

Бизнес

# Диалог

business dialog media

медиа

№ 3 май 2025



как способ  
**БИЗНЕС**  
познания  
мира

## Валентина Степанова,

«АУДИТ ФИНАНС»:  
«СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ —  
ЭТО НАШ ГЛАВНЫЙ БИЗНЕС-АКТИВ»



На правах рекламы



WWW.VOLSHEBNITSA.RU

# БЕЗ САХАРА шоколад и трюфели



# 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 Сергеевна Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова

Выпускающий редактор: Елена Александрова

Журналисты: Софья Андреева, Екатерина Зыкова

Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына

Фото: Эдуард Целуйко, Роман Новиков

В выпуске использованы фото: <https://news.myseldon.com/ru/news/index/327881843>; [https://aif.ru/money/market/nalog\\_na\\_igrushki\\_detskie\\_tovary\\_v\\_rf\\_mogut\\_podeshevet\\_iz\\_zalgotnogo\\_](https://aif.ru/money/market/nalog_na_igrushki_detskie_tovary_v_rf_mogut_podeshevet_iz_zalgotnogo_); <https://riamo.ru/news/ekonomika/okolo-9-tys-novyh->; <https://news.myseldon.com/ru/news/index/328109016?requestId=00ce643f-bef5-4b34-8926-b8052f8e6e7e>; <https://odin.ru/news/?id=81068>; <https://odin.ru/news/?id=81075>; <https://riamo.ru/news/vedvizhimost/remont-nazarevskoj-bani-v-odintsovskom-okruge-planirujut-zavershit-osenju-2025-g/>; Источник текста и фото: <https://odin.ru/news/?id=81077>.

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электроводская, 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 допускаются 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. Регистрационный номер средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.

Адрес редакции и издателя: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23; e-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Бизнес-Диалог Медиа № 3 май 2025 г.

Подписано в печать: 16.05.2025 г.

Дата выхода в свет: 20.05.2025 г., тираж – 10 000 экземпляров. Цена свободная.

**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 ООО «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:

«ВОЛИН-ФЕСТ – 2024», «Развитие электротранспорта в России», бизнес-мероприятия сообщества BRUSNIKA BUSINESS, Первый подмосковный бизнес-клуб, межмуниципальный межотраслевой бизнес-форум «Путеводитель по бизнесу Московской области», Фестиваль рабочих профессий в автомобилестроении – 2024, форум предпринимателей «Бизнес-ReStart – 2023», «Мой бизнес. Время возможностей для самозанятых», форум «Мама-предприниматель», форумы и мероприятия Союза «Содействие женскому предпринимательству», деловые мероприятия Ассоциации «РАСТО».

«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, об 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.

## СОДЕРЖАНИЕ

- 2 НОВОСТИ МИНИСТЕРСТВА ИНВЕСТИЦИЙ, ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НАУКИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
- 4 НОВОСТИ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ОДИНЦОВО
- 6 ВИКТОР ТАРУСИН, ПРЕЗИДЕНТ СОЮЗА «ОДИНЦОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»: «НАШ ОКРУГ ВЕСЬМА ПРИВЛЕКАТЕЛЕН ДЛЯ КРУПНЫХ ИНВЕСТОРОВ...»
- 10 ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА: «ТВОРЧЕСКИЕ МАСТЕРСКИЕ “СЕРЕБРЯНЫЕ ГОДА” – ОСТРОВК ДУШЕВНОГО ТЕПЛА, ОБЩЕНИЯ, ТВОРЧЕСТВА И ЗДОРОВЬЯ...»
- 12 МУЗЕЙ-ЗАПОВЕДНИК А.С. ПУШКИНА: НАШЕ НАСЛЕДИЕ И БУДУЩЕЕ
- 14 ВАЛЕНТИНА СТЕПАНОВА, «АУДИТФИНАНС»: «ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК ПРИШЁЛ В БИЗНЕС, НАША ЗАДАЧА – ЕМУ ПОМОЧЬ»
- 20 ОЛЬГА СЕЛЕЗНЁВА, РАСТО: «ВЫЗОВЫ ДЛЯ ОТРАСЛИ – ВРЕМЯ РЕШАТЬ И ДЕЛАТЬ»
- 24 СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ: «ТОЛЬКО СДЕЛАВ ПРОБЛЕМУ СВОИХ ДОВЕРИТЕЛЕЙ СОБСТВЕННОЙ, МОЖНО РАССЧИТЫВАТЬ НА УСПЕХ В ЕЁ РЕШЕНИИ!»
- 26 МИХАИЛ АНДРЕЕВ, ИНТЕРНЕТ- АГЕНТСТВО ANMI: «НАША УНИКАЛЬНОСТЬ – В ЧЕСТНОСТИ ПОДХОДА К КЛИЕНТУ И ЕГО БИЗНЕСУ!»
- 27 ИРИНА МОРОЗОВА: «ОКЕАН СМЫСЛОВ ВНУТРИ НАС»
- 28 АЛЕКСЕЙ ГОРБИК: «ВМЕСТЕ СОЗДАВАТЬ БУДУЩЕЕ, ПОЛНОЕ АКТИВНОСТИ, СПОРТА И РАДОСТИ!»
- 29 НАТАЛЬЯ НАЙДЕНКОВА: «БИЗНЕС-ПОТОЛОК – ЭТО МИФ!»
- 30 ОЛЬГА КОПЫЛОВА: «СОЗДАНИЕ БЕЗОПАСНОГО ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ БИЗНЕСА – ОДНА ИЗ МОИХ ГЛАВНЫХ ЗАДАЧ»
- 32 ИРИНА ОСЬМАК: «РАСШИРЯЙТЕ ГРАНИЦЫ ВОЗМОЖНОГО: ИДИТЕ В БАНЮ!»
- 33 «СДЕЛАЕМ ВАШ БАЛКОН КАК СВОИМ!»
- 34 КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО ОКСАНЫ ПОЛЧАНИНОВОЙ: «КАДРЫ РЕШАЮТ БУДУЩЕЕ КОМПАНИИ!»
- 35 ЛЮБОВЬ БУЛКИНА: «ПОЗИТИВНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ ВСЕГДА – РЕЗУЛЬТАТ ОБЩЕЙ РАБОТЫ!»
- 36 ЕЛЕНА КОСТРИКИНА, СТУДИЯ ЭЛЕКТРОПИЯЦИИ ELEN-EPIL: «МЫ ПОМОГАЕМ ОТКРЫВАТЬ ДЛЯ СЕБЯ НОВОЕ И НОВОЕ В СЕБЕ!»
- 37 ОТ СТАРТА ДО ПРОЦВЕТЕНИЯ: «РУСНАЛОГПРАВО» КАК НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР В БИЗНЕСЕ
- 38 КЛИНИКА АРТ: ТАНДЕМ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ
- 39 СВЕТЛАНА АНТОНОВА, «ТАЛАНТИКА»: «У НАС В САДИКЕ ТЕПЛО И УЮТНО, КАК У РОДНОЙ БАБУШКИ...»
- 40 НОННА СУСЛОВА: «УДИВИТЕЛЬНЫЙ МИР И МЫ КАК ЧАСТИЦА ВСЕЛЕННОЙ»
- 41 ДВАДЦАТЬ ЛЕТ НА СТРАЖЕ БИЗНЕСА: КАК НЕ ЭКОНОМИТЬ НА ЮРИСТАХ И ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ РИСКОВ
- 42 БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО «УСПЕШНАЯ» – ВМЕСТЕ К НОВЫМ ВЕРШИНАМ!
- 43 «РАДУГА ТОМАТИС»: КОГДА МИР РЕБЁНКА – ОСОБЕННЫЙ...
- 44 НАТАЛЬЯ АШИТКОВА: «ВИТАМИН РАДОСТИ» – ЭЛЕМЕНТ ПРАВИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ!
- 46 ВЕРОНИКА ЛОБАНОК, «ЛУКРЕЦИЯ»: «ЕСЛИ В ЧЕЛОВЕКЕ ЕСТЬ ИЗБЫТОК ТЕПЛОТЫ, ЛЮБВИ И ЗАБОТЫ – ТО ИМИ НУЖНО ДЕЛИТЬСЯ»
- 47 ЕКАТЕРИНА МАЗУР: «КЛЮЧ К САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ И ВНУТРЕННЕМУ СВЕТУ»
- 48 ЕКАТЕРИНА СКРЫННИК: «ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТА «UMIQUM» СОЗДАЁТ БУДУЩЕЕ, ПОЛНОЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ!»
- 50 «НА АБАРДАЖ»: В ПОЛЬЗУ ДЕТЕЙ, НА БЛАГО РОДИТЕЛЕЙ
- 52 АНТОН КРЫШТАЛЁВ: «НАС ОТЛИЧАЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОЙ ЗАДАЧЕ, А ТАКЖЕ ЧЕСТНОСТЬ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ВСЕХ ПРОЕКТОВ»
- 54 АРТЁМ ЯСТРЕБОВ: МЫ ПРЕДЛАГАЕМ КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ОТ БПЛА
- 56 ТАТЬЯНА ФИШЕР, ТАТЬЯНА БОГДАНЕНКО: «Т2 КОСМЕТИКА – ОДИН ИЗ ЛУЧШИХ БРЕНДОВ НА РОССИЙСКОМ БЬЮТИ-РЫНКЕ»
- 60 ОТЕЛЬ&РЕСТОРАН «ЛОФТ»: АТМОСФЕРА ПРАЗДНИКА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

## ФОРУМ «МОЙ БИЗНЕС»: ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Форум поддержки предпринимательства «Мой бизнес» завершился в Подмосковье в конце апреля. Более 600 участников обсуждали механизмы поддержки малого и среднего бизнеса, а также различные инструменты предпринимательства.

По словам замминистра экономического развития Татьяны Илюшниковой, за 5 лет форум помог синхронизировать работу системы поддержки МСП с целями экономики.

Зампредседателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева рассказала, что большое внимание на площадке было уделено помощи предпринимателей участникам СВО. Регион активно занимается этим вопросом, налажены механизмы работы. Кроме этого, в Московской области не забывают развивать креативные индустрии.

«В Московской области работает программа “100% Подмосковье”, она нацелена

на поддержку региональных брендов», – сказала Зиновьева.

На форуме обсуждалось, как выстроить работу центров «Мой бизнес» так, чтобы она была эффективной. Дилера Окладникова, возглавляющая центр «Мой бизнес»



в Иркутской области, рассказала о важности выстраивания комплексного подхода, когда в центрах предпринимателей сопровождают на всех этапах работы.

Финансовые и нефинансовые меры поддержки объединены, применяется индивидуальный подход.

«В нашем регионе активно развиваются направления поддержки экспорта малого и среднего бизнеса, креативных индустрий, гастрономии, туризма», – сказала Окладникова.

На «Большой сессии» форума обсуждались параметры работы в рамках нового национального проекта, поднимались темы по развитию креативных индустрий и поддержке МСП вместе с крупным бизнесом.

Кроме того, в рамках мероприятия прошёл благотворительный ужин. На нём было собрано более 400 тысяч рублей. Деньги пойдут в региональные фонды Омской, Смоленской и Кировской областей.

Источник:

<https://fedpress.ru/news/77/economy/3375160>

Фото:

<https://news.myseldon.com/ru/news/index/327881843>

## В ПОДМОСКОВЬЕ ЗА 5 ЛЕТ ДО 50% УВЕЛИЧАТ ПОДДЕРЖКУ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

О планах по развитию производства товаров для детей на 2025–2030 годы в Подмосковье рассказала заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева в рамках итоговой пленарной дискуссии XV Конгресса индустрии детских товаров.

Тема заседания – «Дорожная карта ИДТ как инструмент роста и вклада в национальные цели». Об этом сообщает пресс-служба регионального Мининвеста.

По словам зампредседателя, Московская область стремится создать благоприятные условия для стабильного экономического роста региона, предоставляя бизнесу стимулирующие инструменты, поэтому инвестиционный блок постоянно работает над расширением мер поддержки.

«В Подмосковье насчитывается более 150 промышленных предприятий, производящих товары для детей. Для них в регионе доступен ряд мер поддержки: недвижимость в аренду по льготной ставке, участие в федеральном проекте “Производительность труда” при поддержке Регионального центра компетенций и в программе “100% Подмосковье”, субсидии, например на маркетинг и франшизу, а также льготные займы, включая новый заём от регионального Фонда развития промышленности под 1%.

Господдержка уже охватила каждого третьего производителя детских товаров в

Подмосковье, а к 2030 году планируется распространить меры поддержки на поло-



вину предприятий отрасли, чтобы каждый второй производитель индустрии получил господдержку», – сказала Екатерина Зиновьева.

Зампред также рассказала о развитии в регионе инфраструктуры «под ключ» для бизнеса. В настоящее время ведутся работы по созданию восьми государственных индустриальных парков. Новый формат «Всё включено» предполагает наличие готовой инженерной и транспортной инфраструктуры, производственных боксов в формате «Лайт Индастриал», админи-

стративно-деловых зданий, зон отдыха и спорта, магазинов, кафе и МФЦ.

Также Екатерина Зиновьева добавила, что в планах у инвестблока Подмосковья – развитие межрегионального сотрудничества. Так, уже на конгрессе было подписано соглашение о взаимодействии между Московской, Кировской, Нижегородской и Омской областями, Республикой Башкортостан и Ассоциацией предприятий индустрии детских товаров. Планируется сотрудничество по развитию импортзамещения, содействие промышленному производству товаров для детей и взаимодействие в обобщении опыта и предложений по улучшению законодательства и механизмов его реализации.

XV Конгресс индустрии детских товаров проходит в Москве с 14 по 16 апреля. Цель ежегодных встреч – выработка системных решений, способствующих повышению конкурентоспособности российской промышленности, работающей в интересах детства.

На мероприятии традиционно представлено 15 отраслей промышленности, входящих в индустрию детских товаров. Его организаторы – Минпромторг России и Ассоциация предприятий индустрии детских товаров.

[https://aif.ru/money/market/nalog\\_na\\_igrushki\\_detskie\\_tovary\\_v\\_rf\\_mogut\\_podeshevet\\_iz-za\\_lgotnogo\\_](https://aif.ru/money/market/nalog_na_igrushki_detskie_tovary_v_rf_mogut_podeshevet_iz-za_lgotnogo_)  
nds

## 9000 НОВЫХ МСП ПОЯВИЛОСЬ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ С НАЧАЛА ГОДА

По итогам первых трёх месяцев 2025 года, количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Подмоскowie превышает 466,5 тыс. Об этом сообщает пресс-служба Мининвеста Подмоскowie.

«На сегодняшний день в Московской области зарегистрировано 466 594 субъекта МСП. Таким образом, с начала года число компаний в этом секторе увеличилось почти на 9 тысяч, при этом в марте в регионе было зарегистрировано 2990 субъектов МСП», – сказала зампредела правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Зампред отметила, что 70,6% (почти 330 тыс.) от общего числа субъектов МСП, зарегистрированных в Подмоскowie в данный момент, составляют индивидуальные предприниматели.

В Московской области создан перечень мер поддержки для малого и среднего



бизнеса. Так, по словам Екатерины Зиновьевой, в этом году уже стартовал приём заявок на получение субсидий для бизнеса по франшизе и при выходе на маркетплейсы. Узнать о поддержке подробнее можно на инвестиционном портале Московской области.

Поддержка предпринимателей в Московской области осуществляется по национальному проекту «Эффективная и конкурентная экономика».

Источник:

<https://riamo.ru/news/ekonomika/okolo-9-tys-novyh-msp-pojavilos-v-podmoskove-s-nachala-goda/>

## ПЛОЩАДИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОВОРКИНГОВ В ПОДМОСКОВЬЕ ВЫРАСТУТ 4,4 РАЗА

Уже в ближайшее время общая площадь промышленных коворкингов в формате «Лайт индастриал» в Московской области увеличится в 4,4 раза. Об этом рассказала заместитель министра инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева. Зампред выступила на круглом столе, посвящённом презентации выпуска ежегодного обзора «Индустриальные парки России – 2025», который прошёл под председательством министра промышленности и торговли России Антона Алиханова.

Формат «Лайт индастриал», который сейчас активно развивается в Подмоскowie, уже можно считать брендом современного промышленного коворкинга, где бизнес получает всю необходимую инфраструктуру для запуска производства.

«Сейчас в регионе действует 5 таких площадок, их общая площадь составляет 268 тыс. м<sup>2</sup>. Ещё 5 площадок на 338 тыс. м<sup>2</sup> уже строятся частными инвесторами. Кроме того, в создаваемых государственных индустриальных парках мы реализуем ещё 5 проектов «Лайт индастриал», в них будет возведено 851 тыс. м<sup>2</sup> промышленных коворкингов. Таким образом, уже в ближайшее время общая площадь «Лайт индастриал» в Московской области вырастет в 4,4 раза», – рассказала Екатерина Зиновьева.

Она также подчеркнула, что формат «Лайт индастриал» позволяет запустить

производство за 3 месяца, поэтому промышленные коворкинги чрезвычайно интересны малому и среднему бизнесу. Промышленные боксы «Лайт индастриал» бронируются бизнесом уже на этапе строительства и к запуску объекта его площади практически на 100% заполнены.

Отталкиваясь от запроса бизнеса, правительство Московской области утвердило объект «Лайт индастриал» в качестве обязательного элемента государственных индустриальных парков (ГИП), которые сегодня создаются в регионе по принципу «Всё включено».

Екатерина Зиновьева отметила, что ГИП – это новый формат взаимодействия государства и бизнеса. Это промышленные площадки «под ключ» с удобной логистикой и готовой инфраструктурой: дороги, газ, электричество и т.д. Инвесторам обе-

спечивается бесшовное сопровождение со стороны государства: на всех этапах локализации и развития предприятия – от получения разрешения на стройку до выхода на экспорт. Резидентам также доступны онлайн-сервисы и меры поддержки в электронном виде.

«Опыт Московской области по созданию государственных индустриальных парков может быть успешно тиражирован в другие субъекты страны. Таким образом, ГИП может стать общероссийским стандартом, который инвестор будет воспринимать как оптимальную возможность для реализации своего проекта», – считает Екатерина Зиновьева.

Источник:

<https://news.myseldon.com/ru/news/index/328109016?requestId=00ce643f-bef5-4b34-8926-b8052f8e6e7e>



## ЦЕНТРАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ ОДИНЦОВО ПРЕОБРАЗИТСЯ

Центральная площадь Одинцово – традиционное место для прогулок и отдыха жителей и гостей города, именно здесь отмечаются все главные праздники. Уже в следующем месяце начнётся масштабное обновление площади – проект реконструкции получил положительное заключение экспертизы. Из-



менится не только внешний облик, но и функционал объекта: на месте устаревших конструкций появятся новые детские и спортивные площадки, скейт-парк и памп-трек, оборудуют сухой фонтан, летний душ, зоны отдыха с качелями и шезлонгами, а около пруда обустроят променады с деревянным настилом. Будет предусмотрена зона для мини-футбола, а также площадки для мастер-классов, прокат и кафе. Кроме того, на территории заменят изношенное асфальтовое и плиточное покрытие, модернизируют освещение и проложат велодорожки.

Для удобства жителей работы пройдут в три этапа: сначала благоустроят участок от здания администрации до пруда, затем зону вокруг водоёма. Завершат реконструкцию на участке до бульвара Любы Новосёловой.

«Мы рассмотрели все предложения, которые поступили от жителей в ходе публичных обсуждений. Проект разрабатывался с учётом их мнения, он сделает любимое общественное пространство ещё удобнее, уютнее и современнее», – подчеркнул глава муниципалитета Андрей Иванов.

Источник текста и фото: <https://odin.ru/news/?id=81068>

## ЛОББИ В АВТОРСКОМ ДИЗАЙНЕ

В Одинцово продолжается строительство двух корпусов с подземным паркингом в ЖК «Резиденции Сколково» – в новых домах разместятся 424 семьи. Лобби новых корпусов оформят в авторском дизайне.

Входные группы будут оформлены панорамным остеклением, высокими потолками, колясочными, грязезащитными решётками, зонами для приёма корреспонденции, керамическим полом и навигацией. В отделке используется приглушённая цветовая палитра в белых и кремовых оттенках с чёрными акцентными вставками.

Настенный барельеф выполняют вручную для каждой жилой секции. Колонны с фибробетонными панелями объединяют фасад и интерьер. Лифтовые холлы оборудуют декоративной подсветкой, а потолки из широкоформатных металлических кассет – трековыми светильниками.

На территории ЖК построены два детских сада на 115 и 170 мест, идёт возведение школы на 750 мест.

Источник текста и фото : <https://odin.ru/news/?id=81093>



## 58 КМ МОСКВЫ-РЕКИ И БЕРЕГОВОЙ ЛИНИИ ОЧИЩЕНЫ ВОЛОНТЁРАМИ



Субботники на воде и суше провели добровольцы туристических клубов. В мае активисты очистили 58 километров Москвы-реки и береговой линии. В окрестностях Звенигорода из воды достали более 18 тонн мусора: пластика, полиэтилена, стекла, – рассказала руководитель движения «Не просто походы» Инна Борисова.

Эксплады и походы проводили по выходным с конца апреля и на всех майских праздниках. География участников экологического марафона в этом году расширилась. К инициативе волонтеров из Звенигорода присоединились туристы из Москвы и сёл Одинцовского округа. Во время походов для взрослых и детей устраивали экскурсии и проводили квесты.

Источник: <https://odin.ru/news/?id=81075>

## РЕКОНСТРУКЦИЯ НАЗАРЬЕВСКОЙ БАНИ

В посёлке Назарьево продолжается масштабная реконструкция местной бани, которая была построена почти 80 лет назад – в 1948 году. Ранее Назарьевская баня была общественной, сейчас объект – в частных руках: владелец приступил к полному обновлению здания и прилегающей территории в 2023 году. Как сообщил глава Одинцовского округа Андрей Иванов, открытия бани с нетерпением ждут не только жители Назарьево, но и соседних населённых пунктов.

«В рамках рабочей поездки в Назарьево посмотрели, как идёт реконструкция Назарьевской бани – одной из точек притяжения посёлка. Здесь сделали новую кровлю, обустроили систему приточно-вытяжной вентиляции, выполнили основной объём фасадных работ. Работы идут активно. Сейчас собственник обустривает внутренние помещения: парную, душевые, купель, массажный кабинет, кафе и зал с бассейном, – рассказал Андрей Иванов. – Поддерживаю такие проекты. Это не просто восстановление здания, это возвращение мест, которые по-настоящему важны для наших жителей».

Добавим, что после реконструкции в Назарьевской бане увеличилась парная: теперь в ней одновременно смогут



разместиться порядка 40 человек. Также после ремонта планируется сделать летнее кафе. Завершение реконструкции всего объекта намечено на осень этого года.

Источник: <https://odin.ru/news/?id=81083>

Источник фото: <https://riamo.ru/news/nedvizhimost/remont-nazarevskoj-bani-v-odinцовском-okruge-planirujut-zavershit-osenju-2025-g/>

## СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО ОБЩЕЖИТИЯ МГИМО В ОДИНЦОВО: ГОТОВНОСТЬ – БОЛЕЕ 60%

В Одинцово продолжается строительство нового общежития для студентов кампуса МГИМО. На сегодняшний день готовность объекта превысила 60%. На площадке задействовано более 100 человек. Начались работы по стяжке пола первого этажа. Практически завершена чистовая отделка помещений, уложена плитка в ваннных комнатах и в санузлах, строители приступили к облицовке фасада.

Общежитие будет рассчитано на 159 человек. На первом этаже оборудуют кабинеты администрации и работников самого общежития, пост охраны, буфет на 22 места, кабинеты врачей, медицинский изолятор с отдельным входом, помещения для обслуживающего персонала, а также 8 жилых комнат для студентов. Остальные жилые комнаты будут располагаться со второго по четвёртый этаж. Все они будут оборудованы кухнями-нишами и ванными комнатами.

На прилегающей территории проведут благоустройство с установкой малых архитектурных форм и озеленение.



Источник текста и фото: <https://odin.ru/news/?id=81077>



**Виктор Тарусин,**  
президент Союза  
«Одинцовская Торгово-  
промышленная палата»:  
«Наш округ весьма  
привлекателен для крупных  
инвесторов...»

Сегодня Одинцовский городской округ, численность населения которого приближается к полу-миллиону человек, – одно из ведущих муниципальных образований Московской области по темпам роста социально-экономического развития.

Округ находится на лидирующем месте среди муниципалитетов Московской области по объёму инвестиций, привлечённых в основной капитал за счёт всех источников финансирования. Это способствует созданию рабочих мест на самых разных производствах и улучшению инфраструктуры территории. Здесь постоянно открываются новые объекты в сферах промышленного производства, здравоохранения, туризма и спорта, логистики, образования и ряда других динамично развивающихся отраслей экономики. И конечно, немалую роль в этом динамичном развитии играет Одинцовская ТПП. Мы побеседовали с её президентом Виктором Тарусиным.

**– Виктор Иванович, вы занимаете пост президента Союза «Одинцовская Торгово-промышленная палата» с 17 августа 2016 по настоящее время. Срок вашего руководства Палатой приближается к 10-летию... Каким достижением на этом посту гордитесь больше всего?**

– Слово «горжусь», наверное, чересчур пафосное. Сложилось так, что моя основ-

ная профессия – переводчик с иностранных языков – подразумевала постоянное общение с разными людьми, и это стало частью моей жизни, чем бы я не занимался: и во время службы в армии, и после выхода в запас, и в новой профессии – нефтяника. Поэтому могу сказать, что работа в Торгово-промышленной палате стала для меня естественным продолжением: ведь её неотъемлемая часть – каждодневное активное общение с разными людьми, которые приходят со своими проблемами в бизнесе или просто с жизненными ситуациями. То, что за последние 10 лет люди не перестали приходить в Палату, что у нас сложился реальный действующий актив и продолжают приходить всё новые участники – наверное, и есть то самое главное, зачем мы работаем.

**– Каждая ТПП по-своему уникальна. В чём заключается уникальность Союза ОТПП?**

– Одинцовский городской округ действительно по-своему уникален: здесь одна из самых высоких плотностей населения среди городских округов Московской области. Округ известен своими историческими местами: Звенигород с его Саввино-Сторожевским монастырём, пушкинские места в Захарово, елизаветинские места в Рублёво, парк «Патриот» в Кубинке и другие достопримечательности.

Кроме того, Одинцово не зря называют «лёгкими Москвы» в силу известной метеорологам региональной розы ветров. Поэтому к основным направлениям развития округа относятся индустрия туризма и отдыха, здравоохранение, наука и образование. При этом у нас на территории зарегистрировано рекордное количество предпринимателей – более 30 тысяч МСП и ещё больше самозанятых.

Одна из особенностей нашей Палаты – нацеленность на развитие внешнеэкономической деятельности. У нас есть прямые соглашения о сотрудничестве с ТПП Брунея и Таджикистана, Витебским отделением ТПП Республики Беларусь.

Более 15 членов палаты являются экспортёрами на постоянной основе. Даже в сложных санкционных условиях экспорт осуществляется не только в страны СНГ, но и в Чехию, ОАЭ, Оман, Вьетнам, Индонезию и в другие страны ЮВА и Ближнего Востока.

**– К каким событиям, произошедшим в Палате в 2024 году, можно применить слово «впервые»?**

– Наверное, словосочетание «впервые стало регулярным» можно применить к нашим оперативно-тактическим сборам предпринимателей Одинцовского округа, которые мы проводим в канун Дня предпринимателя в Центре тактических игр парка «Патриот» в Кубинке. В условиях проведения специальной военной операции считаю невозможным проводить праздничные мероприятия ко Дню предпринимателя, а вот военные сборы – в самый раз. По опыту предыдущих двух лет, собирается до 80 человек, неравнодушных к теме патриотизма и помощи СВО. В программе – прохождения полосы препятствий, стрельба из автомата Калашникова и боевого арбалета, метание ножей спецназовца, гранат,

Одна из особенностей Одинцовской ТПП – нацеленность на развитие внешнеэкономической деятельности. Более **15** членов палаты являются экспортёрами на постоянной основе.



Одинцовский  
городской  
округ весьма  
привлекателен для  
крупных инвесторов.  
За 5 лет, с 2019 по  
2024 год, сюда было  
инвестировано  
**350** млрд рублей.

экспресс-курс по тактической медицине. После подведения итогов соревнований и награждения участников перемещаемся в Партизанскую деревню, где нас ждут фронтной обед и боевые 100 грамм – за нашу Победу. Лучшее «боевое» слаживание для предпринимателей придумать сложно. В 2025 году это событие состоится в третий раз.

– **Каково количество предпринимателей – членов Союза ОТПП на данный момент и каковы тенденции последних лет?**

– На данный момент членами ОТПП являются 135 компаний и предпринимателей, в 2016 году нас было 98. Изменения экономической обстановки за эти годы были весьма существенными, так что общее количество вступивших за это время участников компенсировалось и некоторыми потерями: бизнес – это живой организм, как и в природе, не все выживают.

– **Какие проекты поддержки предпринимателей вы считаете наиболее успешными?**

– Из мер поддержки, которые реально работают, следует назвать субсидии для МСП и социальных предпринимателей. На региональном и муниципальном уровне ежегодно наш бизнес получает существенную поддержку. Если до 2022 года муниципальный бюджет выделял 20 млн на эти субсидии, то благодаря усилиям главы Одинцовского г.о. Андрея Робертовича Иванова в 2024 году эта сумма удвоилась, и в 2025 году субсидии составят 40 млн рублей.

К сожалению, проект поддержки «Земля за рубль» у нас в округе не заработал: здесь объективно практически не осталось земли промышленного назначения в распределённом фонде муниципалитета.

– **Насколько изменились вопросы, волнующие предпринимателей, с которыми они идут к вам за советом и помощью, начиная с 2022 года?**

– Наверное, самым насущным стал вопрос с кадрами. Это связано с особенностями нашего округа: Одинцово является территорией с особыми условиями пребывания иностранных граждан, поэтому с ужесточением миграционного законодательства наши предприниматели столкнулись с серьёзными кадровыми проблемами. А выход из ситуации лежит на поверхности: нужно активнее заниматься подготовкой собственных кадров, начиная со школьной скамьи. Отличный пример такой работы показывает предприятие Ольги Викторовны Селезнёвой – Технический центр «Волин». Простой автосервис на Можайском шоссе площадью 80 квадратных метров она сумела развить до современного технического центра площадью 12 тысяч квадратных метров с собственным экспоцентром и большим образовательным кластером, в котором проходят практическое обучение студенты ближайших профессионально-технических училищ и колледжей. На базе ТЦ «Волин» каждый год вот уже 5 лет подряд проходят фестивали рабочих профессий, которые привлекают до 2,5 тысячи участников со всей Московской области и из других регионов России.

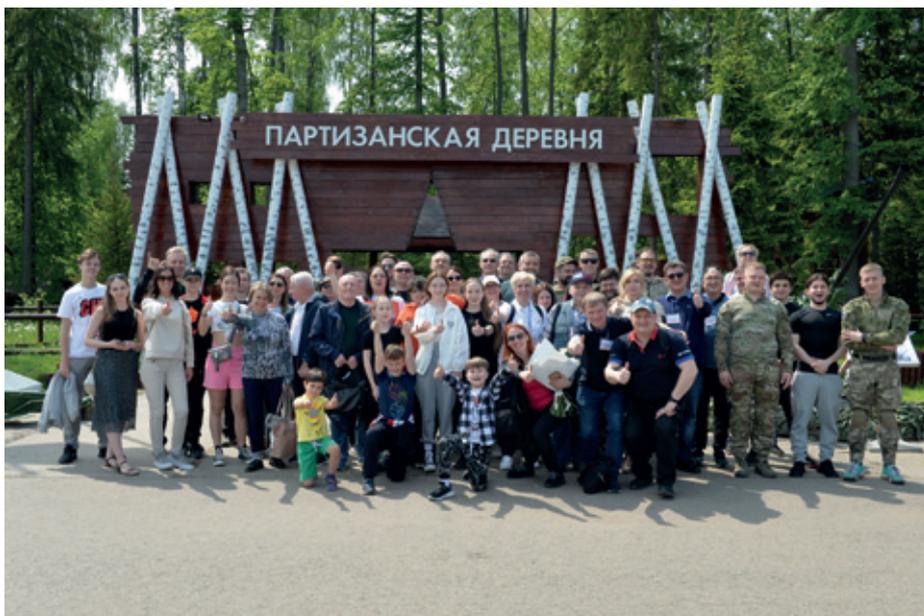
– **Какие инвестиционные проекты планируется реализовать в наступившем году на территории городского округа Одинцово?**

– Надеемся, что в этом году начнётся реализация крупного проекта по созданию нового промышленного парка в непосредственной близости от парка «Патриот». Наш округ весьма привлекателен для крупных инвесторов. За 5 лет, с 2019 по 2024 год, в округ было инвестировано 350 млрд рублей. В основном инвестиции идут в жилищное строительство и в социальную инфраструктуру. Недавно был сдан второй корпус госпиталя «Лапино». Строятся целые микрорайоны и большой акватормальный комплекс.

– **Расскажите о развитии научного кластера Одинцово как одного из ведущих научных кластеров Подмосквья: проблемы, успехи, планы... Насколько тесно сотрудничаете вы с такими площадками?**

– Как я уже говорил, поддержка науки и образования – одно из основных направлений развития нашего городского округа. У нас расположено несколько крупных научных учреждений. Это Федеральный исследовательский центр «Немчиновка» (ФГБНУ). Федеральный научный центр овощеводства (ФГБНУ ФНЦО), Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Всероссийский научно-исследовательский институт





фитопатологии» (ФГБНУ «ВНИИФ»). Все перечисленные учреждения являются лидерами в своих областях в России. Наше сотрудничество лежит в практической плоскости. В качестве примера такого сотрудничества могут привести наш совместный проект ФГБНУ «Немчиновка» и АО «РариТэк Холдинг» по переводу сельскохозяйственной техники на метан (КПГ/СПГ). Инициатором этого проекта выступила наша Палата. Руководители организаций обменялись рабочими визи-

тами в Набережные Челны и в Подмосковье соответственно. Этот проект является пилотным в рамках реализации Энергетической стратегии России – 2050, он нацелен на расширение использования метана (КПГ/СПГ) в качестве моторного топлива.

**– Какие проекты Союза ОТПП направлены на создание и развитие «чистой промышленности», не наносящей вред окружающей среде?**

– На мой взгляд, «чистой промышленности» не существует, как не существует и полностью «зелёной экономики». Все попытки списать изменения климата на выбросы CO<sub>2</sub> не выдерживают научной критики. Навязанная Западом «зелёная повестка» – это что-то вроде гонки вооружений периода холодной войны: попытка оттянуть ресурсы от насущных проблем национальных экономик в угоду так называемым глобалистам. Но тем не менее мы тоже за экологию, в рамках здравого смысла. Поэтому Одинцовская ТПП выступила инициатором постепенного перевода общественного транспорта нашего городского округа на экологически чистое и более дешёвое топливо – метан. Как и вышеупомянутый проект по переводу сельхозтехники на метан, этот проект мы продвигаем совместными усилиями с АО «РариТэк» (г. Набережные Челны) и ПАО «Газпром».

Идёт это сложно, небыстро. Однако и глава администрации округа А.Р. Иванов, и губернатор Московской области А.Ю. Воробьёв поддержали эту инициативу. Надеюсь, в этом году в наш автобусный парк поступят первые автобусы на метане. А также надеемся, что построенная в Перхушково газозаправочная станция (АГНКС) будет введена в эксплуатацию в 2025 году, тогда можно будет говорить о том, что округ стал участником национального проекта «Чистая энергетика».



Виктор Тарусин даёт интервью корреспонденту «Бизнес-Диалог Медиа».

# Виктория Степанова: «Творческие мастерские “Серебряные года” – островок душевного тепла, общения, творчества и здоровья...»

Население мира стареет, и это уже отражается на глобальной экономике, формируя её «серебряный сегмент».

Популярным термином «серебряный возраст» принято называть людей от 60 и старше. Эта возрастная граница, безусловно, относительна, но предполагается, что подобного возраста достигает человек с большим жизненным опытом за плечами. Серебро – красивый и ценный металл, а вот с возрастом, увы, так не всегда выходит... Иной раз, выйдя на пенсию, человек ощущает себя потерянным и ненужным. И вот здесь так необходимы социальные проекты наподобие «Творческих мастерских “Серебряные года”», которые уже долгое время радуют пожилых жителей Одинцово.

Мы побеседовали с генеральным директором ООО «Творческие мастерские “Серебряные года”» Викторией Степановой.

**– Виктория Викторовна, кому и когда пришла идея создать подобную компанию в Одинцово? На какой базе она создавалась, какие усилия потребовались для этого?**

– Идея создания этих вдохновляющих социальных мастерских родилась 7 лет назад в сердцах Светланы Налеповой и Валентины Степановой. Изначальным импульсом стал запрос на создание пространства, где женщины могли бы свободно выражать свои творческие порывы. Всё начиналось с изысканных нарядов, элегантных шляпок и восхитительных дефиле. Но со временем эти горизонты расширились, и пришло осознание необходимо-



сти создания проекта, где пожилые люди чувствовали бы себя востребованными, получая дополнительный доход к пенсии. Так родились «Творческие мастерские “Серебряные года”», которые впоследствии я возглавила.

«Творческие мастерские “Серебряные года” – это оазисы для людей зрелого возраста, где расцветают общение и творчество. Здесь они обретают новые навыки, воплощают свои мечты и получают дополнительный доход к пенсии. Мастерские не только создают собственные уникальные изделия, они гостеприимно принимают на реализацию работы индивидуальных мастеров «золотого возраста», вовлекая их в активную экономическую жизнь.

Наша главная миссия – с любовью и заботой возвращать пожилых людей в живой поток коллективной, продуктивной и творческой деятельности, чтобы они вновь ощутили себя значимыми, нужными и полезными обществу.

**– Ваша компания объединяет множество социальных инициатив, направленных на улучшение качества жизни представителей старшего поколения. Какие из них наиболее близки лично вам и почему? А какие пользуются наибольшим спросом?**

– Забота о старшем поколении и улучшение качества жизни его представителей – наш главный приоритет. Мы с особым трепетом относимся к созданию условий для продолжения трудовой деятельности в зрелом возрасте. Нас искренне радует, что наши женщины имеют возможность не только получать дополнительный доход к пенсии, но и чувствовать себя востребованными и нужными обществу. Помимо вязания, которое является сердцем нашего проекта, мы организуем разнообразные досуговые мероприятия, проводим познавательные лекции о здоровье. Наши участницы осваивают компьютерную грамотность, с удовольствием участвуют в праздниках и благотворительных акциях, внося свой вклад в общее дело. Наш проект – это островок душевного тепла, общения, творчества и, конечно же, здоровья.

Почему здоровье? Потому что вязание, которому мы уделяем особое внимание, словно волшебный ключик, активизирует и тренирует мозг. Этот процесс можно сравнить с разгадыванием сложной головоломки или решением логической задачи! В результате мозг остаётся в тонусе, что благотворно сказывается на психологическом и физиологическом состоянии. Стимуляция умственной и физической активности, которую дарит вязание, может сократить риск возникновения болезни Альцгеймера, продлить жизнь без старческого слабоумия. Главное, чтобы это занятие было регулярным, только тогда можно добиться устойчивого положительного результата.

И, конечно же, для того чтобы вязание приносило ещё больше радости, мастерицам важно увидеть результаты своего труда, знать, кому они дарят тепло своих

рук, какую радость и пользу их вязаные игрушки приносят детям.

**– Положительные изменения в жизни людей благодаря деятельности вашей компании, которые вы наблюдаете, видимо, и вам придают энергии? Расскажите о наиболее вдохновляющих случаях.**

– В любом возрасте человеку важно чувствовать себя нужным. Но часто, завершая трудовую деятельность, люди испытывают одиночество: обрываются связи, теряются привычные задачи и ритм жизни. Наша главная цель – помочь пожилому человеку вновь ощутить свою значимость. Мы хотим поддержать его, показать, насколько он важен для нас и для общества. Ведь создавая вязаные игрушки, которые мы потом дарим детям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, или ребятам с инвалидностью, они видят, как плоды их труда приносят пользу. Это наполняет их энергией. Многие геронтологи отмечают, что современные пенсионеры сохраняют физическую и социальную активность. Однако завершение трудовой деятельности может её подавлять. Наша задача – поддержать их, помочь им и дальше жить с удовольствием. Когда ты понимаешь, что полезен и важен, улучшается настроение, укрепляется психическое и физическое здоровье, появляется желание творить добрые дела, помогать другим и объединяться. Мы хотим донести до старшего поколения, что выход на пенсию – это не конец, а начало новой жизни, время для реализации мечтаний и желаний. За годы существования проекта мы видели множество удивительных преобразований. Наша задача не только в том, чтобы человек почувствовал себя нужным, но и в том, чтобы он начал активнее проявлять себя в жизни. Многие наши участницы путешествуют на заработанные деньги, покупают себе то, что давно хотели, удовлетворяют свои глубинные потребности. Наши женщины поют, рисуют, танцуют и даже в 85 лет продолжают вязать и вести активную социальную жизнь.

Был один трогательный случай. После одного нашего мероприятия ко мне подошла женщина, сейчас ей 83. Она сказала: «Знаете, у меня 30 лет провисело это платье, и пылились эти туфли – надеть их было некуда. И вот благодаря вам я впервые за 30 лет надела их. Я такая счастливая! Спасибо, что вы есть!». Такие моменты убеждают: мы на верном пути. Казалось бы, мы стремимся к чему-то необыкновенному, а радуют нас самые простые вещи. Простое человеческое общение: когда ты можешь прийти, поговорить, тебя поймут и выслушают и когда тебе есть куда надеть красивое платье. Когда ты делаешь что-то своими руками и общаешься с сообществом таких же неравнодушных людей. Это вдохновляет жить дальше, мечтать и создавать.

В нашем проекте мы все – одна большая семья. Женщины приходят к нам, и мы вместе делаем добрые дела. Что может быть лучше?

**– Участвует ли компания в государственных проектах, связанных с заботой о старшем поколении? Сотрудничаете ли вы в этом направлении с администрацией, с ТПП? Получаете какую-то поддержку как социальные предприниматели? Принимаете участие в профильных конкурсах, получаете гранты?**

– Да, наша компания участвует в проектах, направленных на поддержку старшего поколения. Мы сотрудничаем с клубом «Активное долголетие» Одинцовского городского округа и с администрацией, а также с Торгово-промышленной палатой. Кроме того, мы принимаем участие в конкурсах и грантах, которые способствуют реализации наших социальных программ.

**– Современные пенсионеры напоминают наших бабушек и дедушек или они сильно от них отличаются?**

– Современные пенсионеры имеют много общего с нашими бабушками и дедушками. Их объединяют доброта, порядочность, трудолюбие и высокая моральная ответственность. Эти люди проявляют уважение к окружающим в работе и в повседневном общении. Они любят свою Родину, не пасуют перед трудностями и всегда стремятся двигаться вперед. Я искренне восхищаюсь этими качествами и стараюсь учиться у них.

**– Что вы вкладываете в понятие «ответственность бизнеса перед обществом»? Помогают ли вам в вашей деятельности другие представители бизнеса г.о. Одинцово?**

– Ответственность бизнеса перед обществом начинается с внутренней этики. Важно, чтобы компания в своих действиях руководствовалась совестью, выполняла данные обещания и способствовала вза-

имопомощи. Эта ответственность также распространяется на общество в целом, где бизнес должен стремиться к позитивному влиянию и созданию устойчивых отношений с людьми.

Ежегодно в рамках социального проекта мы воплощаем волшебство в реальность, проводя благотворительную акцию «Как сказка в дом приходит к нам», ставшую доброй традицией на протяжении более 7 лет. В этой сказке, оживающей в сердцах, участвуют дети из неблагополучных семей, ребята, столкнувшиеся с жизненными трудностями, дети с особенностями развития, одинокие пожилые и люди с инвалидностью.

Благодаря этой акции тепло рук наших бабушек, которые вяжут игрушки, становится частью благотворительных подарков. За 7 лет существования акции мы провели масштабные мероприятия и охватили более 7,5 тысячи детей.

К участию в акции мы ежегодно привлекаем предпринимателей, и их число неуклонно растёт. Они не только покупают подарки, но и участвуют в акции вместе с детьми, в её организации – от упаковки новогодних подарков до проведения. Это поистине масштабное событие оказывает глубокий социальный эффект: предприниматели осознают свою роль в благотворительности, видя, кому адресованы их подарки.

Бабушки, в свою очередь, испытывают ни с чем не сравнимую радость, вновь обретая веру в жизнь и желание творить, зная, что их игрушки принесут радость тем, кто в этом нуждается.

Участники этих мероприятий и акций – настоящие люди добра, воины света, несущие свет другим и вдохновляющие их на добрые дела.

**– Каковы ваши планы, мечты и надежды?**

– Мы планируем создать сеть обучающих мастерских, охватывающую не только Подмоскovie, но и другие регионы, всю Россию.



# Музей-заповедник А.С. Пушкина: НАШЕ НАСЛЕДИЕ И БУДУЩЕЕ

Государственный историко-литературный музей-заповедник А.С. Пушкина – это место, где оживает история великого поэта. О его уникальности, ценных экспонатах, реализованных проектах и планах на будущее нам рассказал Александр Михайлович Рязанов, заслуженный работник культуры РФ и директор музея.



– Александр Михайлович, ваш музей-заповедник – одно из ключевых памятных мест культуры не только Одинцовского района, но и всей России. Ведь Пушкин, как известно, – «наше всё», а именно здесь он рос и формировался как личность. Те, кто бывал в вашем музее, конечно, не забудут этого посещения. А для тех, кто тут ещё не был, расскажите вкратце: почему здесь стоит побывать? В чём уникальность этого места?

– Все мы с детства усвоили тот факт, что Александр Сергеевич Пушкин является родоначальником современного русского языка. А где он научился говорить по-русски и кто был его первым учителем? На все эти вопросы можно найти ответы, побывав в усадьбах Захарово и Вязёмы. Не случайно эти места называют поэтической родиной Пушкина. В этом и есть уникальность нашего музея.

– Какова история создания музея? Какими уникальными экспонатами вы больше всего гордитесь?

– Создание музея-заповедника А.С. Пушкина в Подмосковье – длительный процесс. Официальное решение о создании государственного музея-заповедника было принято только в 1987 году.

О комплектовании музея экспонатами можно написать целую книгу. Сегодня он обладает богатейшей коллекцией, насчитывающей свыше 20 тысяч экспонатов. Наша гордость – прижизненные издания поэта, масонский диплом Семёна Августа и дамский альбом с автографами современников Пушкина. Также хочу отметить уникальность архитектурных и природных памятников, таких как церковь Преображения, здание Конного двора, парки в усадьбах Вязёмы и Захарово.

– Расскажите о программах, реализуемых музеем? Какова их целевая аудитория?

– Наш музей-заповедник прежде всего посвящён детству великого поэта, поэтому особое место отводится детским программам.

Для детей у нас созданы:

- детский центр «Кот учёный» – кружки русского и английского языков, рисования, краеведения, студии журналистики и театра;
- занятия для дошкольного возраста – «Что за прелесть эти сказки»;
- для школьников – «Вещный мир крестьянской избы» и «Где детство с юностью сливались»;
- конкурс юных поэтов;
- школьная пушкинская конференция;
- международный конкурс детского рисунка «А.С. Пушкин глазами детей».

Для взрослых:

- конференции «А.С. Пушкин в Подмосковье и Москве» и ежегодные Голицынского чтения «Хозяева и гости усадьбы Вязёмы»;
- концерты из цикла «Музыкальные вечера в русской усадьбе имени З.А. Игнатьевой» (по субботам и воскресеньям);
- лекции и «неспешные чтения» произведений Пушкина (по субботам).

– В начале июня на базе музея планируется проведение фестиваля «ПРОЕКТ: ПОЭТ». Какова концепция данного мероприятия и в чём его цель?

– С 6 по 8 июня в усадьбе Вязёмы состоится юбилейный литературно-поэтический фестиваль «Проект: ПОЭТ» – одно из главных культурных событий лета.

В программе – выступления известных актёров, поэтов, театральные перформансы, мастер-классы, «открытый микрофон» и фотозоны. Среди участников – Борис Щербаков, Юлия Рутберг, Гоша Куценко, Павел Деревянко, Евгений Чебатков и другие.

Для юных гостей подготовлены музыкальный спектакль «Сказка о рыбаке и рыбке» и показ мультфильма «Ай да Пушкин!».

Цель фестиваля – популяризация творчества Пушкина и его эпохи, которая подарила миру многих гениальных личностей.

– Как вы оцениваете результаты деятельности музея в 2024 году? Чувствуете ли на деле тенденцию повышения интереса к внутреннему туризму?

– Прошлый год проходил для музея под знаменем юбилея А.С. Пушкина – 225 лет со дня его рождения. За это время были проведены большие реставрационные работы, резэкспозиция, открыты многочисленные выставки и изданы эксклюзивные научные материалы, посвящённые нашему музею.

Благодаря проведённым работам число посетителей возросло до 344 тысяч человек в 2024 году, а увлечение историей нашего отчества, культуры и творчеством поэта привело к внушительному росту внутреннего туризма.

– Каковы задачи музея-заповедника в 2025 году? А в дальнейшей перспективе?

– Текущий год тоже юбилейный. Это год 80-летия Победы в Великой Отечественной войне и юбилейный год для семьи Пушкиных. Так, в начале года состоялось мероприятие в честь М.А. Ганнибал, а в парке Победы открылась выставка «В каждой семье свой герой».

Также на этот год запланировано разработать ряд новых научных тем, продолжить благоустройство территории двух усадеб, открыть летний выставочный зал и многое другое.

**МЫ ПРИГЛАШАЕМ ВСЕХ, КТО  
НЕРАВНОДУШЕН К РУССКОЙ  
ИСТОРИИ И ЭПОХЕ ПОЭТА, ПОСЕТИТЬ  
УСАДЬБЫ ЗАХАРОВО И ВЯЗЁМЫ –  
ПОЭТИЧЕСКУЮ РОДИНУ ПУШКИНА!**



ОПОРА РОССИИ

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
МОСКОВСКОЕ ОБЛАСТНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

# «Аудит Финанс»:

«СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ —

ЭТО НАШ ГЛАВНЫЙ БИЗНЕС-АКТИВ»



## ВАЛЕНТИНА СТЕПАНОВА, «АУДИТФИНАНС»: «Если человек пришёл в бизнес, наша задача – ему помочь»



**М**алый бизнес – один из столпов экономической и социальной стабильности России. Ежедневно мы пользуемся услугами разных предпринимателей: перевозчиков, парикмахеров, кондитеров, пекарей, мастеров автодела и других. Но как сложно бывает отказаться от привычки получать привычную зарплату в кассе и начать зарабатывать деньги самостоятельно! Слишком много пугающих юридических и финансовых нюансов возникает на пути начинающего бизнесмена. К счастью, есть люди, готовые протянуть руку помощи и задать правильные векторы движения, те, кто своим примером выстраивают философию современного предпринимательства.

Среди них – Валентина Александровна Степанова.

Её личная миссия – вдохновлять людей на переосмысление собственной жизни посредством собственного развития и участия в социальных и благотворительных проектах.

– Валентина Александровна, вы – успешный предприниматель, ваша компания является лидером рынка консалтинговых услуг в Одинцовском округе. Почему вы решили стать социальным предпринимателем и направить немалые усилия на помощь новичкам в бизнесе?

– Для этого было несколько причин. Во-первых, сама миссия компании «Аудит-Финанс» направлена именно на помощь бизнесу. Мы облегчаем задачу предпринимателей, позволяем концентрироваться на развитии и выстраивании стратегии собственного дела, взяв на себя часть важных функций: аудит, услуги в области бухгалтерского учёта и задачи в формате бэк-офиса. Во-вторых, в своё время у меня возникла идея создания чата для постоянного общения с коллегами. Сначала не все разделяли мой энтузиазм, но потом поняли, насколько это важно. Более того, к чату стали подключаться люди, которые только планировали свои первые шаги в бизнесе. Конечно, у них были растерянность и неуверенность. Но как было приятно увидеть огромную поддержку начинающих от людей более опытных! Ещё раз убедилась, что в России живут очень отзывчивые и добрые люди – они готовы подсказать, предостеречь от ошибок, сориентировать.

– Но, кроме чисто деловых вопросов, предпринимателю, вероятно, важно чувствовать себя в кругу единомышленников?

– Безусловно. И для этого на территории Одинцовского округа существуют такие бизнес-сообщества, как «Опора России» и Торгово-промышленная палата. А для защиты интересов бизнеса действует институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей. Я являюсь представителем омбудсмена Московской области на территории Одинцовского округа. Моя задача – помогать коллегам-предпринимателям решать проблемы, связанные с нарушением их прав, предотвращать такие нарушения прав, работать на укрепление правовой культуры среди бизнесменов.

Знаете, говорят, один в поле не воин. Это применимо к любой сфере. Людям, развивающим свой бизнес, важно встречаться, общаться, понимать своё место в обществе. От этого зависит их успешность и даже способность быть счастливым. Но сложную науку выстраивания коммуникации не преподают в школе, поэтому мы всё познаем на практике: у нас на пло-

щадке компании «АудитФинанс» собираются активные предприниматели местного отделения «Опоры России» и новые кандидаты в члены этого движения. На таких встречах каждый предприниматель рассказывает о себе, о своей деятельности. И знаете, это становится своеобразным самоанализом, возможностью взглянуть на себя и свой бизнес со стороны и одновременно обрести полезные связи. Потому что, если активно принимать участие в наших мероприятиях, можно повысить свою узнаваемость, выстроить доверительные и партнёрские отношения с коллегами. Нужно работать над собой, меняться, учиться новому, а это большой труд. И, увы, не каждый готов к этому.

**– Принято считать, что именно в общении с единомышленниками и конкурентами человек может почерпнуть свежие идеи, даже вдохновение...**

– Именно так! Часто к нам приходят предприниматели, у которых есть бизнес, стабильный доход, благополучная семья. Но при этом в душе остаётся ощущение пустоты, словно чего-то не хватает. Человек словно теряет ориентиры, не знает, куда двигаться дальше. Это внутренний кризис, и, для того чтобы справиться с ним, нужна поддержка более широкой группы людей, чем родственники. Тех людей, кто потерялся в этом мире, я всегда приглашаю к нам в местное отделение «Опоры России», где уже есть команда активных, целеустремлённых предпринимателей. За счёт передачи опыта от участника к участнику на площадке сообщества создаётся среда для быстрого принятия решений и снижения уровня тревожности. Сообщество объединяет вокруг себя людей с общими ценностями и интересами и тем самым создаёт круг общения «своих», которым доверяешь больше, чем «чужим».

Поэтому хочу призвать коллег: присоединяйтесь к нашему бизнес-сообществу «Опора России».

**– Вы – человек очень деятельный, ведёте ещё одно трудное и очень важное направление – работу с подрастающим поколением. Почему это важно для вас?**

– По инициативе аппарата Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Московской области руководители в общественных приёмных в округах проводят встречи со старшеклассниками и студентами колледжей в формате Урока с предпринимателем. В Одинцовском округе в организации такого общения нам помогает Управление образования администрации округа. В качестве спикеров приглашаем предпринимателей, членов Одинцовского отделения «Опоры России». Наша задача – рассказать об опыте становления бизнеса на конкретных примерах, о возможностях, которые даёт предпринимательство, об общественных институтах в этой сфере. Наша цель заинтересовать подростков и убедить их в том, что своё дело – это очень ответственно, но очень интересно и перспективно.

**– На этих встречах решаются и социальные задачи?**

– Безусловно. Я в числе прочего рассказываю о социальном проекте, который вот уже 6 лет сопровождает компания «АудитФинанс» – творческую мастерскую «Серебряные года». Он нацелен на решение проблем пожилых людей. Я стараюсь донести до наших детей, что такие общечеловеческие ценности, как милосердие, человечность, добро и поддержка, актуальны во все времена.

В декабре прошлого года площадке «ВОЛИН ЭКСПО» мы провели благотворительную акцию «Как сказка в дом приходит

## **Валентина Степанова:**

- основатель и руководитель консалтинговой, аудиторской компании ООО «АудитФинанс», имеющей статус социального предприятия с 2019 года;
- активный предприниматель с 2006 года;
- аттестованный аудитор с 2004 года,
- член общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» с 2019 года; руководитель общественной приёмной Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Одинцовском городском округе с 2021 года;
- специалист в области медиации (медиатор) с 2022 года.



**Валентина Степанова:**  
имеет много наград и благодарственных писем, в их числе:

- почётная грамота президента «Опора России» за вклад в развитие малого и среднего предпринимательства России;
- медаль «Почётный ветеран труда»;
- благодарственное письмо от Совета Федерации Федерального Собрания РФ.

к нам». Это удивительный марафон добра, когда предприниматели вместе с семьёй приходят на упаковку подарков, когда незнакомые люди присоединяются к нам и становятся хорошими знакомыми. Когда активные предприниматели из других городов берут на себя ответственность за организацию подобных акций уже в своём городе, а затем пишут восторженные отзывы, не скрывая своих эмоций, когда сами видят счастливые лица детей! Мы сами чтим традиции российского меценатства и призываем следовать им. Жизнь таких предпринимателей наполнена смыслом, они востребованы, и это ощущение нужности даёт им силы двигаться дальше и делать счастливыми других людей.

**– Всё, о чем вы говорили выше, невозможно без успешности в бизнесе. Вы создали компанию «АудитФинанс» почти 20 лет назад и из года в год наращиваете перечень услуг для клиентов. Какие направления сегодня считаете наиболее перспективными?**

– Сейчас изучаем возможности и роли IT-продуктов для успешного развития бизнеса и сокращения времени бухгалтера на работу с клиент-банком, интеграции ЭДО, CRM, и новые горизонты эффективности этих платформ. Компания «АудитФинанс» расширяет границы возможностей и территорию соприкосновения с клиентами: наша компания предлагает услуги в режиме бэк-офиса, куда входят разные сервисы для предпринимательского сектора.

Помимо бухгалтерского направления, это ещё юридическое и бизнес-управление, пользование облачными сервисами, услуги IT-специалистов и аналитиков. Наши эксперты помогают настроить электронный документооборот, автоматизировать бизнес-процессы. Руководит этим новым направлением Светлана Геннадьевна Налепова, член нашего Совета директоров и член нашей семьи.

В настоящее время мы обслуживаем более 300 клиентов, и компания «АудитФинанс» ставит довольно серьёзные цели по финансовым показателям. А главной задачей является построение компании, где множество вопросов будет решать искусственный интеллект. В частности, мы заинтересовались некоторыми платформами, которые предлагает Сбербанк и которые мы хотели бы попробовать в тестовом режиме, чтобы затем рекомендовать их своим клиентам.

**– У вас очень интересная судьба: в 2002 году, приняв решение круто изменить жизнь, вы уехали из Сибири в Подмоскowie и за несколько лет построили успешный бизнес. На что вы опирались тогда и что считаете главным сейчас?**

– Я всегда опиралась и опираюсь на свою семью, ставшую моей командой. У меня трое детей и шесть внуков – это мой тыл. Я являюсь генеральным директором ООО «АудитФинанс», со мной работают сын Александр, дочь Светлана, невестки Елена и Виктория, а сейчас уже подключается внука-



ка Ангелина. Значимость семейного предпринимательства трудно переоценить – это огромный пласт бизнеса. Я считаю, что семейное предпринимательство – значимый фактор развития экономики региона и страны в целом. Знаете почему? Потому что, во-первых, для своих близких мы хотим самого лучшего – стабильной работы, достойной зарплаты. А весомые налоговые отчисления помогут строить дороги, школы, больницы, детские площадки. Поэтому развитие семейного бизнеса – стратегическая задача для государства.

Во-вторых, в семейном бизнесе люди могут быть уверены, что «свои не бросают». Семья – это тыл, надёжность, это когда знаешь потенциал каждого, особенности его характера, можешь передать полномочия на время отдыха или отъезда, и быть уверенным, что тебя не подведут. Например, я знаю, что при экстренных моментах в моей жизни сын Александр встаёт у руля компании: все заботы, управление персоналом, хозяйственная часть ложатся на него.

В-третьих, нам важно вовлечь в работу детей и внуков, так как наше предприятие строится на семейных ценностях. Главе такого бизнеса, естественно, хочется, чтобы дети и внуки продолжали начатое дело и несли в жизнь общие ценности.

**– Вы сказали, что работаете всей семьёй: расскажите о каждом её члене.**

– Про сына я рассказала, он – главный по IT-направлению, по снабжению оборудованием и хозяйстварами, член совета компании, моя правая рука. Невестка Елена – это главная артерия компании, «1С» в её руках как игрушка. Другая невестка



*Я – человек русский,  
с сибирскими  
корнями, для меня  
очень важны в людях  
общечеловеческие  
ценности и  
убеждения, активная  
жизненная позиция,  
умение благодарить  
и стремиться делать  
добро.*

Виктория – это заряд энергии, которую она распространяет на всех сотрудников и подопечных проекта Творческие мастерские «Серебряные года», куратором которого она является.

Дочь Светлана – это кладёз ума, идей, проектов, один из самых популярных экспертов социального предпринимательства, активный общественный деятель в предпринимательском сообществе «Опора России». Внучка Ангелина совмещает учёбу в колледже и частичную занятость в семейной компании, занимается ведением социальных сетей и пиар-менеджментом.

**– Признайтесь, ваши близкие сами присоединились к семейному бизнесу? Или их выбор был predetermined вами?**

– Конечно, сами! Им интересно работать вместе в одной команде. Хотя, признаюсь, увлечь их было непросто. Но я поняла важную вещь: в голове у основателя семейного бизнеса должна быть модель будущего своего предприятия, которая будет понятна и интересна детям и внукам. Он должен гореть идеями и видеть перспективу на много лет вперёд, ставить цель перед собой и понимать, к чему должны привести его усилия. Тогда близким будет интересно, тогда они захотят работать во имя результата.

Хотя не могу сказать, что в семейном бизнесе не бывает трудностей, внутренних и внешних. Например, несмотря на то что предприятие становится делом всей семьи, нужно сохранять единоначалие. У руководителя всегда есть вопросы, которые сможет решить только он. Поэтому

необходимо грамотно, с большим чувством такта выстроить взаимоотношения с членами семьи, работающими в компании. А по поводу вовлечения детей и внуков в бизнес ещё хочу сказать: часто мы из лучших побуждений стремимся оградить своих детей от лишних забот и домашних дел, чтобы они не напрягались, ведь у них учёба, спорт, занятия, отдых, да мало ли увлечений у молодёжи. И при этом как любящие родители мы иногда забываем, что учить их нужно и труду, в том числе привлекая к своему делу, бизнесу. Нужно вовлекать в процесс своей деятельности, вовлекать в корпоративные, социальные и благотворительные акции, знакомить с лучшими сотрудниками, проводить экскурсию по своему предприятию. Это важно, потому что младшее поколение нужно научить видеть не только парадную сторону бизнеса. А ведь собственное дело – это постоянный труд, споры, сверхработа с высокими перегрузками, это стрессы, это беспокойство и тревога. Дети должны видеть и ценить труд своих родителей с самого детства.

С другой стороны, я понимаю, как важно не спугнуть. Параллельно надо дать понять, что бизнес – это возможность самореализации. Это внедрение новых систем автоматизации, применение современных технологий, а молодым это всегда интересно. Это поддержка родных в компании, это стабильность, которая зависит от тебя самого, самостоятельное принятие решений, независимость, или, как любят говорить молодые, свобода. Именно это они должны увидеть в семейном биз-



несе. Понять, что их будущее в их руках и они должны строить его своим упорством, своей головой. И только в их силах превратить семейную компанию в красивый, успешный, надёжный Ковчег.

**– Валентина Степановна, вы – человек командной работы?**

– Безусловно. Я горжусь своей командой, потому что она всегда поддерживает меня в моей профессиональной, общественной и благотворительной деятельности. И для меня очень важно, что вокруг меня сложился коллектив не просто высококвалифицированных специалистов: аудиторов, бухгалтеров, юристов, специалистов IT-технологий, – всё это отзывчивые, ответственные, добропорядочные и просто позитивные люди, которые постоянно ищут возможности развития и повышения личной эффективности. Хочу отметить старожилов нашей компании, которые более 10 лет вместе с нами. Это Наталья Аристархова, Сергей Кулаев, Ольга Шубина, Светлана Леонова, Марина Ветренко, Татьяна Базилевская. Есть ещё те, что подходят к рубежу 10 лет: Александр Корниец, Сергей Логинов, Влад Яковенко, Екатерина Кармацких.

И мы всегда остаёмся на связи со своими клиентами. Мы используем наши знания, опыт и командную работу для улучшения экономического потенциала и развития бизнеса тех, кто с нами сотрудничает, кто нам доверился.

Я поняла одну важную вещь: если Господь послал человеку испытание, он пошлёт и помощников, чтобы тот смог пройти это испытание достойно. Главное – понять, принять это испытание и начать действовать. И верить в себя, в Бога, в лю-

дей, в своих детей, в прекрасное будущее, в добро, в счастье. Ведь счастье любит, когда в него верят, а добро любит, когда его делают!

Я – человек русский, с сибирскими корнями, для меня очень важны в людях общечеловеческие ценности и убеждения, активная жизненная позиция, умение благодарить и стремиться делать добро.

Мне приятно быть в окружении единомышленников, которые многое делают для людей, а значит, и для своей страны в целом, возможно, и для всего мира.

Как сказал Альберт Эйнштейн: «Может быть, мой голос важен, и я смогу помочь достигнуть величайшей цели: добра и мира на земле». И я верю, что мой голос и голос каждого действительно важен в этом мире. Поэтому прошу у Бога подарок для всей моей страны: ДОБРА, МИРА и ПРОЦВЕТАНИЯ!

**– Расскажите о высокой награде, которой вы были удостоены.**

– На Втором форуме «Женщины России всегда рядом», который прошёл в июне 2024 года на площадке Торгово-промышленной палаты РФ, мне вручили Благодарственное письмо от Совета Федерации Федерального Собрания РФ. Очень приятно было получить эту благодарность из рук сенатора Ольги Николаевны Епифановой!

Однако пока останавливаться я не собираюсь, я уверенно веду свой корабль: и семейный, и коммерческий, – к новым успехам на благо семьи, компании, Родины.

**Мы находимся по адресу:  
 Московская область, город Одинцово,  
 ул. Чикина, дом 14, офис 1.  
 Телефон: 8-901-519-69-63;  
 8-925-589-85-91.**

Спасибо всем, кто оценил мой труд на столь высоком уровне! Это значит, что я на земле оставила свой след.

По этому поводу я написала такие строки:

*«А Бог нам всем поставил время, когда нас позовет к себе.  
 И строго спросит: «Что ты сделал, что ты оставил на земле?»  
 И вот тогда наш суд начнётся, и оправдания не в счёт,  
 Что я спешил успеть всё сделать, нас Бог, конечно, не поймёт.  
 Он жизнь нам просто предоставил, а мы забыли, для чего...  
 Мы не живём, а проживаем, и все страдаем оттого.  
 И я, конечно, Святой Боже, как все – спешу, грешу.  
 И остановка моя будет... Но ты меня, прости, прошу...»*



# ВЫЗОВЫ ДЛЯ ОТРАСЛИ: ВРЕМЯ РЕШАТЬ И ДЕЛАТЬ

«Автомобильную отрасль нужно создавать с нуля, она нуждается в глобальной реформе и консолидации всех участников рынка. Нужны новые современные производства, крупные государственные инвестиции в инженерную инфраструктуру: дороги, электрификацию и газификацию регионов России. Санкции, параллельный импорт и ориентация на Китай слишком серьезно повлияли на всю автомобильную отрасль России. В ближайшем будущем мы рискуем получить миллионы опасных авто на дорогах и подкосить сегмент легального сервисного обслуживания в нашей стране, – предупреждает Ольга Селезнёва, председатель Региональной ассоциации станций технического обслуживания (РАСТО). – Чтобы этого не произошло, мы уже подготовили для законодателей ряд предложений и мер, которые требуют безотлагательной реализации».

**– Неужели угрозы рынку так глобальны?**

– К сожалению, да. Судите сами: в нашу страну поставляется широчайшая номенклатура автомобилей из Китая, львиная доля по схемам параллельного импорта. Многие из них – это переходные и даже экспериментальные модели. Они поставляются в Россию без полноценных каталогов запчастей, официальных рекомендаций, технологических карт по обслуживанию и ремонту автотранспорта. Всё это несёт огромные риски как для участников безопасного дорожного движения, так и для владельцев сервисных станций.

Большинству таких автомобилей невозможно провести даже элементарное техобслуживание, банально заменить тормозные колодки, элементы подвески или рулевой системы, прописать датчики давления шин – нет доступа к программному обеспечению. А ведь современный



«Китай» – это гаджет на колёсах, большинство операции выполняются с помощью официального ПО. По этой причине ответственные постгарантийные автосервисы отказывают в обслуживании владельцам «серых китайцев», те вынуждены ехать в гаражи и кустарным способом пытаться решить загадки китайского автопрома, что, разумеется, сказывается на техническом состоянии автомобилей и безопасности дорожного движения.

**– А риски для владельцев сервисных станций в отсутствии технологий ремонта?**

– В том числе в этом. Если мы не имеем доступа к программному обеспечению ЭБУ ДВС, инструкции по ТО и ТР, знаний, специальных инструментов, каталогов запчастей и спецификации расходников, браться за обслуживание автомобиля себе дороже. К тому же мы как владельцы СТОА несём юридическую ответственность за качество выполненного авторемонта, которую вряд ли берут на себя гаражные нелегалы.

**– В сегодняшних условиях решить эту проблему реально?**

– Мы считаем, что при содействии государства задача решаема. Ассоциация РАСТО в составе Комитета «Опора России» по развитию предпринимательства в сфере автобизнеса совместно с другими отраслевыми объединениями уже обратилась к Министерству промышленности и торговли с инициативой, согласно которой главным условием поставки любого автомобиля в Россию должно стать открытие официальной документации по его ремонту и обслуживанию, а также полный

доступ к перечню необходимого специнструмента и каталогам запчастей. Только в этом случае можно гарантировать качественный ремонт, а значит, и безопасность на дорогах России.

Мы считаем, что государству придётся пойти навстречу здравому смыслу. Все цивилизованные страны мира, где развита автомобильная промышленность, давно прошли этот путь: обеспечили доступ к технической информации по эксплуатации, техническому обслуживанию и ремонту автотранспорта, который находится на территории государства. Соответствующая информация должна быть в общем доступе, иначе нынешнее автомобильное китайское изобилие станет не просто проблемой, а угрозой для общества.

**– А сегодня, пока не приняты регуляторные меры, отрасль ищет ответ на данный вызов?**

– Да, понимая, что предстоит долгая системная работа с законодателями и потребителями, в рамках Ассоциации мы самостоятельно добываем техническую информацию и доступы к каталогам запчастей. К сожалению, полученная информация неполная, ограничивает наши возможности авторемонта. Мы уже приступили к разработке совместных учебных программ подготовки специалистов по обслуживанию электромобилей китайских марок совместно с заместителем генерального секретаря CADAP Ричи Цю (Richy Qiu) и компанией GNSGO. К концу весны очень рассчитываем провести первые учебно-практические семинары с привлечением китайских специалистов на базе технического центра «ВОЛИН».

Отмечу, в отрасли сложился пугающий дефицит специалистов, умеющих с ними работать. Я уже не говорю о наличии соответствующих допусков по электробезопасности.

**– А разве обслуживать электромобили может не любой механик?**

– Разумеется, нет! Электромобиль – это не просто машина, это сложный технический гаджет с высоким напряжением, опасным для жизни. Нарушение любой технологии ремонта может привести к серьёзным травмам мастеров и автовладельцев, к ожогам, пожарам и даже к смерти.

Обслуживание электромобилей – крайне ответственная задача, крайне опасная, если не знать официальных технологий и особенностей конструкции авто. В КНР данная работа строго регламентирована и лицензирована. Всё имеет большое значение, в том числе подбор сертифицированных запчастей и расходников, не говоря уже о софте и АКБ.

Только представьте, многие электрокары, поставляющиеся в РФ, не могут быть обновлены официально, а ведь софт тут отвечает за работу рулевой и тормозной системы, за управляемость и стабильность поведения машины на дороге, а также за штатное функционирование систем безопасности и систем помощи водителю. Понимая это, нетрудно осознать потенциальные риски. Возможно, именно поэтому мы слишком часто видим сегодня новости

о том, как легко воспламеняются дорогостоящие электромобили. Возможно, дело в некачественном обслуживании или в ошибках работы ПО, которое не было оперативно обновлено.

**– С автомобилями, которые поставляются неофициально, всё более или менее понятно. Но ведь немало марок из Поднебесной открыли представительства, официальные дилерские центры и даже заводы в нашей стране.**

– С ними ситуация обстоит проще, но большинство участников рынка независимого авторемонта не имеют доступа к официальным технологиям обслуживания даже таких автомобилей, а на «вторичке» год от года их становится всё больше. Одна из важнейших задач Ассоциации РАСТО – на законодательном уровне добиться разрешения на доступ к официальным технологиям ремонта и обслуживания всех автомобилей, которые официально продаются в России (не только китайских авто). Чтобы таким образом снять искусственные ограничения с добросовестных предпринимателей авторыннка, обеспечить техническую безопасность дорожного движения и её участников.

**– Но ведь это разрушит дилерский бизнес?**

– Отнюдь. Во-первых, мы не претендуем на работу с гарантийными автомобилями. Поверьте, нам хватит работы на

вторичном рынке. Во-вторых, возможен вариант сертификации сотрудников НСТО и производственной базы автосервиса. Если вы удовлетворяете определённым, довольно высоким, требованиям: по оснащению сервисной зоны, наличию оборудования и специнструмента, инвестируете в обучение персонала, платите налоги, заключены трудовые договора, то можете претендовать на официальную сертификацию по выполнению тех или иных работ. Список работ может быть очень широким, если вы оснащены как дилер или лучше и имеете штат высококвалифицированных специалистов, либо узким, соответствующим техническим возможностям вашего центра. Как видите, входной ценз здесь довольно высок, его требованиям смогут удовлетворять лишь крупные современные техцентры, а значит, качество обслуживания не пострадает, как и сегмент гарантийного обслуживания авто.

И что важнее, мы готовы покупать доступ к соответствующим информационно-техническим базам для обслуживания автомобилей – это может стать дополнительным источником дохода для официальных дилеров. Но как показывает опыт, автовладелец нового автомобиля более трёх лет не задерживается у официального дилера, при всём уважении к коллегам. Так сложилось: как кончается гарантия, он сразу ищет альтернативное предложение среди НСТО или частного мастера.

Кстати, для оценки квалификации работников автосервисов уже всё готово.



Подобную работу могут проводить центры оценки квалификаций (ЦОК), многие из них работают на базе крупных дилеров. Инфраструктура создана, специалисты в наличии, база для обучения и переподготовки механиков – тоже. При этом не возникает никакого конфликта интересов.

– В вашей стратегии предполагается добровольная сертификация персонала?

– На первом этапе – да. Но мы проработали и надеемся на законодательное утверждение обязательной аттестации всех автомехаников, работающих в профессии. Мы настаиваем на том, что подтверждать квалификацию необходимо всем сотрудникам автосервиса, выполняющим ответственные работы, по аналогии с тем, как это сейчас делают врачи и медсёстры. Ведь цена ошибки механика порой не менее высока, чем у медперсонала, – мы все отвечаем за жизни и здоровье людей.

Безрассудно доверять ремонт автотранспорта людям, не имеющим базовых знаний, навыков, умений, – это просто опасно. И, как ни странно, сегодня ремонтировать и обслуживать автомобили может практически каждый, достаточно стать самозанятым, зарегистрировать ИП либо вовсе работать нелегально без какого-либо образования, оказывая потенциально опасные услуги.

– Полагаю, что «служителям» нелегальных гаражей это не понравится.

– Скорее для них это станет реальным шансом развиваться и выйти из тени. По нашим подсчётам, около 50% сегмента авторемонта – это нелегальные гаражные мастерские. Работающие там люди не платят налогов, не дают гарантий, ни за что не

отвечают, загрязняют окружающую среду и не всегда знают своё дело. Но даже при этом мы не планируем революцию.

Важно понять, что для качественного обслуживания автолюбителей нужны стандарты, соблюдение методологии ремонта автопроизводителя либо альтернативной. Обязательная сертификация позволит огромному числу людей получить путёвку в жизнь. Протестировать свои навыки, понять сильные и слабые стороны и в конечном счёте восполнить дефицит знаний, получить более современные и востребованные компетенции, а значит, начать зарабатывать больше, предоставляя качественные и безопасные услуги.

Мы хотим обелить рынок, сделать его цивилизованным и прозрачным. Чтобы квалифицированные профессии и специальности современного автосервиса были в почёте и заслуживали уважение прежде всего у молодого поколения и у автолюбителей.

– Но всё это предполагает инвестиции? Многие гаражные мастера будут готовы к ним?

– Мы продумали и этот вопрос. В рамках Ассоциации РАСТО разработан каталог комплексных бизнес-проектов – быстровозводимых точек техобслуживания и ремонта. Это современные модульные автомойки, шиномонтажные мастерские, экспресс-сервисы, НСТО разного формата, рассчитанные на разное количество постов. Мы готовы безвозмездно предоставить проекты, где проработаны все аспекты ведения бизнеса, начиная от грамотного подбора земельного участка, оснащения техцентра, кадровой политики до списков

проверенных поставщиком материалов, запчастей и расходников с привязкой к конкретному региону, а главное – с полностью прописанными бизнес-процессами.

Всё это позволяет сделать инвестиции в запуск цивилизованного автобизнеса невысокими. Но главное, совместно с ведущими общественными объединениями «Опорой России» и ТПП РФ – мы планируем обратиться к Правительству РФ с инициативой по господдержке нашей инициативы. Тогда участники программы смогут получить субсидированный или льготный кредит на полностью готовый бизнес. Согласитесь, невероятно выгодное предложение.

– Вы сказали о проверенных поставщиках запчастей. Насколько я понимаю, дефицит автокомпонентов преодолён?

– Дефицит по большей части групп автокомпонентов и расходников действительно позади, но возникла новая проблема – неконтролируемый поток запчастей сверхнизкого качества. К нам всё чаще обращаются клиенты, купившие запасные части, расходные материалы и даже моторное масло на маркетплейсах за бесценок. При этом опытному специалисту хватает беглого взгляда, чтобы понять: такие запчасти ставить нельзя – это опасно. Мы всегда информируем людей о том, что конкретная шаровая опора, рулевой наконечник, тормозные колодки или иные запчасти могут оказаться некачественными и предлагаем проверенные альтернативы. Несмотря на это многие клиенты уезжают в гаражи, ставят на свои машины эти «подделки», превращая автомобили в бомбы замедленного действия. О том, что мы ча-





сто сталкиваемся с необходимостью восстановления моторов, коробок и редукторов после использования моторных масел с маркетплейсов, я даже не говорю – это уже стало обыденностью.

Чтобы не подвергать риску участников дорожного движения и не рисковать собственной репутацией, мы не принимаем на ремонт и обслуживание клиентов с запчастями и маслами непонятного происхождения. Но проблема обретает всё более острый характер, и мы считаем необходимым ввести контроль над качеством поставляемых в Россию запчастей, утвердить список сертифицированных поставщиков, что позволит снизить риски ДТП на наших дорогах. С данной инициативой согласны многие наши партнёры, представители рынка автокомпонентов, думаю, совместно с ними мы сначала запустим собственные требования, а вскоре выйдем на государственный уровень с целью введения сертифицированного оборота технических жидкостей и запчастей.

**– А с чем связана такая высокая популярность некачественных запчастей?**

– Люди стараются необдуманно экономить на обслуживании своих автомобилей. Мы наглядно видим, как стареет автопарк, на каких, простите за выражение, развалах приезжают люди. Как они готовы ставить самые некачественные запчасти и ремонтировать агрегаты, которые рассыпаются в руках мастера. В том числе по этой причине мы настоятельно рекомендуем вернуться к работе по возвращению обязательного техосмотра, более строгого и частого для возрастных авто.

**– Если говорить об увеличении среднего возраста автомобилей, возникают ли дополнительные вызовы при их ремонте?**

– Вы удивитесь, но главным вызовом становится потребительский экстремизм. Дело в том, что в нашей стране действуют требования и правила авторемонта, применимые к автозаводам и дилерским центрам. Но восстановительный ремонт агрегатов автомобиля с большим пробегом невозможно провести в соответствии с заводскими требованиями. Этим и пользуются многие нечестные на руку автовладельцы, подавая в суд, даже когда ремонт выполнен качественно и своевременно.

Мы уже создали технический совет из техников-экспертов, судебных экспертов, авторемонтников высокой квалификации и юристов, чтобы наши авторские разработки технологии восстановительного ремонта могли быть приняты на законодательном уровне в качестве отраслевой нормы. Отмечу, что именно по такому пути пошли в развитых странах и в Беларуси. Тогда успешность ремонта будет определяться по его качественным, а не по формальным характеристикам, и таким образом мы сможем победить потребительский экстремизм. Повторюсь ни один агрегат, прошедший 300 или 800 тысяч километров, после ремонта по всем формальным параметрам не будет соответствовать новому заводскому, как и кузов автомобиля после ДТП.

**– А что, по вашему мнению, для отрасли сегодня самое главное?**

– Сегодня важно провести системную реформу автомобильной отрасли России. И наша Ассоциация стоит у истоков такой работы – нам удалось повлиять на систему государственного профессионального образования (наши успехи и достижения говорят сами за себя), теперь она служит интересам и потребностям работодателя. В том числе за счёт этого получилось преодолеть кадровый голод и кардинально повысить уровень компетенций выпускников профильных колледжей.

Теперь нам предстоит провести консолидацию всех значимых участников отрасли, включая автопроизводителей, дистрибьюторов и дилеров автомобильных марок; производителей автокомпонентов, ГСМ, специнструмента, диагностического оборудования; поставщиков программных решений; государственных органов; отраслевых колледжей и вузов, а также сегмента независимого сервисного обслуживания.

Ведь все мы работаем в единой системе, обеспечивая каждый жизненный цикл автомобиля, от его разработки и производства, дилерского и постгарантийного обслуживания до утилизации. И именно мы должны выработать единые стандарты и регламенты для каждого этапа, опираясь на компетенции, опыт и специфику работы каждого участника отрасли.

Только вместе мы сможем сделать рынок цивилизованным, эффективным, комфортным для потребителей и безопасным для всех участников дорожного движения. Кроме того, консолидация позволит нам слышать и поддерживать друг друга, даже если мы работаем в разных сферах.

*Иван Лапырин*

# СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ: «Только сделав проблему своих доверителей собственной, можно рассчитывать на успех в её решении!»

За помощью к адвокату обращаются в нелёгкие периоды жизни, и всегда хочется найти того, кто вникнет в самую суть проблемы и найдёт те ниточки, которые без труда раскрутят дело в пользу доверителя. Адвокатская контора «СовѣтникЪ» («СоветникЪ») видит за документами, цифрами, справками прежде всего человека, нуждающегося в помощи. Именно поэтому подавляющее большинство дел становятся интересными, уникальными и, как закономерный итог, выигрышными.

Руководитель конторы, адвокат с 20-летним стажем Сергей Кузнецов поделился секретами успеха Адвокатской конторы «СовѣтникЪ» («СоветникЪ»), рассказал о высококлассных членах своей команды и привёл примеры особо врезавшихся в память успешных кейсов из практики.

– Сергей Борисович, расскажите об истории создания Адвокатской конторы «СовѣтникЪ».

– Всё началось в 2008 году, когда об Адвокатской конторе «СовѣтникЪ» ещё не было и речи. Тогда в лице Адвокатского кабинета № 1221 я и мои коллеги-единомышленники только начинали свой путь в оказании юридических услуг. С тех пор методом проб и ошибок мы прошли кадровый вопрос – пожалуй, самый главный в любой предпринимательской деятельности: найти преданных делу сотрудников, которым можно доверить часть ответственности за своё дело, дорогого стоит. Нам довелось испытать на себе взлёты и падения в рекламе, управлении и маркетинге. Набили немало шишек, прежде чем пришло понимание, как всё это работает и в каком направлении нужно двигаться.

В один из периодов своей истории Адвокатский кабинет имел четыре офиса в Одинцовском районе. Именно тогда зародилась мысль о создании более масштабной структуры – коллеги адвокатов. Так появилась Одинцовская районная коллегия адвокатов – новый этап в управлении организацией с уникальной спецификой. Однако, несмотря на укрупнение (в штате состояло четыре адвоката и столько же помощников), стало очевидно, что такой формат не соответствует моим первоначальным целям и принципам, которых я старался держаться в своей деятельности. В итоге было принято решение вернуться к индивидуальной практике, так и была учреждена ныне действующая Адвокатская контора «СовѣтникЪ».

– Благодаря чему сейчас вы имеете превосходную репутацию среди подобных организаций? В чём ваши сильные стороны? Почему выбор должен падать именно на Адвокатскую контору «СовѣтникЪ»?

– В основе моей работы всегда лежал индивидуальный подход к решению юридических задач, помноженный на скрупулёзный анализ фактов и имеющихся возможностей. Юриспруденция для меня – не конвейер, а призвание, где за любимыми, самыми сложными и разнообразными юридическими задачами, которые приходится решать каждый день, я всегда стараюсь увидеть человека. Неважно, будь то сосед, попавший в беду, или руководитель компании, столкнувшийся с произволом, – все эти люди ищут помощи, понимания и полной отдачи при решении их проблем. Пока ты пропускаешь проблемы людей через себя, до тех пор ты жив как специалист в своей области. Только сделав проблему своих доверителей собственной, можно рассчитывать на успех в её решении!

Исключительная компетентность нашего коллектива, многолетний опыт и постоянное стремление к совершенству – это и есть секрет нашего успеха. Именно поэтому нам доверяют самые сложные дела.

На своём пути, который составил без малого 20 лет, я постарался максимально поделить своими знаниями и умениями с помощниками, работавшими под моим началом в разные периоды моей адвокатской практики. Кстати, многие из них сейчас являются адвокатами, имеют соб-



ственную успешную практику и востребованы на рынке юридических услуг нашего района.

– Какие виды юридических услуг вы оказываете? С какими вопросами чаще всего обращаются в Адвокатскую контору «СовѣтникЪ»?

– Мы оказываем полный спектр юридических услуг в рамках гражданского законодательства, но специфика Московского региона накладывает свой отпечаток. Наиболее востребованы вопросы, связанные с земельными правоотношениями и недвижимостью, особенно в части урегулирования проблем самовольного строительства – от нарушений градостроительных регламентов до возведения объектов без разрешительной документации.

Значительный объём работы приходится на споры, связанные с хозяйственной деятельностью юридических лиц, в частности с нарушением договорных обязательств. Также актуальны вопросы легализации недвижимости и земельные споры.

К сожалению, статистика подтверждает, что органы власти (ДГИ, администрация, Лесфонд и др.) часто выступают стороной, нарушающей права граждан и юридических лиц, что делает судебные разбирательства (будь то арбитраж или общая юрисдикция) с ними весьма востребованными.

Помимо вышеперечисленного, мы занимаемся наследственными спорами, делами о заливах, делами в сфере защиты прав потребителей, спорами о приватизации жилья и другими жилищными спорами.

ми (вселение, выселение), делами о разделе жилых домов и определении прядка пользования недвижимым имуществом, установлением юридических фактов.

И повторюсь, наши доверители, как физические, так и юридические лица, наиболее часто сталкиваются с проблемами в области земельного законодательства и в области строительства.

**– Познакомьте читателей со своей командой высококлассных юристов. Каким образом вы подбираете специалистов в свой коллектив?**

– Коллектив я подобрал давно: где-то решающим был опыт, где-то – безошибочная интуиция. Сегодня это отлаженный механизм, каждодневная работа по отсечению лишнего, оттачиванию профессионального мастерства. Причём этот процесс идёт в обе стороны: чему-то свой коллектив учу я, а где-то не лишне и мне самому поучиться у коллектива.

Свою команду я считаю главным активом, тем фундаментом, на котором строится моя адвокатская практика. Это не просто сотрудники, это семья, соратники, объединённые общей целью и преданностью делу. Каждый из них – профессионал высочайшего класса, закалённый годами юридической практики.

Елена Андреевна Прищепова – мой верный соратник на протяжении 10 лет, а её общий юридический стаж превышает два десятилетия. Выходец из судебной системы, она обладает бесценным опытом работы в арбитражных судах и судах общей юрисдикции. Её опыт и профессионализм – гарантия решения самых сложных юридических задач. Напор и неутомимая работоспособность делают её достойной девиза спортивного общества «Динамо»: «Сила – в движении!». Как говорится, яблоко от яблони недалеко падает: её отец – офицер полиции в отставке (*смеётся*).

Анастасия Александровна Щербакова – моя гордость как наставника. Почти 7 лет она работает моим помощником, это полностью обученный мною специалист. Основательность при анализе правовых норм, цепкость и умение отстаивать свою точку зрения делают её грозным оппонентом. Особенно преуспела Анастасия в арбитражных спорах с органами власти. Говорят, немало сотрудников юридического отдела Департамента городского имущества Москвы покидали зал суда в слезах после встречи с ней (*смеётся*).

Увлечение психологией позволяет ей глубоко проникать

в проблемы доверителей, что делает её работу не просто формальным применением закона, а искренним стремлением помочь людям. Помимо юридической практики, Анастасия курирует значительную часть административных вопросов, включая рекламу, маркетинг и продвижение нашей организации в сети Интернет. Она также является активным членом «Опоры России».

**– Расскажите об особо запомнившихся случаях из вашей практики.**

– Адвокатская тайна не позволяет раскрыть все детали дел, но поделюсь некоторыми, избегая конкретики. Каждое дело уникально, несмотря на общие нормы права, ведь за документами стоит человек, нуждающийся в помощи.

Несколько лет назад мы вели дело по назначению льготной пенсии, в которой доверителю отказали из-за несоответствия должности в трудовой книжке утверждённому нормативу. Пенсионный фонд упорно не признавал тождество газозеленостроителя и электрогазосварщика.

Другое дело касалось попытки Департамента городского имущества Москвы взыскать с юридического лица «неосновательное обогащение» за организацию столовой в офисно-складском комплексе. По их мнению, земля производственного назначения не могла использоваться под предприятие общепита. Причём расчёт вёлся органом государственной власти на всю площадь участка (более 3000 м<sup>2</sup>), а не только на 120 м<sup>2</sup>, занимаемых столо-

вой. Сумма, которую они требовали, была огромной.

Ещё запомнилось наследственное дело, где сводные брат и сестра претендовали на деньги умершего папы. Сестра, имея свидетельство о рождении с указанием родителей, отрицала родство с братом, у которого в графе отца записи не было. Пришлось допрашивать свидетелей, родственников, проводить генетическую экспертизу, чтобы доказать его правоту. К слову, в Московском городском суде сестра извинилась перед братом и дальнейшую борьбу прекратила, выплатив причитающуюся ему половину.

Однажды, доказывая неправоту субподрядчиков при стройке многоквартирного дома, а значит, необходимость возврата выплаченных подрядчиком денег, Анастасии Щербаковой пришлось освоить тонкости производства бетона, его маркировку, пропорции, используемые при производстве работ, и многие другие нюансы строительного процесса.

Вообще, каждое новое дело не похоже на предыдущее, несмотря на то что зачастую применяются одни и те же нормы права.

**– Каким вы видите дальнейшее развитие вашего адвокатского образования? Какие задачи вы определяете для себя в качестве приоритетных?**

– На текущем этапе мы полностью довольны тем, как складывается наш рабочий процесс. Мы ставим своей задачей оказывать максимальную помощь нашим доверителям на основании индивидуального подхода к их проблемам с применением всего накопленного опыта. В перспективе планируем расширение команды, ищем талантливого сотрудника, которому готовы предоставить возможности для профессионального роста и развития, чтобы вместе приносить пользу нашим доверителям и, конечно же, компании.

Пока мы осваиваем онлайн-пространство, продвигая свои услуги и расширяя охват аудитории. Не забываем участвовать в жизни «Опоры России». В общем, прилагаем максимум усилий для повышения своего благосостояния. Мы убеждены, что материальное положение – объективный показатель эффективности бизнеса и правильности выбранного пути.

**Адрес: МО, г. Одинцово,  
 ул. Маршала Неделина, 6А,  
 4 этаж, офис 422/2  
 8-903-167-28-60 Кузнецов С.Б.  
 8-925-313-49-57 Прищепова Е.А.  
 8-901-781-73-50 Щербакова А.А.  
 Сайт [www.odinorka.ru](http://www.odinorka.ru)**

Беседовала Алина Волкова





## Михаил Андреев, интернет-агентство ANMI: «Наша уникальность – в честности подхода к клиенту и его бизнесу!»

**– Михаил Алексеевич, как вы пришли в сферу интернет-маркетинга? Какие события или люди повлияли на ваше решение создать собственное агентство?**

– В 2014 году я работал по найму у одиноцкого интернет-провайдера и уже хотел открыть своё дело: бизнес, который позволил бы работать из любой точки планеты. Первый сайт меня попросил сделать знакомый, который знал, что я ещё в институте на первом курсе проходил обучение по созданию сайтов. Его сайт «под ключ» я делал бесплатно, на чистом энтузиазме, и знакомый, а также его коллеги позитивно оценили мою работу. Тогда я подумал, что можно продолжить в том же направлении, открыл ИП и стал оповещать знакомых, что теперь делаю сайты. Первых четырёх клиентов получил из ближнего круга, а потом они советовали меня своим знакомым. Так, к моему удивлению, получилось набрать первую клиентскую базу просто по рекомендациям.

**– Как вы строите долгосрочные доверительные отношения с клиентами?**

– Как известно, доверие нужно заслужить, в данном случае как эффективной работой, так и искренним общением с заказчиками. Если вы ошиблись, признайтесь в этом. Если видите, что иная схема продвижения будет эффективнее той, что предлагает заказчик, скажите ему об этом. Это, вроде бы, очевидные вещи, но в нашей сфере множество нечистоплотных исполнителей, стремящихся урвать кусок любой ценой. Обычно после оплаты они исчезают, а заказчик остаётся с нерабочим сайтом, плохо настроенной рекламной кампанией или, что ещё хуже, узнаёт, что всё, что для него было сделано, оформлено на исполнителя, не передавшего ему доступы.

**– В чём вы видите основные отличия вашего агентства от других веб-студий и фрилансеров на рынке? Что делает ANMI уникальным в глазах клиентов?**

– Мы не конкурируем с фрилансерами, обычно их ищут при сильно ограниченном бюджете. Я тоже в самом начале пути работал один и на своём опыте убедился, что один человек не может качественно

делать дизайн, быть отличным программистом, уметь настраивать рекламную кампанию и быть менеджером проектов.

Как ни странно это прозвучит, наша уникальность – в честности подхода к клиенту и его бизнесу. Мы никогда не советуем клиенту то, что не будет работать, просто чтобы продать. Если мы не уверены в той или иной маркетинговой гипотезе или не имеем опыта в конкретной сфере, мы так и скажем. Мы не стесняемся говорить правду, какой бы неудобной она не была.

**– В роли консультанта вы сталкиваетесь с вызовами, стоящими перед бизнесом разного масштаба и форм организации. Какие трудности характерны сегодня при продвижении сайтов? Есть ли среди ваших клиентов самозанятые?**

– Самозанятых нет: мы работаем только с компаниями, государственными учреждениями и НКО. Основные вызовы для бизнеса разного масштаба и форм организации – в получении стабильного потока целевых заявок и звонков по минимально возможной цене. Также микро- и малый бизнес часто обращается к нам за настройкой систем сквозной аналитики (отслеживание полного пути клиента от посещения сайта до покупки). И то, что клиенты начинают осознавать необходимость ориентироваться исключительно на цифры, а не на «вроде работает», радует!

**– Какие шаги вы рекомендуете клиентам, которые начинают свой путь в онлайн-продвижении? Что нужно знать перед запуском интернет-кампании?**

– Первое, что я всегда говорю всем клиентам: необходимо ввести постоянную статью расходов на маркетинг. Да, размер может изменяться для сезонного бизнеса, но статья должна стать постоянной. Затем я всегда обращаю их внимание на то, что Москва, Санкт-Петербург и соответствующие области – это высококонкурентные регионы. Выходить в них с бюджетом, например, в 20 тысяч рублей в месяц абсолютно нецелесообразно. Мы рекомендуем нашим клиентам начинать работу с рекламными бюджетами от 100 тысяч рублей в месяц.

Делать сайты, настраивать рекламу и вести социальные сети сейчас способны очень многие: на рынке огромное количество веб-студий, агентств и фрилансеров, которые обещают закрыть потребности клиентов. Но ведь интересно – не «сделать, чтоб было», а «сделать, чтоб работало». Что для этого нужно? Как не ошибиться с выбором исполнителя?

Об этом и о многом другом – в интервью с руководителем интернет-агентства ANMI (Одиноцо), консультантом Московского дома общественных организаций по вопросам создания, оптимизации и продвижения сайтов СО НКО, членом комитета по рекламе Московского областного отделения «Опоры России», бизнес-консультантом, номинантом межрегиональной премии «Лучшие в своём деле – 2022» в номинации «СММ, маркетинг и онлайн-продукты» Михаилом Андреевым.

8 (499) 341-15-66  
[www.anmi.pro](http://www.anmi.pro)

# ОКЕАН СМЫСЛОВ ВНУТРИ НАС

Есть люди, которые будто созданы для того, чтобы вдохновлять и пробуждать в других что-то большее. Их энергия – как тихий, но уверенный свет маяка, ведущий к себе настоящему. Именно такой человек – Ирина Вячеславовна Морозова, потомственный целитель, наставник по предназначению и самоисцелению, женщина, умеющая соединять древние традиции с современностью и менять жизни людей.

Ирина имеет три высших образования: окончила Московский энергетический институт с красным дипломом, Московский педагогический государственный университет им. В.И.Ленина по специальности «Педагогика и психология» и Московский экономико-статистический институт. Она изучала культуру здоровья по всему миру: проходила обучение в школе массажа при III Медицинском институте, в Школе традиционного тайского массажа монастыря Ват По в Бангкоке, в Школе иридиагностики при МГУ, а также в Школе кинезиологии, стажировалась в Германии, Мексике, Тунисе, Перу, на Филиппинах. Ирина – не просто профессионал своего дела, это мастер глубокого подхода к телу и душе человека.

А ещё она – мать четверых успешных детей, которые так же уверенно следуют по жизни, вдохновляясь её примером. Семья – неотъемлемая часть миссии, источник силы и подтверждение философии: всё начинается с любви.



## С ЛЮБОВЬЮ К СЕБЕ И МИРУ

С самого детства, впитывая родовые знания, Ирина понимала: исцеление – это не только про здоровье тела. Это путь к себе, к своим истокам, к гармонии между разумом, духом и материей. Её подход – глубокая диагностика судьбы, работа с родовыми программами, медитации, практики самоисцеления. Это тот самый мост между «не знаю, куда иду» и «иду своим путём».

Так оживают смыслы, теряющиеся в суевете современной жизни. Люди приходят с вопросами о здоровье, своём предназначении, о потерянных ориентирах, о боли, которую не могут объяснить. И находят – ответы, поддержку, себя.

## ОКЕАН СМЫСЛОВ – ПРОСТРАНСТВО ТРАНСФОРМАЦИИ

Сегодня Ирина Вячеславовна открывает новую страницу своей профессиональной истории – международный проект «Океан смыслов внутри нас». Это пространство для тех, кто готов к настоящей глубине, кто хочет услышать внутренний голос и найти собственные смыслы.

Проект станет платформой для обучения, вдохновения и поддержки людей по всему миру. Здесь будут объединены традиционные знания и новейшие методики, практики самоисцеления, трансформационные курсы, встречи с единомышленниками. Это будет место силы, куда можно прийти, чтобы встретиться с собой настоящим.

«Океан смыслов внутри нас» – не просто обучение, это путь. Путь к себе, к своим глубинам, к тем самым сокровищам, которые сокрыты в душе каждого.

## ЛИДЕР, КОТОРЫЙ УМЕЕТ ВЕСТИ ЗА СОБОЙ

Ирина Морозова – не только наставник и целитель, но и активный общественный деятель. Более 25 лет она возглавляет Одинцовский центр общественного здоровья, являясь действительным членом Российской Народной академии наук.

В рамках своей деятельности она руководила общественной организацией ОГО МОБО СПП, где за время её работы количество участников выросло более чем в 6 раз. Это говорит не только о высоком уровне доверия людей, но и о результативности подхода.

Особое место в жизни Ирины Морозовой занимают жители родного города Одинцово. Для них проводились циклы



лекций «Концепция современного здоровья», радиопередачи, где Ирина делилась своими знаниями о гармонии тела и духа, о том, как важно осознанно относиться к своему здоровью, судьбе и жизни в целом.

Её деятельность – не просто работа, это миссия. От развития проектов по реабилитации в санаториях по полису ОМС для пенсионеров, до запуска грантовых программ создания бережной одежды – всё объединено одной целью: дать людям инструменты для перемен к лучшему.

## ШАГ НАВСТРЕЧУ СЕБЕ

«Океан смыслов внутри нас» – это приглашение. Приглашение в путешествие к себе, к своим истокам, к тем сокровенным местам, где рождаются ответы на важные вопросы. Ирина Вячеславовна уверена: каждый может найти свой путь, если заглянет внутрь и услышит свой внутренний голос.

А проект – пространство для тех, кто готов к изменениям, кто ищет новые смыслы, кто хочет жить в гармонии с собой и миром. Это возможность открыть в себе силы для трансформации и почувствовать поддержку на этом пути.

И возможно, именно сейчас самое время сделать первый шаг навстречу своему Океану смыслов.



# АЛЕКСЕЙ ГОРБИК: «Вместе создавать будущее, полное активности, спорта и радости!»



**А**лексей Горбик – предприниматель, работающий в сфере спорта и физической культуры, основатель клуба EXTREME KIDS в Одинцово. Его путь к успеху не был мгновенным, но трудности стали основой для роста. Сегодня Алексей делится своей историей с вами, чтобы вдохновить других не бояться принимать вызовы и идти к своей мечте.

## СТАРТ: РИСК И ВЫЗОВЫ

Дебют Алексея в бизнесе состоялся в 2017 году, когда ему пришлось сделать трудный выбор: остаться в комфортной офисной жизни с хорошей зарплатой или рискнуть пойти за своей мечтой. Уволившись с стабильной работы, он вложил сбережения в спортивный инвентарь и взял кредит на автомобиль, который стал его верным помощником. Жена начинающего бизнесмена была на 7-м месяце беременности. Конечно, он чувствовал ответственность за будущее семьи, но хорошо помнил девиз: «Лучше сделать и пожалеть, чем не сделать и жалеть потом всю жизнь».

## ПУТЬ ТРЕНЕРА: С НУЛЯ ДО УСПЕХА

Алексей начал свои занятия с приглашения жителей своего района тренироваться на стадионе, где сначала занимался с небольшой группой единомышленников. Однако за считанные недели ему удалось собрать уже более 50 учеников, регулярно посещающих тренировки. Затем он нашёл помещение в детском центре, один из клиентов проинвестировал в спортивный инвентарь, другие жертвовали часами отдыха после работы и помогали делать ремонт в помещении. Это и есть сила искреннего желания идти за мечтой – люди это чувствуют, особенно на стартапе в небольшом сообществе. В ноябре 2017 года фитнес-

студия Алексея Горбика «GORA CROSSGYM» открыла двери для новых посетителей.

На протяжении нескольких лет Алексей погружался во все форматы тренерской деятельности: проводил занятия для детей и взрослых, читал книги и проходил курсы для тренеров, чтобы быть на острие новых методик и подходов. В конечном итоге понял, что его клуб может предложить гораздо больше, чем просто занятия спортом, – это сообщество, где дети могут развиваться, общаться и находить единомышленников.

## КЛУБ EXTREME KIDS В ОДИНЦОВО: ЦЕННОСТИ И ДОСТИЖЕНИЯ

В 2022 году Алексей решил на следующий шаг – открыл клуб EXTREME KIDS по франшизе. Он стал первым крытым скейт-парком и школой экстремальных видов спорта в Одинцово. Цель клуба – помочь юным горожанам вырасти здоровыми и уверенными в себе, обучаясь непростою навыку баланса и умению кататься на беговелах, роликовых коньках, велосипедах, скейтбордах, трюковых велосипедах BMX и самокатах.

«Помогаем детям и родителям научиться кататься для себя и развиваться в спортивных дисциплинах, выступая в локальных и региональных соревнованиях», – рассказывает предприниматель.

EXTREME KIDS предлагает уникальные программы обучения. Все дети независимо от их уровня подготовки получают качественный инвентарь и экипировку на время занятий бесплатно. Важно, что здесь мотивируют детей заниматься спортом не из-за того, что это модно или престижно, а из любви к активному образу жизни и физической активности.

И это является основой подхода и философией EXTREME KIDS. С момента открытия в октябре 2022 года клуб уже успел переехать на новый адрес в Одинцово для раскрытия большого потенциала, на данный момент клуб на регулярной основе посещают более 250 учеников.

## МОТИВАЦИЯ И ПОДДЕРЖКА: КАК EXTREME KIDS ВОДХНОВЛЯЕТ ДЕТЕЙ

В клубе проводятся спортивно-развлекательные мероприятия, здесь создана система наград, которая позволяет каждому ребёнку ощущать свои успехи. Формируются группы по интересам и уровню подготовки, проводятся индивидуальные и парные тренировки, а также инклюзивные занятия для детей с ОВЗ, что позволяет уделять повышенное внимание каждому ученику для лучшего прогресса. Уникальность клуба заключается в том, что даже групповые занятия ограничиваются лимитом от 3 до 8 учеников, в зависимости от направле-

ния и уровня группы, что позволяет уделять внимание всем и развивать их способности с повышенным вниманием.

На соревнованиях все участники награждаются подарками и медалями, и это не просто формальность, а стимул, для того чтобы дети продолжали тренироваться и стремились к новым вершинам. Клуб формирует единый дух команды, учит поддерживать друг друга и отмечать достижения каждого.



## ПАРТНЁРСТВО: ВМЕСТЕ – СИЛЬНЕЕ

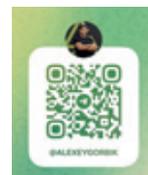
Алексей верит в силу сотрудничества и открытость к новым идеям. EXTREME KIDS активно ищет партнёвства с другими предпринимателями, которые работают с такой же целевой аудиторией. Совместные акции и коллаборации помогают повышать узнаваемость не только клуба, но и брендов партнёров. Каждый предприниматель знает, насколько важно, чтобы потенциальные клиенты познакомились с вашим продуктом как можно большее количество раз: правило «10 касаний» работает.

Здесь не останавливаются на достигнутом. Команда клуба участвует в благотворительных мероприятиях и организует мастер-классы в парках и жилых комплексах, стремясь сделать спорт доступным для всех. Алексей знает: отдавая много энергии, получаешь ещё больше взамен!

## ВАША ВОЗМОЖНОСТЬ СТАТЬ ЧАСТЬЮ ПРЕКРАСНОЙ МИССИИ

Если вы предприниматель, работающий с похожей аудиторией в Одинцовском округе или его окрестностях, в EXTREME KIDS будут рады вашему отклику. «Давайте объединять наши усилия, чтобы создавать уникальные возможности для детей, вдохновлять их расти здоровыми и счастливыми, – предлагает Алексей Горбик. – Пишите или звоните, и давайте вместе создавать будущее, полное активного спорта и радости!»

**Контакты:**  
Адрес: г. Одинцово,  
ул. Дальняя, 15  
ТЦ Евродом, 2 этаж  
+79852820175



# НАТАЛЬЯ НАЙДЕНКОВА: «Бизнес-потолок – это миф!»

*Как установки в голове тормозят ваш рост?*

**П**рофессиональные знания, Попыт, MBA за плечами... Казалось бы, все двери открыты для развития бизнеса, однако результата нет. Причина часто кроется не в недостатке компетенций, а в голове. Бизнес-психолог, инвестиционный брокер по недвижимости и создатель тренинг-центра «Мета Навыки» Наталья Найденкова рассказала о собственном пути в бизнесе, перечислила самые распространённые негативные программы, мешающие предпринимателям, и поделилась планами на 2025 год.



– Наталья, расскажите, как вы пришли к такой многогранной деятельности: бизнес-психолог, инвестиционный брокер по недвижимости и создатель тренинг-центра «Мета Навыки». С чего всё началось?

– Моя история началась в 2002 году, когда я приехала в Москву из Магадана. Я с юности увлекалась психологией и понимала: чтобы добиться настоящего успеха, человек должен менять установки, развивать мышление и учиться управлять эмоциями. В 2010 году я стала заниматься управлением личного капитала и защитой активов предпринимателей. А через 3 года выпустила книгу «Заплати себе: секреты личных финансов», где объединила финансовую грамотность и психологию денег.

Инвестиции вошли в мою жизнь благодаря инициативе моих клиентов. Их интересовало, как можно приобрести активы ниже рыночной цены. Причём их потребность исходила не только из личных целей, но и из предпринимательских. Параллельно я продолжала обучение в сфере психологии у профессора Натальи Макаренко и создала центр «Мета Навыки».

Отдельно отмечу, что не так давно открыла для себя Международный альянс стратегических проектов БРИКС и с 2024 года являюсь их партнёром. Мы помогаем иностранным инвесторам покупать недвижимость в России, получать вид на жительство и создавать интересные международные инвестиционные проекты.

**««Мета-Навыки» – это пространство стратегического развития, где мы помогаем предпринимателям расти как личности и масштабировать бизнес с помощью ключевых навыков».**

– Какие конкретные навыки вы помогаете развивать людям для достижения успеха в бизнесе?

– Моя работа – это синтез психологии, тактики и практики. Я обучаю предпринимателей:

- системно мыслить и стратегически развивать бизнес;
- переходить от ручного управления к расширению;
- развивать финансовую осознанность;
- управлять внутренними состояниями и эмоциями;
- работать с ограничивающими установками;
- действовать в условиях неопределённости.

Также мы прокачиваем навык управления командой, делегирования, выстраивания устойчивой бизнес-модели и инвестирования прибыли – всё это позволяет предпринимателям выйти на новый уровень.

– Есть ли у вас список негативных программ, которые мешают человеку двигаться вперёд? Какие из них следует прорабатывать обязательно?

– Да, такие программы – это то, с чего часто начинается путь трансформации. Среди них: «Я не готов к расширению», «Я должен всё контролировать сам», «Чтобы заработать, нужно много и тяжело работать», «Ошибки – это провал», «Я недостойн больших денег и успеха».

Эти установки мешают бизнесу расти, так как держат человека в зоне мелких действий. Мы учим видеть их, перепрограммировать и создавать новые сценарии, где масштабирование возможно и безопасно.

– Расскажите немного о торгах. Чем они полезны обществу? В чём их главное преимущество? Помогают ли торги личному и профессиональному росту?

– Торги – это не просто удобный способ купить активы ниже рынка. Это площадка, где соединяются бизнес, инвестиции и психология. Участие в подобных мероприятиях развивает навык анализа, принятия решений, стратегического мышления. Если смотреть с точки зрения общественной пользы, они дают вторую жизнь активам, возвращая их в оборот. Особенно актуально это в кризисное время. И самое главное – торги учат ответственности, финансовой дисциплине и внутренней зрелости.

– Какие у вас цели и планы на 2025 год? Может, вы – уже участник или создатель нового проекта?

– Моя цель на 2025 – расширить масштаб деятельности и усилить перспективную направленность всех проектов. Например, центр «Мета Навыки» выходит на новый уровень: мы планируем создавать программы по увеличению бизнеса, стратегическому мышлению и инвестиционному подходу к жизни.

Одновременно с этим развиваю практику в недвижимости через торги. Я готовлю запуск платформы, где предприниматели смогут синхронно обучаться, консультироваться и находить партнёров для роста. Это будет экосистема для тех, кто хочет не просто выживать в бизнесе, но и строить сильный и прибыльный проект, оставаясь при этом в ресурсе и в контакте с собой.

**Брокерпоторгам.рф  
@naydenkova\_n  
+7-977-444-71-10**

*Беседовала Екатерина Зыкова*

**«Торги – это инструмент роста: вы можете приобретать недвижимость, оборудование, транспорт не за полную рыночную стоимость, а с выгодой».**

# Ольга Копылова: «Создание безопасного пространства для бизнеса – одна из моих главных задач»

Ольга Копылова, руководитель компании «БухБюро\_ПРОФИТ», успешно сочетает в своей жизни две несхожие роли: профессионального бухгалтера, налогового консультанта, члена Палаты налоговых консультантов и спикера по этой тематике и предпринимателя-практика. «Мои сильные стороны: я – не теоретик, я – практик!» – считает Ольга Михайловна. Можно прочитать кучу книг, пройти много бизнес-тренингов, но без личного опыта этот багаж остаётся лишь информацией, которая может сильно отличаться от действительности...

– Ольга Михайловна, с учётом вашего 30-летнего опыта в бухгалтерии и 10-летнего управления собственным бизнесом, какие изменения в налоговом законодательстве кажутся вам ключевыми? Как они повлияли на бизнес ваших клиентов?

– За последние годы в налоговом законодательстве произошли значительные изменения. Самое главное из них заключается в полной трансформации системы налогового учёта. Налоговая служба постепенно превращается в активного менеджера государства и её функционал значительно расширяется. Ранее налоговые инспекторы часто не уделяли достаточного внимания предоставляемым документам, а зачастую были недостаточно профессиональны, что порой приводило к ошибкам и недоразумениям. Сейчас же благодаря внедрению ИИ и автоматизации процессов они более эффективно проверяют документы и взаимодействуют с налогоплательщиками. Теперь в условиях автоматизации информация курсирует между различными контролирующими органами, а налоговая служба всё более тщательно учитывает свои предыдущие ошибки и недоработки при общении с бизнесом.

Но базовые принципы налогового законодательства остались прежними.



Льготы по упрощённой системе налогообложения (УСН), которые были в прошлом, изменились – с 1 января этого года данная категория налогоплательщиков обязана уплачивать налог на добавленную стоимость (НДС), хотя для некоторых малых форм бизнеса с доходом до 60 млн рублей предусмотрена временная преференция, во избежание уплаты НДС.

К тому же мы наблюдаем появление налогового режима для самозанятых.

В целом от клиентов требуется более внимательный подход к учёту своих доходов. Введение новых правил налогообложения формирует высокие требования к предпринимателям, и те, кто не адаптируются вовремя, сталкиваются с серьёзными последствиями.

– Ваш магазин предлагает уникальную продукцию мелких фермерских хозяйств и сыроварен. Расскажите о нём. Какие бухгалтерские и финансовые задачи вы

**решали, когда начали этот бизнес, и как они отличаются от тех, с которыми вы сталкиваетесь в «БухБюро\_ПРОФИТ»?**

– Мой магазин – это не просто бизнес, это моя страсть. Я погрузилась в изучение специфики контрольно-кассовой техники, программного обеспечения для розничной торговли, выбрала лучшие эквайринговые решения. Это стало возможно благодаря тому, что у меня был опыт работы в бухгалтерском аутсорсинге.

Запустив магазин, я столкнулась с рядом бухгалтерских задач, с которыми была знакома только в контексте бухгалтерской практики. Например, мне пришлось очень серьёзно заняться вопросами маркировки и учёта продукции, такими как система «Меркурий» и «Честный знак». Хотя эти аспекты напрямую не связаны с бухгалтерией, их понимание принесло мне дополнительные знания и открыло новые горизонты для бизнеса «БухБюро\_ПРОФИТ». Теперь мы можем оказывать клиентам услуги по сопровождению и в этих вопросах, что привлекает новых заказчиков и расширяет обслуживание действующих.

Кроме того, запуск магазина помог мне лучше понять потребности малого бизнеса и специфические проблемы, с которыми сталкиваются фермерские хозяйства. Это тоже позволило расширить спектр услуг, которые я предлагаю своим клиентам.

**– Какие самые распространённые ошибки в бухгалтерии и финансовом управлении совершают начинающие предприниматели и как их можно избежать?**

– Самая распространённая ошибка начинающих – неправильно подобранная финансовая модель. Практически каждый второй предприниматель, открывший своё ИП, не знает, как правильно выбрать систему налогообложения. Очень часто они не просчитывают свои расходы и толком не понимают, какие банковские продукты им подойдут.

Я всегда стараюсь объяснять клиентам, как важно проводить тщательный расчёт расходов и сопоставлять их с ожидаемыми доходами. Нельзя смотреть на доход отдельно от расходов – это фундамент финансового управления. Один из ярких примеров – случай с нашим клиентом, который торговал электроникой на маркетплейсах, часто не имея подтверждающих документов на товар. По незнанию, ещё до обращения к нам, он выбрал систему налогообложения «доход минус расход», думая, что сэкономит на налогах. В итоге столкнулся с серьёзными финансовыми проблемами – без документального подтверждения расходов налоговая база оказалась значительно выше, и он потерял много средств. Нам удалось поправить его положение, переведя на другую систему, но убытки ему никто не вернёт.

Важно учить начинающих предпринимателей просчитывать финансовые риски, понимать, что отсутствие документов мо-

жет привести к серьёзным последствиям, доносить до них, что в бизнесе нужно быть как можно более подготовленным.

**– В одном интервью вы упомянули, что язык бухгалтера и предпринимателя могут сильно различаться. Как вы находите общий язык с вашими клиентами, как удаётся выстраивать эффективное сотрудничество и понимание?**

– Общение между бухгалтером и предпринимателем действительно часто затруднено. Но благодаря личному опыту предпринимательства я способна говорить на языке обеих сторон. Мой 30-летний опыт в бухгалтерии позволяет ясно понимать, с какими проблемами могут столкнуться предприниматели, а мой опыт управления бизнесом помогает говорить на их языке. Я постоянно обучаюсь, чтобы переводить бухгалтерские термины на более понятный для клиентов язык.

У нас в компании налажена система, в которую входит менеджер по работе с клиентами. В его обязанности входит общение с клиентами на адаптированном языке, он служит «переводчиком» между ними и бухгалтерами. Это помогает избежать недопонимания и способствует налаживанию доверительных отношений. Я обучаю своих сотрудников, чтобы они могли качественно объяснять сложные вещи простыми словами – это особенно важно для начинающих предпринимателей.

**– Должен ли бухгалтер быть немного психологом?**

– Да, бухгалтер действительно должен включать в свою работу элементы психологии. Мы часто выступаем в роли психологов, поскольку нам нужно уметь находить подход к клиенту, понимать его беспокойства и переживания. Учитывая, что многие наши клиенты впервые сталкиваются с налоговыми обязательствами и бухгалтерией, важно установить доверительный контакт.

Мне удаётся выстраивать крепкие отношения с клиентами, многие из них становятся не только партнёрами, но и друзьями. Я вникаю в их проблемы, помогаю найти выход из сложных ситуаций. Например, если клиент жалуется на низкие продажи, могу направить его к другим клиентам, которые помогут ему в продвижении и привлечении покупателей. Это взаимовыгодные отношения, которые основаны на доверии и сотрудничестве.

**– Как эксперт и предприниматель видите сейчас у бизнеса в области бухгалтерии и налогов? Как помогаете им преодолевать эти вызовы?**

– В последние годы главной проблемой бизнеса стала интеграция бухгалтерии в общие бизнес-процессы. Внутренний учёт компаний теперь должен быть в полной

гармонии с бизнес-планом и стратегиями. При этом многие предприниматели не понимают, как перестроить свои процессы для соответствия новой реальности.

Мы помогаем им реорганизовать бизнес-модели, оптимизировать налогообложение и создать удобные для них системы учёта. Даём им разъяснения, как важно иметь сотрудников с официаль-



ным трудоустройством, чтобы избежать юридических проблем в будущем. Я трачу много времени, объясняя клиентам важность правильного документооборота и соблюдения всех законодательных норм. Мы стараемся быть максимально открыты диалогу, чтобы построить с клиентами доверительные отношения и помочь им реализовать свои бизнес-идеи.

**– Ваша задача – быть на передовой безопасности бизнеса. Как вы интегрируете свой опыт, чтобы создать эффективные стратегии защиты для своих клиентов и собственного бизнеса?**

– Создание безопасного пространства для бизнеса – одна из моих главных задач. И хотя нельзя полностью исключить все риски, я стараюсь предусмотреть возможные проблемы заранее. Опыт бухгалтера даёт мне больше возможностей выстраивать стратегии защиты, поскольку я знаю, как налоговые инспекции проверяют бизнес и на что обращают внимание.

Я обучаю клиентов идентифицировать свои финансовые риски и критически оценивать каждый шаг, чтобы не потерять свои активы. Также я активно взаимодействую с экспертами из разных областей, что помогает лучше защищать бизнес в одной из самых сложных и изменчивых сфер – налоговой.

Здесь важно следить за мелочами – они могут привести к серьёзным последствиям в будущем. Разработка системы контроля рисков и адаптация бизнеса к современным условиям – вот на что я делаю упор в работе с клиентами.

# ИРИНА ОСЬМАК: «Расширяйте границы возможного: идите в баню!»

Что такое русская баня? Это часть культурного кода русского человека, это аромат хвои и запаренных веников, тепло парной и прохлада чистой воды, разнообразие вкусного чая с вареньем и приятная беседа в хорошей компании. С собой любитель банных традиций уносит массу впечатлений и ощущение внутренней свободы. Именно эти впечатления и привели в банный бизнес Ирину Осьмак – мастерицу пара и хозяйку банной школы «Смак».



По убеждению Ирины Васильевны, любящей жены и мамы, баня – это не просто помещение, где можно помыться, это целый комплекс традиционных практик и кладезь культурного наследия, сочетающий физическое очищение и психологическое восстановление.

Это понимание пришло из детства маленькой Иры, которое прошло среди родных русских традиций, частых походов в баню вместе с семьёй, общения с людьми старшего поколения, знающими истинные ценности здорового образа жизни и правильного отдыха.

«Банька всегда занимала особое место в моём сердце, с раннего возраста я наслаждалась теплом берёзового веника и запахом горячего пара. Постепенно осознала, что именно баня способна подарить чувство полного расслабления и духовного очищения», – говорит преподаватель Ирина Осьмак.

Парение веником, поддержание нужной температуры и влажности требуют особых навыков и опыта. Поэтому баня – это сочетание искусства и ремесла, которое включает в себя навыки обращения с вениками, травами, понимание особенностей организма гостей и знание правил безопасности. Только при соблюдении всех этих условий посещение бани станет особым событием. И всему этому можно научиться в банной школе «Смак».

Ирина Васильевна погрузилась в банный бизнес с нуля, оставив должность помощника судьи. «Сначала мне нравилась эта работа, поскольку она была важной и значимой. Однако со временем поняла, что начинаю чувствовать себя чуждой собственному миру. Тогда я задала себе важные вопросы: действительно ли эта работа приносит мне радость и что сделает меня по-настоящему счастливой?».

Идея появилась спонтанно: однажды Ирина пригласила группу подруг провести совместный вечер в бане. Женщины были очень довольны мероприятием, и это вдохновило на идею попробовать сделать из хобби профессию. Ирину Осьмак захватила сама мысль создавать уютные мягкие женские бани, где каждая гостья сможет почувствовать себя особой и отдохнувшей. Но шагнуть из скучной стабильности в неизвестность было трудно. Помогло... путешествие к Эльбрусу – там пришло осознание, что постичь радость от созерцания высокогорных пейзажей и веры в собственные силы можно только через великий труд преодоления.

«Сегодня я гордо заявляю, что нашла своё призвание, посвятила себя делу, близкому моему сердцу и внутренним убеждениям. Помогая другим ощутить пользу, расслабление, ресурс и радость от посещения бани, я сама становлюсь счастливее и увереннее в правильности своего пути», – говорит Ирина Осьмак.

В банной школе «Смак» проходят занятия и мастер-классы по правильной технике парения вениками, организации качественного ухода за телом и душой в традиционной русской бане, а также банное спа.

«Для меня важно передавать опыт поколений, создавать атмосферу гармонии и покоя, которую наполняют наши исконные обычаи, взрастить мастеров, которые будут дарить людям тепло, заботу, внимание. И да, я получила образовательную лицензию», – с гордостью говорит Ирина Васильевна.

Благодаря обучению будущие специалисты банных ритуалов получают уникальные знания и практические навыки, позволяющие грамотно организовать программы и заботиться о комфорте гостей. Слушатели курса станут настоящими профессионалами, которые смогут творчески подходить к процессу, проявляя внимание и теплоту к клиентам.

## Ирина Осьмак:

«Хотите изменений? Вот несколько простых шагов, которые привели меня к успеху:

1. **Постановка целей:** определите, чего конкретно вы хотите добиться. Представляйте чёткий образ вашего будущего и стройте планы исходя из ваших ценностей и приоритетов.
2. **Окружите себя поддержкой:** общайтесь с близкими друзьями и родными, окружающими вас положительными эмоциями и энергией.
3. **Откройте новые горизонты:** пробуйте непривычные вещи, расширяйте границы возможного, открывайте в себе скрытые таланты. Посещайте клубы, встречи, ходите на творческие вечера.
4. **Забота о себе:** уделяйте время отдыху, спорту и развлечениям, следуя принципу гармоничного баланса между работой и личной жизнью.
5. **Ходите в баню,** показывайте своим примером детям и окружению пользу здорового образа жизни.

**Здоровая женщина, здоровая семья, здоровая нация!»**





# «СДЕЛАЕМ ВАШ БАЛКОН КАК СВОИМ!»

Компания «КАКСВОИМ» зарекомендовала себя как надёжный игрок на рынке остекления и отделки балконов. За последние 10 лет она значительно расширила своё присутствие, открыв более 170 филиалов в России и СНГ. Рассмотрим ключевые факторы успеха компании и её подходы к работе.

## УЧИТЬСЯ – ВСЕГДА ПРИГОДИТСЯ

Обучение монтажников в компании выстроено как система. Оно включает вводный инструктаж, наставничество и аттестацию. Работа монтажников оценивается по чётким критериям, а контроль качества осуществляется на каждом этапе. Все выполненные работы сопровождаются фото- и видеоотчётами, что обеспечивает стабильный уровень исполнения проектов.

## ДИЗАЙН ТОЛЬКО ДЛЯ ВАС

Создание уникального дизайна для каждого клиента начинается с выезда инженера-замерщика, который выясняет потребности клиента. Дизайн-конструктор позволяет учитывать все пожелания и создавать пространство, которое соответствует мечтам клиента, будь то лаундж-зона, рабочее место или гардероб.

## ЗНАК КАЧЕСТВА

Компания «КАКСВОИМ» строго контролирует качество используемых материалов, выбирая только проверенных поставщиков. Все материалы проходят внутреннюю проверку и соответствуют высоким стандартам надёжности, безопасности и устойчивости к износу.

## ТОЧНО В СРОК!

Компания использует фиксированные цены и предоставляет гарантии на свои услуги, что вызывает доверие у клиентов. Фиксированные цены определяются по результатам замеров, а все условия договора оговариваются в официальном соглашении. Контроль на объектах осуществляется руководителями филиалов, что позволяет строго соблюсти графики выполнения работ.

## В ЕДИНОМ РИТМЕ

Сеть из более чем 170 филиалов требует высокой степени координации и вза-

имодействия. Для обеспечения единого стандарта качества все филиалы работают по общим инструкциям и обучающим программам, а обучение для руководителей филиалов проводится регулярно.

## БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ

Компания нацелена на развитие digital-инструментов и повышение эффективности коммуникации. В стратегической перспективе запланировано расширение партнёрской сети и выход в новые регионы, что позволит продолжить успешное развитие и укрепление позиций на рынке.

Компания «КАКСВОИМ» демонстрирует пример успешной модели бизнеса, ориентированной на клиента и на постоянное улучшение качества услуг, что подтверждается её многолетним успехом и растущей популярностью.

<https://msk8.kak-svoim.com/>  
[t.me/kaksvoim\\_moscow8](https://t.me/kaksvoim_moscow8)  
[https://vk.com/kaksvoim\\_moscow8](https://vk.com/kaksvoim_moscow8)  
+7 (903) 586-78-80



## СЛАГАЮЩИЕ УСПЕХА

Важнейшими аспектами успеха компании являются системный подход и клиентоориентированность. Структура работы охватывает все этапы – от привлечения заказа до подписания договора и выполнения работ. Особое внимание уделяется обучению персонала, контролю качества и постоянному улучшению сервиса – это, в свою очередь, позволило компании завоевать доверие десятков тысяч клиентов.

## ПОД ДЕВИЗОМ «КАК СВОИМ!»

Компания придерживается неофициального девиза: «Сделаем ваш балкон как своим!». Эта фраза отражает подход к каждому проекту как к личному.

Миссия компании заключается в улучшении качества жизни людей: превратить стандартные балконы в функциональные, стильные и уютные пространства.

## ВСЁ О БАЛКОНАХ

Компания предлагает полный цикл услуг, включая остекление, утепление, отделку, встроенную мебель, электрику и индивидуальные дизайн-проекты. Широкий ассортимент услуг стал возможен благодаря отработанной технологии, уникальным IT-решениям и высококвалифицированной команде специалистов.

# КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО ОКСАНЫ ПОЛЧАНИНОВОЙ: «Кадры решают будущее компании!»



«Кадры решают всё!» – кто-то утверждает, что этот лозунг был выдвинут ещё в Пруссии 1870-х, кто-то указывает на СССР 1935-го. В любом случае фраза ушла в народ, и это естественно: каждый руководитель со стажем подтвердит её справедливость. Однако последние десятилетия целые отрасли российской экономики существуют в условиях кадрового голода. Как грамотно подобрать кадры в этих условиях? Стоит ли экономить на услугах специалистов в этой области? На эти и другие вопросы ответила Оксана Полчанинова, владелец одноимённого консалтингового агентства.

– Оксана Николаевна, вы много лет назад возглавили консалтинговое агентство, а теперь сосредоточились на более узком направлении – на рекрутинге. Почему?

– Не совсем верно: наша компания успешно работает с 2017 года, мы занимаемся консультированием бизнеса в рамках управления персоналом, прописываем различные бизнес-процессы, регламенты, а также проводим обучение, используем современные инструменты для развития сотрудников. Но сейчас наиболее востребован подбор персонала, поскольку ситуация на рынке труда непростая.

– А чем, по вашему мнению, она обусловлена?

– Главная причина – экономические изменения и глобализация современной

экономики. Эти процессы характеризуются высоким уровнем конкуренции и стремительным изменением рынка труда. Компаниям нужно быстро меняться, адаптироваться к новым условиям рынка. При этом возникает некий диссонанс: с одной стороны, предприятия часто ищут уже готовых специалистов, им некогда, они не хотят вкладываться в обучение и ждать результата, с другой стороны – многие соискатели не готовы к переподготовке и получению новых востребованных специальностей. Наша задача – удовлетворить все требования.

– Расскажите об опыте работы в сфере поиска персонала: какие реализованные кейсы вы считаете удачными?

– Более 8 лет мы занимаемся подбором персонала, и за это время провели более 8,5 тысячи собеседований. По нашим данным, на нашем счету порядка 3400 трудоустроенных кандидатов.

Запомнился случай поиска персонала в одной транспортной компании, где по определённым причинам полностью ушла команда по подбору персонала. А владелец уже закупил 200 большегрузов. Кто на них будет работать? Меня пригласили фактически как кризисного менеджера. Не скрою, пришлось потрудиться, проанализировать весь опыт и применить все полученные ранее навыки. Мне удалось создать новый отдел подбора персонала с готовыми адаптированными сотрудниками, прописанными регламентами и скриптами всего за пять рабочих дней. Мы чётко отстроили систему приглашения кандидатов, работы с холодными и с тёплыми лидами. В итоге за неделю план подбора персонала был выполнен! Мы встречались потом с собственником компании. Было много слов благодарности за то, что мы смогли сэкономить компании прежде всего финансовые средства, так как машины уходили в рейс с опытными и ответственными водителями.

– Вы не раз подчёркивали, что со многими компаниями вы работаете в рамках долгосрочного сотрудничества. Как вам это удается?

– Моя целевая аудитория – это средний и малый бизнес, компании до 150 человек. Чем интересно такое сотрудничество? Ну, во-первых, я всегда на расстоянии вытянутой руки, 24/7. Со мной можно связаться в любое время суток. Многие так и делают: мы обсуждаем важные вопросы порой до полуночи. Моя команда – про-

фессионалы. И если они понимают, что проблему заказчика надо решить срочно, мы откладываем в сторону все личные дела, работаем в праздники и в выходные. Я всегда говорю, что веду бизнес с душой, мы работаем, как для себя, вникаем в детали и дружим с клиентами. За качество работы я отвечаю лично!

– Сейчас многие предприятия испытывают серьёзный кадровый дефицит. С другой стороны, соискатели жалуются на недостаток вакансий. В чём, по-вашему, проблемы современного рынка труда?

– У нас действительно сложилась непростая ситуация: уровень безработицы рекордно низкий, а незакрытые вакансии есть на каждом предприятии. Первая причина, на мой взгляд, несоответствие ожиданий и предложений. Часто кандидаты хотят высокую зарплату и комфортные условия труда, а работодатели предлагают высокую занятость и скромный оклад, что вызвано трудностями в ведении бизнеса, высокими кредитными ставками и низкой покупательской способностью клиентов. Вторая причина в высоких требованиях предприятий к соискателям. Сейчас рынок приходит к тому, что хороших рабочих и служащих надо растить, а не ждать готовых. Третье: сейчас люди хотят соблюдать баланс работы и личной жизни. Отсюда растёт спрос на различные, например на гибридные, графики работы или на удалённый формат работы, однако не все компании готовы их предоставить.

– Сарафанное радио, рекомендуя вас в качестве специалиста по работе с персоналом, отмечает, что вы занимаетесь не только поиском кадров, но и их адаптацией на предприятии. Это верно?

– У меня есть клиент, с которым мы работаем долгие годы – типография, которая входит в топ-10 полиграфических российских предприятий. Мы начали сотрудничать в 2011 году, даже раньше, чем я организовала консалтинговое агентство. В 2017 году я нашла на предприятие менеджера по продажам, который работает там до сих пор, хотя начинал очень непросто. И каждый раз, когда я прихожу в компанию, он говорит мне спасибо за то, что 8 лет назад я лично включилась в адаптацию человека и помогла ему принять решение остаться в компании. Это важно в моей работе!

Тел.: 8 (926) 645-53-24  
E-mail HRKonsult@yandex.com

# ЛЮБОВЬ БУЛКИНА: «Позитивные перемены – всегда результат общей работы!»

Любовь Булкина – человек, известный широтой интересов и активной жизненной позицией.

В профессиональной жизни она – врач-диетолог с двадцатилетним стажем, имеющий вес в медицинском сообществе и пропагандирующий здоровый образ жизни с помощью лекций, вебинаров, статей и материалов в соцсетях.

В общественной жизни Любовь Константиновна – руководитель общественной организации «Содружество добра» и депутат Совета депутатов г.о. Власиха.

**– Любовь Константиновна, вас можно назвать адептом здорового питания. Какие шаги вы предпринимаете для повышения осведомлённости людей о значении правильного питания?**

– В современном обществе вопросы поддержания здоровья и формирования правильных пищевых привычек становятся всё актуальнее. В своей профессиональной деятельности я придаю большое значение просвещению по вопросам здорового образа жизни, рационального питания и профилактики заболеваний, связанных с неправильным рационом.

Я провожу индивидуальные консультации, на которых подробно анализирую образ жизни, привычки питания и состояние здоровья каждого пациента. Моя задача – не просто подобрать персональную программу питания, но и обучить человека делать осознанный выбор продуктов, планировать рацион, избегать распространённых ошибок, кроме того, я разоблачаю мифы о питании.

Повышая информированность населения, провожу образовательные лекции и вебинары, пишу статьи в СМИ и материалы в социальных сетях, где доступно доношу научно обоснованную информацию.

Принимаю пациентов в медицинском центре «Клиника Адана».

Среди уникальных услуг, которые я предоставляю как врач-диетолог:

- разработка индивидуальных анкет и тестирований для оценки пищевого поведения и обмена веществ;

- специализированные программы питания для людей с хроническими заболеваниями (сахарный диабет, заболевания желудочно-кишечного тракта, сердечно-сосудистые заболевания и др.), а также подбор медикаментозной терапии при них;

- составление планов питания для беременных женщин, детей и подростков с учётом их потребностей;

- поддержка в переходе на вегетарианское, веганское или другое альтернативное питание с корректным подбором нутриентов;

- психологическая поддержка при коррекции пищевых привычек и работе с эмоциональным голодом;

- современные методы контроля веса и оценки состава тела с помощью биоимпедансометрии.

Моя цель – не только помочь людям достичь желаемого результата, но и научить их заботиться о себе, сделать здоровый образ жизни частью ежедневного быта.

**– Вы руководите общественной организацией «Содружество добра». Какие новые инициативы планируете реализовать для поддержки детей с ОВЗ?**

– Работа с детьми с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) требует особого внимания, заботы и комплексного подхода. Мы планируем реализовать ряд новых инициатив, направленных на повышение уровня социальной адаптации и интеграции этих детей в общество. Одна из главных задач – создание инклюзивных и досуговых программ, позволяющих каждому ребёнку раскрыть свой потенциал.

Уже стартует проект совместно со школой А.С. Попова по организации специализированных творческих мастерских, где дети будут заниматься искусством и рукоделием под руководством опытных педагогов, волонтеров и родителей.

Особое внимание уделяем реабилитационным мероприятиям: сотрудничеству с психологами, приглашению специалистов для консультаций и тренингов. Важная часть нашей работы – система психологической поддержки для детей и их семей. Не забываем и про материальную сторону: регулярно запускаем сбор средств на оплату реабилитационных средств и медикаментов.

Мы уверены, что эти инициативы помогут улучшить качество жизни детей с ОВЗ, откроют для них новые горизонты и подарят веру в себя.

**– Вы уже в третий раз избраны депутатом Совета депутатов г. о. Власиха. Какие изменения наблюдаете в обществе и в самом округе за время работы?**



– За эти годы я поняла, что депутат – это и представитель интересов жителей, и постоянная работа, требующая внимания, вовлечённости, желания менять жизнь к лучшему. Депутат – это прежде всего ответственность!

За последние годы наш округ заметно изменился: появляются новые образовательные и спортивные объекты, благоустраиваются дворы, развивается инфраструктура, расширяются соцпрограммы.

Благодаря совместным с администрацией городского округа и жителями усилиям город стал комфортнее и современнее. С каждым годом растёт не только инфраструктура, но и активность людей: всё больше жителей вовлекаются в общественную жизнь, высказывают свои инициативы и вместе принимают участие в улучшении жизни вокруг.

Позитивные перемены, будь то сотрудничество врача с пациентом, педагогов и волонтеров с особенными детьми или депутата с избирателями, – всегда результат общей работы!



<https://vk.com/id710221716>

# ЕЛЕНА КОСТРИКИНА, студия электроэпиляции Elen-epil: «Мы помогаем открывать для себя новое и новое в себе!»



Вы удивитесь, но у такой повсеместно популярной процедуры, как эпиляция, многотысячелетняя история! Первые попытки избавиться от нежелательных волос были отмечены ещё в Древнем Египте, Греции и Риме. Легендарные красавицы Нефертити и Клеопатра активно пользовались восковыми масками и пинцетами для удаления волосяного покрова. Эти два метода до сих пор достаточно популярны в домашних условиях, но их основные недостатки: болезненность и непродолжительный эффект – побудили человечество искать иные методы. В XVI веке появились первые бритвы, в XIX – первые станки. И только в 1960-х были разработаны первые приборы, позволявшие проводить радикальную процедуру, разрушающую стержень волоса, – электроэпиляцию. Каковы же плюсы электроэпиляции? Об этом знает всё Елена Кострикина, основательница студии электроэпиляции Elen-epil.

– Елена, как вы начали свой путь в мире электроэпиляции и что вас вдохновило заняться этой сферой?

– Мой путь в индустрию красоты начался в 2017 году, когда я впервые серьёзно задумалась над вопросами ухода за собой. Я, как и многие женщины, пробовала различные методы избавления от нежелательных волос, но ни один из них не давал длительных результатов. После многочисленных разочарований я открыла для себя электроэпиляцию и решила: это именно то, что мне нужно! Вдохновившись результатом, я стала изучать эту процедуру более глубоко в теории и на практике. Открытие собственной студии стало для меня не просто бизнес-решением, но и реальной возможностью изменить жизнь людей к лучшему. На стартовом этапе, конечно, не обошлось без сложностей. Были моменты, когда я сомневалась в себе и переживала за будущее бизнеса. Однако каждая клиентка, уходившая от меня с улыбкой и новым уровнем уверенности в себе, вдохновляла меня продолжать начатое.

– Ваша студия – это не просто место, где проводятся процедуры, это некий оазис комфорта и спокойствия. Как вы создаёте подобную атмосферу?

– И для меня, и для моих посетителей это не просто помещение для процедур – это пространство, где каждый пришедший становится частью моей истории, поэтому я очень забочусь об уюте. Каждая мелочь в интерьере продумана для создания комфортной обстановки. Я понимаю, что многие клиентки испытывают тревогу перед процедурами, и стараюсь, чтобы они могли максимально расслабиться. Важно создать такое пространство, где человек сможет отключиться от суеты повседневной жизни и насладиться процессом ухода за собой. Я предельно внимательна к каждому клиенту, для меня каждый – уникальная личность, а это помогает сформировать атмосферу, в которую хочется окунуться снова.

На предварительной консультации мы обсуждаем все индивидуальные пожелания и ожидания. Это позволяет мне понять, какие именно услуги подойдут и как я могу максимально эффективно помочь. Я всегда готова ответить на вопросы и развеять страхи, которые могут возникнуть перед процедурами. На всём их протяжении я стараюсь чутко следить за ощущениями клиентки, чтобы корректировать манипуляции.

– Как вы выбираете, какими услугами дополнить ассортимент?

– Я тщательно слежу за тенденциями рынка и внимательно прислушиваюсь к потребностям клиентов. На основании их запросов и наблюдений за новыми направлениями в индустрии решила добавить услуги перманентного макияжа, работы с бровями и ресницами, и теперь со мной работают два замечательных мастера – Анна, специалист по перманентному макияжу, и Анастасия – по ресницам и бровям. Я стараюсь выбирать не просто профессионалов, но и людей, разделяющих мою философию индивидуального подхода к клиенту. Высокая квалификация и человеческий фактор – это сочетание делает нашу студию уникальной.

– Каковы ваши планы?

– Расширение, развитие новых услуг, обучение новых мастеров. Я хочу, чтобы моя студия стала настоящим центром красоты, где каждая женщина сможет почувствовать себя прекрасной. В планах привлечение новых клиентов через рекламу и участие в мероприятиях, где мы можем показать себя.

– Как изменится индустрия красоты в будущем и какую роль в этом будут играть такие студии, как ваша?

– Индустрия красоты продолжит интенсивно развиваться, появятся новые технологии и средства. Будет нарастать осознание важности индивидуального подхода. Все больше людей будет осознавать, что уход за собой – это не просто модная тенденция, а необходимость для повышения уверенности в себе и качества своей жизни. Такие студии, как моя, будут предлагать своим клиентам не только услуги, но и поддержку, понимание и комфортную атмосферу, помогут открывать для себя новое и новое в себе!



+7(988) 893-58-33



# От старта до процветания: «РУСНАЛОГПРАВО» как надёжный партнёр в бизнесе

Управленческий учёт, налоговое планирование, защита бренда – это лишь часть вопросов, с которыми сталкивается современный бизнес.

«РУСНАЛОГПРАВО» предлагает комплексный подход к развитию, помогая предпринимателям не только выжить, но и процветать в условиях меняющейся экономической реальности 2025 года. Светлана Юмбаева, генеральный директор компании, рассказала про специфику работы, наиболее частые запросы от клиентов и на что предпринимателям стоит обратить особое внимание в 2025 году.



– Светлана, «РУСНАЛОГПРАВО» – это компания не только юридического, но и бухгалтерского обслуживания. Расскажите о специфике вашей работы.

– ООО «РУСНАЛОГПРАВО» – это прежде всего комплексная работа организации в различных сферах, таких как бухгалтерский, налоговый и управленческий учёт, совместно с юридическим сопровождением. Мы помогаем нашим клиентам развиваться. Рост организации – достаточно болезненный процесс. Если предприниматели не видят своих возможностей, это не значит, что их нет. Фактически мы работаем с каждым заказчиком индивидуально, учитывая его специфику, по принципу «клиенты на всю жизнь». Как правило, те, кто к нам приходят, остаются надолго.

– Какие запросы чаще всего возникают у клиентов? Как они изменились по сравнению с предыдущими годами?

– Основной запрос – стабильный рост прибыли и финансовых показателей, а также клиентов волнуют безопасность и снижение рисков.

Часто к нам приходят новые клиенты, когда возникают проблемы и нужно решить сложный вопрос из разряда «Срочно!».

Всё чаще возникают запросы на управленческий учёт и стратегическое планирование, на построение системного бизнеса.

– Кроме юридических и бухгалтерских услуг, вы также занимаетесь брендингом и патентованием. Как вы считаете, насколько важна интеграция бухгалтерского и юридического сопровождения при построении и защите бренда?

– Если мы говорим о развитии бизнеса, то это в первую очередь развитие своего бренда, регистрация товарного знака, защита своих прав. Товарный знак – это нематериальный актив бизнеса. Его можно оценить, поставить на баланс, и тогда стоимость компании вырастет. Это хороший инструмент, только надо уметь им пользоваться.

– «РУСНАЛОГПРАВО» тесно связано с экономической сферой, такой, как предпринимательство. Расскажите, как происходит процесс упаковки бизнеса. На какой аспект следует обратить особое внимание?

– Когда приходит запрос, для примера: открыть магазин, салон красоты или другой бизнес, – возникает целый комплекс

задач, где в сжатые сроки нужно просчитать бюджет, выбрать систему налогообложения, выстроить бизнес-процессы, заключить договора, принять сотрудников, установить кассовую технику и т.п.

В настоящий момент не всегда выгодно начинать бизнес с нуля. Цифры говорят сами за себя, когда начинаешь считать. Иногда можно рассмотреть покупку бизнеса как уже готового варианта с последующей модернизацией.

– На что нужно обратить внимание организациям в своей работе в 2025 году?

– Наступивший 2025 год тяжёлый в финансовом плане для бизнеса. Во-первых, прошла налоговая реформа. Во-вторых, налоговая нагрузка на бизнес существенно выросла, и бизнес ещё не адаптировался к изменившимся условиям. Наша организация периодически напоминает своим клиентам, что пора заблаговременно внедрять в рабочий процесс «Налоговое планирование».

Беседовала Екатерина Зыкова

Тел. 8 (926) 090-44-83  
info@rusnalogpravo.ru

# Клиника ART: Тандем красоты и здоровья

Прекрасная улыбка, демонстрирующая всему свету белоснежные ровные зубы, ухоженная, здоровая и сияющая кожа... Если вы узнали себя в этом описании – значит, вы счастливчик, выигравший в генетическую лотерею. А если не совсем – не расстраивайтесь: возможности современной стоматологии и косметологии огромны! Хотите убедиться в этом лично? Приходите в «Клинику ART» в Одинцово. Рассказать о ней подробнее мы попросили генерального директора компании Марию Логину.

**– Мария Евгеньевна, как давно работает ваша клиника в Одинцово? Кем создана? С чего начинала? И что собой представляет сегодня?**

– Наша клиника была основана в 2009 году двумя врачами – стоматологом и косметологом, так что тандем красоты и здоровья возник уже на старте. В 2018 году произошёл ребрендинг, и с тех пор нас знают как «Клинику ART». Но несмотря на смену названия цель, которая была положена в основу при создании, осталась неизменной: формирование пространства, где каждый пациент чувствует себя комфортно, уверенно, получает индивидуальное и высококачественное обслуживание. Мы всегда стремились к тому, чтобы наши пациенты не только обретали красивую улыбку и ухоженный внешний вид, но и чувствовали себя увереннее, счастливее.

В первую очередь мы начинали с создания команды профессионалов, и основной костяк наших специалистов с нами с самого начала. Мы также гордимся, что сами вырастили из молодых специалистов ряд замечательных врачей, которые полностью разделяют наш подход и философию.

**– Каковы миссия и философия вашей клиники в сфере стоматологии и косметологии? Есть ли у вас девиз?**

– Наши миссия и философия основываются на стремлении к совершенству, персонализированному подходу и наилучшему результату каждого пациента. Мы рассматриваем себя как партнёров на пути к здоровой улыбке и гармонии внешнего вида. Наша забота о пациенте основывается на профессиона-

лизме и инновациях. Мы верим, что красивая улыбка и ухоженный внешний вид – важные составляющие успешной жизни. Наш девиз: «Нас рекомендуют!».

**– Чем ваш подход к диагностике и лечению заболеваний зубов отличается от применяемых в других клиниках?**

– Мы уделяем внимание не только лечению, но и созданию долгосрочных отношений с пациентами, обеспечивая их здоровье на протяжении жизни. В косметологии уникальность наших услуг заключается в сочетании современных технологий и индивидуального подхода.

**– Не секрет, что большинство пациентов идут «не на клинику, а на врача». Расскажите о своём коллективе.**

– В современном мире личность врача играет ключевую роль. Люди доверяют своё здоровье не столько оборудова-



нию, сколько конкретным специалистам. В нашем коллективе каждый врач – профессионал с уникальными знаниями. Мы объединяют стремление к совершенствованию и забота о пациентах. Мы создаём атмосферу доверия, в которой каждый пациент чувствует, что о нём искренне заботятся. Это подтверждается тем, что у нас лечатся даже не дети наших давних пациентов, а уже их внуки.

**– Какие современные технологии и оборудование вы используете в стоматологии? А в косметологии?**

– Мы активно применяем передовые технологии, такие как 3D-томография и микроскопы в стоматологии. Это помогает проводить точные и безопасные процедуры. Имплантация требует тщательного



планирования и высокоточных материалов. В косметологии для решения эстетических задач мы используем лазерные и радиоволновые технологии. Инъекционные методики также обеспечивают замечательные результаты.

**– Как вы подбираете индивидуальные программы для клиентов, пришедших за косметологическими процедурами?**

– Создание индивидуальной программы начинается с первичной консультации. На этом этапе важна атмосфера доверия, чтобы пациент мог открыто обсудить свои проблемы. На основе собранных данных разрабатывается программа, включающая профессиональные процедуры и рекомендации по домашнему уходу. Корректировка образа жизни пациента также важна для достижения хороших результатов.

**– Как вы следите за качеством обслуживания и удовлетворённостью результатами клиентов?**

– Мы всегда на связи с пациентами, благодарны им за обратную связь, которая помогает нам улучшать сервис и внедрять новшества.

**– Каковы ваши планы по дальнейшему развитию клиники?**

– Мы продолжаем развиваться и адаптироваться к потребностям рынка. Планируем внедрение новых технологий, включая более широкое использование искусственного интеллекта и 3D-печать в стоматологии. Это улучшит процессы и сократит время лечения. Также исследуем возможности в области зубной регенерации и стволовых клеток, стремясь предложить пациентам эффективные и менее инвазивные решения.

Адрес: г. Одинцово, ул. Говорова,  
д. 87, этаж 3  
Тел.: +7 (495) 968-77-47  
Сайт: [artistom.ru](http://artistom.ru)

# Светлана Антонова, «Талантика»: «У нас в садике тепло и уютно, как у родной бабушки...»

Заботитесь о творческом и интеллектуальном развитии уникальных способностей своего ребёнка? Хотите раскрыть его потенциал и заложить прочный фундамент для дальнейшего роста? Добро пожаловать в детский сад «Талантика» в Одинцово! Здесь знают: каждый ребёнок талантлив от рождения. А «Талантика» раскрывает таланты и помогает родителям, бабушкам, дедушкам и всем, всем, всем увидеть это! Подробности – в интервью с основательницей детского сада Светланой Антоновой.

## – Светлана Викторовна, какова история создания детского сада «Талантика»?

– В него меня привела моя внучка Ева! Ещё до её рождения я мечтала нянчить внучку, учить её первым словам... Но моя работа финансовым директором отнимала почти всё время. Поэтому я решила открыть свой детский сад и совмещать приятное с полезным: быть рядом с внучкой и зарабатывать. Вначале не избежала ошибок, но постепенно опытные методисты и педагоги разработали для нас идеальную программу. Теперь мои внуки Ева и Савва успешно учатся в школе, а я уверена, что «Талантика» дала им множество знаний и умений. Теперь наша команда даёт это другим детям. Главное в таком деле – это человечность и любовь, которые мы транслируем детям. Многие родители говорят, что у нас в садике тепло и уютно, как у родной бабушки.

## – Каковы ваши подходы и программы для раскрытия детских талантов?

– Наш детский центр и сад был создан истинными специалистами и при этом любящими мамами, которые знают, как поддержать в детках любознательность и помочь им стать уверенными. В «ТалантикЕ» каждый ребёнок чувствует поддержку и любовь. Каждый ребёнок для нас – уникальный мир, к которому нужно бережно относиться. Наша задача – создать благоприятные условия для естественного развития детей, уважая индивидуальность каждого.



## – Чем «Талантика» отличается от других детсадов?

– У нас уютная домашняя атмосфера, высококвалифицированные педагоги и фундаментальная подготовка к школе (английский язык, шахматы, ИЗО, танцы). Мы стремимся создать тёплую семейную обстановку, помогаем детям преодолевать страхи и тревожность, если они есть, а также обеспечиваем грамотную развивающую среду. Открытость педагога и безопасность детей – вот наши приоритеты. Мы активно развиваем творческие способности детей и их интеллект.

И ещё наша отличительная черта и моя гордость – коллектив суперклассных педагогов. Он работает как единый слаженный механизм, для того чтобы наши воспитанники росли здоровыми, весёлыми и получили все необходимые знания.

## – Что главное в вашей программе?

– Важно, чтобы дети учились принимать самостоятельные решения, и чем дальше, тем увереннее. В процессе роста и воспитания они становятся уникальными личностями, а это мечта каждого родителя. В наш сад малыши идут не по принуждению, а с удовольствием – их ждут добрые педагоги и друзья. Здесь они учатся дружить, мечтать и решать конфликты корректно.

## – Как вы используете игровые методы в обучении?

– Обучение дошкольников априори проходит в игровой форме – это способствует лучшему усвоению ими материала. Занятия представлены в виде путешествий, экскурсий и викторин, а для снятия

напряжения проводятся физкультминутки и подвижные игры.

## – Как вы организуете образовательный процесс для разных возрастов?

– Для каждого возраста мы используем разные методы: наглядные, словесные, игровые и практические, а также различные формы обучения – индивидуальные и групповые. Для воспитательного процесса важно использовать разнообразные средства: игрушки, наглядный материал и книги.

## – Как взаимодействуете с родителями?

– Мы проводим опросы, устраиваем с их деятельным участием выставки и праздники, организуем собрания и экскурсии. Стенды и буклеты помогают родителям повышать свою компетентность. Также мы создаём видеорепортажи мероприятий, что тоже вовлекает родителей в процесс обучения их детей.

## – Как развиваете речь у воспитанников?

– Мы применяем программу «По дороге к Азбуке». Она помогает подготовить руку к письму, развить звуковой анализ, память и воображение. Занятия проводятся в игровой форме, что делает обучение увлекательным.

## – Как определяете, кому и какие дополнительные занятия и кружки подходят?

– Мы предлагаем детям пробные занятия, чтобы определить, какой кружок подойдёт и будет полезен. Важно учитывать интересы и склонности ребёнка, чтобы найти направление, которое будет приносить радость и способствовать раскрытию его потенциала.



+7 499 270-18-33  
[www.youtalant.ru](http://youtalant.ru)  
<http://youtalant.ru/>

## НОННА СУСЛОВА: «Удивительный мир и мы как частица Вселенной»

**Я** – предприниматель со стажем, владелица и генеральный директор Клиники «Аданая», член МОО «Опора России», заместитель руководителя Комитета по здравоохранению, член Комитета социального предпринимательства. Я живу в нашем прекрасном городе Одинцово и каждый день, что бы ни происходило, стараюсь быть активной частью его жизни.

История моего бизнеса начиналась с «Лавки жизни», который перерос в аптечный, а потом я открыла клинику, о которой мечтала давно. Создавая клинику, вложила в неё всю свою душу. Собирала как мозаику, уделяя внимание даже самым мелким деталям, тонкостям, начиная с цветовой гаммы, названия, логотипа, подбора помещения, направления и сотрудников. У нас замечательная команда, с которой мы вместе уже более 13 лет.

Я люблю свою работу, так как погружена в мир человеческих судеб. Каждый пациент для меня – это не просто клинический случай, это уникальная история, которая заслуживает внимания и заботы. Я люблю своих пациентов: от маленьких детей с их искренностью до мудрых господ преклонного возраста, которые преподают нам великие жизненные уроки. Они учат меня правде и состраданию, а я отвечаю им теплом и уважением.

Да, для меня это не просто работа – это моё детище, которое требует постоянного внимания и заботы. В коллективе большинство специалистов уже в возрасте, иногда я задаюсь вопросом: как же нам, пенсионерам, не потерять связь со временем? Я верю, что старость – это не время для лени и праздности, это время мудрости, преобразования и адаптации.

У меня есть всё, о чём можно мечтать: любящая семья, преданная команда и возможность заниматься любимым делом. Эта поддержка позволяет мне быть смелой и следовать за своими мечтами. Сегодня моё сердце зовёт меня помогать молодому поколению: способствовать его обучению, вдохновлять на защиту Родины и на построение честных отношений с государством.

В этом пути мне помогают мои партнёры и друзья, проверенные време-



нем. Это люди, вдохновляющие меня своим опытом и знаниями: конструкторы, изобретатели, учёные, инженеры, врачи и педагоги. Я даже имела честь общаться с космонавтами. Мои любознательность и общительность помогают находить общий язык с друзьями разных профессий и увлечений, и я с большим интересом посещала каждого на их родной земле – от Калининграда до Камчатки. Порой эти встречи становились судьбосоными, и теперь со многими мы дружим семьями.

Кроме того, у меня много партнёров в бизнесе. Я умею находить настоящие жемчужины среди людей, а это позволяет создавать удивительное ожерелье знаний и идей, которые обогащают мои проекты и укрепляют мою клинику. Одни из лучших моих партнёров, поддержавшие мою клинику во время пандемии, – Институт авиакосмической медицины и Таганрогский радиотехнический завод «Ритм», выпускающие оборудование для реабилитации космонавтов.

В общественной организации «Опора России» я нашла платформу для реализации своих идей и проектов. Участвуя в законодательных инициативах, стараюсь поднимать важные для нашего общества вопросы. Я уверена, что каждый из нас может внести свой вклад в общее дело, если есть желание и поддержка. А сейчас особенно актуальна поддержка тех ребят, что отстаивают наши интересы, защищая Великую Россию.

Совершая все эти шаги, я понимаю, как важна поддержка близких. Мой муж – моя опора, верит в меня и вдохновляет на новые начинания. Вместе мы сможем преодолеть любые трудности и изменить мир к лучшему, не боясь открыться новым возможностям и рискам.

Все мы способны на многое, если действуем с открытым сердцем и добрыми намерениями. Как частица Вселенной я буду продолжать свою миссию, расширяя возможности своего бизнеса, чтобы оставить след в судьбах людей и помочь поднять наш регион к новым высотам.

## 20 ЛЕТ НА СТРАЖЕ БИЗНЕСА: как не экономить на юристах и защититься от рисков

**Предупреждён** – значит вооружён. Принцип, без которого ни одна идея не воплотится в реальность. Особенно это актуально для тех, кто решил связать свою жизнь с экономикой. Ведь без «подушки безопасности» страшно разогнаться, а упасть тем более. Генеральный директор и соучредитель ООО «Юрисконсульт Плюс», член Ассоциации юристов России, а также член Общественной палаты Одинцовского муниципального района Московской области первого и второго созыва Сергей Измайлов рассказал о важности юридической поддержки для бизнеса, о типичных ошибках предпринимателей и об уникальном пакете услуг для малых предприятий.



– Сергей, в этом году «Юрисконсульт Плюс» отмечает свой юбилей – 20 лет. Для российской компании – это солидный срок. С высоты сего опыта, как вы считаете, юридические услуги от профессионалов – это неотъемлемая часть как крупного, так и малого бизнеса?

– Безусловно. Юридические услуги нужны как на старте, при регистрации компании, чтобы правильно организовать бизнес и оформить отношения между партнёрами, так и в процессе долгой и успешной работы. Причём объём работы юриста растёт с ростом самой компании, поскольку для большего числа клиентов нужно больше договоров. При внедрении новых товаров и услуг нужны разные договоры с отдельными условиями. В отношении внутренней работы необходимы различные должностные инструкции для работников и много другой документации. Это всё создание и оформление, которыми занимаются юристы. Успешным компаниям необходима правовая защита от конкурентов, потребителей-экстремистов. Да и государственные органы часто предъявляют претензии по работе бизнеса.

– С какими трудностями вы сталкивались за время работы и как их решали?

– Основная проблема бизнеса – экономия на базовых вещах, в частности на правильном оформлении договоров и документов компании. Когда к бизнесу предъявляются претензии, бывает уже поздно что-то менять, а из-за этого предприятия могут понести тотальные убытки. Сначала контрагенты требуют исполнения по договорам, которые компания не может выполнить, а затем стороны встречаются в суде, где взыскиваются не только полученное по договору, но и штрафы, неустойки и компенсации. Здесь работа юриста сводится к принятию всех мер, чтобы защитить бизнес от необоснованных взысканий, а также к разработке линии защиты, где можно пойти на уступки или минимизировать ущерб путём переговоров. Жаль, что только на собственном опыте предприниматели понимают необходимость привлекать юристов к работе на уровне идеи или задумки бизнеса, а не когда «дом уже догорает» и всё исправить невозможно.

– Для малых предпринимателей у вас есть пакет услуг «Удалённый юрист». Что в него входит? Есть ли ограничения по сложности вопроса? Какие-то лимиты?

– Малый бизнес практически никогда не закладывает расходы на оказание юридических услуг профессионалами, хотя такая помощь и правовая защита необходимы на любом этапе ведения бизнеса. Даже договоры берут в интернете типовые: мол, какая разница, потом будем разбираться по закону. В этом и заключается ошибка.

Ведь в договор необходимо включать всё, о чём договорились стороны: кто, кому и что должен, какая ответственность. Даже вопрос, где судиться, нужно указать в договоре, иначе компания может находиться за тысячи километров, и судебный процесс становится очень дорогим.

Для таких случаев мы разработали пакет услуг небольшой стоимости в виде абонентской платы, где клиент в течение месяца может выбрать то, что ему нужно. Например, консультации (устные или письменные), подготовка или экспертиза входящих договоров, подготовка внутренних и ряда других документов. Услуги в течение месяца оказываются по запросу. Компания или предприниматель могут дооказать юридические услуги, которые им необходимы, если они вышли за пределы стоимости пакета.

Таким образом, у бизнеса есть юрист, который в течение месяца будет с ним на связи: может консультировать по различным проблемам, подготовить договор или проверить документ, поступивший на подпись, а также посоветовать линию поведения в какой-то спорной ситуации. Всю необходимую работу юрист делает удалённо, но при необходимости может приехать к заказчику для помощи при проведении переговоров или в другой экстренной ситуации.

– «Юрисконсульт Плюс» стала первой юридической компанией в Подмоскowie, которая открыла социальный проект, подобный вашему. Чем занимается Первый межмуниципальный негосударственный центр бесплатной юридической помощи «Правовая защита»? Как осуществляются юридические услуги в рамках данного проекта? Кому они оказываются?

– При работе с гражданами мы часто сталкивались с тем, что к юристу обращаются малообеспеченные люди. У них есть правовые проблемы, а денег на оплату услуг специалиста нет. Так родилась идея социального проекта, когда мы помогаем тем, кто на начальной стадии не может оплатить услуги, но их можно взыскать с другой стороны по окончании спора. Можно сказать, что это оказание услуг в кредит под условие взыскания судебных издержек с виновника спора. Мы сейчас оказываем первичные консультации дистанционно: по телефону, видеозвонку, электронной почте или мессенджером. Для более детального изучения документов можно назначить встречу.

Тел.: +7 (499) 390-30-86  
 E-mail: 4993903086@mail.ru

Беседовала Зыкова Екатерина



**О**бщественный деятель, председатель Союза женщин России Одинцовского городского округа, председатель Комитета по женскому предпринимательству и волонтерству Торгово-промышленной палаты, а также создательница бизнес-сообщества «Успешная» Ольга Лащёва при поддержке вице-президента Торгово-промышленной палаты Екатерины Бакленёвой рассказали о своём пути в бизнес, о целях сообщества и планах на будущее.

## **Бизнес-сообщество «УСПЕШНАЯ» – ВМЕСТЕ К НОВЫМ ВЕРШИНАМ!**

– Ольга, вы – не только создатель сообщества «Успешная», но и генеральный директор рекламно-производственной компании «Дельфин». Как ваш путь привёл к идее основания женского бизнес-сообщества?

**О.Л.:** История моего пути к созданию женского бизнес-сообщества «Успешная» началась задолго до запуска проекта. Работая в нашей семейной компании ООО «Дельфин-РГПФ», я несколько лет наблюдала, как женщины-предприниматели сталкивались с проблемами и ограничениями. Это привело меня к мысли о создании площадки для развития женского бизнеса.

Производство наружной рекламы – наше семейное дело, и мои родные не только поддержали меня, но и дали мне возможность создать женское бизнес-сообщество.

– Екатерина, поделитесь историей о своём пути в бизнес-сообщество «Успешная». Каковы были ваши мотивы и предыдущий опыт?

**Е.Б.:** Мой приход в бизнес-сообщество «Успешная» связан с желанием развивать женское предпринимательство и с личным опытом работы в муниципалитете. Я рабо-

### **Ключевые факторы для успешного старта:**

- **чёткое представление конечной цели;**
- **умение пользоваться временем и ресурсами;**
- **постоянное обучение и развитие;**
- **способность рисковать;**
- **создание сети контактов и партнёрств,**
- **умение найти баланс между здоровьем и бизнесом.**

таю в Торгово-промышленной палате, там я открыла ценность нетворкинга и обмена знаниями.

Вступая в сообщество, я определила для себя несколько целей: расширение профессиональных и деловых связей, поддержка женщин-предпринимателей, возможность получать инновационные знания и прокачивать полезные навыки.

– Какие цели перед собой ставит бизнес-сообщество «Успешная»? Каковы его результаты и достижения за 4 года существования?

**О.Л., Е.Б.:** Наша главная цель – помогать женщинам развивать бизнес. Мы поддерживаем и мотивируем женщин, организовываем тренинги и мастер-классы, продвигаем проекты для привлечения

инвестиций, развиваем партнёрские и стратегические союзы, а также оказываем помощь в необходимых ресурсах.

За прошедшие 4 года наше сообщество выросло до 450 участниц, получивших возможность заключения крупных контрактов и привлечения инвестиций. Проведено более 100 образовательных мероприятий, запущена менторская программа.

– Расскажите о планах «Успешная» на 2025 год. Может, есть какие-то ведущие проекты или идеи?

**О.Л., Е.Б.:** В 2025 году мы планируем развивать партнёрские отношения с бизнесом в Московской области и в других регионах. Вместе с этим будем расширять образовательную часть нашего сообщества: организация круглых столов с органами власти, проведение бизнес-завтраков с успешными предпринимателями и конференции «Форум Успеха», а также поддержка начинающих предпринимателей.

Мы стремимся укрепить позиции женщин в мире бизнеса, вдохновляя и поддерживая их амбициозные начинания.

**НАША МИССИЯ –  
ЧТОБЫ КАЖДАЯ  
ЖЕНЩИНА,  
КОТОРАЯ ХОЧЕТ  
РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС,  
ЧУВСТВОВАЛА, ЧТО  
ОНА НЕ ОДНА!**

**delfindfm@gmail.com  
+7-963-782-43-44**

**«Успешная» –  
пространство, где  
каждая женщина  
сможет почувствовать  
себя частью  
большого сообщества  
единомышленников,  
готовых помогать и  
поддерживать друг  
друга.**



# КОГДА МИР РЕБЁНКА – ОСОБЕННЫЙ...

## «РАДУГА ТОМАТИС» – ОСТРОВК НАДЕЖДЫ И РАЗВИТИЯ

Каждая мама мечтает видеть своего ребёнка счастливым, успешным, легко идущим по жизни. Но иногда этот путь оказывается непростым. «Неусидчивый», «не может сосредоточиться», «домашнее задание – это пытка», «смотрит в книгу, а видит... пустоту?»... Знакомые и тревожные слова, правда? За ними могут стоять не просто капризы или упущения в воспитании, а особенности развития, требующие чуткого и профессионального подхода.

Если ваш малыш столкнулся с трудностями в общении, если слова «задержка развития», «СДВГ», «аутизм», «дислексия» или «дисграфия» вошли в вашу жизнь, знайте – вы не одни. И самое главное – есть место, где вашему ребёнку готовы помочь раскрыться, обрести уверенность и сделать важные шаги вперёд. Это Детский психологический коррекционно-развивающий Центр «Радуга Томатис».

### ПРИНЦИП РАБОТЫ ЦЕНТРА – ЗАБОТА О КАЖДОМ

Основательница центра Ирина Алейникова, профессиональный нейропсихолог, вложила в «Радугу Томатис» не только знания, но и душу. Её принцип прост, но так важен: «Наша задача – помочь каждому ребёнку». Здесь не боятся сложных диагнозов и поведенческих нарушений. Здесь верят в потенциал каждого маленького человека и кропотливо ищут ключик к его миру.

### ПЕРВЫЙ ШАГ К ПОНИМАНИЮ: С ЧЕГО ВСЁ НАЧИНАЕТСЯ?

Путь в Центре «Радуга Томатис» начинается с нейропсихологической диагностики. Это не страшный экзамен, а бережное исследование, которое помогает специалистам увидеть индивидуальные особенности вашего ребёнка, понять сильные стороны и те зоны, которым нужна поддержка.



Именно на основе этой диагностики строится дальнейшая программа занятий, уникальная для каждого малыша.

### КОМУ НУЖНЫ ЗАНЯТИЯ В ЦЕНТРЕ «РАДУГА ТОМАТИС»?

Двери центра открыты для ребят с самыми разными особенностями:

- с трудностями в общении и социальной адаптации;
- с проблемами с концентрацией внимания и усидчивостью;
- со сложностями в освоении школьной программы, дислексией (трудностями с чтением) и дисграфией (трудностями с письмом);
- с признаками задержки психоречевого или моторного развития;
- с расстройствами аутистического спектра.

И даже для отличников, нуждающихся в гармонизации способностей.

### ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО: ЧЕМ РАНЬШЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ!

Одно из главных условий эффективности – раннее начало. Не стоит ждать, что проблемы «перерастутся» или «пройдут сами собой». Как отмечает Ирина Алейникова, неврологи часто не ставят диагнозы до 3 лет, и родители могут упустить драгоценное время. А ведь занятия в Центре «Радуга Томатис» можно начинать с 2 лет! И это не скучные уроки, а увлекательное путешествие в мир игры и развития.

### МАГИЯ ИГРЫ, СИЛА НАУКИ: КАК ПРОХОДЯТ ЗАНЯТИЯ?

«Мы все занятия проработали таким образом, чтобы каждая минута активной деятельности ребёнка шла на его развитие», – делится Ирина Пантелева. Представьте: за 45 минут ваш малыш успевает позаниматься на балансировочной доске, получить ласковый массаж ладошек, стоп и каждого пальчика, попрыгать, поиграть в мяч, пометать мешочки с песком, пройти по бревну и по ступенькам. И всё это – под весёлые песни, потешки и стихи Агнии Барто!

Кажется, просто весёлая игра? Но за этой лёгкостью стоит глубокая научная основа...

Сенсорная проработка и нейрокоррекция: специалист работает над формированием важнейших связей в головном мозге: «глаз – рука», «глаз – нога», учит концентрировать внимание.

В Центре используется метод замещающего онтогенеза (по А.В. Семенович): это базовая нейропсихологическая технология, которая помогает мозгу как бы пережить и достроить те этапы развития, которые по каким-то причинам не были освоены полноценно. Мозг получает необходимую стимуляцию, активизируя свои скрытые ресурсы.

В Центре разработана уникальная методика стимуляции мозжечка: этот небольшой, но очень важный отдел мозга отвечает за координацию, равновесие, а также влияет на речь, внимание и на многие другие когнитивные функции. Тот самый комплекс весёлых упражнений, который так нравится детям, целенаправленно тренирует мозжечок.

Центр «Радуга Томатис» один из немногих в России использует терапию, разработанную французским оториноларингологом, доктором медицины Альфредом Томатис. Метод основан на аудиопсихологии и использовании специального оборудования, которое генерирует звуки разной частоты и интенсивности. Всё это позволяет активировать сами речевые центры (зоны Брока, Вернике, угловой извилины и др.) и восстанавливать нарушенные связи мозга.

И результат не заставляет себя ждать! Многие родители видят заметный скачок в развитии ребёнка уже после 15 дней таких комплексных тренировок.

### НЕ ОТКЛАДЫВАЙТЕ СЧАСТЬЕ ВАШЕГО РЕБЁНКА НА ЗАВТРА!

Если сердце подсказывает, что вашему ребёнку нужна помощь, если вы ищете понимания, поддержки и эффективных методов, приходите в Детский психологический коррекционно-развивающий Центр «Радуга Томатис»! Здесь верят в каждого ребёнка и знают, как помочь ему раскрасить мир яркими красками радости и успеха. Дайте вашему малышу шанс раскрыть все грани своего таланта и почувствовать уверенность в своих силах. Ведь каждый ребёнок заслуживает счастливого детства и полноценного развития!

Наш адрес:

г. Одинцово, ул. Вокзальная, 35.

Телефон: +7 (909) 698-85-49.

# «Витамин радости» – элемент правильного развития!

**Н**ам, живущим в России XXI века, кажется совершенно естественным лозунг: «Всё лучшее – детям!». А ведь по историческим меркам он появился совсем недавно – в первые годы советской власти.

До этого тысячелетиями практически во всех цивилизациях дети считались чем-то вроде недоделанных взрослых, гораздо менее ценных, чем те люди, которым повезло вырасти. Этому способствовали и ужасающая детская смертность, и повальная многодетность, и наивная незатейливость социальных отношений в духе кто сильнее, тот ценнее.

Только оглядываясь назад, можно понять, в каком небывало привилегированном положении находится сегодня детство! Люди массово осознали, наконец, простую истину: «Завтра ты пожнёшь то, что посеял сегодня!» Поэтому не жалеть времени, сил и средств на воспитание детей – самая верная жизненная стратегия.

Полноценная образовательная среда, позволяющая ребёнку познавать мир с радостью и обеспечивающая его надёжной базой для дальнейшего становления личности и реализации способностей, сегодня очень востребована, но, к сожалению, пока в дефиците. Центр «Витамин радости» в Одинцово как раз и предлагает такую среду воспитанникам с самого нежного возраста. Подробности – в интервью с основательницей центра Натальей Ашитковой.



**– Центру «Витамин радости» исполнилось 13 лет. Как он изменился за это время и что вы считаете самым большим его достижением? Что отличает «Витамин радости» от других подобных центров, делает его уникальным? У вас есть девиз, слоган?**

– На мой взгляд, мы абсолютно уникальны: начиная с необычного названия до того факта, что центром руководит не педагог по образованию, а педиатр, кандидат медицинских наук. Когда-то, перед рождением второго сына, я решила, что хочу проводить больше времени со своими детьми, и круто поменяла свою жизнь.

За 13 лет наш центр не раз менялся, причём кардинально. В апреле 2012 мы открыли свой первый филиал площадью 106 квадратных метров. Мы были первым центром дополнительного образования (ДО) в строящемся микрорайоне «Новая Трёхгорка» в Одинцово.

В расписании было всего несколько видов занятий. Мы радовались как дети каждому новому ученику! Но с самого начала в нашем центре работали настоящие профессионалы, которые горели своим делом и верили в успех.

С началом учебного года мы остро почувствовали, что на 100 метрах нам тесно. Дома заселялись, детей в районе становилось всё больше... Рядом даже школы не было, а единственный в то время муниципальный детский сад начал работать через 3 месяца после открытия нашего центра.

Уже в сентябре 2013 наш центр переехал в более просторное помещение, а в старом мы открыли спортивно-танцеваль-

ное отделение, где занимались не только дошколята и школьники, но и их мамы по вечерам.

В 2016 году мы получили образовательную лицензию и вскоре открыли мини-сад, в котором порой не было мест, желающие вставали в очередь. Задумались о третьем филиале, договорились с инвестором, стали копить деньги на ремонт, и весной 2020-го уже планировали открыть детский сад, но вмешалась пандемия.

Центры ДО закрыли первыми, а открыли последними. Пять месяцев наши филиалы стояли пустыми. Открытие детского сада отложилось более чем на год. Я была в отчаянии и порой была готова закрыть бизнес. Многие предприниматели так и сделали. Самым большим достижением я считаю то, что сохранила команду! Команда – самое ценное в моём деле.

А также ценно, что наши клиенты с пониманием отнеслись к ситуации и большинство детей к нам вернулось по окончании карантина. Клиенты нам доверяли, и мы смогли сохранить репутацию.

В 2021 году мы всё-таки открыли третий филиал – детский сад на 40 детей, а в 2023 году – ясли.

В нашем центре занимаются дети от года и взрослые. Сегодня мы предлагаем более 20 образовательных, развивающих, творческих, музыкальных и спортивных видов занятий для детей. Далеко не каждый центр может похвастаться таким выбором.

Наше флагманское направление – подготовка к школе. Мы начинаем готовить ребят к школе буквально с двухлетнего



возраста. Да-да, не удивляйтесь! Потому что программы для разных возрастов имеют преемственность. Многие дети приходят к нам на занятия малышами и продолжают заниматься, уже будучи школьниками. Более 300 наших выпускников с успехом учатся в лучших школах Одинцово и Москвы.

Наши дети – лауреаты и призёры многих музыкальных, танцевальных и театральных конкурсов и фестивалей. С 2013 года в нашем центре работает театральная студия, спектакли и постановки которой успели посмотреть тысячи ребят. Благодаря своему бесценному педагогу ребята выступают не только на одинцовских площадках, но и активно участвуют в иногородних фестивалях. Награды привозили из Сочи, Суздаля и из других городов.

В нашем центре работают только высококвалифицированные педагоги, регулярно повышающие свою квалификацию. Я руковожу лучшей командой в мире!

А слоганов у нас несколько. Например, такой: «Мы работаем для вас и ваших детей!» или: «Нам доверяют самое ценное – своих детей!» и даже шуточный: «Ваши дети – в наших руках».

**– Вы акцентируете внимание на важности раннего развития детей. Какие методики при этом применяете?**

– В своё время я прочитала замечательную книгу японского автора Масару Ибука «После трёх уже поздно» и заболела ранним развитием. По образованию я – педиатр, неонатолог, привыкла работать с самыми маленькими. Я твёрдо убеждена: чем раньше и больше мы начинаем заниматься с ребёнком, тем больших результатов мы добьёмся.

В нашем центре есть занятия для детей с одного года – «Витаминки». С 1,5 лет можно посетить ещё одно направление – «Монтессори-класс». С двух лет к ним присоединяются «Беби-фитнес» и «Музыка с мамой». И так далее, по нарастающей. Для 5–6-летних ребят у нас огромный выбор занятий.

Сегодня родители стремятся иметь больше личной свободы и поскорее адаптировать малышек к детскому саду.

У нас очень мягкая многоступенчатая адаптация к детскому саду. И это тоже повод для моей гордости. Сначала дети приходят на занятия с родителями, как только мы видим, что малыш готов отпустить маму, ребёнок идёт на знакомый ему урок один, даже если ему 2 года. Если у родителей такого малыша есть запрос на детский сад, приглашаем в группу кратковременного пребывания. Как только там ребёнок чувствует себя уверенно и комфортно, оставляем его на полный день. Адаптация к детскому саду проходит мягко, без стресса. И для ребёнка, и для родителей.

**– Как вы определяете, какие новые направления или занятия стоит внедрять в программу?**

– Я люблю учиться. Часто посещаю профильные конференции, образовательные курсы, на них много общаюсь с коллегами со всей страны. Мы делимся идеями, обмениваемся опытом. Иногда на выставке видишь замечательную программу, и новый курс появляется спонтанно.

Конечно, мы прислушиваемся к запросам родителей, а иногда отличные идеи поступают от моих сотрудников, которые тоже постоянно растут в профессии.

**– В одном из ваших проектов – «Дом доброй книги» – вы организуете обмен книгами. Эта инициатива призвана способствовать развитию у детей интереса к чтению и любви к книгам?**

– «Дом доброй книги» в нашем холле существует очень давно. Там можно взять любую книгу, почитать и даже забрать домой. Очень приятно видеть, как в ожидании начала урока ребёнок берёт с полки книгу!

Книги мы любим и всегда дарим своим ученикам на праздники. А в детском саду в преддверии Дня детской книги уже второй год организуем конкурс чтецов стихов Агнии Барто, а также акцию «Подари книгу другу». Есть в нашем методическом плане и Неделя произведений Пушкина, Неделя произведений Маршака и т.д.

**– Экологические инициативы, такие как сбор батареек, тоже занимают важное место в деятельности центра. Какого эффекта вы ожидаете от них?**

– О, да! Экологические акции давно и прочно поселились в нашем центре. Мы не только собираем батарейки, мы являемся официальным пунктом сбора благотворительного фонда «Добрые крышечки», сдаём на переработку использованные пластиковые стаканчики, никогда не выкидываем исписанные листочки в мусор – сдаём в макулатуру.

Мы учим детей любить и беречь природу на собственном примере, рассказываем, что, собирая крышечки, мы помогаем больным детям. А если ребёнку рассказать, что одна батарейка, попавшая в землю, на многие годы унёсёт всё живое на целом квадратном метре (а ведь там мог быть дом ёжика), девиз «Ёжика спаси – батарейку принеси!» навсегда останется в сердце ребёнка, и он уже никогда не выкинет опасные отходы в мусор.

**– Какое значение имеет групповое обучение? Как это влияет на дальнейшую успешность детей?**

– Мы живём в социуме. На мой взгляд, чем раньше ребёнок научится взаимодействовать с окружающими, тем увереннее он будет себя чувствовать в дальнейшем. На занятиях и в детском саду мы учим ребят базовым навыкам общения: договариваться, слышать других, делиться, помогать, сочувствовать.

А на подготовительных занятиях к школе учим ребят не только писать и читать, но и готовим к школе психологически: собирать портфель, поднимать руку, отвечать у доски, отстаивать свою точку зрения, не перебивать товарища и уважительно относиться к учителю. Конечно же, с такими навыками адаптация к школе проходит у ребят легко и быстро.

Я с большой теплотой вспоминаю Дворец пионеров, который посещала в детстве, и очень надеюсь, что наши воспитанники, когда вырастут, так же будут вспоминать «Витамин радости».

Московская область, г. Одинцово,  
ул. Чистяковой, 40, ул. Кутузовская, 3,  
ул Сколковская, 5а.  
т. 8-903-105-00-29



# Вероника Лобанок, «Лукреция»: «Если в человеке есть избыток теплоты, любви и заботы, ими нужно делиться»



**Ц**ентр красоты и здоровья «Лукреция» в городе Одиново осуществляет комплексный подход к оздоровлению, лечению и восстановлению организма. В основе философии центра – превентивный подход и забота о здоровье, единение тела, разума и души. В арсенале опытных специалистов такие методики оздоровления, как остеопатия, рефлексотерапия, медицинский массаж и гирудотерапия. Лучшей рекомендацией центру служат многочисленные благодарные отзывы пациентов, а на лечение сюда приезжают не только со всей России, но даже из стран СНГ. Визит в «Лукрецию» – это шаг к здоровой и полноценной жизни, гармонии и внутреннему счастью. О ценностях, лежащих в основе комплексного подхода к сохранению здоровья, мы поговорили с основательницей центра «Лукреция» Вероникой Лобанок.

**– Вероника Александровна, в профессии вы уже почти два десятка лет. Как ваш опыт в остеопатии и неврологии повлиял на философию центра «Лукреция»? Что отличает ваш подход к здоровью и долголетию?**

– Я окончила Оренбургский государственный медицинский университет по специальности «неврология», но мой жизненный путь и опыт привели к необходимости получения дополнительных специальностей: мануальный терапевт, остеопат, специалист по лечебной физкультуре и

реабилитации. Направление моей работы показало, что организм – это единая структура, важно интегративно и профилактически заботиться о нём. Именно головной мозг является ключевой структурой организма и управляет всем телом, поэтому, если человек заблаговременно обращается к остеопату, он живёт долгой, активной и продуктивной жизнью. Наш организм требует многогранного подхода к лечению, и мне захотелось создать такой центр, куда можно было бы обращаться как при острых состояниях и проблемах, так и для профилактики заболеваний позвоночника, а также за гармонизацией внутреннего состояния, потому что стресс может стать причиной проблем со здоровьем.

**– Вы совмещаете роль врача, руководителя центра, преподавателя и многодетной матери. Как вам удаётся найти баланс между этими ролями?**

– Я выросла в многодетной семье и благодарна родителям за привитую любовь к людям. Главные ценности, которые вращивались в семье, – это милосердие, теплота, поддержка и отношение ко всем людям как к родным и близким тебе. Эту философию и отношение к людям я внедрила и в своём центре, именно поэтому, наверное, пациенты с удовольствием возвращаются к нам. А всё успевать мне помогает чёткое планирование дел и грамотное делегирование некоторых полномочий.

**– В центре сочетаются остеопатия, гирудотерапия, массаж и рефлексотерапия. Почему вы выбрали именно эти методы? Как они дополняют друг друга в комплексном восстановлении пациентов?**

– Эти методы прекрасно сочетаются и взаимодополняют друг друга. В их основе лежит деятельность головного и спинного мозга. В организме человека функционируют 12 систем, которые взаимодействуют друг с другом и обмениваются информацией, поэтому организм функционирует как единое целое. Но нервную систему я считаю одной из главных, потому что это наш «компьютер». Остеопатия основана на рефлексах, а иглоукалывание воздействует на различные точки, расположенные по всему телу, поэтому массаж, остеопатия и иглоукалывание – это перекликающиеся методики. При правильном назначении и применении они могут усиливать друг друга. Ещё я считаю, что любое лечебное воздействие должно дополняться лечебной физкультурой, поэтому мы показыва-

ем своим пациентам, какие упражнения лучше выполнять в комплексе со всей остальной терапией.

**– Что для вас важнее – доступность услуг или сохранение индивидуального подхода?**

– Я выступаю за концепцию индивидуального подхода к каждому пациенту и считаю, что не существует универсального рецепта здоровья. С каждым пациентом составляем свой план обследований и лечения. Именно поэтому отношения с пациентами становятся долгосрочными, глубокими и качественными. У нас семейный центр, и в некоторых семьях мы знаем, ведём и помогаем нескольким поколениям пациентов. И мне приятно, что им хорошо с нами.

**– Ещё вы являетесь сертифицированным преподавателем по обучению массажу. Как этот навык помогает вашим ученикам не только в профессии, но и в повседневной жизни?**

– Для работы с людьми важно внутреннее желание помогать. Если в человеке есть избыток теплоты, любви и заботы, ими нужно делиться, вкладывать их в то, что ты делаешь. Своим ученикам я говорю: даже если они не захотят реализовываться в этой профессии, они всегда будут полезны внутри своей семьи. Я стала обучаться массажу ещё на первом курсе университета, так как моим детям нужен был массаж. И я понимаю, насколько полезен и важен этот навык для моих близких.

**– Какие планы вы строите по развитию центра? Планируется ли внедрение новых методик?**

– Я полна идей по развитию своего любимого детища. Мне хочется внедрить больше современных процедур, связанных с превентивными мерами и профилактикой заболеваний опорно-двигательного аппарата. Это и аппаратные процедуры, и криотерапия, и «кедровая бочка», и сауна. Все эти методики помогут усилить и дополнить наше лечение, наполнить мир наших пациентов гармонией и красотой.

*Беседовала Анна Добрынина*



+7 (926) 430-56-59 Вероника Александровна  
+7 (929) 662-89-09 администраторы

# КЛЮЧ К САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ И ВНУТРЕННЕМУ СВЕТУ

Порой, чтобы почувствовать себя счастливой, достаточно делать не то, что надо, а то, что хочешь.



Екатерина Мазур, коуч, ментор и создательница женского клуба «БОГИНИ», рассказала нам о своём вдохновляющем пути к самореализации и созданию пространства для поддержки женщин. Мы узнали, с какими запросами она сталкивается чаще всего как ментор, а также услышали от Екатерины тёплые слова поддержки тем, кто не жалеет усилий на пути к успеху.

**– Екатерина, у вас богатейший набор профессиональных навыков и широкий спектр деятельности. Как ваш личный и профессиональный опыт отразился на вашей нынешней деятельности?**

– Я прошла долгий путь профессионального становления, начиная с наёмной работы в разных отраслях. Много лет трудилась на руководящих должностях в медицинской, производственной и торговой сферах.

Во время декрета увлеклась саморазвитием и изучением различных методов

самопознания. Именно тогда осознала свои лидерские качества и стремление создавать что-то уникальное.

Мне стало ясно, что наёмная работа сильно ограничивает мою жизнь, время, свободу и не даёт полностью раскрыться творчески. Я чётко осознала: хочу что-то изменить в своей жизни и заняться реализацией своего потенциала. Так родилась идея о создании собственного дела.

Моим первым проектом стал бренд натуральных ароматических свечей «Boginya Candle». Идея быстро воплотилась в готовый продукт, который успешно развивается и сейчас. Этот опыт показал мне, что многие препятствия – всего лишь иллюзия, а следовать за своими желаниями не только важно, но и нужно.

Желание помогать другим раскрывать свой потенциал привело меня в коучинг. Я постоянно прокачиваю свои профессиональные навыки и делюсь своим опытом с клиентами.

Все эти элементы сложились в пазл женского клуба «БОГИНИ», который я создала в результате этого жизненного пути. Здесь женщины могут найти поддержку, вдохновение, мотивацию, новые решения и возможности для развития.

**– Расскажите историю создания женского клуба «БОГИНИ». С чего всё началось? Какая потребность или идея лежали в основе?**

– Создание клуба было продиктовано моей идеей помогать женщинам. Мне хотелось вывести это на масштабный уровень, не ограничиваясь индивидуальными и групповыми встречами. Женский клуб «БОГИНИ» – это место вдохновляющих встреч, нетворкинга, тренингов, обсуждений и взаимоподдержки, где можно найти единомышленников, новые жизненные решения, новые силы, возможности личного и профессионального роста и многое другое.

**– Какую роль вы берёте на себя как коуч и ментор? С какими запросами сталкиваетесь чаще всего?**

– Моя задача – помогать людям находить внутренние ресурсы для достижения поставленных целей. Чаще всего запросы связаны со следующими факторами:

- эмоциональное выгорание;
- стремление понять свои желания и потребности;
- формирование целей и их реализация;
- поиск призвания;
- уверенность в себе и повышение самооценки;

- поиск жизненных решений;
- создание и развитие проектов;
- монетизация экспертности или хобби;
- увеличение доходов и улучшение качества жизни.

Многие женщины приходят с вопросами о карьере, отношениях, балансе между работой, личной жизнью и материнством.

Коучинг и другие инструменты, которыми я владею, позволяют выявить скрытые ресурсы и таланты, направить энергию в нужное русло, ощутимо повысить качество жизни каждого клиента.

**– Что бы вы хотели сказать женщинам, которые стремятся к самореализации, успеху и внутреннему счастью?**

– Дорогие женщины! Доверяйте себе и своим желаниям! Если чувствуете, что зашли в тупик, не бойтесь изменить направление. Окружите себя единомышленниками, которые готовы вас поддерживать и вдохновлять. Если чувствуете необходимость поддержки, не отказывайтесь от помощи наставников, коллег или специалистов, таких, как психологи и коучи.

Каждая женщина обладает невероятным внутренним ресурсом, им нужно научиться пользоваться осознанно и эффективно. Отбросьте сомнения и страхи, откройтесь новым возможностям и людям, готовым поддержать ваше стремление к росту и раскрытию талантов. Вы способны достичь большего, чем сами предполагаете.

Женский клуб «БОГИНИ» – это сообщество женщин, объединённых целью личного и профессионального роста. Мы приглашаем всех желающих присоединиться к нашей дружной семье, чтобы делиться опытом, получать знания и вдохновение, а также находить друзей и партнёров по жизненному пути. Ведь вместе мы сильнее, мы сможем сделать этот мир лучше, ярче и счастливее!

Пусть каждая найдёт в себе свою Богиню – уверенную, свободную и вдохновлённую на создание собственного счастья!



@BOGINYA\_WCLUB

# Екатерина Скрынник: «Центр развития интеллекта «УМИQУМ» создаёт будущее, полное возможностей!»



Каждый родитель мечтает о счастливой судьбе для своего ребёнка, желая оградить его от жизненных невзгод и наделить всеми качествами, необходимыми для успеха. Умение находить общий язык с людьми, профессиональная реализация, создание крепкой семьи – вот к чему стремится любящее сердце. Ключом к этим достижениям служит развитый эмоциональный интеллект в сочетании с профессиональными и гибкими навыками.

Центр развития интеллекта «УМИQУМ» предлагает уникальную возможность взрастить в ребёнке этот ценный сплав, начиная с самого раннего возраста (но можно начать и позднее, скажем, в подростковом). Здесь закладывается фундамент для гармоничной и успешной жизни.

Руководитель Центра развития интеллекта «УМИQУМ», сертифицированный бизнес-тренер по методикам SSF (в том числе по работе с подростками), спикер и наставник по темам тайм-менеджмента, уборки и расхламления Екатерина Скрынник описала в интервью нашему изданию направления работы Детского центра, обозначила ценность курсов для подростков Soft Skills Family и рассказала о реализуемых Центром программах досуга на летний период.

– Екатерина Анатольевна, расскажите о направлениях работы Центра развития интеллекта «УМИQУМ»: какие компетенции вы стремитесь развить у детей и подростков?

– В Центре развития интеллекта «УМИQУМ» детей, подростков и взрослых ждёт целый калейдоскоп развивающих направлений. От раннего развития и интенсивов по подготовке к школе (особенно актуальной летом) до олимпиадного мышления и научно-исследовательской биологии – мы открываем двери в мир знаний. Юные таланты 6–14 лет осваивают программирование и компьютерную грамотность. Мы проводим в школах интерактивные игры по кибербезопасности и мастер-классы по противодействию буллингу. Инженерная лаборатория, информатика, подготовка к ОГЭ/ЕГЭ по информатике и математике, а также финансовая грамотность расширяют горизонты возможностей.

Мы предлагаем увлекательные квесты по финансовой грамотности для детей от 8 лет (готовы выезжать в школы и на мероприятия), проводим тренинги для детей и взрослых, а также организуем незабываемые праздники.

Каждый день в «УМИQУМ» – это захватывающее путешествие к новым знаниям и открытиям. Опытные, внимательные и вдохновляющие педагоги используют комплексный подход, развивая интеллект, творчество и социальные навыки в уютной и безопасной атмосфере. Подготовка к предметам и развивающие занятия проходят в игровой форме, особое внимание уделяется развитию soft skills и компьютерной грамотности.

В «УМИQУМ» мы формируем у наших подопечных широкий кругозор в плане IT-направлений, развиваем профессиональные навыки и умения, учим логически мыслить, разрабатывать интеллектуальные алгоритмы, эффективно работать с различными программами, создавать презентации, готовить отчёты и делать многое другое, необходимое для успеха в современном мире.

– Давайте подробнее поговорим о soft skills – что это за навыки и почему их так важно развивать у современного подростка?

– Soft skills – это социально-психологические навыки, позволяющие прийти к уверенности в себе, к эффективному взаимодействию и умению справляться с жизненными невзгодами. Именно поэто-



му обучение подростков soft skills – это не просто полезное дополнение к образованию, а насущная необходимость. Коммуникабельность, эмпатия, стрессоустойчивость, критическое мышление, командная работа, эмоциональный интеллект, организованность – вот лишь некоторые навыки, которые позволяют не только построить успешную карьеру, но и обрести гармонию в личной жизни.

Понимая это, клуб Soft Skills Family открыл свои двери в Одинцово, предлагая интерактивные тренинги для подростков 12-18 лет. В приоритете развитие коммуникативных и лидерских качеств, умение работать в команде и эффективное управление временем – ведь именно эти навыки станут прочным фундаментом для их взрослой жизни.

В подростковом возрасте, когда гормоны выходят на первый план, а взросление становится всё более захватывающим, а порой даже пугающим, особенно ценными становятся soft skills.

#### – Каким образом построен образовательный процесс на курсах Soft Skills Family?

– Так как я не только руководитель Центра развития интеллекта «УМИКУМ» и бизнес-тренер, но и преподаватель информатики, я понимаю важность хорошо продуманной и выверенной программы. Soft Skills Family для подростков от 12 лет предлагает именно такую, уникальную в своём роде программу из нескольких курсов. Каждый курс включает в себя четыре тренинга, где ребята погружаются в конкретную тему, параллельно прокачивая различные навыки soft skills. Опираясь на углублённые знания подростковой психологии и опыт работы с этой возрастной группой, я лично веду большую часть курсов в Одинцово.

На данный момент мы с моими подопечными уже прошли ряд курсов, таких как «Эффективная коммуникация», «Целеполагание и планирование», «Тайм-менеджмент» и «Эмоциональный интеллект», в ближайшие дни приступим к прохождению курса по теме «Мастер речи» и «Финансовая грамотность».

Наша цель – развить у детей ключевые навыки XXI века: эффективную коммуникацию, умение работать в команде, целеполагание, креативное мышление, планирование, управление временем, решение конфликтов и лидерские качества. Каждый курс – это практическое применение полученных знаний в реальных жизненных ситуациях.

Программа включает интерактивные тренинги, групповые упражнения, ролевые игры и индивидуальную работу, а также участие в проектах и презентациях. Мы создаём для подростков модели и ситуации, с которыми они могут столкнуться в жизни, и помогаем им «прокачать» необхо-

димые навыки: от командной работы и самопрезентации до умения отстаивать свою точку зрения и мыслить нестандартно.

Особое внимание уделяется развитию навыков самопрезентации и спикерства – это мощные инструменты, помогающие детям раскрыть свой потенциал, научиться выражать эмоции и обрести уверенность в себе. Мы помогаем даже самым застенчивым заговорить громко и чётко, развиваем эмоциональный интеллект и превращаем страх публичных выступлений в удовольствие от них.

Важным направлением Soft Skills Family является профориентация – построение образовательного и карьерного трека. В рамках индивидуальной работы с подростками и их родителями мы помогаем осознать собственные интересы и таланты, определить перспективные профессии, соответствующие их склонностям, разработать индивидуальный образовательный путь и построить карьерный план, учитывающий современные требования рынка труда.

#### – Есть ли у вас программы для детей и подростков на период каникул, в том числе длительных летних?

– Да, в рамках курсов Soft Skills Family мы создали Soft Skills Camp – выездные интенсивы, длящиеся от нескольких дней до двух недель. Это уникальная возможность для ребят погрузиться в определённую тему, работая в команде и развивая необходимые навыки.



Огромный плюс этих интенсивов в том, что они собирают детей из разных городов, даря им новые знакомства и дружбу. Участники Soft Skills Camp – это осознанные подростки, стремящиеся к саморазвитию и ценящие общение. Мои собственные дети 12 и 14 лет тоже посещают эти занятия, и я рада, что их окружение разделяет эти ценности, предпочитая совместное развитие бесцельному времяпрепровождению в гаджетах.

Этим летом, в первой половине июля, мы приглашаем детей от 12 до 18 лет на незабываемые каникулы в Soft Skills Camp в живописную Адыгею. Это 9 дней активного отдыха, развития полезных навыков и обретения новых друзей. Вас ждут развитие soft skills, захватывающие экскурсии по горным маршрутам, знакомство с уникальной природой Адыгеи, активные игры и спортивные мероприятия, а также возможность найти друзей со всей страны.

Это направление мы планируем развивать, предлагая новую интересную программу на каждые каникулы.

#### – Екатерина Анатольевна, чем вы занимаетесь в свободное время, какие у вас увлечения и планы на будущее?

– В моей жизни всегда кипят работа и вдохновение. Вместе с мужем (а по первому образованию мы – инженеры в сфере возобновляемых источников энергии) развиваем солнечную энергетику, предлагая не просто панели, – мы открываем доступ к устойчивому, экономичному и экологичному источнику энергии. Солнечные станции: от компактных для дачных участков до промышленных комплексов – используются локально, а также успешно интегрируются с существующими дизельными установками, снижая топливные затраты и нагрузку на окружающую среду. Это не просто тренд – это новый стандарт энергоэффективности для бизнеса и частных клиентов.

Помимо этого, моя душа жаждет новых знаний и впечатлений. Я очень люблю читать, танцевать, обучаться чему-то новому и получать адреналин. Наша семья не мыслит себя без активного отдыха: мы увлечены парусным спортом и с радостью открываем друзьям мир захватывающих туристических приключений.



[https://vk.com/umikum\\_odi](https://vk.com/umikum_odi)  
[https://vk.com/ssf\\_odincovo](https://vk.com/ssf_odincovo)  
[https://vk.com/katerina\\_skrynnik](https://vk.com/katerina_skrynnik)  
<https://enenci.tech/>

Беседовала Алина Волкова

# «НА АБАРДАЖ»: В ПОЛЬЗУ ДЕТЕЙ, НА БЛАГО РОДИТЕЛЕЙ



Сегодня мы общаемся с Евгенией Пилипенко, директором центра «На АБАрдаж». Ранее, мы уже обсуждали принципы работы прикладного поведенческого анализа, а также важность занятий с детьми с расстройством аутистического спектра. А сейчас мы решили поговорить о роли родителей и об их потенциальных возможностях.

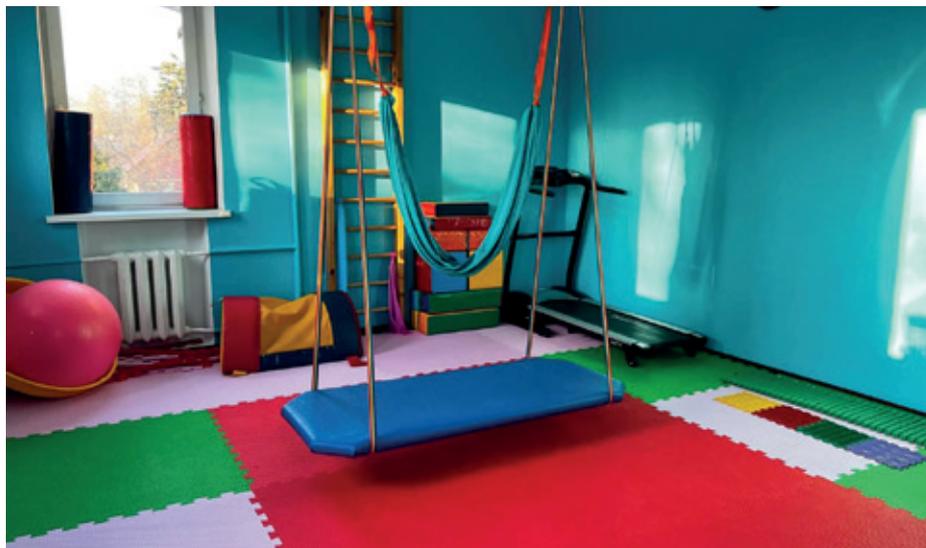
– Сколько времени необходимо родителям, чтобы заниматься с ребёнком, у которого есть расстройство аутистического спектра? И чем именно можно помочь? Ведь далеко не всегда можно полностью возложить всё происходящее исключительно на детский сад в рамках центра «На АБАрдаж» или на школу...

– Роль родителей в жизни детей нельзя недооценивать. Особенно, если у ребёнка есть расстройство аутистического спектра.

Для реализации успешной поведенческой терапии, к сожалению, стараний лишь АВА-терапевтов недостаточно. Необходимо создать единую среду для поведенческой коррекции во всех сферах жизни ребёнка. В центре «На АБАрдаж» наши юные подопечные проводят 3–4 часа (если они не посещают наш детский сад или школу). Остальное время они живут дома с родителями, а это требует от взрослых значительных усилий. Это не значит, что нужно дополнительно за-

ниматься несколько часов в день, но означает создание определённых условий, благодаря которым нежелательное поведение изменится на желаемое. Таким образом, меняются установки и поведение взрослых, с которыми большую часть времени проводит малыш.

Например, родители могут создать режим обучения коммуникации, который научит просьбам. Дома у ребёнка есть своя комната или часть комнаты, где игрушки лежат в свободном доступе, и, для того чтобы получить желаемую вещь, нет необходимости вступать в коммуникацию с взрослым. Захотел – подошёл и взял. В подобной среде навыки, полученные в центре, дома могут сводиться на нет. Для закрепления навыка необходима слаженная работа и в центре, и дома. Убрал игрушки в прозрачные контейнеры или поставив их на полки, до которых малыш не дотянется, мы задаём стимул для вступления ребёнка в коммуникацию. Это



САЙТ



ТЕЛЕГРАММ



ЯНДЕКС



может быть указательный жест или фразовая просьба. Всё зависит от цели, которую мы поставили.

Если мы учим ребёнка навыку комментирования или получения информации с одним из главных вопросов «Где?», то мы учим родителей тому, как это применить дома. Например, у малыша есть любимый пазл, тогда стоит убрать из него одну или несколько деталей. Предварительно мы отработали данный навык в центре, а сейчас необходимо его закрепить. Таким образом, родитель мотивирует малыша задать вопрос, используя слово «где». После заданного вопроса необходимо показать, где находятся недостающие детали.

Также мы можем внедрять один из протоколов руководящего контроля: «сначала – потом». И нашей главной задачей становится налаживание сотрудничества ребёнка с нами. Для этого понадобятся визуальная опора с последовательностью «сначала – потом» и пояснения, что сначала мы занимаемся (или выполняем какое-то другое важное действие), а потом получаем приз (например, качаемся в гамаке). Так происходит на занятиях в нашем центре. А что делать родителям и ребёнку в естественной среде? Сделать визуальную опору дома с взаимосвязью: «Сначала поел, потом получил конфету». Пустую тарелку и конфетку тоже можно добавить в рисунок.

Если родитель погружается в работу, которая выполняется в центре, то отработка необходимых навыков происходит гораздо быстрее и эффективнее. Для этого не нужно быть профессионалом, но необходимо знать и понимать поведенческие принципы, чтобы использовать их в естественной среде. На занятиях в нашем центре работа не заканчивается, ведь полученные навыки нужно генерализовать (обобщить или перенести в естественную среду). Не зря существует понятие «кабинетный навык». Скорее всего, вы слышали о нём. Это ситуация, в которой ребёнок научился чему-то у специалиста в кабинете и демонстрирует навык только там, не применяя его в обычной жизни.

**– К сожалению, далеко не каждый родитель способен полноценно проводить занятия и нуждается в помощи специалистов. Как найти психоэмоциональный ресурс на занятия и работу?**

– Скоро свои двери откроет Научно-практическая академия поведенческого анализа, где будет проходить обучающий курс для родителей и молодых специалистов. В нём мы будем обучать основам прикладного поведенческого анализа мам и пап почти на профессиональном уровне. Это позволит обобщать и генерализовывать навыки, полученные в центре, уже в домашних условиях. Теперь применять стратегии будет можно при любых условиях и обстоятельствах, чтобы каждый момент взаимодействия с ребёнком был макси-



мально эффективным. Тогда каждое взаимодействие будет предполагать обучение чему-то новому.

К сожалению, детям с расстройством аутистического спектра природой не даны очень многие навыки, над которыми мы даже не задумываемся, потому что они для нас естественны. Ошибочно предполагать, что ребёнок с диагнозом РАС не хочет вступать в коммуникацию, просить что-либо у родителей. На самом деле он очень хочет, но не может. У него нет такого паттерна, понимания механизма просьбы и действий, которые необходимо совершить, чтобы попросить. Нейротипичный ребёнок это прекрасно понимает, иной раз мама даже устаёт от количества его вопросов и просьб. Именно благодаря этим навыкам ребёнок развивается. Привлечь внимание мамы, указав на красивую собаку на улице (навык комментирования), для ребёнка с РАС недоступно. И это не значит, что ему не интересно, это значит, что у него нет навыка комментирования. Наша задача – научить детей этим важным

навыкам. Если родитель будет понимать, как он может использовать полученные знания в повседневной жизни, коррекция будет проходить гораздо эффективнее.

Ещё один важный аспект – это время, которое играет против нас. Поведенческой терапией необходимо начать заниматься как можно раньше, и чем больше, тем лучше. Когда мама говорит, что они в АВА двадцать четыре на семь, перед вами знающая мама. Это не значит, что все 24 часа в сутки она собирает пазлы или строит пирамидки. Она применяет поведенческие стратегии в любой ситуации, будь то магазин, поход в гости или прогулка. Задачи нашего курса – не только обучение поведенческим стратегиям и их применение в естественной среде, но и максимальная психологическая разгрузка, когда полученные навыки доведены до автоматизма на уровне безусловных рефлексов. Таким образом, маме не придётся увольняться с работы, чтобы перестанно оказывать внимание малышу и постоянно учить его новым навыкам.

*Беседовала Виктория Лукьянова*



## АНТОН КРЫШТАЛЁВ: «Нас отличает профессиональный подход к каждой задаче, а также честность при реализации всех проектов»

Строительные башенные краны – неотъемлемая часть современного строительного процесса, обеспечивающая эффективное перемещение тяжёлых материалов и оборудования. Эти машины являются символом современных строительных проектов, от жилых и коммерческих зданий до масштабных инфраструктурных объектов. Их проектирование и эксплуатация требуют высокой квалификации, строгого соблюдения правил безопасности и тщательного планирования всех операций. Несмотря на сложности, связанные с использованием башенных кранов, правильная организация процесса и профессионализм специалистов позволяют успешно решать самые амбициозные строительные задачи. Надёжным партнёром по продаже, аренде, ремонту и обслуживанию башенных кранов является компания «Подъём», предлагающая разнообразные модели кранов, способных справляться со сложнейшими задачами. О современных тенденциях на рынке аренды башенных кранов мы поговорили с управляющим партнёром компании Антоном Крышталёвым.



**Попелуха Андрей Игоревич**  
+7 916 299-73-91

**Крышталев  
Антон Владимирович**  
+7 967 063 77 84

**Владимир Кузьминов**  
+7 919 112-18-91

**– Антон, расскажите о вашем предприятии. Сколько лет вы уже работаете в этой отрасли? Какими достигнутыми результатами гордитесь особо?**

– На рынке аренды башенных кранов мы работаем с 2016 года. На сегодняшний день наше предприятие глубоко диверсифицировано. Мы занимаемся как арендой, так и продажей, ремонтом, сервисом и обслуживанием башенных кранов: и новых, и бывших в употреблении.

Начинали с того, что занимались импортом европейских башенных кранов в Россию и экспортом кранов европейского производства в страны ЕС. Несмотря

на свои необъятные размеры, башенные краны являются путешественниками. В нашей практике бывали случаи, когда за год башенный кран дважды совершил путешествие по маршруту Москва–Баден–Баден–Москва. Однажды мы вывезли из России в Германию более 40 поддержанных башенных кранов в течение одного календарного года, после чего их производитель перестал клеить знак сертификации Европейского Союза, так сильно мы повлияли на их продажи внутри ЕС.

В конце 2021 года мы стали поставщиком и представителем ведущего в России производителя башенных кранов

GIRAFFE, чья линейка была спроектирована самым экспертным и компетентным крановым инжиниринговым бюро в мире. На сегодняшний день арендный парк завода-изготовителя насчитывает 92 крана и продолжает расширяться, расширяется и модельный ряд.

В 2024 году мы открыли для себя новое направление – китайские башенные краны.

Они сильно дешевле и имеют свой отдельный рынок сбыта, мы не хотели отставать от тенденций и открыли для себя новую нишу.

Сегодня мы скорее инжиниринговая компания. Всё начинается с проекта. Проектируем и подбираем наиболее подходящие для заказчика краны, исходя из технического задания и философии ведения бизнеса клиента, чтобы предложить ему лучшее решение, отвечающее всем его требованиям. Мы оказываем полный спектр услуг «под ключ», включая подбор персонала, логистику, монтаж, демонтаж, проектирование и согласование всей документации с надзорными органами.

**– Насколько высока конкуренция на вашем рынке?**

– Наш рынок очень интересно устроен. Мы не считаем другие компании конкурентами, скорее партнёрами. У нас дружественные отношения – мы помогаем друг другу снижать потенциальные риски. И даже иностранные компании, уходившие с российского рынка, обращались к нам за помощью в реализации своих активов.

Именно благодаря нашему опыту и бренду клиенты возвращаются к нам. Наши заказчики уверены в том, что мы подберём для них наилучшее со всех точек зрения решение.

Мы очень щепетильно относимся к вопросам безопасности, поэтому выбираем подрядчиков для реализации проектов по принципу надёжности, лояльности, открытости и честности.

**– С какими основными сложностями сталкивается компания в сегменте аренды и продажи техники?**

– Лично у нас нет сложностей, они бывают только у наших заказчиков, и мы помогаем их нивелировать. Так, в прошлом году помогли реализовать основные средства (различные механизмы и оборудование) австрийской строительной компании, покидающей российский рынок.

**– Какое направление вашего бизнеса вы считаете наиболее перспективным?**

– Для нас важны снижение рисков и диверсификация бизнеса. Все направления бизнеса подстраховывают друг друга. Как и везде, могут возникать сезонные просадки на том или ином направлении, но именно широкий профиль работы помогает нам уверенно смотреть в будущее.

**– Планируете ли вы расширять линейку услуг и выходить на новые рынки?**

– Наше название говорит само за себя, мы всегда стремимся быть на высоте, поэтому постоянно изучаем опыт наших зарубежных и российских коллег по крановому цеху, следим за тенденциями и вводим новые сервисы.

Совместно с «ГЛОНАСС» и компанией «Газпромнефть» мы работаем над несколькими цифровыми сервисами. Кроме того, мы вовлечены в проект Министерства промышленности и торговли Российской Федерации по разработке допол-

нительных мер поддержки покупателей отечественных башенных кранов. Развиваем направление льготного лизинга.

Ещё мы проводим очень большую работу по установлению контроля над использованием узлов импортных кранов без надлежащего обслуживания и ремонта, чтобы предотвратить несчастные случаи при использовании такой сложной техники, как башенные строительные краны.

**– Насколько широка география вашей деятельности?**

– До 2023 года у нас функционировал офис в Германии, нам пришлось его закрыть. Сейчас у нас есть представитель в Женеве. Мы очень плотно работаем в Москве, Санкт-Петербурге, в Центральном федеральном округе, на Урале, в Поволжье, Краснодаре, Ставрополе и Архангельске. Много наших кранов работает в странах СНГ и ЕС.

**– Поделитесь вашими планами по развитию.**

– В основе нашей философии лежит то, что каждая строительная компания должна быть уверена в успешной реализации своих проектов, в их безопасности и эффективности на каждом этапе работы. Поэтому мы всегда стремимся помочь нашим постоянным заказчикам сохранить и приумножить свои позиции на рынке.

В связи с этим мы работаем над некоторыми дополнительными сервисами для наших клиентов, которые пока ещё являются коммерческой тайной, но станут прекрасным поводом для ещё одной встречи с вами.

*Беседовала Анна Добрынина*



## Артём Ястребов: «Мы предлагаем комплексные решения для защиты от БПЛА»

Беспилотные летательные аппараты (БПЛА) представляют собой автономные системы, которые способны выполнять широкий круг задач без участия пилота. Они применяются во многих областях, в том числе в гражданской авиации, в военной обороне и в научных исследованиях.

Однако БПЛА могут представлять определённые угрозы, проникая на чужую территорию и ведя разведку или крупномасштабные атаки. Кроме того, БПЛА могут стать инструментом шпионажа или кибератак. С помощью подслушивания или взлома информационных систем такие аппараты могут получать доступ к конфиденциальной информации и даже проводить хакерские атаки на критическую инфраструктуру.

Предотвращением угроз, связанных с использованием БПЛА, занимается компания ООО «КОКС СОЛЮШЕНС» (Комплексная Оптимизация Компьютерных Систем). Её основатель и управляющий партнёр Артём Ястребов рассказал нашему изданию о том, как с помощью разработок компании осуществляется деятельность по защите важных объектов экономики и гражданского населения.



**– Артём, скажите, ваша компания давно занимается таким достаточно сложным и сегодня весьма актуальным направлением?**

– Изначально компания «КОКС СОЛЮШЕНС» создавалась нами как участник ИТ-сектора. Но в последние годы, когда стало понятно, что беспилотная авиация несёт не столько пользу, сколько угрозы, мы приняли решение начать разработку программных продуктов и оборудования для создания систем комплексов, которые осуществляют обнаружение, противодействие и подавление БПЛА в гражданском применении.

**– Но ведь это совершенно новая задача – ещё несколько лет назад это было, скажем так, заботой военных?**

– Теперь, как видите, задачи изменились, и защита гражданских объектов стала весьма актуальной. Конечно, нам пришлось фактически начинать «с нуля»: оборудование, ПО, решения для системной интеграции и т.д. Зато теперь мы понимаем, какие направления приоритетны для этой работы, сформировали команду и в итоге вышли на рынок не только как создатели ИТ-решений, но и

как производители необходимого оборудования.

**– Можете ли вы отметить основные алгоритмы и меры, которые применяются для разработки системы защиты объектов?**

– Скажу так: в целом набор наших действий примерно одинаков, но в каждом конкретном случае весь цикл разрабатывается индивидуально. Дело в том, что в России нет двух одинаковых предприятий или населённых пунктов, поэтому к запросу каждого клиента мы подходим персонально, исходя из его специфики.

В начале проекта мы формируем специальную рабочую группу, которая состоит из инженеров, ИТ-сотрудников, специалистов по безопасности и других специалистов. Аналогичную группу создаёт заказчик. Таким образом, с обеих сторон выстраивается плотное профессиональное взаимодействие, которое позволяет выработать максимально эффективное решение.

**– Насколько сложен процесс создания системы безопасности для защиты от БПЛА?**

– Конечно, это сложный, многоступенчатый и длительный процесс. Помимо технических решений, мы также занимается созданием всей необходимой нормативно-правовой документации, которая должна быть согласована со всеми отвечающими за это инстанциями: административными и правоохранительными структурами, а также другими ведомствами.

Кроме того, после разработки и внедрения системы в течение длительного времени мы осуществляем тестовую эксплуатацию, по мере необходимости дорабатывая какие-то моменты.

Нередко клиент, обращаясь к нам с первичным запросом, думает, что у нас есть какое-то стандартизированное решение, некая коробочка с волшебной кнопкой: стоит её нажать, и всё само собой заработает – включится купол над заводом, и можно больше ни о чём не беспокоиться. К сожалению, пока в мире такой технологии не придумано – это из области фантастики.

Поэтому мы сразу говорим клиентам, что нужно тщательно изучить их локацию, и только после этого мы сможем сказать, сколько времени займёт создание системы и сколько для этого потребуются решить задач.

Есть и такой момент: во исполнение закона некоторые предприятия, например из топливно-энергетического комплекса, самостоятельно приобрели и установили какое-то оборудование. Но как оно работает и насколько эффективно, не понимают, а также не имеют необходимой документации на него. В таких ситуациях тоже нужно разбираться, составлять дополнительные технические инструкции, согласовывать их.

**– Помимо согласования документации, как ещё вы взаимодействуете с государственными органами?**

С администрациями регионов и с взаимодействием АО «ГЛОНАСС» прорабатываем возможности интеграции наших решений в системы дополнительных мер безопасности, куда нужно интегрировать возможности обнаружения и противодействия БПЛА. Это огромная проделанная системная работа испытаний и тестирования для создания единой системы безопасности, она насущно необходима как в текущей ситуации, так и в будущем. Благодаря за поддержку руководства Орловской области.

**– Кстати, о сотрудничестве... Вы занимаетесь своими разработками автономно или есть какой-то пул заинтересованных компаний, инвесторов?**

– Конечно, у нас налажено плодотворное взаимодействие с рядом организаций. Хочу отметить нашего старшего партнёра – группу компаний «Подъем Групп» (руководитель Андрей Пепелуха). Также

мы активно сотрудничаем с производителями и поставщиками различного оборудования.

**– Каким вы видите будущее в сфере выбранной вами деятельности?**

– Думаю, что сфера, связанная с защитой и противодействием угроз от БПЛА в нашей стране в ближайшие годы будет активно развиваться, в том числе в направлении расширения объёма импортозамещения соответствующего оборудования, комплектующих, технологий.

Что касается конкретно нашей компании, мы по-прежнему планируем сосредоточить свои усилия на производстве не просто технических устройств или ИТ-решений, но и на создании комплексного продукта, призванного решать сложные задачи. В первую очередь это обеспечение безопасности не только стратегически значимых производственных предприятий и их сотрудников, но и гражданских жителей, чья жизнь с ними связана, – поблизости от крупных заводов зачастую расположены жилые кварталы, объекты социальной, жилищно-коммунальной и транспортной инфраструктуры.

И конечно, мы продолжаем сотрудничество с Госструктурами, правоохранительными органами и Российскими производителями.

С администрациями регионов и с взаимодействием АО «ГЛОНАСС» прорабатываем возможности интеграции наших решений в систему «Безопасный город», куда нужно интегрировать возможности обнаружения и противодействия БПЛА.



## ТАТЬЯНА ФИШЕР, ТАТЬЯНА БОГДАНЕНКО: «T2 КОСМЕТИКА – один из лучших брендов на российском бьюти-рынке»

Бывает так: сойдутся две половинки, прекрасные сами по себе, и создадут ещё более прекрасное целое. Так получаются совершенный знак инь и ян, восхитительные афогато и колд брю и самые счастливые семьи. А иногда, если повезёт, даже деловые союзы. Именно так возник бренд T2 КОСМЕТИКА. Его создали две женщины с романтическим, овеянным творчеством гения русской поэзии именем. Две Татьяны – симбиоз науки и эстетики, опыта и вдохновения.

Татьяна Фишер – профессиональный врач-косметолог с более чем четвертьвековым опытом работы. Ежедневное взаимодействие с пациентами позволяет ей глубоко понимать потребности тех, кто стремится сохранить здоровье и молодость кожи. Под её руководством профессиональные технологи разрабатывают уникальные формулы, где каждый ингредиент тщательно подобран, чтобы добиться максимального эффекта. Татьяна знает о косметике всё и даже больше – её профессионализм обеспечивает высокие стандарты качества и эффективности каждого продукта.

Татьяна Богданенко – модель, актриса и искушённый пользователь косметической продукции. Постоянная смена образов и необходимость тщательно ухаживать за внешностью сформировали у неё высокий вкус и любовь к качественному уходу.

Их объединило и вдохновило стремление создать российский бренд, который мог бы стать достойной альтернативой ушедшим с рынка премиальным маркам.

T2 КОСМЕТИКА создаётся с любовью и заботой, с вниманием к каждой детали: от разработки формулы до подтверждения её гипоаллергенности и безопасности.

Мы побеседовали с T2 – с двумя Татьянами.

Вначале вопросы к Татьяне Богданенко.



**– Как возник ваш симбиоз с Татьяной Фишер? Что вас подвигло к созданию совместного бренда?**

– Я много лет являюсь клиентом Татьяны Фишер как очень грамотного и востребованного косметолога. За это время мы хорошо узнали друг друга. Я безгранично доверяю Татьяне и её компетенции специалиста бьюти-сегмента.

Мне давно хотелось создать бизнес, который сочетал бы в себе творчество и красоту и продукция которого была бы одновременно полезной и нужной людям.

Пазл сложился, когда с российского рынка ушли косметические бренды, которыми мы привыкли пользоваться.

Татьяна поддержала идею создания собственного косметического бренда.

T2 – это мы: две Татьяны. И вот уже полтора года мы с вдохновением и любовью к нашим клиентам развиваем свой бренд T2 КОСМЕТИКА.

**– Как ваша карьера в модельном бизнесе и актёрском мастерстве повлияла на ваше восприятие косметики и её роли в жизни современного человека?**

– При работе над ролью и создании образа гримёры наносят на лицо грим, который помогает актёру подчеркнуть то или иное состояние персонажа, выделить какие-то возрастные параметры или чер-

ты характера. Для этого используется много грима и декоративной косметики. Ни для кого не секрет, что они забивают поры и неблагоприятно влияют на кожу. Вот почему после грима кожу необходимо правильно очистить и хорошо восстановить.

Здесь чрезвычайно важна уходовая косметика – от её качества зависит, как быстро кожа сможет восстановиться и будет ли она на следующий день выглядеть свежей и ухоженной. Поэтому моя работа увеличивает требовательность к качеству и декоративной, и уходовой косметики.

**– Вы обладаете уникальным вкусом и понимаете потребности клиентов. Как это вдохновляет вас на создание продуктов T2 КОСМЕТИКА?**

– Спасибо за высокую оценку!

Без вдохновения вообще ничего не получится, ни в каком деле. Нужно любить то, что делаешь, тогда всё сложится.

Конечно, я вдохновлена тем, чем мы занимаемся, потому что мы создаём косметику, которую любим использовать и в повседневной жизни, исходя из своих требований, не только как владельцы бренда, но и как потребители. Нами руководит огромное желание, чтобы любое соприкосновение с нашими продуктами, с брендом T2 КОСМЕТИКА приносило людям пользу и удовольствие. Это достижимо

только в том случае, если продукт действительно очень качественный и безопасный.

**– Каковы ключевые принципы красоты, которые вы хотели бы донести через свою косметическую линию?**

– Всё самое красивое нужно искать в природе, а самое прекрасное в ней, наверное, – цветы и женщины. Вот для наших прекрасных женщин мы и создаём продукты, достойные их.

Что такое женская красота? Это прежде всего естественность и здоровье. Здоровая ухоженная кожа – что может быть лучше? Ухоженные женщины всегда выделяются – они как бы светятся изнутри.

Впрочем, это касается и мужчин. Принцип нашей косметики: «Естественная красота через ухоженную кожу» – для всех людей, независимо от гендера. И все наши продукты создаются с учётом этого принципа. Кстати, мы разрабатываем и линейку для мужчин с учётом особенностей мужской кожи. T2 – косметика для двоих!

**– Какие факторы вы считаете наиболее важными для успешного бренда косметики в современном мире? По каким критериям можно определить, что бренд успешен?**

– Узнаваемость бренда и доверие к нему потребителей – самые важные факторы для успешного бренда.

Но, для того чтобы этого достичь, нужно много трудиться, исходя из большого уважения к потребностям клиента, которые ты собираешься закрыть своим продуктом.

**– Вы активно участвуете в разработке и формировании имиджа бренда. Какие принципы вы используете для продвижения T2 КОСМЕТИКА на рынке?**



– К сожалению или к счастью, в стремительно меняющейся реальности потребительского рынка сегодня нет чётких механизмов по продвижению нового бренда, тем более российского. Ни один маркетолог, ни одно даже самое крупное маркетинговое агентство не даст вам бизнес-план, который гарантированно приведёт к успеху нового бьюти-бренда. Сейчас мож-

но действовать только методом проб и ошибок. Мы очень внимательно следим за тенденциями в продвижении успешных компаний. Что-то берём себе на заметку, постоянно экспериментируем и интуитивно выбираем для себя то, что нам подходит.

Нет шаблонов, 100-процентно приводящих к успеху. Дорогу осилит идущий! И мы маленькими шажочками, но каждый день двигаемся вперёд.

Нами движет уверенность, что T2 КОСМЕТИКА – один из лучших брендов на российском бьюти-рынке.

Это не просто слова. У нас небольшая, но очень профессиональная и креативная команда, которая каждый день с любовью и вдохновением работает над развитием нашей компании. И мы рады, что бренд T2 КОСМЕТИКА с каждым днём всё более узнаваем.

16 апреля этого года компания T2 КОСМЕТИКА получила премию «Открытие года» на ежегодной звёздной премии «Прорыв года», которую организует журнал Moda Topical при информационной поддержке FashionTV.

**– Ваш любимый продукт из линейки T2 КОСМЕТИКА? Почему вы его рекомендуете?**

– Наши продукты дополняют друг друга. Мы создаём их таким образом, чтобы каждый продукт усиливал действие и эффективность следующего и предыдущего. Поэтому очень трудно выделить любимый.





Я пользуюсь всей линейкой и результат, как говорится, налицо!

**– Что для вас значит создание российского бренда и каково ваше видение его роли в косметической индустрии?**

– Были времена, когда российские производители завоёвывали первые места на мировых выставках практически в любом сегменте рынка. И вся продукция российских производителей считалась лучшей в Европе и в мире.

Похоже, сейчас у нас появились очень хорошие предпосылки к тому, чтобы возобновить эту традицию.

Мы делаем косметику высочайшего уровня. Есть стереотипы, которые сейчас ломают российские компании. Один из них – зарубежные бренды всегда лучше отечественных. По привычке люди переплачивают за бренд, а его качество оставляет желать лучшего.

Мы очень тщательно разрабатываем рецептуру, сочетаем максимальную эффективность с безопасностью и получаем косметические продукты самого высшего класса. Для молодого российского бренда ключевая задача – убедить людей ознакомиться с нашей продукцией и попробовать её. А дальше всё – кто попробовал один продукт, заказывает

следующий и, получив великолепный результат, остаётся нашим постоянным покупателем.

Мы в самом начале развития. Лучшая реклама для нас – все, кто пробовал нашу косметику, видят заметное улучшение ка-

чества своей кожи, очень довольны своим внешним видом, рекомендуют нашу косметику друзьям и знакомым.

*А теперь несколько вопросов Татьяна Фишер.*

**– Как ваш опыт работы врачом-косметологом повлиял на основные идеи и принципы, заложенные в продуктах T2 КОСМЕТИКА?**

– Как врач-косметолог я ежедневно сталкиваюсь с последствиями неправильного ухода: вижу, что часто излишнее увлечение косметическими средствами приводит к раздражению и ухудшению состояния кожи. T2 КОСМЕТИКА пропагандирует принцип минимализма и осознанного подхода к уходу за кожей. В составе продуктов нет ничего лишнего – только необходимые ингредиенты в оптимальной концентрации.

Этот принцип реализуется в лаконичных формулах:

- в отказе от агрессивных компонентов;
- в мультифункциональности – продукты способны решать несколько задач одновременно, экономят время и ресурсы;
- в понятном составе – чёткая и прозрачная информация о составе каждого продукта, чтобы потребитель мог осознанно выбирать косметику для своей кожи.

**– Вы уделяете особое внимание выбору ингредиентов для своих формул. Какие факторы и принципы вы учитываете при отборе компонентов, чтобы гарантировать их эффективность и безопасность?**

– Мы не полагаемся на маркетинговые уловки и мимолётные тренды. В основе каждой формулы лежат проверенные ингредиенты, эффективность которых доказана клинически.





**– Как вы оцениваете текущее состояние рынка косметики в России и какие уникальные преимущества T2 КОСМЕТИКА может предложить клиентам в этой сфере?**

– На сегодняшний день рынок косметики в России представляет собой динамично развивающуюся систему, характеризующуюся высоким уровнем конкуренции и постоянным изменением потребительских предпочтений. Наблюдается рост спроса на качественную и безопасную продукцию, что обусловлено повышением уровня осведомленности потребителей о составах косметических средств и их влиянии на здоровье.

Средства T2 КОСМЕТИКИ подходят для различных типов кожи – от сухой и чувствительной до жирной и проблемной. Они способны решать целый спектр задач, начиная от увлажнения и питания, заканчивая защитой от вредного воздействия окружающей среды и борьбой с признаками старения.

Благодаря своей многофункциональности они позволяют упростить процесс ухода за кожей. Удобство в использовании делает средства T2 КОСМЕТИКИ идеальным выбором для занятых людей, которые ценят своё время и хотят получить максимальный результат при минимальных усилиях.

Быстро, просто и эффективно!

**– Не могли бы вы поподробнее рассказать о процессе разработки нового продукта? Какова роль команды технологий в создании эффективных формул?**

– Первое, что нужно подчеркнуть: мы не используем готовые рецептуры!

В данный момент у нас в разработке крем для глаз. Разберём процесс на его примере.

На первом этапе врач-косметолог формирует техническое задание – рецептуру будущего продукта.

Основное наше требование – добавление активов только в рабочих концентрациях и с доказанной эффективностью.

Далее к работе по созданию рецептуры приступают химики-технологи.

И вот первый образец готов, его отдают нам на тестирование!

Что-то не устраивает? На доработку!

И так несколько раз, пока не получим идеальный вариант.

Затем проходят окончательные испытания в лаборатории и получение сертификатов.

Поэтому не можем мы выпускать каждый месяц по несколько средств, но за те, что выпускаем, отвечаем 100-процентно!

**– Как вы поддерживаете связь с клиентами и учитываете их отзывы при совершенствовании своей продукции?**

– Находясь на передовой индустрии красоты, врач-косметолог обладает уникальной возможностью прямого взаимодействия с клиентами: внимательно изучая состояние кожи, выслушивая жалобы и пожелания, он получает реальную картину проблем, с которыми сталкиваются клиенты. Этот непрерывный контакт – не просто рутина, а ценнейший источник информа-

ции, позволяющий формировать глубокое понимание потребностей и ожиданий, что, в свою очередь, становится фундаментом для совершенствования продуктов T2 КОСМЕТИКА.

**– Ваша миссия включает применение современных технологий. Какие именно технологии вы используете при производстве и разработке косметики T2?**

– Мы сотрудничаем с ведущими лабораториями РФ, которые обладают значительными преимуществами при производстве косметики, обусловленными высоким уровнем квалификации специалистов, способных решать сложные задачи в области разработки и производства косметики.

Используются современные методы тестирования для оценки токсичности, аллергенности и раздражающего действия косметических веществ.

Отрадно, что на наших глазах на рынке появляются и уверенно его завоёвывают такие интересные и новые российские компании!

Пожелаем T2 КОСМЕТИКА дальнейшего процветания.



**Контакты:**

**t2cosmetics.ru**  
**<https://t.me/T2Kosmetika>**

# Отель&ресторан «Лофт»: атмосфера праздника каждый день



**О**тель&ресторан «Лофт» открылся не так давно, но уже успел завоевать отличную репутацию среди гостей и жителей Одинцовского городского округа. О том, как это удалось, об изюминках проекта и планах по его развитию читайте в интервью с генеральным директором Алексеем Нейманом.

**– Алексей Владимирович, расскажите об истории создания своего отеля и ресторана: когда он создавался, кем, на какой базе? Какие изюминки планировалось заложить в проект изначально? Удалось ли это?**

– Отель&ресторан «Лофт» начал свою работу в ноябре 2022 года и пользуется заслуженной любовью. Мы уже имеем три награды «Лучшее место» от Яндекс, а это говорит о том, что гости довольны нашей работой.

«Лофт» – единственный в своём роде, он создавался на месте полуразрушенного объекта. Перед нами стояла цель восстановить, вдохнуть жизнь в здание, которое когда-то уже принимало гостей.

В старом здании ранее располагалась гостиница Военторга, и нам пришлось приложить немало усилий, чтобы объект стал соответствовать современным требованиям.

**– Где расположен отель/ресторан? Какие выгоды может извлечь постоялец из этой локации?**

– Отель&ресторан «Лофт» расположен по адресу: Московская область, Одинцовский городской округ, рабочий посёлок Большие Вязёмы, улица Городок-17, дом 7А.

В непосредственной близости от нашего заведения расположены главные достопримечательности Московской области, они давно стали обязательными пунктами для посещения отдыхающих и туристов:

- Парк «Патриот».

Военно-патриотический парк культуры и отдыха Вооружённых сил Российской Федерации. К услугам посетителей – интерактивные музейные площадки, знакомство с образцами бронетехники и авиации, военно-тактические игры и масштабные мероприятия.

- Музей-усадьба Архангельское.

Музей-заповедник Архангельское – один из крупнейших музеев-усадьб в России! Посетители могут полюбоваться великолепной архитектурой, первоклассными художественными коллекциями живописи и скульптуры, ансамблем Пушкинской аллеи и многими другими жемчужинами Архангельского.

- Государственный историко-литературный музей-заповедник А.С. Пушкина.

Поэтической родиной Пушкина называют подмосковные усадьбы Захарово и Вязёмы – здесь прошло детство поэта. Сейчас на территории двух усадеб расположен Государственный историко-литературный музей-заповедник А.С. Пушкина.

- Музей техники Вадима Задорожного.

Музей техники Вадима Задорожного – крупнейший в Европе частный музей исторической техники. Здесь собраны лучшие раритеты прошлого столетия: боевая техника, оружие, редкие образцы авиации, мотоциклы и сотни ретроавтомобилей, железнодорожный транспорт, космические объекты и предметы быта.

**– Есть ли у вас девиз, слоган? В чём вы видите свою миссию?**

– Наш девиз: «Всё дело в деталях!».

А основная миссия – доставлять гостям эстетическое и гастрономическое удовольствие, наслаждение от нахождения в нашем заведении.



**– В чём уникальность вашего отеля/ресторана? Кто входит в вашу целевую аудиторию?**

– Мы постарались не только восстановить объект, но и создать в нём неповторимую атмосферу, которую отмечают практически все гости.

Для оформления был выбран актуальный в наше время стиль лофт. Именно он позволил сохранить многие элементы старого здания и стал изюминкой интерьера. В этом проекте гармонично сплелись старинный кирпич, винтажные рамы для картин и ретрофото.

Гости любят разглядывать интерьер «Лофта», и каждый раз он открывается немного по-новому. Эксклюзивный дизайн, который вы больше нигде не встретите, покоряет с первого взгляда и затягивает своей потрясающей энергетикой.

Основные гости отеля – те, кто приезжает для посещения культурно-исторических

достопримечательностей Московской области, Одинцовский городской округ ими богат. Часто услугами «Лофта» пользуются организации, которые отправляют своих сотрудников в командировки и на различные выставки.

**– Что представляет собой отель сегодня: номерной фонд, основные и дополнительные услуги?**

– Наше заведение всегда пользуется спросом у гостей, которые останавливаются у нас, путешествуя по красивым местам Одинцовского городского округа. На втором этаже мы создали отель с уютными номерами, в них есть всё необходимое для комфортабельного времяпрепровождения. Номерной фонд представлен следующими категориями: «комфорт» одноместный, двухместный и семейный, «джуниор сьют» и «люкс».

Для гостей, которые хотят отдохнуть, расслабиться и погрузиться в релакс, мы предлагаем сауну с различными программами парения и фитобочку. Парение в сауне можно совместить с дегустацией блюд от бренд-шефа нашего ресторана.

**– Какими методами вы создаёте корпоративную культуру и как поддерживаете командный дух среди сотрудников? Сфера обслуживания чревата разного рода неожиданностями и стрессовыми ситуациями: что помогает сотрудникам с ними справляться?**

– Для поддержания командного духа у нас проводятся корпоративы, совместные посещения объектов культурно-исторического наследия и другие.

**– Как вы достигаете высокого уровня обслуживания гостей? Есть ли какие-то особые практики, которые вы используете для обучения персонала?**

– Ежедневная работа с линейным персоналом, в том числе направленная на вежливость, обходительность и соблюдение этикета в отношении каждого гостя.



– **Используете ли современные технологии для улучшения обслуживания гостей?**

– Разумеется, в отеле и ресторане есть техническое обеспечение, необходимое для оперативной работы оборудования.

– **Какие шаги предпринимаете для поддержки устойчивого развития и уменьшения экологического следа вашего отеля?**

– Мы соблюдаем все нормы и требования, предъявляемые действующим Экологическим законодательством РФ к ресторанам и гостиницам.

– **В чём уникальность вашего ресторана: в области оформления и меню?**

– Ресторан пользуется большим успехом: к нам приезжают гости не только из Одинцовского городского округа, но и из Москвы. Мы делаем упор на поддержании семейных ценностей, поэтому «Лофт» создан в том числе для семей и для встреч с родными, близкими и друзьями. Для маленьких посетителей есть детский уголок – там малыши могут поиграть, дав возможность родителям отдохнуть и насладиться вкусными блюдами.

Мы стараемся привлекать наших гостей, создавая неповторимую атмосферу праздника каждый день.

Многие гости выбирают эту локацию для своих мероприятий. Грамотно составленное меню, мастерски приготовленные блюда от бренд-шефа Сергея Полетаева, вежливое обслуживание, дизайнерское оформление интерьеров – всё это о ресторане «Лофт».



Ресторан поделён на два зала: Исторический зал (до 25 человек) – камерное пространство, в котором гармонично соседствуют бархатные диваны, старинные рамы с историческими фотографиями, камин и приятные мелочи ручной работы.

Ретрозал (до 50 человек) – пространство для встречи большими компаниями.

Этот зал оформлен фотографиями времён СССР, причём каждое фото подобрано особо и никого не оставляет равнодушным.

У нас есть прекрасные уличные веранды, которые имеют панорамное остекление и отапливаются. На VIP-веранде наши гости не только могут уединиться в уютном месте, но и поиграть в приставку, посмотреть трансляции спортивных или других событий.

– **Расскажите о своём шеф-поваре, ведь от него во многом зависит успех ресторана.**

– Бренд-шеф ресторана «Лофт» – Сергей Анатольевич Полетаев.

Сергей с юных лет проявлял страсть к приготовлению изысканных блюд. После окончания Московского технического училища по специальности «повар-кондитер» он начал свой профессиональный путь в 1997 году.

На протяжении своей успешной карьеры Сергей поработал су-шефом в легендарном Vogue Cafe, возглавил кухню ресторана HomeMadeCafe, трудился шеф-поваром в сети пиццерий «Академия» и в ресторане «Чентрале» от «Ресторанного синдиката», а также успел приобрести ценный опыт в качестве шеф-повара стамбульского кафе «Турецкий гамбит».

Помимо этого, Сергей Полетаев внёс неоценимый вклад в развитие множества других известных гастрономических проектов, в их числе рестораны «Золото» в Алматы, «MODUS» и «1812» в Москве, «Шато пино» в Новороссийске, габрбар





«Дижестив», сеть грузинских кафе «КИ-КИДЗЕ», кафе «Брускетта и...» и гастробар «Сингл бар» в Москве, отель «Дахаб» в Египте и ресторан «Мария» в Греции.

Сейчас Сергей Полетаев занимает должность бренд-шефа ресторана «Лофт», поражая гостей своим виртуозным мастерством и непревзойдённым вкусом, создавая яркие гастрономические шедевры. Приходите – и вы убедитесь в этом сами!

**– Как вы разрабатываете меню и выбираете основные направления кухни? Учитывается ли при этом сезонность?**

– Основные направления кухни – русская и итальянская. При разработке ресторанного меню мы учитываем многие факторы, в том числе отзывы наших гостей. 2–3 раза в год добавляем в меню новые блюда, конечно, учитывая при этом сезонность.

**– Следите ли за новыми кулинарными трендами? Как вы адаптируете их в вашем ресторане?**

– Мы постоянно следим за кулинарными новинками и адаптируем некоторые из них в нашем ресторане. Приведём пример: десерт «Таёжный с брусникой и кедровыми орешками» мы ввели в своё меню около года назад. Этот десерт часто присутствует в кремлёвском меню, когда наш президент принимает у себя лидеров других стран. Десерт очень часто заказывают в «Лофте», особенно в весенне-летний период.

**– Как вы собираете и обрабатываете отзывы клиентов о меню и обслуживании?**

– Наши гости всегда с радостью оставляют отзывы о работе на Яндекс, и благодаря им мы получаем ежегодно награду «Лучшее место» с максимальным рейтингом 5.0. Мы тщательно обрабатываем полученную от гостей информацию и улучшаем свой сервис.

**– Какие мероприятия или акции проводите для привлечения клиентов и поддержания интереса к вашему ресторану?**

– В стенах «Лофта» часто проводятся мастер-классы, а этим может похвастаться далеко не каждое подобное заведение.

За время работы «Лофта» наши гости могли полюбоваться выставкой ретроигрушек, её проводила оформитель нашего ресторана Ольга Полищук. Кроме того, Ольга проводит творческие мастер-классы, на которых наши гости декорируют предметы интерьера, делают свечи ручной работы, создают винтажные чемоданы для хранения игрушек и многое другое. В холле нашего отеля располагается витрина с игрушками ручной работы, и наши гости с удовольствием приобретают их.

Бренд-шеф нашего ресторана тоже старается удивить гостей, организывает и проводит кулинарные мастер-классы. Наши гости готовили салат «Цезарь», пекли блины на Масленицу, делали пиццу.

**– Какие мероприятия можно провести в ресторане и на какие дополнительные услуги можно при этом рассчитывать?**

– В нашем заведении можно проводить самые разные мероприятия: свадьбы, дни рождения, выпускные вечера, различные детские праздники и встречи друзей.

Наши гости могут рассчитывать на самое высокое обслуживание. Мы предоставляем декорирование залов и столов, обеспечиваем мероприятия видео- и музыкальной техникой, а также работаем с организаторами мероприятий.

**– Каковы планы на будущее по развитию отеля и ресторана?**

– В планах ближайшей и средней перспективе – возведение на территории современных беседок на 10–15 человек в стиле лофт, а также благоустройство близлежащей территории.



Тел. 8 (495) 505-44-24  
[info@hotelloft.ru](mailto:info@hotelloft.ru)

## ПЛОЩАДКИ С VIP-КОМНАТАМИ ДЛЯ КАМЕРНЫХ СОБЫТИЙ В МОСКВЕ

Если вы давно находились в поиске уютного пространства для камерных встреч в кругу самых близких друзей или семейного ужина, бизнес-завтраков или переговоров, свадьбы для двоих или романтического свидания, то отличным решением станет выбор отдельной vip-зоны в фешенебельном ресторане или модной современной локации. Особенно в осенний период, когда все вернулись из долгожданных отпусков и встречаются в узком кругу. Делимся подборкой заведений с vip-комнатами Москвы на любой запрос и вместимость!

### FLAVA EVENT DOM

Новое многофункциональное пространство FLAVA EVENT DOM предоставляет массу возможностей для фуршетных мероприятий до 300 персон в том числе за счет продуманного зонирования. В двухуровневом пространстве основного зала расположились целых 5 театральных лож. Часть из них ввремя мероприятия может задействоваться в качестве гримерных зон, что играет немаловажную роль для организаторов и артистов. С остальных зон открывается вид на основное действие в зале, «танцующие» люстры и сцену.

Садово-Кудринская ул. 6 стр. 1  
+7 495 255 70 60



### РЕСТОРАН-ОСОБНЯК UNICA

Если вы желаете провести камерное мероприятие на высоком уровне в центре Москвы, присмотритесь к двухэтажному особняку Unica в уютном сквере на Благовещенском переулке. Второй этаж передает настроение уютного итальянского ресторана – большие окна, обилие света, винный шкаф, мягкие диваны и стулья, и, что так важно для ценителей камерных ужинов – отдельная зона на 20 гостей. Здесь можно провести продуктивный нетворкинг или отпраздновать день рождения с самыми близкими.

Благовещенский пер. 10 стр. 2  
+7 909 949 50 85



### РЕСТОРАН TOUCH НА БАЛЧУГЕ



TOUCH – это двухуровневый ресторан авторской кухни, расположившийся на Садовнической набережной. На втором этаже дизайнерского пространства на Балчуге находится vip-зал со стильным интерьером и lounge-зоной, вместимостью до 10 человек. Отдельная комната с панорамным видом мгновенно трансформируется из переговорной в сигарную. Однако стоит добавить флористических композиций и света, и vip-кабинет ресторана Touch становится лучшим местом для камерных свадеб в центре Москвы. Отдельного внимания заслуживает гастрономический перформенс с философией «прикосновения» к природе и разнообразие авторских коктейлей. Кстати, бренд-шеф Никита Кузьменко разработал персонализированные сеты, в которых локальные продукты трансформируют в новых и непривычных образах. Готовые решения – сет «Вкусы регионов» и «Герой эпизода».

Touch – Садовническая набережная, 7  
+7 (495) 782-77-57



### РЕСТОРАНЫ-ЯХТЫ ЛАСТОЧКА И ЧАЙКА

Визитные карточки столицы – фешенебельные яхт-рестораны Чайка и Ласточка расположились на Москве-реке. Команда Yacht Event предлагает гостям не только 8 банкетных залов с панорамным видом на Москву-Сити, Воробьевы горы и водную гладь, но и 7 уютных vip-кабинетов, вместимостью от 4 до 20 персон. Всегда актуальный яхтенный интерьер светлых залов, оборудование для презентаций, открытый вид на сияющую в вечерних огнях набережную Москвы-реки и безукоризненный сервис – то, ради чего гости возвращаются сюда вновь. Добавьте к этому авторские блюда средиземноморской и паназиатской кухни и насладитесь камерным ужином на борту роскошного корабля.

Чайка: Краснопресненская наб. 12 А  
Ласточка: Лужнецкая наб. причал Лужники Южный  
+7 (985) 765-11-01



### MADY RESTAURANT

Mady & Madison Event Hall в 5 минутах от метро Динамо – масштабный проект для смелых решений и самых важных событий. На 2 этаже основного зала расположены 3 vip-комнаты, в которых могут комфортно расположиться 10-20 персон. Vip-комнаты представляют собой театральные балконы, с которых открывается вид на сцену, а при закрытии плотных штор могут служить дополнительными гримерными комнатами. А для желающих устроить камерное событие на 30 персон на 2 этаже зоны ресторана расположен зал-антресоль, популярный у гостей для семейных ужинов и дней рождений, а также для деловых событий.

Ленинградский проспект 31 а стр.1  
+7 495 252 06 06

# Выбери банк для бизнеса

- Расчетно-кассовое обслуживание
- Торговый и QR-эквайринг
- Зарплатный проект
- Бизнес карты
- Сопровождение контрактов
- Коммерческие кредиты, банковские гарантии, лизинг
- Депозиты для юридических лиц

## Почему бизнес выбирает Фора-Банк:

- Более 30 лет успешной работы
- ВВ|RU|, прогноз «Стабильный», 2024 
- Топ 15 банков с наиболее развитой филиальной сетью в РФ, 2024 



Реклама АКБ «ФОРА-БАНК» (АО).  
Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885 от 03.12.2014.



## ФОРАБАНК

Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885

8 (800) 100 98 89  
[www.forabank.ru](http://www.forabank.ru)

На правах рекламы

# «ВОЛИН-ЭКСПО».

## ПЛОЩАДКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ЭФФЕКТИВНО ДЕЙСТВУЮЩИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.

«ВОЛИН-ЭКСПО» — уникальный культурно-выставочный центр для тех, кто открыт к новым коллаборациям, партнерству, ищет свежие идеи и решения для развития бизнеса.

Отраслевые и тематические выставки, вернисажи, форумы, круглые столы, конференции.

Наша цель, чтобы каждый инвестированный рубль предпринимателя приносил прибыль, чтобы была найдена его целевая аудитория, устанавливались деловые связи и создавались новые возможности для роста бизнеса.

Общая площадь

более **1500** м<sup>2</sup>

Позволяет проводить мероприятия любого масштаба.

Вместимость Центра – более **600** человек

### ТРАНСФОРМИРУЕМОЕ ПРОСТРАНСТВО

Площадь Центра делится на зоны под потребности мероприятия: выставки, ярмарки, презентации или конференции, круглые столы, мастер-классы.

### ИНФРАСТРУКТУРНАЯ ОСНАЩЁННОСТЬ

Центр оснащён полным комплексом систем функционирования и жизнеобеспечения, системы охраны, контроля допуска, освещения, энерго- и теплоснабжения, видео и фото съемкой.

### ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Центр находится на федеральной трассе Можайское шоссе 1 линия, ст Голицыно или Малые Вяземы, рядом находятся остановки общественного транспорта.

Московская область, Одинцовский район, Б.Вяземы, Можайское шоссе 2а

Т. +7 968 005 9035, +7 903 713 3110

[info@volinexpo.ru](mailto:info@volinexpo.ru)

<https://volinexpo.ru/>