнес – результат общих усилий и любви к тому, что мы делаем!»

– Юлия, вашей мастерской сувениров и подарков Crazy box исполнилось 10 лет. Первый юбилей – повод вспомнить, как всё начиналось!

– Моя мастерская более десяти лет радует покупателей.

Её слоган: «Все оттенки твоих желаний!»

С юности я мечтала создавать красоту своими руками, хотела, чтобы люди радовались моим работам, дарили их близким и сохраняли эту радость.

Десять лет назад я делала свои первые шаги на этом пути и очень боялась, что мои работы никому не понравятся. Но постепенно многие начали заказывать мне подарки и сувениры, приводить друзей, и мастерская стала известна в городе.

Я горжусь тем, что создаю уникальные вещи своими руками. Каждый подарок или сувенир имеет свою историю и характер. Стараюсь передать в каждой работе частичку своей души, её тепла.

За десять лет работы я создала множество работ: от маленького брелочка до огромного букета. Каждая работа уникальна.

Я люблю своё
дело и готова
творить красоту
ещё много лет.

Я благодарна своим клиентам за то, что выбрали меня и помогли мне осуществить мою мечту!

– Что представляет собой ваша мастерская сегодня?

– Мы специализируемся исключительно на ручной работе и предлагаем широкий ассортимент подарков на любой вкус. У нас вы найдёте сувениры из фанеры, авторскую бижутерию для детей и взрослых, нестандартные букеты и оригинальную упаковку. Все они производятся с душой и из качественных материалов. Любой подарок, приобретённый у нас, будет оригинальным и запоминающимся.

Нашу продукцию можно заказать через интернет или купить на городских ярмарках и на маркетах.

– Второе направление вашей работы – студия выездных мастер-классов «Хобби-Молл». Какие мастер-классы вы предлагаете? Кто их участники?

– Предлагаем широкий выбор различных мастер-классов, возможность провести творчески любое мероприятие или праздник.

Участниками мастер-классов могут стать самые разные люди: взрослые и дети, новички и опытные мастера. Встречаемся в студиях, образовательных центрах, парках, кафе, ДК и на открытых площадках. Чтобы стать участником, надо связаться со мной. Можно написать сообщение или позвонить по телефону, обсудить детали.

– Также вы являетесь основателем и организатором дизайн-маркета «коНФитюр» – что это?

– Дизайн-маркет «коНФитюр» – уникальное пространство для талантливых мастеров, создающих неповторимые изделия. Здесь царит атмосфера творчества и вдохновения, привлекающая ценителей эксклюзивных вещей. Это место, где можно не только приобрести оригинальный подарок для себя или близких, но и погрузиться в мир рукотворной красоты, зарядиться положительной энергией и найти новых друзей.

Также организуем детские маркеты, где дети могут показать своё умение создавать прекрасные вещи своими руками, а заодно заработать свои первые деньги.

Каждый ребёнок талантлив по-своему, и наша задача – помочь ему раскрыть свой потенциал, поддержать интерес детей к искусству и творчеству.

– Такого рода креативный бизнес, как ваш, часто становится семейным. У вас похожий случай?

– Мои дети активно участвуют в процессе, создавая уникальные изделия своими руками. Их идеи и вклад неоценимы для развития нашего дела.

Мой муж – моя опора, мы обсуждаем стратегии развития бизнеса и делимся опытом.

Я благодарна своей семье за поддержку. Наш семейный бизнес – результат общих усилий и любви к тому, что мы делаем.

– Вы ещё и лидер сообщества «Нежный бизнес» родного Наро-Фоминска. В чём видите свою задачу в этом качестве?

– Сообщество «Нежный бизнес» создано для объединения женщин-предпринимателей, самозанятых и тех, кто только планирует открыть своё дело. Мы обмениваемся опытом, поддерживаем друг друга, генерируем идеи, обсуждаем вопросы, связанные с развитием бизнеса, находим новых партнёров и клиентов.

Я вижу свою задачу в том, чтобы создать комфортную среду для общения и обмена опытом между женщинами-предпринимателями. Мы регулярно проводим деловые встречи, семинары, тренинги, мастер-классы, направленные на развитие профессиональных компетенций, личностный рост и повышение качества жизни. У нас есть свои традиции: ежемесячные чаепития, где участницы могут пообщаться, обсудить актуальные темы, поделиться своими успехами и трудностями.

Я горжусь тем, что наше сообщество активно растёт и развивается. Наша цель – создать крупнейшее женское бизнес-сообщество в России и за рубежом.

До конца года мы планируем провести несколько крупных мероприятий, продолжим расширять географию нашего сообщества и запускать новые проекты.

ЯНА ЕФИМКИНА: «Работа с психологом – это возможность превратить переживания в действия!»



У нас в гостях Яна Ефимкина – практикующий психолог, магистр психологии, сексолог, консультант по коррекции пищевого поведения, эксперт в сфере профессиональных и личных отношений, востребованный различными изданиями.

– Яна, стремление учиться, несмотря на достигнутые высоты, – желание «быть в тренде» или насущная необходимость?

– Это производное от желания предоставлять качественные услуги.

Сейчас много двух-трёхмесячных курсов, оканчивая которые люди думают, что стали психологами, и спешат всех научить, «как правильно жить». Чем больше становится таких «специалистов», тем ниже доверие у людей к нашей профессии. В то время как в более развитых странах требования к специалистам выше, а еженедельные встречи с психологом – это норма. Люди заботятся о своём ментальном

здоровье не меньше, чем о физическом. Осознают, что это возможность избежать множества проблем, ведь психологическое состояние влияет абсолютно на все жизненные сферы.

– Кто в основном ваши клиенты? Среди них больше женщин?

– Сейчас практически 50/50. Женщины просто чаще делятся с окружающими тем, что работают с психологом. При этом поддержка, помощь, возможность выговориться мужчинам зачастую нужны сильнее. Работа с психологом – это не про «слабость». Она помогает усилить качества, заложенные в человеке, его ценности и сделать сильного человека ещё сильнее.

– Бывает, что вы с клиентом «не подходите» друг другу?

– Конечно. Психолога важно найти «своего». Ко мне часто приходят клиенты, которые пробовали ходить к разным специалистам. Потом пришли ко мне и остались. Именно потому, что мы друг другу «подошли». Клиенты, которые выбрали меня в качестве своего психолога, отмечают, что им нравится, как я провожу консультации. Легко, с юмором, с метафорами, разговаривая на равных. Но при этом глубоко и серьёзно. Я в целом в жизни придерживаюсь такой позиции: мне нравится сочетание внутренней уверенности, твёрдости, решительности и внешней мягкости, лёгкости и спокойствия.

– С какими запросами чаще всего к вам обращаются?

– Если глобально – с темой взаимоотношений.

Во-первых, когда с противоположным полом не удаётся построить желаемые отношения или они есть, но не радуют. За последние два года намного чаще стали обращаться в период развода, с просьбой помочь принять решение или пережить процесс с минимальными потерями. Это особенно актуально, когда есть общие дети и имущество. Часто юристы отправляют ко мне клиентов, потому что эмоции доверителя очень сильно мешают взаимодействию. Кстати, работая с психологом, можно прилично сэкономить на юристе. Ведь

зачастую юристы вместо того, чтобы делать свою работу, вынуждены выслушивать про эмоции, обиды и страхи клиентов.

Во-вторых, в тренде – внимание к отношениям профессиональным. Среди моих клиентов много предпринимателей, которые прекрасно понимают, как их страхи, переживания и личные проблемы влияют на прибыль компании. И как личные проблемы сотрудников влияют на эту прибыль. Поэтому всё чаще я заключаю договоры на сопровождение сотрудников компаний.

Ну и конечно, отношения с собой. Те самые отношения, которые глобально влияют на все остальные. Часто приходят с запросом «разобраться в себе», перестать прокручивать в голове различные диалоги, заставить себя начать действовать, перестать себя ругать и вернуть вкус к жизни.

– Вы тоже предприниматель и часто работаете с предпринимателями. При этом являетесь членом НКО Союз «Содействие женскому предпринимательству». Что вам даёт это членство?

– Даёт возможность общаться с кругом единомышленников, быть в курсе событий, перенимать опыт и помогать там, где могу. Каждый участник сообщества делится тем, чем он может, и взамен получает то, что надо ему. От этого выигрывают все. Мне нравится такой честный обмен. В команде в любом случае можно сделать больше, чем в одиночку.

Да, я сама являюсь предпринимателем. Свою деятельность веду в качестве ИП, а также у меня есть коворкинг для психологов в Балашихе. И в предпринимательской деятельности мне есть чему поучиться. Общаясь в кругу юристов, финансистов, бухгалтеров и более опытных предпринимателей, перенимаешь их опыт. Кстати, сейчас мы развиваем Союз «Содействие» в Балашихе. Регулярно проводим различные мероприятия, в том числе бизнес-завтраки, куда любой желающий может прийти познакомиться с нашим сообществом.

– Как бы вы сформулировали вашу миссию?

– Я люблю, когда легко и интересно! Это не про потребительское отношение к жизни. Для меня это про то, чтобы решать задачи, проблемы, справляться со сложностями и развиваться, не тратя слишком много энергии на нервы, переживания, страхи. Я вижу, что многие отказываются от своих желаний из страха сложностей и неудач. Вижу, сколько денег тратят люди на врачей из-за проблем, которые идут «от головы». Людям в современном мире очень не хватает поддержки, спокойствия и уверенности. Они их приобретают, работая со мной. Именно в этом я и вижу свою миссию.



ЮЛИЯ ТЕТЕРИНА: «Нет предела развитию!»

У нас в гостях Юлия Тетерина – член сообщества «Нежный бизнес», коуч, тренер в институте коучинга, предприниматель.

– Юлия, вы имеете степень АСС (ассоциированного сертифицированного коуча) ICF (Международной федерации коучинга). Получить её можно после обучения и определённого количества часов практики. Как давно вы пришли в профессию и почему выбрали её? Какое образование получили?

– Сертификат ICF – единственный всемирно признанный сертификат профессионального коучинга. Он подтверждает владение компетенциями в стандартах самой крупной международной организации коучинга.

Я пришла в коучинг три года назад, после 15 лет в корпоративной среде, за новым уровнем коммуникации и самопознания. Профессиональная переподготовка в РУДН и обучение в крупнейшей академии коучинга дали мне значительную базу знаний, но это не предел.

Этический кодекс коуча предписывает постоянное обучение.

– Коучинг – молодое направление, и не всем пока ясна разница между ним и психологией. В чём она?

– Коучинг – прикладной инструмент психологии, направленный на раскрытие потенциала. Коучи не лечат травмы прошлого, а помогают понять и воплотить жизненные ценности в деятельности, делая её успешной и осмысленной. Коучинг

направлен на достижение целей через самопознание и разрешение внутрличностных конфликтов.

– Кто ваши клиенты? Как вы находите друг друга? Зачем бизнесу коучинг?

– Мои клиенты – предприниматели, мы находим друг друга через деловые встречи и профессиональные сообщества.

Деловым людям поддержка нужна гораздо больше, чем кажется.

В эпоху масштабных целей и амбициозных проектов не остаётся времени на себя, своё состояние и другие сферы жизни.

Коуч помогает клиентам увидеть свои автоматические мысли, чувства и поведенческие паттерны и оценить их влияние на свой прогресс. Реализованные люди часто сталкиваются с потерей ориентиров: то, что раньше мотивировало и побуждало к решительным действиям, теряет значимость, а новые векторы пока неясны. Пространство коучинга – идеальное место для переосмысления своей системы ценностей, чтобы она поддерживала огонь интереса, который неизбежно гаснет со временем на каждом новом уровне.

Частые вопросы, за решением которых обращаются люди бизнеса, включают в себя баланс между работой и отдыхом, делегирование рутинных задач, высокую адаптацию к постоянно меняющимся реалиям бизнеса, умение выстраивать эффективное сотрудничество в команде, с партнёрами и клиентами.

– Вы помогаете людям ставить правильные цели и расставлять приоритеты. А у вас это получается?

– У меня есть чёткое понимание своих фундаментальных ценностей: здоровье, семья, наполненная смыслом профессия. Я строю свои цели, приоритеты и планирую действия так, чтобы они приближали меня к желаемому будущему.

– Вы из Забайкалья, а несколько лет назад перебрались в Подмоскovie. С чем это связано?

– Переезд в Красногорск связан с желанием дать детям лучшее образование. Сын учится в МГТУ имени Баумана, дочь – в хореографической школе. Этот шаг так-

же позволил мне наладить деловые контакты в центральной части России.

– Вы и ваш муж занимаетесь грузоперевозками из Китая. Расскажите, что они собой представляют? Какова ваша роль в этом бизнесе?

– Мы занимаемся международными перевозками: от поиска проверенных поставщиков в КНР до доставки грузов на склады в России. Наши услуги включают в себя логистическое и таможенное сопровождение, надёжную и оперативную перевозку груза. Такая деятельность требует высокой организованности, внимания к деталям, умения работать с разными партнёрами и клиентами, в чём помогают прошлый корпоративный опыт и нынешний опыт в коучинге.

– Вы также реализуете проект «Архитектура будущего». Расскажите о нём. Какие у него перспективы в России?

– Модульные дома нового поколения, импортом которых мы занимаемся, – это комфортные, оснащённые современными электро- и коммуникационными системами дома разных размеров и комплектаций. Они производятся в Китае и экспортируются в Европу и Америку. Их преимущество в компактности, доставке в собранном виде, экологичности и привлекательном дизайне. Мы видим огромный потенциал для их использования в России в сфере экотуризма и частного владения.

– Поделитесь с читателями профессиональными планами во всех направлениях.

– Мои планы включают в себя освоение программы «Профессиональный коучинг продвинутого уровня», расширение бизнеса грузоперевозок и успешное внедрение модульных домов на российский рынок.



Тел. +7 914 508 82 84

НАТАЛЬЯ САПУНОВА: «Я и сын – первая династия ватсуеров в России»

У нас в гостях Наталья Сапунова – член сообщества «Нежный бизнес», кандидат медицинских наук. Наталья более 20 лет руководила созданным ею центром медицинской профилактики, а сегодня она – один из редчайших в России специалистов по терапии Ватсу – технике, о которой большинство наших читателей наверняка ещё не слышали.

– Наталья, что означает термин «Ватсу»? Какова история методики?

– Ватсу – акроним от английского «water» (вода) и японского «шиатсу» (точечный массаж, основанный на традиционной китайской медицине).

Основал Ватсу американский специалист телесно-ориентированных практик Гарольд Далл. Он и его семья – правообладатели этого торгового знака. В конце 1970-х гг. Гарольд ездил в Японию изучать шиацу у основателя, а по возвращении у него возникла идея перенести массажные техники шиацу в воду тёплых источников, находившихся недалеко от его дома. Так и возник метод Ватсу.



– Почему методика столь эффективна, что сеанс Ватсу сравнивают с визитом к остеопату, массажисту и психологу в купе с сеансом йоги одновременно?

– Во время сеанса специалист в тёплой воде применяет приёмы классического и миофасциального массажа, а также остеопатические техники.

Во время сеанса мы применяем элементы точечного массажа шиацу, мягкие растяжки и скрутки. Благотворное воздействие на психоэмоциональную сферу связано с тем, что во время полного расслабления тела происходит снижение активности и возбудимости нервной системы.

– Где обучают этой технике?

– В нашей стране – в Тренинговом институте Ватсу® Россия в Санкт-Петербурге.

В институте сейчас три преподавателя и семь ассистентов. Я пока в ассистентах, к началу 2025 года планирую получить статус преподавателя.

– Есть ли какие-то ассоциации, объединяющие подобных специалистов, международные стандарты для них?

– Это Всемирная ассоциация водных телесно-ориентированных практик (WABA), где прописаны все стандарты обучения и навыки, которыми должны обладать ватсуеры. Наш институт входит в неё, и мы имеем право на использование торгового знака Ватсу. Ассоциация, объединяющая ватсуеров, в России тоже имеется, о ней подробнее – на ватсу.рф.

– Вы основали первую в стране династию ватсуеров: ваш сын Семён – тоже специалист Ватсу. Расскажите подробнее.

– Действительно, я и сын – первая династия ватсуеров в России. В начале обучения я отрабатывала на нём техники и через какое-то время предложила Семёну попробовать тоже поучиться методике. Он заинтересовался и теперь этот путь проходит. Сейчас он готовится получить статус мастера Ватсу, а это высшая квалификация, как и у меня. Когда получит, станет единственным мужчиной-мастером Ватсу в Москве и области.

– Признана ли методика официальной российской медициной?

– Для того чтобы она была признана официально, нужны научные исследования эффективности процедуры. Они пока не проводились целенаправленно, так как практика новая для России. Но у нас много методик, пока не признанных официально, которые считают эффективными и рекомендуют пациентам. Та же остеопатия не так давно была включена в реестр медицинских специальностей. Научные исследования по Ватсу ведутся в мире: на ресурсе PubMed можно найти статьи, посвящённые им. Публикаций об исследовании в России я пока не видела, но я сама с сыном и коллегами начала подобное исследование в 2023 году и сейчас его провожу. Думаю, что уже к осени будут первые результаты, которыми я поделюсь с коллегами.



Сегодня в стране
около **45**
мастеров Ватсу,
70 стажёров
и более **200**
студентов.

– Какие проблемы со здоровьем можно решить с помощью этой терапии? Кому она показана?

– Спектр показаний очень большой, начиная с обычной релакс-процедуры. Я знаю, что в таком качестве её предлагают во многих спа-центрах. Ватсу является способом медитации и психологической работы над собой. Далее – методика снимает хронические боли в спине, помогает при протрузиях, грыжах, последствиях травм, после родов. Эффективна при нарушениях сна, мигренях. Показана терапия и для восстановления после инсультов. Улучшает подвижность в суставах и мышцах. Полезна спортсменам после тяжёлого сезона, взрослым и детям с ограниченными возможностями здоровья.

– Каковы ваши планы в этой области?

– Моя задача – как можно больше людей информировать об этой методике. Важно также закончить первый этап исследований влияния Ватсу на здоровье и донести до специалистов результаты.

А если говорить про мечту, хотелось бы иметь собственный бассейн для продвижения этой методики, поэтому буду рада предложениям инвесторов. Я открыта для сотрудничества!

Миссия Комитета консалтинга НКО Союз «СОДЕЙСТВИЕ ЖЕНСКОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ» – ПОМОЩЬ предпринимателям в развитии и достижении новых высот



Елена Бахарева

У нас в гостях – члены Комитета консалтинга НКО Союз «Содействие женскому предпринимательству» Дмитрий Дубров (специалист по бухгалтерскому учёту и налоговому консалтингу, к. э. н., член Палаты налоговых консультантов РФ), Вера Андреева (член Ассоциации юристов России, практикующий юрист в области корпоративного и договорного права) и Елена Бахарева (независимый финансовый консультант, руководитель бухгалтерского агентства). Они познакомят наших читателей с деятельностью своего Комитета.



Вера Андреева и Дмитрий Дубров

– Дмитрий, Вера, Елена, вы входите в Комитет консалтинга Союза «Содействие». В чём его цели и задачи?

Д. Д.: – Комитет консалтинга был создан, чтобы объединить специалистов по бухгалтерскому учёту, юриспруденции, банковскому делу, финансовой грамотности, HR-профи и других с целью помочь предпринимателям разобраться в законодательстве, расчёте и оптимизации налоговой нагрузки, ведении бухгалтерского учёта, подборе кадров.

– Каких специалистов объединяет Комитет? Расскажите немного о себе.

Е. Б.: – Представляю: финансовый консультант, бухгалтер с 25-летним опытом работы, руководитель бухгалтерского агентства, лидер сообщества «Нежный бизнес» в г. Воскресенск. Я помогаю своим клиентам навести порядок в финансах бизнеса, увидеть новые источники доходов, начать формировать резервы. Вместе с командой помогаю ИП, ООО и частным лицам вести бухучёт, управленческий учёт, разрабатываем успешные стратегии для улучшения их материального положения.

Д. Д.: – Я специалист по бухгалтерскому учёту и налоговому консалтингу, кандидат экономических наук, член Палаты налоговых консультантов РФ со стажем деятельности 15 лет. За годы практики у меня на обслуживании было свыше 300 представителей малого и среднего бизнеса. Составляю и провожу обучающие семинары по налоговой и трудовой грамотности для представителей МСП.

В. А.: – Помимо основной юридической деятельности, в которой я уже 13 лет, я являюсь лидером сообщества «Нежный бизнес» в Москве. «Нежный бизнес» –

это проект Союза «Содействие женскому предпринимательству», который объединяет начинающих и опытных предпринимателей.

– Почему считаете для себя необходимой вести эту общественную деятельность?

Д. Д.: – Представители бизнес-сообщества вызывают большое уважение, ведь предпринимательство – нелёгкий труд. Предприниматель должен обладать обширным спектром навыков и умений, чтобы эффективно вести бизнес. Умение общаться с клиентами и поставщиками, вести переговоры, формировать трудовой коллектив, стратегическое планирование развития дела. И, наверное, самое главное – он создаёт рабочие места. Почти всё, что нас окружает, создано предпринимателями. Поэтому миссия Комитета консалтинга – использовать наши навыки и знания, чтобы помочь предпринимателям развиваться и достигать новых высот.

– Как строится работа Комитета?

В. А.: – Комитет образовался сравнительно недавно, и пока все наши проекты находятся на начальной стадии. Но мы уже смогли собрать пусть пока небольшую, но сплочённую команду профессионалов, любящих своё дело и готовых помочь предпринимательскому сообществу.

Сейчас у нас есть отдельный чат, в который могут войти все члены Союза. Там мы общаемся, публикуем новости и интересные статьи, в частности об изменениях законодательства. Проводим вебинары и семинары в формате круглого стола, где предприниматели задают нам вопросы, и мы совместно дискутируем на обозначенные темы. Ведь, как известно, в споре рождается

истина. Коллегиально гораздо эффективнее искать ответы на сложные вопросы.

– Какими возможностями вы, как члены Комитета, обладаете?

Е. Б.: – Мы курируем в Союзе такие вопросы, как разработка и составление юридических документов, консультирование Совета и членов НКО по действующему законодательству РФ.

– Что вас больше всего волнует, как членов данного Комитета?

В. А.: – Что касается деятельности Союза, наша организация официально зарегистрирована как НКО, и мы должны придерживаться всех норм законодательства, которые регулируют деятельность некоммерческих организаций, а для этого нужно, чтобы все документы были в порядке.

А как для специалиста, работающего с клиентскими запросами, для меня важно, чтобы клиент был максимально открыт в вопросах своей деятельности. Чем больше клиент говорит, тем больше я понимаю структуру его бизнеса, а следовательно, могу эффективнее ему помогать и отстаивать его права.

– Какие планы надеетесь воплотить?

Е. Б.: – Комитет консалтинга запустил обсуждение одного проекта (пока преждевременно озвучивать – какого), который призван помочь начинающим производителям увеличить продажи, клиентскую базу, повысить узнаваемость бренда. Проект сейчас обсуждается в Совете лидеров. Мы пытаемся выстроить фронт работ, выявить все подводные камни и постараться заранее найти решение всех потенциальных задач, которые могут возникнуть при его реализации.

ЛЮДМИЛА ПОПОВА: «Мой стиль – «сонастроиться» с заказчиком, чтобы претворить задуманное в дизайн-пространство, которое сделает его счастливым»



Людмила Попова:

- дизайнер интерьеров жилых и общественных пространств, успешный человек, сделавший любимое дело востребованной работой;
- лидер Раменского отделения Союза «Содействие женскому предпринимательству»;
- счастливая мама двоих детей.

В мире есть три типа людей: те, кто меняет мир, те, кто следит за изменениями, и те, кто искренне удивляется, узнав об изменениях. Всегда есть выбор. Но дизайнер интерьеров жилых и общественных пространств Людмила Попова давно решила быть впереди. Она по-другому не умеет. Посему всегда в гуще событий: энергичная, воодушевлённая, окружённая людьми.

В портфолио дизайнера Людмилы Поповой – проекты, имеющие награды престижнейших отраслевых конкурсов, в т. ч. в премии CRE Moscow Awards 2023 в номинации «Редевелопмент офисной недвижимости».

Очень интересные проекты, о которых хочется рассказывать, которые хочется показывать, выполнены для компании West Wind Group в Москве: проект пятиэтажного бизнес-центра класса В+ «Sugar Factory», расположенный по адресу – ул. Земляной Вал, д. 50А/6; и проект четырёхэтажного бизнес-центра класса В+ «Сады Этрета» на Цветном бульваре, д. 25, с. 5.

Они были спроектированы и реализованы в партнёрстве с коллегой Еленой Цветковой. Умение работать в команде – неоспоримый козырь Людмилы Поповой.

В профессии Людмила гармонично совмещает свои оригинальные решения с актуальными направлениями. Дизайн интерьера общественных пространств в современном мире, по мнению Людмилы, – это не только вопрос эстетики, но и стратегическое вложение, которое создаёт атмосферу, способствует вдохновению и содействует эффективному взаимодействию людей, работающих на высокий результат. Как говорят заказчики, её проекты всегда «со знаком плюс».

Если говорить о жилых пространствах, важно знать, как добиться смелого, особого эмоционального облика в дизайне ин-

терьера и в то же время создать место, в котором будет комфортно жить.

«В первую очередь пространство должно отражать индивидуальность заказчика, быть желанным для него и соответствовать его характеру, образу жизни. Кому-то подойдёт смелое и яркое решение, кому-то нужно спокойное, умиротворяющее «гнездышко». Выбор дизайна очень индивидуален, – размышляет Людмила. – Мой стиль – «сонастроиться» с заказчиком и предугадать его желания, а затем претворить задуманное в комфортное дизайн-пространство, которое сделает его счастливым. И при этом найти компромисс между желаниями и возможностями». Каждый проект Людмилы уникален, отражает характер своего хозяина и проработан индивидуально до мелочей, поэтому портфель заказов у дизайнера расписан на полгода вперёд.

Её кредо: «Делай свою жизнь красивой, стильной и функциональной!»
Её твёрдое правило: «Держи слово как в жизни, так и в работе».



ЗДЕСЬ ЖИВУТ АРОМАТЫ ПРОШЛОГО...

**МУЗЕЙ «ДУШИСТЫЯ РАДОСТИ» – ОБ ИСТОРИИ
МЫЛОВАРЕНИЯ И ПАРФЮМЕРИИ РОССИИ**



Театрализованные экскурсии, редкие парфюмерные экспонаты, натуральные мыла, приятные мелочи для дам и господ, а главное, атмосфера изящной эпохи модерн в дореволюционной России – всё это можно встретить в исторической части города Коломны, где в одном из старинных домов расположен уникальный музей «Душистыя радости». Его основательницы Марина Волкова и Наталья Бакушина приглашают читателей Russian Business Guide познакомиться с их уникальным проектом и получить удовольствие не только от пребывания в музее, но и от посещения одного из интереснейших туристических мест Подмосковья.

– Музей «Душистыя радости» предлагает гостям города Коломны множество интересных тематических экскурсионных программ. Из каких источников вы черпаете вдохновение и идеи для написания сценариев? Расскажите, пожалуйста, подробнее о сезонных экскурсиях музея.

– Для нас история России конца XIX – начала XX веков – настоящая кладовая идей. Сам проект подразумевает постоянный поиск достоверной информации, исследование традиций, обычаев и наследия предков. Сведения мы находим в дореволюционных журналах, архивах, художественной литературе авторов того времени.

К каждому новому сезону готовим особые экскурсионные программы, наполненные редкими фактами и интересными историями. Например, к новогодним праздникам в музее «Душистыя радости» мы подготовили экскурсию «Рождество в торговой лавке», сюжет которой разворачивается в стенах наших залов, украшенных в дореволюционном стиле встречи Нового года. В рамках программы, помимо информационной составляющей, также предложен мастер-класс по созданию ёлочного украшения.

Летом в музее проходит программа, ставшая любимой у посетителей: «Тайный разговор на языке цветов». Она рассказывает о бальных традициях, давнем развлечении публики – салонной игре «Флирт цветов», о помандерах и изящных букетах «тусси-мусси». На данной экскурсии каждый гость сможет на глазах у всех тайно поговорить с другим человеком на языке цветов. Это очень интересно! Также после завершения программы её участники получают от нас не-



большие сувениры – собственноручно упакованные куски натурального мыла. О других сезонных экскурсиях нашего музея читатели RBG могут узнать на сайте: <https://d-radosti.ru/>.

– Где вы находите предметы старины для своего музея? Кто помогает вам в вопросах оснащения выставок и выбора антиквариата?

– Старинные предметы приходится искать на аукционах и блошиных рынках, а также на просторах интернета. Однажды произошёл интересный случай: я увидела объявление с фотографией двух старинных кусков мыла дореволюционных российских производителей Ралле и Брокера. Приехала на встречу с продавцом и поинтересовалась, откуда у него эти артефакты, а он признался, что нашёл их аккуратно лежащими около... уличных мусорных контейнеров! Бывает и такое!

В экспозиции нашего музея представлена особая группа старинных парфюмерных флаконов: их мы нашли в земле, когда производилась реставрация здания нашего музея (1830 года постройки). По вопросам оценки и датирования экспонатов стараемся обращаться к специалистам в разные государственные музеи: например, такие как ГИМ. Во время реконструкции здания музея нам помогала Ольга Бурлакова – архитектор-реставратор с огромным опытом работы.



– Какие из экспонатов музея на сегодняшний день привлекают к себе внимание посетителей больше всего?

– Сложно ответить на этот вопрос. У нас много разных и интересных старинных предметов. Кто-то не может оторвать глаз от винтовой чугунной лестницы или от изразцової печи, а кому-то больше интересны флакончики с этикетками и коробочки... Но есть, пожалуй, действительно редкие предметы: например, несколько невскрытых флаконов духов

товарищества «Брокер и Ко», более 40 кусков дореволюционного мыла в обёртках от производителей царской России. Это настоящие музейные ценности!

– Поделитесь информацией о вашей будущей экскурсионной программе, посвящённой бане. Из каких предметов будет состоять экспозиция?

– Банные традиции в России достаточно давние, и так как наш музей посвящён истории мыловарения и парфюмерии, то мы не могли обойти банную тему стороной. Всех секретов я пока не раскрою, скажу только, что наши посетители узнают много интересного о лекарственных растениях, их полезных свойствах и тайнах, скрытых в их названиях. А также услышат рассказ о том, как на Руси парились «по-царски»!

– Помимо экскурсий по музею, жители и гости города могут прогуляться в компании ваших экскурсоводов по исторической части Коломны. Какие сценарии программ вы предлагаете туристам?

– Коломна – красивый русский город с многовековой историей! И, в отличие от многих других городов, в нём сохранились исторический облик и старинная атмосфера. Экскурсоводы нашего музея с радостью делятся с гостями города своими знаниями на экскурсиях по Кремлю и по Коломенскому Посаду. Коломчанам определённо есть чем гордиться.

– Возможно, вам есть ещё о чём рассказать нашим читателям, а мы не спросили...

– В небольшой статье всего не расскажешь, поэтому приезжайте к нам в музей – и всё увидите своими глазами!

Беседовала Дарья Бакарина





WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели

