

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№12 декабрь 2019



МАКСИМ ОТЧЕРЦОВ,
*лига деятелей культуры
и спорта:*

«НАШИ СОРОЧАНЫ -
ПОДМОСКОВНАЯ
ШВЕЙЦАРИЯ!»

ЕВГЕНИЯ ДМИТРИЕВА,
представитель компании:

«В КЕМРРИ ЧЕТВЁРТАЯ
ПРОМЫШЛЕННАЯ
РЕВОЛЮЦИЯ
УЖЕ НАСТУПИЛА!»

МАРИНА ШИЛКИНА,
*учредитель сети
частных детских садов
и школ группы «Лидеры»:*

«НЕВОЗМОЖНОЕ -
ВОЗМОЖНО!»





Линия розы

Тепличный комплекс «Подосинки» построен по новейшей технологии и включает в себя 3 теплицы суммарной площадью 9 гектаров.

В тепличном комплексе выращиваются 25 элитных сортов роз; ежедневная срезка – около 60 тысяч стеблей роз. Свежесрезанные розы поставляются в магазины и оптовые компании Москвы и Московской области, а также в другие регионы России.

Территориально комплекс размещён в Дмитровском районе Московской области. Тепличный комплекс «Подосинки» – первая и единственная российская компания-призёр международного конкурса AIPH в номинации «Лучший производитель срезанных цветов» (3-е место в мире по качеству выращенных роз).

*«Красота и радость
в каждый дом»*

www.roseline.ru
+7 (965) 317-46-41

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Софья Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Алексей Сокольский,

Елена Александрова, Виктория Лукьянова.

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина.

Отпечатано в типографии ООО «БИВА-СТАР».

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 11.12.2019 г., тираж – 15 000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: www.ssnab.ru, www.becema.ru, www.pharmstd.ru, www.krls.ru, www.furgonkrasnogorsk.ru

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

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

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

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

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей
Разворот (две полосы)	102 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей
1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей
Одна полоса внутри журнала	62 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

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

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

2	Ставка сделана на индустриальные парки
4	Дмитровская ТПП гордится достижениями и думает о будущем
6	Виктория Феногенова: «Я надеюсь, что посещение музеев станет трендом»
9	Запах денег: история парфюмерного бизнеса
10	Верить в себя и не бояться перемен
12	Елена Лыгорева: «Очень важно стать для человека психологом, понять его проблему, развеять страхи и сомнения...»
14	Юрий Кириченко: «Мы – социально направленная команда»
18	Максим Отчерцов, лига деятелей культуры и спорта: «Наши Сорочаны – подмосковская Швейцария»
22	Юлия Чарышкина: «Красота и радость в каждый дом»
26	Сергей Набатников, ПСК «Пластметалл»: «Готовим переход в будущее!»
32	Инна Леонова: «Работать на пользу людям, любить то, чем ты занимаешься, и верить в то, что всё получится»
36	Екатерина Седова: «Увлекательный процесс женского бизнеса»
42	Образование: от электронных сертификатов до искусственного интеллекта
43	Сергиево-Посадский аграрный колледж: надежда апк подмосковья
44	Быть успешным во всех сферах жизни сразу возможно
50	Сеть частных детских садов «Азбука»: для детей серьёзных родителей
52	Евгения Дмитриева: «В Керрри Четвёртая промышленная революция уже наступила!»
54	Денис Богатов: «Проектирование. Моделирование. Внедрение» – залог успеха социального предпринимателя.
56	Ирина Вихляева: «Дальнейшую профессиональную деятельность связываю исключительно с образованием и совершенствованием его качества»
58	Профессиональное обучение – залог движения вперёд
62	«Подмосковная сказка»
64	Михаил Ширкалин, колледж «Коломна»: «Идём в ногу со временем!»



СТАВКА СДЕЛАНА НА ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ

Дмитровский округ многие годы занимает лидирующие позиции по освоению инвестиций среди муниципальных образований Московской области. В настоящее время на территории округа в стадии реализации находятся 35 инвестиционных проекта в сфере логистики, промышленности, сельского хозяйства и социального строительства с общим объемом инвестиций 78,4 млрд рублей. Успешная реализация инвестпроектов позволяет не только поднимать экономику округа на новый уровень, но и решать важные социальные задачи, в том числе создание новых рабочих мест.

Дмитровский городской округ всегда развивался в соответствии с требованиями времени. Сегодня индустриальные парки выступают одним из действенных инструментов экономического развития территорий и не только создают инфраструктуру для нового бизнеса и условия для привлечения инвестиций, но и решают социальные задачи – создание новых рабочих мест, формирование дополнительной налогооблагаемой базы.

На территории Дмитровского городского округа Московской области продолжается процесс развития четырёх индустриальных парков: «Подосинки», «Белый Раст», «Орудьево», «Орудьево-2», на земельных участках которых разместились 30 резидентов. Здесь действуют предприятия различной производственной направленности: по выпуску газобетонных блоков, средств пожаротушения, поликарбоната, бетона, асфальтобетонных смесей, фальшпола, сухих кормов для животных и другие. В 2018 году резидентами индустриальных парков было создано 135 новых рабочих мест.

В настоящее время на территории индустриального парка «Подосинки» (Greenfield) готовится к вводу в эксплуатацию завод по выпуску ковровых изделий ООО «РоялТафт» общей площадью производственных помещений 22 тысячи кв. м. На предприятии будет создано 80 рабочих мест. Реализуется инвестиционный проект по производству сухих кормов для домашних животных ООО «Научно-Производственный Центр Кормовых Технологий» площадью 8 тысяч кв. м. Планируется создание 60 рабочих мест. Управляющая компания индустриального парка ООО «Прометей» рассматривает возможность расширения территории парка.

ООО «Управляющая компания индустриального парка «Белый Раст» ведёт поиск инвесторов на свободную территорию индустриального парка «Белый Раст».

Планируется создание муниципального индустриального парка «Бирлово», который расположится на территории бывшей войсковой части на площади 18,7 га.

Администрацией Дмитровского городского округа Московской области также уделяется большое внимание привлечению инвесторов на существующие промышленные площадки с имеющейся на них инфраструктурой. Идёт освоение площадки «PNK Парк Белый Раст» общей

площадью около 137 тысяч кв. м.

На территории бывшего Промкомбината № 54 ФГУП Минобороны РФ площадью 46,4 га реализуется инвестиционный проект по созданию завода по выпуску металлических труб.

В Дмитровском городском округе создаётся уникальный агропарк «Сырная долина». В кратчайшие сроки за счёт средств бюджета Московской области была полностью создана инженерная



площадью 89 га. Введён в эксплуатацию распределительный центр сети магазинов «Леруа Мерлен» площадью 128 тысяч кв. м, построенный на земельном участке 31 га. Создано 1000 рабочих мест. На земельном участке 39,4 га начата реализация инвестиционного проекта нового резидента по строительству логистического комплекса



инфраструктура. Первыми резидентами кластера стали компании: ООО «Экофарминг», ООО «Куршавальская сыроварня», ООО «Сыровар», ООО «Савенсия Россия» (французские фирменные сыры). Запуск предприятий агропарка «Сырная долина» в Дмитровском городском округе позволит производить около 25% объёма рос-



сийских сыров, что выведет Московскую область на лидирующие позиции в России по выпуску высококачественных сыров.

В целях продвижения инвестиционного имиджа Дмитровского городского округа делегации округа выезжают с официальными визитами в зарубежные города-побратимы, участвуют в форумах, презентуют инвестиционный паспорт территории и представляют информацию о Дмитровском городском округе Московской области как об одном из благоприятных мест для вложений инвестиций.

Инвестиционная деятельность округа широко освещается в средствах массовой информации. В газете «Дмитровский вестник» регулярно печатается информация об инвестиционных проектах и этапах их реализации. Корреспонденты местного телевидения постоянно осуществляют выезды на площадки реализуемых проектов и готовят видеоматериалы для новостных программ.

В Дмитровском городском округе рады каждому инвестору. При обращении потенциального инвестора в администрацию Дмитровского городского округа прорабатывается вопрос по подбору возможных вариантов размещения инвестиционного проекта на территории округа. Дмитровский городской округ открыт для общения, готов работать в режиме открытого и конструктивного диалога, рассматривать и широко обсуждать условия сотрудничества со всеми потенциальными инвесторами, положительно оценивающими перспективы капиталовложений в экономику округа.

«ДА!» – МАЛОМУ БИЗНЕСУ

Развитие малого предпринимательства является одним из важнейших факторов развития и наращивания экономической базы Дмитровского городского округа Московской области.

На сегодняшний день на территории Дмитровского городского округа осуществляют свою деятельность 43 крупных промышленных предприятия и более 7600 субъектов малого и среднего предпринимательства. Сектор МСП сосредото-



чен в основном в сферах торговли и предоставления услуг населению. Прирост в 2019 г. составил 1020 предприятий МСП: 24,5% – производственных предприятий и 75,5% – предприятий сферы услуг.

В Дмитровском городском округе с целью оказания финансовой поддержки также ежегодно проводится конкурсный отбор на право заключения договоров о предоставлении субсидий субъектам МСП в рамках реализации муниципальной программы «Предпринимательство



финансирования конкурса сохранено на прежнем уровне, и в его состав включено мероприятие «Социальное предпринимательство».

Инфраструктура развития предпринимательства в Дмитровском городском округе представлена обширной структурой поддержки: ДМТПП, коворкинг-центр «На Старт», бизнес-инкубатор Start UP, Школа бизнеса ДМТПП, Совет по поддержке и развитию субъектов МСП, центр оказания услуг «Мой бизнес».



Дмитровского муниципального района Московской области». В прошлом году победили 13 бизнесменов и в общей сложности получили субсидий более 11 млн руб. В свою очередь, победители в рамках расширения бизнеса создали 174 новых рабочих места. В этом году

На базе ДМТПП регулярно проводится Совет директоров, работают комитеты: женщин-предпринимателей, по развитию молодёжного предпринимательства, проводится Совет по поддержке МСП. В коворкинг-центре «НА СТАРТ» проводятся тренинги и вебинары.

Дмитровский городской округ стал участником пилотного проекта и вошёл в десятку муниципальных образований, где созданы и открыты офисы центра оказания услуг «Мой бизнес», где действующие предприниматели и граждане, планирующие открыть свой бизнес, могут по принципу «одного окна» получить все необходимые услуги для начала и ведения предпринимательской деятельности. Здесь можно решить вопросы регистрации, оформления документов, подбора помещений, присоединения к сетям, взаимодействия с контрольно-надзорными органами.



ДМИТРОВСКАЯ ТПП ГОРДИТСЯ ДОСТИЖЕНИЯМИ И ДУМАЕТ О БУДУЩЕМ



Дмитровской муниципальной торгово-промышленной палате 14 ноября исполнилось 24 года. Дата не круглая, но солидная, о достижениях и основных итогах рассказал президент ДМТПП Валерий Логачёв.

Дмитровская ТПП – это та площадка, на которой предприниматели любого уровня имеют возможность встретиться с представителями администрации и с главой городского округа и напрямую решить свои проблемы, высказать предложения и просьбы.

Президент ДМТПП Валерий Логачёв выстраивал эти партнёрские отношения на протяжении всех 24 лет: «Развитие диалога между властью и предпринимательством требует не только открытости госслужащих, но и активности бизнес-сообщества. Когда бизнесмен один, его проблемы власть может не замечать. Когда предпринимателей сотни, она уже не может не обратить на них внимание. Все предложения и заявления, которые звучат в палате, имеют вес, зачастую они становятся законодательной инициативой. Создан и набирает обороты проект ТПП РФ оценка регулирующего воздействия законодательных проектов на развитие бизнеса. Законотворческая деятельность выходит на первый план. Сегодня бизнес может вносить свои корректировки в законы, это очень важный и эффективный инструмент, которым нам ещё предстоит научиться пользоваться».

Руководители всех контролирующих и надзорных служб открыты к диалогу. Палата в этом диалоге занимает самую активную позицию.

«Бизнес живёт в жёстких рамках закона. Мы не можем изменить федеральное законодательство, но мы можем предупредить предпринимателей, подсказать, где может быть опасность. По соглашению с Госадмтехнадзором мы в первом полугодии провели порядка 20 совместных рейдов в Дмитрове, Талдоме и Клину, выявили нарушения и подсказали предпринимателям, как можно всё исправить, в результате бизнес сэкономил более 2 млн рублей. Это направление полезно, и мы будем его развивать. Общаясь с предпринимателями, я вижу, что является причиной административных нарушений. Зачастую это обыкновенная правовая неосведомлённость и низкая информированность. Это ещё одно



«ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ ДМИТРОВСКОЙ ТПП ИНТЕРЕСНА ТЕМ, ЧТО В НУЖНОЕ ВРЕМЯ В НУЖНОМ СОСТАВЕ СОБРАЛИСЬ УМНЫЕ, ИНИЦИАТИВНЫЕ И ДАЛЬНОВИДНЫЕ ЛЮДИ С БОЛЬШИМ ЖЕЛАНИЕМ И УМЕНИЕМ РАБОТАТЬ»
ИГОРЬ МАКАРОВ, ГЕНДИРЕКТОР ДМИТРОВСКОГО МЕБЕЛЬНОГО КОМБИНАТА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ДМИТРОВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА.

направление нашей работы. Именно в этом вопросе ТПП может и должна помогать. За полгода у нас прошло порядка 10 обучающих и информационных семинаров. Ведём еженедельную рассылку самых актуальных новостей, работаем с предпринимателями индивидуально, вплоть до телефонных звонков и личных переговоров», – рассказывает президент ДМТПП.

В июле текущего года совместно с администрацией на базе Дмитровской ТПП торжественно открыли муниципальный офис Центра оказания услуг «Мой бизнес». Это ещё один инструмент поддержки и защиты бизнеса. Юристы офиса провели сотни консультаций, около 1000 предпринимателей воспользовались его услугами. В ДМТПП уже несколько лет успешно работают коворкинг-центр «На старт», МФЦ для предпринимателей. Практически все структуры поддержки бизнеса находятся в Дмитровской ТПП, это удобно для предпринимателей.

Муниципальная ТПП готова работать с бизнесом различной величины и сферы деятельности, но статистика говорит о том, что в большей степени палата интересна среднему и малому бизнесу. В фокусе сегодня – ремесленники, которым предстоит стать самозанятыми. Ремесленники – это удивительные, уникальные, самобытные творцы, которым нелегко продать свою продукцию, тем более сейчас, когда

законодательство поставило строгие рамки. Дмитровская ТПП несколько лет назад взяла под своё крыло активистов этого движения и создала комитет ремесленников. При нём активно работают дмитровские мастерицы.

Более 10 лет успешно работает Комитет женщин-предпринимателей, который возглавляет хозяйка Дмитровской галереи «Мечта туриста» Юлия Хазова. Деловые дамы давно вышли за пределы Дмитровского округа, они ездят по области, используя различные форумы и выставки, знакомятся с такими же активистками из других городов Подмосковья, завязывают деловые партнёрские отношения. После конкурса «Леди-Бизнес. Дмитров – 2019», где наши дамы блеснули интеллектом, артистизмом и глубоким пониманием бизнес-процессов, председатель жюри, генеральный директор Дмитровского мебельного комбината Игорь Макаров признал, что женщины по некоторым деловым параметрам превосходят мужчин.

Семейный бизнес сегодня пользуется особым вниманием. Президент ДМТПП Валерий Логачёв отмечает: «У нас в округе семейное предпринимательство развивается давно. По моим приблизительным подсчётам, около 15% от общего количества компаний составляют семейные предприятия. В основном это сельхозпроизводители. Не могу не сказать о фермерском хозяйстве «Свободный труд». Глава хозяйства Рамиль Булатов вместе с женой и детьми построил крепкое успешное предприятие. В этом году хозяйство Булатовых стало победителем конкурса ТПП РФ в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий». Это трудолюбивые люди, влюблённые в своё дело, это дружная крепкая семья, победа досталась им по праву. Когда этот вид бизнеса получит дополнительную государственную поддержку, я уверен, семейных компаний станет больше. Для нас в этом направлении предстоит много работы».

ДМТПП – это та организация в округе, которую представлять не нужно, её прекрасно знают даже люди, далёкие от бизнеса. Причина тому – ряд социально значимых проектов, которые ведёт Дмитровская палата. Один из них – «Кадры под ключ». В этом проекте задействованы учебные заведения округа, в том числе и школы, руководители крупных производственных компаний, представители администрации и ТПП. Ежегодный Форум «Кадры для экономики» собирает всех участников проекта на одной площадке. Грандиозное событие помогает школьникам и родителям ближе познакомиться с учебными заведениями, колледжам и вузам – показать свои возможности, работодателям – обсудить проблемы подготовки кадров с директорами учебных заведе-



ний региона, директорам школ – глубже изучить возможности профориентации.

В прошлом году директора дмитровских предприятий провели масштабную акцию «Поддержка талантливой и одарённой молодёжи». Благодаря этой акции более 100 талантливых студентов и школьников получили общественное признание и денежные гранты. Благотворителями стали около 70 компаний округа. Гранты вручали по двум номинациям: «Лучший по профессии» и «Молодой новатор». Стоит отметить, что гранты были весьма солидные: от 5 до 50 тысяч рублей.



В этом году Совет директоров предприятий Дмитровского городского округа объявил акцию поддержки проекта Московской области «Путёвка в жизнь школьникам Подмосковья – получение профессии вместе с аттестатом». Союз ДМТПП планирует организовать и провести профессиональный конкурс на звание «Лучший по профессии 2019» среди школьников, которые решили получить рабочую профессию. Конкурс пройдёт по 11 номинациям. Победители получают денежные гранты и перспективу успешного трудоустройства, так как председателями конкурсных комиссий будут руководители ведущих компаний – дмитровские работодатели.

Союз «Дмитровская муниципальная торгово-промышленная палата» называют Домом предпринимателей. Этот титул вполне оправдан. По мнению предпринимателей, в Палате создан особый микроклимат, здесь спокойная и доброжелательная атмосфера. А это немаловажный фактор жизнеспособности и успеха общественной организации.





ВИКТОРИЯ ФЕНОГЕНОВА:

**«Я НАДЕЮСЬ, ЧТО ПОСЕЩЕНИЕ
МУЗЕЕВ СТАНЕТ ТРЕНДОМ»**

Музей-заповедник «Дмитровский кремль» – многофункциональный динамично развивающийся центр изучения и популяризации истории Дмитровского края с плодотворной научной, выставочной, культурно-просветительской и экскурсионной деятельностью. В 2018 году музей отметил своё 100-летие. О том, как сегодня развивается музей и какие проекты реализуются, мы узнали у генерального директора Виктории Феногеновой.

– Сейчас в России Год театра, до этого прошли Год кино, Год литературы. А вам хотелось бы, чтобы прошёл Год музеев?

– Год музеев – это замечательная идея, и он, несомненно, должен состояться! Но хотелось бы, чтобы тема музеев стала постоянным приоритетом в нашей стране. Ведь значение музея сложно переоценить: множественность функций, которые он выполняет в современном обществе, делает музей уникальным учреждением не только культуры, но и науки, туризма, образования, сферы социального обеспечения. Я очень надеюсь, что посещение музеев станет трендом.

– Дмитровский музей действительно очень редкий и уникальный, расскажите, часто ли на территории музея проходят научные конференции?

– Как во всех музеях, наша научная деятельность носит совершенно разноплановый характер.

Действительно, собрание музея-заповедника «Дмитровский кремль» необычайно богато и разнообразно. В фондах представлены все виды изобразительных материалов (икона, живопись, графика, скульптура и фотография), архивные материалы, книги, мебель, оружие, предметы быта. В настоящее время собрание музея насчитывает более 39 тысяч предметов.

Коллекция археологических памятников – одна из старейших в музее, в ней насчитывается 2087 единиц хранения, от эпохи каменного века до позднего средневековья.

В коллекции «Живопись (Икона)» хранятся иконы из многочисленных закрытых церквей и монастырей Дмитровского уезда. В том числе подписные иконы высочайшего художественного уровня: «Богоматерь Иерусалимская – Гефсиманская» иконописца Кирилла Уланова (1706 г.) и «Святой преподобный Кирилл Новоязер-

ский» Федота Ухтомского (1704 г.).

В коллекции «Фалеристика» музея-заповедника «Дмитровский кремль» хранится очень интересный и необычный предмет – камергерский ключ на банте. Как и значительная часть музейных экспонатов, он поступил в фонды из усадьбы Ольгово, принадлежавшей семье Апраксиных. Камергерский ключ, хранящийся в фондах нашего музея, относится ко времени правления императора Александра II. Владельцем этого ключа был Виктор Владимирович Апраксин (1821–1898), последний владелец усадьбы Ольгово из рода Апраксиных, правнук знаменитой Пиковой Дамы – княгини Н.П. Голицыной.

Имея такой уникальный фонд, в первую очередь мы занимаемся изучением предметов музейного фонда. По результатам этих исследований проводятся ежегодные научные конференции, издаются сборники статей – «Раритеты музея-заповедника «Дмитровский кремль».

В этом году прошла первая Межрегиональная научная конференция, проводимая совместно с Институтом археологии РАН «Средневековые оборонительные сооружения малых городов России». Международный статус имеют ставшие традиционными научные «Кропоткинские чтения», посвященные изучению и сохранению научного наследия знаменитого учёного, путешественника, теоретика анархизма Петра Алексеевича Кропоткина, жившего в доме, где сейчас располагается одна из наших интереснейших экспозиций.

на экспозиция «Художественные коллекции». Первый этаж посвящён храмовому православному искусству XII – XIX веков. В трёх залах постоянной экспозиции можно увидеть уникальные образцы древнерусской живописи – иконы «Покров Пресвятой Богородицы» и «Параскева Пятница с житием» начала XVI века, «Богоматерь Гефсиманская», написанная в 1706 году Кириллом Улановым. В двух выставочных залах создаются сменные тематические экспозиции церковного и светского характера из фондовых коллекций музея.

В здании музейно-выставочного комплекса расположены административные, технические помещения, выставочные залы, хранилища фондов, анимационные залы и самая обширная постоянная экспозиция «Дмитровский край в XVIII – XX веках», расположившаяся на двух этажах здания.

Существует дом священномученика Серафима Звездинского, расположенный на территории бывшей усадьбы Подлипище. С 1920 по 1922 год здесь жил епископ Дмитровский Владыка Серафим (Звездинский). В 2014 году дом был передан музею-заповеднику «Дмитровский кремль», в настоящее время в нём расположена экспозиция «Все вы в сердце моём», посвящённая жизни и духовному наследию епископа Дмитровского Серафима Звездинского. Ещё при Серафиме в доме была устроена домовая церковь, которая в 2014 году была восстановлена по сохранившемуся рисунку духовных чад епископа

– Акция «Ночь музеев» прошла в России уже в тринадцатый раз, в прошлом году к ней присоединилось более двух миллионов человек. Это единственное время в году, когда культурные учреждения по всей стране работают в вечернее и ночное время. Картинные галереи и музеи, арт-пространства и театры готовят для посетителей специальные программы: выставки, концерты, квесты и мастер-классы.

В этом году акцию «Ночь музеев» в нашем городе посетило 2438 человек. В период так называемой «ночи» у нас были открыты 4 музейных здания. Их можно было посетить бесплатно. Каждый год тематика задается Министерством культуры Российской Федерации. В этот раз мы постарались изменить формат мероприятия и сосредоточить больше внимание наших посетителей именно на экспозициях. Но сделано это было в форме небольших лекториев, сосредоточенных на наиболее интересном предмете, т.е. научные сотрудники рассказывали о судьбе, истории одного экспоната, так как наша экспозиция богата уникальными шедеврами, и вместить в рамки даже одной экскурсии всё невозможно.

Также работали мастер-классы для детей, проводились интерактивные музейные программы для разных возрастов, была оборудована историческая фотозона. Украшением мероприятия стали хореографические номера.

– На вашем сайте можно заказать празднование дня рождения ребёнка в музее. Расскажите об этой интересной функции, что она собой представляет?

– У вас есть замечательная возможность отметить день рождения ребёнка в музее! Все детки любят сказочных и мультяшных героев. Мы предоставляем возможность вам самим выбрать полюбившихся героев, для того чтобы детский праздник стал намного ярче!

В «арсенале» нашей костюмерной более 10 популярных персонажей: Кот Леопольд, Баба-Яга, Лесовичок, Фея, Машенька и Медведь, Лунтик, Фиксики.

Игры и реквизит разработаны для детей от 3 до 12 лет. Праздник дня рождения включает анимационную программу, музыкальное оформление праздника, игровую зону и зону для детского фуршета.

– Виктория, как вы думаете, почему музеи сегодня теряют свою популярность, особенно среди молодёжи?

– Это утверждение сейчас довольно распространено, но практика работы музея-заповедника «Дмитровский кремль» его не подтверждает. Количество посетителей экспозиций и мероприятий, организуемых и проходящих на территории нашего музея, растёт, и молодёжная аудитория начинает по-другому воспринимать музейное пространство.



– Виктория, скажите, сколько на сегодняшний день находится зданий в структуре музея-заповедника?

– Наш комплекс насчитывает двенадцать зданий, шесть из которых – это объекты культурного наследия. В некоторых из них располагаются экспозиции, в некоторых – фонды и реставрационные мастерские.

Например, в здании бывшего Дворянского собрания на двух этажах размеще-

Дмитровского и освящена митрополитом Крутицким и Коломенским Ювеналием во имя священномученика Серафима. И это не полный список зданий!

Вот такие интересные объекты составляют наш музейный комплекс.

– Как известно, недавно в музее прошла Всероссийская культурно-образовательная акция «Ночь искусств». Расскажите, оправдывают ли себя подобные акции, и сколько пришло посетителей?



да на стене выставочного пространства можно будет увидеть произведения известного художника. Название проекта – «Ожившие полотна». Контент создавался длительное время, над ним работала целая команда дизайнеров и программистов.

Естественно, выставки, посвящённые темам года, – войне и теме народного творчества (выставки-конкурсы).

На 2020 год запланировано продолжение межмузейного сотрудничества. Выставка костюмов из к/ф «Анна Каренина. Прибытие поезда», фильм 2009 года, режиссёр Сергей Соловьёв. Это совместный проект с Государственным Музеем кино. Большая часть экспонатов – наряды героев и инсталляция вокзала в Москве, на котором Каренина и Вронский впервые увидели друг друга. На выставке будет

Конечно, есть сложности с привлечением молодёжи в музей, но они решаются! К молодёжной аудитории необходим особый подход – например, не просто предложить посетить музейную экспозицию, а предоставить возможность поучаствовать в интерактивных программах, дискуссиях, стать членом клуба любителей кино или поучаствовать в исторической реконструкции. Молодым людям нужно давать возможность стать частью музейной жизни, такой удивительной и интересной. Эффективным способом привлечения интереса к музейной жизни, активизации музейной коммуникации в настоящее время является широкое информирование и организация дискуссий в виртуальном пространстве. Мы часто запускаем онлайн-конкурсы, основанные на знании истории или предметов нашего собрания.

– А о каких проектах следующего года вы можете рассказать? Что нас ждёт?



– Планы грандиозны. Очень хочется порадовать наших гостей и удивить чем-то интересным, надеюсь, это у нас получится.

В начале года откроется выставка «Бездельушки», на которой можно посмотреть на всякие занятные, удивительные и прекрасные вещицы из собраний Елены Лаврентьевой – частного коллекционера, которая половину жизни провела в Эдинбурге. Благодаря этому, коллекция Елены постоянно пополняется. На выставке будут представлены в основном предметы XIX века, их очень много! Перед посетителями будет стоять порой сложная, но поистине удивительно интересная задача – догадаться, что за диковина перед ними находится.

Также у нас планируется выставка Никаса Сафронов. Он не нуждается в представлении. Выставка его работ запланирована на лето будущего года. Экспозиция будет разделена на два зала. Один – традиционный, где будут представлены живописные и графические работы мастера. Среди них можно будет увидеть анималистическую серию, а также нашумевший цикл работ «Река времени».

Другой выставочный зал будет отдан под модное на сегодняшний день направление – мультимедийные проекции на стенах. Ког-

представлено порядка 30 костюмов, максимально приближенных к XIX веку.

Выставочная деятельность на 2020 год готовит много сюрпризов – ведутся переговоры по организации выставок работ Евгения Лансере, а также коллекции акварелей и театральных эскизов Александра Бенуа.

– Можете ли вы подвести предварительные итоги этого года для музея?

– Подводить итоги, наверное, ещё рано, впереди новогодние представления, на очереди реализация ещё нескольких выставочных проектов. Сейчас с уверенностью можно сказать только то, что наш музей меняется, он стал более открытым, современным. Мы наблюдаем тенденцию роста посетителей как групповых, так и самостоятельных. Мне хочется надеяться, что всё то, что мы делаем, востребовано и интересно. Сказать, что мы всё успели реализовать, что у нас всё получилось, к сожалению, невозможно. Мы много стараемся делать по различным направлениям, в том числе и по реставрации музейных шедевров, обновлению залов – что-то удалось реализовать в этом году, а что-то предстоит реализовать в следующем!





ЗАПАХ ДЕНЕГ: ИСТОРИЯ ПАРФЮМЕРНОГО БИЗНЕСА

Некоторые компании тратят миллионы на теле-, радио-, видеорекламу для привлечения и удержания клиентов. Эффективность такой рекламы снижается с каждым годом. Поэтому многие начинают искать альтернативные пути к сердцу клиента. Увеличить продажи помогают ароматы: от кофе на заправочных станциях до автомобильных салонов премиум-класса. Аромамаркетинг сейчас применяется практически в любой сфере бизнеса. Рекламу тоже можно ароматизировать — письма, буклеты, листовки. О том, как запахи могут влиять на успех продажи товаров и услуг, рассказала аромапсихолог Светлана Шишкова.

«Запахи способны побуждать человека к разным действиям, влиять на его эмоции: они могут успокаивать, расслаблять или наоборот вызывать желание действовать. Для того чтобы определить наиболее подходящие человеку запахи, я даю ему ознакомиться с 80-ю ароматами и на основе эфирных масел изготавливаю индивидуальные духи, которые подходят именно этому клиенту».

Светлана начала проявлять интерес «ко всему ароматному» ещё в детстве, когда жила с родителями в Прибалтике. Латыши одни из первых стали возрождать старинное мыловарение. Тогда она занялась созданием натурального мыла с добавлением обсыпки лаванды, кофейных зёрен, овсяных хлопьев. Это и послужи-

ло бизнес-идеей для создания магазина натурального мыла в городе Дмитрове в 2007 году.

«Наш слоган: «Позаботься о своём теле, чтобы душе хотелось в нём жить». Наши клиенты придерживаются здорового образа жизни, правильно питаются, то есть те люди, которые уважительно относятся к потребностям своего тела. Исходя из этих особенностей, мы создаём для них мыло».

Получая много вопросов о натуральности производимой продукции, Светлана начала изучать свойства эфирных масел и продолжила обучение у натуропарфюмера Анны Зворыкиной, где научилась создавать духи под настроение и характер.

«Приобретая опыт в использовании эфирных масел, я подбираю масла под характер, что очень интересно. Ведь характер развивается так же, как ум и тело. И его изменчивость полностью отражена в выборе эфирных масел. Ваша личная композиция является вашим «ароматическим портретом». Ко мне приходят не только клиенты, которые хотят приобрести индивидуальный парфюм, но и парфюм для своего бизнеса с целью привлечения новых клиентов, ведь запахи — это, в первую очередь, эмоции. Мы можем не увидеть рекламу, не читать буклет, но проигнорировать аромат мы не в состоянии. Именно

так работают наши инстинкты на подсознательном уровне».

Также Светлана училась в институте ароматерапии Сакова И.В., где получила квалификацию ароматерапевта, а в дальнейшем — аромапсихолога.

«Я и сейчас учусь, а помимо этого, пишу книгу-аромароман, где делюсь своими знаниями ароматерапии и аромарецептами. Мне нравится моё дело, хочется учиться и развиваться в нём».



ВЕРИТЬ В СЕБЯ И НЕ БОЯТЬСЯ ПЕРЕМЕН



Распознать среди моря технологий именно ту, которая станет востребована в широких бизнес-кругах и будет необходима в народном пользовании, не так и просто. Известный бизнесмен и трендсеттер Алекс Малиновский, в недавнем прошлом – известный певец, уверен, что такая технология есть и её нужно как можно активнее внедрять. Алекс рассказал изданию «Бизнес-Диалог Медиа» о внедрении технологии блокчейн в современное общество и выразил уверенность в том, что именно эта IT-платформа поможет многим людям реализовать их бизнес-идеи.

– Вы начинали свою карьеру как певец и участник конкурса «Евровидение-2010», а сегодня вы уже известный бизнесмен и трендсеттер. Расскажите, как вы пришли в IT-технологии и с таким успехом развиваете ваш блокчейн-проект?

– Каждому событию предшествует какая-то подготовительная работа, ничего не случается по щелчку. То, чем я занимаюсь сегодня, – это результат последних полутора лет. Я всегда знал, что именно технологии успешно и дорого продаются по всему миру. Я старался не распространяться о том, чем занимался, пока мы с командой всё окончательно не доделали. А когда понял, что всё работает, начал об этом повсюду рассказывать. Вот так и появился мой блокчейн-проект CrowdWiz. Конечно, я понимал, что это рынок новый, ниша свободная, тем более сфера новых технологий всегда мне была интересна.

– Алекс, можно ли простыми словами объяснить, что такое «блокчейн», как это работает, почему это самая честная технология в мире? Как она трансформирует игровой мир?

– Эта технология не моя, её придумали одиннадцать лет назад для биткоина, однако любые технологии со временем находят более широкое применение. К примеру, обращаясь с той или иной просьбой в государственную структуру или к должностному лицу, то или иное решение может быть принято субъективно. На моей блокчейн-платформе вся документация в электронном формате, здесь нет субъективного фактора и человека, который в итоге может поменять своё решение. Тут нет очередей, как в налоговой или МФЦ. Это как огромное, глобальное хранилище для важных данных, работающее на миллионах устройств. Деньги, акции, ценные бумаги, права на имущество, сделки, контракты и практически все другие виды активов могут быть перенесены и сохранены в надёжной системе, где данные безопасно распределены. Это тотальная экономия времени, это полностью цифровой документооборот. Арабские Эмираты перевели весь документооборот на блокчейн. Это позволяет экономить за год до полутора миллиардов долларов, не говоря уже о сэкономленной бумаге, вырубленных деревьях и т. д. Нет посредников в лице банков и нотариусов, которые берут комиссию за свои услуги. Поэтому блокчейн – это та технология, которая меняет нашу реальность, наш сегодняшний мир и проникает во всё большее число сфер нашей жизни.

– Какова ваша идеальная картина будущего? И что вы хотите получить в результате этого всего?

– Во мне живёт Наполеон. Мы с мощной командой разработчиков и партнёров творим самую настоящую технологическую революцию, которая перевернёт мир.



– То есть для вас IT-технологии – это возможность менять мир, дать возможность простым людям достойно зарабатывать и возможность возглавить что-то масштабное, повести за собой людей? Вы хотите решать какие-то глобальные задачи?

– Конечно, дело это очень ответственное и очень интересное. А когда всё получается и люди идут за тобой, это становится максимально интересно, но и ответственность выше. Месяц назад я выступал на международном форуме, куда меня пригласили в качестве спикера и эксперта. Там собрались шесть тысяч человек со всего мира, там мой доклад был посвящён оракулам в игровой индустрии, потому что для своей платформы я выбрал путь реализации и её развития как раз через неё, поэтому сегодня именно она покоряет мир. В своей стране я трендсеттер. Человек, который сегодня один из первых популяризирует технологию распределённого регистра, распространяет идеи и ценности технологии блокчейн. Люди признают ценность этой технологии. Она всё больше в нашем обиходе, мы всё больше пользуемся ей, крупный бизнес всё больше переходит на эту технологию. А если чем-то пользуется абсолютное большинство, это прямой путь и на мировой рынок.

– Каков в процентном соотношении объём тех, кто использует технологию блокчейн?

– Точную цифру я вам не назову, но немало. Например, обратилась к нам организация ДОСААФ – государственная структура с 10 000 филиалов по всей стране, и они хотят перейти на технологию блокчейн, потому что они понимают все её преимущества. Сегодня всё больше и больше предприятий переходят на эту технологию. Платформа способна воплотить абсолютно любую идею и монетизировать её, а также интегрировать любой бизнес, автоматизировать весь документооборот. Также это помогает повысить эффективность труда и конкурентоспособность.

– А для простого человека технология блокчейн может быть применима?

– Конечно. Возьмём хотя бы банковскую систему. Мы все знаем, сколько денег платим банку за проводимые операции в виде комиссий. Всё, что мы покупаем, продаётся с большой наценкой, потому

что мы с вами платим всем этим посредникам: поставщикам, перевозчикам, магазинам. У нас на блокчейн-платформе все продукты и конечные потребители связаны между собой напрямую, минуя звено посредников, что делает товары и услуги при должном уровне качества в разы дешевле их рыночной стоимости. Во-вторых, это совсем другая логистика. Используя сервис «совместные покупки», люди объединяются в группы по интересам и делают большой заказ на товар или услугу по оптовой цене и получают скидку до 40%. Мы заинтересовались этим сервисом, интегрировали его у себя на платформе и сейчас уже готовы запустить новый продукт. Повторюсь, что польза для людей огромная: готовая платформа,



которая объединяет поставщиков и заказчиков напрямую, где, помимо и без того низкой цены, вы получаете и огромные скидки. Так постепенно, изо дня в день эта технология будет захватывать каждую сферу нашей жизни.

– А вы не боитесь вмешательства государства?

– На сегодняшний день ни технология блокчейн, ни криптовалюта никак не регулируются законом. То есть фактически любые операции с цифровыми активами являются легальными, поскольку не запрещены законом. Только тогда, когда появится законодательное регулирование, данный вопрос станет предметным, пока же всё это досужие домыслы.

– Повсеместное внедрение технологии блокчейн навсегда изменит привычный уклад нашей жизни, а когда технология раскроет весь свой потенциал, вы в полной мере сможете почувствовать её мощь, вы готовы к этому?

– Конечно, полгода назад это была чисто коммерческая история, где главной задачей было извлечение прибыли. По мере развития нашего проекта трансформировались и цели. Сегодня нам дове-

ряют тысячи людей, и я понимаю, что это колоссальная ответственность и я никого не могу подвести. Прибыль и выгода, конечно, остались, но они перестали быть самоцелью.

Приоритетными задачами для нас стали удовлетворение потребностей и нужд людей. Один за другим мы запускаем социальные проекты, и это именно те продукты, на которые есть запрос со стороны людей, общества, государства.

– Как простому человеку начать работать с технологией блокчейн? Что лучше почитать, где лучше посмотреть?

– Сегодня в интернете очень много информации об этом, проходит множество форумов по этой тематике. Можно посещать их. Информации много не бывает.

Самое главное – найти свою команду. Без команды мы никто. Один в поле не воин. Всегда говорю, что нужно мечтать, и чем больше мы мечтаем, тем больше удаётся реализовать, но не забывайте при этом действовать, ведь под лежащий камень вода не течёт. Признаться, я разбираюсь не во всех технических моментах досконально, потому что нам не нужно знать, как работает электричество, чтобы им пользоваться. Но я обладаю непоколебимой верой в то, что я делаю, в свои силы и возможности, имея при этом почти неограниченные ресурсы. Поэтому все молодые начинающие ребята, просто верьте в то, что вы делаете, и всё получится. Не стыдно знакомиться со всем новым, принимать его и меняться в лучшую сторону, стыдно жить от зарплаты до зарплаты.

– Алекс, как вы добились такой уверенности?

– Сцена! Я зачастую выступаю перед тысячной аудиторией. И уже не страшно. Поначалу тряслись ноги, было волнение. Сейчас же перед каждым концертом, выступлением волнение тоже есть, но оно мобилизует и собирает. И это уже приятное волнение.



ЕЛЕНА ЛЫГОРЕВА: *«Очень важно стать для человека психологом, понять его проблему, развеять страхи и сомнения...»*

Сфера риэлторских услуг зародилась в 1991 году, с момента появления частной собственности на объекты недвижимости, а также возможности покупать и продавать недвижимость. Образ риэлтора претерпел многочисленные профессиональные и личностные изменения. Современный риэлтор – это специалист широкого профиля, знающий такие сферы, как экономика, строительство, юриспруденция и маркетинг. О том, каков образ современного риэлтора, какие тренды в сфере недвижимости актуальны в настоящее время и почему агенты недвижимости больше не конкурируют между собой, рассказала руководитель агентства недвижимости, президент Союза риэлторов города Дмитрова Елена Лыгорева.

– Агентство недвижимости «Золотой ключ» начало свою деятельность в 2013 году и имеет множество положительных отзывов. Какими объектами недвижимости вы занимаетесь? Какие тренды в сфере недвижимости существуют на сегодняшний день?

– Наше агентство многофункциональное, занимается продажей, обменом, покупкой и арендой квартир, домов, дач, земельных участков, а также коммерческой недвижимости.

В 2019 году вступил в силу ряд изменений и поправок в законодательстве, которые повлияли на рынок недвижимости. Произошло повышение стоимости квадратного метра в строящемся жилье. В связи с поправками к ФЗ-214 с 01.07.2019 года все проекты долевого строительства, в том числе текущие, должны перейти на новый механизм финансирования с использованием эскроу-счетов. Покупатель с ипотекой или с собственными денежными средствами все деньги по договору

положит в банк, где они будут лежать под «замком». Застройщик не будет иметь к средствам никакого доступа, пока не построит дом, не введёт его в эксплуатацию и не передаст квартиру покупателю. В связи с этим застройщику придётся брать деньги на строительство в банке под проценты, расходы будут заложены в стоимость квадратного метра для потребителя. Однако эта схема защитит покупателя от незавершённого строительства и бегства девелоперов. При этом цены на



вторичном рынке продолжают снижать, особенно это касается загородной недвижимости. Стоимость жилья фактически определяет покупатель. А ипотечные ставки в этом году по-прежнему высоки.

– Сфера недвижимости и риэлторских услуг имеет свою специфику и предполагает у агентов недвижимости наличие широкого перечня знаний. Почему вы решили связать свою деятельность именно с этой сферой?

– Я имею два высших образования в области экономики и юриспруденции, а также ряд дополнительных знаний и постоянно их пополняю, посещая образовательные форумы, семинары, тренинги и т. д. Прикоснувшись к работе, я поняла, что именно в этой сфере я максимально могу использовать свои профессиональные навыки и помогать людям в сложных жизненных ситуациях. Недвижимость – это самый дорогой товар как с позиции цены, так и со стороны моральных ценностей, ведь дом – это семейный очаг. Бывают такие ситуации, когда человек принимает решение о переменах в своей жизни: продать недвижимость, переехать в другой город, купить новое жилище, что всегда является серьёзным и ответственным шагом. При этом не всегда решение о таких переменах находит отклик у его родственников, друзей или знакомых. Тогда очень важно стать для человека психологом, понять его проблему, развеять страхи и сомнения, помочь осуществить его мечту и сделать всё возможное, чтобы такие серьёзные перемены имели только положительные результаты.

Помимо этого, мне действительно нравится быть руководителем. Мой статус

обязывает всегда оставаться авторитетом и примером для сотрудников, что мотивирует меня к постоянному росту и саморазвитию.

– Недвижимость и наличие крыши над головой являются базовыми потребностями каждого человека. Однако долгое время люди были скептически настроены по отношению к риэлторам. Какие факторы повлияли на востребованность риэлторских услуг?

– Ранее организацией купли-продажи недвижимости занимались исполнительные органы администрации и нотариусы, что носило только юридический характер работы. Однако сделка представляет собой не только подписание договора и его регистрацию, но и соблюдение определённых договорённостей о том, какие будут сроки и на каких условиях будет продан и куплен объект недвижимости. Люди продают недвижимость для достижения разных целей: переезд в другой город, увеличение жилплощади, размен жилья. Именно в такие моменты на помощь приходят риэлторы, знающие риски, ситуацию на рынке недвижимости, которые сопровождают сделку от начала и до конца. Также они прекрасные специалисты в области экономики, политики, в том числе и зарубежной. Риски в данном сегменте есть не только для продавца, но и для покупателя. Где он будет жить или сдавать жильё в аренду на выгодных условиях, как успеть продать свою недвижимость и не упустить желаемый вариант? Это именно те вопросы, на которые может дать ответ только риэлтор, помочь клиенту во всех шагах выбора и приобретения жилья и сделать так, чтобы человек не остался без крыши над головой.

– Вы являетесь президентом Союза риэлторов г. Дмитров, целью которого является объединение агентств недвижимости для ведения прозрачной работы в сфере недвижимости. Как изменилось качество риэлторских услуг за время существования Союза?

– Организовав союз, мы составили соглашение о профессиональной этике и совместных продажах. Мы провели первый форум в России, на котором проводилось обучение руководителями агентств недвижимости. Мы делились своим успешным опытом, который не является коучингом или экспертным мнением, а передавали свой реальный опыт в сфере продажи недвижимости, который работает. Обучение происходило в форме диалога, когда более 60 агентов могли задать любые интересующие их вопросы и получить на них ответы. По результатам 3-дневного обучения были выданы сертификаты.



За счёт создания внутренней электронной базы значительно уменьшился срок продажи объектов. Каждое агентство, берущее объект в работу, размещает его в нашей базе, что позволяет продавать его не одному агентству, а 12-ти, что значительно увеличивает скорость продажи. Также это позволяет не снижать заявленную продавцом цену. Помимо этого, мы отвечаем за юридическую чистоту объекта и объясняем агентам, каким должен быть основной пакет документов и какими методами проверяется объект недвижимости. Раньше часто бывали ситуации, когда покупатель выбирал квартиру, общаясь с продавцом без помощи риэлтора, оставлял залог, в дальнейшем сталкиваясь с юридическими проблемами: отсутствием каких-либо документов, наличием обременений, вопросами технического характера, ранее неизвестными как продавцу, так и покупателю.

Сейчас риэлторы сопровождают обе стороны: и покупателя и продавца. Все агенты знакомы друг с другом, и партнёрские отношения вытеснили конкурентную составляющую. На сегодняшний день союз отработал всего 10 месяцев, однако принёс весомые результаты в сферу риэлторских услуг города Дмитрова. Также мы постоянно проводим тимбилдинги и встречи, целью которых является сплочение агентов недвижимости, обретение единых целей и стимулов. Это только начало, мы обязательно будем развиваться дальше.



ЮРИЙ КИРИЧЕНКО: «МЫ – СОЦИАЛЬНО НАПРАВЛЕННАЯ КОМАНДА»



Модернизация и реконструкция объектов и инфраструктуры теплоэнергетики представляет собой одну из наиболее острых тем в сфере ЖКХ России. Сильная изношенность теплового хозяйства городов и необходимость огромных вложений в её обновление вызывают головную боль как у градоначальников, так и у руководителей ресурсоснабжающих организаций. Тем не менее, сильная команда в руководстве РСО, грамотное решение тактических и стратегических вопросов, а также поддержка со стороны местных и региональных властей способны сдвинуть дело с мёртвой точки и даже позволяют добиться заметных положительных результатов. Именно так обстоит дело в компании «Дмитровтеплосервис», отвечающей за обеспечение Дмитровского городского округа отоплением и горячей водой. В этом году организация отметила 50-летний юбилей. О том, с какими достижениями она встречает новый год своей жизни, какие трудности стоят на пути приведения теплового хозяйства в современный вид и как их удаётся решать, разговариваем с руководством компании — генеральным директором Юрием Васильевичем Кириченко и его командой.

– Юрий Васильевич, что на сегодняшний день входит в зону ответственности компании? Какие функции она выполняет?

– «Дмитровтеплосервис» с момента создания и практически всё время своего существования занимается поставкой тепла и горячего водоснабжения жителям города и района. В отдельные периоды организация также оказывала услуги по холодному водоснабжению и водоотведению, а потом снова возвращалась к поставкам отопления и ГВС. Это наша основная функция и сейчас. На сегодняшний день у нас на балансе находятся 64 котельные, это 95% всех теплогенерирующих объектов Дмитровского округа. Мы являемся единой теплоснабжающей орга-

низацией с регулируемой деятельностью, при этом всё эксплуатируемое нами теплоэнергетическое имущество находится в муниципальной собственности.

Недавно на нас снова возложили дополнительные функции по эксплуатации сетей и объектов водоснабжения и водоотведения, так как предыдущая эксплуатирующая организация от них отказалась. Это более 400 объектов, около 40 км сетей, которые строились 50 лет назад, и более 600 человек персонала (они пришли из прежней организации) по всему городскому округу. Мы участвовали и одержали победу в конкурсе на заключение муниципального договора наряду с некоторыми другими организациями, но

«Дмитровтеплосервис» является единственной компанией, способной осилить эту работу.

Вообще мы в округе – одна из крупнейших компаний, а в сфере ЖКХ – крупнейшая, и так получается, что нам приходится решать многие проблемы, которые нашими не являются, в том числе застарелые, которые невозможно было ликвидировать на протяжении десятилетий.

Сейчас весь коллектив «Дмитровтеплосервиса» составляет 1600 человек.

– 1600 человек персонала – это приличный штат. Как обстоят дела с кадрами? Теплоэнергетика и ЖКХ – довольно узкие области, специалистов для них, наверное, не так много?



Отвечает Денис Владимирович Киркунов, заместитель генерального директора:

– Инженерный состав производственно-технического управления – это большая тема для нас. После окончания профильных вузов молодые перспективные специалисты уезжают в Москву, и мы не можем предложить им конкурентную зарплату, потому что у нас предприятие с регулируемой деятельностью и ставки нормированы. Что остается делать? Как вариант – пытаться проводить более гибкую соци-

альную политику. Например, мы ищем возможности, чтобы предоставить сотрудникам служебное жилье и внедрить на предприятии иные инструменты стимулирования, кроме денежной составляющей. Вероятно, нам удастся привлечь необходимые кадры из регионов, а может, и из других стран. Но этот вариант крайний, поскольку для нас важно обеспечить работой дмитровчан и жителей Подмосквья.

Сейчас наши профильные службы заняты разработкой программы преодоления кадрового голода. Так как мы не можем привлекать сторонние организации, всё делаем внутренними силами, в частности, большую работу ведут сотрудники недавно обновлённой службы управления персоналом. Мы проводим глубокий экономический анализ по всем срезам сотрудников, плюс используем уже накопленный в подборе кадров опыт, делаем графики, анализируем, смотрим. Сейчас одними из первых мы начали внедрять профстандарты. Думаем, что к концу года у нас уже будет готовая программа по поиску и отбору кадров. Это тем более важно, что данную проблему мы начнём остро ощущать уже через 3-5 лет.

– Каковы наиболее острые проблемы, с которыми вам приходится иметь дело сейчас?

– Одна из значимых трудностей для любой организации вроде нашей – дебиторская задолженность. Это создаёт помехи в работе предприятия, потому что этот долг – часть той суммы, которую мы должны платить за внешние ресурсы, – газ, электричество и сырую воду, а также могли бы использовать для модернизации тепловых сетей и котельных.

При этом нужно учитывать, что у нас, в отличие от ряда других муниципалитетов, для населения принята система оплаты отопления под названием «1/12». Это значит, что платежи за ресурс, который мы поставляем жителям, разбиты равномерно на 12 месяцев года. Это гуманная мера, потому что при таком способе оплаты траты на «коммуналку» меньше бьют по карману потребителей. Но «Межрегионгазу» за газ мы платим на десятки суток после окончания отопительного сезона! То есть население почти половину платежей за отопление ещё не внесло, а значит, мы не получаем деньги в том объёме, в котором можем рассчитаться за газ. Этот разрыв идет постоянно, и эту проблему на законодательном уровне пока решить не удастся. Нам очень повезло в том, что у нас налажены хорошие рабочие отношения с администрацией Дмитровского городского округа, и глава помогает нам в отношениях с «Межрегионгазом».





– Проблему недоплаты некоторые ресурсоснабжающие организации пытаются решать через прямые договоры с жителями. Вы не рассматриваете такую возможность?

– Переход на прямые договоры означает, что нам придётся обзаводиться абонентской службой. Это дополнительные расходы на увеличение штата и на специализированное программное обеспечение.

– А в каком состоянии находится введенное вам тепловое хозяйство?

– Это типовой наболевший вопрос. Хозяйство требует основательной реконструкции и модернизации ввиду сильной обветшалости тепловых сетей и износа оборудования котельных. Муниципалитет ограничен в средствах, у него нет возможности привести всё это в порядок. Мы постепенно выправляем ситуацию. Что очень хорошо – министерство и руководство города нас слышат, когда появляются крупные проблемы. Например, они помогают нам справиться с «Межрегионгазом», потому что мы с этой гигантской медлительной машиной в разных весовых категориях, а некоторые проблемы требуют незамедлительного решения.

Среди других проблем я бы выделил налаживание контакта с жителями. Они

задают нам очень много вопросов, в том числе в городских пабликах и на «Доброделе», и 90% этих вопросов, как оказывается, заданы не по адресу. Люди думают: «Раз тут теплосеть и теплоснабжение,



значит, если холодно, звонить нужно тоже сюда», хотя к нам эти проблемы могут и не иметь отношения. Как известно, единая система теплоснабжения состоит из трёх элементов, это:

– система теплоснабжения зданий, её задача – компенсация тепловых потерь через наружные ограждения зданий;

– тепловые сети, передача высокопотенциального теплоносителя от источника тепла потребителю;

– источник тепла (котельная), рациональное сжигание топлива для получения расчётных параметров теплоносителя.

Только при качественной эксплуатации перечисленных выше элементов системы теплоснабжения, как единого организма, можно гарантировать эффективность и устойчивость её работы, а значит тепло и наличие горячей воды в жилых домах, детских садах, больницах и прочих потребителях. Мы уполномочены решать порученные нам задачи эксплуатации системы теплоснабжения на двух последних элементах – это тепловые сети и источник. Но зачастую в итоге масса наших специалистов занимается решением проблем на системах теплоснабжения (тепловых пунктах) абонентов, теряет на это время, а на самом деле выясняется факт низкой готовности абонентов к пот-



реблению тепловой энергии, образно говоря – слесарь управляющей компании просто забыл открыть в подъезде кран.

– А если вопрос все-таки «ваш»?

– Внутри сети у нас четко работает диспетчерская служба. В течение суток в прошлый отопительный сезон мы оперативно ликвидировали несколько аварий. Наша аварийная служба сработала очень грамотно, хорошо и четко, показала хороший темп работы.

– Какие задачи вы ставите на ближайшее время? Что требует первоочередного вмешательства?

Отвечает Александр Леонидович Пархоменко, советник генерального директора:

– Первоочередной задачей для успешного внедрения мероприятий по энергосбережению планируем наладить учёт энергоресурсов. В настоящее время у нас на системах теплоснабжения нет приборов для учёта расхода передаваемой потребителем тепловой энергии. Но они появятся.

На повестке дня одним из первых пунктов стоит обновление парка транспорта. Нам досталась очень старая техника, которая может подвести в любой момент. И, конечно, её нужно заменить на новую, тем более, что сейчас появились очень интересные образцы спецтехники под наши нужды.

Нужно привести в относительный порядок потрепанное тепловое хозяйство. У нас на территории нет даже асфальтировки, этим просто никто не занимался. Многие объекты всю жизнь простояли без капремонта и сейчас находятся в довольно обветшалом состоянии. По котельным в этом году мы отремонтировали 4,5 тыс. кв. м кровли. Чтобы понять, что творится, приведу такую цифру: на кровлях объектов водоснабжения и во-

доотведения – 100% протечка. То есть все крыши текут. А это угроза коротких замыканий, быстрого выхода из строя оборудования ввиду высокой влажности, коррозии и грибка.

– Полагаетесь ли выстроить партнёрские отношения с профильными вузами, ссузами, чтобы привлекать молодёжь оттуда?

– Да, предпринимаем такие шаги. Контактируем с образовательными учреждениями вокруг Дмитрова, обсуждаем, возможно ли организовать обучение по нужным нам специальностям. Есть три вуза, которым это интересно. Толк будет, если удастся реализовать эту идею по образу того, что было в СССР, – учёба и диплом по целевому направлению, затем отработка по распределению. Отработал, сколько должен, – можешь делать, что хочешь. Не отработал – плати.

– Вы возглавили компанию относительно недавно. Чего удалось добиться за прошедшее время, что было самое трудное?

– Пожалуй, одной из больших заслуг нашей команды является тот факт, что мы взяли под контроль ситуацию с финансами. У нас на данный момент отсутствует просроченная задолженность за газ и электроэнергию, а это очень хороший показатель. Мы навели порядок в сфере закупочной деятельности, урегулировали отношения с поставщиками. Провели проверку всей документации, в том числе требуемой экологическим законодательством. Подготовка к проверке надзорными органами одной котельной (а это необходимое для деятельности котельной мероприятие) стоит 600-800 тысяч рублей. А у нас котельных 64, как я уже сказал, средств на все одновременно не хватит. И мы делаем документы комплектами, придерживаемся программы, по которой закрываем все эти вопросы постепенно.

– А что с инвестициями в модернизацию?

– Это ещё один вопрос, который мы решаем довольно успешно, несмотря на неблагоприятную обстановку. МинЖКХ и комитет по ценам и тарифам позволяют нам получать лишь 40-50% от желаемого.

При этом суммарный взнос на оплату коммунальных услуг и ресурсов не должен превышать 6% от общей суммы. У нас тариф увеличился на 300 рублей, а стоимость газа – на 15%.

Здесь только экономия может помочь, и такие технологии вроде бы нормально работают в Европе. Там работает почасовое регулирование температуры, ночью её можно понижать, так как все спят. Но у нас котельным по 60 лет, оборудование выработало свой ресурс, котельные и тепловые сети не приспособлены, как, впрочем, и потребители тепла, к такому режиму работы, да и переоборудование выйдет очень дорого. И получается, что на ряде котельных у нас котлы новые, а сети старые, но в основном и котельные, и



тепловые сети требуют технического перевооружения и капитального ремонта. В сложившейся ситуации котельные не имеют возможности выйти на расчётные тепловые мощности, а тепловые сети на гидравлически устойчивый режим работы. Выходит, что экономия на ресурсах возможна только с учётом серьёзных вложений в модернизацию оборудования.



МАКСИМ ОТЧЕРЦОВ, ЛИГА ДЕЯТЕЛЕЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА:

«НАШИ СОРОЧАНЫ – ПОДМОСКОВНАЯ ШВЕЙЦАРИЯ!»

За миллион лет до открытия горнолыжного курорта «Сорочаны» на склонах Клинско-Дмитровской гряды в этой местности росли бескрайние тропические леса.

Потом климат резко поменялся, похолодало. На полюсе планеты образовался огромный ледник, край которого доходил до современного Подмосковья. Иногда он подтаивал, отступал, потом наползал снова. В периоды потепления вырастали могучие леса и вновь исчезали, образуя торфяники. Так продолжалось десятки тысяч лет. В верхнечетвертичных отложениях насчитывается 9 ледниковых и 9 межледниковых горизонтов. Ледники утюжили землю, перекраивая рельеф. Перемещаясь, ледник сдирал почву и приносил гигантские валуны. Его передний край вспарывал землю, как плуг, создавая многокилометровые гряды.

Самыми древними сохранившимися формами рельефа, сложенными московской мореной, считаются склоны Клинско-Дмитровской гряды. Последний ледник отступил около десяти тысяч лет назад. Оставшаяся от ледникового периода Клинско-Дмитровская гряда тянется по территории нескольких районов, от Истринского до Сергиево-Посадского. Её высшая точка – без малого 300 метров, средняя ширина – 40 км. Естественно, эта возвышенность на равнинных землях

Подмосковья издревле привлекала внимание людей, служа важной стратегической точкой. Сыграла гряда большую роль и в последней войне. На Перемиловских высотах, в полутора километрах от Дмитрова, с 27 ноября по 5 декабря 1941-го шли кровопролитные бои, сыгравшие большую роль в обороне Москвы. А о том, как развивалась новейшая, горнолыжная история этих мест, мы попросили рассказать генерального директора спортивного курорта «Сорочаны» Максима Отчерцова.

– Максим Валерьевич, почему для крупнейшего в Подмосковье горнолыжного курорта было выбрано именно это место?

– Новейшая история этого места, связанная с горнолыжным спортом, началась ещё до Великой Отечественной войны, во второй половине 30-х. А уже после войны в наших закрытых НИИ: Институте атомной энергии под руководством Курчатова, НИИ автоматики имени Духова и других, – было много немецких и австрийских учёных. Многие из них до этого всю жизнь катались на горных лыжах. Естественно, они скучали по привычному с детства спорту и обращались к своему руководству с проблемой: «Мы все продвинутые лыжники, нам для поддержания хорошей формы нужно кататься на горных лыжах!»

Чтобы решить эту проблему, специалисты объехали всё Подмосковье и только в Дмитровском районе нашли подходящий склон для такого катания. Здесь минимально оборудовали место, где они и начали кататься. К ним стали присоединяться русские коллеги, равнодушные к спорту. Так начала формироваться отечественная горнолыжная школа.

В 70-х у спуска от деревни Курово к реке Яхроме работали уже 4 бугельных подъёмника, установленные горнолыжными секциями московских институтов. Многие любители горнолыжного спорта традиционно снимали комнатки в окрестных избах. Кататься приезжали семьями,

с детьми. А в 1997-м неподалёку возник корпоративный дом отдыха «Волен» с горкой, подъёмником и коттеджами, со временем превратившийся в первый в Подмоскowie коммерческий горнолыжный парк.

В общем, место для катания у Курово сложилось исторически.

– Если близлежащая деревня называется Курово, то откуда пошло название «Сорочаны»?

– Сама идея организации на этом месте большого горнолыжного комплекса европейского уровня, отвечающего всем международным стандартам, принадлежала Леониду Андреевичу Сорочану.

Это был великий и очень разносторонний человек. Выпускник Ленинградской консерватории, Леонид Сорочан прошёл Великую Отечественную, а после успел попробовать себя в совершенно разных сферах. Вначале помогал создавать Ленинградский мюзик-холл, был директором оркестра Леонида Утёсова и балета Леонида Яковсона, работал в театре Аркадия Райкина. На заре перестройки стал совладельцем российско-американской сети ресторанов «Трен-Мос». Выступил продюсером четырёх кинофильмов, среди которых был фильм о войне «Я – русский солдат». Занимался бизнесом и благотворительностью, коллекционировал живопись, играл на органе. Теннисист и горнолыжник, Леонид Андреевич мечтал о том, чтобы соотечественники, любящие спорт, имели достойные места для занятий. И в 75 лет начал осуществление самого грандиозного из своих проектов: строительство крупнейшего в Подмоскowie спортивно-оздоровительного комплекса –

курорта. Леонид Андреевич привёл на склон у деревни Курово владельца газовой компании «Итера» Игоря Макарова и предложил: «Давайте построим здесь гору для любителей-горнолыжников!»

Макаров заинтересовался идеей, «Итера» выступила основным спонсором. Естественный перепад высот на склоне у Курово составлял около 60 метров. Было решено насыпать гору и увеличить высоту почти вдвое. 50 самосвалов день и ночь завозили грунт и доставили более двух миллионов кубометров.

Строительство закипело: пришли экскаваторы, бульдозеры, скреперы, грейдеры. В течение года была насыпана искусственная гора, на которую потратили шесть миллионов долларов.

Такие люди, как Леонид Сорочан, озабочены всех, кто рядом, наполняя добротой, заряжая энергией. Он был всегда доброжелательным, оптимистичным, готовым помочь и поддержать. Так и должно было продолжаться, если бы не роковой случай... Открытие его детища было приурочено к началу IX Зимних Олимпийских игр в Солт-Лейк-Сити в феврале 2002 года. Леонид Андреевич не дождался этой даты: погиб в автомобильной катастрофе. В свои 77 ушёл так же стремительно, как и жил...

Когда мы начинали проект, иногда в шутку называли его «Сорочаны». А когда Леонида Андреевича не стало, его память было решено таким образом официально увековечить.

– На какие образцы опирались проектировщики курорта?

– На какие-то конкретные образцы не опирались, ориентируясь по рельефу мес-

тности, почему и было принято решение поднять уровень склонов и увеличить перепад высот. Каких-то аналогов просто не может быть, так как все рельефы индивидуальны. Но зарубежный опыт мы изучали, советовались со спортсменами-горнолыжниками, принимавшими участие в международных соревнованиях.

– Рекламные буклеты называют этот уголок «подмосковной Швейцарией». К этому действительно есть серьёзные предпосылки?

– Начнём с того, что у нас самая высокая гора в Московской области, удобные склоны, а вокруг зелёное кольцо лесных массивов. Хвойно-широколиственные леса занимают до 50% окружающих земель, значительная их часть охраняется, являясь старовозрастной. В лесах растут растения, занесённые в Федеральную Красную книгу, встречаются редчайшие реликтовые лишайники. Птицы лакомятся моршочкой и княженикой, которые водятся тут со времён ледника. В лесах можно встретить лося, кабана, косулю, барсука, горностая, зайца, лису, бобров. Это самый экологически чистый уголок Подмоскowie.

Да, думаю, мы вполне заслужили звание «подмосковной Швейцарии»!

– Говорят, жители столицы и далёких от Дмитрова районов Подмоскowie могут к вам добраться не только на собственных авто, но и на общественном транспорте? Многие ли посетители приезжают именно так?

– Общественным транспортом из Москвы добираются многие: в Сорочаны можно доехать на электричке и автобусом, не говоря про такси. Расстояние между Москвой и Сорочанами – 70-90 км в зависи-





мости от выбора трассы. Нужно учесть, что электричка довезёт вас за 2 часа, но только до станций Дмитров или Яхромы, откуда надо добираться рейсовым автобусом или маршруткой. Она отправляется с Савёловского вокзала и курсирует практически круглосуточно. Автобусам из Москвы требуется 2 часа, но привозят они непосредственно в Сорочаны. Автобусы отправляются от метро «Алтуфьево» с раннего утра до позднего вечера. В общем, всё вполне доступно и для москвичей, и для жителей Подмосковья.

– Однако большинство ваших посетителей всё же предпочитают собственных «железных коней». Какова вместимость вашей автостоянки? Она платная?

– Да, у нас имеется платная контролируемая парковка на 2000 машиномест, цена въезда на день от 60 до 100 рублей, в выходные – 200 рублей. Оплатить можно наличными или банковской картой в кассах курорта; картой в терминале; скиппассом на выездном терминале. Подземный переход ведёт с парковки прямо к спорткомплексу.

– Созданная здесь уникальная система искусственного оснежения горы позволяет намного увеличить сезон катания, поддерживать работоспособность трасс при капризах погоды. Расскажите, как это работает? Какой уход требуется за трассами?

– Система оснежения горнолыжных склонов работает очень просто. Основное оборудование тут – снегогенераторы (снежные пушки). Вода, подающаяся под высоким давлением, распыляется из такой пушки мелкими каплями. Исключительно за счёт низкой температуры воздуха эти капли кристаллизуются в снежинки. Это не классические натуральные снежинки, которыми мы любимся на микрофотосъёмке, а круглые крупинки. После того, как кристаллизуются, они вы-

падают в виде свежего снега. После этого снежный покров остаётся распределить по склонам. Нужно отметить, что система эта – абсолютно экологически чистая и безопасная. И снег, когда уплотняется, становится совершенно идентичным натуральному, разницы нет никакой.

Высота покрова у нас составляет около полутора метров, что позволяет спокойно кататься до апреля. Засыпка склонов снегом осуществляется в начале сезона, в ноябре-декабре, когда наступают стабильные морозы. Система позволяет поддерживать работоспособность трасс при температурных колебаниях, восстанавливать снежный покров в случае оттепели. Что касается дальнейшего ухода за склонами, каждую ночь возникшие при катании бугры и ухабы выравниваются с помощью ратраков.

– Одна из главных гордостей Сорочан – большая протяжённость горнолыжных трасс различной сложности. Хотелось бы узнать о них подробнее.

– Общая протяжённость наших трасс 5350 метров. Их у нас 12 различной сложности: учебная, для начинающих, пять – средней сложности и столько же – повышенной. Перепад высот – 90 метров.

В Сорочанах имеются 3 двухместных буксировочных канатных дороги общей протяжённостью 1265 метров и максимальной пропускной способностью до 3600 человек в час и двухкресельная канатная дорога протяжённостью 1350 метров и пропускной способностью до 1200 человек в час. А также – единственная в Подмосковье четырёхкресельная канатная дорога протяжённостью 400 метров, способная перевозить около 1800 человек в час.

– Каковы гарантии надёжности ваших подъёмников?

– Все они изготовлены в Австрии и Италии фирмами мировой известности Doppelmayr и Leitner. Оборудование

подъёмников находится под постоянным контролем, обеспечивается соответствующими регламентными работами с соблюдением всех нормативов. За время работы курорта крупных неприятностей с подъёмниками не было, лишь мелкие неисправности, не считающиеся поломкой.

– К услугам ваших посетителей самый крупный в стране современный прокат горнолыжного оборудования. Какое оборудование можно здесь получить, помимо горных лыж? Сколько посетителей экипировать одновременно?

– У нас самый крупный в стране современный прокат горнолыжного оборудования на 1500 комплектов горных лыж, сноубордов и сноутюбингов, позволяющий одновременно экипировать 1500 человек. И мы, наверное, самые первые в России стали использовать так называемое «конвейерное обслуживание»: на входе регистрирует клиента один сотрудник, следующий подбирают ботинки, ещё один – лыжи и сноуборд, оплата у следующего. Это позволило сократить время обслуживания в десятки раз, до 80 и более человек в час. Иногда люди ждут в очереди, чтобы вернуть оборудование, но на выдаче очередей не бывает даже в самые большие аншлаги.

Кроме того, у нас работает мастерская по ремонту и тюнингу горнолыжного оборудования – Ski-сервис. В пункте проката находится также камера хранения, где можно оставить своё собственное горнолыжное оборудование до следующего посещения Сорочан.

– Несмотря на растущий комфорт, вопросы оказания первой помощи на горнолыжном курорте, наверное, всегда останутся актуальными. Как с этим обстоит дело у вас?

– У нас есть собственный пункт медицинской помощи, работает специализированный отряд МЧС. Бригада МЧС проверяет все средства безопасности, смотрит за порядком, оказывает первую доврачебную помощь и эвакуацию пострадавших, доставку до медпункта, где постоянно дежурят врачи. При совсем уж тяжёлых случаях можно вызывать карету скорой помощи из Дмитрова. Но таких случаев, слава богу, пока не было.

– Допустим, я новичок в горных лыжах или сноуборде, приехавший попробовать. Как правильно подобрать снаряжение? Есть ли в штате курорта инструкторы, помогающие начинающим, и какой квалификации? Их услугами могут воспользоваться только новички, или опытным лыжникам тоже есть чему у них поучиться?

– Есть обслуживающий персонал, который помогает подобрать оборудование в соответствии с вашим ростом, весом, индивидуальностью, и даже если вы новичок, не почувствуете себя неловко. А после



того как вы получили оборудование, можно взять инструктора и под его руководством получить начальные навыки, встав на лыжи или сноуборд и сделав первые шаги. А потом второй, третий инструктор помогут вам закрепить навыки катания. Услугами инструкторов пользуются не только новички, но и опытные лыжники. Инструкторы у нас в обязательном порядке проходят обучение, чтобы не было разночтений и неразберихи при общении с клиентами. Специалисты по горным лыжам разработали для нас методички по инструктажу как по сноуборду, так и по горным лыжам.

– Для каких категорий гостей больше подходит отдых в Сорочанах: для семейных или молодёжных групп, романтических пар или любителей покататься в одиночку?

– Для всех! Сорочаны созданы и для семей, ориентирующихся, прежде всего, на комфортный отдых, и для одиночек, которым важнее повысить свою квалификацию.

– Дети – одна из особо опекаемых вами категорий гостей. Чем, кроме катания на горных лыжах, ещё можно занять ребёнка в Сорочанах?

– У нас есть детская игровая комната с увлекательными играми и игрушками, где можно ребёнка и оставить под присмотром аниматоров. Можно прокатить детей на сноутюбинге (в просторечии – на «ватрушке»), этот захватывающий вид развлечения нравится людям любого возраста. А также воспользоваться открытым катком с прокатом коньков. Ребёнка можно вкусно накормить в ресторане, где имеет детское меню.

– Какой кухней ваши кафе и ресторан готовы побаловать посетителей? Есть ли в их меню что-то «специфически горнолыжное»?

– Для посетителей курорта работают кафе «Панорама» и «Виразж», столовая быстрого питания, есть отдельный ресторанчик с пиццей, шашлыком и чаем, а также ресторан «Избушка», где всегда можно заказать блюда русской и европейской кухни. Седло горной козы там вряд ли удастся попробовать, но в целом наше меню удовлетворит любой, самый взыскательный вкус.

– С 2017 года к вам можно не только приехать на однодневный отдых, но и погостить подольше в гостиничном комплексе «Ирий». Расскажите о нём. Говорят, с этих пор у вас модно встречать Новый год? А другие какие-то праздники доводилось принимать – скажем, свадьбы на лыжах, корпоративы?

– Корпоративы мы постоянно принимаем, как и свадьбы, в основном на второй день, в летний период – на пляжной зоне. Новый год в Сорочанах – конечно, главный праздник!

Сегодня введено в эксплуатацию 13 домов: 8 двухкомнатных и 5 однокомнатных и 3 сауны со всеми удобствами. Постепенно вся площадь гостиничного комплекса, находящегося в шаговой доступности от канатной дороги и горнолыжных трасс, будет застроена отдельно стоящими домами для временного проживания.

Все дома оснащены кухней, удобной мебелью, плазменными телевизорами, кондиционерами, фенами. Оригинальная архитектура домов, большая и ухоженная территория, первоклассный сервис, уют номеров и красота природы – всё, что нужно, чтобы сделать ваш отдых незабываемым.

– Горнолыжный сезон в Подмоскowie можно продлить максимум с ноября по апрель. А в остальные месяцы вы посетителей принимаете? Чем они могут заняться?

– С мая по сентябрь к их услугам большая пляжная зона: с беседками, шезлонгами и песчаным пляжем у водохранилища. У нас собственный водоём, искусственно созданный в результате расширения верхней части русла реки Яхромы. Есть возможность покататься на лодках и катамаранах, порыбачить.

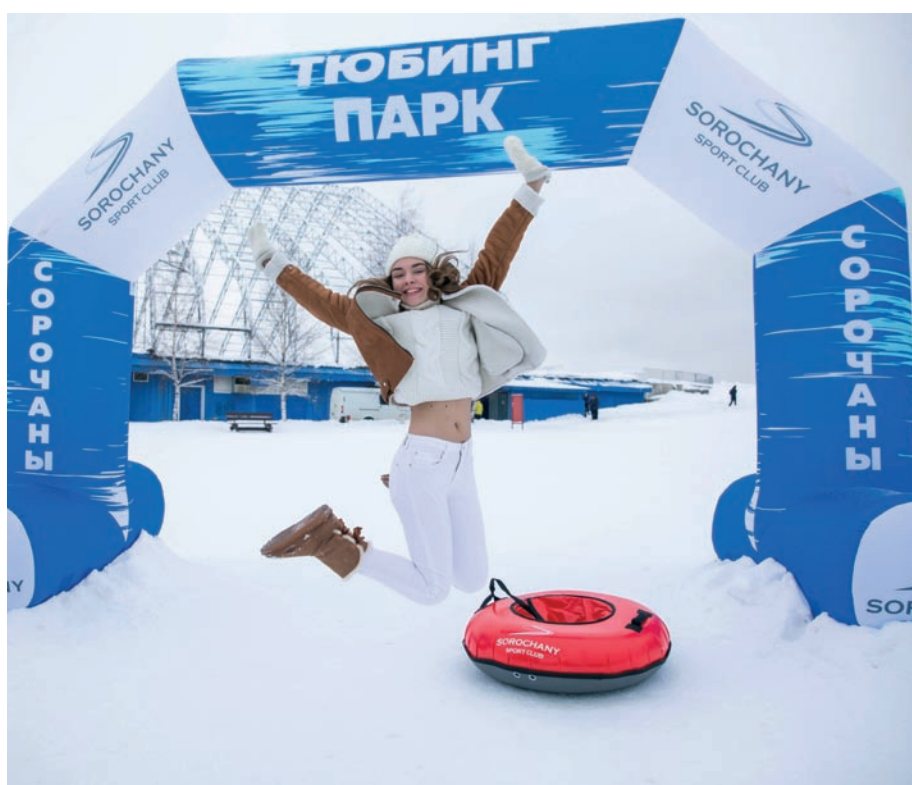
Имеется волейбольная и футбольная площадки, открытый подогреваемый бассейн, детские батуты, пляжное кафе. Устраиваются яркие анимационные праздники для детей и взрослых.

– Существует концепция дальнейшего спортивного развития, созданная Sorochany group совместно с ведущими специалистами в области строительства и спорта и иностранными консультантами. Как будет меняться курорт со временем? Каким направлениям планируете уделить наибольшее внимание?

– Работаем над тем, чтобы превратить Сорочаны именно в курорт круглогодичного посещения, проживания и обслуживания, со всевозможными видами развлечений. И приглашаем всех к нам, в Сорочаны!

Напоминаю наш адрес: **Дмитровский городской округ, деревня Курово, д. 68; телефон: +7 (495) 788-85-40; сайт – www.sorochany.ru.** Приезжайте, и вы захотите возвращаться к нам снова и снова!

Беседовала Елена Александрова



ЮЛИЯ ЧАРЫШКИНА:

«Красота и радость в каждый дом»



Тепличный комплекс «Подосинки» расположен в Дмитровском районе Московской области. Деятельностью компании является производство элитных сортов роз, таких как Гран При, Ред Наоми, Талея, Аваланш, и новинки, например, новые сорта Маритим, Испания, Луиза. Тепличный комплекс — это 9 гектаров теплиц закрытого грунта для выращивания цветов на срезку, оснащённых современным высокотехнологичным оборудованием. О том, как выращиваются розы, каким оборудованием обладает комплекс и как происходит сотрудничество с региональными дистрибьюторами, рассказала директор ТК «Подосинки» Юлия Чарышкина.

– Тепличный комплекс «Подосинки» имеет 3 теплицы, общая площадь которых составляет 9 гектаров. В чём заключается уникальность каждой теплицы?

– Тепличный комплекс «Подосинки» построен по новейшей технологии совместно с голландскими компаниями Bulneth и Dalsem Horticyltural Projects B.V., и все три теплицы комплекса имеют абсолютно одинаковую систему выращивания роз.

Первая теплица (3 гектара) была введена в эксплуатацию в 2006 году; следующие две теплицы (6 гектаров) построены в 2008 году.

ГОЛЛАНДСКАЯ ФИРМА DALSEM HORTICYLTURAL PROJECTS B.V. ЯВЛЯЕТСЯ МИРОВЫМ ЛИДЕРОМ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ТЕПЛИЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ В БОЛЕЕ ЧЕМ 20-ТИ СТРАНАХ МИРА. СОВЕРШЕННАЯ КОНСТРУКЦИЯ, НОВЕЙШЕЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ РАЗРАБОТКИ ПОЗВОЛЯЮТ ОБЕСПЕЧИТЬ КРУГЛОГОДИЧНУЮ СРЕЗКУ РОЗ. НА ТЕРРИТОРИИ ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА ПОСТРОЕНА ГАЗОГЕНЕРАТОРНАЯ СТАНЦИЯ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИЕЙ И ТЕПЛОМ ТЕПЛИЦУ ПЛОЩАДЬЮ 6 ГЕКТАРОВ. ОДНОВРЕМЕННО СТАНЦИЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ТЕПЛИЧНЫЙ КОМПЛЕКС УГЛЕКИСЛЫМ ГАЗОМ CO₂, НЕОБХОДИМЫМ ДЛЯ РОСТА ЦВЕТОВ. ПЕРВАЯ ТЕПЛИЦА (3 ГЕКТАРА) ПИТАЕТСЯ ОТ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ.

– Вы выращиваете розы по голландской технологии. В чём она заключается?

– В тепличном комплексе круглогодично поддерживается микроклимат, необходимый для роста цветов. Имеется своя метеорологическая станция, данные от которой используются компьютером в процессе автоматического регулирования необходимых параметров внутри теплиц. Автоматикой управляются форточки в крыше – при повышенной влажности они открываются; шторы под крышей закрывают стёкла, обеспечивая защиту от избыточного ультрафиолетового излучения. Также под крышей размещены устройства верхнего полива высокого давления и электрические лампы (3200 ламп мощностью 600 Вт). В день происходит порядка 12-13 автоматических поливов кустов роз. Все параметры состояния растений в теплицах контролируются и корректируются главным агрономом с центрального компьютера, на который выводится вся информация в виде таблиц и графиков. При ситуации, требующей вмешательства оператора, система оповещает персонал сигналом тревоги.

– Для выращивания роз используется современное тепличное оборудование. Каким образом оно поддерживает микроклимат в тепличном комплексе, и какие функции оно выполняет?

– В условиях поддерживаемого микроклимата рост розы от появления бутона до момента среза составляет 6-9 недель. Вода для полива берётся из подземных скважин и из двух прудов, находящихся на территории комплекса. Дождевая вода, попадающая на крышу теплиц, также собирается и используется для полива.

В теплицах функционируют автоматические сортировочные линии, с помощью которых рабочие сортируют розы по длине стебля и заворачивают по 10-15-20 штук в полиэтиленовую плёнку для транспортировки.

Готовая продукция хранится в стационарных холодильных камерах, имеющихся в каждой теплице.

– С 1 января 2019 года был введён налог на добавленную стоимость (НДС) в размере 20%. Как такое нововведение

повлияло на количество продаж?

– На текущий момент доля российской розы на цветочном рынке РФ составляет менее 10%. Многие отечественные тепличные комплексы, построенные в период 2005-2008 гг., находятся в стадии банкротства. Введение с 1 января 2019 года налога на добавочную стоимость (НДС) в размере 20% поставило российских цветоводов в трудное положение. Дело в том, что тепличные комбинаты РФ до 1 января 2019 года подлежали налогообложению как сельскохозяйственные компании и имели возможность уплаты единого сельхозналога в размере 6% от дохода. В силу специфики нашего производства возместить НДС в полном объёме не получается; не получается и повысить отпускные цены полностью на сумму НДС. Введение НДС привело к резкому снижению уровня доходности компаний, и в настоящее время экономическая ситуация только ухудшается.

– Вы сотрудничаете с голландской компанией Chrysal. Как выстраиваются партнёрские отношения с зарубежной компанией?

– Компания Chrysal является нашим многолетним партнёром и поставляет нам средство по уходу за срезанными розами. Как только цветы срезают, они начинают терять свою жизнеспособность и привлекательность. Использование средства компании Chrysal на всех этапах работы со срезанными цветами (в момент охлаждения сразу после срезки, на этапах сортировки и транспортировки к покупателям, а также непосредственно в местах розничных продаж) повышает качество, уменьшает количество отходов и улучшает естественное развитие роз.

– Вы сформировали сеть региональных дистрибьюторов в нескольких областях России. Ощутима ли разница сотрудничества с разными регионами?

– Система продаж в ТК «Подосинки» основана на дилерских взаимоотношениях с крупными оптовыми операторами в различных регионах России. В настоящее время мы работаем с дистрибьюторами в Тверской, Владимирской, Ивановской, Тульской, Волгоградской

областях; в Краснодарском и Ставропольском краях. Численная дистрибуция растёт, и я перечислила только небольшую часть нашей дистрибьюторской сети.

Разница сотрудничества с разными регионами, безусловно, есть. Уровень жизни населения напрямую связан с покупательской возможностью в регионах. Цветы, увы, не являются предметом

первой необходимости, и приобретение цветов носит нестабильный характер. Всплеск интереса к срезанным цветам и букетам из роз наблюдается в периоды традиционных праздников (православная Пасха, Международный Женский день, День знаний и т. д.). К сожалению, в обычные непраздничные дни цветы приобретаются только по каким-либо со-

бытиям (день рождения, юбилей, свадьба, например), и пока ещё нет традиции дарить или покупать цветы просто так, без повода. В формировании культуры покупки срезанных цветов просто так, для настроения или для украшения дома, мы, в частности, видим свою миссию. И это подтверждает наш слоган: «Красота и радость – в каждый дом».







СЕРГЕЙ НАБАТНИКОВ, ПСК «ПЛАСТМЕТАЛЛ»: *«Готовим переход в будущее!»*

Про некоторых говорят – «ходячая энциклопедия». Это по нынешним временам большая редкость, и, конечно, всегда интересно пообщаться с человеком, много знающим о прошлом и настоящем. Но ещё интереснее – с таким, кто не только предугадывает будущее, но и помогает ему воплотиться! Это случай и вовсе уникальный, но мне посчастливилось: журналистская планида свела меня с Сергеем Набатниковым, генеральным директором компании ПСК «Пластметалл». В течение нашего долгого и многогранного разговора истощил батарейки диктофон, а мне по-прежнему было интересно...

– Наш бизнес был создан в конце 90-х, на волне возникновения монолитного строительства, – начал свой рассказ Сергей Александрович. – Создавая компанию, я сразу определился с приоритетом: «Мы хотим быть предприятием будущего, развивая технологии будущего!»

В этом русле мы и действовали, занимаясь производством продуктов, остро востребованных в настоящем, и пытаюсь предугадать «товары будущего». Компания создавалась как национальная и семейная: мой отец, Александр Фёдорович Набатников, и брат Михаил – технологи, а себя я называю «завхозом»: иностранное слово «менеджер» мне не нравится. Я заведу хозяйством компании, развивая внутри неё новые идеи. Отец уже 40 лет, с института, работает на одном из заводов ОПК, при этом последние лет 15 «факультативно» занимаясь механообработывающими технологиями, ведя в качестве главного технолога наш бизнес по выпуску высокоточной механики. Но это направление мы развили не сразу.

ИЗ ОТХОДА – В ДЕФИЦИТ!

В начале 2000-х началось бурное развитие монолитного строительства, новая технология пришла в Россию. И «Пласт-

металл» начал выпускать импортозамещающие строительные материалы, пластиковые изделия для монолита.

В 2001 году в НИИ железобетона я купил необходимую технологию, и учёные помогли нам её доработать для производства полистиролбетонных блоков с использованием отходов пенопласта. Это разработка 1970-х годов, да и самого НИИ давно не существует, так что вопрос о patente в начале 2000-х уже не стоял.

Нужно сказать, на первых порах, пока в России технологию использовали, кроме НИИ, только мы, полистиролбетон пользовался большим спросом и был настоящим дефицитом! На волне импортозамещения мы могли предложить заказчику цены в 2-3 раза ниже импортных. Ведь монолитные технологии пришли со всеми компонентами и комплектующими с Запада, а мы потихоньку их начали замещать. На отходах пенопласта и рециклинге пластика, из которых мы и ныне производим строительные материалы для монолита, на бурном росте рынка (около 200% в год) нам удалось приобрести в собственность два производственных объекта: в Лобне и в Пушкинском районе, в Цернской промзоне, близ деревни Цернское.

В Цернской промзоне, сельской местности с большим удалением от жилых

домов, мы занимаемся изготовлением полистеролбетона для строительства. А предприятие по производству точной механики, возникшее позднее, находится в центре Лобни, где мы спокойно можем заниматься механообработкой. Соблюдение экологических норм для нас – очень важный момент.

Пластиковые изделия, которые мы изготавливаем близ Чернского, необходимы для фиксации арматуры внутри бетона, без них она будет торчать из стен, пола и потолка, а конструкция не будет прочной, такое считается недопустимым браком и требует сноса части конструкции. Из полистеролбетонных блоков построены и наши производственные здания, строили мы и небольшие промышленные объекты для клиентов. Наши блоки не содержат песка и весят 300 кг на кубический метр, а альтернативные пенобетон и газосиликат того же объема – 500 кг. Последние из-за своего веса требуют более мощного фундамента, если иметь в виду многоэтажное здание. А по системе теплопроводности, чем тяжелее материал, тем толще должна быть стена. Наш материал на 40% легче, значит «теплее», стена на 25% уже. Заказчик поверил в этот материал, включает его в проекты, покупает уже 15 лет и продолжает это делать, так как ему важна площадь квартиры, сэкономленная по периметру кладки оконных проемов.

В основном, из полистеролбетона возводят жилые многоэтажки, но из него

построено и несколько сотен тысяч квадратных метров частных домов. Претензий за 17 лет не предъявлял никто. Материал отечественной разработки, безупречный по долговечности, морозостойкости и теплотехнике, негорючий, экологически чистый, более того – производимый из отходов пенопласта. Кстати, мой собственный дом построен из полистиролбетона.

В своё время в Подмоскovie существовали заводы по производству телевизоров, которые не могли решить проблему с утилизацией отходов в виде пенопластовых коробок. Они мне с удовольствием привозили тысячами кубов это сырьё бесплатно.

Мы дробим упаковки и производим высококачественный полистеролбетон. Если пенопласт является материалом-загрязнителем, то внутри цемента он безопасен для экологии. Заказчики при таких технологиях экономят огромные деньги, в том числе и за счёт толщины кладки, практически получая бесплатно всю фасадную стену. Полоса в 10 см по периметру оконного проёма в квартире сегодня стоит десятки тысяч рублей, а блоки и кирпич того же проёма – на порядок меньше.

Мы были первопроходцами, но любой рынок быстро заполняется, так что со временем появились конкуренты. На сегодня полистеролбетон в Подмоскovie производят пять-шесть предприятий.

До 2007 года монолитное строительство бурно развивалось, рынок рос, однако

потом начался кризис в отрасли, бизнес пошел на спад.

Моя любимая цитата из Вернадского: «Любое живое существо, процесс или явление рождается, развивается, стареет и умирает». Любой бизнес, каким бы он сегодня ни был инновационным, устареет и кончится. На смену сегодняшнему продукту придут новые и прекратят его жизнь. Посмотрите в музее на изобретения середины 19 века, бывшие тогда революционными! Или более близкий к нам по времени пример: эволюция мобильных телефонов в последние десятилетия.

Точность – вежливость токарей

В 2007 году, когда рынок начал снижаться, я опёрся на квалификацию отца, связанную с технологиями в точной механике. Мы приобрели в Китае два первых станка с ЧПУ. Китайцы тогда удивили своими (завезёнными из Франции и Японии и очень дорогими) технологиями: эти станки, они до сих пор работают, производя качественную продукцию. В то время начал быстро развиваться рынок Гособоронзаказа. Мы участвовали в нескольких научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах (НИОКР) как производители механики для электронной промышленности. Это позволило создать производство из 50 обрабатывающих центров.

За 14 лет мы обучили людей, в том числе и за границей. Было приобретено уникальное оборудование, позволяющее закры-



вать очень узкие технологические проблемы наших заказчиков за цену в 2-3 раза ниже, чем у международных корпораций.

«Пластметалл» производит детали для радиоэлектронной промышленности. Например, в Шереметьево, Домодедово стоят радиолокационные станции, позволяющие самолётам безопасно взлетать и приземляться, и я горд, что внутри этих систем работают тысячи произведённых нами деталей.

И по ассортименту их тоже тысячи. На сегодня для проверки качества механики мы имеем лабораторию, только в измерительные системы которой было вложено порядка 200 тысяч евро. В результате я могу точнее образом контролировать качество и выдавать паспорта на изделия.

Мы практикуем философию механообработки «без рук»: обрабатываем заготовки деталей на станках со всех восьми сторон, что исключает человеческий фактор и позволяет достигать безупречной точности.

Производительность труда на предприятии – свыше 6 млн на сотрудника в год. Мы платим 10% налогов с оборота, а по отрасли коэффициент налоговой нагрузки – 5,5%. Это говорит об очень высокой рентабельности за счёт высоких технологий, что приводит к выплате нормальных зарплат работникам и значительных налоговых отчислений. В «Пластметалле» трудятся 120 человек, 100 – на производстве механики: операторы-наладчики

станков с ЧПУ, слесари, токари, фрезеровщики. При этом ни одного наладчика станков с ЧПУ с рынка труда мы не привлёкли: образовательная система начала 2000-х не давала специалистов должного уровня, так как не подразумевала практику. Не стало института наставничества, который процветал в 1950-е годы в ФЗТУ.

Эта проблема актуальна даже и для нашего предприятия. Люди, проработав 20 лет, в пенсионном возрасте уже не могут полноценно трудиться, выполнять определённые операции, скажем, в связи с ограничением по зрению. Но они имеют большие заслуги перед предприятием и огромный опыт в своей компетенции. К нам приходит молодёжь из институтов, из школ. Я провожу лекции как для школьников Лобни, так и для студентов наших институтов. Ребята, видя живое дело, прикладное, не торговое, остаются, и их обучают наставники.

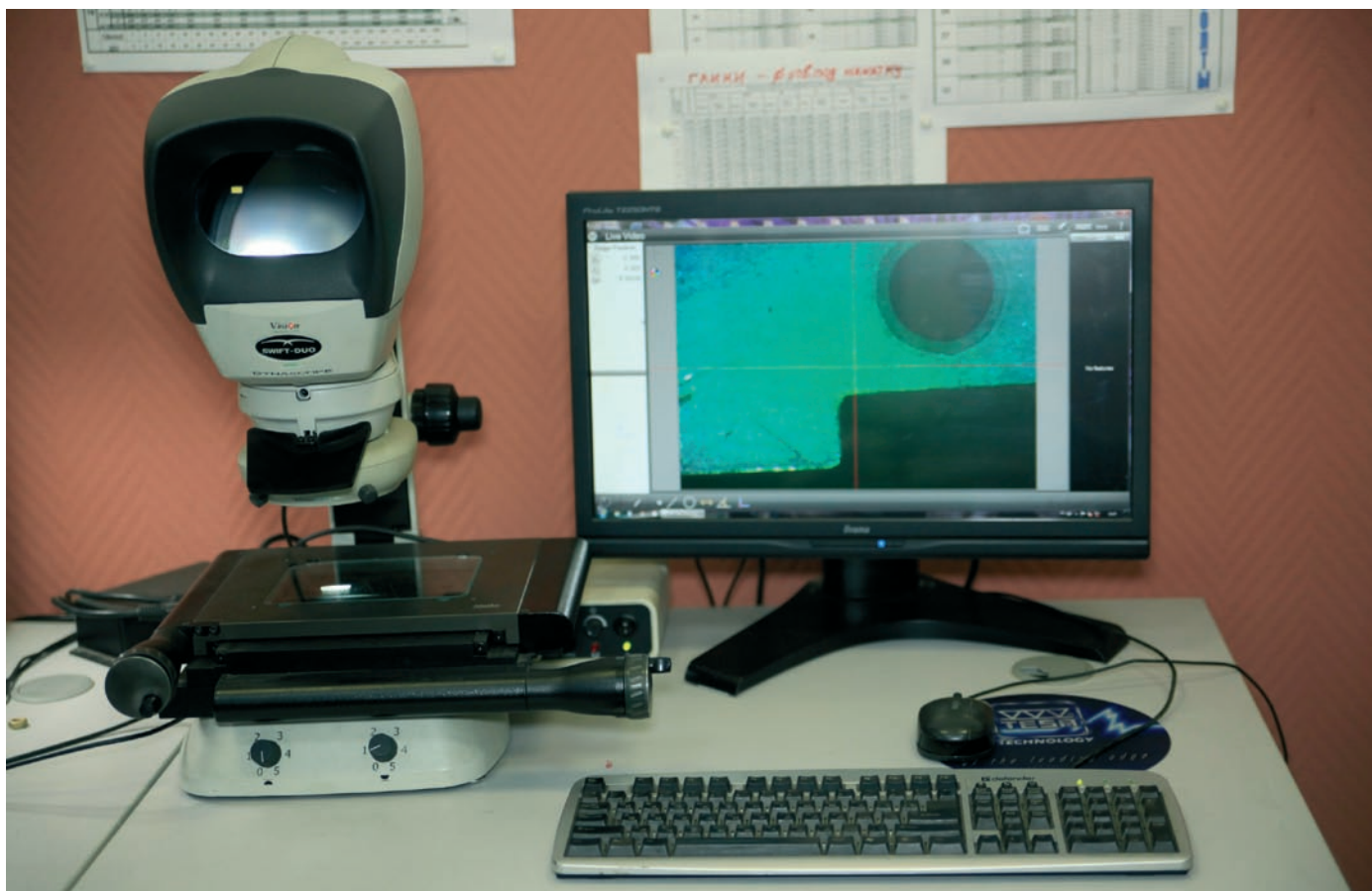
Наши работники когда-то бесплатно учились в школе, кто-то – в техникуме, институте, кого-то мы потом учили. И я говорю: «Вы стали специалистами – передавайте опыт следующим!» Принцип один: бесплатно взял знания – бесплатно передай! Не все, кстати, и не сразу с этим согласились, но в основном люди отзываются. За границей принцип обратный: надо платить за обучение, а токарь-токаря конкурент. Я же внутрицеховую конкуренцию не приемлю. Пытаюсь выстраивать отношения в коллективе в на-

циональном духе, который был присущ русскому народу и до революции, и при СССР. На предприятии есть касса взаимопомощи, беспроцентное кредитование работников. Люди держатся за «Пластметалл», потому что понимают: в трудной ситуации, которая может случиться с каждым в любой момент, предприятие придёт на помощь. У нас сейчас работает второе поколение, надеюсь, придёт и третье. Текучки практически нет. Предприятие – это не станки и стены, это живой организм, паттерн, дух коллектива. У меня получилось создать его: люди думают не только о собственной выгоде, но и об интересах предприятия.

В НАСТОЯЩЕЕ БУДУЩЕЕ!

Однако, несмотря на текущие успехи моих производств, я понимаю, что надо развивать новые продукты. Нужно постоянно думать о новом для себя и для предприятия. Основная моя задача – сохранение коллектива, а если я потеряю заказы, буду вынужден его распустить.

Сегодня Гособоронзаказ в связи с насыщением техникой вооружённых сил уменьшается, большинство аэродромов модернизировано, и через несколько лет мы можем ожидать значительное снижение объёма заказов. В связи с этим я должен находить новые ниши и создавать новые продукты, чтобы сохранить и развить компанию и поддерживать репутацию



«предприятия будущего». «Пластметалл» не может конкурировать с западными и восточными производителями бытовой техники и товаров народного потребления: мы малое предприятие, и конкурентные условия не равны, тем более что мы не владеем равными с ними рекламными маркетинговыми возможностями. Зато можем предлагать наукоёмкие новые товары, существующие за границей в очень узком сегменте либо не имеющие аналогов вовсе. В России остаётся обширный рынок в сфере энергетики, развивается цифровое сельское хозяйство, точечное земледелие.

Надо отметить, что сейчас российская наука поставлена в тяжелейшие условия и многие учёные ищут поддержку именно у национального бизнеса, потому что международные корпорации имеют порочную практику забирать себе даже запатентованные идеи, а у учёных недостаточно средств и юридических возможностей для получения международных патентов. Мы можем помочь это сделать. У учёных не хватает также производственных мощностей и финансовых возможностей для развития своих идей. От идей до демонстраторов-прототипов очень длинный путь, от прототипов до промышленных образцов еще длиннее. На сегодня мы в состоянии их предоставить и предоставляем не только «из корысти», но зачастую по принципу «сохранения знаний русской цивилизации».

ВОЙНА ДРОНОВ

Необдуманное вмешательство человека в экосистему приводит к страшным последствиям. Один из примеров тому – экспансия борщевика Сосновского. Это растение, естественный ареал произрастания которого Турция и Кавказ, после войны в СССР пытались культивировать в качестве силосного. Борщевик спешно выселился в разных частях страны, не до конца изучив его свойства. Вскоре оказалось, что коровы, им питающиеся, дают горькое молоко и телят-мутантов. А сок растения ядовит: повышает чувствительность кожи к ультрафиолету, что приводит к сильным ожогам, а иногда и к смерти. От культивации борщевика отказались, но было поздно. Одичав, растение вытесняет эндемики и полностью разрушает экосистему. Захваченная им в европейской части РФ площадь уже составляет миллион гектаров. Борщевик стал проблемой и для стран Восточной Европы: Беларуси, Украины, Польши, Германии. Московская область – один из самых неблагоприятных по борщевiku регионов. В последние годы предлагаются разные способы борьбы с живучим сорняком, но многие из них уже доказали свою неэффективность. К счастью, на помощь нам могут прийти высокие технологии!

Мы разработали систему точечной борьбы с борщевиком Сосновского с применением беспилотных летательных аппаратов. Система разрабатывалась совместно с Институтом проблем управления Академии Наук РФ.

Полтора года назад я познакомился с учёным, программистом, сотрудником Института управления Юрием Воробьёвым, который 15 лет занимался и занимается математикой и конструированием дронов и беспилотных летательных аппаратов. Мы договорились, что я обеспечу материально-техническую базу, предоставлю людские и технические возможности своего предприятия и помогу развить эту тематику. Юрием Дмитриевичем разработаны оригинальные программные продукты и соответствующие технологии, позволяющие наладить эффективную и системную работу по борьбе с борщевиком. Не вдаваясь в технические детали, являющиеся ноу-хау компании, могу сообщить, что, используя спектральные камеры, сигнал от которых обрабатывается прямо на борту летательного аппарата, мы добиваемся кратного увеличения производительности при выявлении очагов поражения борщевиком.

Собранная информация передается на агродрон-опрыскиватель, который в автоматическом режиме и с производительностью, недоступной для традиционных технологий, производит обработку выявленных ранее очагов поражения.

Идея может найти применение в нескольких секторах, в том числе аграрном.

У нас в собственности 50 гектар земли в Дмитровском районе, предназначенных для сельскохозяйственных экспериментов. В этом году на наших полях, тоже засорённых борщевиком, провели эксперимент, увенчавшийся успехом на 80%. Ошибка, не позволившая достичь 100% результата, была в том, что мы проводили обработку с конца мая по начало июня, а надо было начинать её в начале мая – конце апреля. Борщевик прорастает раньше остальных растений, развивается очень бурно, и сил для борьбы с ним в конце мая нужно на порядок больше, чем в начале. Однако мы посчитали опыт удачным и будем продолжать эксперимент в 2020 году. Чтобы искоренить борщевик с применением умных летающих роботов-дронов, понадобится два-три года, при этом будет исключён человеческий фактор в борьбе с вредным и весьма живучим растением. Человек при обработке пестицидами может случайно пропустить хотя бы одно растение, а этого достаточно, чтобы вновь заразить всё поле, так как один зонтик борщевика содержит до 35 тысяч семян.

У нас же сначала создаётся качественная цифровая карта произрастания борщевика, где отмечены абсолютно все растения, и все они обрабатываются дро-

ном-опрыскивателем по координатам.

У меня спрашивают: насколько это безопасно для экологии? Но проблема внесения пестицидов не в том, что они ядовиты, а в том, насколько они качественные, и в том, соблюдается ли правильная концентрация. Когда концентрация нормальная, природа самостоятельно справляется с утилизацией остатков химиката. А если при производстве смеси нарушена концентрация и использованы сомнительные ингредиенты, наносится значительный вред природе. В этом смысле агродрон, действующий адресно, что исключает излишний расход пестицида, и направленный «правильными» пестицидами, – отличное решение проблемы.

Наша разработка – интеллектуальный продукт, а в перспективе – экспортный товар. Естественно, мы рассчитываем на помощь государства, и уже начинаем получать её. В 2018 году мы выиграли грант от Министерства инноваций Московской области, подав заявку на конкурс по цифровизации в сельском хозяйстве. Экспертная комиссия оценила актуальность нашей темы, и мы получили гранд на 2,5 миллиона рублей. Поддержка правительства Московской области воодушевила нас, так как известно, что без заказчика любой бизнес существовать не может.

Но мы лишь в начале пути. Совмещение полётной математики, ботанических и агрономических знаний – нетривиальная, многоступенчатая задача. Мы видим в этом направлении возможности для развития и эволюции нашего предприятия, помогая при этом в решении общенациональных проблем.

СТРАНА БОЛЬШОЙ ЭНЕРГИИ

Энергетика очень развита в России, и экспортный потенциал энергетической системы страны гигантский. В связи с необъятной территорией энергетический комплекс страны огромен, а его высоковольтные системы требуют постоянной модернизации. Совместно с Московским энергетическим институтом мы по собственной инициативе разработали токопроводы в твёрдой изоляции.

Задача очень наукоёмкая. Это наука, связанная с композитами. Российские химики сейчас создают инновационные композитные материалы, имеющие лучшие токоизолирующие свойства. На основании этих разработок российских ученых и тех математических расчётов, которые мы производим совместно с МЭИ, мы изготовили образцы продукции, пока на 10-20кВ, и направили для сертификации в ближайшее время. Надо сказать, что мы имеем суперкомпьютер, входящий в топ-30 российских суперкомпьютеров, но даже с его помощью рассчитать подобное изделие математически очень сложно.

Российские сети сегодня работают в основном на напряжении в 6-12кВ. А в Америке, например, они на 35 кВ. Чем выше напряжение при передаче электроэнергии, тем ниже потери, которые измеряются миллиардами, тем более на просторах России.

Мы разработали также токопровод на 35 кВ в твёрдой изоляции. Сегодня в России есть только одна компания, выпускающая подобную продукцию и то наполовину принадлежащая западноевропейскому концерну, есть поставки из Турции и из Германии. Рынок этой продукции в России – более 10 миллиардов рублей в год.

Напряжение на наших ЛЭП, как правило, 35 кВ, а в момент генерации на гидроэлектростанции или ТЭЦ огромное напряжение в сотни МВ должно пройти несколько сотен метров по зданию, прежде чем разделится на ЛЭП, потом на подстанции.

Следующий наш шаг – токопроводы в твёрдой изоляции 70 кВ и 110 кВ.

На сегодня вместе с Московским энергетическим институтом в рамках Государственной программы развития энергетики мы взялись за разработку токопроводов в твёрдой изоляции до 110 кВ. В мире их выпускает всего одна швейцарская компания. В августе 2019-го Министерством науки был объявлен конкурс на гранды, и мы совместно с МЭИ подали заявку на 170 млн рублей. «Пластметалл» выступает индустриальным партнёром, а деньги должен получить институт. В рамках этого проекта мы получим технологии, основы которых уже создали совместно с учеными из МЭИ. Это позволит нам через два года стать единственной национальной компанией по производству токопроводов в твёрдой изоляции.

Сейчас на ЛЭП по всей России установлены либо изделия, произведённые в 70-е – 80-е годы, либо немецкие. Есть программа ликвидации ЛЭП в Москве, которая более 10 лет стоит на месте. Земля

Это только для начала рынок энергетики в стране огромен и постоянен. Мы изучали, например, энергосистему Крыма, Севастополя. Там работают изделия, созданные в 1950-х годах, срок годности которых давно истёк. Ситуация с заменой энергопринимающих устройств и систем во многих регионах катастрофическая. Это угроза населению, предвестие техногенных катастроф.

В качестве будущих заказчиков мы видим как частные компании, владеющие энергогенерирующими установками, так и государственные Россети.

НОВЫЙ ВЕК ПАРА: ЗДОРОВОЕ БУДУЩЕЕ НАШИХ ДЕТЕЙ!

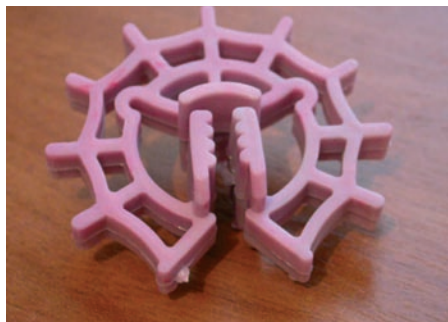
ПРЕЗИДЕНТ В ОДНОЙ ИЗ СВОИХ НЕДАВНИХ РЕЧЕЙ ИНФОРМИРОВАЛ НАС О ТОМ, ЧТО ЗДОРОВЫХ ДЕТЕЙ В РОССИИ СЕГОДНЯ РОЖДАЕТСЯ ВСЁ МЕНЬШЕ, СЕЙЧАС ИХ ЧУТЬ БОЛЕЕ 20%!

Поэтому проекты с дронами и токопроводами – важные, но не самые главные для нас.

Учёный с мировым именем, д.ф.-м. наук, профессор и заведующий лабораторией ИФХ РАН им. Семёнова Сергей Михайлович Фролов в 2017 г. изобрёл принцип получения пара с температурой более 2000 °С, мы, взяв за основу его изобретение, разработали и построили парогенератор. Сергей Михайлович входит в мировой «Совет по горению», он ученик и продолжатель дела основоположника теории импульсного горения, трижды Героя Соцтруда Я.Б. Зельдовича.

Вода при такой температуре называется гипертермализованной и становится сильнейшим окислителем. Любая органика,

В ноябре прошлого года изобретение С.М. Фроловым дешёвого способа получения гипертермализованной воды, которое я считаю достойным Нобелевской премии, прошло слушания на открытом заседании Академии наук и получило поддержку. В апреле этого года мы с Фроловым выступали на Совете по безопасности при президиуме РАН и также получили поддержку проекта. Проект горячо поддерживает виднейший специалист в области органической химии, директор Института биохимии, член-корреспондент РАН, заведующий кафедрой химической энзимологии химического факультета МГУ С.Д. Варфоломеев. Сегодня парогенератор поднял на щит и Всероссийский народный фронт, который поддерживает инициативы экологов и отечественных ученых в сложном вопросе о строительстве мусоросжигающих заводов, заявляя, что существуют альтернативные отечественные разработки. С подачи ОНФ мы сейчас ведем переговоры с РТ-Инвест и Ростехом по применению нашей технологии в переработке медицинских отходов. Это проблема национальная, более того – общемировая. Сжигание мусора, я считаю, – очень опасная и непрогнозируемая технология. Если температура горения ниже 1200 градусов и отходы неоднородны по влажности и температуре (а мусор – очень разнородный материал, по составу включающий в себя всю таблицу Менделеева), идут химические реакции с выделением веществ, которые не только ещё не исследованы, но и, вероятно, неизвестны науке. Просчитать с математической точки зрения реактор для сжигания ТБО невозможно в связи с огромным спектром входящих данных. Если сжигание происходит при температуре ниже 1200 °С, при охлаждении отходящих газов образуются диоксины, бороться с которыми практически не-



в столице очень дорогая, а ЛЭП занимает много места, к тому же они не эстетичны. Проект этот был очень дорогим в связи с тем, что материалы планировались импортными. Наша задача – выпустить изделия в два раза дешевле иностранных и таким образом продвинуть эту программу по благоустройству Москвы.

подвергшаяся действию такого пара, медленно превращается в топливный газ или синтез-газ. При этом все органические вещества расщепляются на простые молекулы углерода, кислорода, водорода, CO, CH, H₂, химические реакции идут с огромной скоростью и не образуют сложных химических элементов, например, диоксинов.

возможно. Это знают и отечественные ученые, и поставщики заводов. Вылетая в трубу, диоксины рассеиваются на значительные территории, мониторинг которых невозможен, в отличие от свалок. На мой непрофессиональный и поверхностный в вопросах биохимии взгляд, свалка, если защитить грунтовые воды



могильником из гидрофобизированного бетона, и то более безопасный способ, хотя тоже очень спорный вариант.

С помощью технологии Фролова мы все органические вещества превращаем в синтез-газ и простые газы, то есть ценное химическое сырьё. Половина их идёт на работу установки, половина – в доход. Хлорсодержащие, серосодержащие и бромсодержащие вещества осаждаются в виде кислот и могут использоваться в химической промышленности.

В зольных остатках из-за очень высоких температур все металлы переходят в оксиды. Я начал свой рассказ с того, что «Пластметалл» выпускает строительные материалы. Я работал с Институтом по разработке строительных материалов и знаю, что оксиды металлов при перемалывании превращаются в суперцемент и суперклей для блоков. Обеззараженные зольные остатки становятся отличными стройматериалами. Получается практически безотходная технология: на выходе имеем газы, которые могут быть использованы в качестве топлива, кислоты для химической промышленности и оксиды для производства стройматериалов, и всё это – в рамках небольшого завода. И при этом безопасно для экологии решаем грандиозную «мусорную проблему» человечества, освобождая от отходов океаны, моря, реки и всю землю. Это другая цивилизационная ступень, при этом экономически выгодная, это технология будущего!

На чаше весов в этом споре – не деньги, не доходы, а здоровье каждого из нас и наших детей! Вопрос переработки коммунальных отходов – один из важнейших вопросов нашего цивилизационного развития! Поиск истинного направления в данном вопросе лично для меня является миссией жизни.

Изготовление парогенераторов в промышленном масштабе – задача национальная, уровня Нацпроекта. И заметьте – аналогов в мире не существует. Но «Пластметалл» – небольшое предприятие, и наших ресурсов и лоббистских возможностей пока не хватает на его полноценное продвижение. Однако мы сейчас запатентовали парогенератор на международном уровне, получили патент, а также сумели сделать стартап, которым заинтересовались. Недавно я по этому поводу встречался с советником по технологиям генерального директора РТ-Инвест Константином Диесперовым. Как технический эксперт РТ-Инвест, он оценил важность этого изобретения.

В регионе с населением около 5 миллионов человек образуется около 1200-2000 тонн медицинских отходов в год, а такие центры, как Москва и Санкт-Петербург, значительно превосходят этот показатель, так как в них сосредоточено много крупных больниц федерального значения. Из этих медотходов реально перерабатывается около 15%, остальное закапывается на свалках, заметьте – незамерзающих. Это прямая биологическая опасность. Сейчас мы ведём переговоры с РТ-Инвест по передаче прав в части переработки медицинских отходов.

Решение проблемы требует времени и, конечно, средств. Американцы вложили в утилизацию своих медотходов 20 лет научных исследований и 3 триллиона долларов. Невозможно ничего сделать без денег и за полгода. Но, чтобы наша цивилизация не оказалась погребённой под мусором, как гражданин и патриот я обязан поддерживать учёного Сергея Фролова как носителя цивилизационных знаний. Уникальная компьютерная программа, позволившая создать парогенератор, разрабатывалась командой под

руководством Фролова почти 25 лет, три года ушло, чтобы создать одну установку. Это очень серьёзная работа, которая должна стать Национальным проектом.

«ПЛАСТМЕТАЛЛ» – НА ПОЗИТИВЕ

Перспективы развития нашего предприятия я связываю с решением технологических проблем общества и переходом на новый цивилизационный, экологически безопасный уровень, подразумевающий социальную и экологическую защиту соотечественников.

На такие рельсы перешла вся европейская цивилизация в начале 2000-х годов, там изменилось сознание общества и бизнеса. Понятие прибыли уходит, приходят понятия социальной ответственности и защиты экологии. Это новая философия, в рамках реализации которой общество должно решить несколько технологических проблем. Мы, опираясь на учёных, носителей информации, помогающей решить проблемы в электротехнике, сельском хозяйстве, системе работы с отходами, создаём прототипы и зачатки новейших технологий. Заработав первые деньги на отходах, мы не понаслышке знаем, что правильная их утилизация приносит большие прибыли, при этом решая социально-экологические проблемы.

Компания «Пластметалл» на позитиве, мы полны энергии, коллектив молодой, средний возраст сотрудников – 35 лет, много молодёжи. Молодёжь узнаёт о наших разработках и приходит в компанию, отодвигая вопросы денег на второй план. Приятно, что наши идеи находят отклик у молодого поколения. Значит, мы и правда – предприятие будущего!

Беседовала Елена Александрова



ИННА ЛЕОНОВА:



*Работать на пользу
людям, любить то, чем
ты занимаешься, и верить
в то, что всё получится*



ООО «Медфарм» – это сеть социальных аптек в подмосковном городе Дмитрове. Основатель компании Инна Константиновна Леонова является руководителем предприятия 10 лет. Она активно содействует социально незащищённым группам граждан не только своего родного города, но и людям из других городов. О том, как сеть аптек может участвовать в жизни города, какие льготы действуют в её сети аптек и что является самым главным в работе любого бизнесмена, расскажем в нашем интервью.

– ООО «Медфарм» активно участвует в жизни Дмитровского муниципального района и Московской области и является членом торгово-промышленной палаты и членом Комитета женщин – предпринимателей при ДМТПП. Какие цели были достигнуты за последние несколько лет?

– Благодаря вступлению в ДМТПП нас стали приглашать на интересные бизнес-мероприятия, форумы, к участию в конкурсах. Это стало мощным толчком как для развития имиджа компании, так и для моего личного роста. Также растёт и доверие наших покупателей, о нас стало узнавать всё большее количество людей.

Администрация Дмитровского муниципального района внимательно наблюдает за работой предпринимателей, и в этом году на ежегодном конкурсе «Ростки малого бизнеса» наша сеть социальных аптек ООО «Медфарм» стала победителем в номинации

«Лучшее предприятие в сфере торговли».

– Вы создали благотворительные проекты «Школа материнства» и «Сертификат мамочке». В чём заключается их суть?

– Хочу уточнить, что я создала социальные проекты «Сертификат мамочке» и «Сертификат многодетной семье», а «Школа материнства» создана при Дмитровском центре медицинской профилактики. Мы поддерживаем их и являемся одними из спонсоров. Замечательные люди и высокие профессионалы работают в этом центре, отдавая частичку своей души и знания будущим родителям.

Кратко расскажу о наших социальных проектах для молодых и многодетных семей.

«Сертификат мамочке» выдаётся БЕСПЛАТНО беременным и семьям с детьми до трёх лет по справке из женской консультации или по свидетельству о рождении, даёт максимальную скидку 8% на весь ассортимент, кроме ЖНВЛС, и действует три года.

«Сертификат многодетной семье» выдаётся БЕСПЛАТНО многодетным семьям по социальной карте и также даёт максимальную скидку 8% на весь ассортимент, кроме ЖНВЛС, действует три года.

– ООО «Медфарм» стало победителем в номинации «Предприятие высокой социальной ответственности» в 2016



СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ





лекарств, включая жизненно важные препараты, медтехнику, косметику, ортопедические изделия и компрессионный трикотаж.

– Вы помогаете лекарствами, средствами медицинского назначения и медтехникой беженцам, людям, оказавшимся в сложных жизненных условиях (одни из них – жители г. Славянск), детям и взрослым, которые не получили вовремя жизненно важные препараты, детским спортивным школам, ветеранам ВОВ, детским домам. Также обеспечиваете медикаментами предприятия, школы, сады, горнолыжные курорты, находящиеся на территории Дмитровского района. Как давно у вас существует такая практика? Что вас побуждает помогать там, где остальные ищут финансовую выгоду?

– Эта практика существует у нас с 2012 года. Мы стараемся помочь нуждающимся

– В сентябре 2016 года организация ООО «Медфарм» приняла участие в социальном проекте «МАМОЧКИНА КНИГА». Путеводитель для родителей, у которых появились малыши, выдавался БЕСПЛАТНО. Чем помогают такие социальные проекты молодым родителям?

– «МАМОЧКИНА КНИГА» – это проект-путеводитель для родителей под руководством Эвелины Осипян. Она уже является членом ДМТПП и Комитета женщин-предпринимателей, а также создателем фестиваля «МАМА ФЕСТ». Сеть аптек «Медфарм» является деловым партнёром и спонсором таких замечательных проектов.

В «МАМОЧКИНОЙ КНИГЕ» собрана информация обо всём: о наличии развивающих центров, аптек, предоставляющих скидки молодым и многодетным семьям, о спортивных секциях, магазинах и интернет-магазинах с одеждой для детей и будущих мам, и другая полезная информация для родителей. Книга экономит большое количество времени на поиск и выбор товаров и услуг.

24 ноября 2019 года в Дмитрове проходил четвёртый фестиваль материнства «МАМА ФЕСТ», участие в котором стало нашей спонсорской традицией. Участниками фестиваля являются семьи с детьми, для которых проводят мастер-классы и конкурсы местные предприниматели. Победителей награждают призами от спонсоров мероприятия и от нашей дружной компании, а также нашими сертификатами («Сертификат мамочке» и «Сертификат многодетной семье»).

Помимо этого, сеть социальных аптек «Медфарм» поддерживает «Школу материнства», в которой замечательные педагоги-врачи бесплатно обучают будущих родителей уходу за ребёнком, выдают сертификат об окончании школы и в подарок – «Сертификат мамочке» со скидкой 8% во всех наших аптеках.



ЗА 10 ЛЕТ РАБОТЫ НАМИ БЫЛИ ДОСТИГНУТЫ СЛЕДУЮЩИЕ ВАЖНЫЕ ЦЕЛИ: СТАБИЛЬНОСТЬ И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА; ПОДБОР И ОБУЧЕНИЕ КОМАНДЫ СОТРУДНИКОВ-ПРОФЕССИОНАЛОВ; НАРАБОТКА АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ; КРУГЛОСУТОЧНЫЙ РЕЖИМ РАБОТЫ БОЛЬШИНСТВА НАШИХ АПТЕК; ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЖИТЕЛЕЙ НЕ ТОЛЬКО МЕДИКАМЕНТАМИ, НО И МЕДТЕХНИКОЙ, ОРТОПЕДИЧЕСКИМИ ИЗДЕЛИЯМИ И ОБУВЬЮ, КОМПРЕССИОННЫМ И ГОСПИТАЛЬНЫМ ТРИКОТАЖЕМ; КВАЛИФИЦИРОВАННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ, ДАЮЩИЕ МАКСИМАЛЬНЫЕ СКИДКИ В ПОМОЩЬ ЛЮДЯМ.

году на ежегодном экономическом форуме «Дмитровские ростки 2015». Как вам удалось достичь таких блестящих результатов? Какая социальная работа ведётся в Дмитрове в настоящее время?

– Залогом нашего успеха является ежедневная кропотливая работа, любовь к своей профессии, к людям. Также важными факторами являются тщательный подбор персонала и личный контроль собственника и руководителя всей деятельности организации. Мой девиз: «Работать на пользу людям, любить то, чем ты занимаешься, и верить в то, что всё получится».

С начала 2016 года мы реализуем три важных социальных проекта для поддержки семей и пожилых людей. О двух из них мы говорили ранее: «Сертификат мамочке», «Сертификат многодетной семье», – и третий, «День пожилого человека». Последний проект сделан с заботой о старшем поколении, где 5, 10 и 15 числа каждого месяца предоставляется максимальная скидка 8% на весь ассортимент

на территории Дмитровского района и в других регионах страны. «Помочь всем, что в наших силах», – это наша жизненная позиция. Надо уметь не только брать, но и отдавать, не ожидая ничего взамен. Если мы смогли помочь людям, хоть немного облегчили их страдания, а также оказали помощь в трудной жизненной ситуации, то для нас это именно тот бесценный опыт, который позволяет нам двигаться дальше, ведь равнодушных в таком деле быть не должно.

Наша сеть социальных аптек ООО «Медфарм» участвует в электронных торгах для осуществления поставок медицинских препаратов в школьные и дошкольные образовательные учреждения, а также на горнолыжные курорты, в организации и медицинские центры. Мы предоставляем все необходимые документы для этих сделок.

Также собираем аптечки предприятий: лекарства, перевязочные средства, медтехнику и т. д. по списку организаций.



Весной 2019 года мы участвовали в региональном проекте по развитию женского предпринимательства в Московской области «Мама может всё»



В ноябре 2019 года нашу компанию и меня лично удостоили премией за вклад в развитие женского предпринимательства. Само награждение проходило в ТПП РФ.



– Планируете ли вы расширять сеть аптек как в самом Дмитрове, так и в других городах?

– Да, мы развиваемся, и сейчас идёт процесс лицензирования новой аптеки в г. Клин.

Очень хочется, чтобы жители этого старинного города тоже воспользовались нашими социальными проектами.

– У вас очень плотный график работы. Хватает ли времени на отдых?

– Я стараюсь, но это не всегда получается, постоянно появляются какие-то неотложные дела и вопросы, которые нужно решать. Но тем не менее удаётся иногда вырваться в тренажёрный зал, бассейн, раз в неделю посетить большой теннис и раз в месяц – мастер-класс по историческим бальным танцам. Сейчас мы готовимся к балу предпринимателей, который стал традицией и обычно бывает у нас в Дмитрове 25 января, на Татьянин день.

Всегда очень жду отпуска, когда можно хотя бы на неделю отключиться от работы и побыть с близкими и любимыми людьми, насладиться морем и солнцем или катанием на горных лыжах и живописной природой, чистым горным воздухом, вкусной национальной едой, побыть немного романтиком.

– Ваша работа очень важна для жителей города. Как вы считаете, какие хобби приносят наибольшую пользу для здоровья? Какие хобби есть у вас?



– Пользу здоровью приносит хобби, от которого ты получаешь удовольствие и радость. Это может быть и спорт, и рукоделие, и рисование, и путешествия, и многое другое.

Как уже сказала ранее, моими хобби являются большой теннис, горные лыжи, бальные танцы. Ещё иногда я играю в бильярд, немного занимаюсь йогой для позвоночника и очень люблю путешествовать

– Вы, как специалист с медицинским образованием, а также директор сети аптек, как никто другой знаете о том, какие препараты чаще всего пользуются спросом.

– Конечно, наибольшим спросом пользуются препараты, которые принимают люди с хроническими заболеваниями, а также сезонные лекарства.

– Каким заболеваниям наиболее подвержены посетители аптек? И как их можно предотвратить?

– Болезни сердца, сосудов, заболевания желудочно-кишечного тракта, нервной и дыхательной систем, вирусные заболевания. Чтобы реже болеть, надо следить за своим питанием, пить чистую воду, заниматься спортом, больше двигаться, посещать врачей, сдавать анализы и вовремя проводить профилактику болезней. К сожалению, без лекарств в этом случае не всегда можно обойтись, особенно с возрастом.

ХОЧУ ВСЕМ ПОЖЕЛАТЬ КРЕПКОГО ЗДОРОВЬЯ, ОПТИМИСТИЧЕСКОГО НАСТРОЕНИЯ И ВЕРИТЬ В ТО, ЧТО ВСЁ БУДЕТ ХОРОШО! НО ЕСЛИ ПОНАДОБИТСЯ ПОМОЩЬ, СЕТЬ СОЦИАЛЬНЫХ АПТЕК «МЕДФАРМ» РАБОТАЕТ ДЛЯ ВАС КРУГЛОСУТОЧНО И ВСЕГДА РЯДОМ И ГОТОВА ПОМОЧЬ.

ЕКАТЕРИНА СЕДОВА: *«Увлекательный процесс женского бизнеса»*

Интересно, есть ли чёткий алгоритм, как в современном мире женщина способна добиться успеха, признания и быть непревзойдённым лидером и наставником для окружающих? Да и при всём при том оставаться красивой, женственной, милой, жизнерадостной, целеустремленной и непременно – очаровательной! Быть в центре внимания, принимать серьёзные деловые решения, но при этом не забывать о главном: семье, детях, близких и тех, кто, очевидно, нуждается в помощи. Возможно ли верно расставить приоритеты, чтобы в жизни всё было именно так? К счастью, мы нашли героиню, которая помогла нам пролить свет на эти и другие вопросы. Ведь все те лучшие качества, о которых мы говорили выше, она гармонично сочетает в себе. Наш собеседник – основатель компаний Royal SPA и «Просто вода», председатель Комитета по развитию молодёжного предпринимательства Дмитровской торгово-промышленной палаты, телеведущая и общественный деятель Екатерина Седова.

– Екатерина, поставить свой бизнес на ноги и организовать его с нуля, надо быть очень образованным и эрудированным человеком. Расскажите, кто вы по образованию?

– У меня три высших образования. Первым, базовым был Институт радиотехники, электроники и автоматики, факультет кибернетики. Его я окончила по специальности «инженер-программист». Второе образование – переводчик в сфере профессиональных коммуникаций (английский и французский языки). Третье высшее получила уже в Академии государственной службы при президенте РФ по специальности «экономика и управление на предприятии». Естественно, моё образование сыграло роль в становлении моей личности.

– Как вы стали предпринимателем, и с чего началась ваша карьера?

– Первый бизнес у меня появился ещё в институте. Это был интернет-магазин одежды. Сайт для его раскрутки я создала совместно с одноклассником, обучаясь на предпоследнем курсе факультета «кибернетика», это было в 2005 году. Мотивация открыть собственное дело была велика, ведь тогда мы были бедные студенты, учившиеся на бюджете, а наша стипендия составляла всего две тысячи рублей. Но при этом мы хотели стильно одеваться и хорошо выглядеть. В то время мне хотелось помочь в этом не только себе, но и своим товарищам по студенческому братству. На тот момент больших интернет-магазинов практически не было. Решили использовать свои знания и навыки IT-специалистов: разработали и запустили специализированный сайт для продвижения. Наш бренд назывался «ЧипБутик»(Chearbutik). В интернет-магазине можно было купить красивые молодёжные вещи – одежду, аксессуары. Их цена составляла 300-500 рублей. Вскоре магазин оправдал наши ожидания, сайт работал и приносил прибыль. Спустя время мы начали создавать сайты на продажу: занимались их разработкой и дизайном, затем запускали, тем самым налаживали бизнес нашим клиентам.

– Как вам удалось создать из виртуального магазина реальный, и где вы его впервые открыли?

– Девять лет назад я вышла замуж и переехала в Дмитров. Именно здесь и был открыт мой первый магазин «в реале», под тем же брендом «ЧипБутик». Он располагался в Торговом центре «Альбатрос». Колесо фортуны было благосклонно ко мне, и бизнес пошёл в гору. Вскоре у меня появилась возможность открыть по Дмитрову ещё три магазина: мужской одежды, женского нижнего белья и модной одежды больших размеров для девушек и жен-

щин. Но, как известно, люди, а с ними и их интересы со временем меняются, и позже я приняла решение открыть собственный салон красоты.

– Как вы назвали свой салон, и какую ставку сделали на этот бизнес?



– Салон Royal Spa был открыт в июне 2012 года. Что касается магазинов одежды, то они работали параллельно. Royal Spa – достаточно просторный, уютный и продвинутый салон красоты. Представьте, это 300 квадратных метров со всевозможными косметическими услугами, которые так популярны среди женщин во всём мире. Могу с уверенностью сказать, что Royal Spa давно уже стал одним из самых модных и продвинутых мест в Дмитрове. В работе с клиентами мы используем только лучшие технологии и косметические средства, которые сегодня может предложить мировая индустрия красоты.

– На каких конкретно процедурах и услугах специализируется салон Royal Spa, и чем он выгодно отличается от ряда других?

– Салон специализируется на сложных и эксклюзивных косметологических услугах: алмазный пилинг, лазерный липолиз, химический и лазерный УЗ-пилинг, мезотерапия без инъекций, фотоомоложение. Мы предлагаем клиентам косметологию лица и тела, в том числе и аппаратную. Лазерные нити, филлеры и вообще всё то, что только существует в этой области. Эпиляция, массаж, уход за волосами и весь спектр парикмахерских услуг. Также ногтевой сервис, солярий, тату, пирсинг, различные консультации специалистов по интересующим клиента направлениям. И, конечно, SPA-процедуры во всём их разнообразии и великолепии.

– При наличии такого спектра процедур, дорогостоящего оборудования и профессиональных косметических средств, которые вы широко применяете, наверняка не каждая девушка или женщина в Дмитрове может себе позволить воспользоваться услугами салона Royal Spa?

Сейчас всевозможные омолаживающие и другие эффективные процедуры, гарантирующие сногшибательный эффект у представительниц слабого пола, стоят больших денег. Как вы считаете, приемлема ли ваша ценовая политика для широкого круга клиентов?

– Люди, которые впервые слышат о нашем салоне, интересуются: «Наверное, там очень дорого?» Действительно, в момент нашего старта так и было, но потом мы изменили ценовую политику, поэтому стали больше доступны для жителей Дмитрова. Наши клиенты приятно удивляются, почему уровень оказания услуг





такой высокий, а цены как в самых обыкновенных салонах. Также для привлечения клиентов у нас предусмотрены различные акции. Например, в Royal Spa существует акция «Социальный понедельник». В первый день недели у нас предусмотрены большие скидки, и клиент, ограниченный в средствах, именно в понедельник может позволить себе многое. Судите сами, архитектура бровей в этот день у нас стоит всего 150 (!) рублей, меньше чем в любом салоне экономкласса! Дети до восьми лет и пенсионеры могут постричься совершенно бесплатно.

– Чем ещё жителей Дмитрова привлекает салон Royal Spa?

– Один раз в месяц у нас проходит интересное мероприятие, которое называется «Преображение». Его суть заключается в следующем: мы приглашаем к нам многодетную маму, маму особенного ребёнка или мать-одиночку. Как правило, девушки и женщины приходят к нам усталые, подавленные бытом и различными проблемами, а мы, в свою очередь, благодаря преображению, которое происходит с ними в нашем салоне, показываем им, какими они могут быть на самом деле красивыми и ухоженными. В то время, когда я владела магазинами одежды, мы дарили нашим участницам ещё и одежду. Переодевали их, создавали совершенно новый и эффектный образ. Наш проект быстро набрал популярность. Репортаж о нашем мероприятии «Преображение» показали на канале «360»!

– Расскажите, пожалуйста, о ваших сотрудниках. Как вы считаете, насколько они квалифицированы? Как справляются со своей работой? Ведь перечень косметических процедур достаточно серьёзный, и к каждому клиенту нужен индивидуальный и свежий подход?



– О своём персонале могу сказать, что это настоящие профессионалы и перфекционисты, которые знают о красоте практически всё. Поэтому, опираясь на свои знания и опыт в работе с клиентами, они стремятся достичь на выходе безупречного результата. И вы знаете, у них это отлично получается! Клиенты довольны. В коллективе Royal Spa работают 12 сотрудников, и все они, за исключением па-

рикмахеров и мастеров маникюра, имеют медицинское образование, а также постоянно повышают свою квалификацию на различных профессиональных тренингах.

– На какую категорию лиц рассчитан ваш салон красоты, кто чаще всего обращается за услугами?

– Среди наших клиентов есть женщины самых разных возрастов. Также обращаются подростки с проблемной кожей. В работе с ними мы используем косметику израильского производства, благодаря которой всего за один курс мы можем избавить ребят от проблем. Сейчас в моде пирсинг и татуировки. Этим направлением мы тоже занимаемся, но с клиентами, достигшими 18-летнего возраста. Мы можем сделать первоклассную художественную татуировку. В перечень услуг салона также входит татуаж губ, глаз и бровей. Кто бы мог подумать, но и мужчины приходят к нам чаще, чем можно подумать, ведь они сейчас тоже хотят быть молодыми, красивыми и стройными. У нас есть «волшебные» уколы – липолитики. После трёх таких уколов жир растворяется и выходит из организма. Некоторым клиентам мужского пола мы рекомендуем колоть ботокс, чтобы устранить асимметрию лица. Многие делают у нас модные стрижки, маникюр, педикюр, массаж, заказывают SPA-



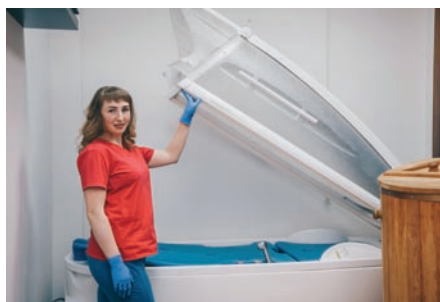


программы, пользуются SPA-капсулой и фитобочкой, загорают в солярии.

– Салон красоты Royal Spa предлагает своим клиентам широкий перечень косметических и оздоровительных процедур. Какие из них вы можете предложить для того, чтобы избавиться от лишнего веса и привести своё тело в порядок?

– У нас очень много процедур для похудения и коррекции фигуры: «Минус 8 см», «Термальное похудение», «Секрет Наоми», «Лечение целлюлита» «Плоский живот и красивые руки». Вдобавок мы предлагаем лазерный липолиз, SPA-капсулу, кавитацию, прессотерапию, водорослевый пилинг, обёртывание живыми водорослями, вакуумный антицеллюлитный массаж и бальзам, фитобочку, обёртывание антицеллюлитной термальной грязью, LPG-массаж в автоматическом и ручном режиме. Совсем недавно мы приобрели лазер нового поколения для определённых процедур. В мои планы входит открыть ещё один подобный салон в другом подмосковном городе, например в Сергиевом Посаде. Недавно на центральных каналах были очень популярны передачи такого формата как «Минус 10 лет». Мы, в свою очередь, если заниматься конкретно только лицом, можем добиться подобного эффекта всего за день! Если клиент обращается за помощью, которая касается коррекции его фигуры, то

в этом случае результат мы гарантируем за месяц. Таким образом, из-за качества и широты выбора предоставляемых услуг, умеренных цен, уютной и домашней атмосферы, созданной в салоне, клиентов у нас хватает. Люди легко могут найти



наш сайт spadmitrov.ru в интернете или в соцсетях. На сайте можно прочитать о наших услугах и ознакомиться с расценками. Часто клиенты приходят по так называемому сарафанному радио, по по-

ложительным рекомендациям от своих знакомых и друзей. Салон Royal Spa находится по адресу: г. Дмитров, ул. Профессиональная, дом 5В, на третьем этаже в ТЦ «Альбатрос». Телефон: +7 (495) 532-91-99, +7 (495) 411-29-33.

– Екатерина, помимо салона красоты, которым успешно руководите, вы параллельно являетесь генеральным директором компании «Просто вода». Хотелось узнать подробности организации этого бизнеса. Что он собой представляет, и как вы его развиваете?

– Вода – источник жизни! Мне нравится высказывание: «У человека имеются весомые мотивы считать себя жидкостью!» И колоссальное значение для нашего здоровья имеет качество воды, которую мы пьём. Поэтому совсем не случайно одно из направлений моего бизнеса, которое существует уже девять лет, связано с водой отличного качества. Речь идёт о моей компании по доставке воды на дом «Просто Вода» (ООО «Бердэкс Аква»). В основном мы занимаемся доставкой воды по Москве и ближайшему Подмосковию, по северному направлению, вплоть до Талдома. Мы представляем торговые марки: «Архыз», «Черноголовская», «Кубай», «Пилигрим», «Олимпия», «Земляничные поляны», «Амелия», «Perrier», «Vittel» и др. Но главное, мы – единственные официальные дистрибьюторы «Еринской» воды.

– Любопытно, чем «Еринская» вода отличается от другой питьевой воды, которую мы можем заказать на дом, и что в ней особенного?

– Чистая природная питьевая вода высшей категории «Еринская» добывается в санатории «Ерино» в 40 км к югу от Москвы, в экологически чистом уголке Подмосковья с большими лесными массивами. Там уже более полувека существуют скважины с лечебно-столовой и природной столовой минеральной водой, подающейся из водоносного комплекса отложений нижнекаменноугольного периода с глубины от 100 до 350 метров. Сверху слой покрыт 22-метровой толщей верхнеюрских глин, обеспечивающих надёжную защиту от поверхностного загрязнения. Вода «Еринская» – одна из лучших природных питьевых столовых вод Подмосковья, она обладает оптимальным составом, полностью соответствующим требованиям ВОЗ. Мы продаём и доставляем 19-, 5-, 1,5-литровые бутылки и более мелкие, подходящие для проведения мероприятий, а также кулеры, помпы, баллоны для газации, стеллажи для бутылок и прочие аксессуары. Заказать у нас воду очень просто: достаточно зайти на наш сайт prosto-voda.ru. Клиенты заказывают нашу воду как домой, так и в офисы. У нас заключены договоры с большими компаниями, такими как сеть магазинов «Эконика», РЖД, Минобороны. Многие постоянные клиенты сотрудничают с нами давно и ценят нашу продукцию. И мы рады способствовать сохранению здоровья и хорошему самочувствию россиян.

– Екатерина, кроме того, что вы являетесь успешной бизнес-леди, вы активно занимаетесь общественной деятельностью, а также ведёте проекты на окружном ТВ. Расскажите о своих программах и их тематике?

– У меня есть два телепроекта, на которые меня вдохновили Дмитровская торгово-промышленная палата и лично глава Дмитровского городского округа Илья Игоревич Поночевный. Они меня поддерживают, и я благодарна им за помощь и доверие. Первая программа называется «Увлекательная» и рассказывает о молодых предпринимателях Дмитровского городского округа. Поскольку я являюсь председателем Комитета по развитию молодёжного предпринимательства Дмитровской ТПП, в основном героями моих эфиров становятся члены этого комитета. Человек приходит в студию и рассказывает о том, чем он занимается, как начал свой бизнес, как отдыхает, чем увлекается, каким спортом занимается, а также о своей семье. Мои проекты концептуальны, и самое главное – они добрые. Как показывает практика, они мотивируют многих



молодых людей начать собственное дело, не бояться идти к мечте, преодолевать трудности. На конкретных примерах мы показываем зрителю, что можно быть здоровым, успешным, красивым, иметь благополучную семью и при этом заниматься бизнесом, получая удовольствие от своего дела. Второй проект называется «Подари мини-мечту». В Дмитрове есть Центр социальной помощи семье и детям, где находятся дети, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации. У многих из них есть родственники, но каждого по разным причинам изъяли из семей. Дети находятся в колоссальном стрессе, и очень хочется их хоть чем-то порадовать. Мы интересуемся у них, о чём они мечтают: о кукле с коляской, машинке на пульте управления, велосипеде, телефоне и т. д. Предприниматель или просто неравнодушный человек, который хочет поучаствовать в этой акции, может подарить ребёнку подарок.

Любой желающий может позвонить и предложить свою помощь. Мы начали проект «Подари мини-мечту» в октябре. На сегодняшний день уже отсняли 20 передач! Это большой социальный проект, благодаря которому зритель видит, что есть действительно те дети, для которых любая помощь – это настоящий подарок судьбы. Лично для меня этот проект имеет очень большое значение. Он заставляет телезрителя задуматься, оглянуться и посмотреть вглубь острой проблемы. Я искренне надеюсь, что в жизни этих детей что-то изменится, а их судьбы сложатся благополучно. Очень важно показать им светлую сторону жизни, в которой существуют добрые и отзывчивые люди, способные их понять и поддержать. Ведь исполнение даже самой маленькой детской мечты может подарить ребёнку большую радость и надежду!

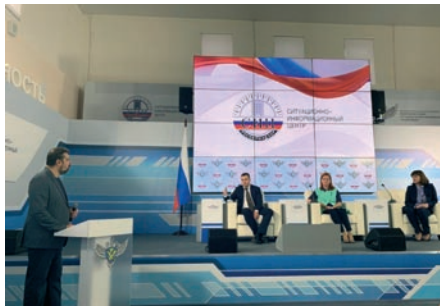
Беседовала Елена Александрова



ОБРАЗОВАНИЕ: ОТ ЭЛЕКТРОННЫХ СЕРТИФИКАТОВ ДО ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

ПЕДАГОГИ ИЗ ПОДМОСКОВЬЯ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В КРУГЛОМ СТОЛЕ «ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ: ТЕХНОЛОГИИ, ВОЗМОЖНОСТИ И ПОДВОДНЫЕ КАМНИ»

В конце ноября 2019 года в ситуационно-информационном центре Рособрнадзора состоялся круглый стол «Организация государственной итоговой аттестации: технологии, возможности и подводные камни». На встрече присутствовали директора и учителя из Московской области, Москвы, Красноярска, Ижевска, Свердловской области. Спикерами круглого стола выступили Игорь Круглинский, начальник управления организации и проведения государственной итоговой аттестации Рособрнадзора, и Анастасия Зырянова, директор Федерального центра тестирования. Рассматривались



следующие вопросы. Чем отличаются технологии нашей государственной итоговой аттестации от подобных процедур в мире? Какие новые технологические

решения будут использоваться при проведении ЕГЭ и ОГЭ? Можно ли полностью устранить человеческий фактор при проведении экзаменов? Какие сложности могут возникнуть при организации ЕГЭ, и как их избежать? Организация ОГЭ: что нужно знать выпускникам и их родителям?

Отмечено, что дальнейшая трансформация ЕГЭ будет связана с его постепенной компьютеризацией.

<https://mo.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/27-11-2019-15-56-56-pedagogi-iz-podmoskovyia-prinyali-uchastie-v-kruglo>

ОБЛАСТНОЙ КОНКУРС МОЛОДЫХ ПЕДАГОГОВ «ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ДЕБЮТ-2019» СТАРТОВАЛ В ПОДМОСКОВЬЕ



«В Государственном гуманитарно-технологическом университете стартовал пятый областной конкурс «Педагогичес-

кий дебют». Он объединил пятьдесят три школьных учителя со стажем работы от трёх месяцев до трёх лет по тринадцати школьным предметам», – рассказала министр образования Московской области Ирина Каклюгина.

По словам министра, конкурс проводится с целью развития творческого потенциала и самореализации молодых педагогических работников.

«Все конкурсанты добились права участвовать в областном конкурсе, победив на муниципальном этапе. Больше всего

конкурсантов, четырнадцать, – это учителя начальных классов. Девять педагогов преподают историю и обществознание, восемь – английский язык, по шесть – математику и русский язык и литературу, по два учителя музыки и немецкого языка, по одному – ИЗО, биологии, химии, испанского и французского языков, технологии», – добавила Каклюгина.

<https://mo.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/26-11-2019-13-24-03-oblastnoy-konkurs-molodykh-pedagogov-pedagogichesk>

СВЫШЕ 10 ТЫС. ПОДМОСКОВНЫХ ШКОЛЬНИКОВ УЧАСТВУЮТ В НОВОМ ЭТАПЕ ПРОЕКТА «БИЛЕТ В БУДУЩЕЕ»

«Сегодня стартовал новый этап реализации проекта по ранней профессиональной ориентации обучающихся 6-11 классов общеобразовательных организаций «Билет в будущее» – погружение в выбранную профессию. Свыше 10 тыс. подмосковных учащихся в течение 9 дней будут знакомиться с трудовой деятельностью. Все ребята выбраны по результатам профориентационного тестирования, которое они проходили ранее», – рассказала министр образования Московской области Ирина Каклюгина.

По словам министра, в 2019 году Московская область вошла в число субъектов, получивших возможность участия в мероприятиях проекта «Билет в будущее».

«Федеральный проект «Успех каждого ребёнка» национального проекта



«Образование» реализуется в регионе с января по декабрь 2019 года. Он даёт возможность обучающимся познакомиться с миром профессий, а также попробовать

свои силы в тех или иных компетенциях под руководством опытных наставников. Педагогические работники Московской области – 1 300 человек – специально прошли курсы повышения квалификации по программе «Современные подходы, методики и инструменты профориентационной работы педагога-навигатора». Всего на электронной платформе проекта зарегистрировалось 63,5 тыс. обучающихся, что показывает высокий спрос среди наших школьников. Самые успешные из них сейчас могут детально познакомиться с выбранной профессией, это бесценный опыт», – отметила Каклюгина.

<https://mo.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/02-12-2019-15-42-23-svyshe-10-tys-podmoskovnykh-shkolnikov-uchastvuyut>

СЕРГИЕВО-ПОСАДСКИЙ АГРАРНЫЙ КОЛЛЕДЖ: НАДЕЖДА АПК ПОДМОСКОВЬЯ



Испокон веку российский крестьянин был «сам себе агроном, селекционер и ветеринар». Правда, представителей последней профессии в деревне выразительно именовали «ковалами», а о других перечисленных специальностях вообще не слыхали вплоть до XX века. И оттого крестьянский труд был тяжким и непродуктивным: производители продовольствия зачастую голодали.

В современном же сельском хозяйстве без профессионалов – никуда! Решать кадровые проблемы АПК Подмосквья много десятилетий помогает Сергиево-Посадский аграрный колледж, с директором которого, Еленой Лиховидовой, мы побеседовали.

– Елена Николаевна, Сергиево-Посадский аграрный колледж в 2019 году отметил своё 70-летие. Есть ли статистика: сколько специалистов он дал нашему сельскому хозяйству за эти годы?

– ГБПОУ МО «Сергиево-Посадский аграрный колледж» – одно из старейших учреждений среднего профобразования Подмосквья. Он основан постановлением Совета Министров СССР от 06.08.1949 г. как «Всесоюзный заочный сельскохозяйственный техникум».

В 1949 году перед коллективом стояли три задачи: подготовка кадров для сельского хозяйства без отрыва от производства; проведение методической работы по среднему заочному сельскохозяйственному образованию; разработка и издание учебно-методических материалов для студентов-заочников сельскохозяйственных техникумов страны.

В начале 70-х была усилена практическая сторона подготовки студентов, налажена прочная связь с передовыми подмосковными совхозами.

В 2004 году произошло знаменательное событие – в колледже открылось дневное отделение.

За годы существования колледж дал сельскохозяйственное профобразование более чем 22 тысячам россиян.

– Что представляет собой колледж сегодня?

– Это одно из крупнейших образовательных учреждений страны, ведущих подготовку квалифицированных специалистов среднего звена для сельского хозяйства.

В структуру колледжа входят ветеринарная клиника «Айболит» и два центра проведения демонстрационных экзаменов по компетенциям «Ветеринария» и «Эксплуатация сельскохозяйственных машин». А также современный специализированный центр по компетенции «Ветеринария», аккредитованный по стандартам WorldSkills Russia, которому в 2019 году присвоен статус национального.

На базе пяти предприятий и организаций АПК Московской области созданы

учебно-производственные площадки для отработки профессиональных компетенций на оборудовании, отвечающем современным требованиям производства.

Для проведения лабораторно-практических занятий, учебной и производственной практик используется материально-техническая база социальных партнёров, технологические классы и лаборатории научно-исследовательских институтов. Имеется благоустроенное общежитие на 420 мест.

– Сколько студентов обучаете в этом учебном году? Какие специальности здесь можно получить? На какие факультеты самый высокий конкурс?

– Сегодня в колледже учатся свыше тысячи студентов очной и заочной форм обучения по семи программам. Среди них: «Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции», «Механизация сельского хозяйства», «Электрификация и автоматизация сельского хозяйства», «Садово-парковое и ландшафтное строительство». С 2017 года в колледже ведётся обучение по специальности топ-50 «Эксплуатация и ремонт сельскохозяйственной техники и оборудования», одной из самых востребованных на рынке труда по версии Минтруда. Специальности «Операционная деятельность в логистике» и «Ветеринария» также относятся к списку топ региона.

Три вышеназванные специальности и пользуются наибольшим спросом у абитуриентов. Конкурс на бюджетные места увеличивается с каждым годом. Важно, что наши студенты имеют возможность за время обучения параллельно получить ещё как минимум одну смежную профессию. Ежегодно около 10-15% наших выпускников продолжают обучение в вузах: МВА имени К.И. Скрябина, РГАЗУ, РГАУ МСХА имени К.А. Тимирязева.

– Ваш колледж с 2015 года плотно сотрудничает с международным движением WorldSkills, студенты ежегодно принимают участие в состязаниях молодых профессионалов, и среди них уже немало призёров и победителей. Расскажите об этом.

– Колледж принимает активное участие в движении «Молодые профессионалы России» (WorldSkills Russia), целью которого является повышение престижа рабочих профессий и развитие профессионального образования во всем мире с помощью конкурсов профмастерства.

Началось наше сотрудничество в 2016 году, когда впервые в истории проведения чемпионата в МВЦ «Крокус Экспо» в финале Национального чемпионата WorldSkills Russia была представлена компетенция «Ветеринария». Организатором площадки при содействии ГУВ МО выступил наш колледж.

За пять лет наши студенты приняли участие в соревнованиях по компетенциям «Ветеринария», «Геномная инженерия», «Эксплуатация сельскохозяйственных машин», «Ремонт и обслуживание легковых автомобилей», «Экспедирование грузов» и «Агрономия» и принесли в копилку наград колледжа золотую медаль по компетенции «Геномная инженерия»; четыре золотых, две серебряных и одну медаль за профессионализм по компетенции «Ветеринария».

– Каковы планы по развитию учебного заведения?

– Главной задачей мы считаем формирование самодостаточной системы развития кадрового потенциала Московской области. Участие работодателей в учебном процессе, сопровождение профессионального становления студентов, организация стажировок на предприятиях, дуального обучения – основные направления нашей работы.

У нас большие планы по взаимодействию с крупными предприятиями АПК и агрохолдингами, нашими стратегическими партнёрами. Благодаря этому студенты могут получить качественное образование, в том числе на инновационном оборудовании, а впоследствии найти себе достойную работу.

Беседовала Елена Александрова



**БЫТЬ УСПЕШНЫМ
ВО ВСЕХ СФЕРАХ ЖИЗНИ
СРАЗУ ВОЗМОЖНО**

Наша сегодняшняя героиня Марина Александровна Шилкина — яркий тому пример. Замечательная жена, самая лучшая мама и превосходная бизнес-леди в одном лице. Настоящий мотиватор для женщин, который показывает, что успевать всё вполне реально. Главное уметь правильно расставлять приоритеты в то или иное время, в том или ином месте. Считает, что женский пол может составлять хорошую конкуренцию мужчинам. В её арсенале далеко не одно образование, благодаря чему она обладает знаниями в области экономики, юриспруденции, психологии, а также в управлении образовательным учреждением.

Было время, когда она возглавляла в Министерстве регионального развития РФ департамент инвестиционных проектов. В общем, уже понятно, что Марина знает все подводные камни и вместе с тем владеет не только теорией, но и имеет практику в огромном количестве. С чего же начинается путь бизнесмена? Конечно, с идеи. Сегодня будет не совсем обычный формат статьи, где повествуем историю из жизни от первого лица. Но тем даже интереснее.

«Мой путь начинался в далёком 2005 году. Прогуливаясь вдоль забора муниципального детского сада, взор упал на жёсткую драку малышей. Тогда, ни секунды не раздумывая, я перемахнула через ограждение, чтобы разрешить ситуацию. К моему удивлению, воспитатель находилась далеко от ребят и не обращала внимание на происходящее. В ту самую минуту пришло понимание того, что мой сынок, которому на тот момент было почти 2 года, не будет получать дошкольное образование в обычном саду. Возникла идея создать что-то своё, уникальное и неповторимое, но в этом начинании поддерживал меня только муж. Продав единственное



и дорогое, что осталось после смерти его мамы, — дом. Эти средства мы вложили в ремонт помещения и открыли наш первый маленький садик «Филиппок» (<http://www.filipp-ok.ru/>), совсем крошечный, где было всего 150 метров на 15 человек. Так появилась точка отсчёта, новая ветка моей жизни.

Как только открылся первый детский сад, Филипп не готов был мириться с тем, что его мама — бизнесмен. Он начал активно бороться со мной, чтобы я полностью посвятила себя ему. Тогда на мне лежало много задач и должностей, однако отказалась от них благодаря сыну. Было тяжело и невыносимо совмещать все обязаннос-





ти: педагог, уборщик, методист, психолог, логопед и физический инструктор.

Всё, что происходит в жизни, – нам на пользу, главное правильно её извлечь.

Действительно, так и произошло! Цепная реакция запустила открытие новых филиалов, а педагогическую деятельность пришлось оставить.

По всей России рождались новые учреждения, которые набирали популярность и относились к имени Марина Шилкина. Приятно, но истины в этом мало. Необходимо патент на торговую марку, чтобы можно было считать её нашей.

Так мне довелось судиться с самой Аллой Пугачёвой, а после получить ещё одно образование. Как? Зачем? При подаче документов в Роспатент на регистрацию бренда обнаружилось совпадение тождественно равных символов. Наименование «Филиппок» относится к 41 классу МКТУ. На тот момент владели им Алла Пугачёва и Филипп Киркоров. Все наши испытания даются нам не просто так. Это опыт, закалка характера, учимся на своих и чужих ошибках.

Состоялось несколько слушаний. Удача всегда благоволила, и впоследствии

марка стала нашей! Грандиозная победа, слава свалилась нам на головы. Марина Шилкина отвоевала торговый знак у самой Пугачёвой.

Телепередачи, интервью, разные каналы... Было всё. Известность облетела всю Россию. Проект вырвался за границы Самары. Поступали предложения открыть сады в разных регионах. На сегодняшний день мы являемся единственными владельцами торговой марки «Филиппок» и уже два раза продлевали патент.

Невозможное – возможно. Так считаю, так живу. Не привыкла останавливаться на достигнутом и сидеть на одном месте. Поэтому следующим этапом стало рождение социального проекта «Билдингсад». В 2012 году он успешно защищён в Агентстве стратегических инициатив (АСИ) в Москве на Наблюдательном Совете, одобрен Президентом и рекомендован к применению во всех регионах страны в качестве федеральной программы. Думаю, что почти каждый о нём слышал, но всё же раскрою суть: разработка решений для увеличения количества мест в детских садах – одна из главных проблем в стране. Предложена система создания детских садов на стадии проектирования объектов жилой застройки, а также открытие и лицензирование подобных учреждений на первых этажах жилых домов. Такая возможность позволяла решить как инфраструктурные проблемы точечной застройки крупных городов, так и сократила бы бюджетные расходы, заменив старые здания современными типовыми решениями.

Муниципалитет конкретного региона выделяет субсидии негосударственной образовательной организации, компенсируя затраты на уход, присмотр и образовательные услуги, которые регламентированы законом «Об образовании». В итоге очереди в сады уменьшаются. Я стала инициатором принятых изменений в нормативные и законодательные акты, направленные на поддержку деятельности в сфере социального предпринимательства.

Сады садами, но продолжение-то следует? Естественно. Шагаем во взрослую жизнь вместе с сыном. А именно открываем частную школу-полупансион «Лидеры» (<https://s-leaders.ru/>), где не просто обучение стандартным наукам, а ещё и развитие у детей лидерских качеств, формирование стратегического мышления, активной жизненной позиции и способности к саморазвитию и самообразованию. Здесь ребёнок проводит большую часть своего времени, находясь в ней с 9:00 до 20:00. Количество детей в классе не превышает 15-16 человек, что позволяет педагогу уделить внимание абсолютно каждому. Помимо этого, важной отличительной чертой является



наличие тьюторского сопровождения ребёнка. Это наставник, сопровождающий ребёнка на протяжении всего периода обучения, к которому ученик может обратиться по любому вопросу. Тьютор (психолог по образованию) наблюдает за развитием ученика, проверяет домашнее задание, помогает преодолеть трудности и неудачи в межличностных отношениях с людьми.

По желанию родителей и детей может быть открыто любое направление дополнительного образования, вплоть до блогерства и звукозаписи. В учреждении есть онлайн-образование и удалённое обучение посредством интернета. С развитием интернет-комму-

никаций процесс обучения становится возможным в любой точке мира.

Всё вышеперечисленное теперь трансформируется в совсем новую и необычную задумку – большой образовательный комплекс, на первом этаже которого находится детский сад, а второй и третий занимает образовательная школа. Leaders International School (<https://leaders-is.com/>) – то, над чем трудимся с командой сейчас. Данная билингвальная система образования охватит все сферы жизни ребёнка сразу, начиная с 1,5 лет вплоть до 18 лет. Это позволит воспитать яркую, уверенную и успешную личность, владеющую двумя иностранными языками.

А вы где-нибудь видели полноценное

экономическое образование с 5 лет? У нас и такое существует. Мы растим будущих бизнесменов и предпринимателей. Программа Leaders International Business разработана совместно с ведущими экономистами специально для детей дошкольного и школьного возраста. Отмечу, что ораторское искусство и актёрское мастерство в этой школе входят в основную образовательную программу. Кроме того, в стоимость обучения входит 6 направлений дополнительного образования.

Хотите знать мои мысли о бизнесе в целом? Часто люди приходят сюда совсем неопытными и стараются сами найти все ответы на сложные вопросы. Но на пути к верному решению человека подстерегает череда ошибок и неудач. Чтобы их сократить и максимально быстро прийти к верному решению, достаточно спросить совета, ведь знания других могут быть выходом. Только реальный опыт полезен, никакие формальные слоганы или напутствия не помогут.

Важно самостоятельно прийти к осознанию того, что ему важно в данный момент. Если, начав новое дело, человек находит отговорки и причины не заниматься им, значит, что он ещё не готов к чему-то большему. «У меня нет времени» – всё равно, что сказать: «Я не хочу этого делать», – заметил ещё Лао-Цзы. Это обман самого себя. Если нужно – ты сделаешь при любом стечении обстоятельств. А если не делаешь – значит, это тебе не нужно. Всё проще простого.





Страх чего-то неизведанного, нового, это знакомо вам? Мне вот нет. Я всегда, широко шагая, иду к цели. Не боюсь рисковать в бизнесе, поупок невероятных зданий и помещений, получения больших кредитов. Брать обязательства на себя не страшно. Боязнь перемен, ярлыки, которые мы вешаем на людей, негативные мысли и иллюзии мешают развиваться бизнесу. Перестаньте сопротивляться, меняйте жизнь к лучшему. Ограничения, которые вы выстраиваете у себя в голове, – установки из детства, когда родители оберегали вас и запрещали те или иные вещи. Да, они хотели как лучше, но это оставило отпечаток, мешающий теперь развиваться.

Очень многие люди опускают руки, даже ничего не предпринимая. У меня есть достаточное количество знакомых, проживающих жизнь в ожидании других. Они зависят от общества, друзей, близких и родных, у них нет выбора. Ещё не попробовали, а уже ждут худший исход. Не надо так. Хотите чего-то достичь? Идите вперёд с поднятой головой, стремитесь, трудитесь и будет всё, что захотите. Рискуйте, выходите из зоны комфорта, тогда обязательно всё получится. Как избавиться от страха? Очень просто. Двигайтесь навстречу ему.

На данный период времени я являюсь бизнес-ментором и хочу помогать людям создавать бизнес. Выстраиваю работу особым образом, подбирая к каждому



клиенту свой подход. В нём несколько этапов, о них ниже подробнее.

– Анализ личности и индивидуальная стратегия ведения бизнеса совместно со штатным нейрopsихологом и методологом.

– Планирование работы, фундаментальных желаний, мониторинг бизнес-сферы, в которой работает человек или только обдумывает. Определение собственных ресурсов, целей и контактов.

– Реализация задач, подбор механизмов и видов деятельности (собственное дело, франчайзинг).

В моей команде работают профессиональные имиджмейкеры, маркетологи, методологи бизнеса, юристы и финан-

систы. С нами просто невозможно не начать эффективную предпринимательскую деятельность. Я помогу вам осознать то, что так долго искали, к чему стремились всю жизнь. Ту самую идею, которая не могла родиться, не получалась и не складывалась. У нас одна жизнь. Не тратьте её понапрасну. Живите здесь и сейчас. Вперёд, к достижению новых вершин.

Самое главное в бизнесе – результат. Мы добьёмся его вместе с вами.

Не бойтесь пробовать – бойтесь так никогда и не начать. Моя страница в Instagram: **@mentor_shilkina_marina**.

Тел.: 8 (926) 011-88-84



Самое главное
в бизнесе –
результат.
Мы добьёмся
его вместе с вами.



СЕТЬ ЧАСТНЫХ ДЕТСКИХ САДОВ «АЗБУКА»: ДЛЯ ДЕТЕЙ СЕРЬЁЗНЫХ РОДИТЕЛЕЙ

Каждый заботливый родитель хочет дать своему ребёнку всё самое лучшее с самого раннего возраста. К счастью, в наше время есть множество способов достижения этой благой цели, в том числе – всевозможные развивающие детские центры и детские сады. В Наро-Фоминке из подобных учреждений выделяются частные англоязычные детские садики, известные жителям под брендом «Азбука». Сеть ведёт свою деятельность уже более 10 лет и недавно пополнилась 3 по счёту филиалом в ЖК «Воскресенский». В чём особенность сети, и почему она пользуется популярностью у взрослых и малышей, расскажем далее.

Сады нацелены на всестороннее развитие каждого ребёнка и раскрытие его потенциала в более взрослые годы. Опытные педагоги используют передовые методики обучения, благодаря которым дети не просто запоминают новый материал. Они делают это активно, с удовольствием и в дальнейшем способны использовать полученные знания в реальной жизни. Физический и эмоциональный комфорт и искренний интерес – вот 2 главных двигателя, за счёт которых малыши и дети постарше (всего в детском саду 5 возрастных групп для ребят от 1,5 до 6 лет) весело и с пользой проводят время в садах «Азбука».

По желанию родителей предусмотрена возможность нахождения ребёнка в саду вместе с мамой по системе Монтессори. Для особых детей есть отдельные специ-

ализированные группы, полностью приспособленные под их нужды.

Существенным отличием садиков «Азбука» от других является билингвальная составляющая. Для ребят уже с полуторагодовалого возраста проводятся занятия с погружением в английский язык, и ведут их преподаватели, для которых английский – родной. А с 4-6-летнего возраста общение с детьми ведётся только на английском языке! Занятиям на русском отводится один день в неделю. На родном языке юные воспитанники обучаются математике, грамоте, логике, шахматам и истории искусств.

Кроме этого, маленьких посетителей сада учат логике, ментальной арифметике и чтению, а также пению и игре на инструментах (с 4-летнего возраста ребята

посещают индивидуальные занятия по вокалу и игре на фортепьяно, участвуют в постановке мюзиклов), работе с глиной в гончарной мастерской (занятия здесь также проходят на английском языке). Сенсорная тактильная комната помогает развивать интеллект и органы чувств. Все педагоги и преподаватели имеют большой стаж работы с детьми и опыт их успешной подготовки в профильных предметах.

Однако интеллектуальные занятия и игры проводятся не в ущерб физическому развитию. Вниманию ребят предлагается несколько секций. А чтобы сберечь здоровье детей или скорректировать существующие проблемы, педагоги применяют специальные технологии по физической подготовке. К 2020 году планируется открыть соляную пещеру.



Педагоги сада – сплочённая команда единомышленников, которая стремится к самосовершенствованию и постоянно повышает квалификацию как в российских, так и в зарубежных профильных центрах и институтах.

Штат медицинского персонала следит за здоровьем и самочувствием детей, детский психолог неотлучно находится в

саду на протяжении всего дня.

В ближайшем будущем будет введён в эксплуатацию новый пищеблок, что даст возможность организовать индивидуальное питание детей.

Деятельность сети детских садов «Азбука» полностью сертифицирована. Чтобы избежать ЧП и других нештатных ситуаций, все сады оборудованы системами

пожарной безопасности и кнопками быстрого реагирования, наружным видеонаблюдением. На входах установлены домофоны с функцией видеофиксации.

Все детские сады имеют собственные территории для прогулок, снабжённые полным комплектом малых форм и детскими тренажёрами. Прогулочные дворики предназначены отдельно для каждой группы.

Для удобства детей и родителей предусмотрена возможность установить индивидуальный режим посещения. Двери садика открыты с понедельника по субботу с 8 до 18 часов.

Детский сад в ЖК «Воскресенский»
расположен по адресу: Площадь
Свободы, д. 2. Тел.: 8 (495) 740-69-75,
e-mail: azbukanf@yandex.ru,
website: <http://azbuka-nf.ru>.





ЕВГЕНИЯ ДМИТРИЕВА: «В Кемппи Четвёртая промышленная революция уже наступила!»

С 1888 года, когда русский изобретатель Николай Славянов впервые в мире применил дуговую сварку металлическим электродом, мир изменился навсегда. В современной жизни сварка играет колоссальную роль. Однако она всё ещё считается «исключительно мужским делом», и тем приятнее редкие исключения. Одним из них является Евгения Дмитриева, генеральный директор «Кемппи Россия».

– Кемппи сыграла огромную роль в эволюции сварочного оборудования и давно является мировым лидером в этой области. Расскажите об истории и сегодняшнем дне компании.

– Кемппи – мировой поставщик высокотехнологичного сварочного оборудования с офисами в 16 странах и годовым оборотом более 140 млн. евро. А начиналась «сварочная империя» в конце 1940-х более чем скромно: первый сварочный аппарат Кемппи был собран на заднем дворе дома братьев Кемппи в финском городке Лахти для собственных нужд. Опыт оказался удачным, а потребность в таком оборудовании была велика, и в 1949 году Марти Кемппи основал «Партнёрство братьев Кемппи» (Veljekset Oy). Довольно скоро компания стала лидером в Финляндии, а затем и вышла на международный рынок. Многие технологии в сварочной промышленности Кемппи вывела на рынок первой. Например, первый инверторный сварочный аппарат в 1977 году. В 1993-м году был выпущен первый сварочный аппарат с цифровым программным управлением; ну, а в 2009 году Кемппи представила первую систему управления сварочным производством, (элемент Четвёртой промышленной революции). Это направление постоянно развивается, и равных в нём нам пока нет.

В нашей стране Кемппи представлена с конца 80-х. На судостроительных предприятиях СССР стояла задача сварки толстолистового алюминия, а подходящего оборудования для этого не нашлось. Проанализировав самые современные на тот момент решения во всём мире, всё же обратились к ближайшим соседям – Финляндии, отдав предпочтение Кемппи. В 1989 году был создан первый сервисный центр в Выборге. Постепенно появились

подобные центры и в других регионах РФ. Ну, а в 2006-м стало очевидно, что российский рынок настолько важен для компании, что Кемппи решила открыть представительство в Москве. Основная задача дочернего подразделения – обеспечение единых стандартов качества обслуживания предприятий на территории всей страны, усиление дилерской сети, взаимодействие с крупными корпорациями. Сегодня более 20 тысяч российских предприятий пользуются оборудованием Кемппи, и их число постоянно растёт. Например, в прошлом году рост продаж составил 43%.

– Евгения Николаевна, вы родились и выросли в старинном маленьком городке Глазове на севере Удмуртии, в 180 километрах от Ижевска, причём в семье врача и педагога (а не, скажем, партийных функционеров). И уже много лет возглавляете российское представительство Кемппи Оу в Москве. О вас даже писал журнал *Forbes Woman*! Как удалось построить такую карьеру без денег и связей? Какие качества вам в этом помогли?

– Всё верно: моему родному городу Глазову 340 лет, в его центре сохранилась замечательная «купеческая» часть. И родилась я в традиционной советской семье: мама – педагог, папа – настоящий профессионал своего дела, заслуженный врач Удмуртской Республики. Что касается моей карьеры, то её основа – это хорошее базовое образование плюс лидерские качества. Недавно я читала исследование Russell Reynolds Associates совместно с Hogan Assessment Systems, в результате которого выявила ключевые параметры лидера, оказывающие влияние на успех компании. Получился такой список: «честность, открытость, решительность, прозорливость, компетентность».

Думаю, это как раз качества, помогающие при движении к достижению цели. Открытость – это когда мы честно говорим, чего хотим. Прозорливость помогает принять верное решение в нужное время, ведь судьба каждому подбрасывает шансы, но не каждый их может разглядеть. Думаю, к списку стоит добавить ещё настойчивость. Полагаю, эти качества у меня имеются, и они помогают мне на протяжении жизненного пути.

– Говорят, у вас даже есть список в несколько пунктов, выполнение которых поможет амбициозным провинциалам добиться успеха в столице?

– Очень многие жители регионов приезжают в Москву и добиваются здесь успеха. Для этого важно понимать, что тебе нравится, потому что работу надо искать вдохновляющую. Можно разные сферы попробовать, но потом выбрать что-то одно и осознанно двигаться к цели. Важно создать план действий: чего и когда вы хотите достичь. Он должен быть гибким, в нём можно что-то двигать, пункты менять. Но важно, чтобы план был, и вы его придерживались. Нужна и настойчивость, чтобы не смущали трудности. Они всегда бывают, не всё сразу получается, как хотелось бы.

– Кемппи существует уже семь десятилетий, но среди топ-менеджеров дочерних компаний фирмы до вас не было женщин. И русских тоже не было: вы – первая! А правда ли, что вам эту должность «подарил Дед Мороз»? Расскажите, как это было?

– Среди руководства 16 дочерних компаний в Кемппи за 70 лет женщин больше не было и до сих пор нет. Но среди руководства в головном офисе их немало: вице-президент по кадрам, по маркетингу, да и председатель совета директоров

компании – внучка основателя, Тереза Кемппи-Васама. Так что женское влияние на управление и на стратегию развития Кемппри ощущается.

Я уже говорила, как важно иметь цель, мечту. В какой-то момент у меня сформировалось понятие, кем я хочу стать – главой представительства иностранной компании. И поняла я это как раз накануне Нового года. Я решила, что это и есть моё самое заветное желание. А потому написала его на бумажке, в полночь, как и положено, её сожгла, бросила в бокал с шампанским и выпила. Не знаю, Дед Мороз ли мне помог, но за год оно исполнилось! Вначале меня взяли на работу в Кемппри директором по продажам, через несколько месяцев я стала исполнительным директором, а накануне следующего Нового года был подписан приказ о назначении меня генеральным директором российского филиала. Кстати, о решительности: когда у нас внезапно уволился директор, я, работавшая в компании всего два месяца, сказала руководству: «А почему бы вам не рассмотреть мою кандидатуру?» Чем, конечно, всех удивила: руководители не ожидали такой прыти от человека, у которого ещё даже не кончился испытательный срок! Однако другой такой возможности могло и не представиться, и я подумала: «А чем я рискую? Я этого хочу и говорю об этом открыто!» И думаю, это сыграло определённую роль. Конечно, перед тем как меня назначить, изучили, какова я в роли исполнительного директора, наблюдали за моими действиями, предложениями по оптимизации бизнес-процессов и реорганизации работы в России. Думаю, оценили здравый смысл, логику и то, что эти предложения эффективны.

– А какой самый ценный подарок в жизни вы получили?

– Это, безусловно, мой сын Алексей! В какой-то степени он идёт по моим стопам: получает сейчас высшее техническое образование и активно занимается английским языком. Но его сфера интересов – химия, а не сварка. И это его личный выбор, который я уважаю и поддерживаю.

– Вы говорили, что пробовали себя в сварочном деле, считаясь сугубо мужским. И как ощущения?

– Да, в рамках наших обучающих процессов пробовала. Это как попробовать что-то принципиально новое: например, ни разу не управляла катером, а тут дали «поручить». Можно получить массу ощущений, но профессионалом от этого не станешь. И вообще-то каждый должен заниматься своим делом.

– Но после этого опыта стали немножко лучше понимать сварщиков?

– Сварщиков я понимаю хорошо: это непростой и ответственный труд, требования к качеству очень высокие. Сварка

применяется в создании таких конструкций, как атомные станции и корабли, ракеты, самолёты. Да практически все виды транспорта и зданий. И один некачественный сварочный шов может привести к катастрофе.

– Сварку всё больше используют для создания произведений искусства. А у вас есть среди них любимое?

– Два самых известных из них находятся в Финляндии. Это памятник композитору Сибелиусу и «Поющая Щука» на площади у Дома Музыки. Но это монументальные сооружения, а мне милее поделки небольшого формата. У нас есть знакомый художник, создающий с помощью сварки маленькие забавные фигурки, например, героев мультиков про Ёжика в тумане или Винни-Пуха. Они действительно уникальны и радуют глаз! У меня на полочке стоят такие Ёжик и Сова.

нимательства. Её организатором является платформа «Деловая среда» Сбербанка России. Программа проводится по всей стране при поддержке региональных правительств. Я встречаюсь с различными группами бизнесменов, провожу мастер-классы.

– А о чём вообще мечтаете – и в бизнесе, и в частной жизни?

– Личные мечты: научиться танцевать танго и заняться более плотно вокалом. А ещё у меня недавно появилась дача, с удовольствием осваиваю новые для себя премудрости: как правильно устроить баню, как заготовить для неё веники, какие травы посадить, чтобы заваривать вкусный чай...

Если говорить о бизнесе, Кемппри уже является лидером рынка, и теперь мне хотелось бы помогать внедрять передовые технологии и способствовать пере-



Евгения Дмитриева, генеральный директор «Кемппи Россия», Михаил Павленко, международный эксперт WorldSkills Russia в компетенции «сварочные технологии», Диана Багаутдинова, победитель Нацфинала WorldSkills Russia 2018 в компетенции «сварочные технологии».

– Есть у вас хобби, увлечения? Получается уделять им внимание?

– Одно из самых главных – путешествия, это связано и с работой. Я посетила более 70 городов мира и столько же российских, и мне это никогда не надоедает. Помимо работы, я при каждом удобном случае выезжаю с семьёй или друзьями, чтобы посмотреть что-то новое. А ещё я люблю петь: когда-то занималась вокалом.

Мне также очень нравится делиться опытом с начинающими предпринимателями. Опыт работы в иностранной компании, который я получила, даёт представление, как вести бизнес правильно, цивилизованно, с уважением к государству и партнёрам. И в то же время я не могу сказать, что использую только финские методы управления, имеется российская специфика. И этот микс даёт прекрасные результаты. Мне хочется этим делиться, поэтому я вошла в федеральную программу по поддержке женского предпри-

ходу российских предприятий на новый уровень, повышающий их конкурентоспособность. У Кемппри есть отличные решения в области так называемой The Fourth Industrial Revolution, индустрии 4.0, предполагающей массовое внедрение киберфизических систем в производство. В Кемппри Четвёртая промышленная революция уже наступила! А в России об этом много говорят, но практическая реализация, по крайней мере в области сварки, ещё в зачатке. Поскольку мы такими решениями и опытом обладаем, и я лично этой темой занимаюсь уже более 10 лет, моя мечта – чтобы как можно больше российских предприятий пользовались такими инструментами, повышающими эффективность производства, использовали облачные технологии, интернет вещей. А мы готовы им в этом помочь!

Беседовала Елена Александрова

ДЕНИС БОГАТОВ: «ПРОЕКТИРОВАНИЕ. МОДЕЛИРОВАНИЕ. ВНЕДРЕНИЕ» – ЗАЛОГ УСПЕХА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.



Центр развития социального предпринимательства РГСУ был создан в 2015 году. Его главной задачей является методическая и методологическая поддержка социального предпринимательства, центров инновации социальной сферы и создание образовательных программ для социальных предпринимателей. О перспективах развития социального предпринимательства и образовательных трендах в сфере социального предпринимательства рассказал Денис Богатов, директор центра социального развития РГСУ.

– *Социальное предпринимательство как вид деятельности существует с середины 20 века, однако в России его развитие началось относительно недавно. С какими факторами связано его становление в нашей стране? Чем оно отличается от зарубежных моделей социального предпринимательства?*

– Социальное предпринимательство в Европе и Америке существует с 60-х годов 20-го века. В странах Запада оно воспринимается как инструмент решения социальных проблем, где финансовая составляющая является основой устойчивости воспроизводства социального блага.

В России становление социального предпринимательства пришлось на эпоху экономического кризиса, который произошёл в 2008 году. Именно в этот период стал наиболее актуальным вопрос занятости. Для молодых родителей это сводилось к вопросу определения ребёнка в дошкольное образовательное учреждение, а в то время были сложности

с местами в государственных дошкольных образовательных учреждениях. Так стал зарождаться рынок частных кратковременных групп присмотра за детьми, которые создавали сами молодые мамочки. Таким образом, частные дошкольные образовательные учреждения, группы кратковременного пребывания детей, развивающие центры положили начало развитию социального предпринимательства в современной истории развития экономики России.

До недавнего времени модель социального предпринимательства применялась как для субъектов малого и среднего предпринимательства, так и для некоторых форм некоммерческих организаций. Свступлением в силу закона о социальном предпринимательстве некоммерческие организации не могут быть причислены к субъектам социального предпринимательства. И для нас это своеобразный вызов – необходимо разработать систему формирования на основе деятельности

НКО модели деятельности социального предпринимательства, а это в первую очередь создание специализированных образовательных программ.

– *Социальное предпринимательство в настоящее время активно развивающаяся отрасль бизнеса. Какие проблемы наиболее ощутимы для этой сферы на сегодняшний день?*

– Развитие в России социального предпринимательства повлекло за собой необходимость законодательного закрепления. В 2013 году Минэкономразвития России зафиксировало в своих нормативных актах создание Центров инноваций социальной сферы как часть инфраструктурной формы поддержки малого и среднего бизнеса. Какое-то время наличия этих положений было достаточно, однако с развитием сектора социального предпринимательства возникла необходимость более чётких формулировок, критериев и форм поддержки. И в конце июля 2019 года был принят закон о социаль-

ном предпринимательстве, который вносит поправки в 209 Федеральный закон о развитии малого и среднего предпринимательства, что наделило этот вид деятельности такими же мерами поддержки и регламентами, как у малого и среднего бизнеса.

В настоящее время разрабатывается механизм присвоения статуса социального предприятия. Новый закон позволит идентифицировать социального предпринимателя от традиционного бизнеса. Безусловно, предстоит ещё поработать над механизмами сбора документов, процедуры присвоения статуса и формами дальнейшего развития сектора социального предпринимательства.

– Как в России обстоят дела с образовательными программами для социальных предпринимателей? Ведь здесь не просто бизнес-программы необходимы, а специализированные программы.

– Действительно, социальным предпринимательством в большинстве случаев занимаются люди, которые хорошо знают социальную проблематику, иногда даже сами пережившие сложности социального характера. Они, как правило, хорошо знают социальную сферу, механизмы и пути решения поставленных задач, но не обладают пониманием ведения предпринимательской и финансовой политики, бизнес-процессов. Именно поэтому для нас важно разрабатывать адаптированные образовательные программы, которые включают в себя не только методики решения социальных проблем, но и формируют компетенции в области ведения предпринимательской деятельности, финансовой грамотности, бизнес-моделирования и продвижения.

– Какими знаниями надо обладать для того, чтобы стать успешным социальным предпринимателем?

– Наш университет и Центр развития социального предпринимательства совместно с Минэкономки РФ ежегодно проводит Всероссийский конкурс проектов в области социального предпринимательства «Лучший социальный проект года». За 4 года реализации в конкурсе приняли участие более 2 тысяч проектов социального предпринимательства, и, анализируя проекты, мы можем формировать программы по тем компетенциям, которые наиболее необходимы для социальных предпринимателей.

Наши образовательные программы в первую очередь ориентированы на проектный подход. Для нас важно привить структуризацию и логическое исполнение намеченного плана реализации, внедрения новых продуктов. Также в наших программах уделяется особое внимание социальной проективации и дизайну мышления, что позволяет оценить и востребованность продукта, и механизмы его

внедрения, продвижения. Немаловажным блоком является формирование бизнес-модели, в которую заложено понимание концепции бизнеса и механизмов управления. Также необходимо отметить, что социальным предпринимателям необходимо давать знания в области продвижения и популяризации продуктов социального предпринимательства.

Ещё одним блоком в наших программах является внедрение IT-технологий в управление и реализацию проекта социального предпринимательства. Пока это не сильно востребовано в сфере социального предпринимательства, но мы пытаемся задавать тренд, связанный



с CRM-технологиями. Мы глубоко убеждены, что механизмы автоматизации бизнес-процессов в социальном предпринимательстве сократят финансовые затраты и время на взаимодействие с клиентами. Сегодня существует немало программных продуктов, позволяющих не только управлять сферой продаж, но и систематизировать внутренние операционные процессы предприятия. Нужно отметить, что мы даём в своих образовательных программах доступные и даже бесплатные платформы, например, одним из таких продуктов является система Битрикс 24, бесплатного функционала которой вполне достаточно для управления внутренними и внешними задачами предприятия. Но далеко не многие социальные предприниматели готовы внедрять подобные системы в действие. По моим прогнозам, в ближайшие два года внедрение в деятельность малого и среднего бизнеса CRM-систем будет трендом, поэтому нами разработана специальная образовательная программа «Информационные технологии в управлении социальным предприятием», и мы успешно внедряем эту программу в различные блоки образовательного процесса.

Сегодня на рынке образовательных программ существует множество предложений, тренеров. Однако мы свои образовательные продукты формируем по принципу «Проектирование. Моделирование. Внедрение». На этапе проектирования мы даём технологии работы с целевой аудиторией, сбор и анализ потребностей и формирование требований к продукту или услуге. На этапе моделирования мы проводим работу по проектированию продукта, даём инструменты измерения востребованности продукта, создаём прототип продукта и определяем бизнес-модель. На этапе внедрения слушатели программ получают конкретные инструменты, позволяющие внедрить разработанный продукт или услугу, выйти на рынок со своим предложением. Безусловно, после этого необходимо некоторое время проводить измерения рентабельности, востребованности и социального эффекта, корректировать траекторию развития – здесь необходимо использовать и социальные, и экономические показатели, метрики.

– Какие образовательные программы существуют в центре социального развития РГСУ?

– Сегодня нашим центром реализуется комплекс образовательных программ, которые мы готовы предоставлять начинающим и действующим социальным предпринимателям, физическим лицам, желающим воплотить в жизнь свою проектную идею. Одной из успешных программ является программа «Организация и управление в области социального предпринимательства», которая была признана лауреатом Всероссийского конкурса образовательных программ для социальных предпринимателей, проводимого Советом Федерации РФ. Также есть программы по проектному управлению, внедрению информационных технологий, краудфандингу, франчайзингу и другие. Наши программы вошли в перечень образовательных программ, рекомендованных Министерством экономического развития для реализации в регионах России в рамках популяризации малого и среднего предпринимательства. Однако мы понимаем, что сегодня, в век информационных технологий, необходимо выходить в онлайн-образовательное пространство, и у нас есть для этого все возможности. В Российском государственном социальном университете есть специальная образовательная среда. Уже сегодня студенты очной формы обучения проходят курс по социальному предпринимательству в специализированной электронной системе обучения. Сегодня мы готовим образовательную программу «Проектное управление в социальном предпринимательстве», которая будет доступна в дистанционной образовательной среде для всех желающих повысить квалификацию по этому направлению.

ИРИНА ВИХЛЯЕВА: «Дальнейшую профессиональную деятельность связываю исключительно с образованием и совершенствованием его качества»

Ирина Валентиновна Вихляева – человек многогранный, придерживающийся определённой стратегии как в личном развитии, так и в воплощении многочисленных проектов в сфере образования. Будучи директором филиала ОУ ВО «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права» в г. Наро-Фоминске Московской области, членом Совета депутатов Наро-Фоминского городского округа, она немало сделала, чтобы добиться профессиональной цели – интеграции основного и профессионального образования по алгоритму «школа-колледж-вуз».

– Ирина Валентиновна, расскажите, пожалуйста, об этом проекте. В чём его суть?



– Сегодняшний этап моей профессиональной и личной жизни является для меня очень значимым и ответственным, так как, являясь руководителем, мне приходится видеть последствия своих действий. Именно осознание ответственности за принятие управленческих решений мотивирует меня постоянно повышать уровень профессиональной компетентности.

С 2001 года сфера моей профессиональной деятельности лежит в области образования, а с 2003 года я сочетаю преподавательскую и административную деятельность. Использую все возможные ресурсы, чтобы создать максимально благоприятные условия для развития личнос-

ти как обучающихся, так и педагогов для улучшения современной материальной базы образовательных учреждений. Всё это в совокупности позволило добиться педагогическому коллективу вуза высоких результатов в применении инновационных технологий в процессе обучения.

Но всё же своим главным достижением считаю открытие частной образовательной организации, достойно зарекомендовавшей себя во всём Московском регионе. «Современный бизнес-колледж» – это частное образовательное учреждение среднего профессионального образования, основанное на принципах активного развития и интеллектуальных достижений. Дело в том, что интеграция основного и профессионального образования позволяет проследить взаимосвязь, когда реализация профобразования в школе стимулирует рост качественных показателей учеников. В свою очередь, это повышает рейтинг колледжа или вуза, а их авторитет в бизнес-среде Наро-Фоминского городского округа способствует увеличению набора абитуриентов на все формы обучения.

– Судя по названию учебного заведения, все его студенты – будущие бизнесмены? Колледж учит, как стать предпринимателем?

– Колледж даёт профессию, которая будет востребована далеко за границами Наро-Фоминского городского округа. Начиная с 2016 года, под моим руководством при филиале института ОУ ВО «Санкт-Петербургский институт внешнеэ-



ИРИНА ВАЛЕНТИНОВНА ВИХЛЯЕВА РОДИЛАСЬ В СЕМЬЕ ВОЕННОСЛУЖАЩЕГО. СВОЮ ТРУДОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НАЧАЛА В 1989 ГОДУ МЕДИЦИНСКОЙ СЕСТРОЙ В ОТДЕЛЕНИИ АНЕСТЕЗИОЛОГИИ И РЕАНИМАЦИИ НАРО-ФОМИНСКОЙ ЦЕНТРАЛЬНОЙ РАЙОННОЙ БОЛЬНИЦЫ № 1.

В 2001 ГОДУ ОКОНЧИЛА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «МЕНЕДЖМЕНТ», В 2008 ГОДУ ЗАЩИТИЛА ДИССЕРТАЦИЮ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ НА ПРИСВОЕНИЕ УЧЁНОЙ СТЕПЕНИ КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, В 2016 ГОДУ ОКОНЧИЛА МОСКОВСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБЛАСТНОЙ УНИВЕРСИТЕТ С ПРИСУЖДЕНИЕМ КВАЛИФИКАЦИИ «ПРЕПОДАВАТЕЛЬ».

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ СОВЕТА ДЕПУТАТОВ ТРЁХ СОЗЫВОВ. 8 СЕНТЯБРЯ 2017 ГОДА ПОДТВЕРДИЛА СВОЙ СТАТУС И БЫЛА ИЗБРАНА ДЕПУТАТОМ СОВЕТА ДЕПУТАТОВ НАРО-ФОМИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА, ЧТОБЫ ПРЕДСТАВЛЯТЬ ИНТЕРЕСЫ ГРАЖДАН ПО ОДНОМАНДАТНОМУ ИЗБИРАТЕЛЬНОМУ ОКРУГУ № 9.



экономических связей, экономики и права» совместно с «Современным бизнес-колледжем» мы начали внедрять и реализовывать практико-ориентированные программы подготовки квалифицированных рабочих и служащих из перечня Топ-50 востребованных профессий. Сюда входят такие специальности, как специалист по



– В зависимости от специальности наши студенты проходят практику на разных предприятиях. Так, специалисты земельно-имущественных отношений проходят её и в комитете по управлению имуществом администрации Наро-Фоминского городского округа, и в ФГБУ «ФКП Росреестра», и в Наро-Фоминском филиале Московского областного БТИ. Для студентов, обучающихся по специальности «операционная деятельность в логистике», базами практик являются ООО «Аудиторская фирма «Мелор-М», Управление Пенсионного фонда № 20, Инспекция Федеральной налоговой службы, АО «Наро-Фоминский хладокомбинат, ФГУП ППП «Наука», ООО «ПОКО-НАР». Студенты, осваивающие профессию юриста, проходят практику в Наро-Фоминской городской прокуратуре, в УМВД России по Наро-Фоминскому городскому округу, Наро-Фоминском городском суде, в службе судебных приставов и т. д. Буду-



земельно-имущественным отношениям, бухгалтер, операционный логист, воспитатель детей дошкольного возраста, юрист, графический дизайнер.

Инициатива переросла в конкретный проект. Это стало возможным во многом благодаря тому, что к его реализации удалось подключить Торгово-промышленную палату Наро-Фоминского городского округа, Управление по образованию, руководство образовательных учреждений и даже дошколят. Но для этого нам пришлось интенсивно потрудиться: изучить конъюнктуру рынка, чтобы определить наиболее значимые для округа профессии, учесть требования предпринимательского сообщества и мнение родителей.

В результате в 2017 году за успешную реализацию проекта в сфере дуального образования «Инновационная площадка ИВЭСЭП» я была удостоена премии губернатора Московской области «Наше Подмосковье», награждена серебряной медалью имени академика И.Ф. Образ-



цова «За вклад в российское просвещение», а также дипломом лауреата-победителя Всероссийской выставки образовательных учреждений.

– Говоря о профессиональном становлении студентов, надо понимать, что одними теоретическими знаниями, как говорится, «сыт не будешь». Важно находить им применение на практике. Многие ли предприятия готовы предоставить студентам такую возможность?

щие воспитатели – в детских дошкольных учреждениях нашего городского округа... Многие предприятия и учреждения пошли нам навстречу, организовав практикантам для этого реальные условия.

– Вы удовлетворены результатом?

– Скажу откровенно, пока ещё рано говорить о создании на территории Наро-Фоминского городского округа образовательного кластера, основанного на партнёрских отношениях между образовательными учреждениями и предприятиями отрасли в том виде, в каком я его представляю.

Но поскольку дальнейшую профессиональную деятельность я связываю исключительно с образованием и совершенствованием его качества, то останавливаться на достигнутом не собираюсь. У нас большие планы, и среди них – участие колледжа в конкурсах профессионального мастерства по стандартам WorldSkills Russia. Я уверена, мы своего добьёмся.



ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ – ЗАЛОГ ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЁД

Строительная отрасль является одним из важнейших секторов экономики России. Именно строительство называют той отраслью, которая должна стать локомотивом экономического развития страны. Но эта миссия не может быть выполнена без решения проблемы дефицита кадров, владеющих новыми технологиями строительных и отделочных работ. Как эффективно могут содействовать государству в этом ведущие производители, показывает пример одного из крупнейших производителей продуктов для строительства – компании КНАУФ. Помимо инвестиций в создание высококачественных строительных материалов и систем, КНАУФ большое внимание уделяет проектам в области обучения и консультирования профессионалов и домашних мастеров по вопросам применения своей продукции.



Академия КНАУФ – это сформированная сеть учебных площадок (учебные, консультационные и ресурсные центры), работающих по единым стандартам компании, в которых любой человек может получить навыки работы с материалами и технологиями КНАУФ, консультации по применению продукции, доступ к актуальным учебно-методическим пособиям, нормативно-техническим документам и в итоге повысить свою компетентность и конкурентоспособность на рынке труда.

Мы встретились с руководителем Академии **Еленой Владимировной Париковой** и обсудили с ней деятельность КНАУФ в сфере образования.

– Елена Владимировна, компания КНАУФ – одна из самых крупных не только в России, но и в мире по производству строительных смесей и материалов. Расскажите, с чего началась работа Академии КНАУФ? Каких результатов удалось достичь за эти годы?

– Первый завод КНАУФ в России был открыт в Московской области в г. Красногорск в 1993 году, а уже спустя два года, здесь же, на базе производственного предприятия был открыт первый в стране учебный центр КНАУФ. В 2020 году мы будем отмечать 25-летие Академии КНАУФ. Придя на российский рынок, мы увидели, что существует проблема квалифицированных рабочих кадров, кото-

рые обладали бы знаниями и навыками работы с системами сухого строительства. Сеть собственных учебных центров КНАУФ разрасталась постепенно, одновременно с расширением присутствия компании КНАУФ в России. Сейчас у нас 6 учебных центров. Все учебные центры укомплектованы в соответствии с последними технологическими требованиями, в каждом сформирована команда квалифицированных специалистов. Есть мастера-демонстраторы, преподаватели и методисты – полноценная Академия. На данный момент, помимо учебных центров, на территории РФ и СНГ работают партнёрские учебные площадки: консультационные центры на базе университетов и ресурсные центры на базе колледжей или техникумов. Всего 29 ресурсных центров и 7 консультационных: итого вместе с собственными учебными центрами 42 площадки в России. Все эти площадки распределены по России от Калининграда до Владивостока и от Архангельска до Краснодара.

– Как дальше шло развитие Академии? Только лишь на базе производственных предприятий проводилось обучение?

– Потребность в квалифицированных строителях и востребованность специалистов сухого строительства росла настолько быстро, что мы поняли, что необходимо сотрудничать с системой образования. С участием компании КНАУФ была создана новая для России специальность в области сухого строи-

тельства. Была создана и впервые легитимирована в 2004 году новая профессия – монтажник каркасно-обшивных конструкций. Сейчас она присутствует и в профессиональных, и в образовательных стандартах. Профессия является востребованной на рынке труда, наравне с профессией штукатур, которую мы также помогаем совершенствовать, потому что технологии не стоят на месте, появляются новые материалы, и, соответственно, должны меняться и образовательные методики, которые мы

постоянно модернизируем вместе с нашими партнёрами. Мы постоянно модернизируем вместе с нашими партнёрами их системы образования.

– Академия обучает людей, не имеющих никакого строительного образования, или же помогает специалисту получить более высокую квалификацию?

– Мы работаем со всеми, кто желает познакомиться с материалами и технологиями КНАУФ, системами сухого строительства, основами штукатурного дела

KNAUF
Немецкий стандарт

ООО «КНАУФ ГИПС»

МЫ РАБОТАЕМ СО ВСЕМИ, КТО ЖЕЛАЕТ ПОЗНАКОМИТЬСЯ С МАТЕРИАЛАМИ И ТЕХНОЛОГИЯМИ КНАУФ, СИСТЕМАМИ СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ОСНОВАМИ ШТУКАТУРНОГО ДЕЛА ИЛИ ШПАКЛЁВОЧНЫХ РАБОТ.





или шпаклёвочных работ. У нас есть краткосрочные программы продолжительностью от 1 до 5 дней, когда пришедший в учебный центр потребитель может познакомиться с технологиями КНАУФ. Есть и специализированные курсы для тех, кто приходит повысить свою квалификацию в узких областях. Есть интересная программа, которая называется «Типичные ошибки при отделочных работах», где все желающие могут углубить свои знания и усовершенствовать свои навыки работы с нашими материалами, не допускать больше ошибок.

– Ваши штатные преподаватели выезжают на места с лекциями или практическими занятиями?

– Наши преподаватели участвуют в выездных семинарах и проводят мастер-классы как на объектах, так и в представительствах торговых сетей. Нам помогают преподаватели колледжей и техникумов по созданным нами образовательным направлениям. Они транслируют образовательную программу как для студентов, так и для потребителей.

– Какие существуют препятствия или недочёты в вашей работе по развитию образования?

– В настоящее время инвестиции в развитие учебной и технологической базы среднего профессионального и высшего образования осуществляются бизнесом за счёт собственной прибыли. Действующее налоговое законодательство Российской Федерации прямо не предусматривает возможность учёта подобных расходов для целей налогообложения, в том числе к ним относятся расходы на поставку в образовательные организации строительных и отделочных материалов для целей обучения, а также расходы на выполнение работ и оказание услуг на безвозмездной основе.

МЫ СТИМУЛИРУЕМ
ТАЛАНТЛИВЫХ
БУДУЩИХ И НАСТОЯЩИХ
СТРОИТЕЛЕЙ,
АРХИТЕКТОРОВ И
ПРОЕКТИРОВЩИКОВ
К СОЗДАНИЮ
ИНТЕРЕСНЫХ ПРОЕКТОВ,
ВКЛЮЧАЮЩИХ
НАШИ МАТЕРИАЛЫ И
ТЕХНОЛОГИИ (У НАС
ЕСТЬ СПЕЦИАЛЬНАЯ
ПРОГРАММА
СТИПЕНДИЙ И ГРАНТОВ).
ПОДДЕРЖИВАЕМ НОВЫЕ
ИНИЦИАТИВЫ ОТ
УЧАЩИХСЯ НА УРОВНЕ
УНИВЕРСИТЕТОВ И
КОЛЛЕДЖЕЙ.

– С какими учебными заведениями в Москве и Подмоскowie вы непосредственно сотрудничаете?

– В Подмоскowie есть две партнёрские образовательные организации – колледж в Сергиевом Посаде и колледж в Королёве. Работаем на основе отдельных соглашений, в которых оговорены все нюансы нашего взаимодействия. На базе ГБПОУ

МО «Сергиево-Посадский колледж» работает ресурсный центр КНАУФ, с колледжем в Королёве наше сотрудничество построено на глобальном уровне, там открыт МЦК WorldSkills. В своё время, когда принималось решение, в каком регионе будет открываться МЦК, компания КНАУФ поддержала Московскую область, мы написали официальное ходатайство на уровень федеральных властей и выступили с гарантией стратегического и финансового партнёрства.

Что касается Москвы, тут мы сотрудничаем с базовым строительным университетом страны – Московским государственным строительным университетом (МГСУ). У них оборудована площадка для обучения студентов и проведения консультаций для архитекторов, проектировщиков, дизайнеров. Там проходят конкурсы для студентов, семинары, групповые занятия и прочие активности.

Также в Москве работает ресурсный центр КНАУФ на базе ГБПОУ г. Москва «Колледж современных технологий имени Героя Советского Союза М.Ф. Панова». С этим колледжем мы также эффективно сотрудничаем в части проведения отраслевых чемпионатов КНАУФ по технологиям WorldSkills и конкурса профессионального мастерства «Строймастер» совместно с НОСТРОЙ.

– Вы упомянули о WorldSkills, расскажите о вашем сотрудничестве и том, какой вклад внесла компания КНАУФ в развитие сборной России.

– В этом году в городе Казани прошёл международный чемпионат WorldSkills и в компетенции «Сухое строительство и штукатурные работы» победил участник из Тульской области Имран Точиев, в подготовке которого компания КНАУФ приняла активное участие. Непосредственно наставником этого участника была Екате-

рина Орлова, которая ранее руководила ресурсным центром КНАУФ в Архангельске, а впоследствии стала международным экспертом WorldSkills.

С момента основания в 2012 году WorldSkills Russia компания КНАУФ тесно сотрудничает с движением, а с 2015 года активно поддерживает компетенции «Сухое строительство и штукатурные работы», «Малярные и декоративные работы» и является официальным партнёром WorldSkills в России. Поэтому победа Имрана – это в определённой степени и наша заслуга. Это не просто победа на мировом чемпионате, это уровень признания качества российского образования. Мы содействовали созданию этой профессии, затем созданию профессиональных и образовательных стандартов, и в итоге мы видим, что Россия и КНАУФ стали лучшими в сухом строительстве в мире!

– Помимо обучающих программ, есть ли у вас какие-то мероприятия по сотрудничеству с молодёжью?

– Мы проводим конкурсы, инициируем курсовые и дипломные проекты по тематике инноваций в отделочно-строительной отрасли. Мы стимулируем талантливых будущих и настоящих строителей, архитекторов и проектировщиков к созданию интересных проектов, включающих наши материалы и технологии (у нас есть специальная программа стипендий и грантов). Поддерживаем новые инициативы от учащихся на уровне университетов и колледжей.



**КОМПАНИЯ КНАУФ
РАЗВИВАЕТ НЕ ТОЛЬКО
РЫНОК КОМПЛЕКТНЫХ
СИСТЕМ СУХОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ,
НО И ЦЕЛЮЮ СИСТЕМУ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБУЧЕНИЯ.**

**МЫ ВХОДИМ В СОВЕТ ПО
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
КВАЛИФИКАЦИЯМ
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ,
ФОРМИРУЕМ
ПРОФСТАНДАРТЫ,
РАЗРАБАТЫВАЕМ И
ПОДДЕРЖИВАЕМ
РАЗРАБОТКУ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
СТАНДАРТОВ.**

Также мы активно сотрудничаем с профсообществом в области образовательных проектов и в формировании независимой оценки квалификации. В своё время мы создали профстандарты, а совсем недавно совместно с Министерством труда и с Национальным объединением строителей мы эти профстандарты актуализировали. Участвуем в разработке контрольно-оценочных средств для независимой оценки квалификации, это новое направление, которое сейчас очень активно развивается в России. То есть максимально участвуем в создании и построении системы повышения квалификации и оценке качества уровня образования российских специалистов. Компания КНАУФ не только развивает рынок Комплектных систем сухого строительства в России, но и целую систему профессионального обучения. Мы входим в Совет по профессиональным квалификациям в строительстве, формируем профстандарты, поддерживаем разработку образовательных стандартов.

Учитывая, что модернизация экономики, строительства, образования – это зона совместной ответственности государства и предпринимательского сообщества, представляется, что назрело обсуждение вопроса о стимулировании государством бизнес-структур, которые вкладывают средства в развитие учебной и технологической базы профессионального образования. А для этого нужен открытый диалог.

www.knauf.ru

Елена Засименко



«ПОДМОСКОВНАЯ СКАЗКА»



Парк-отель «Пересвет» – это современный комплекс, расположенный в лесном массиве подмосковного города Сергиев-Посад. О том, чем уникален отель, какие оздоровительные и развлекательные услуги можно получить в его стенах, а также как провести незабываемую новогоднюю ночь, рассказал заместитель генерального директора по маркетингу парк-отеля «Пересвет» Артём Гаврилов.

– Парк-отель «Пересвет» является многопрофильным комплексом, однако очень большое внимание уделено спортивным мероприятиям. Как происходит спортивная интеграция в рамках отдыха для всей семьи в пределах отеля?

– Для нас очень важно, чтобы каждый гость остался доволен отдыхом в парк-отеле. Возможен ли отдых без спортивной составляющей? Несомненно! Но в «Пересвете» всё располагает к тому, чтобы любой член семьи мог найти себе занятие по душе.

Любители водных видов спорта могут выбрать бассейн. Есть как групповые занятия, так и индивидуальные с тренером.

В нашем отеле есть уникальное для всего Подмосковья спортивное развлечение – серфинг на искусственной волне. Не нужно ехать на далёкие острова, чтобы попробовать этот вид спорта. Достаточно приехать к нам в гости, и вы сможете покорить настоящую волну.

Настольный и большой теннис, футбол, волейбол, баскетбол, катание на коньках, боулинг, бильярд – спортивных развлечений у нас достаточно. Самое сложное – определиться, чем заняться в первую очередь.

Конечно, нельзя не сказать про нашу трассу – лучшую в Подмосковье. В тёплое время года можно кататься на лыжероллерах, зимой – на лыжах. Рельеф здесь такой, что подходящие для себя участки найдут как начинающие любители, так и профессионалы. А семейная прогулка на лыжах под заснеженными елями и берёзами не только подарит вам много красивых кадров, но и действительно запомнится надолго. Такой отдых сблизит, и здесь, конечно, главное – не спортивные рекорды, а возможность провести уютные выходные в кругу семьи. У нас для этого есть все возможности.



– На территории отеля находится Ледовый дворец, а также проходит аттестация по карате. Какие мероприятия предусмотрены для семейных пар с маленькими детьми?

– Комфортный семейный отдых – главная идея нашей концепции. Для юных гостей работает детский клуб «Лукоморье» с аниматорами и предусмотрено море развлечений – детская комната с кубиками и развивающими игрушками, игровой городок, просмотр кино и мультфильмов, мастер-классы, квесты. Можно выбрать занятия в арт-студии или детский фитнес.

Этим летом на центральной площади отеля появилась настоящая карусель с лошадками. Причём нравится она не только маленьким гостям, но и взрослым. Ещё одна точка притяжения для всей семьи – светомузыкальный фонтан. Его красочные шоу всегда собирают множество зрителей.

Здесь же, на центральной площади, можно взять в прокат детский автомобиль, велосипед или отправиться на экскурсию по территории на электромобиле.

Ну и, конечно, СПА-отдых – бассейн, водопады, душ впечатлений, фитобар, терраса с видом на лес и трассу и многое другое...

– Несмотря на большой выбор услуг парк-отеля, вы открываете новый корпус. С какой целью вы решили увеличить количество корпусов?

– Мы активно развиваемся и стараемся улучшать качество услуг, увеличивать их разнообразие. Спрос на подмосковный отдых тоже растёт, и нередко ситуация, когда в нашем парк-отеле просто не бывает свободных мест. Поэтому мы приняли решение о строительстве нового корпуса, чтобы отдых в парк-отеле «Пересвет» стал ещё ближе и доступнее.

Это совершенно новая концепция, которую мы специально разрабатывали с учётом пожеланий наших гостей. И нам

будет чем вас удивить! От новых категорий номеров до панорамного ресторана, от караоке-зала до музея спортивной славы. Изюминка корпуса – Wellness&SPA с закрытым и открытым бассейнами, отдельные СПА-зоны, баня, сауна, оздоровительные процедуры, массажи, косметология – всего не перечислить. Поэтому приглашаем всех читателей на открытие корпуса «Панорама» 25 декабря 2019 года, чтобы вы могли всё увидеть своими глазами.

– Многие отели, санатории и дома отдыха готовят праздничные и увлекательные программы на новогоднюю ночь и зимние каникулы. Какая новогодняя сказка будет проходить у вас в отеле?

– Мы рады предложить нашим гостям большую праздничную программу. Нам удалось взять всё лучшее от статусных европейских вечеринок и русских народных гуляний, и получился классный сюжет под названием «Пересветский Куршавель» – с 31 декабря по 2 января. Новогоднюю ночь можно будет провести как в формате open-air под открытым небом – в горнолыжных костюмах, валенках и с глинтвейном, так и на бал-маскараде в ресторане «Арена» – в вечерних платьях, костюмах и маскарадных масках. Развлечений хватит на любой вкус: выступление иллюзиониста Максима Котова, лучшее кабаре страны «Синема», официальный двойник Николая Баскова, лотерея, танцы, подарки, салют...

Подготовили мы отдельную программу и для наших маленьких гостей. Со 2 по 5 января девочки и мальчишки, а также их родители приглашаются на киноканикулы в «Пересвете». Это точно будет весело, ведь работать вы будете с главным режиссёром-постановщиком «Ералаша» Геннадием Курлаевым, а ваша семья станет частью его творческой команды. В программе творческие мастер-классы, анимация и, конечно, занятия в киноакадемии, результатом которых станут съёмки фильма «Новогодние каникулы в «Пересвете».

С 5 по 8 января мы приглашаем всех на самый семейный и волшебный праздник Рождества. Колядки, уличные гуляния, катания на ледяной горке, мастер-классы, волшебные сани с Дедом Морозом – все эти забавы и игры помогут окунуться в атмосферу настоящей русской зимы и провести время в кругу самых близких и родных.

– Многие базы отдыха используют системы скидок, а также бесплатные дополнительные услуги. Какие системы бонусов используете вы?

– Мы разработали гибкую систему скидок и бонусов для наших гостей, поэтому отдых в «Пересвете» доступен каждому. Есть скидки на длительное проживание: 10% при бронировании от 14 до 30 дней,



15% – от 30 и более дней. Именинников ждёт скидка 15% на проживание, причём она действует в течение семи дней до дня рождения и семь дней после. Такая же скидка есть у представителей «серебряного возраста», при заселении в отель нужно просто предъявить пенсионное удостоверение.

Бронируете номер за 14 дней до заезда и ранее? Получите приятный подарок – скидку 20% на проживание. Выбираете проживание с оздоровлением? В стоимость номера включён денежный депозит, который вы можете потратить на услуги центра здоровья «Эдельвейс».

Много приятных бонусов мы рады предложить молодожёнам: скидки на

проживание и номер «Люкс» в подарок, бесплатная аренда музыкального оборудования и места для выездной регистрации. Все подробности с удовольствием расскажут наши менеджеры. Тем, кто сыграл свадьбу несколько лет назад, но хочет отметить у нас свою годовщину, мы также предложим скидку 15% на проживание.

Есть у нас скидки и на развлечения. Сейчас можно поиграть в бильярд и боулинг за полцены. Кроме того, проводим мы и сезонные акции. К примеру, до 27 октября и с 12 ноября по 3 декабря дети до 10 лет проживают бесплатно. В одном номере могут разместиться двое детей с родителями – очень выгодное предложение для тех, кто мечтает о семейном отдыхе.



МИХАИЛ ШИРКАЛИН, КОЛЛЕДЖ «КОЛОМНА»: «Идём в ногу со временем!»

Коломна – один из древнейших городов Подмосковья, а ныне крупный промышленный центр и транспортный узел. Город знаменит великолепием Коломенского кремля. В 1862 году Коломна соединилась железной дорогой с Москвой, что стало толчком к развитию местной промышленности: в следующем году были основаны здешние паровозостроительный и машиностроительный заводы. Некоторым рабочим династиям Коломны уже по 150 лет! А как обстоит дело с обучением молодых рабочих сегодня, мы спросили Михаила Ширкалина, директора ГБПОУ МО «Колледж «Коломна».

– Михаил Александрович, какова история вашего колледжа?

– Сначала в нашем городе появился Коломенский завод. Он славен тем, что производит дизеля и подвижной состав для РЖД, в основном тепловозы. Учебное заведение было создано на базе Коломенского завода, там обучали ряду технических специальностей: технологии машиностроения, автоматизации машинопроизводства, эксплуатации электрического и электромеханического оборудования. Чуть позже появились курсы программирования компьютерных систем и бухгалтерский учёт.

А год назад все бывшие профтехучилища города с техническим уклоном были слиты в одно большое учебное заведение – колледж «Коломна». Это конгломерат, в котором обучаются полторы тысячи студентов: 6 специальностей, 11 рабочих профессий. Мы удовлетворяем нашими выпускниками, молодыми специалистами, все потребности Коломны и близлежащих городов. Причём во время объединения, реформ учебное заведение не потеряло свой технический профиль. При присоединении профтехучилищ мы только расширили материально-техническую базу, приобрели новый квалифицированный персонал. И дети понимают, что учиться не в ПТУ, а в колледже «Коломна» для них – большой плюс. Колледж даёт хорошие знания и возможность участия в различных профессиональных направлениях, конкурсах, олимпиадах и движениях WorldSkills.

Мы не стоим на месте: два года назад открыли курс по обучению новой рабочей профессии – машинист-моторист. Сделали мы это по заказу нашего предприятия – ОАО «Порт Коломна», занимающегося речными и морскими грузоперевозками. Выпускники смогут обслуживать двигатели на кораблях и оставаться в городе, а не искать работу в Москве и других регионах.

Сейчас идёт разработка новой рабочей профессии – судостроителя. У порта Коломна есть большая верфь. Предприятие оснастило учебные залы, производственные кабинеты, для того чтобы студенты могли прийти туда на практику, а после остаться работать здесь.

– С какими предприятиями поддерживаете партнёрские отношения?

– Наши якорные предприятия – это Коломенский завод, относящийся к Трансмашхолдингу; ОАО «НПК конструкторское бюро машиностроения», МУП «Тепло Коломны», обслуживающее системы водоснабжения и жизнеобеспечения города. У нас также есть НИИ подвижного состава АО «ВНИКТИ», завод «СТАН», тоже машиностроительный. Сотрудничаем и со средним бизнесом: компании АДЛ, ООО «Механик». Работаем и с малым.

– Что даёт это сотрудничество?

– У нас общая материально-техническая база, на предприятиях есть учебные корпуса для наших студентов. Там стоят станки, собственность предприятия, а мы приходим туда на практику, на преддипломное проектирование. Студенты привыкают к оборудованию и потом приходят на работу, как к себе домой. Руководство предприятий даёт наставников для проектирования и защиты дипломного проекта. Выпускник на территории завода защищает дипломный проект вместе с наставником, заводчане курируют студентов и переживают вместе с ними защиту диплома.

Сейчас на сайте колледжа есть «бюро трудоустройства». Каждый работодатель может заявить о вакансии, выпускник или студент колледжа – подобрать себе специальность и к ней стремиться. Не секрет, что студенты 3-4 курса уже подрабатывают, в том числе и по будущей специальности. И мы это приветствуем.



– В какие вузы может поступить ваш выпускник, желающий продолжить образование?

– У нас договора с тремя вузами, находящимися рядом с нами. Одна наша территория граничит с филиалом Московского политеха. Есть в Коломне высшее учебное заведение Московской области – Государственный социально-гуманитарный университет. Сотрудничаем с Рязанским радиотехническим университетом. В эти вузы наш студент может поступить по внутренним экзаменам, и выпускники колледжа пользуются там популярностью. Они уже попробовали на ощупь стружку, знают запах масла, не боятся подойти к станку, чертить. Некоторые наши выпускники первый год обучения сдают экстерном.

– Пользуется ли колледж популярностью среди молодёжи?

– В этом году на 425 бюджетных мест поступило 1200 заявлений. На заводах технический голод, не хватает рук. А ребята хотят идти по стопам дедов и прадедов, династиями работавших на заводах. И родители сами приводят их к нам. Большой плюс рабочей профессии: через три года выпускники уже будут специалистами. А окончив через два года школу, их ровесники только начнут студенческую жизнь. Рабочая профессия сейчас в приоритете у молодёжи. Приятно осознавать, какой популярностью пользуется колледж!

– Как вы оцениваете систему профессионального образования в России?

– Система профессионального образования меняется, появляются новые специальности. Робототехника, мехатроника, программное управление, 3D-прототипирование: раньше об этом можно было только мечтать, сейчас это реальность! Профобразование в Московской области развивается семимильными шагами. И мы не стоим на месте, идём в ногу со временем!

Беседовала Елена Александрова

ГЛАВНЫЙ ГОЛОС ОТЕЧЕСТВЕННОЙ БЛОКЧЕЙН- ИНДУСТРИИ

*«Развитие
и внедрение
технологий
стало целью
и смыслом моей
жизни. Многие
ещё предстоит
сделать.
Но путь мне
известен»*

**Александр
Малиновский**

*Бизнесмен, инвестор,
основатель
IBP CROWDWIZ*



@_MALINOVSKIY_



SOROCHANY

SPORT CLUB

- **ПРОКАТ ГОРНОЛЫЖНОГО И СНОУБОРДИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ**
- **ПРОКАТ СНОУТЮБИНГОВ**
- **ПРОКАТ КОНЬКОВ**
- **ИНСТРУКТОРЫ**
- **КАМЕРА ХРАНЕНИЯ**
- **SKI-СЕРВИС**



- **МЕДПУНКТ**
- **СПАСАТЕЛЬНАЯ СЛУЖБА**
- **ДЕТСКАЯ ИГРОВАЯ КОМНАТА**
- **РЕСТОРАН «ИЗБУШКА»**
- **КАФЕ «ВИРАЖ»**
- **КАФЕ «ПАНОРАМА»**
- **КАТОК**
- **ПАРКОВКА**



МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ И ПОЧТОВЫЙ АДРЕС:

141840, Московская область, Дмитровский р-н, дер. Курово, д. 68

тел: +7 (495) 788-85-40 , +7 (495) 788-85-44

mail@sorochany.ru, S_Sale@sorochany.ru

МЫ В СОЦ. СЕТЯХ:

<https://vk.com/id102391180>

<https://www.facebook.com/sorochany2014>

