

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 1 январь 2022



ТЕМА НОМЕРА:

**БИЗНЕС КОЛОМНЫ –
ОТ КУПЕЧЕСКИХ ТРАДИЦИЙ
К НОВЫМ ВЫЗОВАМ И ДОСТИЖЕНИЯМ**

DIALOG

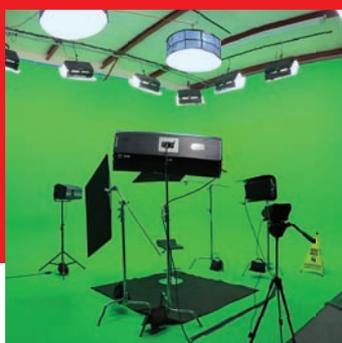
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И СВЕЖИЕ
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 этаж.

Телефон: +7 (495) 730-55-50 (доб. 5700)

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



Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская

Ответственный редактор: Елена Александрова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Корреспонденты: Елена Александрова, Алексей Сокольский, Виктория Лукьянова, Сергей Миронов, Дарья Бакарина, Эльвина Аптреева

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Наталья Фастова, Виолетта Скулкина

Фотограф: Ольга Можиян

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-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 26.01.2022 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

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

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

Стойки в Московской областной думе,

в Торгово-промышленной палате РФ,

в Доме правительства Московской области,

в загородных отелях и клубах Московской области.

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

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

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:		
4-ая полоса обложки	69 500 рублей	
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы)
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	Одна полоса внутри журнала
		62 000 рублей

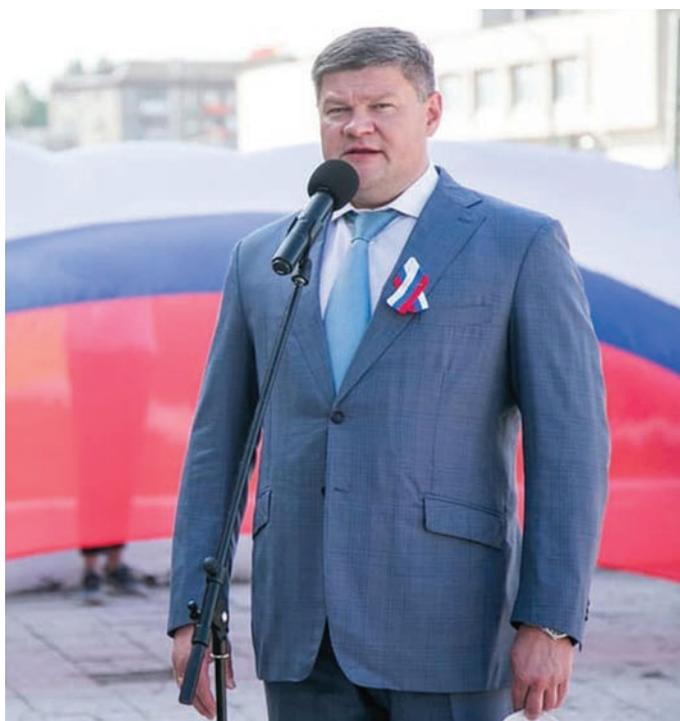
«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

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

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

2 Памяти главы Коломенского городского округа (2016-2021 гг.) Дениса Юрьевича Лебедева**16** Памяти Эвклида Зафинова**18** Виктор Дмитриев: «Коломенская торгово-промышленная палата внедряет новые инструменты для развития бизнеса»**22** Сергей Сергеев, ГК «ТЕХНО-АС»: «Нашими идеями, нашими руками улучшается мир!»**26** Полтора века качества: Щуровский цементный завод «Холсим» реагирует на запросы общества**30** Владимир Бураков, «Коломенские краски»: «Цвет – это в каком-то смысле религия!»**34** Сергей Горячев, «Мировой-Опт»: «Выход на маркетплейс – лучшее решение для бизнеса в современных реалиях»**38** Ольга Беликова: «Практика» – высококласное обучение самым трендовым профессиям»**41** Керамическая мастерская Завацких: традиции и творчество на одном гончарном круге**42** Оксана Куликова, Коломенская консалтинговая компания: «Клиенты нам доверяют!»**45** Агрокластер «Никитино»: практичный взгляд на жизнь за городом, или Возвращаемся к принципам сельхозкооперации**46** Елена Бачурина, Ольга Зенина, «Крея Керамик»: «Коломна воспитала в нас любовь к древнему промыслу и искусству!»На обложке: вид на Коломенский кремль
Фотограф Ольга Можиян

ПАМЯТИ ДЕНИСА ЮРЬЕВИЧА ЛЕБЕДЕВА









МАКСИМ АЛЕКСЕЕВИЧ ШИЛОВ, ПРЕЗИДЕНТ КОЛОМЕНСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ



Наша жизнь так, к сожалению, устроена, что зачастую то, насколько много значит для нас тот или иной человек, мы в полной мере осознаём лишь тогда, когда этот человек уходит. Только тогда мы вспоминаем, понимаем, осознаём, насколько важно и нужно беречь своих близких, понимать, как они нам дороги, стараться всегда быть рядом и по мере сил помогать им, потому что всё большое состоит из того, что кажется нам мелочами...

Человек уходит, и появляется вдруг такая невосполнимая пустота!.. Просто вселенского масштаба. И ты начинаешь вспоминать какие-то свои ошибки, искать в себе недостатки, пытаешься становиться лучше, бороться со своими слабостями, перестаёшь себя жалеть. Как будто этим можно кого-то вернуть... Но нет, такие уходы – они невосполнимы...

Так у меня получилось и с Денисом Юрьевичем Лебедевым.

Видимо, не всегда всё-таки верны слова о том, что настоящие друзья – только из детства. С Денисом Юрьевичем мы познакомились двенадцать лет назад, уже вполне взрослыми людьми. Это была обычная деловая встреча, но наше знакомство – знакомство, что называется, «по рабо-

те», казалось бы, мимолётное – переросло в многолетнюю настоящую мужскую дружбу.

Хорошо, когда есть такие друзья! Тяжело, когда такие люди уходят...

Денис Юрьевич запомнится мне, как очень светлый, порядочный, сильный

и добрый Человек с большой буквы. И Мужчина с большой буквы.

Он был человеком, который умел держать слово. В любой ситуации. Даже если вдруг выяснялось, что обещанное не просто не соответствует его интересам, но и напрямую наносит ему ущерб. Если уж он давал слово, то всегда обязательно его держал.

Однажды председатель совета Коломенской ТПП Николай Владимирович Братушков организовал приглашение делегации Коломны в испанский город Асторгу. В программе этого визита было участие в праздновании Дня города, посвящённого исторической победе испанцев над войском Наполеона. А на четвёртый день этой поездки намечалось подписание соглашения о побратимстве и партнёрстве между городами Асторга и Коломна. Событие это должно было состояться в Мадриде, в Посольстве Российской Федерации в Испании. И мы пришли к Денису Юрьевичу с этой информацией, рассказали о том, что в подписании этого документа необходимо его личное участие, что это исключительно уровень главы муниципалитета. Денис Юрьевич ответил, что у него на эти даты запланирован отпуск с семьёй... Отпуск, который дарил своим близким не чаще раза в год. Но... Он сказал, что что-нибудь придумает.

В качестве руководителя нашей деле-



гации он направил своего заместителя Павла Николаевича Родина. Мы посетили Асторгу, нас встретили наши коллеги, которые с тех пор стали уже друзьями. Мы посетили все официальные праздничные мероприятия. Но и Денис Юрьевич своё обещание сдержал: в Мадрид на подписание соглашения он всё-таки прилетел. Прилетел издалека. На два дня и одну ночь. Прилетел для того, чтобы нас не подвести, не сорвать мероприятие и документ подписать, придать статус нашим намерениям. Прилетел, специально прервав отпуск с семьёй...

Денис Юрьевич вообще был таким: он жил не словами, а поступками. Слова его никогда не расходились с делом. И конечно, все мы за годы дружбы и совместной работы многому у него научились.

Денис Юрьевич жил работой. Мне даже сложно вспомнить какие-то моменты, когда мы встречались бы с ним в какой-то обычной, размеренной жизни. Размеренной жизни у него не было никогда. Он жил на работе, жил работой, мыслями о ней. Даже находясь в отпуске, на отдыхе, он никогда из этого процесса не выключался. Всегда был на телефоне, в любое время дня и ночи отвечал на звонки, сообщения, которые ему поступали, давал поручения...

Человек позитивно мыслящий, Человек созидатель. Он любил, чтобы вокруг него всё развивалось, чтобы всё становилось лучше. И невозможно не заметить, как преобразился наш город с его приходом на должность главы.

Когда Денис Юрьевич возглавил Коломну, он пригласил меня к себе – и я приехал. К тому времени в бизнесе у меня всё уже было налажено, доведено до автоматизма, мне хотелось развиваться дальше. Этими своими мыслями я и поделился с ним, спросил, есть ли для меня дело.

Эти мои размышления по поводу развития, видимо, совпадали с его намерениями, и он ответил, что дело есть, и пригласил меня помочь в работе по развитию бизнеса в городе. Так я стал сначала советником главы города по привлечению инвестиций и по развитию предпринимательства, а чуть позже, через год, возглавил Коломенскую торгово-промышленную палату.

Но ещё до момента моего прихода в палату, в период моей деятельности в качестве советника главы, была в нашей с ним работе, в нашей жизни программа «Точки роста: проекты развития городских округов и муниципальных районов Московской области», разработанная Министерством экономики и финансов Подмосковья и Школой управления Сколково. Денис Юрьевич поручил собрать команду и найти нам вместе с экспертами «Скол-

ково» эти самые «точки роста» – роста экономического и социального в городской сфере туризма. Пять месяцев, что называется, днём и ночью мы работали, мы думали... Денис Юрьевич эту работу возглавлял, был лидером нашей команды, в которую входило восемь человек.

Вспоминается случай, который ярко характеризует его образ жизни. Работа над «точками роста» была в разгаре, но мы немножко застопорились, у команды накопилось большое количество вопросов, и нам нужно было услышать ответы на них. Ответы руководителя, его мнение. А у Дениса Юрьевича в силу его занятости уже две недели не получалось найти возможность с нами встретиться. В итоге однажды где-то уже в половине первой ночи мы с ним связались, я обратил его внимание на то, как важно нам всё-таки выслушать его мнение, его совет, его решение: «В какую сторону думать?», «В каком направлении дальше развивать проект?». Денис Юрьевич сказал: «Да, о'кей, у меня завтра первая встреча назначена на шесть, поэтому давай встретимся в пять утра и всё обсудим».

Договорились встретиться у «Макдоналдса», я приехал, зашёл в «Телеграм», и увидел, что Денис Юрьевич был в сети в 04:00. Подумал, что вряд ли мы на этот раз увидимся: если человек, с которым мы общались поздно ночью, рано утром, ещё час назад, был в сети, решая, видимо, какие-то рабочие вопросы, значит, лечь ему, наверное, удалось совсем поздно. Но на всякий случай написал ему: «Денис Юрьевич, я на месте». Он ответил очень быстро: «Буду через 10 минут, возьми глясе». А реально приехал – через семь...

Спал он очень мало, всегда был в рабочем процессе.

В результате работы с «точками роста» количество объектов и для посещения туристами, и для их развлечения, питания и размещения как гостей Коломны, так и жителей в старом городе не просто заметно выросло, но и продолжает неуклонно расти. С каждым годом добавляется всё больше и больше сервисов, и сервисы эти уплотняются в границах Старой Коломны – Коломенского Посада. То есть та концепция «точек роста», которую нам вместе с Денисом Юрьевичем удалось тогда реализовать, продолжает работать и сегодня. По-прежнему жива «идеология» этого проекта, его «миссия».

Правительство Московской области на помощь в реализации этого проекта выделило нам грант в размере 150 миллионов рублей. Было принято решение направить их на благоустройство, потому что очень важно, чтобы и туристы, и жители города ходили по маршрутам благоустроенным.

Благодаря усилиям коломенских предпринимателей, которые поверили Денису Юрьевичу и предложенной им Концепции по развитию туризма в Коломне, сегодня и местные жители, и люди, которые любят наш город и приезжают в него регулярно, не могут не заметить, как с каждым годом становится всё больше интересных и полезных тех самых «точек роста», работу над которыми запустил Денис Юрьевич. Это значит, что вектор развития был выбран правильный. Это значит, что дело, которое он начал и развивал, не ушло вместе с ним. Это значит, что память об этом замечательном человеке останется в его родном городе, который он так любил.





Михаил Ан – бывший министр экономики и финансов Московской области.



МИХАИЛ АН: «К сожалению, наша встреча уже не случилась...»

– Расскажите, как вы познакомились с Денисом Юрьевичем и чем он вам запомнился?

– Мы работали вместе. Я был министром экономики и финансов Московской области, а он – главой городского округа Коломна. Мы много взаимодействовали, вели совместные проекты. Например, это «Территория роста», в которой участвовали 14 муниципалитетов и министерства Московской области на платформе бизнес-школы Сколково. Мы выстраивали программы развития регионов. Денис Юрьевич был одним из самых инициативных и содержательных руководителей.

– Ваше общение продолжилось за рамками проекта?

– До проекта и после него. Было видно, что он многое хотел изменить в муниципалитете и стал одним из первых, кто начал полноценно заниматься его развитием. То есть не просто администрированием текущих процессов, а действительно развитием округа по экономическому направлению, улучшению качества жизни и комфорта граждан.

Мы с ним тесно общались: обсуждали проекты, осматривали участки, работали с экспертами. Как человек Денис Юрьевич был очень позитивным. Для меня, как

и для многих, было шоком, что такое вообще могло произойти... К тому моменту я уже полтора года не работал в области, но мы продолжали общение. Пандемия, самоизоляция – мы постоянно созванивались, поздравляли друг друга с праздниками. Он звал к себе в гости, хотел показать, как продвигаются проекты дальше, и вдруг – его больше нет... Казалось, ничего не предвещало такого исхода...



– Вы общались с ним не только по рабочим процессам. Скажите, какие личные качества вы могли бы отметить?

– Он был очень жизнерадостным человеком. Понятное дело, что у всех бывают проблемы: и в семейной жизни, и на работе порой приходится несладко, но всё же не верится, что можно довести ситуацию до такой критической точки. Когда есть большой круг общения, богатый опыт выстраивания коммуникации, начинаешь в людях разбираться. И в подобных случаях, как правило, можешь объяснить такие события: знаешь обстоятельства, которые могли привести к трагедии. А здесь – даже подумать о таком было бы неуместно! Денис Юрьевич был жизнерадостным и очень сильным человеком.

– Задолго ли до трагедии вы общались в последний раз?

– Он поздравлял меня с днём рождения в марте 2021 года. Как и всегда, будучи человеком гостеприимным, он позвал меня в гости в Коломну. К сожалению, наша встреча уже не случилась...

Беседовала Виктория Лукьянова

СЕРГЕЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ ШУМОВ,

ДЕПУТАТ СОВЕТА ДЕПУТАТОВ ГОРОДСКОГО ОКРУГА КОЛОМНА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОЛОМЕНСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ФУТБОЛА

О человеке, который находится или находился у власти, могут отзываться по-разному. Для всех мил не будешь, это точно. Я сужу о людях по их поступкам, а не по их словам, и уж тем более не по тому, что рассказывают о них другие. К тому же, когда вы знаете человека довольно долго, вы лучше понимаете, на что он способен, а на что – нет. В то, что произошло с Денисом Юрьевичем Лебедевым, многим не верится до сих пор. В моей голове этот «пазл» тоже никак не складывается... Для нас, его друзей, случившееся стало серьёзным ударом.

Каким он останется в моей памяти? Я помню Дениса жизнерадостным, целеустремлённым, всегда достигающим своих целей или как минимум стремящимся их достигнуть. За более чем тридцать лет нашей дружбы было много историй, весёлых и грустных, но они личные, и, наверное, не всегда стоит ими делиться. А рассказать можно и нужно о том, что он успел сделать для всего нашего городского округа, для Коломны.



Неполные пять лет – не такой уж значительный срок. Но он успел создать городской округ – объединить Коломну с Озёрами и другими поселениями, составившими когда-то, до прошлой реформы, Коломенский район.

При его руководстве началось строительство пяти школ, одна из которых уже сдана. Ремонтировались и строились дороги и парковки. Строились именно в тех местах, где они были необходимы, например, у того же Парка Мира возле стадиона «Авангард». Это одна из тех историй, в которых непосредственное участие

принимал и я, но «пробить» парковку в этом месте мне не удавалось долго, с 2012 года!

Денис Лебедев начал огромную работу по благоустройству города, начиная с



территорий внутри дворов. До него там процветал «минимализм»: где-то лавочку поставили за счёт управляющей компании, где-то деревце посадили, где-то тротуарчик отремонтировали... При нём же к этому вопросу подошли глобально: в округе, который я, как депутат, представляю, из 18 дворов не успели реконструировать только два, эти работы я намерен завершить в 2022 году, но началось всё благодаря Денису Юрьевичу.

При нём активно началось и комплексное благоустройство парков, скверов, набережных... Полностью преобразился сквер имени Зайцева, проведена капитальная реконструкция Запрудского парка: проложены дорожки, установлены металлическая ротонда, детская площадка... Если бы не этот несчастный случай, была бы, наверное, уже сдана и Михайловская набережная. Я не помню, чтобы наш город так процветал, так буквально преображался в плане благоустройства. Парковки, детские и спортивные площадки, освещение, лавочки – никогда работа по их созданию не была столь масштабной. Плюс активно началась работа по ремонту дворцов культуры: ДК «Тепловозостроитель»,

ДК «Коломна», второй наш большой дворец – фактически он и должен был его сдавать, но... Основной упор в своей работе он делал на объекты социально значимые, на благоустройство парков и скверов, на дороги и парковки. То есть на то, что необходимо жителям для комфортного проживания.

И конечно, не забывал Денис Юрьевич и о том, что Коломна – город исторический. Именно, я считаю, при его руководстве огромное внимание стало уделяться развитию туристической инфраструктуры, благоустройству историко-культурных объектов, реконструкции монастыря и территории вокруг него.

Как председатель Коломенской федерации футбола, не могу не рассказать и о том, как много сделал Денис Лебедев для развития в городском округе этого и других видов спорта. Есть у нас в городе цементный завод, рядом – рабочий посёлок, где пять тысяч человек живёт, и ни одного спортивного сооружения, кроме стадиона «Цементник», который был совершенно убогим, а под руководством Дениса Юрьевича его реконструировали. Там сейчас и искусственное поле, и хоккейная площадка, и освещение хорошее. Фактически район получил новый стадион! Внёс он в программу реконструкции и центральный стадион «Авангард», капитально отремонтировать который помешала пандемия, работы перенесены на 2022 год. Но опять же: это именно он всё сделал для того, чтобы на эти цели были запланированы средства. Всё это очень важно помнить. Плюс поменяли искусственное покрытие на стадионе «Труд», сделали запасное поле, то есть футбольную инфраструктуру город получил просто шикарную. Мало какой муниципалитет может похвастаться таким количеством футбольных полей.

Но не только футбол: многое сделал Денис Юрьевич и для развития хоккея. Именно при нём построена площадка с искусственным льдом.

На самом деле это был человек, который, по крайней мере, пытался не отказывать никому! Старался принимать участие во всём, что необходимо городу и его жителям. И то, что он успел сделать, очень значимо.



ЕПИСКОП ТАРСКИЙ И ТЮКАЛИНСКИЙ ПЁТР (ДМИТРИЕВ), В ПРОШЛОМ – ИГУМЕН БОБРЕНЕВА МОНАСТЫРЯ, БЛАГОЧИННЫЙ ЦЕРКВЕЙ ГОРОДА КОЛОМНЫ И КОЛОМЕНСКОГО ОКРУГА МОСКОВСКОЙ ЕПАРХИИ

Я познакомился с Денисом Юрьевичем Лебедевым в 2016 году, когда он стал главой Коломны.

Денис Юрьевич был человеком деятельным, активным, живым, он брался за всё с какой-то такой совершенно неуёмной энергией и потрясающим энтузиазмом. Являясь уроженцем Коломны, он многое сделал для своего родного города. Тот при нём буквально преобразился.

С его приходом между городской администрацией и Коломенским благочинием сложились доброжелательные отношения, которые позволили воплотить в жизнь много совместных проектов. В частности, при содействии администрации были оформлены многие церковные здания и земельные участки под ними, организованы православные семейные походы, слёты, концерты для горожан. При поддержке Дениса Юрьевича получил своё начало и развитие фестиваль духовной песни «Филарет», посвящённый небесному покровителю города, святителю Московскому и Коломенскому Филарету. Стал традиционным городской крестный ход в день празднования Казанской иконы Божией Матери 4 ноября.

Денис Юрьевич очень многое сделал для восстановления коломенских храмов. Он являлся прихожанином Бобренева монастыря и нередко бывал здесь на богослужениях. Оказывал постоянную помощь в восстановлении этой порушенной святыни. Помогал он в восстановлении и других коломенских храмов.

Особые слова я хотел бы сказать о Денисе Юрьевиче как о человеке верующем. То, что он всегда старался помогать, служить людям – в этом, прежде всего, проявлялась его религиозность.

В моей памяти Денис Юрьевич навсегда останется жизнерадостным, добрым, открытым и отзывчивым человеком. Молюсь за него за каждым богослужением и желаю, чтобы Господь принял его в свои вечные обители.



МИХАИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ ШИРКАЛИН, ДИРЕКТОР ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ «КОЛЛЕДЖ «КОЛОМНА»

С Денисом Лебедевым мы познакомились ещё школьниками, в десятилетнем возрасте: занимались волейболом в параллельных группах детско-юношеской спортивной школы «Олимпиец». До сих пор в разговорах с нашим тренером Игорем Львовичем Фадеевым вспоминаем о нём много хорошего.

Что касается того, каким остался Денис Юрьевич в моей памяти уже по нашей взрослой жизни и совместной работе, могу в первую очередь отметить, что с детских лет он не потерял своей отзывчивости, понимания «чувства плеча и локтя». На него можно было положиться в любом вопросе, как в личном, так и по работе. С какой бы проблемой я к нему ни приходил, она тут же находила решение. И это не зависело от того, кем он на тот момент работал: депутатом или главой! Это было связано с тем, что он умел слушать и слышать людей не с высоты статуса и должности, а просто по-человечески, проникаясь твоей проблемой, сочувствуя и сопереживая. Он умел объединять людей, способствовать решению разногласий и споров, в этом ему помогали качества идеального пере-

говорщика, способного найти аргументы, сопоставить факты, вовремя отключив эмоции и личные привязанности.

Став главой Коломенского городского округа, Денис понял всю важность колледжа «Коломна» для жизни нашего города, для устройства жизни и профессионального самоопределения подростков. При его поддержке нам удалось открыть для коломенцев четыре новых направления: «машинист-моторист», «судоремонтник-судостроитель металлических судов», «плотник, стекольщик и паркетчик», а также «информационная безопасность интернет- и телекоммуникационных сетей». Специальности выбирались с учётом интересов предприятий города, спроса рынка труда.

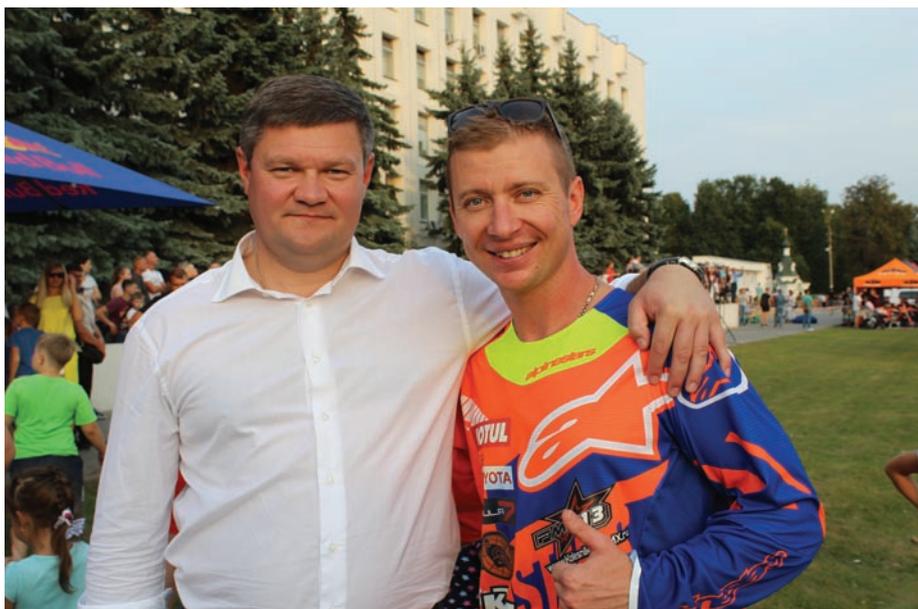
Благодаря Денису мы также возобновили набор по направлению «повар-кондитер», на которое ранее прекратилось выделение финансирования, и оно существовало только на коммерческой основе. Но он обратился с письменным прошением к Ирине Александровне Каклюгиной, на тот момент – министру образования Московской области, с просьбой выделить 50 бюджетных мест, тща-

тельно обосновав свою просьбу важностью профессии для города, который он так любил и чьим истинным патриотом всегда оставался.

А если говорить о том, как изменился родной город при нём? Благодаря Денису Юрьевичу преобразилась и заиграла новыми красками историческая часть города, он и его команда грамотно расставили акценты, привлекли инвесторов, дали определённую свободу частным предпринимателям, что дало результат. Удалось привлечь туристов, что отразилось на пополнении бюджета и в конечном итоге на повышении уровня жизни горожан. Кроме того, преобразились дворы других районов города: появились тенистые скверы, высококлассные детские площадки, были установлены лавочки для отдыха и общения горожан. Невозможно не сказать о том, что культурная жизнь города получила сильный импульс благодаря проектам Дениса Юрьевича: приглашению артистов Геликон-оперы, развитию села Шкинью и т. д.

Я уверен, что проекты, начатые Денисом, будут продолжаться, и это станет лучшей памятью о нём!





АЛЕКСЕЙ ГЕННАДЬЕВИЧ КОЛЕСНИКОВ,

РОДОНАЧАЛЬНИК ФРИСТАЙЛ МОТОКРОССА В РОССИИ, МАСТЕР СПОРТА РОССИИ ПО МОТОКРОССУ, ЕДИНСТВЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ УЧАСТНИК КРУПНЕЙШЕГО В МИРЕ ТУРНИРА ПО ФРИСТАЙЛ МОТОКРОССУ RED BULL XFIIGHTERS, ПОБЕДИТЕЛЬ ДВУХ ЭТАПОВ ЧЕМПИОНАТА МИРА-2014 В БЕРЛИНЕ.

Для меня Денис Юрьевич Лебедев абсолютно точно был Человеком с большой буквы. Человеком, во-первых, уникального склада ума, а во-вторых – большой души и сердца, что для меня, пожалуй, самое главное.

Мы познакомились с ним очень давно: он не стал тогда ещё главой Коломны, а я был начинающим, ещё «совсем мелким» спортсменом. У нас с ним никогда не было каких-то чисто рабочих, «организационных» взаимоотношений, что, на мой взгляд, и было ценно. То есть мы общались просто, не как начальник и подчинённый, не как люди, одному из которых что-то надо от другого, а тот решает, согласиться или нет. У нас изначально всё было на уровне хорошего, правильного общения. Поэтому мы друг о друге знали практически всё. Всё было прозрачно, как, наверное, и должно быть у людей, которые честны друг перед другом, которые именно сотрудничают.

Я считаю, что этот человек сделал для Коломны просто огромное количество правильных вещей. Считаю потому, что вижу сам, и потому, что об этом мне не раз говорили мои коллеги по цеху – спортсмены из Швеции, Италии и других стран, прилетавшие на наши фестивали «Колесников фест», которые мы ежегодно в сентябре проводим в центре нашего города. Они прилетали, смотрели на город и говорили, что Коломна просто удивительно быстро меняется в лучшую сторону! Я на

самом деле это очень часто от них слышал. Мы живём здесь постоянно, у нас, что называется, глаза замыливаются, и для нас всё это не столь заметно, как для тех, кто бывает в Коломне раз в год или в несколько лет. Они как будто каждый очередной раз приезжают в другой город.

К хорошему быстро привыкаешь, многого уже не видишь, не замечаешь... На новые детские площадки смотришь так, как будто они были здесь всегда. А ведь появились они совсем недавно. Я лично ездил с Денисом Юрьевичем на открытия некоторых из них. Как и на открытие клуба для людей пенсионного возраста, в котором они могут теперь проводить свой досуг, заниматься танцами, спортом или ещё чем-то, что им по душе. И таких вещей очень-очень много. На различные мероприятия я с ним ездил часто и видел, что в городе происходит, как Коломна меняется. Как преобразился, например, Парк 50-летия Октября: в нём сейчас всё чисто, уложен асфальт, установлен лежащий полицейский, висят камеры... Можно гулять с детьми, можно – с собаками, не мешая друг другу, без всяких проблем!

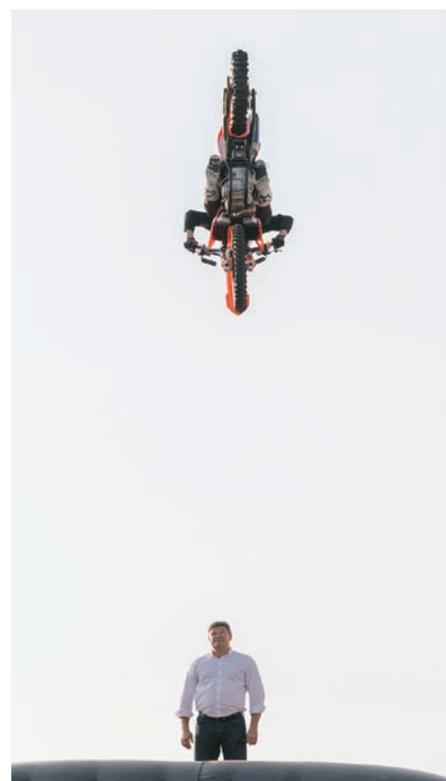
То есть, может быть, и незаметная «в динамике», но работа проделана огромная! Сделано очень-очень много! Город просто преобразился, стал намного чище. В Коломне стало намного больше активности, появилось много, что называется, правильных заведений, больше спортивных

и мероприятий, и площадок. Во всём этом просто львиная доля именно его заслуг.

Я лично и бесконечно благодарен Денису Юрьевичу, и считаю, что наши «мотофесты» мы просто обязаны посвятить его памяти, потому что он изначально приложил огромное количество усилий для того, чтобы эти мероприятия проводились. Он все эти годы поддерживал «Колесников фест», помогал «подтянуть» партнёров для его проведения. А это в наше время самое трудное, это всегда супернепросто, ведь Коломна – город небольшой, «маркет-составляющая» здесь, как правило, работает не так хорошо, как в городах-миллионниках. Но тем не менее я здесь родился, здесь живу и здесь, в родном городе, эти мероприятия организую. А Денис Лебедев меня всегда всячески в этом поддерживал. В том числе и при организации крайнего нашего «феста», который он уже, к сожалению, не увидел... Но успел приложить немало усилий для того, чтобы всё это свершилось.

Про рабочую сторону наших взаимоотношений я могу говорить долго, но самое главное для меня именно то, что это был Человек с большой буквы, всегда отзывчивый и открытый. Это было видно по его глазам. У меня большой опыт, я пожил и в Европе, и в Америке, в людях, думаю, разбираюсь. Когда смотришь человеку в глаза, сразу всё становится понятно. В его глаза смотреть было легко, потому что у него были чистые душа и сердце. Плюс ко всему – мощные мозги и сильные руки. Поэтому и успел он сделать столько.

Записал Алексей Сокольский



ВЯЧЕСЛАВ САШКИН: «У НЕГО ДЕЛО В РУКАХ ГОРЕЛО!»

Вячеслав Сашкин –
предприниматель,
член совета Коломенской
торгово-промышленной палаты



– Расскажите, как вы познакомились с Денисом Юрьевичем? Чем он вам запомнился?

– Мы познакомились с Денисом Юрьевичем в Школе управления Сколково. Тогда состоялось торжественное открытие образовательной программы «Территория роста. Проекты развития городских округов и муниципальных районов Московской области», где и принял участие глава Коломенского городского округа. Хотя я и не могу сказать, что мы с ним были очень близки, однако такие люди действительно запоминаются... Если не сказать: западают в душу.

– По вашим словам создаётся впечатление, что вы имеете в виду определённый образ или типаж человека. Чем он выделялся?

– Мы, наверное, все сталкивались с такими ситуациями, когда наблюдали за деятельностью того или иного человека, который, так скажем, занимал не своё место либо просто хорошо выполнял свою работу. Но всё это не про Дениса Юрьевича! У него дело в руках горело – настолько сильно человек переживал за муниципалитет, которым управлял. Можно сказать, что для него это было настоящим драйвом, а со стороны казалось: Денис Юрьевич занимает своё место по праву! Вернее, занимал... Мне всё ещё непривычно говорить об этих событиях в прошедшем времени. Очень жаль, что так всё получилось, до сих пор не верится...

– Летом я должна была брать у него интервью, а в итоге пишу воспоминания о нём. Жаль, что нам не удалось с ним пообщаться...



– Да, действительно жаль! В окружении каждого из нас много хороших и добрых людей, но мы все разные. Помните фильм «Невезучий»? Вот есть такая категория людей, которые, не задумываясь, садятся на сломанный стул, а потом списывают свою оплошность на невезение. Денис Юрьевич был абсолютно другим человеком: прежде чем сесть на стул, он его проверял и, если ножка стула была сломана, чинил, а лишь потом садился. Наверное, такое образное сравнение будет лучше всего характеризовать его. Повторюсь: он горел своими идеями, поэтому столь трагическое событие находит очень сильный отклик в душе...





Материал инициирован Коломенской Торгово-Промышленной палатой



Вечером 9 декабря 2021 года в Раменском районе, на 65-м километре трассы М-5 «Урал», произошла авария. В ДТП трагически погиб депутат Московской областной Думы Эвклид Зафиров.

ПАМЯТИ ЭВКЛИДА ЗАФИРОВА

Эвклид Герасимович Зафиров родился в 1961 году в культурном и духовном центре Грузии – городе Тбилиси. Однако по национальности он являлся греком, чем всегда искренне гордился. В одном из интервью Эвклид Герасимо-

вич рассказал, что проследил историю своего рода до 1829 года. Зафировы принадлежат к роду грузинских греков из города-крепости Цалки, расположенного в горах, в 100 километрах от Тбилиси.

Эвклид Герасимович окончил один из ведущих технических вузов СССР – МГТУ имени Баумана – по специальности «производство летательных аппаратов» в 1987 году. Позже он получил учёную степень кандидата технических наук. Вы-





бор профессии не был случайным: судьбы его родителей были тесно связаны с авиацией. Отец – пилот, мама – работница авиаотряда. Едва окончив школу, Эвклид Зафиров устроился слесарем-сборщиком на авиазавод.

Получив высшее образование, он начал строить карьеру инженера-конструктора в КБ машиностроения. Однако основным местом работы стал Коломенский завод РТИ. Именно здесь он прошёл трудовой путь от начальника отдела до генерального директора и председателя совета директоров.

Эвклида Герасимовича заслуженно называли «крепким хозяйственником», что и стало основанием для получения должности советника главы Коломны по экономике. Его высказывания в социальных сетях обрели особую популярность после трагической смерти политика. В особенности часто цитируется такой его пост: «Только планомерное развитие экономики может стать крепким фундаментом для повышения уровня жизни людей, позволит получить дополнительные средства на строительство дорог, благоустройство дворов и улиц, создание комфортных условий для пенсионеров, здоровой и счастливой жизни для детей. Экономическое развитие создаёт возможность найти стабильную работу, получить качественное и востребованное образование».

Депутатом Московской областной Думы Эвклид Герасимович стал недавно: в сентябре 2021 года. Он вошёл в комитет по строительной политике и жилищно-ком-



мунальному хозяйству. По информации ТАСС, именно с заседания Мособлдумы он возвращался вечером по трассе М-5 «Урал», где и попал в смертельное ДТП вместе с водителем арендуемой машины. Эвклиду Герасимовичу было 60 лет. У Зафировых остались жена и трое детей.

Его отцу, Герасиму Зафирову, в этом году исполнилось 85 лет. Ему выпала тяжёлая доля пережить своих сыновей: год назад от болезни скончался брат депутата – заведующий онкологическим отделением Коломенской ЦРБ Ахиллес Зафиров.

В начале декабря Эвклид Герасимович провёл очередной дистанционный приём жителей округа Воскресенск. Во время приёма была сделана эта фотография депутата – одна из последних в его жизни.

За несколько часов до трагедии Зафиров внёс в парламент свой первый законопроект, который предусматривал бесплатное обеспечение детей с сахарным диабетом первого типа средствами мониторинга уровня глюкозы. (В настоящее время покупка глюкометров ложится на плечи родителей таких детей.)

Издательско-коммуникационная группа «Бизнес-Диалог Медиа» выражает искренние соболезнования родным и близким Эвклида Зафировых. Долгая и добрая ему память!

Материал подготовила Виктория Лукьянова

Источники:

https://ug.tsargrad.tv/news/cto-izvestno-opogibshem-deputate-mosobldume-jevklide-zafirove_460399

<https://rg.ru/2021/12/10/reg-cfo/stali-izvestny-podrobnosti-gibeli-deputata-mosobldume-evklida-zafirova.html>

<https://life.ru/p/1456000>

КОЛОМЕНСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА **внедряет новые инструменты для развития бизнеса**



Коломенская торгово-промышленная палата – организация, образованная на основе принципа добровольного объединения учредителей и членства российских коммерческих и некоммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей для реализации целей и задач, определённых законом Российской Федерации. В Коломне реализуется множество бизнес-проектов, которые дают новые рабочие места, помогают находить рынки сбыта продукции самозанятым и приносят пользу жителям округа. Миссия организации – создание благоприятных условий для развития бизнеса, его интеграция в мировую хозяйственную систему, формирование современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, а также защита интересов предпринимателей. О том, какие задачи решает торгово-промышленная палата сегодня и какие планы стоят перед организацией, нам рассказал её вице-президент Виктор Дмитриев.





– Виктор Денисович, расскажите, как развивалась Коломенская торгово-промышленная палата с того момента, как вы её возглавили?

– За эти годы было сделано немало. Самой большой трансформацией стала цифровизация рабочих процессов. До 2018 года торгово-промышленная палата работала по немного устаревшей модели, что замедляло процесс роста организации. Цифровая трансформация была необходима для оптимизации бизнес-процессов, повышения производительности и улучшения взаимодействия с клиентами. Внедрение новой системы значительно помогло ускорить работу торгово-промышленной палаты.

– Сколько членов сегодня насчитывает палата? Какие услуги получают предприниматели? Какие из предоставляемых торгово-промышленной палатой услуг пользуются наибольшим спросом?

– В перечне наших услуг – порядка ста наименований. В наших ближайших планах – ещё увеличить эту цифру. Для этого мы хотим изменить нашу систему и не просто предлагать членство в палате, но и разработать для её членов определённые «тарифные планы». В каждый «тарифный план» будет входить перечень функций и скидок на наши услуги. Таким образом, торгово-промышленная палата явится неким агрегатором, связующим исполнителя и заказчика. Так, например, мы плани-

руем подключить разных агентов, которые, в свою очередь, будут исполнять те услуги, которые палата оказывать не может, тем самым значительно расширится спектр предоставляемых предпринимателям услуг. В их перечень будут входить повышение квалификации медицинских сотрудников, предоставление IT-услуг (помощь в рекламе, разработка сайтов). Мы планируем сотрудничество с крупным областным медиахолдингом, где на льготных условиях члены палаты смогут размещать рекламу своих услуг. С нового года планируется изменение масштаба работы палаты в более современном направлении, оперативном и качественном оказании большого набора услуг.

– Представителей какого рода бизнеса среди членов палаты больше: крупного, среднего или малого? Какие сферы они представляют?

– В Коломне успешно развивается малый бизнес в сфере туризма. Туристическая отрасль здесь из года в год демонстрирует рост. Наш округ пользуется большой популярностью у гостей и жителей Подмосковья, с начала 2021 года его посетило порядка 1,3 млн туристов. Для нас развитие внутреннего туризма приоритетно, так как эта отрасль положительно влияет на региональную занятость, развитие предпринимательства и инвестиционный климат в целом.

– А как бы вы оценили инвестиционный потенциал вашего округа?

– Наш округ является одним из наиболее развитых промышленных центров Подмосковья. В Коломенском округе также развито сельское хозяйство. У нас очень много сельхозпредприятий, которые поставляют в местные торговые сети, а также в торговые сети Москвы и Подмосковья большие объёмы молочной продукции, мяса, овощей, живой рыбы, плодов и ягод – это импортозамещение в действии. В 2020 году в состав нашего города вошёл город Озёры, что предоставило ещё больше возможностей для развития сельского хозяйства, промышленности и социальной инфраструктуры.

– Много ли в городском округе экспортно ориентированных предприятий?

– Коломна продолжает наращивать экспорт продукции. Сегодня на экспорт у нас работает приблизительно 11 компаний, одна из них – Озёрская промышленная компания. Это достаточно крупный завод по производству профессионального холодильного оборудования, в штате компании – порядка 1000 человек. Завод является заметным поставщиком, обслуживает ведущих ретейлеров, таких как «Магнит», «Пятёрочка», отправляет товары во Францию и другие зарубежные страны. Важнейшими предприятиями являются Конструкторское бюро машиностроения, цементный завод и другие. Торгово-промышленная палата помогает предприятиям выйти на мировые рынки.

– Пандемия внесла глобальные изменения в работу большинства предприятий и организаций. А как изменилась работа Коломенской ТПП?

– Пандемия, безусловно, повлияла на нас негативно. Тем не менее в нашем округе не так много организаций понесло существенные потери. Коломенская торгово-промышленная палата построила свою работу в соответствии с актуальными потребностями предпринимателей и оказала бизнесу поддержку. Помогать

бизнесу в преодолении разного рода преград – одна из основополагающих целей торгово-промышленных палат.

Мы, как и все, перешли на онлайн-формат общения с бизнесом и коллегами. В режиме видеоконференции проводились встречи бизнеса с органами власти, финансово-кредитными организациями и контрольно-надзорными органами. Столкнувшись с трудной ситуацией, мы получили большой опыт взаимодействия палаты с институтами поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

– Что запланировано на ближайшие несколько лет? А на долгосрочную перспективу?

– До конца 2021 года мы хотим завершить выполнение всех договорённостей, подключить агентов для максимального расширения функционала торгово-промышленной палаты. Также у нас есть план по реализации проекта «Ассоциация го-

родов-побратимов». Мы активно участвуем в поиске и привлечении иностранных партнёров. Такое сотрудничество позволит осуществлять совместные экономические проекты, завязать деловые и профессиональные контакты. Коломна заинтересована в привлечении иностранного бизнеса, в том числе в области сельского хозяйства, развитии двусторонних связей в сферах туризма и образования. Так, нашим городом-побратимом стал город Асторга в Испании. Нами было подписано соглашение о сотрудничестве с его торгово-промышленной палатой. Сейчас мы занимаемся реализацией площадки для проведения встреч с нашими партнёрами. На будущий год, соответственно, хотим реализовать все задачи, связанные с привлечением нового функционала. Несомненно, нашей главной задачей является увеличение количества членов торгово-промышленной палаты.

Подготовила Эльвина Апреева



СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВ, ГК «ТЕХНО-АС»:

*«Нашими идеями,
нашими руками
улучшается мир!»*

Трассопоисковое оборудование, приборы для измерения температуры и влажности – казалось бы, скучная техническая тема, способная увлечь разве что специалистов. Так я думала до беседы с руководителями «ТЕХНО-АС», группы компаний, базирующейся в Коломне: с её основателем Сергеем Сергеевым и генеральным директором Алексеем Ракшиным. Но оказалось: разговор о ней может быть крайне увлекательным!



– *Сергей Сергеевич, Алексей Анатольевич, ваша компания приближается к своему 30-летнему юбилею. В преддверии юбилея обычно вспоминают: как всё началось? На какой базе зарождалась компания? Кто стоял у её основания?*

С. С.: – Всё начиналось очень давно, наверное, тогда, когда я в шестом классе собрал по чертежу из журнала «Юный техник» свой первый детекторный приёмник. До сих пор удивляюсь: ведь он работает без батареек и других источников питания. Катушка, конденсатор и заземление, а в наушниках – музыка! Фантастика... Увлечение электроникой осталось у меня с тех пор на всю жизнь.

Я поступил в Минский радиотехникум, работал на Минском заводе вычислительных машин радиомонтажником. В техникуме самым большим моим достижением стала придуманная мной цветомузыкальная приставка для цветного телевизора «Горизонт». Правда, когда я её включал, экраны телевизоров у соседей вместо показа программы переливались моими красками. Пришлось от неё отказаться.

Затем поступил в МИФИ: довольно случайно, не на тот, что надо бы, факультет... Но даже там меня загрузили электроникой и программированием с первого курса и

до окончания аспирантуры. Когда учился в аспирантуре, началась перестройка, стало не до защиты. Участвовал в создании в Коломне Центра научно-технического творчества молодёжи (ЦНТТМ), и одной из разработок по моему направлению там стали пирометры.

В 1992-м я создал фирму «ИНТЕКО», которая их разрабатывала и производила. В лихие 90-е всё вокруг рушилось, а мы пытались создать что-то новое. И, как ни странно, всё получилось: в Коломне, где нет радиотехнических институтов, начало работать предприятие, занимающееся разработкой электроники!

Что до базы, когда мы начинали, у нас имелись одна комната и пятеро работников. Но с нами сотрудничали ведущие НИИ страны: МИФИ, ВНИИН и другие. Я пригласил лучших разработчиков Москвы из НИИИИ «Спектр». Они разработали и изготовили семь наших первых пирометров.

Одним из первых заказчиков стал Рязанский завод тяжёлого кузнечно-прессового оборудования. И тут нас ждал первый шок. Я приехал сдавать работу, главный металлург, с восторгом поработав нашим переносным прибором, от главного инженера вернулся огорчённым и огоршил нас: тот не дал денег на опла-

ту, так как прибор показался ему «слишком маленьким!» У него на складе стоял стационарный пирометр старого образца размером с большой холодильник...

Пришлось объехать полстраны, предлагать уже готовые приборы заводам. Спрос оказался огромным, я вернулся с большим портфелем заказов, но тут второй шок: москвичи в полном составе из фирмы ушли! Создали свою, чтобы производить пирометры самим.

А у меня договоры... Пришлось сесть на три месяца за разработку. Я разработал новый пирометр: дешевле, надёжнее, проще, легче и технологичнее предлагавшегося раньше. Мы выполнили все заказы и получили новые. А фирма моих бывших компаньонов, затем – конкурентов, через год развалилась.

Надо сказать, пирометры, которые мы предлагали, в то время выглядели фантастикой. Когда мы проводили измерение температуры тела человека на расстоянии до 10 метров, все удивлялись, не понимая принципа действия нашей аппаратуры. Мы даже измеряли температуру облаков!

На Воскресенском заводе удобрений мы выявили аварийный перегрев адсорбционной колонны прямо с земли, на расстоянии десяти метров. Меня тогда рас-

смешил доклад пожилого замначальника цеха. Он сообщил: «Классный у них прибор: навели на колонну, а она аж искрит!» На самом деле это пульсировал лазерный прицел пирометра.

Ощутить цену наукоёмкой продукции тоже получилось через пирометры. В те времена при расчётах часто использовался бартер. И вот нам обменяли наши приборы на фуру фанеры. Только пришла она неожиданно, под вечер, когда почти никого на работе не осталось. Мы два часа разгружали эту фанеру на склад. А водитель беспокоился: ребята, мне ж ещё ваши приборы грузить! Каково же было его удивление, когда за полный длинномер фанеры мы принесли взамен чемоданчики с двумя пирометрами весом по килограмму каждый!

Через несколько лет у нас появились цифровые переносные термометры. Демонстрируя приборы на хлебозаводе, я с удивлением узнал, что там измеряют температуру теста ртутным градусником. А если разобьётся? Отвечают: чан теста должно выбросить. Но на практике только часть с ртутью выбрасывали, остальное шло в печь. Так что замена на наши, из пищевой стали, зонды улучшила жизнь людей, защищая от хлеба с ртутью.

На базе нашего предприятия около пяти лет работала аварийная бригада Московской области. А началось с того, что зимой, в тридцатиградусный мороз, случилась авария на магистральном трубопроводе в Старой Купавне. Целый микрорайон остался без тепла. Неделю лучшие специалисты области, около ста человек, безрезультатно искали утечку. В штабе находился и министр ЖКХ области. Мне позвонили и от имени министра попросили прислать специалистов. Выехали два человека с прибором. В течение часа нашли утечку. Министр не поверил. Тогда наш сотрудник на снегу написал: «Утечка здесь. «ТЕХНО-АС» – и уехал. Спустя ещё несколько часов безрезультатных поисков министр дал команду копать на месте надписи. И там нашли место аварии!

Скоро люди получили тепло. После этого министр подошёл ко мне на выставке и признался, что не верил, что наш прибор способен был решить эту задачу.

Мы много ездили по заводам, измеряли температуру стекла, расплавов металла, футеровки печей, пресс-форм и многого другого. Ведь наша работа востребована практически во всех областях промышленности.

– Начинали вы с пирометров, а каков ваш ассортимент сегодня? Какие его позиции пользуются у клиентов повышенным спросом? Сейчас «ТЕХНО-АС» – группа компаний полного цикла, что это означает в вашем случае?

С. С.: – Когда начинали, вся наша номенклатура умещалась на половине странички. Сегодня перечень выпускаемой продукции составляет почти десять листов. К сожалению, пирометрия ушла на второй план. Сегодня самыми востребованными являются производимые нами переносные термометры. На зарубежном рынке повышен спрос на приборы поиска утечек воды и мест прохождения кабельных линий и трубопроводов под землёй.

С момента создания предприятия мы занимались разработкой, производством и внедрением наших приборов. Весь этот цикл сохранился и сегодня. Работа по внедрению позволяет нам лучше понять, что необходимо разрабатывать, какие характеристики прибора изменить, чтобы заказчику было легче и эффективнее с ним работать.

А. Р.: – Уже в 2000-х мы разработали и освоили выпуск приборов для поиска утечек и очень помогли этим ЖКХ, так как эта служба в стране на тот момент была практически развалена, денег у коммунальных служб не было. А мы создали прибор, который был способен найти и коммуникацию, и её повреждения. Это тогда спасло многие организации. С тех пор мы усилили это направление, начали выпускать течеискатели и трассоискатели различных модификаций. Сейчас мы их дове-



ли до такого совершенства, что многие фирмы, на которые мы раньше смотрели снизу вверх, теперь так смотрят на нас. Ранее мы разрабатывали приборы для измерения температуры воды и воздуха с прицелом на коммунальное хозяйство, а сейчас есть и такие, которыми можно измерять температуру расплавов металлов, относительную влажность воздуха, атмосферное давление. Они уже обладают памятью, регистрируют параметры. Инспектору необязательно носить с собой журнал для их записи, в памяти прибора можно строить графики, формировать автоматические отчёты. В последние годы мы стали производить и лаборатории различного назначения, специализированные автомобили, в основном для тех же коммунальных служб, в частности для электросетей.

– А планируете ли осваивать новые направления? Какие из них, на ваш взгляд, будут актуальны лет через 10?

С. С.: – Безусловно, мы смотрим в будущее. Одно из новых направлений – смарт-зонды. Это переносные или стационарные «умные датчики», интегрированные в глобальные системы обработки данных. Искусственный интеллект развивается очень быстро, и наши новые изделия уже встроены в эти современные системы.



А. Р.: – Сейчас мы смотрим в большей степени на внешний рынок. Ведь, даже включая страны Таможенного союза, внутренний рынок ограничен, за счёт него большого роста не получится. А вот за счёт Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Южной Америки, Австралии можно очень сильно расширить сбыт. У нас есть постоянно работающие дилеры, и мы видим, как растёт объём поставок на экспорт.

Стоит отметить, что мы принимали участие уже более чем в 10 выставках за рубежом: в Южной Африке, на Ближнем Востоке, в Индонезии.

Сейчас активно работаем над приборами для поиска повреждённых кабельных линий и для внутреннего, и для внешнего рынка, учитывая, что за границей есть технические особенности, отличия по номиналам напряжения. Хотим развивать и приборы, измеряющие температуру, стараясь сделать их удобными, лёгкими, понятными, с возможностью увидеть показания, которые они снимают, удалённо, с применением облачных технологий.

– Что представляет собой «ТЕХНО-АС» сегодня: локация, структура?

С. С.: – Сегодня группа компаний «ТЕХНО-АС» – это объединение усилий большого числа специалистов, выполняющих полный цикл создания приборов: от идеи до производства и монтажа у заказчика.

А. Р.: – Группа компаний в настоящий момент представляет собой несколько специализированных организаций: это экспортное подразделение, производство и компания, управляющая нашим зданием и территорией. Надо отметить, что мы находимся в собственном здании, где есть возможность разместить и производство, и сборку, и складские помещения, за счёт чего мы серьёзно экономим на логистике.

– Кто ваши клиенты? Как вы находите их, а они – вас?

С. С.: – Сегодня наши приборы востребованы не только предприятиями в России, но и в более чем сорока странах мира. С одной стороны, работать становится сложнее, повышается конкуренция, на рынке присутствуют производители со всего мира. Особенную проблему составляет тендерный способ закупки, когда условия оплаты – месяц-два после поставки. Надо всё изготовить за свои деньги, ещё и заказчику денежный залог внести. Иногда появляются предприятия-мошенники: получают деньги и банкротятся.

Но всё же большинство предприятий искренне заинтересованы в нашей продукции. Мы рады помочь им в решении их проблем с поставляемым нами оборудованием.

Сегодня проще находить покупателей. Система интернета очень удешевила вы-



ход на зарубежные рынки. У нас есть сайт на русском, английском, французском, испанском и арабском языках. Есть видеоролики на английском языке и дилеры в 15 странах.

А. Р.: – Что касается конечных клиентов, по большей части это предприятия ЖКХ, а также нефтегазовой отрасли с их трубопроводами и коммуникациями, организации, эксплуатирующие здания и сооружения, геодезисты... Да, собственно, почти все отрасли промышленности, начиная от сельского хозяйства и заканчивая наукой, потому что температура во многих исследованиях – один из самых важных факторов.

– Давайте поподробнее поговорим о географии поставок. Планируете ли её расширение?

С. С.: – Сегодня самые большие поставки идут в Индию. Там очень специфический рынок, но мы сумели наладить работу с крупнейшими предприятиями Индии, такими как Tata, Reliance и другие, в которых работают по 200 тысяч человек. Сложности при работе с тамошними потребителями специфические. Вначале у нас там был большой процент выхода приборов из строя, гораздо больше, чем в других странах, и в основном – механические повреждения. Оказалось, индийцы берут приборы на мотороллерах, они просто часто падают. Нам пришлось переделать всю механическую часть и провести дополнительные испытания: раньше сбрасывали приборы с метровой высоты, а модификацию для Индии – с высоты третьего этажа. И приборы работают!

И ещё один случай. На поставку крупной партии приборов партнёры в Индии пот-

ребовали провести испытания по непрерывному поиску оптоволоконного кабеля на отрезке в 3 км. Одно из коломенских предприятий предоставило нам для испытаний оптоволоконный кабель от Коломны до города Озёры, а это 35 км. И каково же было даже наше удивление, когда мы прошли не три, а все 35 км, собрав сведения о месте прохождения и глубине залегания кабеля. О чём с удовольствием и сообщили нашим индийским друзьям.

А. Р.: – Сейчас мы смотрим в большей степени не на внутренний, а на внешний рынок. Даже включая страны Таможенного союза, внутренний рынок ограничен, за счёт него большого роста не получится. Чего не скажешь о рынках Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Южной и Латинской Америки и даже Австралии, где у нас уже лет семь работает дилер, приславший нам благодарственное письмо со словами «...считается, что американский сервис самый лучший. Но я изменил своё мнение. Самый лучший – российский!». Он разместил на первой странице своего сайта наши приборы, убрав американские и японские.

У нас постоянно работающие дилеры в Колумбии, Чили, на Ближнем Востоке, в Турции, Омане, ОАЭ, Саудовской Аравии, и мы видим, как растёт оборот наших поставок на экспорт. Будем развивать приборное направление и номенклатуру, исходя из потребностей этих рынков. Мы сейчас активно работаем в части приборов для поиска повреждённых кабельных линий, причём с прицелом и на внутренний, и на внешний рынок. За границей есть технические особенности, отличие по номиналам напряжения. Стараемся сделать так, чтобы наши приборы были удобными, лёгкими, понятными, а показания, которые они снимают, можно было бы увидеть и через интернет, удалённо, с применением облачных технологий. Смотрим в сторону Индонезии, Малайзии, Тайваня, Китая.

– На вашем сайте упоминается о партнёрах, продукцию которых вы предлагаете наряду со своей. Что это за партнёры и что за продукция?

С. С.: – Разрабатывая и производя приборы для поиска утечки или места прохождения кабеля, мы заключили договоры с производителями сопутствующего нашему оборудованию, осуществляем комплексные поставки. Заказчикам это удобно, а мы, получив скидку от производителя, можем поставлять по заводским ценам и получать дополнительную прибыль.

А. Р.: – Если у нас тот или иной заказчик запрашивает лабораторию, мы не та организация, которая возьмётся за всю её «начинку», чтобы сделать «как придётся». Мы с удовольствием укомплектуем её, кроме нашего, оборудованием партнёров, чтобы

она полноценно решала задачи заказчика. У нас сложились тёплые партнёрские отношения со многими организациями, производящими приборы для измерения расходов жидкостей, калибраторы, термостаты, которыми мы и оснащаем лаборатории.

– Правильные ли люди у вас «на борту»? Расскажите о своём коллективе.

С. С.: – Подходя к тридцатилетию «ТЕХНО-АС», мы горды, что в команде есть сотрудники со стажем 30 лет работы в компании! Это начальник отдела разработки Игорь Комлев: все выпускаемые нами приборы прошли через его руки. Это финансовый директор Светлана Сергеева: во многом благодаря её усилиям достигается финансовая эффективность предприятия. Это начальник отдела снабжения Татьяна Ельцова, заведующая складом комплектующих Валентина Маркина; это Виктор Васильев – заместитель коммерческого директора.

У нас низкая текучка кадров, поэтому сегодня количество сотрудников со стажем более 10 лет на нашем предприятии составляет 40%.

А. Р.: – В то время, когда организация только зарождалась, сюда пришли люди, которые раньше занимались совсем другим и не сталкивались с работой на частном предприятии. А сейчас мы берём только профессионалов высокого уровня, в Коломне таких даже найти сложно. Но у нас есть возможность вырастить специалиста внутри коллектива, и мы это делаем. Я начинал 20 лет назад в «ТЕХНО-АС» сборщиком, но вот постепенно дорос до должности гендиректора.

– Какие проблемы вам удалось решить в последнее время? Что вы, как руководитель, для этого сделали?

С. С.: – Пандемия заставила пересмотреть всю организационную структуру предприятия. Пришлось переосмыслить весь бизнес. Требовалось существенное повышение производительности, качества взаимодействия подразделений и сотрудников. Мне пришлось опять «сесть за парту». Я прошёл обучение в объёме 250 учебных часов. И у нас всё получилось! Мы не только внедрили новую оргструктуру, изменили коммуникации, повысили эффективность. Изменилась культура управления предприятием. Как результат – примерно 50%-ный рост в этом году по сравнению с предыдущими.

– Какими достижениями в бизнесе вы особенно гордитесь? Почему? Что помогло вам добиться этого? Расскажите немного о себе.

С. С.: – Главная моя гордость – стабильно работающее на протяжении 30 лет предприятие, в котором создана семей-

ная атмосфера, несмотря на то, что у нас трудится более сотни сотрудников.

А о себе: закончил аспирантуру МИФИ, доктор технических наук, член-корреспондент Метрологической академии РФ, автор 62 патентов, заслуженный изобретатель РФ. Увлекаюсь спортом, в 2015 году стал чемпионом Европы по ушу, из последних спортивных достижений: в 2020-м – чемпион Московской области по ушу.

– Внедряете ли вы инновации в производство? Приведите примеры.

С. С.: – Наше предприятие по своей сути работает с инновациями. Особенно последние два года идут почти постоянные внедрения инноваций во всех областях. Новые системы маркетинга, обновление программно-аппаратного комплекса, внедрение новой CRM-системы, продвижение через сети и YouTube. В производ-



ство недавно мы внедрили роботизированный комплекс для распайки печатных плат и много других инструментов.

А. Р.: – Мы в свои приборы заложили то, что многие производители если повторяют, то не в этом десятилетии. Оборудовали для себя полигон с различными повреждениями коммуникаций, заложенных под землёй, и проверяем свои приборы, насколько точно они передают расположение сетей и их повреждения.

– Ваша цель: «Улучшить условия жизни людей во всём мире с помощью современных технологий и оборудования в области измерений». Как она реализуется на практике? Помогут ли ваши сегодняшние решения нашей планете и её обитателям завтра?

С. С.: – Когда мы начинали свой бизнес, Коломна был перерыта траншеями и канавами. Порывы труб искали методом «от

забора до обеда». И это была типичная картина по всей стране. Сегодня наши тепчеискатели эффективно ищут утечки воды во всех городах Подмосковья и в тысячах – по всему миру. В результате мы даже не замечаем ремонтов трасс. Жизнь десятков тысяч людей во всём мире стала красивее и удобнее!

Нашими термометрами оснащены десятки тысяч предприятий. А это в том числе и замена ртутных термометров в пищевой промышленности. В результате люди защищены от случайного попадания ртути в пищевые продукты. Даже «Макдоналдс» из всех производителей термометров – американских, европейских, российских – выбрал наши. Значит, мы помогаем обеспечивать качество пищевой продукции на мировом уровне. Сегодня мы производим оборудование, позволяющее быстро ликвидировать утечки воды, не допускать порыва



трубопроводов и кабельных линий при строительных работах, повышать качество продуктов и изделий при их температурной обработке.

А. Р.: – Неисправность коммуникаций и невозможность их быстрого устранения имеют самые серьёзные последствия, в том числе и в экологии. Например, у наших заказчиков из ОАЭ и других подобных стран вода питьевая и для полива производится из морской, на что тратятся огромные ресурсы. Самая малая утечка такой воды – большая проблема. И хотя в России на это пока смотрят по-другому, но думаю, только пока...

С. С.: – Нашими идеями, нашими руками улучшается мир. И каждый из сотрудников группы компаний «ТЕХНО-АС» участвует в этом.

Подготовила Елена Александрова

ПОЛТОРА ВЕКА КАЧЕСТВА

ЩУРОВСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД РЕАГИРУЕТ НА ЗАПРОСЫ ОБЩЕСТВА

*Директор Щуровского цементного завода
Андрей Полежаев*

Совсем недавно Щуровский цементный завод «Холсим» (бывший «ЛафаржХолсим») отметил юбилей: первое отечественное предприятие по производству цемента перешагнуло 150-летний рубеж! Все эти полтора столетия завод шёл в ногу со временем, вот и сегодня здесь запускают линии новых продуктов и внедряют передовые технологии по обращению с отходами. Вопросы экологии, сохранения окружающей среды, здоровья и безопасности людей на предприятии являются приоритетными как для руководства компании, так и для её сотрудников.

На протяжении всей своей полутора-вековой истории Щуровский цементный завод был и остаётся первопроходцем российской цементной промышленности. Долгое время он был единственным в России производителем белого цемента, который так высоко ценится архитекторами.

В 2011 году завершилась масштабная модернизация предприятия. Инвестиции в реконструкцию завода составили 550 млн евро и позволили полностью обновить производственную линию, увеличить производительность завода в 3,5 раза, повысить энергоэффективность, а также улучшить экологические показатели. На заводе уделяют большое внимание вопросам охраны окружающей среды: для доставки сырья из карьера используется герметичный ленточный конвейер, установлено более 120 пылеулавливающих фильтров, своевременно проводится рекультивация карьера. А с недавнего времени на предприятии в качестве альтернативного топлива используются старые шины, что позволяет компании экономить запасы газа и угля, сокращать выбросы CO₂ и помогает решать проблему отходов.

Круглосуточно, без остановок в ночное время или выходные дни, работает обеспыливающее оборудование завода.

С 2015 ГОДА ЩУРОВСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД ВХОДИТ В ГРУППУ HOLCIM, МИРОВОГО ЛИДЕРА В ПРОИЗВОДСТВЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРЕДОСТАВЛЕНИИ КОМПЛЕКСНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА.

Система обеспыливания – часть производственного процесса, отключить её без полной остановки всего предприятия технически невозможно. Компания ежегодно направляет 30-40 млн рублей на ремонт и обслуживание обеспыливающих установок. Регламентные работы проводятся, как правило, в период с декабря по март. В прошлом году они были в январе-феврале, следующий плановый капитальный ремонт на линии белого цемента назначен на зиму – начало весны 2022 года.

Продуктовый портфель завода разрабатывается в плотном сотрудничестве и в координации с научно-техническим центром LafargeHolcim во Франции. В свою очередь, современное оборудование обеспечивает высокое качество продукции, которое используется при производстве знаковых строительных объектов современной России. В результате, несмотря на ограничения работы в условиях

пандемии, предприятие с начала года выпустило 1 млн тонн клинкера – полупродукта для производства цемента.

СРЕДИ БОЛЕЕ 150 ЦЕМЕНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МИРА ЩУРОВСКИЙ ЗАВОД ВХОДИТ В ПЯТЁРКУ СТАРЕЙШИХ.

ОБЩЕСТВЕННЫЙ СОВЕТ ДЛЯ КОНСТРУКТИВНОГО ДИАЛОГА

В 2021 году при заводе по инициативе «ЛафаржХолсим» заработал общественный совет. В первом его заседании приняли участие чиновники, руководители коломенских компаний и учреждений, городские активисты.

От общественности в совет вошли глава городского округа, руководители образовательных и культурных учреждений,



представители депутатского корпуса и общественных организаций, бизнеса и молодёжи, жители микрорайона Щурово и экологи-активисты. Председателем совета назначен технический директор «ЛафаржХолсим» в России Артур Бузюров, ответственным секретарём – заместитель директора по связям с общественностью и государственными органами Щуровского завода Дмитрий Сытник.

По словам генерального директора «ЛафаржХолсим» в России Максима Гончарова, общественный совет должен стать площадкой для взаимодействия предприятия и жителей подмосковной Коломны по актуальным вопросам работы завода, экологическим, социально-экономическим и другим аспектам. Участники совета смогут предлагать и обсуждать социальные проекты.

Так, на одном из очередных заседаний представители «ЛафаржХолсим» рассказывали собравшимся о стратегических приоритетах компании в России, отвечали на все, в том числе очень острые, вопросы. Совместно коллеги наметили план работы, выработали повестку для будущих заседаний совета.

К УСПЕХАМ В БИЗНЕСЕ – ЧЕРЕЗ ОТКРЫТОСТЬ

Важной вехой в работе предприятий «ЛафаржХолсим» стало появление горячей линии для обращений граждан. Обратиться с вопросами в компанию можно через социальные сети, по электронной почте или по номеру в WhatsApp.

Новый канал стал инструментом оперативного взаимодействия общественности

с руководством компании. Необходимо подчеркнуть, что он работает во всех регионах присутствия «ЛафаржХолсим» в России: Московской, Калужской и Саратовской областях, а также в Республике Карелия.

Генеральный директор «ЛафаржХолсим» в России Максим Гончаров уверен, что горячая линия обеспечит качественную обратную связь для жителей и возможность оперативного реагирования на различные ситуации, которые могут возникать вокруг предприятий компании. «Через эти каналы связи мы будем оперативно реагировать на обращения граждан по актуальным вопросам работы заводов и карьеров, по экологическим, социально-экономическим и другим аспектам, – заверяет руководитель компании, поясняя: – Таким современным способом мы хотим продемонстрировать нашим ближайшим соседям открытость компании и нашу готовность к конструктивному диалогу».

Со своей стороны, «ЛафаржХолсим» в дополнение к обязательным и регулярным мероприятиям по экологическому контролю начала независимый мониторинг качества атмосферного воздуха. Специализированная аккредитованная лаборатория «Экомониторинг» анализирует пробы воздуха в 14 контрольных точках по трём показателям (взвешенные вещества, диоксид азота и сероводород) как на границе санитарно-защитной зоны, так и в жилой зоне микрорайона. Результаты исследований всегда доступны для ознакомления всем желающим.

Во всех регионах присутствия компания «ЛафаржХолсим» проводит широкую



социальную политику, не стала исключением и Коломна. Завод стремится участвовать в жизни города и быть полезным его жителям по многим направлениям.

В период пандемии завод поддержал медицинские учреждения не только Коломны, но и соседних Луховиц и Воскресенска, обеспечив врачей необходимыми средствами индивидуальной защиты. В поликлиниках № 1 и № 2 города завод помог оснастить кабинеты здорового ребёнка.

В этом году «ЛафаржХолсим» открыла в Коломне первый экологический класс на базе методического центра. Реализация проекта стала возможной благодаря сотрудничеству с Департаментом образования городского округа.

Обустройство экологического класса стало следующим этапом социального проекта компании по экологическому образованию в Коломне, запущенного в 2018 году. Цель обучения – сформировать у школьников и дошкольников новую систему ценностей, устойчивое экомышление и вовлечь ребят и их родителей в деятельность по сохранению окружающей среды в своём населённом пункте. Особый акцент в программе делается на теме обращения с отходами, как одной из острых социальных проблем общества.

Класс на базе учебно-методического центра «Коломна» называется «Лаборатория экологических открытий». Образовательная площадка рассчитана на воспитанников дошкольных образовательных учреждений, ребят, обучающихся в обще-





образовательных организациях, и педагогов. Каждый последующий цикл обучения будет завершаться муниципальным конкурсом социально значимых экологических проектов школьников. Экологический класс оснащён самым современным комплексным оборудованием: в распоряжении учащихся сегодня находятся ранцевая полевая лаборатория исследования водоёмов и ранцевая почвенная лаборатория, а также мини-экспресс-лаборатория и дозиметр-радиометр. Также у ребят теперь есть своя экспресс-лаборатория по контролю качества продуктов питания, микроскоп с видеоокулярном и микропрепаратами, плазменная панель и ноутбуки. Необходимое оборудование и методические материалы были предложены экспертами из Коломны, также компания «ЛафаржХолсим» распространила рекомендации коллег для устройства аналогичных классов в посёлке Ферзиково (Калужская область) и городе Вольске (Саратовская область). Занятия будут проходить по различным направлениям с учётом различного уровня начальной подготовки учащихся.

«Под руководством специалистов-экологов все участники проекта пройдут курс экологического практикума и учебно-исследовательских работ, связанных с первичным исследованием объектов окружающей среды. В результате педагоги и ученики смогут научиться самостоятельно проводить исследование экологического состояния водных объектов, анализиро-

вать питьевую и природную воду, оценивать влияние мусора на окружающую среду. Их также научат делать химический анализ почвы, получать «почвенную вытяжку». И ещё по итогам обучения они смогут самостоятельно проводить санитарно-пищевой анализ продуктов питания», – рассказал Дмитрий Сытник, заместитель директора Щуровского цементного завода компании «ЛафаржХолсим».

Во всех своих начинаниях компания стремится понять, где её участие может принести максимальную пользу, и рассчитывает на помощь местных жителей и городских властей, с которыми планирует вести диалог через общественный совет.

Кстати, именно цемент Щуровского завода использовался при реконструкции стадиона «Лужники», принимавшего финал чемпионата мира по футболу – 2018, а также при строительстве взлётно-посадочных полос аэропортов Шереметьево и Домодедово, модернизации Калужского шоссе и создании ЦКАД.

Изо дня в день работа завода находится под постоянным контролем различных органов: федеральных, региональных и муниципальных. Однако самый жёсткий контроль за выбросами коломенского цементного завода осуществляет группа LafargeHolcim, к которой относится предприятие. Корпоративные стандарты по экологии, промышленной безопасности и охране труда едины для всех заводов в мире и во многом превосходят российские требования и нормативы.

Компания «ЛафаржХолсим» вносит вклад в реализацию национального проекта «Экология». По данным Росприроднадзора, площадь мусорных полигонов в РФ достигла 4 млн га: это сопоставимо с площадью Нидерландов или Швейцарии. Однако технологий, которые должны эффективно решить эту проблему, в нашей стране недостаточно. Помочь стране могут цементные заводы.

Пока в России только «ЛафаржХолсим» использует «хвосты» твёрдых коммунальных отходов (ТКО) в качестве вторичного энергетического ресурса. Утилизация отходов на цементных заводах позволяет решить несколько важных проблем одновременно: безопасно переработать отходы, хранение или сжигание которых загрязняет атмосферу, получить альтернативную энергию и сохранить природные ресурсы – уголь и газ. Сегодня «ЛафаржХолсим» является амбассадором внедрения этой технологии в России и лидирует по утилизации отходов среди других предприятий своей отрасли. На предприятии в Щурово пока перерабатываются только старые шины. Технология утилизации отходов внедрена на заводе в Калужской области. Там, например, уже утилизировано 54 тыс. тонн отходов, что позволило сэкономить 14,3% природного газа.

В качестве основного результата использования на предприятии отрасли этой технологии можно считать отсутствие вторичных отходов: зольный остаток вступает в химическую реакцию с сырьевыми материалами и образует клинкер, который в дальнейшем используется для производства цемента. Этим технология, используемая «ЛафаржХолсим», отличается от процесса сжигания на мусоросжигательных заводах, после которого остаётся 15-20% небезопасной золы, которую необходимо захоронить.

Использование на цементных заводах альтернативного топлива, созданного из ТКО, поможет России к 2024 году снизить долю их захоронения до 87,9% и достичь цели национального проекта «Экология».



Компания «Коломенские краски» – один из брендов, представляющих родной город не только в разных уголках России, от Крыма до Магадана, но и за её пределами. Она производит лакокрасочные материалы мирового уровня и реализует их по российским ценам. Рецептура всей продукции и технология её изготовления уникальны: они разработаны специалистами компании. Автоматизированное производство, собственная контрольно-испытательная лаборатория и использование высококачественного сырья гарантируют соответствие красок и эмалей всем существующим стандартам и нормативам. Компания «Коломенские краски» производит до 5 тыс. кг лакокрасочных материалов в день. Это фасадные краски, антикоррозийные эмали, акриловые краски для ремонта, грунты, преобразователи ржавчины, краска для льда, реставрационных работ и дома и другая востребованная продукция, ассортимент которой постоянно расширяется и обновляется. Накануне 30-летнего юбилея компании мы побеседовали с её основателем и генеральным директором Владимиром Васильевичем Бураковым.

ВЛАДИМИР БУРАКОВ, «Коломенские краски»: «Цвет – это в каком-то смысле религия!»

– Владимир Васильевич, в 2022 году компании «Коломенские краски» исполняется 30 лет. Какие этапы развития она прошла за это время? С чего начинался ваш бизнес?

– Компанию «Коломенские краски» я зарегистрировал 16 октября 1992 года...

– Тут, в Коломне, уже была какая-то база, краски производились?

– Нет, мы с чистого листа выстроили здесь такое производство. И, можно сказать, довольно случайно это всё получилось... Сначала задача передо мной стояла тривиальная, как у многих в то время: заработать денег. Начинать я вообще с торговли импортной обувью: поехал в Мюнхен, Амстердам, закупил там обувь, продал. Появились какие-то средства.

И тут директор Коломенского дорожного ремонтно-строительного управления (я в прошлом был главным механиком этой организации) подсказал мне идею: освоить выпуск краски, так как в тот момент ощущался её острый недостаток. А моим самым любимым предметом в школе была химия. И когда я стал вникать в тонкости этого производства, мне стало страшно интересно, я сказал себе: «Всё, Владимир Васильевич, ты попался надолго!» По мере освоения этого производства появлялось всё новое оборудование. Начали мы с масляных красок, необходимых для строительства, потом освоили эмали и дальше стали развиваться по этому пути.

В 1993-м дисперсионных красок в России вообще ещё не было, они пришли чуть попозже, где-то в 1995 году. А после

90-х гг. у нас их предлагали иностранные концерны. Проводилась мощная рекламная кампания: нам внушали, что водные краски самые лучшие с экологической точки зрения. А мы на своём предприятии начали постепенно осознавать, что рынок красок для общего строительства «сжимается». Кстати, в этой борьбе за место под солнцем, в процессе так называемой «оптимизации», многие российские производители стали делать краску достаточно низкого качества...

А я в 1995 году взял кредит и выкупил территорию в полторы тысячи квадратных метров, на которой организовал производство на трёх основных участках. Мы интенсивно развивались до кризиса 2008 года, который так сильно ударил по компании, что мне пришлось продать

территорию. Зато я сохранил коллектив и оборудование. Мы переехали на арендованные площади. К этому времени у нас была создана лаборатория, и это стало значимой вехой в истории компании, потому что в производстве хорошей краски 70% успеха – всё-таки химики-технологи.

Я всегда провожу аналогию с хорошим рестораном. Когда вы идёте туда, вы не заглядываете на кухню, не следите, что и как делает повар. Вы просто наслаждаетесь едой, не вникая в суть технологии её приготовления, и если блюдо вам понравилось, то будете приходить снова.

Или вот открываешь кулинарную книгу: написан рецепт мяса по-французски. Делают все, как там сказано, но у одного получится – пальчики оближешь, а у другого... Вопрос: почему? Какой-то особый талант нужен, чутьё. Вот так же у кого-то из одних ингредиентов получится хорошая краска, а у кого-то вообще – просто вылить. Одни из важных качеств технолога в таком производстве – вкус и интуиция. Ну и конечно, огромные знания.

Технология – это уникальная наука, которая позволяет нам на более-менее сносном оборудовании делать очень хорошие краски. А можно на сверхсовременном оборудовании делать очень плохие, если при нём у вас нет «повара» – химика-технолога. Мы таких технологов имеем и, пользуясь этой аналогией, можем предложить «уникальные блюда». А потому начали развиваться в направлении специализированных красок.

– Но ваша трудовая биография ведь началась не с того, что вы поехали в Амстердам за ботинками? Как вы вообще попали в Коломну: вы же не местный уроженец?

– В Коломну я попал совершенно случайно. Раньше я работал на Куйбышевском металлургическом заводе им. В. И. Ленина. Ну и, естественно, женился, создал молодую семью. А на квартиру, мне сказали, я лет через 15 смогу рассчитывать. И тут увидел объявление, что в Коломне на «Дизельмаше» требуется такой специалист. Я взял отпуск, приехал, познакомился, и мне тут же сказали: «Ты нам нужен». Я приехал, и тут же, в 25 лет, меня поставили старшим мастером цеха, а в подчинение дали 80 крановщиц. А крановщица – особая порода женщин: ей сверху с крана всё видно: кто, куда и с кем пошёл... Ну, я всё-таки с ними справлялся – и неплохо. А там наступила перестройка, всё начало рушиться, вот тогда и стали актуальны «голландские ботинки»...

– Если вернуться к изобретённым «Коломенскими красками» «блюдам»: расскажите об изюминках своего меню.

– Вот, например, Mettplast – серия эмалей, грунтов, лаков по металлу, кото-



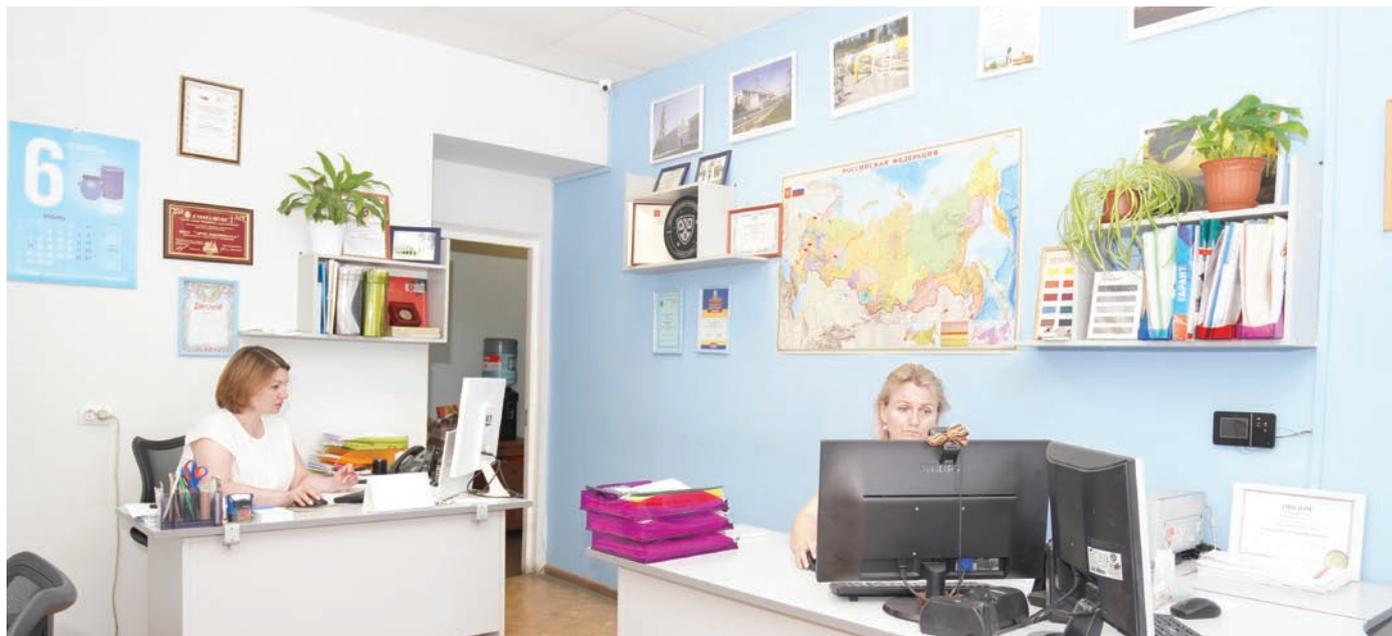
рые мы разработали, зарегистрировали торговую марку. Это быстросохнущие, антикоррозийные материалы на основе акриловых сополимеров, которые можно использовать и зимой при температуре до –20 градусов. Они предназначены для покрытия металлических поверхностей, антикризисной защиты зданий, временных сооружений и всего связанного с металлом. Потом появилась тема теплоизоляции, очень модная сейчас, и мы разработали Teplomett – жидкую сверхтонкую теплоизоляцию. Это сверхтонкое теплоотражающее покрытие на основе керамических микросфер, с введением противогрибковых добавок, предназначенное для быстрого и экономичного решения проблемы энергосбережения и теплоизоляции объектов промышленного и гражданского строительства. На этом пути мы достигли больших успехов:

наши краски применялись, например, при строительстве космодрома Восточный, на Волгодонской и Смоленской АЭС, широко идут в сфере холодного водоснабжения.

Ещё у нас есть EFFECTPLAST – быстросохнущая эмаль на основе акрилового латекса с введением коалесцентов, светостойких пигментов, стабилизаторов и технологических добавок. Она предназначена для окраски деревянных поверхностей с повышенными требованиями к атмосферостойкости, износостойкости, водостойкости, стойкости к солевому туману. Она допущена к применению в детских дошкольных и лечебно-профилактических учреждениях, на предприятиях пищевой промышленности.

Затем «Финиш» – акриловые краски, используемые для предварительной обработки бетона, гипсокартона, штукатурки, кирпича, ДСП, ДВС и других пористых





поверхностей. «Финиш» прекрасно обеспечивает сцепку подложки и последующих слоёв акриловых красок.

Также у нас есть ряд грунтов, средств для подготовки металла к окрашиванию, для борьбы с плесенью и т. д.

А потом я заразился тематикой создания красок для реставрации. И мы сделали такие краски и грунты! Серия силикатных красок «РЕФТЬ» разработана специально для росписи по сухой штукатурке. В её основе лежат старинные рецепты силикатных белил, адаптированные к современным требованиям и новинкам сырьевой базы. «РЕФТЬ» мы тоже запатентовали. Эта находка стала особенно актуальной в месте, где находится наше предприятие, в старинной Коломне. Мы стали членами Союза реставраторов, а три года назад провели здесь первый форум реставраторов.

Сейчас открываем Коломенское отделение Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры (ВООПИиК). Я считаю, что, когда ты один, тебя легко переубедить, а когда говоришь от лица уважаемой общественной организации, с тобой вынуждены считаться. Думаю, такой поход позволит обрести новый вектор в реставрации памятников Коломны.

А с применением нашей «РЕФТИ» отреставрировано столько церквей в Коломне, Москве, Вологде, Самаре, Владикавказе... Уже просто невозможно перечислить всё.

– И при этом вы утверждаете, что именно «Коломенские краски» – а не иностранные производители – в состоянии разрабатывать «самые аутентичные цвета» для реставрации объектов культурного наследия России?

– Я считаю, что цвет – это в каком-то смысле тоже религия, он напрямую связан с нашей духовностью.



Мы – православные, а большинство западных производителей – католики, или протестанты, это совершенно разные мировоззрения. И как они при этом могут советовать цветовую гамму для реставрации наших памятников? Я категорически против! Вот мы сейчас глубоко копаем в изучении этого вопроса и видим, что в России начиная с XVII века своя цветовая гамма была у Москвы, Питера и многих других крупных русских городов. И тут нужен очень дифференцированный и взвешенный подход.

– То есть вы считаете, что цвет – это нечто сакральное, выражающее философию и мировоззрение?

– Допустим, вы видите картину, написанную с точки зрения техники великолепно. Но что-то вас в ней отталкивает, что – вы не понимаете, это на уровне интуиции. А другая картина, напротив, написана вроде бы грубыми мазками, но цвета и их сочетания работают правильно, она вас словно притягивает. А на другого человека, в другом состоянии, эти же картины произведут противоположный эффект. Неслучайно в СССР ещё в 1962 году был создан НИИ технической эстетики. Там, между прочим, разрабатывались вопросы цветовых гамм для покраски стен в школах, больницах, санаториях, детских са-

дах и т. д. Вот сейчас таких рекомендаций нет, в детских учреждениях часто красят стены в очень яркие и, казалось бы, праздничные цвета. А потом мы удивляемся: откуда у нас столько гиперактивных детишек?..

– Если вернуться к вашему ассортименту: «Коломенские краски» ещё, насколько я знаю, производят краску для льда, которую больше никто в России не делает?

– Да, это у нас был такой амбициозный проект, тоже очень интересный. Лет восемь назад к нам пришли представители нашего конькобежного центра «Колонна» и попросили сделать такую краску. Рассказали, что до сих пор заказывали подобную в Канаде, откуда она идёт достаточно долго, а стоит очень дорого.

А я человек амбициозный и считаю, что каждый должен гордиться тем, что он производит, и стремится к тому, чтобы сделать так, как не делает больше никто! И вот мы разработали такую уникальную краску Ice Peak для подготовки ледовых арен к соревнованиям. Это патентованная сухая краска для льда, в состав которой входят диоксид титана, неорганические красящие вещества, антивспенивающие вещества и технологические добавки. И используют её, конечно, не только в Коломне, даже не только в России (как, например, на «Казань Арене»), но и в Минске, в Гродно и так далее.

– Каким своим достижением за эти 30 лет вы больше всего гордитесь?

– Первое – это, конечно, выстроенный высококвалифицированный коллектив, который чётко понимает стоящие перед нами задачи и разделяет мои взгляды и ценности. Я всегда повторяю: «Краску делает не директор, а весь коллектив!» Если в ведёрке нашей продукции вдруг оказа-

лась некачественная краска, это означает, что мы все плохо сработали. А если она хорошая, то мы все должны испытывать гордость. Второе – это имя компании, бренд, имидж. Бренд «Коломенские краски» хорошо известен в кругах специалистов, и имидж давно уже работает на нас.

– А вы больше бизнесмен или производительник?

– Многие считают, что раз я занимаюсь бизнесом, значит, я в первую очередь бизнесмен. Но я всегда спорю: «Ребята, я производительник!» Однако производительник должен заботиться о сбыте своей продукции. И я волей-неволей обязан вникать во все эти вопросы, тем более что отвечаю не только за себя, но и за весь коллектив. И должен обеспечивать не просто прибыль, но и развитие компании.

Но всё-таки в душе я, прежде всего, производительник, горжусь, что «Коломенские краски» доказали: мы в состоянии делать прекрасный продукт! И всегда



говорю покупателям: наша краска – недорогая, но она качественная, и я лично отвечаю за это качество.

Мы научились работать так, что у нас на складе продукции практически нет, она вся расходуется тут же. И связь между нами и потребителем идёт постоянно. Мы должны удостовериться: «Понравилось – не понравилось, что именно не устроило?» И это помогает совершенствоваться в режиме «нон-стоп».

– С дилерами работаете?

– Дилеры у нас есть, допустим, в Самаре, в Улан-Удэ. Но в основном мы работаем напрямую с заводами, строителями, реставраторами, ледовыми дворцами. Им выгоднее покупать у производителей.

– А каковы ваши планы?

– Надеемся, что на государственном уровне всё-таки произойдёт разворот в сторону малого бизнеса. Вот мы территорию купили, подвели газ, теперь нужно строиться, и очень бы пригодились тут от государства какие-то преференции. Второе – хотелось бы, чтобы программа поддержки импортозамещения начала работать эффективно. Знаете, сегодня, для того чтобы войти в систему «Газпрома» или «Роснефти», надо пройти их внутреннюю аттестацию, а это стоит 5–6 миллионов рублей. Малому предприятию это не под силу, а ведь по качеству продукции мы можем претендовать на такое сотрудничество.

Ну а в целом в планах – конечно, работать, выпускать качественный продукт и надеяться, что между властью и обществом будет налажен более активный диалог, возникнет определённое взаимопонимание. И тогда мы многого достигнем!

Подготовила Елена Александрова

СЕРГЕЙ ГОРЯЧЕВ:

**«ВЫХОД НА МАРКЕТПЛЕЙС –
ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ
БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ
РЕАЛИЯХ»**

Рынок маркетплейсов России растёт ежегодно. Сегодня это очень удобный канал продаж. Одна из компаний, реализующих товары на маркетплейсах, – «Мировой-Опт», которая ведёт свою деятельность с 2013 года. О том, как она начинала свою работу, какие претерпевала изменения и что представляет собой сегодня, нам рассказал её генеральный директор Сергей Александрович Горячев.

– Сергей, традиционный вопрос: не сколько слов о вас.

– Я родился и вырос в Коломне, где живу и сейчас. Предпринимательскую деятельность начал в 2013 году. Тогда сфера деятельности была направлена на прямые продажи товаров народного потребления через торговых представителей. На данный момент под моим ИП работают розничные магазины, а также пункт выдачи интернет-заказов. Мы развиваем каналы продаж через маркетплейсы (Wildberries, OZON, «Яндекс.Маркет»), занимаемся реализацией интернет-продаж.

– Что представляет собой ваш бизнес сегодня?

– Начиная с 2021 года наша компания – это многокадровый офис с чёткой отлаженной работой по продаже товаров. В нашем штате – аналитики товаров на маркетплейсах, специалисты по ценообразованию, ведущие дизайнеры с многолетним опытом, профессиональные фотографы. Мы занимаемся реализацией идей поставщика. Он может прийти к нам со своим товаром для реализации, а может – просто с идеей! Наша команда помогает найти выгодную интересную нишу, предлагая несколько вариантов. На начальном этапе сотрудничества мы обсуждаем все за и против, просчитываем рентабельность, обсуждаем методы продвижения (у нас в штате есть таргетолог). В общем, составляем полную аналитику товарной ниши.

– Расскажите об основных направлениях работы компании на этапе становления. С чего начиналась ваша деятельность?

– Мы стартовали в начале 2013 года. За прошедший период компания неоднократно трансформировалась и находила новые направления работы, подстраиваясь под реалии рынка. В 2013 году работа в основном была направлена на розничную торговлю и реализацию товаров народного потребления, причём поставщиками товара выступали российские партнёры. На протяжении нескольких лет работа протекала в достаточно спокойном режиме: продажи шли через торговых представителей, осуществлялась бесплатная доставка по юго-востоку Подмосковья. В штате работало около 15 сотрудников, а суммарный пробег торговых

представителей доходил до 50 000 км в месяц, что длиннее радиуса вокруг Земли. С 2015 года направление работы изменилось. Особое внимание мы уделяли торговле с уклоном на сезонные товары. К тому же ежегодно мы открывали по 2-3 небольших магазина площадью до 30 м² как раз на сезон: к Новому году для продажи новогодних аксессуаров – ёлок, гирлянд и т. д.

– Какие стратегические изменения произошли за годы работы?

– Для дальнейшего развития компании в 2019 году была осуществлена командировка в Китай, в ходе которой принято решение о сотрудничестве и взаимодействии с представителями и премиальным производством Китая. Сразу же было принято решение о развитии направления, связанного с оптовыми продажами; в III квартале 2019 года поступили первые импортированные контейнеры с товаром, арендован склад площадью 1200 м². И уже IV квартал показал хорошие результаты в оптовой торговле! Далее планировалась закупка летнего ассортимента товара во время очередной командировки в Китай на I квартал 2020 года... Но, как вы помните, в начале 2020 года произошли непредсказуемые события, связанные с пандемией коронавируса, работа с Китаем была возможна только в дистанционном режиме. С началом пандемии продажи упали, компания начала работать в убыток, в связи с этим необходимо было срочно принимать решение о развитии нового направления для вывода компании на положительные показатели. В 2019 году были открыты розничный магазин в Коломне площадью 350 м² и оптоворозничный магазин в Ростове-на-Дону площадью 220 м². В 2020-м открыт магазин в Рязани площадью 350 м². Предпринятые меры помогли удержать компанию на плаву, однако мне, как руководителю, были необходимы твёрдая уверенность и прочность бизнеса. Новые условия рынка в пандемию – новые векторы в работе компании. Так мы и пришли к маркетплейсам.

– Поговорим о векторах работы. Чем в первую очередь должен заниматься владелец бизнеса? Назовите три задачи для успешного бизнеса.

– В первую очередь владелец бизнеса должен много работать, упорно трудиться. Предпринимателю необходимо найти любимое дело, именно любимое! Бизнес должен приносить радость и удовольствие, а не только деньги. К тому же бизнесмену нужно всегда быть в поиске новых знаний и получать их. Время приносит каждый раз новые задачи и проблемы, поэтому всегда надо быть в курсе событий и использовать передовые технологии, особенно в продажах. Правильная организация рабочих процессов, правильное управление, верная стратегия – три задачи для успешного бизнеса.

– Как найти для себя бизнес-идею, выбрать правильную стратегию?

– Одной хорошей идеи и даже наличия денег для старта совсем не достаточно. Нужно уметь анализировать рынок, находить выгодные ниши, учитывать интересы покупателей. Менеджеры под моим руководством систематически проходят обучение по этой теме, потому мы не понаслышке знаем о том, насколько это важно для успешной торговли. Чтобы стать успешным предпринимателем, необходимо построить для своей компании фундамент – набраться необходимых актуальных знаний. Нужно быть полностью осведомлённым в своей сфере, разработать план, оценить востребованность выбранной ниши, проанализировать конкурентов, выявить слабые и сильные стороны. Наша команда помогает как опытным, так и начинающим предпринимателям в решении этого вопроса.

– Вы неоднократно упоминали сотрудников, вашу команду. Скажите, как подобрать лучших сотрудников в свой бизнес?

– Наша компания – это сильная команда профессионалов и дружная семья. Сейчас в штате 40 сотрудников, 10 из которых со мной с самого начала карьеры. Сотрудники работают в комфортном офисе, где есть всё необходимое для продуктивной работы и, соответственно, качественного контента для продажи товара на маркетплейсах: есть фотозоны с необходимым оборудованием, для дизайнеров закуплены специальные широкоформатные мониторы, у всех менеджеров – новые компьютеры, ноутбуки. Я никогда не жалел и не жалею средств для обеспечения комфортных условий сотрудникам.



В итоге сейчас у меня сильная команда профессионалов, знающих и любящих своё дело!

– Что представляет собой компания сегодня?

– Сегодня компания работает в нескольких направлениях. У нас есть три розничных магазина: два в Коломне и один в Рязани, которые приносят нам стабильный доход. Но, как я сказал в самом начале интервью, наша команда сейчас специализируется на работе с маркетплейсами (Wildberries, OZON, «Яндекс.Маркет»). Мы осуществляем интернет-продажи как собственного товара, так и товара бизнес-партнёров. В данном направлении у нас есть и крупные партнёры, и партнёры с более малым оборотом, которые в перспективе планируют его увеличить. Наши сотрудники могут вести работу по выходу на маркетплейсы как комплексно, так и индивидуально, по определённым услугам. Недавно мы открыли свой собственный пункт выдачи интернет-заказов.

– Какие услуги вы можете предложить бизнес-партнёрам?

– Мы можем предложить комплексную работу: от внешней экономической деятельности до дальнейшего продвижения товара на маркетплейсах. Наша компания может организовать прямые закупки из Китая, а также всю дальнейшую работу с закупками: сопровождение товара до РФ, оформление всех необходимых документов, получение сертификатов, деклараций и отказных писем. Мы поможем разместить, найти свою нишу на маркетплейсах, возьмём на себя всю работу по соблюдению правил этой торговой площадки! Мы гарантируем полное сопровождение ваших брендов на маркетплейсах: оформим личный кабинет, заполним карточки товара с использованием ключевых слов из аналитики запросов покупателей, сделаем профессиональные качественные фотографии, разработаем дизайн будущей карточки, поможем с разработкой логотипа вашего бренда. Упакуем и подготовим товары к отгрузке, проследим за приёмкой товара на складе маркетплейса. А также организуем продвижение товара через внутреннюю и внешнюю рекламы, подберём грамотную ценовую политику, будем принимать участие в акциях маркетплейса. Наши менеджеры ведут кропотливую работу с отзывами, стараюсь найти подход к каждому клиенту, помочь в устранении каких-либо проблем. Мы проводим еженедельные и ежемесячные отчёты, следим за положением каждой позиции товара и за продвижением карточки. В общем, берём всю работу на себя! Мы ценим время наших партнёров и оправдываем их доверие.

Подготовила Эльвина Антеева

Считаю, что лучшими из лучших сотрудников делают их квалификация и забота о развитии со стороны руководства. Все мои коллеги развиваются и прогрессируют вместе с компанией! Мои сотрудники позитивные, отзывчивые, пунктуальные, клиентоориентированные, готовые всегда помочь в реализации идей для успешной торговли.

– Почему маркетплейсы? Поделитесь опытом работы в этом сегменте рынка.

– В ходе анализа рынка, особенно в современных реалиях, стало очевидно, что большую популярность набирают площадки маркетплейсов. Мы не могли не отметить эту тенденцию и не отреагировать на неё. III квартал 2020 года ознаменован для нашей команды началом работы в сфере маркетплейсов, а именно с Wildberries. Вначале всю ответственность за происходящее я взял на себя и зани-

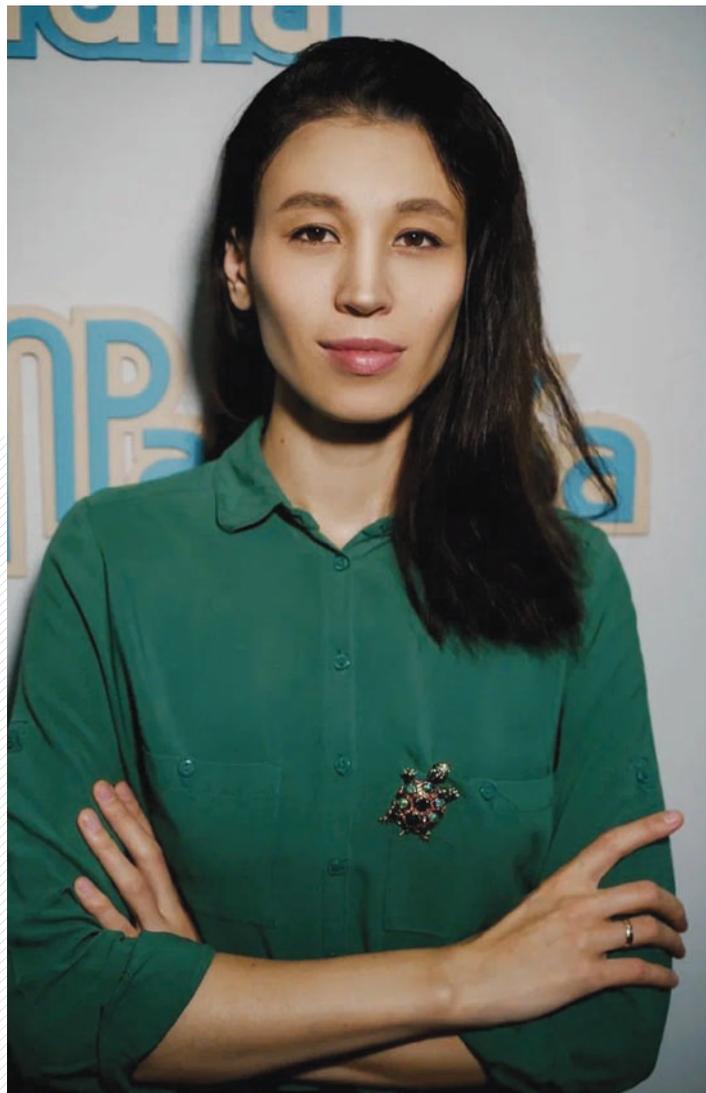
мался абсолютно всем процессом поставки товара на склад маркетплейса. Вскоре обучение прошли все сотрудники, дело пошло, наши бренды набирали популярность. Оборот за первые три месяца работы превысил 10 млн рублей, что мы считали своей победой! Затем ко мне начали обращаться знакомые предприниматели с просьбой помочь им в реализации интернет-продаж на площадках маркетплейсов. Так и появилось решение о необходимости развития этого направления, которое включает в себя реализацию как собственного товара, так и товара партнёров. Пришлось выбирать: направить имеющиеся средства на дальнейшую закупку товара или начать инвестировать в создание компании по работе с маркетплейсами. Я принял решение выбрать второй вариант и не пожалел! Большую часть вырученных средств от продаж я инвестировал в сотрудников, обучение, оборудование и т. д.



«ПРАКТИКА»: ВЫСОКОКЛАССНОЕ ОБУЧЕНИЕ САМЫМ ТРЕНДОВЫМ ПРОФЕССИЯМ

«Практика» – школа-студия подготовки для новичков и действующих мастеров, где обучают всем направлениям массажа и косметологии. Обучающий центр «Практика» находится в старинной Коломне, на улице Дзержинского, в доме № 7.

Наставники курса – практикующие специалисты, помогающие учащимся на каждом этапе, от теории до практики, и консультирующие при подготовке к созданию личного проекта. Каждый новый обучающий курс собирает большое количество участников, желающих расширить сферу своих профессиональных навыков и компетенций. Об эффективных методиках и перспективах развития школы «Практика» рассказала её основательница Ольга Беликова.



– *Ольга, каким видам массажа и какого рода косметологическим практикам вы обучаете?*

– В нашей школе осуществляется подготовка по двум направлениям: массаж и эстетическая косметология. Практика курсов классического массажа включает в себя полный спектр приёмов, методов и техник. Мы обучаем классическому, лечебно-профилактическому, спортивному, детскому, тибетскому мёдовому, баночному, «гуаша» и другим продвинутым техникам массажа.

Ещё одно наше фундаментальное направление – эстетическая косметология. В бьюти-индустрии сейчас в тренде массаж лица и уходовые процедуры. Мы обучаем самым актуальным на сегодняшнем рынке процедурам, таким как спа-эстетика, депиляция, архитектура бровей, ламинирование ресниц.

Действующие специалисты проходят в нашей школе повышение квалификации, осваивают дополнительные техники массажа и косметологические процедуры, изучают глубокотканые техники, бук-

кальный массаж лица и многое другое. Данная сфера деятельности доступна абсолютно каждому человеку. Мы с нуля обучаем новым профессиям, поэтому любой желающий может записаться на наши курсы.

– *На ваш профессиональный взгляд, каким должно быть эффективное обучение массажу и косметологии? Используете ли вы в образовательном процессе собственные авторские техники и методики?*

– Обучение должно быть максимально структурированным. Объём информации, предоставляемой на наших курсах, достаточно большой, поэтому важно уметь грамотно преподнести информацию, чтобы обучение получилось предельно эффективным. На наших занятиях максимальное количество времени, до 90%, уделяется практике, на которой очень важно отработать индивидуальную постановку руки. Все навыки учащимся прививаются под руководством опытных врачей. Наши педагоги используют исключительно авторские методики. Помимо современных

трендов, они всегда придерживаются отечественных основ, накладывая на эту базу современные техники.

– *Как долго длится обучение и на какие этапы оно подразделяется?*

– Наши курсы ориентированы на качество подготовки. Стандартное обучение в нашей школе длится три месяца – 288 академических часов. Курс состоит из теоретической части, включающей занятия по анатомии и физиологии человека, далее идут практические занятия. Мы на практике демонстрируем владение разными техниками и навыки их правильного комбинирования.

– *Наверное, в данных областях специалистам необходимо постоянно изучать новые техники и пробовать ноу-хау, предлагаемые мировой практикой?*

– Конечно, в этой области нужно непрерывно получать новые знания, ведь регулярно появляются новые методы, меняются пристрастия людей, расширяются техники. Поэтому очень важно постоянно

совершенствовать собственные навыки. Наши педагоги ежегодно проходят обучение. Своим учащимся мы всегда рекомендуем дополнительные источники знаний: участие в вебинарах, чтение литературы.

– Любо ли желающий может стать массажистом или для этого нужны какие-то специальные знания в медицине? Либо – природные способности?

– То, что можно стать массажистом без медицинского образования, – чистая правда. Но некоторые виды массажа, такие как детский, требуют наличия профильного образования. Безусловно, у человека должна быть постоянная тяга к самосовершенствованию и изучению новых методов.

Та структура, которую нам удалось выстроить в нашем центре, позволяет практически любому желающему освоить это мастерство.

– Какие дипломы и сертификаты получают выпускники вашей школы?

– По окончании обучения в нашей школе выдаётся диплом установленного образца, присваивается квалификация «массажист» либо «косметик-эстетист». Дипломы действительны по всей Российской Федерации. Окончив наши курсы, вы можете работать в спа-салонах, фитнес-центрах, спортивных организациях, а также быть





самозанятым или открыть ИП. Профессии, которым мы обучаем, одни из самых перспективных и открывают широкие возможности в плане трудоустройства.

– Какие из предлагаемых вами курсов пользуются сегодня наибольшим спросом?

– Сейчас в тренде ЗОЖ, поэтому в последнее время набирает обороты спортивный массаж. Также популярным направлением остаётся эстетическая косметология, а именно массаж лица.

– Расскажите о своих планах на ближайшее время. А на более долгосрочную перспективу?

– Как я уже говорила, мы всегда держим руку на пульсе, с большим рвением получаем новые знания и делимся профессиональным опытом. Недавно в нашем городе состоялось масштабное мероприятие – первый чемпионат по массажу и эстетической косметологии: наш образовательный центр выступил организатором этого проекта. К мероприятию мы готовились очень основательно, на протяжении нескольких месяцев. Для нашей школы это был уникальный опыт: новые знания и знакомства!

На чемпионате собрались начинающие и действующие специалисты, приехали высококлассные профессионалы из столицы, также среди приглашённых гостей были спонсоры и партнёры. Одна из главных целей подобных мероприятий – повышение уровня информированности на-

селения об оздоровительных массажных и эстетических услугах. Нам также важно повысить престиж профессии, которой мы обучаем.

В более долгосрочной перспективе мы хотим открыть сеть подобных центров по ближнему Подмосквью. В этом году мы получили статус социального предприя-

тия, планируем развиваться в этом направлении. Мы хотим открыть курсы для слабовидящих, для которых профессия массажиста – одна из отличных возможностей реализации. Социальное направление я считаю одним из значимых для своего предприятия.

Подготовила Эльвина Антеева



Горшки из Коломны всегда славились своим качеством. Даже поговорка такая существовала: «Крепок, как коломенский горшок!»

Гончарное ремесло долгое время было здесь важным и почётным промыслом, которым могли заниматься только настоящие мастера. Оно постоянно совершенствовалось и развивалось. Невозможно представить себе, чтобы этот вид древнего искусства мог навсегда исчезнуть. Сегодня наблюдается всплеск интереса к работе с глиной, ведь новое – это хорошо забытое старое. Для одних гончарное дело – способ релаксации, для других – творческое самовыражение.

Истинными хранителями традиций по праву можно назвать семью Завацких, которые в своём творчестве продолжают традиции ушедших эпох. Их увлечение лепкой из глины привело к открытию собственной гончарной мастерской. Анастасия и Константин Завацкие самозабвенно отдают себя любимому гончарному делу. История этой семьи показывает, что воплотить любые мечты в жизнь возможно при упорстве, трудолюбию и постоянной мотивации на успех. Вот уже несколько лет в Коломне действует гончарная школа, которой заведует сын Завацких – Алексей, унаследовавший семейное дело. Об этом волшебном месте мы и расскажем...

КЕРАМИЧЕСКАЯ МАСТЕРСКАЯ ЗАВАЦКИХ:

ТРАДИЦИИ И ТВОРЧЕСТВО НА ОДНОМ ГОНЧАРНОМ КРУГЕ



В историческом городе Коломне, на знаменитой Патефонке расположилась мастерская керамики. Здесь Завацкие производят коллекционную керамическую посуду. В ассортименте – тарелки, вазы, подсвечники и многое другое. Каждый предмет обладает уникальной формой и фактурой, а их дизайн покоряет сердца покупателей.

В гончарной мастерской семья проводит увлекательные и познавательные мастер-классы. Занятия проходят здесь в различных форматах: семейном, групповом, индивидуальном. В руках учеников глина превращается в настоящие шедевры. Изделия, сделанные с душой, несомненно, будут радовать их создателей и тех, кому будут подарены, ещё долгие годы.

Занятие гончарным ремеслом – незабываемый процесс, приносящий массу удовольствия. Создать уникальную авторскую работу может любой желающий, от новичка до человека, давно увлечённого этим творчеством.

Сегодня Завацкие отлаживают производственные процессы по изготовлению посуды из фарфора, заинтересованы авторской керамикой в современном дизайне интерьеров. Работа в их мастерской кипит: команда активно готовится к участию в международных художественных выставках, разрабатывает интересные проекты.

Наряду с ведением гончарного дела, Завацкие занимаются сельскохозяйственной деятельностью. В своём питомнике SilveryRiver они разводят белых и

цветных ангорских коз. Эту породу выбрали неслучайно, ведь она отличается от других блестящей и мягкой, словно шёлк, шерстью, которая практически не изнашивается. Изделия из неё отлично согреваются в русские морозы. От своих коз семья получает сырьё для пряжи, которая даёт превосходный материал для изготовления шерстяных изделий.

У Завацких большие планы и смелые мечты. Их главная цель – приобщение людей к народным традициям и ремеслу.

Приехав в Коломну, загляните в это уникальное, присущее только этому городу место. В гончарной школе Завацких вы окунётесь в атмосферу искусства и освоите новое хобби.

Подготовила Эльвина Апреева



ОКСАНА КУЛИКОВА,

**Коломенская
консалтинговая
компания:**
*«Клиенты нам
доверяют!»*

Предпосылки для возникновения консалтинга – наличие рыночной экономики, наличие частного бизнеса и независимых экспертов. Именно поэтому отправной точкой развития рынка консалтинговых услуг в нашей стране принято считать начало 1990-х гг., как и многого другого, так или иначе связанного с частным бизнесом. А цивилизованный облик рынок консалтинговых услуг приобрёл ещё позже.

Тем не менее предпосылки были созданы, стал появляться частный бизнес совершенно разнообразного уровня и направлений. Самыми популярными видами консалтинговых услуг того времени можно назвать налоговый и юридический. Небольшие фирмы, в штате которых могло насчитываться два-три человека, предоставляли консультации в области налогообложения и его оптимизации, занимались регистрацией фирм в зонах с особым льготным налоговым режимом, вексельных схем и пр. Клиентов эти фирмы находили непосредственно у зданий налоговых инспекций, где, к слову, ещё десять лет назад разворачивалась бойкая торговля всевозможной, сделанной «на коленке» литературой, повествующей о том, как легально и не очень уменьшить налоговые отчисления.

Основным источником кадров для рынка консалтинговых услуг в ту пору стали научно-исследовательские институты и высшие учебные заведения. Переход на фактическое самообеспечение подтолкнул специалистов покинуть места прежней работы и заняться предоставлением частных услуг, нередко – в форме тренингов и семинаров. При этом независимые консультанты, в силу повышения отдачи от своих услуг и в случаях больших и трудоёмких проектов, старались поддерживать связь друг с другом. Эти союзы часто выливались в создание совместного бизнеса, ко-

торый имел явные преимущества перед индивидуальным из-за более широкого спектра оказываемых услуг.

Несмотря на появление частного бизнеса, который, безусловно, хотел развиваться, и консультантов, способных помочь осуществить это развитие с наименьшими потерями, качественно высокого спроса на данный вид услуг всё же не было. Из основных причин, по которым бизнес не желал обращаться к консультантам, можно обозначить две.

Первая: отсутствие или дефицит профессиональных консультантов в таких сферах, как маркетинг, финансы, менеджмент.

Вторая, самая распространённая: искреннее непонимание смысла и ценности консультационных услуг. Большинство новоявленных российских бизнесменов удивлялись: зачем платить кому-то за то, что знаешь или можешь узнать самостоятельно? Этому есть довольно простое объяснение. На Западе собственник старается вести свой бизнес согласно выработанной стратегии, отклонение от которой нежелательно. В России ведение бизнеса в ту пору можно сравнить с дрейфом в открытом море. Цель многим была ясна – рост бизнеса, но что нужно делать для этого, понимали далеко не все. Бизнесмены тех времён предпочитали действовать исключительно своим умом, опирались на внутреннее чутьё и интуицию. Справедливости ради можно отметить, что такая стратегия в отсутствие жёсткой конкурентной среды могла привести и периодически приводила к положительному результату... А сегодня?

Об этом и многом другом мы расспросили генерального директора ООО «Коломенская консалтинговая компания» Оксану Куликову.

– Оксана Валерьевна, сегодня мы планировали обсудить с вами вопросы, актуальные для вашего бизнеса и в то же время интересные читателям нашего издания. О чём вы хотели бы рассказать в первую очередь? На чём основано ваше желание поделиться информацией с целевой аудиторией нашего журнала?

– Большинство россиян уверены, что к консалтинговым услугам традиционно обращаются в первую очередь компании, оказавшиеся в трудной ситуации. Однако оказание определённой помощи в различных трудных ситуациях не является основной целью консалтинга.

Его главная цель состоит в проведении анализа, объяснении перспектив формирования и применения научных, технических, организационных, а также экономических новаций. При всём этом необходимо учитывать предметную область, а также проблему обратившегося клиента, понимать, без чего невозможно развитие компании. Ведь привлечение клиентов – не самоцель, главное, чтобы компании смогли быстрее разобраться в сложных аспектах нашей системы налогообложения, чтобы у них возникало меньше вопросов с налоговой инспекцией и с остальными контролирующими органами, без чего невозможно получение планируемых результатов.

– Когда образовалась ваша компания?

– Она была зарегистрирована в ноябре 2008 года.

– Что вас подвигло на занятия консалтингом?

– Причиной стал переезд моей семьи из Сыктывкара в Коломну. В силу возраста мне не удалось избежать сложностей с устройством на работу. Я оказалась в условиях, когда спасение утопающих – дело рук самих утопающих. Как-то, проходя мимо дома 41 по улице Фрунзе, увидела вывеску «Коломенская консалтинговая компания» и случайно познакомилась с супругой человека, создавшего компанию. Это был индивидуальный предприниматель, разочаровавшийся в этом направлении бизнеса, и я решила взять бразды правления в свои руки. Компания начала развитие с пяти клиентов. Помимо бухгалтерии и обслуживания физических лиц, мы начали развивать юридические услуги, заниматься подбором персонала, наладили выпуск электронных цифровых подписей. У нас на сегодняшний момент даже люди, приходившие устраиваться в качестве наёмных работников, добившись серьёзных результатов в своих областях, перешли на партнёрские отношения с нами.

– А что за люди у вас «на борту»? Что даёт вам уверенность в том, что во гла-

ве каждого направления деятельности вашей компании стоят нужные люди?

– Предоставляя сотруднику право стать партнёром, компания, во-первых, демонстрирует высокую оценку его заслуг. У нас есть принципы, регулирующие качество предоставляемых услуг, процедуры контроля, действует единый для организации кодекс поведения. По большому счёту, партнёр работает самостоятельно, он использует ресурсы компании и отвечает в первую очередь за руководство командой, работающими с клиентами. Для партнёра это сильный мотивирующий фактор. Компания тоже выигрывает, потому что правильно мотивированные люди всегда добиваются более высоких результатов.

– В чём конкурентные преимущества вашей компании?

– В широком смысле слова под конкуренцией понимают соревнование или соперничество людей или компаний в целях достижения определённых целей или лучших результатов. Конкуренция – естественная составляющая свободной рыночной экономики. Она и является гарантией повышения эффективности экономики страны. Постоянно изменяющаяся маркетинговая среда приводит к тому, что компании вынуждены конкурировать между собой, иногда чтобы просто выжить на рынке. Успех организации зависит от того, насколько её продукт будет пользоваться спросом среди конкурирующих товаров.

Считаю, что здоровая конкуренция – это толчок к дальнейшему росту!

В Коломне существует пять компаний, работающих в том же направлении, и мы стараемся по максимуму обеспечить всем, кто к нам обращается, весь комплекс услуг и активно работаем над его расширением. С нами выгодно работать, потому что часто руководители небольших компаний не считают нужным обеспечивать бухгалтера достаточными информационными ресурсами, а мы создаём для бухгалтеров компаний комфортное информационное поле.

– Какими успехами компании вы больше всего гордитесь? Что считаете своим главным достижением?

– Я горжусь тем, что компания существует столько лет и, вне зависимости от изменчивой ситуации, люди к нам идут, оставляют о нас положительные отзывы. Клиенты нам доверяют!

– Почему?

– Комплексный подход – это использование соответствующего процесса для разбиения проблемы на элементы, необходимые для решения задачи. Каждый элемент становится меньшей и более простой задачей. Использование нематричных технологий или алгоритмов не

может разделить проблему на составные элементы, необходимые для её решения. Поскольку это не сделано или выполнение было произведено некорректно, проблема не может быть разрешена.

Мы используем комплексный подход и рассматриваем проблему клиента со всех сторон, со всех точек зрения: юридической, финансовой и прочих. И если необходимо, предлагаем нами решение проходит независимую экспертизу у партнёров, занимающихся адвокатской практикой и юридической экспертизой. Получив от нас документ, согласованный по всем направлениям, клиент, как правило, остаётся очень доволен. По большому счёту, очень приятно, когда люди приходят к вам, получают нужный ответ и уходят удовлетворёнными. Вообще-то, на сегодняшний день разобраться в нашем законодательстве достаточно сложно. Часто клиенты жалуются: «Пока все сноски дочитаешь, уже не помнишь, о чём читал!» Или вот: хоть и говорят гражданам, декларирующим возмещение за приобретение жилья, что «это очень просто, если следовать инструкции», на деле мало кто может с этим справиться без помощи специалиста. Может быть, вскоре эти системы и дойдут до полного автоматизма. Но я глубоко в этом сомневаюсь... Я писала дипломную работу по реформированию ЖКХ, и при защите диплома меня спросили: «Как вы думаете, реформа ЖКХ закончится в течение трёх лет?» Я ответила: «Нет!» Реформа ЖКХ началась в начале 1990-х гг., но и сегодня далека от завершения.

– Какими качествами должен обладать человек, которого вы готовы рассмотреть в качестве кандидата на работу в вашей компании?

– Он должен любить своё дело и хотеть им заниматься, потому что если человек не хочет, как ты его ни стимулируй или ни наказывай, он будет просто «отсиживать рабочее время».

Разносторонность – главное наше отличие. Например, наш бухгалтер не занимается какой-то одной системой налогообложения, он знает про неё всё. Мы даём ему для этого необходимые ресурсы. Да и вся система строилась таким образом, чтобы каждый работник был взаимозаменяем, что возможно только лишь при положительной атмосфере в коллективе.

– Чем отличается ваша компания от той, какой она была при создании в 2008 году?

– Хорошая работа начинается с тщательной организации. Если вы хотите, чтобы работа была выполнена с должным качеством и в необходимые сроки, необходимо уделить самое пристальное внимание организации этого процесса.

Начиная работу, мы должны провести

декомпозицию нашей задачи до уровня простейших рабочих заданий и при этом учесть целый ряд условий: от уровня квалификации подчинённых до приоритетности конкретной задачи в рамках общего поля.

Нам также необходимо определиться с приоритетами, оптимальной последовательностью выполнения работ, выстроить график и отметить на нём как необходимые места контроля, так и точки для принятия решения об уточнении дальнейшего хода работ. Возможно, характер задачи предполагает уместность оценки внутренних/внешних рисков и разработку соответствующих профилактических либо реактивных мероприятий.

Раньше было проще, потому что сейчас изменения в законодательстве стали гораздо более частыми. Количество направлений деятельности компании также постоянно растёт, и для полного контроля каждого партнёра генеральный директор обязан знать все вопросы данного сектора. Это тоже довольно непростая задача.

– Что бы вы посоветовали начинающим специалистам в вашей области?

– В любой ситуации оставаться на позитиве, думать: у тебя прекрасное будущее и всё будет хорошо! Иногда при временных трудностях люди закрываются, опускают руки. В нашей жизни этого делать нельзя ни в коем случае!

– Если бы можно было вернуться назад, какие-то решения вы бы с высоты сегодняшнего опыта изменили?

– Вы знаете, наверное, нет. Может быть, не все принятые мной решения были достаточно рациональными, но самое главное, что они были релевантны поставленным целям и сыграли свою роль в их достижении.

– Успеваете ли вы меняться вместе со стремительным современным миром?

– Вносить изменения нужно постоянно, в противном случае это будет бег на месте. Вы строите все процессы с нуля, содер-

жите свою компанию, «тушите пожары». Затем, делегируя свои полномочия (естественно, контролируя показатели), даёте возможность вашей компании самостоятельно выполнять простые операции, которые должны привести к качественной, взрослой работе. Если изучать историю развития разных бизнесов, прибыльными являются именно строящиеся по отлаженной системе, с чётким измерением показателей, когда все шаги рассчитаны и прописаны, а не делаются по настроению владельца. Мир постоянно изменяется, и если ваша компания не будет меняться вместе с ним, то рано или поздно начнёт деградировать.

– Что планируете поменять в ближайшее время в работе вашей компании?

– Планируем ещё увеличить объём работы за счёт открытия дополнительных направлений. Кадровое направление сегодня очень популярно, как и трудовые и налоговые споры. В принципе, мы с партнёрами к этому идём, причём уже имеем в этих областях положительный опыт. Тема банкротства на сегодняшний день тоже очень актуальна.

– Оксана Валерьевна, сколько часов длится ваш рабочий день?

– Наверное, всё время, помимо сна! Что ты ни делаешь, при этом думаешь о работе. Всегда выстраиваешь планы: в ближайшее время нужно сделать вот это, это и это. Даже когда только проснулась или когда ложишься спать!

– Как вас поддерживает ваша семья?

– Очень удачно, что члены моей семьи работают со мной в компании, каждый в своём направлении. Сейчас у нас открыта вакансия управленца по бухгалтерии, думаю, если бы моя будущая невестка обладала этими компетенциями, было бы прекрасно! Дело за сыном...

– С какими информационными ресурсами вы работаете?

– Крупных игроков на рынке немного. Львиную часть пирога делят «КонсультантПлюс» и «Гарант». Из новых сильных игроков появилась только, пожалуй, «Система Главбух», среди пользователей программы 1С популярна подписка на «1С: ИТС». Есть продукт «Моё дело. Бюро». Кто-то пользуется системами типа «Кодекс» или «Референт», всякий случай – они есть. Согласитесь, не очень удобно начинать день с перелистывания многочисленных закладок сайтов, ведомств и официальных новостных лент. Поиск также не всегда является панацеей, поскольку может вести на сайт с откровенной рекламой, чему способствуют ушные SEO-шники. Справочно-правовые системы позволяют отсеять нерелевантную информацию, дают более структурированный поиск, возможность задать вопрос и получить ответ на него от профессионального эксперта.

– Что вы хотели бы сказать о своей работе в заключение?

– Хотелось бы работать ещё лучше, ещё эффективнее помогая людям!



БЛАГОПОЛУЧИЕ СЕМЬИ БЕСЦЕННО!

АГРОКЛАСТЕР «НИКИТИНО»: ПРАКТИЧНЫЙ ВЗГЛЯД НА ЖИЗНЬ ЗА ГОРОДОМ. ВОЗВРАЩАЕМСЯ К ПРИНЦИПАМ СЕЛЬХОЗКООПЕРАЦИИ

В пяти минутах от Коломны, рядом с селом Северское, возводится методом кластерной застройки уникальный малоэтажный жилой комплекс «Никитино». В нём удобно и комфортно жить, а в ближайшем будущем можно будет и отлично зарабатывать.

«Мы выбрали два основных направления для создания в Никитино крупного сельхозкооператива: производство аквакультуры (наземное выращивание товарной рыбы в аквафермах УЗВ – в установках замкнутого водоснабжения) и выращивание микрозелени на гидропонике. В дальнейшем хотим заложить плодовой сад интенсивного типа, обустроить искусственный водоём для любительской рыбалки и выделить участок под экологическо-гастрономический туризм: поставить 20 деревянных домиков для гостей. Площадь агрокластера (82 га) нам это позволяет», – рассказывает нам управляющая проектом «Никитино» Алла Фёдоровна Епишина, по совместительству – руководитель компании «АРДЕН ПЛАНТС», председатель Комитета по экологии, земельным и имущественным отношениям Московского областного отделения «Опоры России».



По итогам конкурса «Проект года», освещавшегося в нашем издании, агропосёлок Никитино входит в топ-100 лучших проектов в РФ по итогам 2018 года и реализуется в рамках программы по устойчивому развитию села.

Люди, заботящиеся о себе и своей семье, знают: в городе с его пылью и загазованностью, да ещё и в тесной квартирке, здоровья не найдёшь! Зато в сельской местности – благодать: свежий воздух, природа, а если и своё хозяйство есть, то и экологически чистые продукты всегда на столе.

А что, если жить в сельской местности, в собственном каменном доме в тихом благоустроенном посёлке, да ещё и в пяти минутах езды от чудесного старинного подмосковного города Коломны? Именно такую альтернативу тесной городской квартире предлагает строительная компания «Свой Дом» при участии компании «АРДЕН ПЛАНТС».

Основным преимуществом Никитино является весьма приемлемая цена за квадратный метр готового жилья. **Стоимость двухуровневого каменного дома с мансардным этажом и подключёнными коммуникациями, с отделкой «под обои» и общей площадью не менее 115 кв. м, а также придомовым участком от шести соток составляет около 4 млн рублей!** Важный момент: расходы на коммунальные услуги зимой составляют 8 тыс. рублей в месяц, летом – всего около двух тысяч рублей.

Постановлением администрации Коломенского г. о. на территории Никитино адреса для постоянной регистрации жителей присвоены 448 земельным участкам. Современная средняя школа и детский садик находятся всего в километре от Никитино, места для учеников имеются. Городская инфраструктура, магазины, аптеки, поли-

клиники – в пяти минутах езды, а до центра Коломны городской автобус доставит вас всего за 18 минут. Лес и Москва-река расположены в 700 метрах.

Жизнь в агропосёлке Никитино – идеальный вариант для тех, кто:

- мечтает жить в собственном каменном частном доме в Подмосковье и иметь своё приусадебное хозяйство;
- любит природу и свежий воздух;
- хочет попробовать себя в фермерском бизнесе;
- не желает ежедневно тратить на дорогу в город много времени.

Агрокластер «Никитино»

подходит тому, кто рассчитывает:

- пройти бесплатное обучение в «Школе фермера»;
- получить возможность гарантированного сбыта продукции через систему фермерской кооперации;
- получить государственную поддержку – субсидии на развитие личного подсобного хозяйства или фермерского хозяйства от 1 500 000 рублей;
- начать сотрудничество с ведущим банком России – ОАО «Россельхозбанк».

Эксклюзивные предложения

для желающих переехать в Никитино:

- кредитование на всю сумму домовладения (готовый жилой дом + участок);
- первоначальный собственный взнос 15%;
- ставка по кредиту до 9% годовых;
- срок ипотеки – до 30 лет;
- к оплате применимы материнский капитал и военные сертификаты;
- дополнительные земельные участки (12 соток до 2 га) предоставляются в аренду для фермерствас правом выкупа;
- бесплатная информационная поддержка начинающих фермеров по теме организации сельхозкооператива.

«Опытом создания сельскохозяйственной кооперации в области аквакультуры с нами охотно делится партнёр проекта «Никитино» – Евразийский аквакультурный альянс, – рассказывает Алла Епишина. – Мы хотим не только создать здесь производственные отделы, но и участвовать в образовательном процессе, с этой целью начали переговоры с руководителями сельскохозяйственного колледжа Коломны. Возможно, в ближайшее время в колледже появится отделение аквафермера, а практику молодым специалистам можно будет проходить у нас, в Никитино».

С целью создания в границах агрокластера «Никитино» крупного сельхозкооператива аквафермеров и растениеводов заинтересованным лицам и инвесторам предлагается:

- совместное использование, помимо сельхозземель, существующих коммуникаций Никитино: электроснабжения, водоснабжения, проложенных дорог, освещения, а в перспективе – газификации;
- использование системы Центропотребкооперации для сбыта оптовых партий продукции;
- оказание информационной поддержки начинающим фермерам для получения государственных грантов и субсидий;
- обучение азам сельхозкооперации и непосредственно основам ведения бизнеса;
- возможность использования торговой точки непосредственно в агрокластере: на въезде в Никитино, вдоль Песковского шоссе, будет построен собственный торговый павильон. Выбирая Никитино, вы выбираете новую жизнь для себя и своей семьи: здоровую, наполненную, яркую, самодостаточную. Иными словами – счастливую!

Подготовил Сергей Миронов

С момента образования Московского княжества Коломна долго оставалась вторым по величине и богатству городом в нём. Она и сегодня сохранила атмосферу старинного русского города, в центре которого коренастые особняки оттеняют стройные башни кремля, созданного теми же мастерами, что и московский. Эта земля славится не только памятниками архитектуры, но и людьми, уважающими историю своей малой родины и возрождающими на ней старинные промыслы и музеи. Свою долю в воссоздание исторического облика города внесли и мастера студии «Крея Керамик». Главный художник компании Ольга Зенина совместно с профессиональными керамистами мастерской создала неповторимый рисунок для одного из фасадов коломенского гостевого дома, оформленного в стиле усадьбы начала XX века. Фасад украшен керамическим фризом, на котором изображены цветущие ветки яблонь – ещё один символ Коломны, ведь именно из яблок местных сортов делают легендарную коломенскую пастилу. О своей любви к родному городу, о реализованных в нём проектах, работе и истории компании «Крея Керамик» рассказала Елена Бачурина, управляющий директор студии керамики.

– Елена, расскажите, как вы связаны с этим городом? Как думаете, почему Коломна считается одним из самых притягательных мест Подмосковья?

– Я и Ольга Зенина выросли в этом городе. Наши родители работали на одном предприятии, а мы ходили в один детский сад и одну школу. Ещё маленькими мы сдружились и долгое время оставались подругами. В возрасте 15 лет я уехала в Москву, но это не мешало нам поддерживать связь. Некоторое время спустя мы снова встретились, объединили наши профессиональные знания и опыт и создали



«КОЛОМНА ВОСПИТАЛА В НАС ЛЮБОВЬ К ДРЕВНЕМУ ПРОМЫСЛУ И ИСКУССТВУ!»

собственную творческую мастерскую по изготовлению и росписи керамики. Коломна, определённо, оставила свой след в нашей судьбе и воспитала в нас любовь к древнему промыслу и искусству! Теперь мы не только подруги, но и бизнес-партнёры. Если говорить об истории, Коломна – это старинный город с интересным прошлым, возникший на пересечении торговых путей. Издавна по рекам Москве и Оке с волжских базаров везли различные товары и хлеб, с юга караванами по Астраханскому почтовому тракту перевозили скот, который после изнурительной дороги откармливали на щедрых полях Коломны. Город богател, местные купцы ставили добротные дома и заказывали проекты храмов улучших столичных архитекторов. Удивительно, но и в советскую эпоху город смог сохранить свою индивидуальность и не потерять лицо. Коломна – это отражение русской культуры и быта, сказочное место, где можно почувствовать атмосферу прошлого, прогуляться по старинным улицам и красивой набережной, посетить

музей пастилы, мыловарения, попробовать настоящий русский калач, в общем – интересно провести время. Кстати говоря, к музею мыловарения «Душистые радости» мы имеем прямое отношение. Его организаторы – очень увлечённые люди, вводя посетителей в атмосферу старинной торговой лавки, они рассказывают о мыловарении, парфюмерии и гигиене XIX века. Проводят театрализованные экскурсии и продают подарочную и сувенирную продукцию. С их «дореволюционной торговой лавкой» мы познакомились на выставке Flower Power в Москве. Коломенские предприниматели высоко оценили те образцы, которые мы представили, и наши возможности. Через год учредители музея мыловарения заказали в нашей студии два панно для туалетных комнат. Они были выполнены по эскизам XIX века, найденным в библиотеке. Вместе мы дали истории вторую жизнь. Этот проект – один из наших любимых, это уникальное и единственное в своём роде керамическое панно, расписанное вручную.

– Как возникла идея открыть именно студию по росписи керамики? И как вы с Ольгой распределяете обязанности: кто отвечает за исполнение заказов, а кто занимается административной деятельностью?

– После того как в юности я уехала жить в столицу, каждая из нас занималась получением образования. В Москве я поступила в математическую школу при МГУ, а затем продолжила учиться в университете на физико-математическом факультете. Ольга окончила коломенскую школу и поступила в Абрамцевское училище по курсу керамики. Затем она уехала в Санкт-Петербург, чтобы получить высшее художественное образование. Время от времени мы виделись, общались, но ни о каком совместном бизнесе и не помышляли. По возвращении из Санкт-Петербурга в Москву Ольга открыла свою мастерскую по росписи керамики для фасадов и в течение 10 лет занималась созданием масштабных керамических панно. Также она является членом Союза художников России и неоднократно участвовала во многих выставках. Я, в свою очередь, устав от кабинетной работы, поняла, что хочу связать свою дальнейшую жизнь с искусством, и на одной из встреч предложила Ольге организовать совместный бизнес. Общими силами мы открыли наше предприятие и, не забывая о фасадах, стали развивать новое направление по изготовлению панно для интерьеров. Я занимаюсь коммерческой деятельностью: беру на себя задачи по маркетингу, общаюсь с заказчиками, трансформирую пожелания клиентов в технические задания для художников. За время работы в студии мной изучены все тонкости работы с материалом, и теперь я легко ориентируюсь в любых вопросах, связанных с керамикой.

– Елена, а как вы подбираете людей в команду? Сколько художников работает в студии «Крея Керамик» на данный момент?

– Роспись по керамике – это довольно сложный процесс, требующий специальных знаний, иметь базовое художественное образование в этом деле недостаточно. Сегодня у нас работают пять мастеров, и все они профессиональные керамисты: есть те, кто закончил МГХПА им. С. Г. Строганова, другие получили образование в Абрамцевском художественно-промышленном колледже, а кто-то имеет диплом Гжельского государственного университета. Но какими бы навыками ни был наделён мастер, он всё равно постоянно совершенствуется в процессе работы. У нас очень слаженная команда, если у кого-то возникают трудности, общими силами мы находим выход. Ольга, как наставник, помогает мастерам. Она знает,

как исправить рисунок, какой в данном случае класть слой краски, какую температуру лучше выставить в печи при обжиге плитки. Керамика – очень капризный материал, и не всегда можно предугадать, как глазурь поведёт себя в работе. Ольга контролирует все процессы: от создания эскиза и пробного образца до конечного результата. При приёме на работу для нас важно, чтобы мастер хорошо рисовал, знал материал и чётко понимал поставленные задачи. Не стоит забывать, что мы не просто мастерская, где можно творить, как душа пожелает, мы, прежде всего, коммерческая компания и выполняем заказ согласно эскизу и утверждённому образцу. Конечно, в процессе изготовления могут случаться неожиданности, но если «творческая интерпретация» не нарушает общую задумку и заказчик её одобряет, то мы оставляем эту плитку, ведь она уникальна и второй такой не найти.

– Расскажите про вашу внутреннюю кухню и рабочий процесс, начиная от эскизов и заканчивая сдачей объекта.

– Всё начинается с идеи. Клиент может прийти в нашу студию с конкретной задачей: изготовить панно по определённому

номеру и зависит от количества людей, которые принимают решение. Например, когда мы делали заказ для ресторана «Большая ложка», в обсуждении эскиза принимали участие и владельцы, и маркетологи, и дизайнеры! И у всех было своё мнение. Эскиз довольно долго дорабатывался, но в итоге всё получилось. При изготовлении образца Ольга разрабатывает палитру цветов: иногда их количество достигает 40, но в среднем не более 20 единиц. Цветовая палитра согласовывается с заказчиком. Далее художницы изготавливают несколько пробных плиток для того, чтобы заказчик мог оценить технику исполнения, так как от неё зависит эстетическое восприятие картинки в целом. Затем мы переходим к запуску проекта. Плитку мы самостоятельно не изготавливаем, покупаем, а если для каких-то заказов нам нужны нестандартные размеры, то просто режем её.

– Какие виды плиток вы используете в работе?

– Здесь необходимо учитывать размер панно, его местоположение и назначение. Для наружных стен зданий или бассейнов нужно использовать исключительно



эскизу. А может – со смутным представлением о том, чтобы ему бы хотелось видеть. Наша самая первая цель – придать его мысли конкретную форму. В процессе обсуждения мы приходим к общему понятию концепции, совместно подбираем множество референсов в интернете, делаем наброски и только после этого приступаем к рисованию эскиза. Эскизами занимается Ольга, она дорабатывает композицию, учитывая размеры и расположение рисунка. После этого мастера студии приступают к изготовлению образца. Очень важно согласовать с клиентом все нюансы, иногда это занимает длитель-

керамогранит, так как он морозостойкий и влагостойкий, а для внутренних работ можно брать обыкновенную керамическую плитку. Большое значение имеет толщина материала: напольная плитка должна быть крепче настенной.

– Где вы приобретаете краски и глазури? Кто ваши поставщики?

– Мы используем в росписи разные краски, как российских, так и иностранных производителей. Наши отечественные партнёры: Гжельский комбинат и Дулёвский красочный завод. Ликино-Дулёво – единственное отечественное предпри-

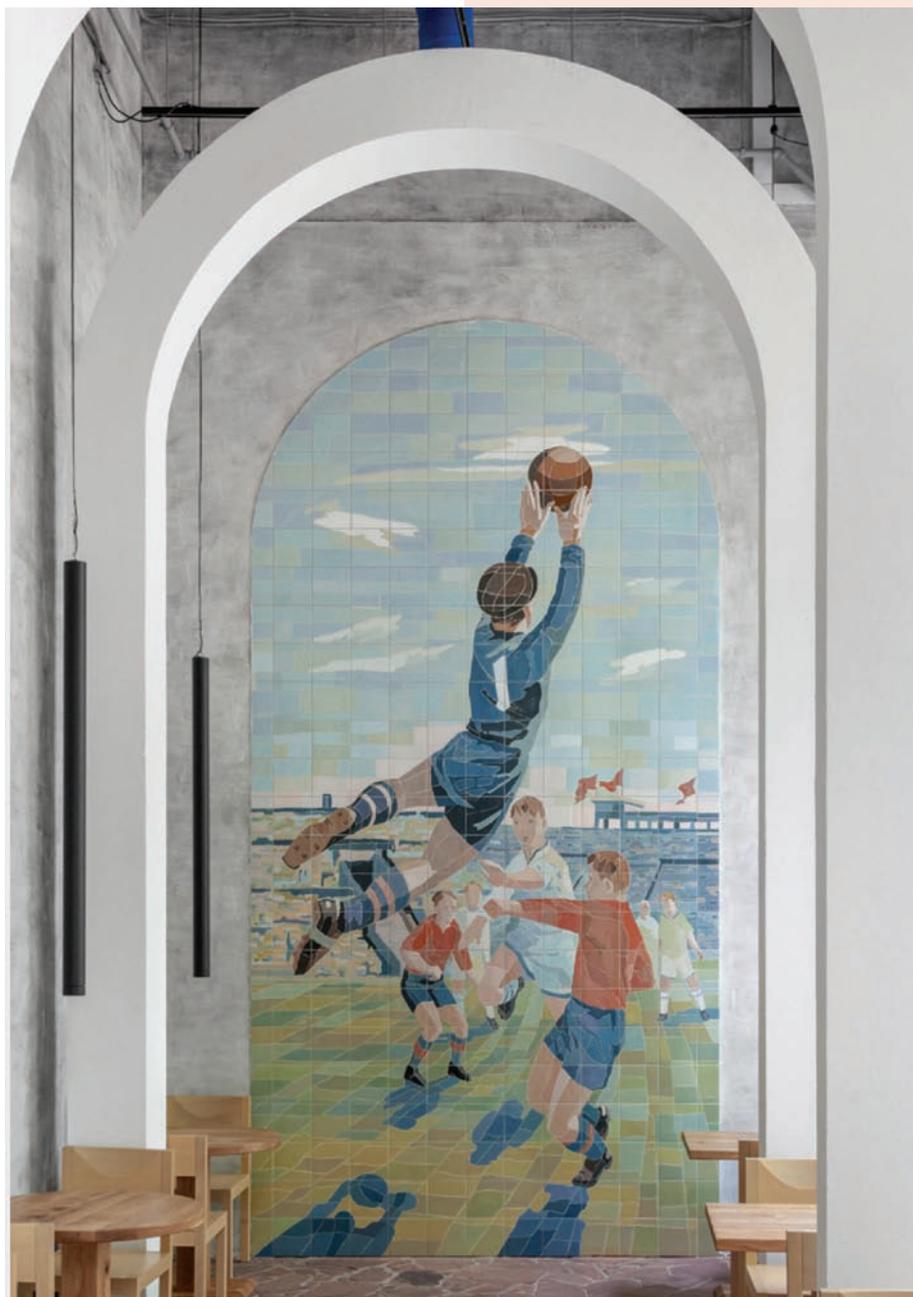
ятие, производящее майоликовые глазури, содержащие свинец. В сухом виде этот металл токсичен и вреден для здоровья, но мы соблюдаем все правила предосторожности при работе с ним. Зато только свинцовые глазури дают яркость, сочность и полупрозрачность, своего рода «леденцовый» эффект, и такой краске сложно найти замену. У зарубежных поставщиков из Испании, Германии и Чехии тоже очень эффектные глазури, их мы применяем для создания необычных миксов из плитки и ярких акцентов в панно.

– Как часто вы проводите мастер-классы по росписи керамики и где они проходят?

– Это происходит достаточно редко, как правило, мы проводим открытые уроки в рамках каких-то мероприятий. Последний мастер-класс был посвящён началу нашего сотрудничества в качестве резидента с компанией «Библиотека материалов». Организаторы этого выставочного центра объединяют под своей крышей множество поставщиков различных товаров для дома и ремонта. Это настоящий клад для дизайнеров! Здесь они могут собрать всё необходимое для своего проекта: обои, ткани, керамику, фурнитуру, предметы интерьера. Мы присоединились к этому сообществу и стали его частью, чтобы как можно больше специалистов в области дизайна узнало о наших возможностях. Что касается мастер-классов, они, как правило, приурочены к фестивалям или выставкам. На таких событиях часто присутствуют люди, не умеющие рисовать на профессиональном уровне, и для них мы предлагаем простые сюжеты, с которыми каждый сможет справиться. Однако даже самый незамысловатый орнамент в глазури выглядит очень изысканно! Для студентов дизайнерской школы «Детали» мы подготовили мастер-класс с более сложным рисунком, так как почти все учащиеся этого заведения имеют художественное образование.

– Елена, кто ваша основная целевая аудитория? Как вы продвигаете свой бренд на рынке?

– Роспись по керамике – достаточно узкая ниша, поэтому основные заказчики и амбассадоры нашего бренда – дизайнеры и архитекторы. Мы работаем с ними по всей стране и уже отправляли панно во многие города. Например, в Сочи, Санкт-Петербург, Уфу, Самару, Пермь, Таганрог и, конечно, в города Подмосковья. Среди клиентов встречаются и просто любители искусства, самостоятельно нашедшие нас через интернет. С дизайнерами и заказчиками мы общаемся посредством нашей вдохновляющей e-mail рассылки, в которой публикуем свои лучшие работы и делимся секретами изготовления



глазурованной плитки. Многие из них сотрудничают с нами уже более пяти лет и с большим удовольствием возвращаются. Для развития бренда и расширения аудитории мы ведём бизнес-аккаунт в сети Instagram. Это помогает выстроить дружеские и доверительные отношения с будущими клиентами.

– Какие виды панно пользуются наибольшей популярностью среди клиентов? И какова средняя цена одного заказа?

– Самыми популярными считаются панно для ванных комнат, бассейнов и кухонь – это традиционные места для применения плитки. На втором месте по частоте заказов идёт глазуванная плитка для фасадов домов и зданий. Но есть ещё одно направление, которое только входит в моду, – оформление керамикой гостиных

и каминных комнат. Это не просто панно, а настоящие арт-объекты, напоминающие витраж или керамическую мозаику. Средняя цена одного проекта в нашей студии варьируется от 100 до 120 тысяч рублей. Если речь идёт об изготовлении плитки для фасадов, тут суммы на порядок выше: 300-500 тысяч рублей. У нас случаются и крошечные заказы, в основном «детские» сюжеты, буквально на 10 плиток. Мы не отказываем и с удовольствием берём их в работу, так как они вызывают бурю эмоций у наших подписчиков в Instagram.

– Расскажите о самых ярких проектах в истории компании.

– Несколько лет назад в нашу студию пришёл заказ на изготовление панно для одного итальянского ресторана. Пиццерия открывалась в Москве рядом со стадионом «Динамо», именно поэтому

архитекторы и дизайнеры, работающие над этим проектом, сошлись во мнении, что панно должно быть на футбольную тему. При создании эскиза мы отталкивались от картины Виктора Прибыловского «Вратарь», заказчики очень хотели, чтобы главным героем сюжета стал Лев Яшин. После обсуждения эскиза на голове нашего вратаря появилась легендарная кепка футболиста, теперь у знающих людей не возникает сомнений, что на панно изображён именно тот самый легендарный советский футболист. Идея нас воодушевила, и мы на одном дыхании и без единой правки выполнили этот заказ. Клиенты получили его в самые короткие сроки: от разработки концепции до выкладки панно прошло всего лишь три недели. Надо отметить, что рабочие, которые занимались устройством панно на стене, сделали свою работу идеально. Такое встречается нечасто, многие путают плитки и размещают их в неправильном положении, хотя мы каждой присваиваем номер и рисуем с обратной стороны стрелку, но даже тогда исполнители порой умудряются внести свой креатив в общую картину.

– Присутствует ли сезонность в вашей работе?

– Летом мы расширяем штат художников, так как интерес в этот сезон выше. Мы заметили, что людям психологически комфортнее заказывать панно в весенне-летний период. Наверное, к этому располагает состояние природы, и у клиентов появляется стремление привнести в свой дом что-то необыкновенное. Но мы часто в своём блоге пишем о том, что заказывать плитку лучше заранее, чтобы не упустить время и проводить монтажные работы в тёплый сезон.

– В вашем блоге неоднократно мелькали фотографии сочных и ярких керамических фруктов. Расскажите про вашу сувенирную продукцию.

– Изначально в качестве корпоративных подарков мы делали ангелов, но позже у Ольги появилась идея сделать керамические овощи и фрукты, они и стали нашей визитной карточкой. На все мероприятия мы берём их с собой, чтобы привлечь внимание, и надо признаться: они делают своё дело! Люди со всех уголков ярмарки мгновенно слетаются к нашему стенду, чтобы рассмотреть эти сочные и яркие вещицы, здесь мы и переносим их внимание с безделушек на плитку. Секрет очарования этих сувениров прост: мы создаём их со слепков настоящих фруктов и овощей. Для этого мы специально ходили на рынок и долго, придирчиво выбирали самые красивые плоды. Как коммерческий проект фрукты из керамики нерентабельны: процесс их создания очень трудоёмкий, а продавать их дорого не по-

лучается: люди не готовы отдавать большие деньги за сувенирную продукцию. Поэтому мы просто дарим наши «фрукты» партнёрам, разыгрываем их в конкурсах в Instagram и возим с собой на мероприятия как своего рода талисман.

– Поговорим о ситуации, с которой столкнулись все представители бизнеса в 2020-2021 годах. Как вы пережили закрытие границ, карантин и кризис?

– Весной 2020 года мы не останавливали работу мастерской, просто распределили художниц по разным комнатам, чтобы как можно меньше пересекаться друг с другом. Всё общение с заказчиками происходило удалённо. С октября у нас случился спад заявок, видимо, общее «пандемическое» настроение повлияло

Конкурс не первый год проходит в Санкт-Петербурге, но для нас это дебют. Ранее компания «Крея Керамик» не принимала участия в подобных мероприятиях, поэтому мы очень волнуемся, но всё равно будем пробовать себя в номинации «Керамика в экстерьере». На сегодняшний день у нас закончен проект, над которым мы работали более двух лет, – особняк в Подмоскowie в стиле модерн, его архитектор – Никита Старцев. Весь дом украшен керамикой, как драгоценная шкатулка, и мы хотим представить эту работу на суд жюри. Планы на будущее, конечно, есть. Нам очень интересно развивать направление по декорированию интерьеров. Мы планируем запустить серию готовых панно от «Крея Керамик», в том числе наших фирменных резных



на интерес заказчиков к строительной сфере. Но в феврале-марте 2021 года работа возобновилась, и к лету мы сумели выйти на прежний уровень дохода. В период закрытия границ было тяжело купить иностранные глазури, иногда приходилось и вовсе отказываться от их поставок. Обходились своими силами и использовали в работе то, что было. Зарубежный рынок красок не оправился до сих пор, уменьшилось количество вариантов оттенков. Ощущение кризиса присутствует, но для нас оно не критическое.

– Елена, что интересного вы планируете на текущий год и какие пути развития для компании видите?

– В этом году мы хотим поучаствовать в конкурсе «Золотой Трезини», названный в честь первого архитектора Северной столицы России Доменико Трезини.

панно, состоящих из пазлов. Сейчас мы работаем над каталогом, чтобы клиенты, у которых нет времени ждать, согласовывать эскизы и перебирать идеи, могли сразу приобрести понравившееся решение. Спрос на продукцию ручной работы растёт, а современный темп жизни лишает нас возможности долго выбирать. Эти панно всё равно останутся уникальными, ведь каждый раз после обжига глазури ложатся иначе. Но срок их изготовления заметно снизится. Распространять керамические произведения искусства будем самостоятельно: через собственный сайт и социальные сети, хотя я не исключаю сотрудничества с компаниями, которые будут заинтересованы в демонстрации нашей продукции.

Подготовила Дарья Бакарина



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

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

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

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