



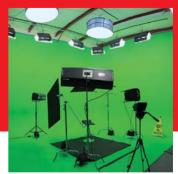
DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ









МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ, ДОСТУПНОСТЬ, АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД И СВЕЖИЕ ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ НАШЕЙ РАБОТЫ



Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 этаж Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700) E-mail: mail@b-d-m.ru



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Михаил Николаевич Грунин

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3. Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 34/156 ноябрь 2021

Дата выхода в свет: 17.11.2021

Тираж: 30000

Цена свободная.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Mikhail Nikolaevich Grunin Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov Translation: Maria Klyuchko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.
Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media. Materials are not reviewed and returned.

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700**

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 34/156 November 2021

Date of issue: 17.11.2021 Edition: 30000 copies

Open price

ОФИЦИАЛЬНО

ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ:

ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

В ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЕ РФ ОБСУДИЛИ ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНЫЕ ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ.

лицо с обложки

ДЕНИС БИКБАЕВ: «САМОЕ ЦЕННОЕ, ЧТО ЕСТЬ В ЧАСТНОЙ ШКОЛЕ – ЭТО ЕЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕКТИВ», –

СЧИТАЕТ УЧРЕДИТЕЛЬ ШКОЛЫ «ВЕКТОР».

ИННОВАЦИИ В ОБУЧЕНИИ

ЭКСКЛЮЗИВ НА АРБАТЕ

ЧАСТНАЯ ШКОЛА «АЙЛОН» НА АРБАТЕ ГАРАНТИРУЕТ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО И ОБУЧЕНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ ФОРМАТЕ.

ДЕТСКИЙ САД «ПОЛЯНКА»: КАЖДЫЙ РЕБЕНОК ОСОБЕННЫЙ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ИРИНА ЖОРОВА ОТКРЫЛА В НАРО-ФОМИНСКЕ ДЕТСКИЙ САД ДЛЯ МАЛЫШЕЙ С ОСОБЕННОСТЯМИ РАЗВИТИЯ.

КОСМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ЮНЫХ ВУНДЕРКИНДОВ

ПОПУЛЯРНАЯ СЕТЬ БИЛИНГВАЛЬНЫХ ДЕТСКИХ САДОВ И ЦЕНТРОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА «КОСМО КИДС» ВЫШЛА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ.

НАТАЛЬЯ ПИНЯГИНА: «РЕБЕНОК ДОЛЖЕН УМЕТЬ РАСКРЕПОЩАТЬСЯ, УМЕТЬ ГРАМОТНО ПОДАВАТЬ СЕБЯ», СЧИТАЕТ – ОСНОВАТЕЛЬНИЦА БРЕНДА

STEFANIA НАТАЛЬЯ ПИНЯГИНА.

KIDS MBA: КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА?

БУДУТ ЛИ ВАШИ ДЕТИ ГОТОВЫ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ, КОГДА ЗАКОНЧАТ ШКОЛУ?

ОБРАЗОВАНИЕ В СТИЛЕ «РЕТРО»

ЧЕМ ЖИВЕТ СЕГОДНЯ ОДНА ИЗ СТАРЕЙШИХ ЧАСТНЫХ ШКОЛ В СТРАНЕ?

ОЛЬГА ВИЛКОВА: «МЫ НАУЧИМ ВАС БЫТЬ УСПЕШНЫМИ!»

ПЕДАГОГИ ВИЛЕНЫ-КЛУБА С СОЗДАЮТ У РЕБЕНКА НЕПРЕОДОЛИМУЮ ТЯГУ К ПОЛУЧЕНИЮ НОВЫХ ЗНАНИЙ.

«КЛАССНЫЙ ПРОЕКТ»: КОГДА УЧИТЬСЯ – ЭТО КЛАССНО!

ЧЕМ РАНЬШЕ ЧЕЛОВЕК НАЧНЕТ ОСВАИВАТЬ ПРОЕКТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ТЕМ ЛУЧШЕ.

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

МАРИНА ШИЛКИНА: «ПОМОГАЕМ ДЕТЯМ СТРОИТЬ БУДУЩЕЕ»

В СЕНТЯБРЕ 2021 ГОДА СТАРТОВАЛ УНИКАЛЬНЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ΠΡΟΕΚΤ BUSINESSFOX®.

CRAFT/ED: COВРЕМЕННАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ШКОЛЫ «ИКРА» ДЛЯ БЕСКОНЕЧНОГО СОЗДАНИЯ УВЛЕКАТЕЛЬНЫХ УРОКОВ.

БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР «НАСТАВНИЧЕСТВО» – ПРОГРАММА БУДУЩЕГО

ПОБЕДИТЕЛЯМИ ПРОГРАММЫ «НАСТАВНИЧЕСТВО» МОЖНО СЧИТАТЬ НЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, НО И ОРГАНИЗАТОРОВ ЭТОГО УДАЧНОГО ПРОЕКТА.







ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

В общественной палате Российской Федерации обсудили текущее состояние и возможные инновации в системе негосударственного сектора в образовательной среде. В начале учебного года ведущие эксперты отрасли собрались на круглом столе «Роль негосударственного сектора в образовании и воспитании будущего поколения».





Модератор мероприятия НАТАЛЬЯ КРАВ-ЧЕНКО, председатель Комиссии ОП РФ по развитию дошкольного, школьного, среднего профессионального образования и просветительской деятельности, обозначила направление дискуссии - важность негосударственного сектора в образовательной системе, его роль, в том числе в воспитании подрастающего поколения. Разговор стал продолжением цикла организованных профильной Комиссией Общественной палаты мероприятий, посвященных деятельности частных школ, детских садов и центров дополнительного образования, их места в процессах образовательного реформирования и перспектив вхождения в общегосударственную систему школьного образования.

Частное образование не просто бизнес, это социально-ориентированный бизнес, подчеркнула МАРИЯ СУВОРОВСКАЯ, сомодератор, главный редактор журнала Russian Business Guide: «Такой вид предпринимательской деятельности, как частное образование, решает в том числе и государственные общественные задачи. Наша



задача – взглянуть на частное образование не только как на негосударственный сектор и важную миссию, но и как на бизнес, которому надо помогать развиваться, разрабатывать новые меры поддержки».

Помимо инновационных практик, программ и интересных форм обучения красной нитью всего обсуждения прошла тема воспитания. Интересную идею на этот счет высказал председатель редакционной коллегии «Бизнес-Диалог Медиа» ВА-ДИМ ВИНОКУРОВ: «В советской системе образования функция школы заключалась, прежде всего, в воспитании нового человека, обеспечение знаниями играло вспомогательную, но тоже немаловажную роль. Российское образование в какой-то степени унаследовало советскую систему, но в этой ситуации произошли кардинальные изменения: исчезла идеологическая база – воспитать нового человека, из чего следует, что вся система по соуправлению образованием, которая была создана, излишня, поскольку ее задача была совершенно в другом».











Поле воспитания в системе образования сейчас уходит на задний план, считает Винокуров: «Воспитать в условиях онлайн обучения, то есть в дистанционном формате – это вообще что-то из области фантастики. На сегодняшний момент не на кого опереться в сфере воспитания ребёнка, роль воспитания все чаще переходит на семью».

В этой ситуации, как полагает председатель редакционной коллегии «Бизнес-Диалог Медиа», семью необходимо снабдить дополнительными средствами для реализации воспитательной функции, «субсидии должны предоставляться не учебным заведениям, а непосредственно родителям. Есть даже регулирующий инструмент, как это можно было бы осуществить, примером служит материнский капитал. В такой ситуации мы бы уровняли государственное и частное образование». Главная цель, к которой должно стремиться государство, по мнению Вадима Винокурова, – создание мощного гражданского капитала.

С ним согласна ИРИНА ДАНИЛОВА, член общественного совета Министерства инвестиций и инноваций Московской области, руководитель сети частных детских садов IBambini. Она обратила внимание, что сегодня индивидуальный предприниматель не имеет права принять материнский капитал, хотя многие родители готовы использовать его именно на образование детей.

Важность темы школьного воспитания подняла также в своем выступлении ЛЮД-МИЛА СТРУКОВА, психолог дошкольного отделения в АНОО «Гимназия Святителя Василия Великого». Она подчеркнула важность осознанного отношения в преподавательской среде к программам воспитания: «Невозможно создать общество, состоящее исключительно из лидеров, мы также должны уделять не меньшее внимание воспитанию всех без исключения детей». Она обратила внимание, что не все современные родители понимают







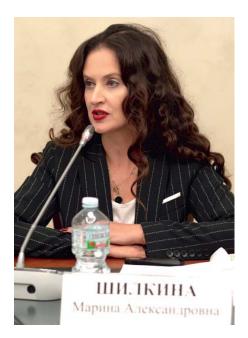


значимость социализации ребенка; часто их запрос к частным образовательным учреждениям сводится к увеличению количества школьных предметов, дополнительных занятий. По мнению Любови Струковой, важная задача – просвещение родителей в области необходимости развития у детей социальных навыков, компетенций, в том числе soft skills или «мягких» навыков – умение разрешать конфликты, переживать неудачи, коммуницировать.

У каждого человека свое понимание лидерства, подхватила тему Наталья Кравченко. Председатель профильной Комиссии ОП РФ считает, что у родителя должен быть выбор, какой образ ему ближе, должна быть возможность отличить одну среду от другой и сделать выбор в соответствие с теми ценностями, которые признаны в данной, конкретной семье.

«В рамках рабочей группы Госсовета, Министерства просвещения РФ ведутся такие внутренние обсуждения. Все вроде бы понимают, какого человека мы хотим вырастить, но этот образ нигде не описан. Было бы хорошо обсудить, на какой образ мы работаем и какими инструментами мы собираемся этого результата добиться», – сказала она.

Подводя итоги дискуссии, Наталья Кравченко отметила: «Будучи на месте регулятора, взяла бы на заметку ряд интересных кейсов, о которых сегодня говорили и которые уже сегодня можно внедрять в образовательную сферу. Мы готовимся к серьезному разговору с Минпросвещения и рассчитываем на конструктивный диалог с точки зрения поддержки негосударственного сектора и родителей, заинтересованных в более широком спектре образовательных технологий. Уверена, что совместными усилиями мы способны улучшить качество среды и подходы к образованию».







Денис Бикбаев:

«Самое ценное, что есть в частной школе — это её педагогический коллектив»

«Для школ у нас земли нет..

- Образование и медицина традиционно шагают у нас «в одном строю» под знаменем социальной сферы. Есть даже такое, с одной стороны смешное, а с другой грустное высказывание, что «лечить и учить в нашей стране может каждый». Но если частные медицинские центры не удивляют уже никого, то частные учебные заведения явление пока ещё довольно редкое. Почему, на ваш взгляд, так происходит?
- Я бы не сказал, что частная образовательная организация явление редкое. Так же, как и частные медицинские центры, они достаточно распространены. Во всяком случае, в Москве и Московской области их довольно много, и они очень разные. В том числе, у Сбербанка есть своя частная
- Просто частных клиник во многих городах уже едва ли не больше, чем государственных, муниципальных, а что касается школ, то на несколько десят-



ков обычных приходится, дай бог, одна-две... Или ситуация изменилась?

- Нет, в этом отношении вы правы. Причина, наверное, в особенностях организации такого вида деятельности: школу открыть сложнее, чем медицинский центр. Для неё и помещения должны быть больше, и наличие огороженного земельного участка до 2021 года требовалось, и соответствие всем требованиям СанПиНов.
- Теперь выскажу весьма распространённое мнение и попрошу вас его опровергнуть. Итак: «Частная школа это исключительно для детей богатых, чтобы учителя сильно не мучили и оценки хорошие им незаслуженно ставили». Вам ведь наверняка приходилось что-то подобное слышать...
- Да, приходилось. Но не во всех частных школах делают упор на «богатства» родителей учеников, в том числе и в нашей. Оплачивать обучение ребёнка вполне по силам во всяком случае, тем семьям, в которых и мама, и папа работают. А незаслуженно ставить хорошие оценки, это точно не про нас... Нет смысла «рисовать» оценку за четверть, если на ОГЭ или ЕГЭ будет провал. Наша задача увлечь ребёнка образовательным процессом, чтобы в конечном итоге он сам шёл к учителю за знаниями. А распространенное мнение.... Это пережитки 90-х.
- И всё-таки создаётся впечатление, что к частным школам если и не с негативом, то уж точно с каким-то недоверием относятся не только граждане, привыкшие к школам государственным, но и само государство. Почему на ваш взгляд, такое происходит?
- Думаю, что со стороны властей это просто недопонимание, некие «старые страхи». Смотрите: сегодня у нас в Мытищах в частных школах обучается уже порядка двух с половиной тысяч воспитанников. И куда они денутся, если таких школ не будет? Если уже сейчас у нас в муниципалитете в ряде школ снова открывается вторая смена...









– Одно время вроде бы звучали отчёты, что эта проблема – и школы, и детские сады – успешно решена. Выходит, что не до конца?

– Задачу ставил Президент, и её в принципе на тот момент решили, выполнили, но... С теми темпами застройки, которые у нас в Московской области сегодня наблюдаются, мы понимаем, что полностью такая задача вряд ли выполнима. Потому что земельные участки для строительства новых домов, как правило, находятся легко, а земельные участки под строительство таких социальных объектов, как школа или детский сад, к сожалению, не всегда...

«Всё начиналось со своих детей и внуков...»

Школе «ВЕКТОР» исполняется 25 лет, давайте вспомним её историю: с чего всё началось, кто всё это придумал?

– Началось всё в 1996 году. Это была идея моего дедушки, Михаила Захаровича Нисенберга. В сложные 90-е годы он со своими коллегами-педагогами решил создать частную школу для того, чтобы можно было качественно улучшить образования

детей. В 1997 году зарегистрировали устав, открыли группу подготовки к школе и первый класс. С тех пор школа постоянно развивается, в этом году у нас уже три корпуса, а общее число воспитанников детского сада и школы достигло порядка 450 человек.

– То есть у вас не только школа, но и детский сад?

– Да, к нам приходят дети от полутора до восемнадцати лет. А началось всё со своих

детей, внуков. В принципе, эта история, наверное, банальна для каждого, кто занимается социальным бизнесом. Большинство новых, частных детских садов, детских центров и школ появляется в первую очередь из-за потребностей своих детей. Чтобы дать им что-то лучшее, чем может позволить себе традиционная школа или детский сад.

- Вот об этих различиях, давайте и поговорим: какие улучшенные условия, дополнительные возможности и, простите за это словосочетание, ибо не я его придумал, «образовательные услуги» предлагает ваша частная школа? В чём её главные преимущества перед теми школами, которые дают бесплатное среднее, а иногда и «слишком среднее» образование?
- Самое основное отличие в каждом классе нашей школы не более 16 учеников, то есть за 40 минут урока педагог может уделить каждому ученику в два раза больше времени. Далее: в «ВЕКТОРЕ» к каждому ребенку индивидуальный подход, ведь все люди разные, школьники тем более, у каждого из них своя, скажем так, «изначальная база» способности для познания различных предметов. Ещё одно отличие: мы стараемся давать больше уроков английского языка и математики, чем это происходит в муниципальных школах.

– Какой-либо специализации, «уклона» у вас нет? В гуманитарные, например, науки или в точные?

- Такой уклон мы в основном делаем уже в 11 классе, когда каждый ученик начинает готовиться к экзаменам, к поступлению в какой-либо ВУЗ, а потому заниматься по своему собственному индивидуальному плану. Но математики и английского языка у нас в любом случае больше.
- Возможно, это будет неким возвращением к уже прозвучавшему вопросу, но нет ли такого, что родители возмущаются, мол, «мы вам деньги платим, а вы нашим детям двойки ставите!»





– Не буду лукавить, отдельные такие родители конечно же есть, но нам, нашим педагогам в итоге всегда удаётся находить с ними общий язык. Их недовольство мы парируем словами о том, что мы не просто учим их ребенка, мы стараемся, чтобы он научился что-то познавать самостоятельно. А «нарисовать» оценки могут в любой школе...

Но мы этим не занимаемся. У муниципальных школ точно так же есть свои «показатели», «рейтинги» и прочее, и прочее. Они тоже заинтересованы в том, чтобы у них в школах были исключительно отличники и медалисты.

«Наши выпускники

разъехались по всему миру...»

- Если вспомнить прошедшие 25 лет, какие из проблем, с которыми вам приходилось сталкиваться за эти четверть века, вы считаете самыми сложными? И какими достижениями можете особенно гордиться?
- Вообще главная проблема частных школ, на мой взгляд, это арендные помещения: обычно это бывают именно помещения, под школу приспособленные, то есть не какой-то типовой проект общеобразовательной школы, не проект, учитывающий все её потребности. Большой удачей уже считается, если есть какое-то отдельно стоящее здание с территорией... И там уже мы начинаем придумывать и классы, и лаборатории и т.д. Это самый главный бич частных школ.

Что касается достижений, то это, конечно же наши выпускники, которые сейчас уже разбросаны по всему миру. Живут они и в России, и в Европе, и в Канаде, и в Америке. Но те, кто остаются жить здесь, у нас, в нашем городском округе или неподалёку – в Москве, они часто возвращаются к нам уже в статусе родителей. И это мне кажется, самое важное: получил молодой человек образование, пришло время – стал папой или мамой, а потом привёл к нам нового ученика –и своего ребёнка.

- Как вы подбираете учеников? Есть ли у вас какие-то «специальные условия» для принятия в школу? Или за парты в «Векторе» может сесть любой желающий, чьи родители способны заплатить?
- Нет, конечно! Мы проводим собеседование. И с детьми, и с родителями. Потому что обучаться у нас может далеко не каждый желающий. У нас нет на это специфики. Я уже говорил, что у каждого человека,

каждого ребенка разная «база», уровень подготовки к школе. Есть опять же практически у каждого какие-то индивидуальные особенности: это касается их здоровья, физического и психологического развития. Когда у ребёнка встречаются какие-то серьёзные отклонения, работа с ними – это действительно уже отдельная специфика.

Но при этом если в муниципальные школы дети приходят «по прописке», по месту жительства, то у нас обучаются дети с разных концов нашего муниципалитета. И не только нашего – даже из Москвы ездят.

- А как вы находите педагогов? Как отбираете их? Не секрет, что сейчас многие муниципальные школы сталкиваются с проблемой, что старые педагоги уходят, а новые не приходят, в том числе и из-за зарплаты. Кстати, ваши педагоги зарабатывают больше, чем их коллеги в школах государственных?
- Да, зарплата наших педагогов, конечно, выше. И для преподавания в нашей школе мы стараемся приглашать педагогов с опытом, тех, которые уже долгое время отработали либо в муниципальных школах, либо в частном образовании. Тех, у кого есть определенные успехи, достижения. Мы





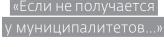


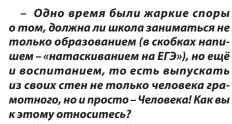
также работаем с вузами, активно набираем молодёжь – тех, кто пришел в педагогический институт по призванию, по состоянию души, тех, кто видит себя учителем, у кото-

С уверенностью могу сказать, что самое ценное, что есть в нашей частной школе – это её педагогический коллектив, те люди, педагоги, которые работают с детьми.

рого «глаза горят» заниматься детьми.

- Вы говорили про бывших учеников, которые теперь приводят к вам своих детей, а есть ли среди них те, кто снова пришел в «ВЕКТОР», но уже в качестве педагога?
- Есть, правда, пока это только единичный случай: наша ученица, которая закончила школу, институт, магистратуру, сейчас преподает у нас детям экономику.





- Школа - это некий коллектив, некий первоначальный социум, в который ребенок попадает, а потом выходит из этого социума во взрослую жизнь. Школа – это первоначальный этап знакомства с обществом. Потому что тут маленький человек остаётся с коллективом один на один, уже без папы и мамы. И в этом коллективе он себя каким-то образом позиционирует. Он учится общаться с социумом. Я считаю, что воспитание ученика, воспитание человека должно быть совместной работой школы и родителей. И вообще, в принципе, образование – это тоже совместная работа школы и семьи. Поэтому, конечно, мы стараемся привить ученикам не только знания по предметам, но и общечеловеческие ценности.







- Почти 25 лет жизни школы позади. С годами выясняется, что четверть
 века это не так уж и много, хотя дети,
 даже если им скажет об этом самый любимый учитель, вряд ли таким словам
 поверят. Какой бы вы хотели видеть
 свою школу, когда ей исполнится 50?
- Как председатель комитета по образованию Торгово-промышленной палаты, «Опоры России», как член общественной палаты, скажу сначала в целом про частное образование: в первую очередь мне бы хотелось, чтобы государство, муниципалитеты начали, научились бы нас понимать. И перестали нас бояться. Перестали думать о том, что мы занимаемся чем-то непонятным.

От экономики никуда не уйдёшь, «ВЕКТОР» – частная школа, и мы ведём свою деятельность за родительскую плату. Получается так, что за нас, за наши услуги, родители «голосуют рублём». Поэтому, я думаю, федеральным и муниципальным властям нас бояться нечего. Мы полностью открыты, мы всегда доступны и готовы рассказать, какие у нас успехи и чем мы занимаемся.

Что касается нашей школы, то хотелось бы, чтобы в ней учились счастливые дети. Хотелось бы расширять сотрудничество с частными образовательными учреждениями других стран, чтобы была у нас такая возможность. Чтобы дети могли видеть, что и как у них там на самом деле происходит. Так или иначе, но мир за эти 25 лет тоже сильно изменился, он стал более коммуникабельным. Поэтому, считаю, перенимать опыт зарубежных стран нам нужно.

Также хотелось бы непосредственного сотрудничества с нашим государством, с такими государственными центрами, как, например, «Сириус». Чтобы одаренные дети, которые учатся у нас, тоже могли такие центры посещать.

– Вы сказали, что государство, муниципалитеты зачастую вас не понимают и даже боятся. В чём заключается эта боязнь?

– В принципе, это практически цитата. Это то, что мы слышим от некоторых чиновников: «Вы там не понятно, чем занимаетесь, вы зарабатываете деньги на детях!..»

Я действительно хотел бы, чтобы здесь пришло понимание того, что – «да, конечно, мы зарабатываем деньги на детях», но – мы эти же деньги и вкладываем в них, в детей, в их образование, в условия, в которых они это образование получают. Если государство, муниципалитет, когда заключают ин-



вестконтракты на строительство различных жилых комплексов по каким-то причинам не могут договориться, добиться, позаботиться о строительстве в этих комплексах школ, детсадов, поликлиник и прочего, то при чём здесь мы?!

Смотрите: 35 детей в классе, получается, что на каждого ученика у педагога чуть больше минуты! Что может им дать такой учитель? Точнее не учитель, а условия в каких он работает.

Ещё одна наша проблема заключается в том формате юридического лица, в каком могут существовать частные школы. Это НКО. Соответственно, на ту поддержку от государства, какую получает, например, малый бизнес, они рассчитывать не могут. Мы не просим каких-то дополнительных денег, мол, «дайте нам и забудьте про них, мы сами знаем, куда их деть». Нет! Но мы так же хотим развиваться, мы хотим брать кредиты, допустим, на строительство соб-

ственных школ, на улучшение, на модернизацию своей деятельности. Причём, судя по докладам, практически 30–40 процентов помощи, выделяемой МСП (малое и среднее предпринимательство) не реализуется, потому что бизнес боится брать какие-то деньги у государства.

– Почему? Потому что потом выходит «себе дороже»?

– Нет, в принципе это не страшно. Нам государство тоже всячески старается помочь – своими субвенциями, субсидиями... Мы достаточно давно с этим работаем, мы умеем работать с государством и доверяем ему. Поэтому – если эти кредиты не берет МСП, тогда дайте возможность взять их нам! Недорогие кредиты. Тогда мы могли бы ещё успешнее развиваться и тем самым снижать нагрузку на муниципалитеты.

Беседовал Алексей Сокольский





астная общеобразовательная школа «Айлон» на Арбате открылась в прошлом году. Но пользуется успехом не только благодаря своему месторасположению: здесь гарантируют высокое качество и индивидуализацию обучения в инновационном формате. О том, что это означает на практике, рассказывает директор школы АНДРЕЙ ПЛАТОВ.

ЭКСКЛЮЗИВ на Арбате

Как вам удалось найти свою нишу на рынке частных образовательных заведений?

– Учредители школы имеют большой опыт создания успешного бизнеса. Людмила Юмашева – создатель Института традиционной восточной медицины, который уже 20 лет работает на Арбате. Под руководством Олега Гранкина организована эффективная работа совета директоров ММДЦ Москва-Сити. Решение об открытии школы было принято, когда наши учредители столкнулись с проблемами при обучении детей в обычных школах, где образовательный процесс гибкостью, как известно, не

Мы же обеспечиваем качественное общее среднее образование, а также под-

готовку детей к школе по Федеральным образовательным стандартам в инновационном формате. Индивидуальный маршрут обучения позволяет максимально развить потенциал каждого ученика, как имеющего некоторые трудности в обучении, так и опережающего программные требования. Для высокомотивированных учащихся есть возможность закончить школу экстерном в 14–16 лет.

У школы партнерские соглашения с ведущими вузами, так что ученики могут заниматься по программам и в условиях научноучебных лабораторий и под руководством преподавателей этих вузов. Финансовый университет при правительстве РФ, начиная с пятого года обучения, формирует профильные классы по экономике, финансам,

финансовому праву, математике, проводит мастер-классы. Это дает возможность нашим выпускникам заранее адаптироваться к правилам студенческой учебы и жизни, подготовиться к сдаче ЕГЭ и поступлению в вуз. Так что мы свое место под солнцем частного школьного образования Москвы нашли.

– Какие именно дополнительные занятия вы предлагаете ученикам?

– Наша цель – формирование в каждом ребенке качеств успешной, нравственной и физически здоровой личности, способной к успешной адаптации в социальном обществе. Задача – развитие максимального количества параметров интеллекта, синхронизация работы обоих полушарий головного мозга. И, конечно, функциональная грамотность учеников. Они должны осознать





материал по каждому предмету и понять, как это «работает» на практике. Добиться такого без индивидуализации обучения невозможно. Поэтому наше условие – количество учащихся в классе не более 8 человек.

Для рационального распределения учебной нагрузки классические уроки чередуются с занятиями по скорочтению, развитию фотографической памяти и интуиции по авторским методикам учителей школы. Обучение финансовой и компьютерной грамотности происходит в ходе освоения предпринимательских навыков: ведение соцсетей, создание сайтов, фотосъемка, участие в интервью и других бизнес-коммуникациях, продажа своего медиапродукта – видео и анимационных фильмов. В школе действует своя денежная единица «Умка», которую ученики учатся зарабатывать и рационально использовать. Для развития эмоционального интеллекта в программу включены такие предметы, как изобразительное искусство, актерское и ораторское мастерство, вокал с использованием комплексов упражнений цигун и йоги, музыка. Ежедневно проводятся экскурсии на английском, немецком и китайском языках. Наш учредитель, Институт традиционной восточной медицины, следит за тем, как образовательный процесс сказывается на состоянии здоровья учащихся.

– Есть ли в ближайших планах школы нововведения, сделанные на основе опыта первого учебного года?

– Институт традиционной восточной медицины совместно с коллегами провел исследование по оценке значимости психоэмоциональных факторов, и оно показало, что около 18% проблем со здоровьем и учебной деятельностью у ребят связаны со стрессом и эмоциональной неустойчи-

востью. Поэтому сейчас мы изучаем возможность использовать методику биологической обратной связи. Это тренинги, в ходе которых педагог прививает ученику с помощью компьютерной или игровой техники навык психоэмоциональной саморегуляции в условиях стресса либо покоя, что очень важно для сохранения необходимой психосоматической кондиции, улучшения результатов учебы.







Детский сад «Полянка»:

КАЖДЫЙ РЕБЕНОК ОСОБЕННЫЙ

предназначенных для малышей с особенностями развития, немного даже в столице — что говорить о провинции. Тем интереснее и значимее инициатива социального предпринимателя ИРИНЫ ЖОРОВОЙ, открывшей такое частное дошкольное учреждение в подмосковном Наро-Фоминске.

Детский сад «Полянка» известен в городе давно. Здесь обучение ребенка начинается с самого раннего возраста, реализуются современные, прогрессивные программы подготовки детей к школе: учат чтению, письму, счету, английскому, рассказывают об окружающем мире, прививают навыки общения с другими детьми. «Полянка» применяет самые современные и прогрессивные методы обучения и воспитания для дошкольников. Сейчас у Ирины Жоровой три филиала детского сада в Наро-Фоминске, там занимаются более двухсот малышей от года до семи лет.

«Открыть детский сад для мальчиков и девочек с особенностями развития я задумала давно, – рассказывает она. – Я заметила, что в группе есть ребята, которым требуется больше внимания, чем остальным. Мы создали психолого-педагогическую комиссию и начали работать в этом направлении. Сначала появились дети с задержкой речевого и психоречевого развития, которым нужны были занятия с дефектологом, логопедом и нейропсихологом. В 2015 году к нам пришли заниматься малыши с другими ментальными особенностями. И в 2019 году заработал филиал на улице Школьной, где реализуется адаптированная программа дошкольного образования для детей с ограниченными возможностями здоровья (OB3). Эта программа включает в себя составление индивидуального маршрута для детей с задержкой психоречевого развития, расстройством аутистического спектра и других заболеваний, связанных с корректировкой психики. Сейчас учреждение посещают еще и ребята с нарушением функций опорно-двигательного аппарата. Созданная развивающая предметно-пространственная среда в «Полянке» помогает ребенку отыскать область своих интересов, раскрыть потенциальные возможности, утвердиться здоровой и творчески способной личностью».



В «Полянке» проводят раннюю диагностику для детей, у которых есть какие-то задержки в развитии. В случае выявления проблем у ребенка привлекают высококлассных специалистов. Ирина Жорова считает, что в основе успеха – подбор персонала, состоящего из профессиональных и неравнодушных людей.

«Коллектив отбирался на протяжении девяти лет, - вспоминает она. - Все наши сотрудники отличаются не только профессионализмом, но и большой любовью к детям. Нам удалось привлечь опытных специалистов, прошедших хорошую школу работы в государственных учреждениях. Для частного детского сада это совершенно нетипичная история. Наверное, специалистов госучреждений привлекло к нам то, что они увидели в наших методиках возможность реализовать себя в очень сложной сфере - ведь образовательные потребности детей с ОВЗ совершенно особые. Они создают психологическую, нравственную атмосферу, в которой особый ребенок перестает ощу-



щать себя не таким как все и приобретает право на счастливое детство. Специалисты отличаются и прекрасными навыками, и большим желанием работать с такими детьми. Они искренне хотят помочь им занять достойное место в обществе. Я и сама учусь на нейропсихолога, меня очень волнует тема коррекции психического развития детей».

За время работы «Полянка» завоевала огромную популярность среди жителей Наро-Фоминска. Не обходят вниманием и власти – есть награды Московской областной Думы, администрации городского округа Наро-Фоминск, Торгово-промышленной палаты. «Полянка» получает льготное финансирование от Министерства образования Московской области, работает по программам субсидирования в рамках социального предпринимательства. Дети-инвалиды посещают сад бесплатно. Для ребят с особенностями, но без инвалидности предусмотрена большая скидка. «Полянку» финансируют из бюджета Московской области в части затрат на зарплату педагогам. А муниципалитет предоставил помещения в аренду на льготных условиях, что позволяет существенно сократить затраты.

«Что касается детишек с ОВЗ, их, к сожалению, становится все больше, и их воспитание не должно ни для кого быть обузой, – отмечает Ирина Вячеславовна. – Педагогам нашего детского сада под силу вернуть их к полноценной жизни. Между прочим, в Подмосковье мы единственные берем детей с такими заболеваниями на целый день».

Воспитанники стали показывать очень хорошие результаты. С ними идет планомерная работа. Для каждого ребенка составлен индивидуальный план обучения, разработанный методистами, психологами, логопедами и дефектологами. Все педагоги имеют квалификацию работы с детьми с ограниченными возможностями здоровья. В этом году на фестивале «Дорогами добра» совместно с педагогами и особенными детьми поставлен спектакль, который получил высокую оценку жюри, участники которого были поражены тем, как классно и раскрепощенно выступали на сцене эти малыши.

Есть у «Полянки» и свой секрет – здесь удалось создать совершенно уникальную атмосферу доверия, любви, комфорта и спокойствия. Дети это чувствуют, и поэтому приходят сюда с удовольствием. А особенным детям настолько комфортно в детском саду, они не хотят уходить. Так возникла идея сделать детсад для них круглосуточным. Это даст возможность принимать детей с тяжелыми формами ДЦП. В будущем Ирина Жорова планирует открыть и начальную школу для особенных детей.







КОСМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ для юных вундеркиндов

опулярная сеть билингвальных детских садов и центров премиум-класса «Космо Кидс» широко известна в Московском регионе. Недавно она вышла на международный уровень — по франшизе открылся детский сад «Космо Кидс» в Баку. Что именно отличает этот бренд от множества других? Об этом рассказывает один из основателей сети ЕЛЕНА МИНГОВА.

– Елена Робертовна, какова была история создания сети «Космо Кидс»?

– Детским дошкольным развитием я начала заниматься 16 лет назад. По образованию я педагог и музыкант, окончила Санкт-Петербургскую консерваторию по классу скрипки, и мне показалось интересной идея развивать детей через музыку. В то время я много выступала сначала с классической музыкой, а затем со звёздами эстрады и параллельно занималась с детьми от 1 года. А когда поняла, что это моё призвание, мы с мужем открыли свою первую студию интеллектуального развития через музыку для детей от года до 7 лет. Это было 12 лет назад.

Студия была настолько успешной, что быстро обрела популярность и через год у меня было уже более ста учеников. Ещё через год мы открыли студию детского мюзикла – общее количество детей, которые у нас занимались, превысило 150. И тогда их родители создали инициативную группу, целью которой было убедить меня открыть детский центр. Им это удалось, и так появился полноценный детский центр, где было более 20 разнообразных направлений для занятий с дошкольниками. Затем ещё один центр. А когда самые маленькие ученики подросли, родители просто потребовали детский сад. Так был открыт первый детский сад «Космо Кидс», который был практически заполнен ещё до официального открытия. Через два года, когда мы обрели опыт, и методический, и управленческий, и юридический, запустили ещё два детских садика.

– А когда вы решились на проект франшизы?

– В 2018 году. И опять это была просьба одной мамы, которая 4 года водила к нам свою дочь и захотела открыть свой детский сад. Мы оказались к этому готовы. Сейчас у нас больше десяти франчайзи. Недавно появился филиал в Баку.

– Каким образом вы отслеживаете качество обучения в детских садах, открытых по франшизе?

– Во-первых, во всех наших детских садах и центрах есть система видеонаблюдения с просмотром онлайн, как для нас, так и для родителей. Во-вторых, постоянно проходят проверки. Кроме того, мы организуем каждую неделю обучение для преподавателей и воспитателей, а также для управляющих по нашей методике и программам. Сбоев пока не было.





Мы предлагаем два формата франшизы – детский сад (полный день, питание) и детский центр (занятия, секции, подготовка к школе). Но подавляющее большинство наших франчайзи выбрали вариант два в одном – детский сад плюс детский центр. Мы предоставляем им весь инструментарий для запуска филиала «под ключ», а также оказываем поддержку на всех этапах открытия. И такая поддержка в разных формах продолжается и после запуска филиала. Например, мы включаем информацию о нашем новом партнёре в общую рекламу сети.

«Космо Кидс» – это уже бренд. Но что отличает этот бренд от других учреждений дошкольного образования?

– Это билингвальный детский сад с естественно-научным уклоном. То есть мы знакомим детей с такими направлениями, как экология, астрономия, физика и химия в рамках экспериментальной площадки, а также робототехника. Вторым языком мы пока выбрали английский, он является международным. Скоро планируем добавить ещё и китайский. На английском, например, ведётся кулинарный класс – там в ходе занятий дети учатся реагировать на иностранные слова на бытовом уровне.

Программа занятий составлена в соответствии с возрастом учеников. Так, интеллектуальный блок, рассчитанный на самых маленьких, до 3 лет, включает знакомство с окружающим миром, формирование элементарных математических представлений (ФЭМ), развитие речи, внимания, памяти, логического мышления. Творческий блок - это все виды творчества: лепка, рисование, аппликация, музыкальные театральные постановки. Для участия в мюзиклах дети учатся актёрскому мастерству и сценической речи, вокалу и танцу. Это позволяет им полностью раскрыться, снимает многие детские комплексы, учит не бояться выступать на публике.

Есть блок физического развития, куда входят занятия фитнесом, ритмикой, а также блок речевого развития, включающий занятия с логопедом, английский. Для старших учеников от 4 лет предусмотрена подготовка к школе. Они изучают, как я уже говорила, естественно-научные дисциплины – экологию, астрономию, физику и химию в рамках экспериментальной площадки.

– К вам приходят дети разного уровня развития. Некоторые уже умеют, например, хорошо считать, другие – нет. Как вы учитываете этот фактор при проведении своих занятий?

– В нашей авторской программе «Космическое образование» важной составляющей является индивидуальный маршрут развития ребёнка. Педагоги совместно с методистом путём мониторинга

ежедневных занятий тестируют детей по 12 параметрам. Именно на основании этого мониторинга формируется карта развития каждого ребёнка. Это позволяет определить его знания и умения. Если в каких-то областях он сильнее других, то можно давать ему более сложные задания. Если где-то его надо подтянуть, то стоит уделить именно этому особое внимание, вплоть до индивидуальных занятий. То есть ребёнок не идёт по усреднённой программе, написанной методистом для детей определённых возрастных групп, как в большинстве других детских садов. С каждым мы работаем индивидуально, и это не пустые слова.

- Вы предоставляете своим франчайзи ещё и такую услугу, как сертифицированное производство питания, и свой небольшой фирменный автопарк для своевременной доставки. Почему взяли на себя ещё и такую функцию?

– Прежде всего, некоторые наши детские сады расположены на первых этажах жилых домов, где просто нельзя заниматься готовкой. Кроме того, наш комбинат и наши повара готовят так, что с удовольствием едят даже малоежки. У нас 20-дневное меню, согласованное с Роспотребнадзором и включающее в себя кролика, индейку и другие диетические блюда. Меню составлено с учётом всех потребностей детей по возрастам. Высчитано всё – и витамины, и минералы.

– А каковы планы на ближайший год? Думаете расширяться?

– Надеемся открыть ещё до 10 филиалов по франшизе, и не только в Москве, но и в регионах. Прежде всего в Санкт-Петербурге – это будет уже скоро. А также в Новосибирске, Сочи и Краснодаре. Прибавится и ещё одно международное направление – Казахстан. По всем этим проектам ведутся переговоры.

Подготовила Елена Золотова



НАТАЛЬЯ ПИНЯГИНА:

ребёнок должен уметь раскрепощаться, уметь грамотно подавать себя

опулярный бренд детской одежды Stefania получил свое имя благодаря маленькой девочке Стефании, чье имя переводится как коронованная. Подарок в виде собственного бренда детской одежды Стефания получила от родителей в свой первый день рождения. Сейчас юной обладательнице фэшн-марки 8 лет. Вместе с ней бренд рос и развивался. Сегодня одежду под брендом Stefania носят дети не только в России, но и за рубежом. За философией модного дома Stefania Pinyagina стоят семейные ценности, с особым акцентом на воспитание истинного благородства и чувства красоты, которые передаются из поколения в поколение. Стефания растёт в окружении любви и заботы, а каждый её день наполнен различными занятиями и факультативами, и это помимо учёбы в школе. Кроме этого, девочке очень нравится заниматься дизайном одежды, и она принимает непосредственное участие в создании коллекций – рисует эскизы, выбирает ткани и принты. О том, как важно всестороннее развитие для ребёнка и из чего сегодня складывается путь совершенствования и роста юной Стефании, мы поговорили с ее мамой и основательницей бренда, НАТАЛЬЕЙ ПИНЯГИНОЙ.



Наталья Евгеньевна, частное или государственное образование, что, на Ваш взгляд, сегодня предпочтительнее?

– На мой взгляд, всё определяет личное видение и вкусы родителей. Я не стану утверждать, что то или иное образование несостоятельно, всё познаётся в сравнении, и та система, в которой один ребёнок чувствует себя плохо, будет благоприятна для другого. Нельзя быть категоричным в этом вопросе, прежде всего, следует учитывать индивидуальные особенности личности и характера каждого ребёнка. Выбор только за родителями, и здорово, что этот выбор есть.

– Стефания пошла в первый класс в 5 лет, раньше многих своих сверстников. Такой ранний старт учебы в школе, как к нему адаптируется еще маленький человек?

– Врождённые склонности и таланты, их проявления различны у каждого маленького человечка. Если говорить о Стефании, то она вовлечена в процесс обучения с самого раннего возраста. Годовалая, она уже посещала занятия в игровой форме. Для неё быть занятой и учиться – совершенно нормальный, естественный процесс. Поэтому поступление в испанскую школу далось ей достаточно легко. Как обладательнице хваткого, цепкого ума и отличной памяти, ей в радость заниматься своим

образованием. У неё гибкая психика, высокие коммуникативные навыки, что также способствует поглощению новых знаний. Учёба и развитие – её привычный образ жизни, в этом процессе отсутствует какое-либо принуждение, ей самой интересно всё, она очень любит учиться. Ей нравится превосходить саму себя, с каждым разом узнавая чтото новое.

И наша первоочередная задача, как родителей, предоставить ей все возможности и обеспечить условия для формирования и становления её, как личности. Мы поддерживаем все её стремления и начинания. От себя хочу добавить, что у таких увлечённых учёбой детей, наоборот, выше уровень адаптации по жизни, что является несомненным плюсом. К поступлению в испанскую школу мы готовились самостоятельно, ещё в России. Хотя в Испании перед поступлением в первый класс дети с трёх лет посещают дополнительные подготовительные занятия, и это норма. У нас же возможность раннего развития возможна только в частных учреждениях.

– Стефании сейчас 8 лет. И конечно, для большинства родителей огромную важность имеет образование, которое получают их дети. Расскажителочему выбор пал именно на испанскую школу?

– Мы решили, что конкретно для нашего ребёнка будет лучше обучаться в рамках европейской системы образования. Просто я, как мама, вижу так. Но каждый родитель вправе выбирать лучшее для своего ребёнка. С самого рождения Стефания изучает несколько языков, которые даются ей легко, это также повлияло на наш выбор учебного заведения. Мы остановились на Colegio San José, школе с почти двухвековой историей, ценности и приоритеты которой схожи с нашим видением процесса образования. Здесь царит атмосфера дружественности, сплоченности, дисциплины, взаимного уважения друг к другу. Особо важным является любовь и уважение к ученику со стороны каждого преподавателя.

– Помимо основной учебы у Стефании еще занятия музыкой, танцами, фотосессии, при этом девочка успевает путешествовать, ходить в гости, играть... Как получается все успевать?

– В школе Colegio San José Стефания изучает испанский, английский, французский и немецкий языки, проходит класс фортепиано. Также дополнительно она обучается в музыкальной академии по классу фортепиано и вокалу, ходит на танцы. Помимо всего прочего у нас имеется нагрузка от русской школы по воскресеньям, дополнительные занятия по русскому языку и математике. Русское образование, как известно,









отличается своей интенсивностью и требует большой концентрации от ребёнка, но Стефания отлично со всем справляется. Что касается, фотосессий и прочих активностей, им Стефания уделяет внимание в свободное время, которое у неё, конечно, есть, несмотря на степень нагрузки. Путешествовать, участвовать в фотосессиях, вести блог, ходить в гости, играть и общаться со сверстниками, она успевает всё. Каким образом? Правильно распределяя время. Дисциплина – всему голова! Ребёнок живет по графику, который ей понятен и удобен, она сама считает, что это правильно и хорошо для неё. Ей очень важно знать, чем будет наполнен её день. Каждое утро она самостоятельно сверяется со своим расписанием, чётко понимая где, когда и чему следует уделить время. Например, она знает, что по средам после уроков её график позволяет ей подольше поиграть, погулять. Утром и вечером мы стараемся выделить время для игры на фортепиано. Какого-то установленного часа для этого занятия нет, она делает это, когда на то есть желание и свободное время, обычно утром и перед сном по 20 минут.

– Каковы дальнейшие планы по ее образованию?

– Конечно, у нас есть свои определённые планы, но как распорядится в конеч-

ном итоге сама Стефания, говорить пока рано. В данный период времени мы видим её как дизайнера и финансиста, это те направления, которые в наше время можно успешно совмещать, взяв лучшее от нас, как от родителей - кусочек от папы, кусочек от мамы. Что касается дизайна, она хорошо рисует, унаследовав от папы высокохудожественный дизайнерский вкус. Когда речь идёт о создании новой коллекции, она обязательно с огромным рвением вовлекается в творческий процесс разработки капсул. И теперь мы уже втроём принимаем итоговые решения, прислушиваясь к её мнению.

– При модном доме Stefania работает школа моделей. Вполне вероятно, что не все ребята, которые сейчас там обучаются, станут моделями, но что на ваш взгляд может принести такой опыт в детстве?

– Школа моделей нужна не для того, чтобы стать моделью, а для самообразования. Ребёнок должен уметь раскрепощаться, уметь грамотно подавать себя и вести на публике, эти навыки важны и необходимы по жизни в целом, абсолютно в любой сфере. Умение работать на подиуме также даёт ряд своих преимуществ. Дети приучаются держать осанку и связь с телом, не сутулиться,

не опускать голову, ловить и получать удовольствие от свободы собственных движений.

– В вашей компании работает большой и дружный коллектив. Важно ли для вас какое образование за плечами человека?

– Конечно, очень важно образование. Но гораздо более важен талант человека, ведь каждый из нас талантлив по-своему. Грамотный руководитель должен увидеть талант и сильные стороны понравившегося сотрудника и суметь направить его в нужное русло, чтобы человек раскрылся и проявил себя максимально. А эти сильные стороны могут находиться далеко за пределами того, что написано в дипломе, и лежать совершенно в другой плоскости, а иногда вовсе не осознаваться самим человеком.

– Вы ищите сотрудников среди выпускников частных школ, колледжей и т.п? Насколько успешен опыт по сотрудничеству с ними?

– Очень бы хотелось, ищем, но в России пока не так много частных заведений, интересных нам, в России в целом несколько иначе относятся к академическому образованию. Европейский опыт более успешен.









KIDS MBA: КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА?

Будут ли Ваши дети готовы к самостоятельной счастливой жизни, когда закончат школу?

еждународная сеть обучающих центров KIDS MBA успешно действует как в Российской Федерации (более 30 площадок), так и в Китае, Казахстане и Беларуси. Проводится работа по открытию центров в Новой Зеландии, Австралии и Польше. По итогам 2020 года RusbaseYoung включила её в список лучших по бизнес-направлению. О том, что предлагает популярнейшая сеть для детей и взрослых — наш разговор с директором KIDS-MBA.RU АНТОНОМ ГЕСИНЫМ.



– Антон Владиславович, расскажите, пожалуйста, о вашем пути к созданию KIDS MBA.

– В предпринимательстве я – более двенадцати лет. Когда я стал папой, у меня появились мысли о том, как сделать сына счастливым. Финансовая независимость – одна из главных составляющих успеха современного человека. Между тем, к сожалению, российское образование учит сегодня совсем не тому, что пригодится в жизни. И чем дальше – тем больше отрыв. Так мне захотелось передать свой опыт и опыт моих единомышленников не только своему ребёнку, но и другим детям.

– Вы позиционируете школу, как «Бизнес-школу для детей по развитию навыков SoftSkills». Что это значит?

– Вы знаете, что учёные из Гарварда, Стэнфорда и Фонда Карнеги подсчитали: «гибкие навыки» (софт скиллс) – это 85% успеха человека в профессии, жёсткие составляют только 15%. Мы в нашей школе сделали упор именно на развитие навыков

«софт скиллс». Основным нашим курсом, где всё это очень активно применяется, является курс по финансовой грамотности и предпринимательству, где дети разрабатывают свои бизнес-проекты и развивают «гибкие навыки». И, кроме того, мы развиваем эти навыки через теорию решения изобретательских задач, через ораторское мастерство и курсы по развитию эмоционального интеллекта. На них мы делаем акцент. Считается, что среди «мягких навыков», которые нужны предпринимателю, - уверенность, самосознание, сотрудничество, управление временем и устойчивость. Каждый из наших курсов «прокачивает» их.

– Не так давно в школьном образовании появились модули по финансовой грамотности. Их изучают как в начальной школе, так и на обществознании. Почему вы считаете, что этого недостаточно?

– В школе зачастую занимаются преподаванием педагоги, не разделяющие

принципы финансовой грамотности, транслирующие неверные бизнес-установки. Кроме того, финансы неразрывны с предпринимательством, а педагоги боятся бизнеса и не могут похвастаться большими заработками. Нам удалось переломить ситуацию.

Наш интереснейший курс «Финансовая грамотность и бизнес-мышление» преподают достигшие высоких бизнес-результатов специалисты с хорошим опытом. Обучение построено на основе интерактивных технологий и международного опыта.

Поэтому у нас получается своего рода дополнение к школьному образованию: в школе дети получают знания теоретические, у нас эксперты знакомят с практикой реальной жизни.

– Для какого возраста подходит ваш курс?

– В соответствии с периодизацией возрастной психологии, мы делим его на три возраста: от шести до десяти лет, от 10 до 14 и от 14 до 17.

– Почему именно такое возрастное деление? Оно принципиально?

– У детей младшего возраста мы формируем финансовое и предпринимательское мышление, навыки проектной деятельности, учим ставить цели, развиваем креативность, разбираем кейсы. Если вы вспомните себя, то дети в возрасте 10-14 лет первый раз пробуют реализовать свой бизнес-проект, пробуют найти работу на лето, раздают листовки, помогают в компаниях родителей и т.д. Поэтому в средней группе идёт обучение инвестированию, мы посещаем фабрики, офисы и банки, учимся делать презентации. Со старшими ребятами курс основывается на темах макро- и микроэкономики, банковского дела, налогообложения, конфликтологии, искусства ведения переговоров и ораторского искусства, теории решения изобретательских задач. Полученных знаний бывает достаточно, чтобы запустить собственный бизнес-проект.

– Каков формат занятий?

– У нас есть как занятия в классах, так и групповые онлайн-занятия, также персональные занятия на дому, персональные занятия по Skype. Обучение может вестись как на русском, так и на английском языках. То есть к изучению основ бизнеса добавляется хорошая возможность попрактиковаться в языке международного общения. Во всех форматах занятие длит-

ся два академических часа по 45 минут, но продолжительность зависит от возраста и особенностей детей, возможны временные отклонения. Мы – за индивидуальный и комфортный подход в образовании.

– В чём причина успеха школы?

– Во-первых, обучение у нас инновационное, используются новейшие развивающие методики.

Во-вторых, мы применяем индивидуальный подход. Этому способствуют небольшие группы, максимум восемь-десять человек.

В-третьих, задания на дом сильно отличаются от школьных.

В-четвёртых, у нас вариативная программа обучения, которая подстроена под конкретного ребёнка, чтобы успех был гарантирован.

В-пятых, мотивация начинается с первого пробного занятия, которое проводится совершенно бесплатно. И если ребёнок пришёл на второе – он уже вовлечён, ему уже интересно! И, наверное, самое главное – о нас уже знают, информация даже в огромной Москве расходится быстро, нас рекомендуют знакомым, друзьям!

– Дети сейчас очень «заточены» на портфолио, в котором фиксируются все их достижения...

– Ну, я думаю, на заработок финансов они «заточены» не меньше (смеётся-прим.)... Но

вы правы, сертификат, который мы выдаём, не менее важен для каждого ребёнка. Он даётся не просто так, а по результату – каждый защищает полноценный проект.

– В чём суть проектов?

- В каждом из курсов заложена проектная деятельность. По финансовой грамотности проектом является семейный бюджет. В предпринимательстве защищается бизнес-проект с представлением презентации, иногда ребята даже запускают его вживую, рассказывают об опыте реализации. На защите присутствуют предприниматели и эксперты. По ораторскому мастерству дети готовят собственное выступление. В области лидерства и эмоционального интеллекта, профориентации тоже готовится представление проекта и рассказывается о том, что придумано в процессе подготовки. Так как ребятам нужно применить знания в виде практики, это позволяет осознать материал и применить его.

– Успех ученика зависит и от учителя. Вы уже говорили о кардинальном отличии ваших преподавателей от школьных. Можно немного подробнее о вашей команде?

– В нашу команду, а на сегодняшний день это более 15 человек, входят учителя и действующие успешные бизнесмены из разных стран. Нас консультируют эксперты в области банковского дела, маркетинга и продаж, бизнес-тренеры и руководители бизнес-практик. Среди них – руководитель международных проектов, преподаватели МГУ, сертифицированный международный финансовый советник, партнёр международной консалтинговой компании Logic Planning Group (NY, USA) в столице и многие другие опытные и высококвалифицированные специалисты.

– Насколько мне известно, финансовая грамотность и основы бизнеса – не единственное направление курсов школы...

– Разумеется, у нас очень широкий спектр курсов. Например, мы развиваем лидерские качества и эмоциональный интеллект. Почему одни люди становятся «душой компании», а другие нет? Почему одни вызывают симпатию, а другие при всех положительных качествах остаются аутсайдерами? Сегодня понятие «эмоциональный интеллект» – уже не инновация, необходимость его развития не вызывает сомнений.

Другое направление – это ораторское мастерство, искусство публичных выступлений. Дети, особенно достигая возраста пубертата, очень нуждаются в общении со сверстниками, в то время как коммуникативные и организаторские навыки бывают развиты слабо. Чтобы





быть всесторонне развитой личностью, ребёнку необходимо развивать навыки общения. Помочь в этом могут ораторские курсы для детей.

– Наверное, каждый второй подросток сейчас мнит себя блогером...

– Да, и очень удивляется, что подписчиков – мало, фото и видео получаются не такими, как задумал... Мы включили в состав курсов блоггинг и съёмку-монтаж видео на телефон. Вместе с детьми мы с нуля создаём успешные каналы в YouTube и TikTok, учимся монтировать крутые видеоролики. Курсы не мешают учёбе и развивают альтернативные навыки – общительность, чувство юмора, стремление к знаниям и саморазвитию.

– Но всё же есть дети, мечтающие о других профессиях...

– Проблема скорее в том, что дети не знают, о каких профессиях мечтать. И тут на помощь им приходит наш курс профориентации. Мы выявляем настоящие интересы, ценности, умственные и телесные способности, личностные качества, характер креативности ребёнка. И, основываясь на этом, формируем круг подходящих перспективных профессий, ориентируем на финансовый успех, подбираем место последующего обучения.

Также есть интересный курс теории решения изобретательских задач.

Какой бы курс не выбрал ребёнок, мы приглашаем на пробное занятие совершенно бесплатно!

– Ведётся ли работа с родителями?

– Для родителей действует интереснейший родительский клуб закрытого типа.

– А почему закрытого?

– Знаете, взрослые всё-таки – это большие дети. Тайна, интрига – они тоже любят поиграть. Кстати, мы, например, любим поиграть в «Мафию». Ну, и плюс мы приглашаем экспертов, которые ценят своё время и делятся своими знаниями. Хочу подчеркнуть: клуб – это не курсы, а живое сообщество, которое меняется на основе запросов участников. Но он не является обязательным условием, можно получить индивидуальные консультации психолога, финансового консультанта, бизнес-наставника, и это будет всё равно дешевле, чем на стороне.

– Ещё одно направление – ваши мастер-классы...

– Да, у нас учатся делать слаймы, аквагрим, играют в экономические игры по типу «Монополии». Среди них – собственно «Монополия», «Денежный поток», «Стартап», «Идея на миллион». Дети в игровой форме учатся распоряжаться заработанными капиталами и умению планировать стратегии получения денежных средств.

Есть статистика –доходы людей, играющих, например, в «Денежный поток», вырастают примерно на треть.

– Перейдём к вопросу, который, наверное, прежде всего интересует читателей. Как сотворить такое чудо в своём городе? Каковы условия франшизы?

– Прежде всего отмечу, что KIDS MBA– это высокорентабельный бизнес. Вложения здесь минимальны – от 300 тысяч рублей, а прибыль – от 200 тысяч рублей в месяц, средняя выручка – 350 тысяч рублей.

Условия франшизы зависят от количества населения в вашем городе. В любом случае условия – просто уникальны!

– Я думаю, будет много заинтересовавшихся ...

– Всегда рады новым участникам! Приходите – уточним условия открытия франшизы, ответим на все вопросы и покажем примеры её успешной реализации!

– Антон Владиславович, спасибо за интервью, успехов и процветания вашему бизнесу!

– Спасибо! А я подготовил небольшой подарок читателям вашего журнала: если оставить заявку на сайте Kids-mba.ru и сказать менеджеру слово «интервью», ваш ребенок сможет посетить любое одно занятие бесплатно!

Подготовил Сергей Миронов



ОБРАЗОВАНИЕВ СТИЛЕ «РЕТРО»

Это, наверное, одна из старейших частных школ в стране. В те годы, когда она создавалась, такая идея вряд ли приветствовалась государственными структурами. Как удалось преодолеть бюрократические препоны и зарегистрировать учебное заведение? Чем она живет сегодня? Рассказывает ЕЛЕНА СТУДЕНОВА, генеральный директор московской частной школы «Ретро».

Идея возникновения школы появилась еще в 1987 году. В основе лежали принципы «дворянского воспитания»: патриотизм, служение Родине, чувство гордости за свою страну, прививание понятия чести, аккуратности и православие. Основатель школы Эльвира Викторовна Исаева, моя мама, хотела предоставить возможности для всестороннего развития детей и учитывать особенности каждого ученика. Конечно, зарегистрировать школу было не просто. Целых четыре года Эльвира Викторовна доказывала, что концепция школы не в том, чтобы «расслоить общество», а в том, чтобы взять лучшее из «3oлотого века» России, когда жили Пушкин, Лермонтов, Менделеев, другие гении. И привить это нашим современным детям. В 1991 году школа была зарегистрирована в Москве и за 30 лет выпустила уже не

одно поколение учеников. Они поступают в ведущие университеты России и мира. За 2020 год школа вошла в 100 лучших в России по результатам ЕГЭ и заняла 34-е место. Еще «Ретро» в числе 30 лучших частных школ Москвы по версии Forbes Education.

Сегодня «Ретро» – это школа полного дня, то есть дети находятся здесь с 09.00 до 18.30. За это время они учатся, делают домашнюю работу вместе с классным руководителем – куратором, который постоянно в контакте с детьми. В список предметов вместе со стандартными для младшей и средней школы входят: этикет, психология с первого класса, основы православия, два иностранных языка. Еще дети занимаются в кружках по 19 дисциплинам: театр, арт-терапия, керамика, брейкданс, футбол и др. Что касается пра-

вославного воспитания, то сейчас школа оставляет выбор за родителями. Есть семьи, которые поддерживают, есть, в которых относятся нейтрально и не мешают ребенку самому сделать свой выбор.

Ретро-аспект относится к ценностям и индивидуальному подходу в образовании, как во времена Пушкина. Все остальное, в том числе и оснащение классов, у нас современное. Более того, мы используем технологии дистанционного обучения, когда ребенок может находиться дома и одновременно присутствовать в классе. В классах установлены камеры, которые в прямом эфире транслируют работу учителя. Это удобно, когда ребенок приболел или по другим причинам не может физически прийти в школу.

Образовательная программа соответствует государственным стандартам. Дети учатся по программе «Школа России». Но мы дополнили ее авторскими разработками наших педагогов. Например, у нас увеличенное количество часов по русскому языку, математике и по всем основным предметам. Наши ученики глубже осваивают эти предметы и как итог им легче поступить в лучшие университеты России и мира. В течение дня чередуются активные и спокойные занятия, поэтому дети меньше устают. В школе дети делают домашние задания и занимаются дополнительными дисциплинами. Помимо этого у нас организовано четырехразовое питание. Повара, многие из которых работали в московских ресторанах, готовят еду на производстве при столовой. Это важно,

потому что мы можем контролировать качество на всех этапах, от поставки продуктов до пробы готовых блюд. Мы придерживаемся принципов здорового питания.

Мы очень серьезно подходим к подбору преподавательского состава. На одно место претендуют от 20 до 200 человек. Преподаватели проходят 5 обязательных этапов собеседования, а после – месяц испытательного срока. Нам важно, чтобы каждый преподаватель соблюдал такие принципы:

- применяет на практике в ситуации «здесь и сейчас» знания о психолого-педагогических и физиологических особенностях ребенка;
- уважает личность ученика, независимо от его возраста;
- ▶ бережно относится к внутреннему миру воспитанника;
- понимает причины и мотивы поведения ребенка;
 - видит мир глазами учеников;
 - > слушает и слышит учащихся;
- рассматривает воспитание, как важнейшую часть образовательного процесса;
- ➤ создает благоприятную среду для выявления и раскрытия творческого потенциала каждого подопечного.

В классах не больше 15 человек, обычно – 10. Если ученику нужна помощь по какой -то теме, то педагоги проводят индивидуальные занятия, за которые родителям не нужно доплачивать. Вечером с учениками занимается воспитатель – классный руководитель, который помогает сделать домашние задания. Воспитатель видит, как развивается ребенок, следит за успеваемостью, разговаривает с учителями.

Мы соблюдаем требования, обозначенные городскими властями. Я уверена, нужно с детства учить детей заботиться о себе и своем здоровье. Поэтому мы много говорим о правилах гигиены, важности здорового питания и соблюдении режима дня.

Есть у нас и летний эколагерь. Он располагается на территории экофермы «Доброжилово» в Подмосковье. На ферме – лошади, корова, козы, куры, мелкие питомцы и свой огород. Каждый год мы организуем несколько смен для учеников школы «Ретро» и всех желающих. Дети учатся заботиться о животных, находятся в тесном контакте с природой. Мы стремимся организовать дружелюбную семейную обстановку, в которой заботятся друг о друге, уважают интересы и свободно проявляют свои творческие способности. У каждой смены есть своя тема, например, в июле это был арт-туризм. Дети путешествовали по творческим стилям, пробовали себя в разных видах искусства: лепили, рисовали, ставили сценки. Каждый день дети занимаются спортивными активностями и катаются на лошадях. Еще особенность лагеря в том, что дети едят домашнюю еду из продуктов с собственного огорода, в том числе мы учитываем потребности веганов.

Сейчас мы работаем над запуском дистанционной школы. Количество желающих учиться в нашей школе больше, чем позволяют наши возможности, поэтому планируем открыть еще один филиал в нашем районе – в районе Богородское

в Восточном административном округе Москвы. И, конечно, хотим распространять наши знания и опыт, которые накопили за 31 год, особенно принципы воспитания, основанные на концепции XIX века. Я считаю, не всегда нужно изобретать велосипед, если можно посмотреть в прошлое и взять оттуда лучшее.









Ольга Вилкова:

«Мы научим вас быть успешными!»

акой слоган детского центра выбран неслучайно. Действительно, здесь с малых лет развивают в ребенке личность. Высококвалифицированные педагоги ВИЛЕНЫ-КЛУБА с начала каждого занятия создают у ребенка непреодолимую тягу к получению новых знаний. В центре осуществляется подготовка к школе, идут развивающие занятия для малышей, занятия по английскому и многое-многое другое. Подробнее о деятельности детского клуба нам рассказала его основательница ОЛЬГА ВИЛКОВА.

каждом направлении образовательных программ мы формируем успешную личность и развиваем лидерские качества. Утро для всего центра начинается с музыкального фитнеса и игровой деятельности. У нас есть комплексная подготовка к школе, которая включает 4 занятия по 30 минут. Занятия проводятся в игровой форме и предполагают переход из помещения в помещение и смену видов деятельности. Ежедневные обязательные занятия: развитие речи, развитие математических навыков, развитие мелкой моторики и подготовка к письму. Также проводятся занятия на выбор родителей: творчество, конструирование, английский язык, музыкальное занятие, хореография, вокал, актерское мастерство, живопись, занятия с психологом и логопедом.

Знакомство с нашим центром у многих начинается задолго до того, как ребенок собирается идти в школу. Мы проводим занятия с мамами и малышами: «Я с мамой», на которых мама или папа вместе с малышом участвует в совместной музыкальной, хореографической деятельности и малыш учится правильно произносить звуки, говорить слова и строить предложения.

С большим интересом наши родители посещают камерные интерактивные малышники и беби-спектакли.

Наши выпускники также не теряют с нами связь и с удовольствием после школы приходят на занятия по конструированию, английскому в Академию наук, где проводят опыты, в школу блогеров или журналистов, учатся живописи у художников, или учатся разрабатывать модели одежды или 3D моделированию у профессиональных дизайнеров.

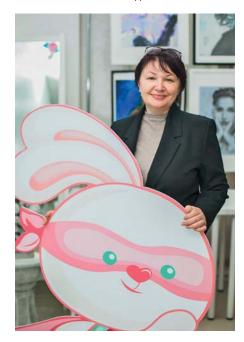
Наши ребята выпускают газету и печатают ее в типографии. Они ведут выпуски новостей из детского клуба, где выступают как операторы, режиссеры или журналисты. Один из выпусков так и назывался: «Это не школа, это не садик, это – ВИЛЕНА-КЛУБ».

В выходные девочки посещают «Академию Принцесс», где учатся хорошим манерам, рукоделию, кулинарии и многому другому. С этого года мы запускаем «Школу мужества» для мальчиков и «Театр моды». Мы проводим Дни рождения для наших клиентов в увлекательной интерактивной форме, с использованием новейших разработок в области ивент.

У нас очень серьезные требования к подбору сотрудников. Мы приглашаем людей с высшим образованием, творческих, готовых к развитию и обучению. У нас даже в договоре прописано, что мы обучаем наших сотрудников. Основной критерий приема в наш центр – любовь к детям. Наша команда состоит из людей, которые понимают, что ВИЛЕНА – это

островок счастливых детей. Педагоги работают на результат и четко знают, как помочь ребенку стать успешным. Наши дети – очень благодарные воспитанники. Они как лакмусовая бумажка определяют профессиональные и человеческие качества любого педагога.

Основная наша деятельность – это подготовка к школе, и основной возраст детишек составляет от 4 до 6 лет. Но в этом





году по просьбам родителей мы открыли свои двери и малышам с мамами. Уже с полутора лет малыши посещают бэби интерактивы, занятия «Я с мамой», участвуют в конкурсах «Забег ползунков» и к трем годам начинают посещать нас уже самостоятельно, без мам. Дети школьного возраста обучаются языкам, посещают образовательные и развлекательные мероприятия, подростки участвует в танцевальных батлах, инженерных мастерклассах, играют в настольные игры.

- «Детский развивающий центр ВИЛЕНА клуб Чехов» - лицензированный центр. Это даёт уникальную возможность оплачивать занятия материнским капиталом и получать налоговый вычет к возмещению. Занятия проводятся в строгом соответствии с программами, утверждёнными министерством образования.

– У нас регулярно проходят интересные мастер классы:

- каждый понедельник дизайнерский мастер-класс «Моя стильная комната»,
- каждую среду научные мастер-классы «Экспериментариум»,
- каждую пятницу инженерные мастерклассы от наших партнеров «Геккон»,
- по субботам бэби интерактивы «Малышник», танцевальные соревнования «Джаз дэнс» или ВИЛЕНА пати,
- по воскресеньям встречи со спикерами, курсы для взрослых в рамках «Бизнес школы». По будням организовываем встречи с предпринимателями «Инстазавтрак».

Каждую неделю проходят художественные мастер классы «Рисуем под музыку» для мам с малышами. Пишем картины масляными красками, акрилом, создаем абстракцию с помощью спиртовых чернил и рисуем на футболках, сумках. Мы стараемся приглашать в клуб людей, которые станут для детей примером для подражания и будут способствовать развитию уверенности в себе и желанию развиваться и

совершенствоваться. Нам очень радостно и приятно, что наши родители – люди, занимающие активную жизненную позицию. Среди них гости нашего еженедельного прямого эфира «Мамино утро», где открыто и искренне делятся секретами воспитания детей, рассказывают о том, как стать успешным человеком.

День Рождения – это самый важный праздник для каждого ребенка, и мы, как и родители, стараемся в этот день сделать все, чтобы именинник был счастливым и довольным. Улыбка ребенка и счастливые глаза – вот наша главная цель.

Мы предлагаем несколько вариантов проведения самого лучшего дня в жизни:

для родителей-организаторов предоставляем тематически оформленный зал, фотозону и предлагаем широкий выбор оборудования и материал для самостоятельного проведения праздника;

для родителей, выбирающих мероприятие под ключ, готовим анимационную программу, шоу представление, бумажную дискотеку, индивидуальное оформление и пригласительные для гостей.

Всем детям особую радость доставляет наш анимационный ролик – поздравление.

Это всегда сюрприз, который готовится в секрете от именинника.

Наши Дни Рождения тематические. В подготовке каждого участвует команда, в составе которой: дизайнер, аниматор, режиссер, постановщик и музыкальный работник. В сентябре нами был запущен новый проект «День Рождения в Кроличьей норе!» с эффектами мультимедиа, участием деревянной куклы, анимационным квестом, шикарным оформлением в стиле «Алиса в стране чудес» и живым кроликом.

Все клиенты, впервые переступившие порог центра, сразу же отмечают добро-

желательную атмосферу. Первую экскурсию для каждого нового члена нашего клуба я провожу сама: знакомлю с историей создания клуба, показываю фотографии: как шло развитие клуба и как преобразились помещения, рассказываю родителям о ценности нашего клуба и роли каждого, кто переступает порог нашего учреждения в развитии и воспитании друг друга. ВИЛЕНА – это сообщество творческих людей: педагоги, дети, родители. Все мы пропагандируем семейные ценности. Наша жизнь в ВИЛЕНЕ, а это именно жизнь, а не работа, подчинена правилам на которых строятся общечеловеческие отношения: гордись своей страной, будь честным, уважай родителей и старших, помоги слабому, поддержи друга в беде.

Когда мы создавали этот центр в Чехове, то руководствовались фразой А.П. Чехова: «В человеке все должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и душа и мысли». Мы ежедневно вкладываем в занятия частичку своей души. Именно поэтому ВИ-ЛЕНА клуб – это не только получение дополнительного образования в красивой современной обстановке. Главная цель ВИЛЕНЫ - это воспитание успешного человека. Сама история ВИЛЕНЫ началась с дерзкой идеи сделать мир лучше. То, что задумывалось как короткий рассказ, становится похожим на красивый роман. Мы пишем его с любовью к детям, интересом к своему делу и смелой фантазией.

Мы находимся в г. Чехов, ЖК «Виват», ул. Лопасненская, д. 3, огороженная территория с большой детской площадкой.

Каждый день с 9:00 до 20:00 наши двери открыты для вас!





«КЛАССНЫЙ ПРОЕКТ»: КОГДА УЧИТЬСЯ — ЭТО КЛАССНО!

роектная деятельность и проектные формы обучения — эти форматы развития личности доступны не только взрослым. Напротив, чем раньше человек начнет осваивать такие подходы к познанию мира и самопознанию, тем лучше. Так рассуждает ЕЛЕНА ПАНАРИНА, создатель инновационного образовательного учреждения «Классный проект».

– Расскажите историю создания детского сада и школы «Классный проект». Как давно вы работаете? Как возникла такая идея? Почему выбрали именно начальное образование?

Начало нашего пути лежит в 2014 году, тогда появился детский центр развития, который очень быстро перерос в детский сад, следом появился второй детский сад и английская школа выходного дня. После чего, зародился проект начальной школы для выпускников детских садов. Родители понимали, что хотят дальше идти с нами, а мы понимали, что нужно детям в начальной школе. Дальше была пара лет поисков, анализа и изучения опыта российских и иностранных коллег, установка ориентиров, сбор команды единомышленников. В это время, в инновационном центре Сколково запустили программу для стратегов в образовании, она позволила пазлу сложиться, так появилась образовательная модель начальной школы «Классный проект».

– Как пришли к такой концепции?

 Концепция родилась исходя из того, что мы понимаем потенциал современных детей, запрос родителей и мировые тренды.

Сейчас дети рождаются другими. они умеют наслаждаться жизнью, задавать вопросы, у них много интересов. Им предстоит жить в другой реальности, в которой основным фактором будет умение самостоятельно учиться и переучиваться, придется каждый день работать с огромным потоком информации, принимать решения, кардинально менять профессию до 10 раз за карьеру.

На текущий момент тенденций в образовании настолько много, что родители находятся в состоянии постоянного выбора: развитие уникальных качеств ребенка, данных ему природой, прочная, системная база знаний, формирующая фундамент для дальнейшего развития ребенка, или развитие метапредметных компетенций, в том числе soft skills.

Наша программа уникальна тем, что родителям не приходится ставить на чашу весов равноценные желания. Разрабатывая ее, мы заложили все необходимое для полноценного развития личности ребенка.

При проектировании образовательной программы главной задачей мы ставим – научить ребенка самостоятельно находить свои «дефициты», разбивать этот процесс на задачи и восполнять их!

Какие не совсем обычные для младших классов начальной школы предметы включает ваш образовательный курс?

– Уникальной особенностью нашей программы является проектная деятельность и проектные формы работы с первого класса, с помощью чего мы достигаем важной цели – применение полученных знаний для решения реальных жизненных задач.

Очень многим знакома ситуация, когда человек приходит в офис, работает там по специальности, поскольку когда-то получил соответствующее образование, а когда наступают выходные, он начинает рисовать, достает фотоаппарат, танцует, берет уроки игры на барабанах, пишет стихи, шьет кукол, пробует себя в стендап-комедии. Жизнь разделяется на «надо» и «хочу». Многие из нас, во взрослой жизни, не умеют принимать решений, добиваться своих целей, брать на себя ответственность, боятся пробовать воплощать свои идеи, не могут найти себя, не знают, как то, что приносит им радость, сделать делом своей жизни, поскольку с детства у них не было возможности сформировать эти компетенции!

Мы верим, что дети могут! Могут управлять школьным кафе, приглашать интересных людей практики к себе в гости, планировать свои выездные мероприятия, задумывать и реализовывать социальные проекты, сотрудничать с нашими международными друзьями и многое другое! Именно такой должна быть проектная деятельность – жизненной.

Только реальные пробы могут сформировать в человеке настоящие компетенции!







В чем особенности вашей методики преподавания? Расскажите подробнее, что такое «Развивающее Обучение»?

Хороший вопрос! «Развивающее Обучение» – это мыследеятельностная педагогика. Попробую на примере объяснить, чем она отличается от объяснительно-иллюстративной, которая всем точно знакома. Вы можете ребенку написать формулу площади, попросить запомнить и решить очень много примеров на эту тему, чтобы эта формула осталась в голове на какое-то время, а можете дать возможность вывести эту формулу, дав ему обычные кубики. Или дать формулу объема по той же схеме, а можете поставить емкость с водой или машинку игрушечную, кузов которой заполнен кубиками, и просто спросить: как понять, сколько кубиков вмещает кузов машины, попросить подумать, как мы можем это выразить через формулу. Дети, которые привыкли постоянно думать сами, обсуждать, искать информацию, легко справляются с этой задачей. В русском языке аналогично: вместо правила вы можете просто заметить, что слово ночь с мягким знаком, а слово ключ – без. Дети любопытны, им просто надо дать толчок, они перелистают книги, которые есть в классе, выпишут слова с буквой «Ч» на конце, разобьют на столбики (один с мягким знаком, второй – без), найдут закономерность и выведут правило! Поведение учителя здесь очень важно, детям не дается готовых правил, формул и решений, а им предоставляется возможность сформировать навыки, позволяющие самостоятельно учиться на протяжении всей жизни.

- Кого вы ждете, кому подойдет ваша школа и садик?

– Мы создаем такое пространство, в котором всем будет хорошо – и детям, и команде увлеченных учителей, и родителям, в атмосфере доверия и взаимного уважения. Место, где каждый ребенок и взрослый будет чувствовать свою нужность, верить в свои силы, не бояться ошибок и, конечно же, найдет друзей на всю жизнь.

НАША ШКОЛА ПОДОЙДЕТ:

- первооткрывателям, авантюристам и почемучкам, вовлеченным в интересные для них темы (динозавры, роботы, мухи под микроскопом...);
- ◆тем, кто привык к уважительной и безопасной среде и атмосфере;
- ◆тем, кому надо время, чтобы адаптироваться к правилам и влиться в коллектив;
- ◆тем, кто имеет свое мнение и видение;
- ◆тем, кто воспитан в свободе выбора и принятии;
- ◆тем, кто любит докопаться до истины во что бы то ни стало;
- ◆тем, кому нужны друзья и понимающие учителя.







«ПОМОГАЕМ ДЕТЯМ СТРОИТЬ БУДУЩЕЕ»

ВUSINESSFOX®. Обучение в рамках проекта— это принципиально новый подход к каждому учащемуся, нацеленный на формирование человека, обладающего востребованными навыками и компетенциями, способного сделать осознанный выбор своего будущего. Рассказывает основательница проекта МАРИНА ШИЛКИНА.

ВUSINESSFOX® призван повысить уровень предпринимательской активности и финансовой грамотности в стране. Наша образовательная система «заточена» на подготовку ребенка − на протяжении всего времени обучения − к Единому государственному экзамену. Хорошо, ЕГЭ сдан. Но есть немало оснований полагать, что во взрослой жизни навык сдачи экзамена с выбором одного верного варианта из четырех не пригодится. И дело даже не в том, что жизнь формулирует вопросы несколько сложнее.

Когда подростки заканчивают школу, мало кто из них может внятно ответить самому себе на вопрос: «Кем я хочу стать во взрослой жизни?» Мы их этому не учим – а это зона ответственности педагогов. Дается всего по чуть-чуть: немного профориентации, немного практических навыков. Полноценной образовательной программы, связанной с финансовыми, юридическими вопросами, с маркетингом и множеством других дисциплин, необходимых в профессиональной и особенно в предпринимательской деятельности, – в школе нет. Причем не только в российской, но и за рубежом.

Мы такую программу как раз и создаем. Она уже имеет лицензию Министерства образования и науки, единственная из подобных программ прошла защиту в Агентстве стратегических инициатив. Проходит оценка качества в Высшей школе экономики, Государственном педагогическом университете, готовится оценочное заключение Министерства финансов. Это все необходимо для внедрения программы на муниципальном уровне. Важно, что она может быть использована в любом образовательном учреждении.

Курс обучения рассчитан на тринадцать лет - с пятилетнего до восемнадцатилетнего возраста. Программа позволяет ребенку не только осознанно выбрать профессию или сферу деятельности, но и выйти из школы человеком, подготовленным к жизни. В ходе курса он узнает сами профессии. Научится составлять бизнес-кейсы. Узнает, что такое маркетинг и зачем он нужен. Обретет актерские навыки, которым в общеобразовательной системе вообще не уделяют внимания, и очень напрасно - ведь ребенка очень важно как можно раньше научить правильно доносить свою позицию, выступать пред аудиторией, подавать себя и презентовать свои мысли. То, что актерство нужно только артистам - глубокое заблуждение.

Наша цель – растить грамотных специалистов, которые получают удовольствие от своего дела, и поэтому стремятся развиваться, повышать свой профессионализм. Проект включает в себя три составляющих – очное обучение, онлайн-платфор-





ма и интернет-магазин. В проекте, помимо опытных педагогов, участвуют менторы – профессиональные наставники, обладающие всеми компетенциями и опытом для достижения отличных результатов в бизнес образовании. BUSINESSFOX® – не просто краткосрочный курс, а грандиозный международный проект, нацеленный на полноценное дополнительное образование для детей и подростков от 5 до 18 лет.

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

Во-первых, детям предлагают игровой формат обучения, которое построено на практических занятиях. Во-вторых, занятия становятся для учащихся не только отличной школой, но и... источником заработка! Обычно ведь ребенку долго говорят: ты должен хорошо учиться, чтобы потом хорошо зарабатывать. А тут он сразу понимает, каким образом может монетизироваться его усердие в обучении.

Как это работает? Ребенок получает кешбэк от родительской платы за обучение: для дошкольников эта сумма составляет 100 рублей, для учащихся начальной школы — 500 рублей, для среднего звена — 700 рублей, для старшеклассников — 1000 рублей. Заработанные средства дети

смогут потратить на покупку игр, модных аксессуаров, одежды и пособий в интернет-магазине проекта.

Сейчас такой программы нигде в мире нет. Но меня, конечно, больше интересуют российские реалии. За время работы в проекте я неоднократно сталкивалась с непониманием представителей наших образовательных организаций и, кстати, родителей. Видимо, они не хотят, чтобы дети становились умнее их. Когда педагоги отказываются от продукта, это значит, что они сами не понимают, как его преподавать. На данный момент открыто всего около двадцати школ, причем примерно половина - в Казани. С другой стороны, открываются школы в Австрии, Германии, Испании, США, в Дубае. То есть за границей проект продвигается раза в три активнее, чем в своем отечестве. Исходя из этого опыта, могу констатировать, что программа повышения финансовой грамотности необходима как детям, так и родителям (еще не известно, кому больше). Между прочим, с детьми куда интереснее говорить, они быстрее понимают суть того, что ты пытаешься до них донести, чем многие взрослые.

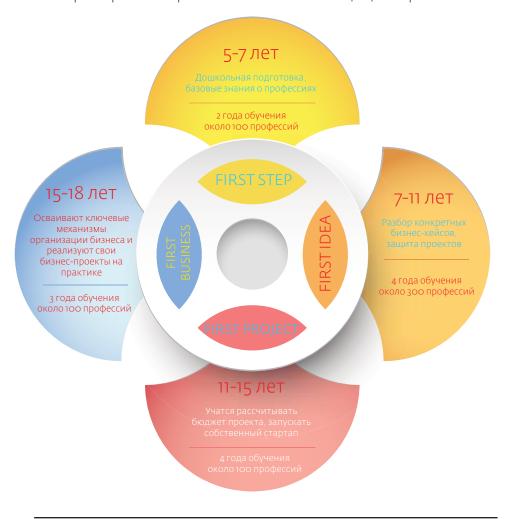
На одной презентации проекта во время пробного урока мама пятилетнего ребенка сказала: «Все просто отлично, программа шикарная! Но мы вот хотели, чтобы сын стал скульптором... А он пришел после первого урока и сказал, что хо-

ОТКУДА БЕРУТСЯ ЛИДЕРЫ

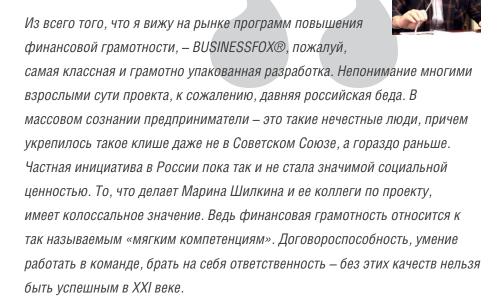
Марина Шилкина основала образовательный комплекс «Лидеры» для детей от 5 до 17 лет – модель современной школы нового поколения. Обучение в школе «Лидеры» нацелено на то, чтобы ее выпускники стали успешными во взрослой жизни и получали радость от процесса обучения каждый день. В частной школе «Лидеры» приоритетными в формировании модели выпускника являются такие личностные качества, как интеллект, коммуникабельность, толерантность, уверенность в себе, выносливость, умение принимать решения, целеустремленность, ответственность. Задачи последовательного развития этих качеств и определяют режим работы образовательного учреждения: школа полного дня предоставляет широкие возможности индивидуальных консультаций, творческих занятий и самоподготовки.

КАК УСТРОЕНО ОБУЧЕНИЕ В BUSINESSFOX®

Программа разделена на 4 уровня по возрастам. Для самых маленьких весь материал преподносится в игровой форме, а ученики старших классов разбирают конкретные бизнес-кейсы и защищают проекты.



Денис Кравченко, шеф-редактор научно-публицистического журнала «Образовательная политика»





чет быть орнитологом. Какой ужас!» Этой фразой сказано все: родители не готовы к тому, чтобы ребенок принимал самостоятельные решения. И школа к этому тоже не готова, в том смысле, что никак не развивает самостоятельность. Может, именно поэтому многие взрослые потом жалуются, что ходят на нелюбимую работу только ради заработка, постоянно исполняют чьи-то поручения, проживают не свою, а чужую жизнь?

А тот ребенок просто узнал на нашем занятии, что орнитолог – это совсем не обязательно такой человек, который гдето там в библиотеке изучает птиц. Он их может еще и лечить, например. И этот квалифицированный специалист сегодня может зарабатывать 15 тысяч рублей в час – так оплачивается его работа....

Если серьезно, то в процессе прохождения курса у каждого ребенка формируется свое портфолио, которое он сразу после обучения может использовать в прагматических целях. Приведу пример. В прошлом году двое ребят, прошедших у нас обучение, поступили в престижные учебные заведения – один в Гарвард, другой в Оксфорд. Так вот, их там спрашивали, конечно, не о результатах ЕГЭ и ОГЭ, а о том, что они конкретно знают, какими навыками владеют? И каким образом на основе этих знаний и навыков планируют реализоваться в жизни?

Если эти вопросы зададут выпускнику проекта BUSINESSFOX®, он тут же скажет вполне конкретные вещи: «Я знаю основы маркетинга и могу применить их на практике, владею SEO-оптимизацией, знаю таргетинг, особенности юридических систем в России, в Англии, в США». Такая подготовка не просто дает этому молодому человеку возможность хорошего трудоустройства или поступления в ТОП-вуз. Она дает возможность осознанного выбора сферы применения этих знаний.

Мы не только учим детей – мы их еще и финансируем! Партнерами становятся госкорпорации и крупные компании, которые создают специальный фонд. На средства фонда будут финансироваться проекты талантливых детей. Чем раньше талант почувствует признание, тем лучше. Стартует



направление «Детский бизнес». Его суть в том, что юные стартаперы предлагают свои идеи состоявшимся бизнесменам. Это все будет происходить происходит в телепрограмме «Карусель» на одном из федеральных каналов. И им есть, что предложить.

Один десятилетний мальчик из Дагестана зарабатывает 170 тысяч рублей в месяц. Наладил мини-бизнес в сфере продажи продуктов питания. Другой к четырнадцати годам стал финансовым брокером. Не «понарошку» на наших уроках – а самым настоящим. У них совершенно простые семьи. Я прекрасно понимаю, что не всем надо становиться предпринимателями. Но такую одаренность нужно поддерживать.



ЧТО НАМ СТОИТ САД ПОСТРОИТЬ

В 2000-х годах Марина Шилкина открыла частный сад, который назвала в честь сына — «Филиппок». А вскоре появилась на свет ее концепция «Билдинг-сад». Застройщик еще на этапе проектирования нового жилого дома предусматривает на первом этаже место для частного детского сада. Проект заранее согласовывается с предпринимателем, который будет набирать группы, а также с местным муниципалитетом — он берет на себя выплату субсидии на каждого посещающего детский сад ребенка, сумма которой равна расходам на содержание того же ребенка в муниципальном детском саду. В 2013 году организатор проекта стала лауреатом Премии за вклад в развитие социального предпринимательства «Импульс добра». В сеть детских садов «Филиппок» (собственных и франчайзинговых) входят несколько десятков дошкольных учреждений в Самарской, Московской, Ростовской и Ярославской областях. Помимо общей учебно-воспитательной программы, с детьми занимаются английским, работают логопеды, психологи. Ребенок выпускается хорошо подготовленным к школе.



кола инноваций и креативного мышления ИКРА специализируется на инновационном консалтинге и развитии бизнес-процессов компаний. Основана в 2009 году Василием Лебедевым. Школа проводит обучающие курсы, стратегические и креативные сессии, деловые игры, воркшопы и воркауты, создаёт в компаниях инхаус-агентства, организует менторские сессии для руководителей, развивает и популяризирует международные креативные, продуктовые и стратегические методологии, а также разрабатывает собственные. 0 современных методологиях и образовательных программах нам рассказал генеральный директор школы ВАСИЛИЙ ЛЕБЕДЕВ.

– ИКРА – первая школа, которая обучает методологиям креативного мышления в России и СНГ и уже на протяжении 12 лет занимается методической разработкой инновационных процессов. Что получают люди, которых обучает и консультирует ИКРА? То есть что получает компания и отдельный человек?

– ИКРА делает так, чтобы компания или человек могли регулярно запускать инновации. Если работаем с человеком, то фокус в нашей работе направлен на мышление и развитие компетенции, а если с компанией, то на процессы, инфраструктуру и культуру.

У нас есть ключевое уникальное преимущество – это методология CRAFT, внутри которой собрано множество инструментов анализа, разработки, тестирования идей, различных рабочих шаблонов и коммьюнити из сотни экспертов-методистов. Мы обучаем и сертифицируем компании на использование этой методологии и развиваем ее в самых разных индустриях.

Эта методология масштабируется на все сопутствующие направления ИКРЫ: консалтинг – если компания ищет поддержки в ее инновационных процессах; деловые игры, которые мы также разрабатываем по CRAFT; школу креативного мышления, в которой мы обучаем CRAFTу и другим креативным методикам; основной курс по инновациям, спроектированный также по CRAFT/ED.

– Помимо представителей крупного бизнеса, вашими клиентами являются частные общеобразовательные школы. Одна из них – Павловская гимназия. Расскажите о необходимости развития креативного мышления в школах, почему этому нужно учить детей? Чему еще и в каком формате вы их учите? Насколько интересно детям использовать те методологии, которые вы им даете? Ведь как писал автор книг на тему развития творческого мышления Кен Робинсон: «Старая система не стимулирует любовь к знаниям и не готовит детей и подростков к актуальным вызовам 21-го века. Нам пора её менять».

– В течение всего года мы создаем для детей пространство, в котором они могут проявлять себя в самых разных ролях инновационного процесса: исследователи, креаторы, продюсеры, менеджеры продуктов. Мы запускаем деловые игры, питч-сессии, курсы по дизайн-мышлению и даже разрабатываем специальные инструменты развития в «мягких» компетенциях (способность самостоятельно и эффективно действовать в рамках своих полномочий). Наша цель – создать для всех школьников инновационную среду, которая позволит раскрыться их творческому потенциалу, познакомиться с системным креативным мышлением и современной инновационной инфраструктурой.

– Расскажите про новую методологию создания образовательных программ CRAFT/ED. Какова перспектива её развития? Как вы считаете, насколько она будет востребована в сфере образования преподавателями при проектировании уроков? Придет ли она на смену традиционным методикам создания уроков?

– Я думаю, что CRAFT/ED найдет свое уверенное место в проектировании образовательных программ. Мы дополняем классические методологии новым прорывным подходом, который позволяет радикально менять устоявшиеся формы. Сейчас у нас уже множество партнеров, которые внедряют CRAFT/ED: Skillbox, Geekbrains, Хорошкола, Яндекс.Практикум, Павловская Гим-



назия – все это ведущие проекты в разных направлениях образования, которые нашли CRAFT/ED применимым и востребованным.

Внутри CRAFT/ED есть около 20 различных техник и методик, а также алгоритм проектирования курса. Ключевым понятием является «фрейм» – сумма контекстов образовательного процесса, которые мы разрабатываем благодаря самым разным новым фреймам.

– А что в целом даёт методология CRAFT, создателем которой вы являетесь и в которую входит описанный выше CRAFT/ED? Какие задачи она решает?

– CRAFT позволяет создавать новые формы отношений в устоявшихся социальных

моделях. Мы задаемся вопросом: а можно ли в пару «учитель-ученик» добавить новые роли, изменить их и привнести новые ценности? Можно ли поменять модель «посетитель-официант» или модель «водитель-пассажир»? Мы изучаем отношения людей, мотивацию, барьеры, даем инструменты синтеза разных моделей. Сейчас CRAFT позволяет многим сервисам и бизнесам посмотреть на свой проект под совершенно другим углом.

– Как Вы считаете, что люди начинают делать иначе после взаимодействия с ИКРОЙ, будь то деловая игра для школьников, образовательная программа по креативному мышлению для айтишников или стратегическая сессия для совета директоров?

– Я думаю, благодаря ИКРЕ человек открывает для себя целую область системного креативного, стратегического и критического мышления. Мы показываем, что это не магия, а реальные эффективные работающие инструменты разработки инноваций. И благодаря этому вселяем уверенность в себе.

– Какие у вас дальнейшие планы по развитию ИКРЫ?

– Мы планируем расширять область сертификации CRAFT, адаптировать его под разные индустрии. В планах также масштабироваться по всему миру, открыть офисы в Нью-Йорке, Сингапуре и ОАЭ.





ПРОГРАММА БУДУЩЕГО

🖊 удя по всему, победителями акселерационной программы «Наставничество», организованной Министерством инвестиций, промышленности и науки Московской области, можно считать не только тех 15 начинающих предпринимателей и самозанятых, которым и были вручены ценные призы, но и организаторов этого, без сомнения, удачного проекта, и тех, кто помогал начинающим бизнесменам делать первые шаги. Сегодня на вопросы нашего корреспондента отвечают: организатор — АЛЕКСАНДРА ГОЛОВАНОВА, директор АНО «Агентство инвестиционного развития Московской области»; участница, занявшая 1-е место, ЕЛЕНА ГАЙКОВА, владелица семейной ремесленной мастерской «Артель Коростель»; и наставник победительницы проекта — ВАДИМ ВИНОКУРОВ, генеральный директор компании «МЕДАРГО», председатель редакционного совета «Бизнес-Диалог Медиа».



«НАБРАТЬСЯ СМЕЛОСТИ, ПОНЯТЬ, ЧТО БИЗНЕС – ЭТО РЕАЛЬНО...»



Чем, на ваш взгляд, в первую очередь полезен и интересен проект «Наставничество»?

– Наш проект ориентирован на самозанятых и на начинающих предпринимателей: тех, кто только планирует открыть свой бизнес, и тех, у кого юридическое лицо открыто менее года назад. Направлен он в первую очередь на их обучение, на знакомство с

Александра Голованова,

директор АНО «Агентство инвестиционного развития Московской области»

азами предпринимательства, на то, чтобы объяснить им, как всё это устроено, и ответить на волнующие их вопросы: «Какой лучше выбрать налоговый режим, какую организационную форму?», «Как правильно построить маркетинг?», «Как позиционировать свою продукцию?», «Как вообще выйти на рынок?», «Как масштабировать свой бизнес, если он ещё совсем маленький?» – то есть это всё, что касается старта. Задача – дать основу, задел на будущее и показать перспективы развития.

Работа с участниками проекта проходит под руководством наставников-профессионалов, людей, у которых есть свой богатый опыт предпринимательства. Наставник каждого из участников, можно сказать, «ведёт за руку»: подсказывает пути решения, указывает на ошибки, «подсвечивает» опасные места, объясняет, что делать нужно, а что – нет.

– У каждого участника свой наставник?

- На одного наставника приходится четыре-пять самозанятых или начинающих предпринимателей. Подбираются они обычно по схожей сфере деятельности, по опыту работы в ней, чтобы были друг другу как можно больше полезны.
- Из тех, кто участвовал в этом проекте, помимо, естественно, победителей, запомнились ли вам какие-то действительно яркие личности, предприниматели с интересными собственными идеями, а не только ждущие каких-то «ценных указаний» от наставников?
- На итоговую защиту вышло около 30% от числа участников проекта. Это люди, которые действительно настроены на реализацию своей идеи, заряжены на развитие, масштабирование, продвижение собственного бизнеса. Они пришли не просто посмотреть, что и как здесь происходит, они реально настроены на серьёзную работу. Хочу отметить, что среди участников много тех, кто делает социальный бизнес, есть много идей, связанных с развитием, образованием и развлечением для детей: научные шоу, детские книги, инклюзивный детский сад. Запомнилась идея с утеплённой юбкой Lidka – это целое изобретение.

– Для участия в финале нужно ли было пройти какой-то отбор: четвертьфинал, полуфинал?..

- Нет, защищать свой проект перед жюри могли все 400 участников. У нас не было какой-то «обязаловки», не было отбора. В жюри были все наставники, которые принимали участие в программе, плюс несколько приглашённых экспертов. Защита проектов проходила онлайн в форме презентаций: каждый в течение пяти минут рассказывал о том, в чём суть его бизнеса и как он планирует его развивать. А затем было голосование. Призёров у нас 15: десять из числа самозанятых и пять это начинающие предприниматели. Они получили ценные призы и подарки.
- Конкурс прошёл, призы розданы, победители названы... О том, насколько полезным участие в проекте было для начинающих бизнесменов, вы уже рассказали. А какая польза от него... для Агентства инвестиционного развития? И в конце концов для Подмосковья?
- Скорее всего, для Подмосковья. Ведь речь идёт не о каком-то расплывчатом,



неограниченном, практически «виртуальном» круге лиц. Мы «прокачиваем» конкретные идеи, конкретный бизнес, который, несомненно, принесёт пользу нашему региону. Мы помогаем вот этим 400 участникам программы увидеть: предпринимательство — это не сложно, развитие возможно, нужно только приложить немного усилий, и всё становится реальным.

– Вы как-то планируете в дальнейшем отслеживать и их судьбы, и судьбы их проектов?

– Отвечу так: некоторые победители прошлых наших программ в этом году были уже наставниками. Они получили опыт, развили свой бизнес, и теперь уже им самим есть чем поделиться. Плюс к

этому многие из участников программы подали заявки на получение тех мер поддержки, которые оказывает наше агентство в рамках деятельности центра «Мой бизнес», то есть мы поможем им уже чем-то более существенным. Насколько я знаю, некоторые из участников уже принимают участие в конкурсах на получение всевозможных субсидий, которые проводит Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской области.

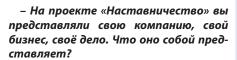
Участников первой, второй, а теперь уже и третьей волн нашего проекта мы очень часто приглашаем и обязательно будем ещё приглашать на другие наши мероприятия, чтобы они рассказали о своём опыте, о том, что им принесло «Наставничество». И с удовольствием полюбуемся их успехами.

- Что вы посоветуете тем людям, которые хотели принять участие в проекте, но по каким-либо причинам не решились?
- Смелости!.. Нужно набраться смелости и понять для себя, что бизнес это реально.
- Что нужно, чтобы не просто прийти, а потом, грустно вздохнув, удалиться, понимая, что финал не тянешь?..
- Самое главное это идея, которая была бы вам по душе. Дело, которое хотелось бы самому развивать, потому что самый, наверное, успешный бизнес тот, который сделан с душой, заниматься которым тебе нравится.



«НАЙТИ ДЕЛО, СТАТЬ ЛУЧШИМ И РАССКАЗАТЬ ОБ ЭТОМ ВСЕМУ МИРУ...»

Елена Гайкова, победитель проекта



– У нас небольшая семейная ремесленная мастерская, называется она «Артель Коростель», мы делаем сыродавленные растительные масла: подсолнечное, льняное, горчичное, из кедрового, грецкого и бразильского орехов – всего у нас сейчас более 17 видов. Есть такая древняя технология получения масел, самая щадящая:

без нагрева и контакта с металлом. Все масла мы делаем под заказ и отправляем по всей России.

– В итоге именно ваш проект стал победителем...

– Да, по итогам программы для самозанятых проводился конкурс, на котором участники представляли свои проекты: каким их дело было изначально, какие результаты были достигнуты в ходе работы на программе, какой у этого дела план



развития. Представляли в виде презентации, а жюри оценивало и потом уже вручало призы.

– А помимо награды за победу, что, на ваш взгляд, самое ценное вы получили от проекта «Наставничество»?

– Бесценный опыт. Для участников был подготовлен курс лекций по развитию бизнеса, плюс к этому каждому из нас был выделен опытный бизнес-наставник, который вёл работу уже индивидуально.



Общение с опытными компетентными наставниками, оно всегда даёт толчок к развитию, и мы план такого развития на следующий год разработали. План достаточно мягкий, он позволит нам дальше развиваться без особых рисков.

– А чему вас учили на лекциях?

- Нам разъясняли правовые аспекты самозанятости, рассказывали о различных бизнес-моделях, учили, как выбрать из них подходящую именно для нашего дела, как выстраивать бизнес-модель по целевой аудитории, по маркетплейсам, обучали продвижению...
- Благодаря этому проекту обнаружили ли вы у себя какие-то ошибки: что-то такое, что делали неправильно? Будете ли по итогам этих занятий что-то в своём бизнесе менять?
- Я не могу сказать, что это были именно ошибки. Вопрос в том, в каком направлении дальше двигаться, куда направить свои ресурсы. Определить вектор движения задача достаточно непростая, и в этом плане нам программа очень сильно помогла.

– Некоторые участники проекта пришли на него уже не в первый раз, а вы?

- Программа для самозанятых, насколько я знаю, проводилась впервые. В прошлом году этот проект был для индивидуальных предпринимателей, мы тогда тоже пробовали, но подключиться я успела только в самом конце программы, занятий с наставником у меня было буквально несколько. А в этом году я прошла уже такую полноценную программу, и это дало результаты в виде первого места.
- Представьте себе, что кто-то из ваших знакомых думает: участвовать ли ему в такой программе на следующий год? Что вы ему посоветуете?

- Конечно же, я посоветую обязательно попробовать! Потому что дело даже не в первом месте, а в том, что этот проект уникальная возможность, во-первых, значительно расширить и круг общения, и круг потенциальных партнёров и клиентов, потому что участники программы составляют достаточно большое сообщество. А во-вторых, конечно же, это уникальная возможность получить опыт взаимодействия с опытными бизнес-наставниками. Причём всё это бесплатно, что тоже очень хорошо.
- Да, немаловажно... И последний, очень простой вопрос: что нужно, чтобы победить?
- Найти дело своей жизни, постараться стать в этом деле самым лучшим и рассказать об этом всему миру...

- Значит, для вас это было не просто: задумались, «а не заняться ли мне каким-нибудь бизнесом?», погадали на кофейной гуще, она и выдала: «Давить масло»... То есть это то, что вас давно привлекало? То, что интересно вам и сейчас?
- Да, в принципе, мы масло начали делать в первую очередь для себя, потому что не могли найти хорошего. У нас в городе его не продают, да и вообще его нигде не продают. То, что лежит на полках магазинов... Знаете, мы изучали технологию изготовления масел и поняли, что «это» есть просто невозможно, потому и начали делать масло сами для себя. Ведь нам не всё равно, что будут есть наши дети. Хочется, чтобы и они, да и мы сами были здоровыми и счастливыми. На долгие годы...





«У МЕНЯ БЫЛО ОЩУЩЕНИЕ, ЧТО Я УЧАСТВУЮ В ОЛИМПИАДЕ ПО ФИЗИКЕ...»



– Как вы, как предприниматель, оцениваете даже не итоги, а важность, необходимость такого проекта для начинающих бизнесменов?

- Это действительно очень важный и нужный проект. Потому что бизнес, когда он находится в самой своей начальной стадии, он, скажем так, очень нежен, любое достаточно серьёзное негативное воздействие способно его «утопить». Поэтому задача этого проекта состоит, на мой взгляд, в том, чтобы наставники, которые в нём участвуют, помогли своим подопечным избежать лишних рисков при ведении бизнеса и, сохраняя то, что уже есть, помочь этому бизнесу развиться. Это первый момент. А второй - правительством Московской области для начинающих предпринимателей и самозанятых был организован довольно интересный и, главное, полезный курс лекций по ведению бизнеса, например по организации продаж, по продвижению товаров, в том числе и в столь популярных сегодня соцсетях. Времена за последние 20 лет поменялись сильно, и если раньше был востребован любой бизнес, то сейчас конкуренция очень обострилась,

Вадим Винокуров, генеральный директор компании «МЕДАРГО», председатель редакционного совета «Бизнес-Диалог Медиа»

а потому цена ошибки довольно сильно подросла.

– Очень много «страшилок» – в чёмто обоснованных, в чём-то наверняка нет – ходит о том, что в наше время «начинать бизнес даже не стоит пытаться», потому что «задавят налогами», «задушит конкуренция», в том числе со стороны государственных структур, и т. д. Как вы считаете, поможет ли этот проект кому-то решиться и всё-таки сделать первый шаг в бизнесе? Или в нём участвуют исключительно те, кто и без того уже решился?

– Нет, не только они, но и те, кто ещё думает. Да и в «Наставничестве» до стадии защиты своего проекта дошли не все. Поэтому, как мне кажется, наставники здесь играли порой роль не столько, собственно, наставников, сколько психотерапевтов: они выслушивали все те сомнения, все те вопросы, которые возникают у людей, начинающих своё дело.

На самом деле, чтобы начать бизнес, нужно всё-таки иметь определённые знания, понятия о том предмете, о той сфере, в которой ты собираешься работать. Нельзя действовать по принципу: «Вот я сейчас пойду на курсы, за две недели научусь – допустим, бухгалтерскому учёту

– и открою компанию, которая будет оказывать такие услуги». Времена, когда такое было возможно, уже прошли, сегодня нужны определённые знания, определённая квалификация и в той области, в которой хочется создать бизнес. Если это бизнес, к примеру, в сфере питания, нужно хотя бы понимать, что это такое.

– Уметь готовить... Хотя бы яичницу...

– Да, поэтому как я обычно в таких случаях советую поступить? Если вы хотите открыть, допустим, кафе, то, может быть, вам лучше сначала пойти и поработать в кафе реальном? Посмотреть, как это устроено, и потом уже просто сделать лучше. То есть нельзя повторять! Нужно всегда создавать нечто отличающееся. При этом опыт работы в уже существующей подобной структуре бесценен! Этот опыт точно позволит избежать многих ошибок.

Это что касается тех, кто хочет создать бизнес. Если же речь идёт о самозанятых, то многие из них на самом деле о бизнесе всерьёз поначалу и не думали. Думали они о том, как использовать те или иные свои знания, навыки, для того чтобы в достаточно свободном режиме иметь некий дополнительный заработок. То есть проблемы выбора сферы деятельности здесь нет. Но у этих людей много вопросов, связанных с

формальной стороной: «Надо ли регистрироваться или не надо?», «Как оказывать те или иные услуги?» (особенно при взаимодействии с юридическими лицами), «Как свои услуги продвигать?».

Вообще, надо здесь отметить, что бизнес бизнесу рознь. Разделить его условно можно на три части. Первая из них – производство. Для того чтобы начать что-то производить, уровень начальных вложений нужен всё-таки довольно заметный, даже если производить, условно говоря, «в гараже». То есть нужны какое-то оборудование, расходные материалы, квалификация сотрудников и т. д. Такого рода проекты были, и первое место заняла девушка, у которой именно производство. Производство растительных масел. Был ещё красивый проект с выращиванием зелени. Там парень тоже специалист в этом деле. То есть всё-таки речь идёт сразу о том, что навыки уже есть, понимание есть. Это люди, погружённые в тему.

Вторая часть – торговля. Тут сложнее, потому что в этой сфере уровень конкуренции и риски настолько высоки, что перед тем, как начать торговый бизнес с нуля, надо всё-таки очень хорошо подумать: чем ты будешь отличаться от других? При этом торговля всё-таки требует довольно заметного начального капитала и... готовности к тому, что с этим капиталом ты можешь расстаться...

И третья область – услуги. Тут «поле бескрайнее». Это сфера просто огромная и востребованная, притом она не требует практически никаких вложений. Да, на этом бизнесе много заработать сложно, но и рисков здесь относительно немного. Поэтому чаще всего начинающие предприниматель идут именно в эту область, в услуги.

Хотя с производственными проектами возиться, конечно, интереснее, они и масштабируются значительно лучше.

– Вы были в числе наставников, причём, как в итоге выяснилось, наставником победительницы...

– Да, с Еленой Гайковой мы придумали схему, по которой её бизнес должен масштабироваться, вырасти раза в три-четыре. С относительно небольшим приростом рисков. Ведь масштабироваться страшно, потому что для этого нужно, во-первых, найти деньги, чтобы закупить все эти семечки. А если масло не удастся продать?.. Во-вторых, сложно ещё и сотрудника найти, чтобы выпускать больший объём. А если окупить его труд не удастся? Много таких «если». Вот мы с ней и занимались решением задачи, как не оказаться в минусе, даже если не будет прироста продаж. И этот проект понравился остальным наставникам, потому что он действительно получился, с одной стороны, эффективным, а с другой – не сильно рисковым.

– А для самих наставников этот проект был чем-то полезен? И если да, то чем?

– Что касается меня, тут всё очень просто, интерес у меня вполне «прагматичный»: я нахожусь на этапе передачи своего бизнеса дочери, а потому участие в этой программе было для меня достаточно ценным в плане приобретения «наставнического опыта». Я увидел людей, которые в её возрасте начинают заниматься бизнесом, услышал вопросы, которые они задавали, узнал о сомнениях, которые их мучают. И у меня сложилось более чёткое понимание того, что и как делать.

Что касается других наставников – это разные люди. Есть профессионалы, которые этим зарабатывают. Есть те, кто участвовал в такой работе бесплатно. Для меня это тоже не было финансовым проектом. Никакие деньги за наставничество меня не интересовали даже близко. Я участвовал просто потому, что мне этого хоте-

лось. У меня было такое ощущение, что я нахожусь на своего рода олимпиаде по физике: те задачи, которые мне обычно приходится решать, как руководителю большой компании, – это «задачи из учебника», они знакомы, они не раз «рассмотрены на уроках». А когда сталкиваешься с малым бизнесом, с незнакомым бизнесом, это уже «задачки на олимпиаде», задачи не только на «вызубренные формулы», но и на «предпринимательское мышление».

– И последний вопрос. Как вы считаете, поглядев на участников проекта: есть ли у российского бизнеса будущее? Или самые грамотные, оглядевшись, решат, что лучше пойти в госструктуры и стать «лидерами»? Без разницы, в какой области...

– Честно говоря, я был приятно удивлён тому, что довольно много людей хотят начать своё дело. Более того, они придумывают и достаточно интересные производственные проекты! Конечно, по масштабам это не «нефтяные вышки», и не «завод по производству сжиженного газа», но всё равно это очень интересно. Одна девушка, например, занимается... сваркой! У неё муж сварщик, она это дело полюбила и мастерит довольно интересные вещи, например мебель. У меня был просто шок – в хорошем смысле этого слова, – когда я её слушал.

Так что на самом деле людей, которые хотят заниматься бизнесом, довольно много. Много у них встречается и достаточно интересных идей. Но конечно, это всё-таки меньшая часть. Большая живёт ещё пока «в режиме ощущений», до конкретики им ещё далеко. Может быть, такие хорошие, добрые проекты, как «Наставничество», которые организовывает и проводит правительство Московской области, помогут этим людям найти своё дело и принести пользу не только себе и своим семьям, но и всей стране.





ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

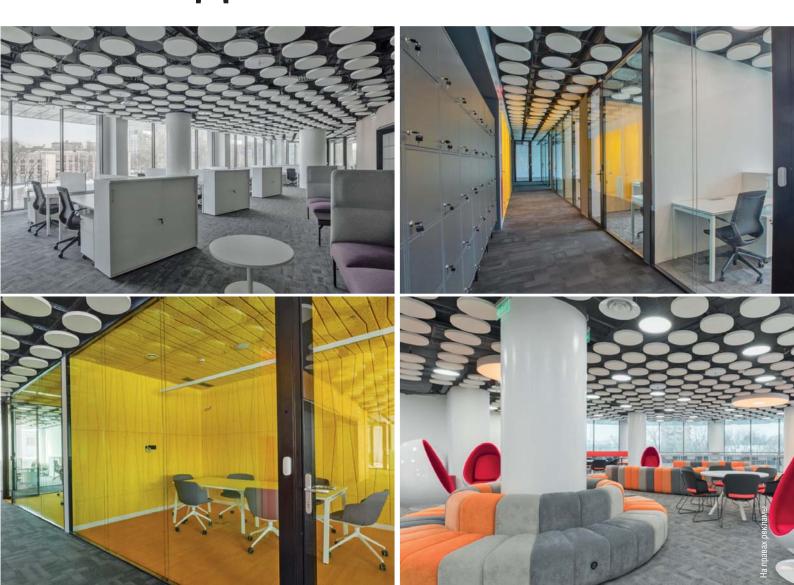
142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК, ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36



РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



КАРТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТНОЙ И ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ ЖУРНАЛА: 83 администрации губернаторов РФ; 88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата РФ; правительства регионов.

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии
- Федерация торговых палат Израиля

- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Респуб-
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- ному сотрудничеству (Россотрудничество) Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстанларт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхозналзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
 Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

Посольства и торгпредства:

- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство ЕгиптаТорговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда

АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва, улица Тверская, дом 16, строение 1_, офис A-501 (БЦ «Галерея Актер») 620144, Екатеринбург, улица Шейнкмана, дом 121, 3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)



НАЧАЛЬНАЯ ШКОЛА И ДЕТСКИЙ САД ДЛЯ ДЕТЕЙ НОВОГО ВРЕМЕНИ

- ▼РЕБЕНКА НИЧЕМУ НЕВОЗМОЖНО НАУЧИТЬ НАСИЛЬНО, поэтому наша основная цель предоставить детям возможность познавать, пробуя, испытывая, трогая, слушая, видя и пропуская через себя.
- ДЕТИ УЧАТСЯ НЕ ЗАЗУБРИВАТЬ ЗНАНИЯ И ПРАВИЛА, а понимать их суть, делать собственные открытия!
- ОНИ ВЕРЯТ В СЕБЯ, НЕ БОЯТСЯ ОШИБАТЬСЯ, умеют ставить цели, доносить свою точку зрения, свободны от предрассудков и остаются собой, не надевая маски для окружающих.

Адрес: Москва,

ул. Складочная 8, корпус 2

Почта: edu@cp-school.ru Телефон: 8-903-799-82-77 Сайт: cp-school.ru

