БИЗНЕС ДИАЛОГ МЕДИА

business dialog media

№ 3 май 2023

КАК СПОСОБ БИЗНЕС ПОЗНАНИЯ МИРА

ТЕМА НОМЕРА:
БИЗНЕС-ЛИДЕРЫ ОДИНЦОВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ К ЗВЁЗДАМ: ТЦ «ВОЛИН» УЖЕ 20 ЛЕТ

ВЛАДИМИР ЖУРКОВ И ОЛЬГА СЕЛЕЗНЕВА: «СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ФУНДАМЕНТ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ»

park inn by Radisson

YES I CAN

- проживание
- долгосрочное проживание в апартаментах
- услуги ресторана «Лерой»
- проведение мероприятий (конференции, банкеты, свадьбы, корпоративы) – 2 конференц-зала и 2 банкетных зала
- услуги трансфера
- услуги бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: **+7 (495) 594-16-00**

sales@piodin.ru

на правах рекламы

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»
Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров
Главный редактор: Мария Суворовская
Редактор номера: Елена Александрова
Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский, Варвара Можаева
Дирекция развития и PR: Ольга Иванова
Фотограф: Олег Захаров
Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач
Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».
Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.
Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23,
e-mail: mail@b-d-m.ru
Тел.: +7-495-730-55-50
Подписано в печать 19.05.2023 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

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

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

Нас можно увидеть:
Стойки в Московской областной думе,
в Торгово-промышленной палате РФ,
в Доме правительства Московской области,
в загородных отелях и клубах Московской области.
Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:
http://www.rbgmedia.ru/

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:

		Размещение на первой обложке +	
1 полоса внутри журнала	72 000 рублей	6 полос внутри журнала	от 470 000 рублей.
2 полосы (1 разворот)	140 000 рублей	2-я полоса обложки	70 500 рублей
4 полосы (2 разворота)	210 000 рублей	3-я полоса обложки	66 500 рублей
6 полос (3 разворота)	280 000 рублей.	4-я полоса обложки	79 500 рублей.

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

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

2 **НОВОСТИ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ОДИНЦОВО**

6 **ВИКТОР ТАРУСИН: «ОДИНЦОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА** СТАЛА ЕЩЁ БОЛЕЕ УЗНАВАЕМОЙ!»

10 ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ К ЗВЁЗДАМ: **ТЦ «ВОЛИН»** УЖЕ 20 ЛЕТ

20 **ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА:** «НАМ ВАЖНО, ЧТОБЫ ЧЕЛОВЕК СТАРШЕГО ПОКОЛЕНИЯ ЧУВСТВОВАЛ СЕБЯ НУЖНЫМ»

22 **«ПОЭТИЧЕСКАЯ РОДИНА ПУШКИНА»**

24 **«ПОДЪЁМ ГРУПП»:** С ВЫСОТЫ ПТИЧЬЕГО ПОЛЁТА...

28 **ОЛЬГА ИВЛЕВА:** «МНЕ ПРОСТО ОЧЕНЬ НРАВИТСЯ ТО, ЧЕМ Я ЗАНИМАЮСЬ ПОЧТИ ВСЮ СВОЮ ЖИЗНЬ!»

32 **АДА ВАВИЛОВА:** «ЗДОРОВЬЕ И КРАСОТА – НЕОТЪЕМЛЕМЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ»

34 **КЛИНИКА «АДАНАЯ»:** «ЛЕЧЕНИЕ НА ЗДОРОВЬЕ КАЖДОМУ ОТ «А» ДО «Я»

38 **ЕВГЕНИЯ ПИЛИПЕНКО:** «АВА-ДРЕССИРОВКА: МИФЫ, ДОКАЗАТЕЛЬСТВА, ЗАБЛУЖДЕНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ»

40 **ИРИНА ПРОЗОРИНИ:** «АРОМАТ – ЭТО ИНСТРУМЕНТ, И ОН ДОЛЖЕН РАБОТАТЬ»

44 **ЛИЛИЯ МАКАРЦЕВА:** «КАЧЕСТВЕННАЯ ДИЗАЙНЕРСКАЯ ОДЕЖДА НИКОГДА НЕ ВЫХОДИТ ИЗ МОДЫ»

48 **КИБЕРШКОЛА ДЛЯ IT-ПОКОЛЕНИЯ:** ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ РЕБЁНКА

ОДИНЦОВСКИЙ ОКРУГ ЛУЧШИЙ ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМУ КЛИМАТУ!

Одинцовский округ занимает 1-е место в рейтинге предпринимательского климата в Московской области.

Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской области опубликовало итоги мониторинга муниципальных образований Подмосковья по созданию наилучших условий для ведения предпринимательской деятельности. Исследование проводится ежеквартально по поручению губернатора Московской области Андрея Воробьёва.

В региональном рейтинге предпринимательского климата по итогам I квартала 2023 года Одинцовский городской округ занял 1-е место.

Рейтинг муниципальных образований рассчитывается по четырём показателям:

• количество субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) на 10 тыс. жителей муниципалитета;

• количество вновь созданных субъектов МСП на 10 тыс. жителей муниципалитета;

• объём средств муниципального бюджета, выделяемых в рамках поддержки бизнеса в расчёте на один субъект МСП;

• ключевые значения эффективности деятельности центра «Мой бизнес».

Оценка предпринимательского климата построена на объективных данных статистического характера Мособлстата, ФНС Подмосковья, Мининвеста и АНО «АИР».

https://odin.ru/news/?id=71328

«ЛЕС ПОБЕДЫ – 2023»

В рамках эколого-патриотической акции «Лес Победы» глава Одинцовского городского округа Андрей Иванов вместе с военнослужащими, их семьями и активными жителями Кубинки посадил деревья на территории вокруг нового детского сада № 74. В акции также приняли участие одинцовские активисты «Единой России». Партийцы присоединились к мероприятию в рамках реализации проектов «Чистый лес» и «Чистая страна». Совместными усилиями участники акции в Кубинке высадили 84 туи, шесть кустов гортензии, два плодовых дерева, две сирени, пять рябин и 12 кустарников чёрной и красной смородины. Руководитель муниципалитета подчеркнул важность традиции участия в акции.

«Важно, что эта традиция стала не только данью памяти погибшим во время войны бойцам, но и событием, которое объединяет разные поколения: от детей до ветеранов. Вместе мы восстанавливаем подмосковные леса, многие из которых были вырублены во время Великой Отечественной войны: древесина пошла на блиндажи, отопление и другие нужды армии. В сороковые годы Московская область потеряла пятую часть лесов. Возродить их – наш священный долг!» – отметил Андрей Иванов.

В Одинцовском округе для проведения акции «Лес Победы» было подготовлено 39 площадок на 10 гектарах земли, где высадили суммарно 980 саженцев. Участниками стали 1300 человек, из них на центральной площадке в Кубинке – 200.

«Очень радует, что в Московской области укрепилась такая добрая традиция – весной всем вместе высаживать деревья в память о защитниках нашей страны, их подвигах в годы Великой Отечественной войны. В ней участвуют целыми семьями, многие приходят с совсем маленькими детьми. Тем самым акция «Лес Победы» служит ещё одним «мостиком», который соединяет поколения наших жителей. Это не только забота об экологии, но и выражение любви к родному краю, нашему Одинцовскому округу», – отметил депутат Совета депутатов Одинцовского округа от «Единой России», директор Захаровского ДК Владимир Виницкий.

Впервые акция «Лес Победы» прошла в Подмосковье 10 лет назад по инициативе губернатора Андрея Воробьёва. Теперь эта акция стала всероссийской. Каждую весну жители Подмосковья вместе с лесничими выходят на посадку леса и озеленение городских территорий в память о родных и близких, отдавших свои жизни в годы Великой Отечественной войны. Уже

4-й год «Лес Победы» проходит под эгидой международной акции «Сад памяти», инициированной Президентом РФ.

Всего на территории Подмосковья было организовано более 660 площадок на 90 га. На землях лесного фонда – 16 участков, там высадили почти 95 тыс. сеянцев сосны, ели и дуба, а на 650 муниципальных – порядка 20 тыс. саженцев декоративных деревьев и кустарников – каштанов, клёнов, рябин, сирени и жасмина – и фруктовых деревьев: яблони, вишни и груши.

Помимо саженцев, для участников акции подготовили инвентарь: лопаты, перчатки и вёдра. Специалисты-экологи рассказывали и показывали участникам, как правильно сажать деревья.

https://odin.ru/news/?id=71270

КАФЕ ДЛЯ КОМФОРТНОГО ЛЕТА

В Московской области сезон летних кафе стартовал 1 апреля и продлится до 1 ноября. В регионе летом 2023 года будет открыто около 800 сезонных точек общественного питания. По инициативе губернатора Московской области Андрея Воробьёва процедура регистрации летних кафе упрощена. Это решение сделает отдых комфортнее, а также поможет предпринимателям.

«Мы стараемся, чтобы в лесопарках были места, где можно летом съесть мороженое, а зимой погреться и выпить кофе. Поэтому сразу в проекты закладываем помещения, приглашаем бизнес и помогаем ему с оформлением», – отметил губернатор Московской области.

Если раньше процедура регистрации летних кафе занимала несколько дней, то теперь реально открыть летнее кафе за 30 минут. Документы можно подать на Портале госуслуг Московской области. В 2022 году на интерактивную карту региона нанесли свободные места для размещения киосков с водой и тележек с мороженым. При этом срок аренды увеличили с 6 до 12 месяцев, сократив срок рассмотрения заявок до семи дней.

«Мы видим, что формат летних кафе, веранд, мобильных точек нашими жителями востребован, – отметил глава Одинцовского округа Андрей Иванов. – Мы готовы поддерживать и развивать «уличный» общепит».

В летнем сезоне 2023 года в Одинцовском округе будет открыто 108 летних кафе. Также заключено уже 16 договоров на размещение мобильных торговых объектов: тележек, автолавок и фудтраков. Количество сезонных объектов общественного питания постоянно растёт. Например, один из известных отечественных производителей мороженого планирует продолжать развитие сети фирменных мобильных прилавков. Владелец популярной одинцовской пиццерии Александр Бабурин обратил внимание на привлекательность формата летних веранд, предложенного администрацией Одинцовского округа.

«Это очень интересно и, что показалось мне особенно ценным, максимально просто. Во время всего процесса получения услуги сотрудники муниципалитета сопровождали нас, помогали, подсказывали. Документы подписали в течение буквально двух часов, и я практически сразу смог приступить к строительству», – поделился впечатлениями предприниматель.

В 2023 году будет расширен ассортимент мобильных торговых объектов. Он увеличится за счёт ягод, мёда, снеков, мясной гастрономии. После модернизации услуги количество договоров на размещение точек сезонного общепита в Одинцовском округе выросло вдвое.

https://odin.ru/news/?id=71249

КРАСАВИЦЫ И ЧУДО…

Выставочный комплекс «Волин-Экспо» превращается в площадку профессионального роста не только в сфере авторемонта. Он трансформировался в эффективный центр, где могут научить разным профессиям в зависимости от потребности бизнеса и экономики страны.

Директор технического центра «ВОЛИН» Ольга Селезнева попросила написать мини-очерки о победительницах Фестиваля красоты и весеннего настроения. Он проходил в марте в новом выставочном центре «Волин-Экспо». Тогда и состоялся парикмахерский конкурс, в котором участвовали студентки четырёх подмосковных колледжей и техникумов: Можайска, Серпухова, Одинцово, Химок.

И Аня Прохорова, и Полина Рекрут, и Настя Орюшева, и Катя Гусакова с детства творили чудеса со своими куклами, а потом и с родными, экспериментируя с красками, причёсками, превращая друзей иногда в красавиц, а иногда и наоборот… Опыт получался незабываемый.

Они все разные. Но есть у них одна общая замечательная черта – девчонки не просто хотят быть лучшими, а делают всё, чтобы постигнуть тайны своей красивой профессии. О таких мастерах раньше говорили: «Золотые руки». Пройдёт немного времени, и бывшие студентки начнут работать в салонах или откроют своё дело. Но то, что они стали первыми на фестивальном конкурсе, сработает как торговая марка, которая создавалась вместе с их преподавателями.

Кстати, в качестве бонуса все победительницы побывали в Питере, в гостях у известной косметической компании «Эстель», где познакомились с самыми последними новинками в индустрии красоты.

Юные мастерицы знают, чего хотят в жизни. Они, как волшебницы, ежедневно совершают чудо преображения: делают причёски, которые превращают их клиентов в красивых, уверенных и неповторимых людей. И суровых мужчин, и элегантных женщин. Мальчишек и девчонок, а также их родителей…

Красавицы и чудо... Просто сказка!

https://odincovo.biz/prazdnik-vesny-i-truda-krasaviczy-i-chudo.html

«УРОК С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ» В ГИМНАЗИИ № 7

Проект «Урок с предпринимателем» продолжает своё развитие: недавно очередной такой урок состоялся в Одинцовской гимназии № 7 с участием предпринимателей и учеников 8 «А», 8 «Л», 10 «А» классов.

От предпринимателей присутствовали: Валентина Степанова, руководитель компании «АудитФинанс» и заместитель руководителя Одинцовского отделения «Опоры России» Московской области, руководитель Общественной приёмной уполномоченного по защите прав предпринимателей; Виктория Степанова, руководитель социального проекта «Творческие мастерские «Серебряные года».

Валентина Степанова рассказала о том, как складывается путь предпринимателя и как важно знать свою миссию и предназначение в жизни.

«Почему именно человек с лидерскими способностями готов создавать свой бизнес, брать на себя ответственность и быстро принимать решения в экстренных ситуациях?

Предприниматель – это упорный и целеустремлённый человек, который готов рисковать, генерировать идеи и быстро подстраиваться под изменения в мире.

Лишь тот, кто «горит» своей идеей, не боится потерпеть неудачу, а если падает – обязательно поднимается и идёт дальше, добивается успеха, – рассказала Валентина Степанова. – И очень важно понимать, что за возможностью приобрести нужные нам товары или услуги стоит огромный труд предпринимателя и его команды. Ещё очень важно предпринимателю находиться в сообществе своих единомышленников, так как все понимают, что сила сообщества в единстве, осознанности и взаимодействии.

Быть в сообществе – значит чувствовать себя его частью, вовлекаться в мероприятия, которые создают для всех наши активные предприниматели, предлагать свои идеи и продвигать их вместе.

В Одинцовском округе есть такие объединения предпринимателей, как «Опора России», торгово-промышленная палата, Сообщество предпринимателей ОГО.

И лично для меня всегда приятно находиться в окружении таких людей, они являются для меня генераторами моей энергии.

Все они несут в сообщество свои идеи, время, энергию и заботу о других. И это важно, потому что для всех, кто активно участвует в жизни сообщества, это даёт очень многое».

Виктория Степанова, руководитель социального проекта «Творческие мастерские «Серебряные года», рассказала о социальном проекте, участвуя в котором представительницы «серебряного возраста» имеют возможность реализовывать свои таланты, приносить пользу и получать небольшой доход к пенсии.

Также гости рассказали о предпринимателях, которые вот уже много лет участвуют в новогодней благотворительной акции. Это люди с благородной душой, они играют роль добрых волшебников для детей с ограниченными возможностями здоровья, детей из малообеспеченных и многодетных семей, детей, которые оказались в трудной жизненной ситуации, а также людей старшего поколения.

И конечно, были подарки от бабушек-мастериц из ТМ «Серебряные года»: за лучший вопрос, самому активному участнику и т. д.

«Участникам встречи было приятно услышать слова благодарности за то добро, которое мы и наши предприниматели несут в мир».

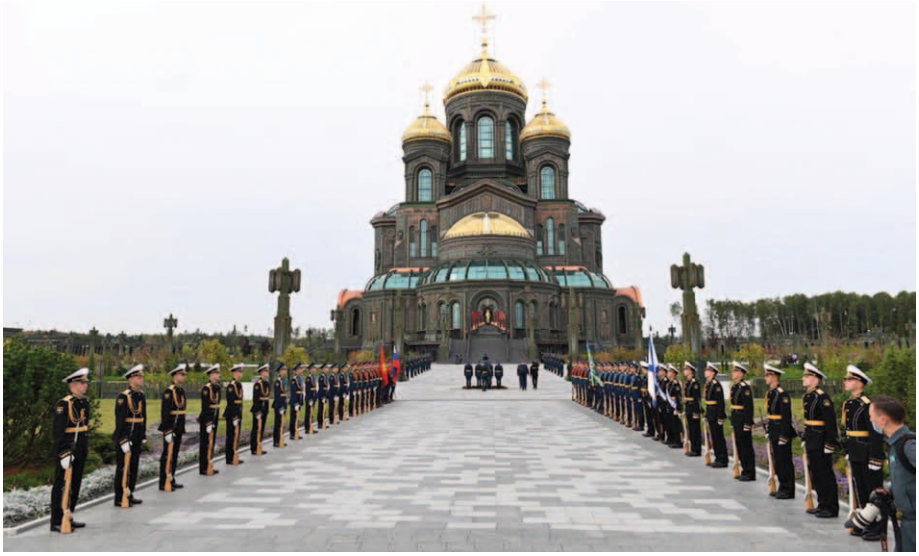
https://odincovo.biz/ocherednoe-zanyatie-iz-czikla-urok-s-predprinimatelem-proshlo-s-uchashhimisya-odinczovskoj-gimnazii-%e2%84%967.html

МУЗЕЙНО-ХРАМОВЫЙ КОМПЛЕКС ВС РФ: ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ

Музейно-храмовый комплекс Вооружённых сил Российской Федерации представлен в номинации «Точка притяжения» на соискание национальной премии в сфере развития внутреннего туризма и путешествий «Маршрут построен».

С точки зрения организаторов премии, в номинации «Точка притяжения» могут быть представлены места, ради посещения которых туристы поедут в регион, и в дальнейшем им захочется вернуться туда несколько раз.

Согласно описанию, представленному для участия в номинации, Музейно-храмовый комплекс ВС РФ – это уникальный архитектурный ансамбль. Задача комплекса – увековечить подвиг и имена солдат, офицеров, тружеников тыла, партизан и всех тех, кто участвовал в Великой Отечественной войне. Сердце комплекса – Главный храм Вооружённых сил Российской Федерации. Также в комплекс входят мультимедийный музей «Дорога памяти», экспозиция под открытым небом «Поле Победы» и скульптура «Матерям победителей».



Онлайн-голосование, в котором могут принять участие все желающие, продлится до 31 мая. Отбор финалистов, экспертное голосование и объявление победителей премии пройдут в июне. Процедуру соискания на премию проводят второй год подряд.

https://odin.ru/news/?id=71269

НОВЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕХ

Его планируется возвести на территории Одинцовского городского округа, соответствующая заявка уже поступила в Центр сопровождения строительства (ЦСС) при правительстве Подмосковья.

Уточняется, что реализация проекта будет осуществляться на площади в 2,4 гектара.

ЦСС оказывает все услуги по сопровождению проекта бесплатно.

https://abnews.ru/news/mosreg/2023/3/20/v-odinczovskom-okruge-postroyat-novyj-proizvodstvennyj-czeh

ЗДЕСЬ БУДЕТ «ИСЛАВСКОЕ»

Новый туристско-реабилитационный гостиничный комплекс откроют в Одинцовском городском округе. Гостиничный комплекс «Иславское» будет оснащён спортивно-оздоровительным блоком, бассейном, фитнес-центром для взрослых и детей, рестораном. Общая площадь комплекса составит более 22 тыс. квадратных метров.

Комплекс будет состоять из четырёх основных гостиничных корпусов для проживания посетителей в 180 номерах. Ввод в эксплуатацию планируется в 2025 году.

Как сообщили в Министерстве культуры и туризма Подмосковья, проект строительства реализуется при участии корпорации «Туризм.РФ». Она создана для развития внутреннего и въездного туризма.

Подробнее: https://odin.ru/news/?id=71314

ВИКТОР ТАРУСИН: «ОДИНЦОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА СТАЛА ЕЩЁ БОЛЕЕ УЗНАВАЕМОЙ!»

«Один в поле не воин», даже если это бизнес-поле. Предпринимателям приходится нелегко: каждый день перед ними стоят вызовы, терзают сомнения при принятии бизнес-решений. И крайне благоприятно, когда на этом поле находятся единомышленники, готовые протянуть руку помощи в сложной ситуации, подставить крепкое плечо поддержки. Именно такой площадкой единомышленников является Торгово-промышленная палата Одинцовского городского округа, и сегодня у нас в гостях её президент – Виктор Тарусин.

– Виктор Иванович, здравствуйте! Вы уже восемь лет являетесь президентом Одинцовской ТПП. Скажите, как за это время менялись принципы работы с предпринимателями Одинцовского городского округа?

– Принципы работы не менялись. Мы продолжаем придерживаться принципа открытости и максимальной доступности ТПП для представителей малого и среднего бизнеса не только Одинцовского городского округа, но и других территорий – это основа системы торгово-промышленной палаты.

На сегодняшний день у нас 116 участников. Возможно, это не так много, как хотелось бы, и всё же стоит отметить положительную динамику.

Самым сложным периодом в работе Одинцовской ТПП стали 2020-2021 годы. Пандемийные ограничения, безусловно, отражались на бизнес-процессах наших участников, и некоторые из них были вынуждены закрыть свой

бизнес. Сегодня на их места пришли другие предприниматели, все постепенно оправились от турбулентности, экономических потрясений, и одинцовская бизнес-среда активно развивается и процветает.

У Одинцовской ТПП появилась новая площадка в БЦ «WestEast», который называют «Мини Москва-Сити». Она брендирована под работу с Юго-Восточной Азией. Мы активно сотрудничаем с торговыми представительствами стран АСЕАН. В нашем шоуруме представлена продукция разных стран, которая поставляется в Россию: сухофрукты, специи, косметические товары и многое другое. Среди наших членов ТПП есть те, кто также экспортирует косметику: например, компания «Русская косметика». Есть и экспорт автозапчастей в страны ближнего зарубежья. Компания «Кенгуру плюс», которая производит воркаут-площадки, ведёт бизнес в 56 странах по всему миру.

– Справедливо ли будет заметить, что для того, чтобы давать советы предпринимателям, необходимо самому непосредственно вести бизнес? Расскажите, с чем связан ваш.

– Отличие торгово-промышленных палат от административных органов и государственных институтов поддержки МСП заключается в том, что в ТПП работают сами предприниматели, которые непосредственно вели или ведут свой собственный бизнес, могут поделиться опытом в решении деловых проблем.

Мой бизнес связан с геофизикой. С 2014 по 2018 год моя компания управляла собственным исследовательским флотом. С 2018 года мы полностью ушли в камеральные работы – обработку и интерпретацию сейсмических данных. В следующем году компания отметит свой юбилей – 10 лет.

– Скажите, что даёт членство в Торгово-промышленной палате Одинцово? Какой выгодой обеспечены ваши резиденты? Как вступить в ТПП?

– Как я уже говорил, мы всегда открыты для всех предпринимателей. К нам может обратиться любой, у кого возникают вопросы. Сейчас наиболее актуальны вопросы ведения внешнеэкономической деятельности, и мы с радостью помогаем, привлекая наших партнёров, в том числе и из-за рубежа.

С помощью ТПП происходит адекватное информирование бизнес-сообщества по вопросам изменения законодательства и интерпретации изменений, новых постановлений и субсидий. Мы получаем синергетический эффект: деловая активность частного предпринимателя при наложении поддержки со стороны государства даёт правильные результаты.

На мероприятиях, которые проводит торгово-промышленная палата, наши участники общаются между собой, устанавливают деловые контакты, находят партнёров, поставщиков. Многие люди просто не знают, кто находится рядом с ними. Примером того может служить сотрудничество двух наших компаний, которые нашли друг друга в ОТПП. Одна компания строила ЦКАД и закупала трансформаторы в Нижнем Новгороде, а другая производит такие трансформаторы в десяти километрах от ЦКАД. Эта встреча и знакомство в ОТПП позволили оптимизировать логистические цепочки и создали условия для выгодного сотрудничества партнёров, расположенных на нашей территории.

– Сейчас развивается огромный научный кластер «Одинцово». Скажите, что там сейчас происходит, какие планы будут реализованы?

– У нас действительно большое количество исследовательских институтов: Федеральный центр овощеводства (бывший ВНИИССОК), Зерновой институт (ФГБУ «Немчиновка»), Институт фитопатологии растений, Институт леса и другие. Это гордость Одинцовского городского округа. Важно то, что данные институты востребованы и активно вовлечены в хозяйственную деятельность. И без вклада наших учёных в сельскохозяйственную отрасль трудно себе представить те прорывы, которые уже сделаны в отрасли. В стране есть проблемы с поставкой семян, с селекцией зерновых растений – все эти вопросы можно решить у нас, в Одинцово!

Я знаю, что администрация Одинцовского городского округа активно поддерживает наших учёных. Например, применяется ипотека для молодых учёных. Всё это позволяет привлекать молодых специалистов в наши институты и закреплять научные кадры.

– Как проводится большая работа по реализации проекта парка «Патриот»?

– Дважды была попытка «приклеить» к парку «Патриот» и индустриальный парк, но обе попытки потерпели неудачу. Хотя идея была очень правильная. Нам действительно нужен индустриальный парк, который мог бы объединить предприятия разного формата, включая МСП, работающие на ВПК.

А вообще, сам парк – это наша гордость! У ТПП Одинцовского г. о. подписано соглашение с КВЦ «Патриот». Мы плотно работаем и с музейным комплексом, и с Главным храмом Вооружённых сил России.

В 2019 году на территории парка прошёл большой форум «ТПП-2019», где мы собрали более 600 предпринимателей. Была организована большая выставка, прошли пленарные заседания, а завершение мероприятия ознаменовал чемпионат по бильярду, победители которого получили призы президента ТПП РФ.

В этом году 27 мая в честь Дня предпринимателя мы планируем провести военно-тактические сборы предпринимателей Одинцовского городского округа, где участники пройдут полосу препятствий, отработают приёмы ножевого боя, совершат парашютные прыжки с вышки. Окончанием мероприятия явится ужин в партизанской деревне. Так мы отметим 30-летний юбилей Одинцовской ТПП.

– Какие проекты Одинцовской ТПП направлены на создание и развитие чистой промышленности, не наносящей вред окружающей среде?

– Одинцовский городской округ вообще не подразумевает присутствие или развитие тяжёлой промышленности. Одинцовскую землю мы с гордостью называем лёгкими Москвы! Основными направлениями бизнеса на территории городского округа стали туризм, рекреация, здравоохранение, наука. Город живёт, и у него есть свои насущные потребности: в частности, таким проектом является утилизация твёрдых бытовых отходов, которые производит компания «Экоструктура». Так, небольшая компания при должных инвестициях в оборудование выросла в большое, ритмично действующее предприятие, которое очищает наш округ от мусора. Другим примером может служить проект в рамках программы «Чистая энергетика», направленный на развитие рынка газомоторного топлива. Газ метан является наиболее экологически чистым, экономически выгодным и эффективным автомобильным топливом. При стоимости в три раза ниже стоимости дизельного топлива он столь же эффективен как для коммерческого, так и индивидуального транспорта и кратно экологичнее традиционных видов топлива. В Одинцовском округе мы сейчас совместно с нашим партнёром, крупной газовой компанией, уже подобрали два участка для строительства АГНКС в ближайшее время.

– Какие меры поддержки предпринимателей вы считаете наиболее эффективными?

– Система субсидий для МСП уже долгое время обеспечивает поддержку предпринимателей. Её можно назвать наиболее эффективной. И она реально работает.

Было объявлено много других стимулирующих мер – например, «Земля за рубль», – которые, к сожалению, не работают так, как хотелось бы. Неотлаженный механизм прохождения административных согласований, барьеров создаёт достаточно серьёзные помехи для предпринимателей. И даже торжественное вручение диплома «Земля за рубль» не гарантирует того, что завтра вы начнёте на ней что-то строить. У нас есть такой предприниматель, который получил диплом, но он ничего не начал делать: пробуксовывают юридические и технические вопросы. Очень надеемся, что общими усилиями нам удастся наладить этот механизм и сдвинуть вопрос с мёртвой точки.

Но есть и другой вид поддержки. Когда субсидируется реальный производитель промышленной продукции, а покупатель при этом получает оборудование или машину дешевле рыночной стоимости. Такие субсидии работают по профильным программам различных министерств. Например, внедрение автомобильной техники на ГМТ поддерживается сразу

четырьмя министерствами: Минпромторгом, министерством сельского хозяйства, министерством энергетики и министерством экологии. К сожалению, страдает информационная поддержка этих программ. Донесение этой информации до бизнеса – важнейшая задача системы ТПП.

– В апреле этого года Одинцовская ТПП отметила своё 30-летие. Какими итогами работы вы особенно гордитесь?

– Наша торгово-промышленная палата стала ещё более узнаваемой не только для одинцовской деловой площадки, но и для ТПП РФ. Мы активно участвуем в программах федерального уровня, совместно с Комитетом энергетической стратегии и развития ТЭК занимаемся вопросами строительства инфраструктуры газомоторного топлива на территории Одинцовского городского округа и всей Российской Федерации. Активно работают комитеты ОТПП по строительству, по профессиональной ориентации молодёжи, по туризму.

Нам не стыдно за новых участников и за тех, кто с нами все эти 30 лет. Уверен, что на достигнутом мы не остановимся!

Подготовила Виктория Лукьянова

БИЗНЕС ДИАЛОГ МЕДИА
business dialog media

ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ К ЗВЁЗДАМ: ТЦ «ВОЛИН» УЖЕ 20 ЛЕТ

Позади динамичная история становления, роста, упорного труда и славных достижений. Согласитесь, что для человека 20 лет – это первый настоящий юбилей, начало взрослой осознанной жизни. В бизнесе всё немного иначе: для принятия самостоятельных и значимых решений абсолютно нет времени раскачиваться и ждать, надо учиться и трудиться держа руку на пульсе. Однако, чтобы завоевать доверие клиентов и получить признание, компании просто необходимо пройти все этапы. А для успеха нужны смелость и упорство, и команда технического центра «Волин» – тому доказательство. В нашем турбулентном мире 20-летние компании – это верный показатель и надёжный критерий её зрелости, состоятельности и успешности, профессионализма её сотрудников и уважения партнёров. Конечно, за этот период становления ТЦ «Волин» пройден непростой путь: взлёты и падения – неотъемлемая часть роста и развития бизнеса, но самое главное – то, что определяет технический центр сегодня, а именно – надёжность и востребованность среди постоянных и новых автовладельцев, потребителей товаров и услуг автотехцентра.
Трудно даже представить сейчас, что нынешний гигант автомеханики Московской области развился из обычной автомойки. Об этапах большого пути и современных возможностях технического центра «Волин» рассказала нашему журналу собственник, генеральный директор компании Ольга Селезнева.

ИСТОРИЯ УСПЕХА

Технический центр «Волин» получил старт на базе строительной компании супруга нашей героини Владимира Журкова. Сама Ольга Селезнева пришла в бизнес в 1997 году. Тогда это была экспериментальная мойка площадью около 80 м² с пятью сотрудниками. Сейчас в распоряжении компании – 10 000 м² производственных и ремонтных площадей. Стоит отметить, что это поистине семейный бизнес: когда в 2000-м году сложился брак Ольги и Владимира и у них родилась старшая дочь Полина – все три имени легли в основу названия и составили аббревиатуру «Волин». И имя это, возможно, стало решающим в истории компании: «Как вы корабль назовёте, так он и поплывёт». Сильная воля к победе – половина успеха. И как результат – создание масштабного технического центра, который специализируется на комплексном обслуживании и ремонте легковых и коммерческих автомобилей отечественного и иностранного производства. Качество выполненных работ уже давно оценили не только жители Одинцовского городского округа и близлежащих муниципалитетов: за помощью профессионалов в «Волин» приезжают автолюбители столицы и всего Подмосковья.

В одном из интервью Ольга Селезнева, генеральный директор компании, сказала, что «никогда нельзя останавливаться на достигнутом. Нужно идти вперёд». Правильность подобной установки подтверждает факт, что за эти годы команда компании под руководством Ольги действительно добилась высоких результатов.

Несомненно, в команде остались и те, кто уже много лет трудится в автотехцентре, они делятся с новыми сотрудниками не только профессиональными секретами, но и традициями, которые за 20 лет сложились в ТЦ «Волин». Здесь нет «дедовщины» или предвзятого отношения к начинающим молодым специалистам, важно, что в области автомобильного бизнеса вы стремитесь к качественному результату, ведь репутация, заработанная за эти годы, не может быть запятнана безответственным подходом отдельного сотрудника.

«За 20 лет работники на предприятии менялись, за этот период подросло целое поколение. Сотрудников в команду подбираем по принципу фанатиков профессии. Если молодого человека интересуют автомобили, его технический потенциал готов к развитию и учёбе – и причём длиной в жизнь, – это, наверное, наш человек. Сегодня мы идентифицируем будущих специалистов, скорее всего, даже не по компетенциям, а по взглядам на жизнь, чтобы такие люди обязательно были единомышленниками, не надо было никого убеждать, перестраивать, подчинять. Быть въедливым, интересоваться современными тенденциями в области автомобильного ремонта, совершенствовать свои знания в течение жизни – главные условия для того, чтобы стать востребованным и хорошим специалистом. Безусловно, основное требование к специалистам – желание работать по выбранной специальности; всё остальное, как говорится: «Не знаешь – научим!» – рассказала Ольга Селезнева.

«СЕЙЧАС В ТЕХНИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ «ВОЛИН» ТРУДИТСЯ БОЛЕЕ 100 ЧЕЛОВЕК ОСНОВНЫХ СОТРУДНИКОВ И 12-15 СТУДЕНТОВ КОЛЛЕДЖЕЙ И ТЕХНИКУМОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ – В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЕЗОННЫХ РАБОТ. МОЛОДЫЕ СОТРУДНИКИ В ВОЗРАСТЕ 17-25 ЛЕТ СОСТАВЛЯЮТ 20% КОМПАНИИ».

Уникальное предприятие за эти годы значительно расширило свои площади и увеличило мощности материально-технического оснащения. Всё это произошло благодаря семейному бизнесу. Ведь основной застройщик всех площадей технического центра – это супруг Ольги Селезневой, Владимир Журков. Он профессиональный строитель, является заслуженным работником промышленности Московской области. Грамотно выстроенная экономика и жёсткий контроль над затратами предприятия, оптимизация расходов, усовершенствование технологий ручного труда позволили семейному бизнесу расти и развиваться, построить самый современный и высокотехнологичный многофункциональный комплекс по ремонту и обслуживанию автомобилей в Московской области. Большую роль в строительстве технического комплекса сыграл международный опыт партнёров ТЦ «Волин». Сегодня это ведущая площадка по испытанию, внедрению, тестированию для 35 международных производителей автокомпонентов и оборудования для ремонта автотранспорта.

«Автомобиль, прежде всего, должен быть технически исправным и безопасным, и задача всех наших сотрудников – ответственность при выполнении работ. В своё время технический центр «Волин» строился по принципу службы одного

окна: мы учитывали удалённость от Москвы и то, что автовладельцам сложно разъезжать по разным городам, пусть и соседним, чтобы устранить в одном месте одну, а в другом – другую неисправность в автомобиле. Мы всегда умели слышать своих клиентов, поэтому развитие техцентра было закономерно.

Сегодня в автосервисе для наших автовладельцев мы предоставляем полный спектр услуг по ремонту и техническому обслуживанию, уходу за автомобилем и ряд сопутствующего сервиса.

Что касается подхода к выполнению работы: чёткое соблюдение инструкций и порядок – важные качества каждого уважающего себя профессионала.

За 20 лет работы техцентра многие клиенты не один раз сменили свои автомобили на новые, а некоторые потребители увеличили количество членов семьи. Наработано много постоянных клиентов, которые из года в год обращаются к нам с разными вопросами, связанными с ремонтом автомобиля, и большинство из них я знаю по имени. Считаю, что главный показатель профессионализма и стабильности компании – это доверие клиентов», – добавила наша героиня.

Сотрудники компании сохраняют традицию постоянно поддерживать обратную связь со своими клиентами, чтобы понимать, в каком направлении развиваться, над чем поработать или расширить перечень оказываемых услуг. И конечно, за эти годы у ТЦ «Волин» выработаны правила.

Особый вопрос, который стоит перед всеми предприятиями и компаниями, которые связаны с рабочими профессиями, – кадры. Сейчас, к сожалению, не так просто найти профессиональные квалифицированные рабочие кадры в любой отрасли, да и тех, кто хотел бы по-настоящему постоянно учиться и развиваться в своей профессии. Материально-потребительское отношение в обществе сыграло роковую роль для подрастающего поколения. Генеральный директор ТЦ «Волин» приняла ответственное и очень своевременное управленческое решение: создать на базе компании собственный учебный центр по подготовке рабочих кадров в автомобилестроении. Главная особенность обучения на базе технического центра «Волин» – эффективное производственное обучение на основе востребованных трудовых функций. К сожалению, теоретических знаний, которые молодёжь получает в учреждениях среднего профессионального образования, не хватает. Рабочим профессиям нужна современная производственная практика, понимание будущей специальности через руки. Профессиональное краткосрочное обучение в учебном центре «Волин» – это 50% теории и 50% практики. От простого к сложному – под руководством опытных наставников и увлечённых своей профессией людей. В образовательном процессе принимают активное участие технические тренеры – партнёры автотехцентра, производители автокомпонентов и оборудования для ремонта автотранспорта. Они являются носителями технологий авторемонта, многие из них – поставщики автозапчастей на конвейер автомобильного производства. Техническая информация для будущих специалистов выдаётся из первых уст.

«ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ ПРАВИЛ – ВЫПОЛНЯТЬ РЕМОНТ АВТОМОБИЛЯ КЛИЕНТА КАК СВОЕГО СОБСТВЕННОГО. МЫ ОЧЕНЬ ДОРОЖИМ СВОИМИ КЛИЕНТАМИ. УЖЕ МНОГО ЛЕТ Я НЕ ДАЮ НИКАКИХ МАССОВЫХ РЕКЛАМ, МЫ РАБОТАЕМ ЗА СЧЁТ САРАФАННОГО РАДИО. КАЖДЫЙ СОТРУДНИК АБСОЛЮТНО ТОЧНО ЗНАЕТ, ЧТО РЕЗУЛЬТАТ ЗАВИСИТ ОТ КАЖДОГО ИЗ НАС И УМЕНИЯ РАБОТАТЬ В КОМАНДЕ».

Ольга Селезнёва

«Около четырёх лет назад произошла серьёзная профессиональная деформация в числе «старых» сотрудников. Современный автомобиль совершенствуется каждый день, максимально оснащается электроникой, в нашу жизнь входит искусственный интеллект. Знаний, которые мы приобрели в техникуме и институте, не хватает. Повышение квалификации требуется постоянно, но не каждый сотрудник к этому готов – в свои 45-50 лет сесть за учебники, освоить дополнительные компьютерные программы, приобрести дополнительные навыки или знания. После полного погружения в проблему дефицита кадров для ремонта автотранспорта и проведённого анализа программ профессионального образования мной было принято решение, что новые кадры для техцентра «Волин» будем готовить самостоятельно. Прекрасно помним совет-

ское время, когда каждый уважающий себя водитель считал нужным разбираться в автомобиле, и многие помнят те времена, проведённые «в гараже»: тогда действительно автовладелец мог сам осуществить ремонт своего автомобиля. Однако современный автопром не подразумевает непрофессионального вмешательства в автомобиль. Это не только небезопасно, но и финансовый ущерб непредсказуем. Уникальность образовательного проекта в том, что производственное обучение проходит в техническом центре «Волин» – в одном из самых оснащённых в России, с прекрасной материально-технической базой, где студентам предоставляют профессиональную информацию, которую они смогут использовать по существу, то есть смогут, так сказать, свои знания сразу конвертировать в собственный заработок. Да, это самые низкоквалифицированные работы: шиномонтаж, ремонт подвески, замена масла в двигателе, сварочные и слесарные работы, однако стоит учесть, что именно с этими вопросами к нам обращаются 70% автовладельцев», – рассказала генеральный директор ТЦ «Волин».

О востребованности и качестве обучения здесь говорит статистика: если в начале пути, четыре года назад, только 2% выпускников трудоустраивались по профессии, то после внедрения краткосрочной программы обучения эта цифра составляет уже 50%. По словам руководителя центра «Волин», есть ряд важных моментов, которые должны учитывать работодатели, планирующие внедрить аналогичную форму подготовки кадров. В первую очередь – наличие договора дуального обучения с кандидатами и СПО, то есть совмещение теории и практики. Конечно, полностью отвлечь от изучения теории не получится, да и нет никакого смысла: теоретическая основа должна быть получена в полном объёме в стенах колледжа или техникума. А вот прохождение производственного обучения обязательно, и именно на том месте, где студент будет работать по специальности. Во-вторых, на предприятии работодателя, безусловно, со студентами должен заниматься опытный наставник, прошедший все стадии работы в автосервисе и готовый с удовольствием делиться с молодыми специалистами теми знаниями, которыми он обладает, при этом регулярно повышая свою квалификацию.

«Учебный центр «Волин» очень востребован, сформирован большой запрос на краткосрочные группы профессионального обучения, на профориентационные экскурсии для дошкольников и школьников. После трёх месяцев производственного обучения и при успешной сдаче теоретического и практического экзаменов молодым специалистам будет присвоена квалификация «слесарь по ремонту автомобилей третьего разряда». То есть студенты получают не только документ государственного образца о профессиональном обучении, но и квалификацию, которая гарантирует им трудоустройство и стабильный доход. Я считаю это очень важным и ценным для начинающего работника и предпринимателя. За три года в нашем центре получило обучение порядка 100 студентов, практически все они работают по профессии, за исключением тех, которые находятся на службе в Вооружённых силах Российской Федерации. Надо сказать, что профессия, которую они приобретают, «автомеханик» имеет более 30 специальностей: от классического автомеханика технического обслуживания до специалиста по сход-развалу, моториста, агрегатчика, диагноста, автомаляра, автожестянщика, мастера-приёмщика и т. д. Ребятам предоставляется возможность развиваться, а по мере их личного и профессионального роста увеличивается и заработок, а это необходимо, если мы говорим о цивилизованном, социально ориентированном и развитом обществе», – разъяснила Ольга Селезнева.

Ещё одно очень важное направление, которое активно развивается в техцентре «Волин», – профориентация. Программа рассчитана на детей школьного и дошкольного возраста.

Каждый ребёнок, рождаясь на свет, имеет склонность к техническим или гуманитарным наукам. Наша задача – как можно раньше помочь ребёнку

найти своё предназначение и определиться с выбором будущей профессии. Родители, система образования и государство должны создать богатую среду для возможности развиваться в нужном направлении, где ребёнок получит воспитание, образование. Кроме того, технический центр «Волин» снимает множество мотивационных роликов на тему важных и востребованных рабочих профессий и квалифицированных специалистов, о будущих профессиях, которые могут получить учащиеся по мере профессионального роста. Эта работа направлена на привлечение и развитие интереса у подрастающего поколения к профессиям автотехнической отрасли. Только в этом случае у нас будет больше шансов получить качественный результат в лице образованного человека и гражданина, который, несомненно, принесёт пользу не только бизнесу, но и самому обучающемуся и обществу.

Перед нами в первую очередь сегодня стоит государственная задача – показать значимость и авторитет рабочих профессий. Наиважнейшая задача квалифицированного специалиста в области авторемонта – обеспечить безопасную эксплуатацию автотранспорта без ущерба для жизни и здоровья граждан. Для того чтобы современному автомеханику разобраться с неисправностями в автомобилях, просто необходимо иметь высокую квалификацию специалиста, знание иностранного языка, навыки работы с инновационным дорогостоящим оборудованием. Мы высоко ставим сегодня эту профессию и гордимся эволюционными изменениями, которые произошли в ней в мировом масштабе.

НОВЫЕ ЦЕЛИ И ВОЗМОЖНОСТИ…

Региональная ассоциация станций технического обслуживания (РАСТО) была основана руководителями ведущих автотехцентров России на базе техцентра «Волин» в 2019 году.

Благодаря профессиональному объединению создана эффективная форма отраслевого взаимодействия между мировыми производителями автокомпонентов, оборудования и автохимии, образовательными и научными учреждениями страны.

Несомненно, в рамках такого взаимодействия каждая сторона получает ряд выгодных преимуществ, объединяя не только известность в своём сегменте, но и технические, информационные и человеческие ресурсы. Таким образом, Региональная ассоциация станций технического обслуживания в итоге объединила лучших технических специалистов авторемонтной отрасли в Профессиональный союз технических экспертов страны.

«Мы объединяемся, чтобы:

- работать над ошибками, допущенными в работе сотрудниками автосервиса;
- исключить брак на производстве автокомпонентов и оборудования;
- получать систематическое повышение квалификации;
- быть в курсе изобретений и внедрений в области авторемонта;
- иметь доступ к новым технологиям в автомобилестроении;
- находить современные практические решения, проводить испытания.

ШКОЛА АВТОМЕХАНИКА «РАСТО» – это привлечение технических специалистов брендов, экспертов отрасли для совместного создания обучающих модулей для студентов средних профессиональных учреждений. Основную инженерную мысль генерирует технический тренер бренда, а его «руками» при выполнении конкретного задания по ремонту и техническому обслуживанию становится студент колледжа без опыта работы», – рассказала Ольга Селезнева.

Приходя в ТЦ «Волин», молодёжь открывает для себя новый мир профессии автомобильного транспорта: оказывается, работать можно в чистоте, в выглаженной форме, учиться по современным инструкциям и инструментам.

Так появился праздник рабочих профессий автомобильного транспорта, цель которого – повышение профессиональных компетенций молодых специалистов, студентов; знакомство с историей автомобилестроения в мире, с профессиональными объединениями, ассоциациями «РОАД» и «РАСТО», с возможностями получения рабочей профессии в технологически продвинутых современных условиях. В 2021 году в мероприятии приняли участие 90 студентов из 10 колледжей запада Московской области, около 30 мировых брендов в области автомобилестроения, производители автокомпонентов, автохимии, товаров и услуг различных автосегментов. В 2022 году праздник посетили более 500 студентов и 200 человек – представителей автобизнеса. И всё это ради того, чтобы молодёжь смогла выстроить путь самореализации в автомобильной отрасли.

«Праздник делился на две части: в первую очередь – конкурс профессионального мастерства, в котором выявляются лучшие студенты. Вторая часть мероприятия – интеллектуально-развлекательная. Она предназначена для поддержания командного духа колледжа или техникума. Параллельно на площадке работают выставка достижений партнёров Ассоциации «РАСТО», ярмарка вакансий от руководителей СТОА Московской области. Это большая возможность для ребят поучаствовать в реальных мастер-классах, увидеть работу настоящих профессионалов, познакомиться с реальными требованиями рынка труда. И я считаю, что наша задача – продемонстрировать молодёжи высокий уровень производственной культуры, предоставить выбор будущей профессии и возможность достичь в ней максимальных результатов для себя и принести пользу своей стране. В подготовке молодых кадров должны участвовать все заинтересованные стороны: родители, педагоги, будущие работодатели, государственные и муниципальные органы, которые в первую очередь должны быть заинтересованы в сохранении потенциала и будущего страны», – рассказала Ольга Селезнева.

БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО

ТЦ «Волин» продолжал расширять свои границы, новые пространства сразу приглянулись молодым предпринимателям – так появился «технопарк». Это прекрасная возможность для тех, кто только начал строить свой бизнес, поскольку ценовая политика достаточно лояльна, сами собственники бизнеса заинтересованы в

привлечении новых клиентов и создании более комфортных условий для их времени препровождения:

– Молодому, начинающему предпринимателю сегодня сложно приобрести в собственность землю или самостоятельно построить офис для того, чтобы осуществлять экономическую деятельность. Мы обладаем такими свободными площадями, поэтому сегодня предлагаем предпринимателям производственные и офисные помещения в долгосрочную аренду. На территории технического центра порядка 20 самостоятельных предпринимателей, осуществляю предпринимательскую деятельность различного рода. Но представьте: насколько это удобно, привозя на ремонт машину, вы также можете воспользоваться услугами парикмахера, ногтевого сервиса, косметолога и т. д. Весь спектр услуг красоты в одной точке. Среди наших предпринимателей есть: компании по установке и производству межкомнатных дверей, продаже отопительного оборудования, производству корпусной мебели; юридические и финансовые услуги, пекарня, кафе. Более того, осуществляют деятельность два детских клуба: восточные единоборства и спортивные танцы. Удобно, пока твой ребёнок на занятиях, можно поставить машину на техобслуживание или мойку. Всё это было организовано для наших жителей Одинцовского городского округа, чтобы им не приходилось уезжать в Москву или другие муниципалитеты за получением услуг или приобретением аналогичного товара.

Есть у ТЦ «Волин» и более масштабная ЭКСПО-площадь, региональный выставочный центр для проведения конференций, форумов, выставок и фестивалей в Московской области.

Понятно, бизнес-гиганты могут себе позволить заказать на те или иные мероприятия крупные залы – Экспоцентр, Гостиный Двор, – а вот для предпринимателей своего региона «ЭКСПО-ВОЛИН» может стать уникальным местом со всеми необходимыми комплектациями.

– Выставочный центр «ВОЛИН-ЭКСПО» – прекрасная площадка, оснащённая мультимедийным комплектом, качественным интернетом, при желании клиента может быть создан определённый антураж, поскольку есть и разные комплекты мебели, есть и возможность взять в аренду сценическое оборудование, от заказчика только требуется ассортимент их продукции товаров и услуг. У нас прекрасная входная группа с парковкой на 400 парковочных мест. Хочу сказать, что «ВОЛИН-ЭКСПО» стал местом притяжения разного рода мероприятий. Я бы сказала, что эта бизнес-площадка поднимает престиж нашего Одинцовского городского округа, потому что люди, которые посещают эту площадку на мероприятиях, они удивлены многопрофильным, многофункциональным уровнем. Сегодня её арендуют люди абсолютно из разных отраслей экономики. Казалось бы, это достаточно небольшой территориальный округ Большие Вязёмы, но он обладает такими возможностями.

СООБЩЕСТВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОДИНЦОВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

В 2019 было организовано Сообщество предпринимателей Одинцовского городского округа. Тогда в него входило всего шесть человек, сегодня их уже 118, и каждый готов вносить свой посильный вклад в развитие объединения.

– Организация была создана в первую очередь для продвижения товаров и услуг предпринимателей Одинцовского городского округа. Девиз сообщества – «Покупай у своих». Большинство наших клиентов уже знают эту тенденцию и действительно стараются обращаться за услугами и приобретать товары у своих. У всех наших предпринимателей достойное качество товаров и высокий уровень обслуживания клиентов. Мы регулярно проводим различного формата мероприятия, направленные на развитие и продвижение МСП на территории Одинцовского городского округа и Московской области, тем более площадка для проведения фестиваля, форума у нас уже есть.

Как и в любой общественной организации, в Одинцовском сообществе предпринимателей есть яркие представители, которые всегда готовы предложить новую идею и включиться в новый интересный проект.

Знакомьтесь: руководитель Центра защиты прав предпринимателей Москвы и Московской области Любовь Шаталина. Окончив юридическую академию, наша героиня пошла работать в коллегию адвокатов. По её словам, время там было потрачено зря: никто не был готов помогать молодому специалисту. Любви Шаталиной не хватало практики, как и многие студенты, она столкнулась с проблемой трудоустройства именно по профессии. Ей удалось получить новую должность «судебный пристав-исполнитель»; проработав там год за небольшую зарплату и с большим объёмом работы, приняла решение, что пора двигаться дальше. Через некоторое время она устроилась в консалтинговую юридическую фирму. «Частное право» – именно так называлась компания, где нашей героини удалось приобрести достаточно опыта. Двадцать лет в юриспруденции, за спиной – большой бэкграунд, позволяющий двигаться в любом направлении. Сейчас Любовь Шаталина помогает бизнесменам во всём, что с ними связано. Дела касаются и личных вопросов предпринимателей, ведь они, как обычные люди, сталкиваются с жизненными сложностями.

«Большой объём работы сейчас касается именно договоров, компании часто сталкиваются с тем, что необходимо официальный документ оформить правильно либо полученный документ разложить по всем юридическим составляющим, чтобы не были нарушены права всех участников договора. Я также занимаюсь подготовкой претензий либо ответами на претензии со стороны другой компании, которые возникают в ходе тех или иных обстоятельств. Кроме того, при необходимости оказывая юридические услуги, занимаюсь отстаиванием интересов моих клиентов в суде. В последнее время очень много вопросов, связанных с marketplace и, соответственно, очень большим объёмом работы с интеллектуальной собственностью», – рассказала юрист.

Участились обращения с соблюдением авторского права. Речь не только о личных социальных сетях или площадках компании, зачастую это касается работы видеографов, которые после съёмки без согласия компании могут выкладывать готовый материал на свои страницы, не согласовывая с заказчиком. К сожалению, и сами предприниматели, продавая что-то на маркетплейсе, не всегда задумываются о том, что они могут нарушить чьи-либо права. Масса вопросов в законодательстве, которая требует непосредственного участия юриста – и об этом не стоит забывать. Вы же не лечите себе сами зубы, например, а обращаетесь к специалисту – то же самое и в юридической отрасли. Для бизнес-сообщества появление такого грамотного юриста, как Любовь Шаталова, стало настоящим подарком.

«У каждого юриста есть справочно-правовая система, которая позволяет видеть ежедневные изменения в законодательстве, соответственно, мы, юристы, ежедневно пополняем свои знания новыми законами, которые появляются в специализированных изданиях, в государственных источниках. Это позволяет нам быть в курсе и выполнять свою работу качественно и в правовом поле», – подытожила руководитель Центра защиты прав предпринимателей Москвы и Московской области Любовь Шаталина.

Ещё одна представительница прекрасного пола Наталья Иванова Николаева есть в команде предпринимателей Одинцовского городского округа; она же – президент некоммерческой организации «Национальная ассоциация деятелей образования науки, культуры и искусства «Ника».

В 2015 году мы с художниками решили первоначально устраивать благотворительные выставки для социально незащищённых категорий граждан: для детей-инвалидов, для ветеранов, пенсионеров. Творческая команда приезжала в их учреждение; устраивали выставки и проводили интереснейшие экскурсии и лекции на тему истории живописи. Не обходились такие мероприятия без мастер-классов, одна из таких встреч была организована с онкобольными, в результате каждый нарисовал по 2-3 картины.

«Это был настоящий положительный заряд, несмотря на то, что некоторые находились на тот момент в хосписе. После этого мероприятия некоторые родственники больных написали письма со словами благодарности, что последние дни жизни их родных были скрашены тёплыми встречами», – рассказала Наталья Ивановна.

Уже в 2017 году, в Год экологии, сообщество художников тоже решило внести свою лепту и показать в красках персонажей Красной книги.

«Мы взялись за работу и стали писать картины. В течение года было написано порядка 300 картин. В тот год большое количество художников подключилось к работе с удивительным энтузиазмом. В рамках этой работы было проведено огромное количество мероприятий: начиная от детского сада и заканчивая ветеранами», – поделилась президент некоммерческой организации «Национальная ассоциация деятелей образования науки, культуры и искусства «Ника».

Осенью творческая команда подала все необходимые документы на международную премию «Экомир», которую проводила Российская академия естественных наук. И спустя время мы узнали, что стали победителями, позднее уникальная выставка была представлена в Государственной Думе РФ. Говорят, что творческие люди живут в своём мире, однако художникам Одинцовского городского округа удалось показать, что они в первую очередь сознательные граждане своего государства, и они максимально включились в проект. Ещё один проект, который никого не оставил равнодушным, – «Великая Россия 1812 г.», который был посвящён Бородинской битве. Есть в арсенале Ассоциации и этнографическая тема. Напомним, что на территории Российской Федерации зафиксировано 193 народности – и это лишь те, которые официально зарегистрированы. В рамках этого проекта художники перемещались по разным регионам, писали там картины. После чего создавались презентации, фильмы и лекции, и уже с этим амплуа представители Ассоциации снова выходили к жителям. Этот год не стал исключением: новый проект – «Тропами Антона Чехова в Московской губернии». Это будет один из самых крупных замыслов, поскольку великий писатель много где жил в Московской области, и очень много всего интересного о его жизни и творчестве сохранилось в регионе.

«По итогам последних трёх лет мы проводим не менее 60 мероприятий в год для различной аудитории. Это колоссальная работа, которая требует не только энергии, но и расходов, и только членских взносов не хватает. Но наш вклад в развитие культуры очень ценят, и с 2008 года мы получили порядка 18 грантов различного уровня, среди них – четыре президентских», – завершила Наталья Николаева.

Среди талантливых предпринимателей есть и производитель российского бренда «Секрет», основатель и руководитель магазина ателье – дизайн-студии Лилия Макарцева.

По словам нашей героини, она родилась под стук швейной машинки, её бабушка была известной модисткой, которая прекрасно шила и всем секретам и тонкостям научила свою внучку. С 12 лет юная модельерша делала изделия для кукол, результат был настолько хорошим, что в 15 лет она стала шить людям на заказ. Спустя некоторое время она закупила несколько швейных машинок и открыла маленькую мастерскую. Упорная работа привела к тому, что совсем скоро Лилия Макарцева открыла своё ателье.

«За период в пять лет ателье развилось в целую дизайн-студию. И мы стали не только оказывать услуги по ремонту, по пошиву, но ещё и привлекли молодых дизайнеров, для которых отшивали их коллекции. И так как дизайнеров становилось всё больше и больше, мы открыли цех. Такие объёмы послужили тому, что наша команда решила выпускать свою одежду под брендом «Секрет».

«Сейчас бизнес делится на два направления: первое – это ателье, где сотрудники компании работают с людьми, шьём индивидуальные заказы; вторая – это пошив именно брендовой одежды. На сегодняшний день у нас организован полный цикл производства: от лекал до пошива целой коллекции», – рассказала Лилия Макарцева.

Пользуются услугами мастерской несколько известных брендов и начинающие дизайнеры, такие возможности одной команды позволяют сотрудничать с компаниями разного уровня. В дизайн-студии любой желающий может заказать проект под ключ, по словам руководителя студии, с каждым годом такие запросы встречаются всё чаще. Кроме соответствующей техники, в команде Лилии Макарцевой работает целый штат профессионалов – от швеи до технолога, – есть даже человек, который отвечает за подбор фурнитуры для коллекций.

«Изделие – это не только ткань, там много составляющих: нитки, пуговицы, молнии и т. д.; порой на подбор всего уходит несколько дней. Среди заказчиков – в основном состоятельные люди, готовые вкладываться в свои изделия. Они хотят, чтобы одежда была качественной и послужила покупателям», – пояснила руководитель студии.

Что касается индивидуального пошива, то, по словам нашей героини, это, конечно, финансово затратно, поскольку объём работы такой же, как для коллекции, но делается всего лишь в двух экземплярах: пробном и итоговом. Да и ткани в этом случае гораздо дороже, но и результат такой работы будет радовать своего хозяина долгие годы.

Если говорить в целом о бренде «Секрет», то сейчас руководство компании нацелено на хороший и качественный пиар, поскольку команда уже достигла того уровня, когда есть соответствующие мощности и есть чем гордится.

В состав сообщества предпринимателей входят руководители сети образовательного центра «Магистр» Галина Выдумкина, Ирина Маркели и Юля Соловьева.

Маленький центр был открыт в городе Звенигороде, учреждение быстро стало набирать популярность, и новый филиал был открыт в Голицыно, дальше – уже Одинцово, Руза. Качество образования в детских садах и школах уже оценили маленькие жители Подмосковья и их родители.

«Вектор взаимоотношений между педагогами и воспитанниками был выбран сразу: любовь, уважение, взаимная работа. За все эти годы углублялось отношение к выбранному пути, каждый ребёнок индивидуален, и об этом нужно помнить всегда. И, естественно, понимая особенности детской психологии и усваивания образовательной программы, разработали авторские методики. Ориентир – программа ФГОС «Школа России», но мы активно используем методики советской программы», – рассказала Галина Выдумкина.

По словам руководителей образовательного центра «Магистр», очень многое зависит от среды, в которой находится ребёнок, и упор в образовательной программе делается не только на хорошие оценки, но и на желание ребят получать образование, с удовольствием идти в школу, ценить мир, в котором они живут.

«Родителей, конечно, интересуют результат образования и безопасность – эти гарантии мы всегда даём нашим подопечным. Важную роль в работе с детьми играет именно педагог, и у нас работают настоящие профессионалы. Однако наши образовательные программы рассчитаны не только на детей, у нас есть онлайн-обучение и дополнительное образование даже для пожилых людей», – прояснила Ирина Маркели.

В образовательном учреждении продумана и летняя программа. «Летний клуб» рассчитан на детей старшего дошкольного возраста, куда включены образовательные и развлекательные программы, дети занимаются творчеством, ездят на экскурсии и, конечно, много гуляют. Вся программа построена таким образом, чтобы дети не перегружались, но при этом в школу пошли с хорошим багажом знаний.

«В каждом филиале у нас разное количество детей, всё зависит от территории: в среднем в каждом центре занимается от 100 детей и больше. Детские сады у нас небольшие и рассчитаны на количество до 50 человек», – дополнила Юля Соловьева.

Кроме основной образовательной программы, в учреждении есть большое количество различных курсов и семинаров, основное направление – подготовка к школе. Но стоит отметить, что на всех курсах сотрудниками центра «Магистр» учи-

тывается психологическая и возрастная особенность ребёнка, чтобы он мог взаимодействовать не только с учителями, но и со сверстниками.

Ещё одной особенностью учреждения является подготовка домашнего задания. К его выполнению детей начинают приучать с двух лет, особые методики позволяют без стресса для ребёнка перейти к самостоятельному выполнению домашнего задания уже в школьном возрасте.

В планах у руководителей сети образовательного центра «Магистр» на будущий год – запустить ещё два дошкольных учреждения (ясли и детский сад), чтобы малыши нашего региона чувствовали себя комфортно и получали качественное образование.

Ещё один человек, о котором стоит рассказать в нашем материале, – руководитель общественной организации с детьми-инвалидами городского округа Власиха, врач-диетолог Любовь Булкина. С семьями детей-инвалидов наш спикер работает уже больше 10 лет. Самое важное, с чего начинается работа с такими семьями, – это социальная реабилитация. Когда команда Любви Булкиной только начинала свою работу, возникали сложности: не было доверия. Постепенно представителям общественной организации удалось выстроить отношения с подопечными.

Ольга Букина, работая с семьями непростых детей, не понаслышке знает, как бывает сложно. Она сама прошла этот путь вместе со своей дочерью. Потеряв ребёнка, она не остановилась, а продолжает и по сей день делать маленькие чудеса для этих семей. Спасать людей – её призвание: некогда она проработала 15 лет в скорой помощи в Одинцовском районе.

«Сейчас уже процесс отлажен, на регулярной основе проводится много мероприятий с родителями, с детьми с семьями. Мы проводим вместе дни рождения. И на сегодняшний день люди прекрасно понимают, что о них по-настоящему заботятся, они важны для нашего муниципалитета. Мы очень благодарны главе нашего городского округа Герману Валерьевичу Потапчуку. Он всё время наши идеи и наши просьбы готов поддержать», – рассказала Любовь Булкина.

Руководитель общественной организации с детьми-инвалидами городского округа Власиха поделилась тем, как меняются сами родители, когда начинаешь работать с семьёй: они как минимум понимают, что не одни столкнулись с такой проблемой. Конечно, возникают вопросы, касающиеся и образования, и соответствующих физических нагрузок, но все они решаемы. Ещё одна победа случилась не так давно: упорным трудом удалось открыть группу на базе школы «Перспектива» для детей-инвалидов.

Другой аспект взаимодействия с детьми-инвалидами – диетология. Любовь Булкина считает, что процесс оздоровления должен идти по всем направлениям. Когда пациент попадает на реабилитацию, кроме определённых физических нагрузок и массажей, обязательно присутствует правильное и сбалансированное питание.

«Кроме лекарств, которые прописывает врач, обязательно нужно заниматься профилактикой своего здоровья, следя за питанием и выполняя незатейливые упражнения, и речь идёт не только о тех, кто остро нуждается, а обо всех людях. За здоровьем нужно следить так, чтобы меньше нужно было лечиться», – подытожила врач-диетолог Любовь Булкина.

Подводя итоги нашего экскурса в жизнь предпринимателей и общественных деятелей Одинцовского городского округа, нельзя не отметить тот факт, что все они уже задумались о смене поколений, о будущем своей малой родины и страны в целом. В связи с этим и планов у руководителя ТЦ «Волин» Ольги Селезневой и у других предпринимателей Одинцовского городского округа по-настоящему много. Как минимум – они готовы направить свои силы на развитие малого и среднего предпринимательства, принимать активное участие в работе с молодёжью и в подготовке кадров, поддерживать друг друга в трудную минуту, а это дорогого стоит!

ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА:
«Нам важно, чтобы человек старшего поколения чувствовал себя нужным»

«Время теплоты и мудрости» – так говорят о возрасте людей старшего поколения. Однако не так важны цифры, написанные на бумаге, как состояние души. На протяжении всей жизни человеку важно ощущать себя нужным, не просто иметь своё хобби, но и реализовываться в нём. Не секрет, что людям старшего возраста гораздо сложнее реализовать себя. И действительно: а как?
На этот и другие вопросы отвечает **Виктория Степанова**, руководитель Творческих мастерских «Серебряные года».

– Расскажите об идее создания Творческих мастерских «Серебряные года». Каковы предпосылки к реализации столь интересной и уникальной площадки?

– Творческие мастерские «Серебряные года» – это производственные коворкинги для людей старшего поколения, где они реализуют свои потребности в общении и творчестве, получая новые навыки и дополнительный доход.

Мастерские реализуют собственную продукцию, а также принимают на реализацию продукцию индивидуальных мастеров, вовлекая людей старшего возраста в экономическую деятельность.

Основателями социальных мастерских для пожилых людей «Серебряные года» стали Светлана Геннадьевна Налепова и Валентина Александровна Степанова, социальные предприниматели, неравнодушные общественные деятели Одинцовского округа и Московской области.

Основной предпосылкой к созданию проекта являются бережное отношение к пожилым людям и желание решить значимые вопросы возвращения пожилых людей в активную творческую и продуктивную деятельность.

Нам важно, чтобы человек старшего поколения после выхода на пенсию продолжал оставаться членом коллектива и чувствовал себя нужным. Сложности со здоровьем сразу переживаются легче, а если приступить к творческой деятельности пораньше, то есть возможность избежать этих сложностей вообще.

– Пожилые люди часто испытывают нехватку общения и переживают невозможность реализовать себя. А как известно: с психологической точки зрения крайне важно не просто найти занятие по душе, но и реализовываться в нём. «Серебряные года» предоставляют именно такие возможности. Расскажите, как устроена площадка? Как к вам могут попасть люди старшего поколения, кто их обучает и чему, где реализуются товары, сделанные «серебряными» мастерами?

– Мы создали экосистему для полноценной реализации творческого потенциала и продуктивной занятости людей старшего поколения в сфере производства сувенирной продукции и изделий декора ручной работы.

Организация сети производственных коворкинг-центров «Творческие мастерские «Серебряные года» предлагает возможность обучения, проведение мастер-классов и реализацию изделий сувенирной продукции и декора ручной работы.

Ежемесячно на площадке коворкинга проводятся обучающие встречи с мастерами старшего поколения, в рамках которых кандидаты проходят анкетирование, знакомятся с возможностями самозанятости и пробуют себя в различных техниках создания сувенирной продукции на мастер-классах.

Каждый день наша копилка наполняется новыми изделиями, которые мы изготавливаем как по индивидуальному заказу, так и принимаем на реализацию уже готовые изделия от мастеров старшего поколения.

Реализуются изделия через маркетплейсы и корпоративные заказы.

– Какие события за период деятельности мастерских стали для вас наиболее значимыми?

– В 2022 году был проведён фестиваль творческого онлайн марафона-конкурса старшего поколения Подмосковья «Долголетие в творчестве». В конкурсе приняли участие 665 людей «серебряного возраста», общее количество городских округов – 17.

ПРОЕКТ «ТВОРЧЕСКИЕ МАСТЕРСКИЕ «СЕРЕБРЯНЫЕ ГОДА» СТАЛ ПОБЕДИТЕЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭТАПА IV ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ГОДА».

НА ДАННЫЙ МОМЕНТ В РАМКАХ ПРОЕКТА РАБОТАЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОВОРКИНГ ТВОРЧЕСКИХ МАСТЕРСКИХ «СЕРЕБРЯНЫЕ ГОДА» В Г. ОДИНЦОВО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Целью конкурса стали восстановление и повышение качества жизни пожилых людей после вынужденной изоляции через содействие восстановлению социальных контактов, повышению активности, развитию потенциала в продуктивной творческой деятельности.

Участники концерта представили свои самые проникновенные номера и песни о том, какие ценности в жизни самые важные, о том, что возраст – не помеха чувствам, и, главное, о том, что необходимо находиться в гармонии, быть в постоянном движении и заниматься собой и своим творчеством.

Слоган конкурса «Всё возможно!» точно отражает его сверхзадачу – популяризацию среди людей старшего поколения активной жизненной позиции, развитие творческого потенциала и приумножение традиционных ценностей.

– Какие планы у вас есть на будущее?

– Создание сети производственных творческих коворкингов не только на территории Московской области, но и в России в целом.

Подготовила Виктория Лукьянова

РУССКАЯ КОСМЕТИКА

ИННОВАЦИОННАЯ ПРОДУКЦИЯ ТРАДИЦИОННОЕ КАЧЕСТВО

Российская компания «Русская Косметика», производственные мощности которой расположены в городе Одинцово Московской области, в текущем году отмечает свое тридцатилетие. И нам есть, чем гордиться.

На сегодняшний день торговые марки предприятия знает большинство россиян. Это Fara, VIKING, «Красная линия», «Особая серия» и многие другие.

К СОВРЕМЕННЫМ ТРЕНДАМ, СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

Экологичность нашего производства подтверждается фактом застройки территории в непосредственной близости к его локации объектами социальной инфраструктуры: жилыми домами и детскими садами. Замеры экологических маркеров Роспотребнадзор производит на территории предприятия ежеквартально, на постоянной основе.

Продукцию «Русская косметика» жители Одинцово могут приобрести на сайте компании с бесплатной доставкой или в фирменном магазине.

МАГАЗИН

Одинцово,
ул Вокзальная, 53.

www.russcosmetics.ru

«ПОЭТИЧЕСКАЯ РОДИНА ПУШКИНА»

Недавно на музейной карте страны появился Пушкинский музей-заповедник, который расположился в 40 км к западу от Москвы. Он объединил две замечательные, некогда забытые усадьбы Вязёмы и Захарово, которые сейчас называют «поэтической родиной Пушкина».

Сельцо Захарово впервые упоминается в документах 1586 года. В 1804 году Захарово покупает Мария Алексеевна Ганнибал, бабушка А. С. Пушкина. Здесь, в бабушкином имении, семья Пушкиных проводила летние месяцы в течение шести лет, вплоть до отъезда Александра в лицей в 1811 году.

Весной 1805 года всё семейство Пушкиных выезжает в Захарово. Захаровский дом стоял на высоком берегу пруда. Неподалёку от дома была небольшая и светлая берёзовая роща, в которой любил гулять Александр со своим младшим братом Николенькой. Но вскоре брат заболел и в 1807 году умер в Захарово. Похоронен Николай за алтарем Вяземской церкви. Пушкин упоминает смерть Николая в числе событий, оставивших глубокий след в его памяти.

Саша любил сидеть на берегу пруда под огромной липой. Около липы росло несколько берёз, на стволах которых юный поэт царапал свои стихи. Побывавший в 1851 году в Захарово переводчик Н. Берг упоминает эти берёзы. В Захарово не было церкви, поэтому Пушкины ездили к обедне в Вязёмы. По воскресеньям в Вязёмы съезжались на базар крестьяне и дворяне из окрестных деревень. Пушкин не раз использует захаровский пейзаж из воспоминаний детства в «Евгении Онегине». В «Послании к Юдину» он пишет:

«Мне видится моё селенье,
Моё Захарово; оно
С заборами в реке волнистой,
С мостом и рощею тенистой».

Знакомые названия мелькают в повести «Дубровский». В Звенигородском уезде было село Дубровское, хозяином которого был далёкий родственник – Астафий Михайлович Пушкин. Недалеко от Вязём лежало богатое село Покровское. Пушкин в повести поселяет в нём одного из соседей по Захарово – Троекурова. Так захаровское название «Покровское» и фамилии Дубровский и Троекуров появляются в повести.

В «Борисе Годунове» сцена в корчме происходит в Вязёмах, а когда хозяйка корчмы показывает самозванцу дорогу в Литву, называет близлежащие селения. Образ самого Лжедмитрия был навеян поэту из воспоминаний детства. Среди захаровской дворни Пушкин был особенно привязан к повару Николаю Фролову. Когда однажды Сергей Львович попытался незаслуженно обвинить его в воровстве, он молча собрался и тайно ушёл из дома. Вечером Саша спросил няню, куда ушёл Николай. «...В Польшу. Куда ему идти? Все разбойники в Польшу уходят». Не вспоминал ли Пушкин историю с Николаем Фроловым, когда писал образ Григория Отрепьева и провожал его в Литву через захаровские и хлюпинские земли? Действительно, в Польше Н. Фролов женился и объявил себя паном Колесницким.

В 1830 г. Николай I разрешает Пушкину напечатать «Бориса Годунова». Поэт планирует написать целый цикл произведений о Смутном времени. Но нужен материал, и он отправляется собирать его в Захарово и Вязёмы. В письме к дочери Ольге мать поэта напишет: «Вообрази, он совершил этим летом сентиментальное путешествие в Захарово, совершенно один, единственно чтобы увидеть место, где он провёл несколько лет своего детства».

В Захарово состоялась первая длительная встреча Александра с природой. Родителей поразила резкая перемена в мальчике в первый же приезд в бабушкину подмосковную: «увалень, дикарь, рохля» превратился в шалуна и непоседу. Свободному духовному развитию способствовало и общение с бабушкой и няней, сыгравшими огромную роль в жизни поэта. Мария Алексеевна Ганнибал, первая воспитательница мальчика, была глубоко предана своей семье.

У неё Пушкин учился русской грамоте и живому русскому языку. Если бабушка рассказывала внуку о былом, то няня развлекала мальчика чудесными сказками. Любовь к детям, способность к образному мышлению, умение передавать мгновенно складывавшиеся фантастические картины богатым разговорным русским языком, прекрасное знание русских народных сказок – вот то главное, что выделяло няню среди других крестьянок. Она для поэта была олицетворением народной души, представителем лучшей части русского народа. В лицейском стихотворении «Сон» об-

разы бабушки и няни сольются в один образ доброй старушки, навеянный детскими воспоминаниями.

Неизменным спутником мальчика в прогулках по окрестностям Захарово, в соседние Вязёмы был его дядька Никита Козлов, который сопровождал юного поэта, знакомил его с деревенскими мальчишками. Грамотный, острый на язык, балагур, страстно любивший поэзию, он выделялся из всей дворни. Преданность своему питомцу дядька пронёс через всю жизнь, выполняя роль не просто слуги, а личного секретаря.

М. А. Ганнибал владела Захаровым недолго, в 1811 г. имение было продано. В 1830 г. Пушкин вновь посещает Захарово. Он приезжает к дочери Арины Родионовны – Марье. Её воспоминания записал переводчик Берг, который побывал в Захарово. В «Истории села Горюхина», в «Дубровском», «Барышне-крестьянке» он вспомнит об этой поездке.

В 1999 году на прежнем фундаменте был восстановлен усадебный дом. В небольших залах воссоздан интерьер пушкинского времени. Экспозиция дома дополняется очаровательными видами сельской природы, благоуханием трав и цветов летом и свежестью чистого пушистого снега зимой, которые были с детства знакомы великому поэту.

В повести А. С. Пушкина «Дубровский» есть описание дороги, по которой едет Дубровский в Покровское. Это описание усадьбы Большие Вязёмы, которая расположилась в двух вёрстах от усадьбы Захарово.

В конце XVI века селом владел Борис Годунов. Здесь строятся деревянный дворец, церковь, звонница, каменная плотина. Рядом с церковью красуется удивительная звонница. Лжедмитрий I устроил здесь «потешную баталию» – взятие ледяной крепости. Весной 1606 года в Вязёмах на пять дней остановилась со своей свитой Марина Мнишек, ехавшая к Лжедмитрию в Москву.

В эти дни в Вязёмах произошёл пожар, который уничтожил 30 дворов, деревянный дворец, монастырь с двумя церквами. А в 1619 году в Вязёмах произошла торжественная встреча отца Михаила Фёдоровича – патриарха Филарета, возвращавшегося из польского плена. Вязёмы неоднократно посещали цари Михаил Фёдорович и Алексей Михайлович. В 1694 году Пётр I жалует Вязёмы своему воспитателю, «дядьке» – князю Б. А. Голицыну, который переосвящает Троицкую церковь в Преображенскую и строит дворец для приёмов Петра I.

В середине XVIII века князь Н. М. Голицын, после отставки поселившийся в Вязёмах, создаёт новый дворцово-парковый ансамбль. Один из гостей усадьбы – поэт и драматург Н. П. Николев – адресовал Н. М. Голицыну стихотворное «Послание». Забытый ныне, но широко известный в своё время поэт при жизни пережил и славу, и падение, и забвение, внёс свою лепту в развитие русской словесности.

3 мая 1797 года, после коронации, усадьбу посещает император Павел I. Для него был дан торжественный обед. С этого времени усадебный дом в Вязёмах стал именоваться дворцом. После Н. М. Голицына усадьба перешла его троюродному племяннику Б. В. Голицыну. Новый владелец Вязём был выдающимся человеком своего времени. Вся жизнь князя была связана с военной службой, в которую он был записан с пяти лет. В 14 лет князь получает первый офицерский чин. Однако всё своё свободное время отдаёт литературе. Борис участвует в польской кампании, за что получает боевые ордена. В 1799 году производится в генерал-лейтенанты,

а в 1803-м получает во владение Вязёмы. Самой большой ценностью дворца была библиотека, насчитывавшая около 40 тыс. томов. По инициативе князя в 1809 году было создано литературное общество «Беседа любителей русского слова». В 1812 году Б. В. Голицын возвращается в армию. Во время Бородинского сражения он был смертельно ранен. Прах его погребён в Вяземской церкви.

Война оставила яркий след в истории Вязём. Сюда 29 августа 1812 года вступила русская армия. М. И. Кутузов остановился во дворце Голицыных, где провёл три дня. Отсюда он отправил четыре письма генерал-губернатору Москвы Ф. В. Ростопчину, в которых просил о помощи. Будучи в Вязёмах, Кутузов получил сообщение от Александра I о том, что обещанные 180 тыс. солдат из нового рекрутского набора не будут даны в подкрепление основных воинских сил. Здесь у Кутузова зародилась мысль оставить Москву без боя.

Гостевой флигель дворца использовался как перевязочный пункт русской армии. Сюда привезли для перевязки П. И. Багратиона и полковника Ф. Ф. Монахтина, которые были смертельно ранены во время Бородинского сражения. Монахтин послужил прообразом «полковника» в поэме М. Ю. Лермонтова «Бородино».

31 августа русская армия продвинулась к Москве. В этот же день Вязёмы заняли французы. Предание указывает на нижнюю библиотеку, где провёл ночь Кутузов, а потом Наполеон.

Начало XIX века – пушкинское время в истории Вязём. Юный поэт часто бывает в Вязёмах. В Захарово не было своей церкви, и к обедне Пушкины приезжали сюда. Тогда и запали в душу впечатлительного мальчика рассказы о Борисе Годунове, поляках, Смутном времени. Пушкины неоднократно бывали в Вяземском дворце, и юный поэт чувствовал удивительную атмосферу родового гнезда, которая позже будет им воспета в «Евгении Онегине». В послевоенные годы владельцем Вяземской усадьбы стал младший брат князя Бориса – Дмитрий Голицын, блестящий военный, герой Отечественной войны 1812 года, закончивший войну в чине генерала от кавалерии. В 1820 году был назначен московским военным генерал-губернатором. Голицын проявил себя как выдающийся администратор и организатор. Он был хорошим «хозяином» Москвы, прилагал много сил для восстановления Москвы после пожара.

Последним владельцем Вязём стал Д. Б. Голицын, начальник императорской охоты. Николая II и Дмитрия Борисовича связывали тёплые, дружеские отношения. В 1905 году император предложил Голицыну занять пост московского генерал-губернатора, но тот отказался от лестного предложения. При последнем владельце Вяземская усадьба была примером рационального хозяйствования. Революционные события положили конец налаженному быту Голицынской семьи, вынудив её представителей покинуть Родину. Сам Д. Б. Голицын умер в эмиграции в 1920-м, его дети, потомки осели во Франции и Швейцарии.

Не пощадили революционные годы и Вяземскую усадьбу. Из усадьбы были изъяты художественные ценности. Усадебные постройки заняли различные организации. Только в 1980-е годы Вяземская усадьба обрела свою новую музейную жизнь. Здесь удалось создать музей, занимающий ныне достойное место в музейном сообществе.

Строительный кран можно смело назвать символом перемен. Если где-то его устанавливают, значит, скоро на этом месте появится что-то новое: жилые дома, офисные здания, торговый центр или же предприятия, которые тоже будут создавать что-то новое. Компания, о которой пойдёт речь, занимается поставкой башенных кранов не только на стройки нашей страны, но и на территории бывших советских республик. Наш собеседник – генеральный директор ООО «Подъём групп» Андрей Попелуха.

С ВЫСОТЫ ПТИЧЬЕГО ПОЛЁТА...

«ВЫСОКО СИЖУ, ДАЛЕКО ДОСТАЮ...»

– Андрей Игоревич, даже в знаменитой когда-то песне «Что нам стоит дом построить» опция «пустить по рельсам кран» упоминается как одна из первейших и важнейших. На какую высоту способны поднимать строительные грузы краны, которые поставляет партнёрам ваша компания? Чем ещё они могут удивить профессионалов-строителей, не говоря уже о тех просто любознательных гражданах, которые не имеют к этой отрасли никакого отношения?

– Наши краны работают на высоте более двухсот метров, максимум – 250 м. А передвигаются они не только по рельсам; более того, рельсовое исполнение – это, скажем так, «прошлый век». Это наследие СССР, когда краностроение в нашей стране основывалось на так называемых нижнеповоротных рамах и на передвижных. Сейчас в таких конструкциях необходимости нет. В мировой практике они очень редко используются. В крупных городах в целях экономии места на строительной площадке при стеснённых условиях монтажа это стало неактуальным, все перешли на анкерные краны, приставные или пристяжные, назовём их так. Их устанавливают на собственном фундаменте. Кроме того, нижнеповоротные краны более металлоёмкие. Современные конструкции не только облегчили как вес, так и работу крана, они её ещё и упростили.

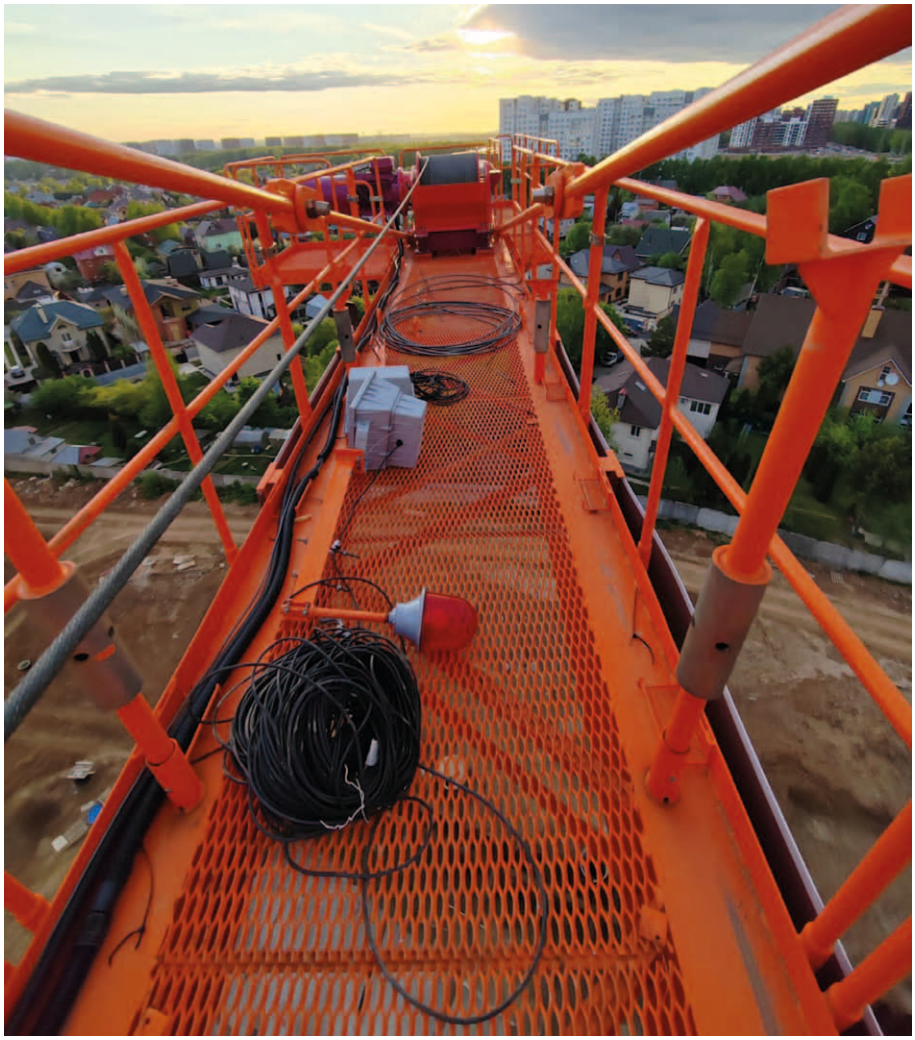
– То есть, говоря простым языком, стрелы современного крана хватает на то, чтобы ему не нужно было ездить по рейсам?

– Да, размер стрелы вырос в два раза – до 80 метров. Инженеры достигли таких результатов, что рельсовые краны стали менее актуальны как в гражданском, так и в промышленном строительстве.

ПРО ИМПОРТ «ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ» И «ПЕРПЕНДИКУЛЯРНЫЙ»

– Поговорка гласит, что «нет пророка в своём отечестве». А злые языки добавляют, что нет в нём и много чего другого: например, современной, соответствующей времени строительной техники. Насколько вы с этим утверждением согласны? Или можете аргументированно доказать, что не всё так уж плохо?

– Отечественное краностроение сейчас, можно сказать, переживает уже, наверное, третью «революцию». Первые российские, а точнее, советские краны, как я уже говорил, были очень металлоёмкими, в основном рельсовыми. Но вполне надёжными. Разработчики этих кранов сегодня уже точно стали пенсионерами. А институты, в которых они работали, были в своё время развалены...



– Вот уж точно: ломать – не строить. Строительство в те годы тоже почти умерло.

– В современной России, где-то к середине нулевых годов уже XXI века, мы подошли к точке, когда парк отечественных кранов оказался изношенным. А строить начали много. Появилось большое количество строительных холдингов, которые стали испытывать острую потребность в новой качественной строительной технике, и на нашем рынке появилось несколько заводов, на одном из которых я трудился более восьми лет. Наши краны поднимали от 8 до 20 тонн – то, что требовалось рынку. Также потихоньку мы плавно перешли на верхнеповоротные механизмы. Но во время очередного кризиса все эти заводы либо разорились, либо перепрофилировались, либо были проданы, и на сегодняшний день в стране остался только один завод, который выпускает современные башенные краны. Этот рынок – российские строительные площадки – стали наполнять техникой иностранного, в основном европейского, производства. Наша компания «Подъём групп» тоже занималась такими поставками, в том числе и «бэушных» европейских кранов: Liebherr, Potain. А потом начались санкции: границы закрылись, поставки европейской техники, на которой уже привыкли работать наши строители, увы, «канули в Лету». Санкции потянули за собой и нехватку комплектующих, запчастей и т. д.

Отечественное краностроение частично, процентов на 20, также базировалось на импортных комплектующих, перестроилась отрасль не сразу, но к сегодняшнему дню мы потихонечку достигаем стопроцентной комплектации. На том, по сути, единственном оставшемся российском заводе башенных кранов.

– На ваш взгляд, история с санкциями и закрытием границ только навредила строительной отрасли либо, как уверяют некоторые представители других отраслей, пошла на пользу, заставив, наконец, думать и работать над созданием чего-то своего? И если «окно в Европу» снова надумает открыться, не следует ли его «покрепче заколотить», как «мешающее нашему невиданному расцвету»?

– Наша страна – за здоровую конкуренцию. В условиях санкций большая проблема, повторюсь, с поставками комплектующих. Может быть, было бы и прекрасно «закрыть окно в Европу», но 80% парков строительной техники и сегодня занимают всё-таки иномарки.

– То есть лучше всё-таки дружить?..

– Наши большие министры говорят: «Вы хотите остановить все стройки в стране? Если будут брать технику только у вас, а вы не справитесь с производством?» Короче, мы тоже – за здоровую конкуренцию, но отечественные потребители всё чаще будут выбирать отечественные же краны хотя бы из-за того, что все комплектующие к ним находятся в России. От поставок из-за рубежа, от санкций они не зависят.

– И в случае каких-то поломок проблем не возникнет?

– Проблемы сейчас у тех, кто продолжает работать на импортных кранах. Проблемы – именно с поставкой комплектующих. Да, есть так называемый параллельный импорт – через третьи страны, но он подразумевает усложнение, увеличение логистики, а значит, значительное подорожание. Более того, все европейские производители, которые продолжат продажи на Россию – даже через третьи страны, – могут получить последствия от таких продаж внутри стран, в которых они находятся. Последствия – вплоть до уголовной ответственности, не говоря уже про большие штрафы. В этом и заключается проблема.

– То есть какие-то поставщики, может, и рады бы продолжить сотрудничество с российскими строительными компаниями, но...

– Им не позволяет местное европейское законодательство. Одиннадцатый пакет санкций.

– Но ведь есть ещё и наши восточные партнёры. Которые выпускают всё!..

– Вы имеете в виду Китай? Да, сегодня рынок захватывают ещё и китайские башенные краны, но... У них совершенно другой подход к грузоподъёмной технике. Грубо говоря, она более лёгкая, более упрощённая. И состав металла, и его толщина другие, потому что другие стандарты. Наш российский металл более качественный, нежели китайский. Китайские краны не так долговечны, как российские, и наши строители, надеюсь, это понимают.

«GIRAFFE БОЛЬШОЙ, ЕМУ ВИДНЕЙ...»

– Давайте ненадолго вернёмся в историю. Не в историю отношений между Россией и Европой, а в историю «Подъём групп». Если компания создаётся, значит, это кому-нибудь нужно. Что стало «фундаментом» для её строительства? С чего всё начиналось? И с помощью каких «подъёмных кранов» – во всех смыслах – «Подъём групп» достигла сегодняшних высот?

– «Подъём групп» была основана специалистами – выходцами с отечественных краностроительных заводов. На создание компании их подвигло то, что наши потребители, в частности строительные компании, остались один на один перед выбором необходимых им башенных кранов, как новых, так и б/у. И «Подъём групп» в условиях кризиса им в этом выборе помогала. Сначала мы европейскую технику им возили, а потом всё-таки сделали ставку на завод отечественный, стали дилером и единственным официальным представителем челябинского завода.

И «Подъём групп», и персонал, который в ней работает, имея колоссальный опыт, начали помогать заводу развивать его «жирафа». Giraffe – это торговая марка, создана она была при участии австрийского инжинирингового бюро, проектирующего модельный ряд, Liebherr и Terex Comedil. Сотрудничество с Европой прекратилось, а полученные технологии от ведущего кранового инжиниринга мира освоены и применяются инженерами Giraffe на постоянной основе.

– Что представляет собой «Подъём групп» сегодня? С кем сотрудничает? Насколько велики объёмы поставок? В какие регионы, а может быть, и страны они осуществляются?

– «Подъём групп» сегодня осваивает всё новые и новые регионы. Мы уже познакомили с новой продукцией челябинского завода, с торговой маркой Giraffe юг нашей страны, её центральную часть, Черноземье. Там уже наши краны не только представлены, но и успешно работают. Обратил внимание на Giraffe и столичный застройщик, который имеет в своём парке пятнадцать единиц.

Зайдя в столичный регион, наш завод за май месяц предоставил в Москве уже порядка 30 башенных кранов в аренду, ведутся также переговоры непосредственно с застройщиками и подрядчиками на поставки башенных кранов грузоподъёмностью 80 тонн для монолитных работ. Это является, так скажем, основным продуктом нашей компании.

– То есть вы не только продаёте, но и сдаёте в аренду?

– Да, мы, как говорится, «внедряем новую жизнь»: продажа, аренда, проектирование, поставки, перевозки, демонтаж – всё то, что называется «сервис». Мы помогаем заводу. Ввели мы недавно и такую услугу, как «трейд-ин»: старые импортные башенные краны мы меняем – выкупаем, а взамен привозим новую отечественную технику.

– А старые куда? Утилизируете или переоборудуете?

– Старые краны отправляем в страны СНГ: в Казахстан, Белоруссию…

«СЕРДЦЕ» СТРОЙКИ ДОЛЖНО БИТЬСЯ БЕЗ ПЕРЕБОЕВ

– Без человека не может работать ни один, даже самый «умный» башенный кран. Что бы там ни говорили про «нейросети», якобы способные заменить любого профессионала в любой отрасли, задание, программу этим «заменителям» в любом случае выдаёт именно человек. Кто работает в вашей компании, как вы подбираете кадры? Учите сами или ищете и находите уже учёных, опытных?

– Конечно же, обучаем. Сертифицированное обучение профессиональных крановых монтажников – сборке, разборке, обслуживанию – мы проводим на заводе.

– То есть вы поставляете не только краны, но и тех, кто на них будет работать?

– На башенных кранах работают машинисты-операторы, их обучают в специализированных учебных центрах. Мы же обучаем тех, кто собирает, разбирает, обслуживает и настраивает электронику. Наша компания подбирает специфичные кадры: вспомогательные службы, менеджмент… Компания у нас небольшая, в руководстве – чуть больше десяти человек. Основное же производство – в Челябинске, где трудятся, создают эти краны тысячи людей.

– Если нет планов, надежд на завтра, то и сегодня жить не так интересно. Каким вы видите будущее «Подъём групп»?

– Наша задача – замена у строителей старых ветхих кранов на современную новую отечественную технику, на Giraffe. Это задача в сегодняшней ситуации, в условиях кризиса – не на один год. «Подъём групп» работала не только в России, но и в европейских странах, сегодня мы осваиваем регионы нашей страны.

– И работы хватает…

– Конечно! Знаете, что интересно? Мало кто из девелоперов, из заказчиков понимает, что башенный кран – это «сердце» стройки: без него не обходится ни одна стройплощадка, если не брать во внимание частное домостроение. Впрочем, бывает, что и на строительстве индивидуального жилья ставят большие краны. Без механизации – никуда…

Каждый год в конце мая в «Крокус Экспо» проходит выставка «Строительная техника и технологии», где челябинский завод, который мы представляем, знакомит представителей отрасли со своей продукцией. Тех, у кого есть интерес, приглашаем!

Беседовал Алексей Сокольский

ОЛЬГА ИВЛЕВА:

«МНЕ ПРОСТО ОЧЕНЬ НРАВИТСЯ ТО, ЧЕМ Я ЗАНИМАЮСЬ ПОЧТИ ВСЮ СВОЮ ЖИЗНЬ!»

Многим из нас иногда кажется, что в детстве всё было лучше: мороженое слаще, молоко вкуснее, а воздух чище. Может ли у детства быть вкус? Пусть каждый из нас сам ответит на этот вопрос. А мы расскажем об одном экохозяйстве, расположенном на территории Одинцовского городского округа, поговорим о натуральных продуктах и вспомним о детстве. Наш собеседник – Ольга Ивлева, основатель КФХ «Ивлева».

– Ольга Петровна, здравствуйте! Ваше крестьянско-фермерское хозяйство начало свою деятельность ещё в 1992 году. Поделитесь историей становления КФХ с нашими читателями.

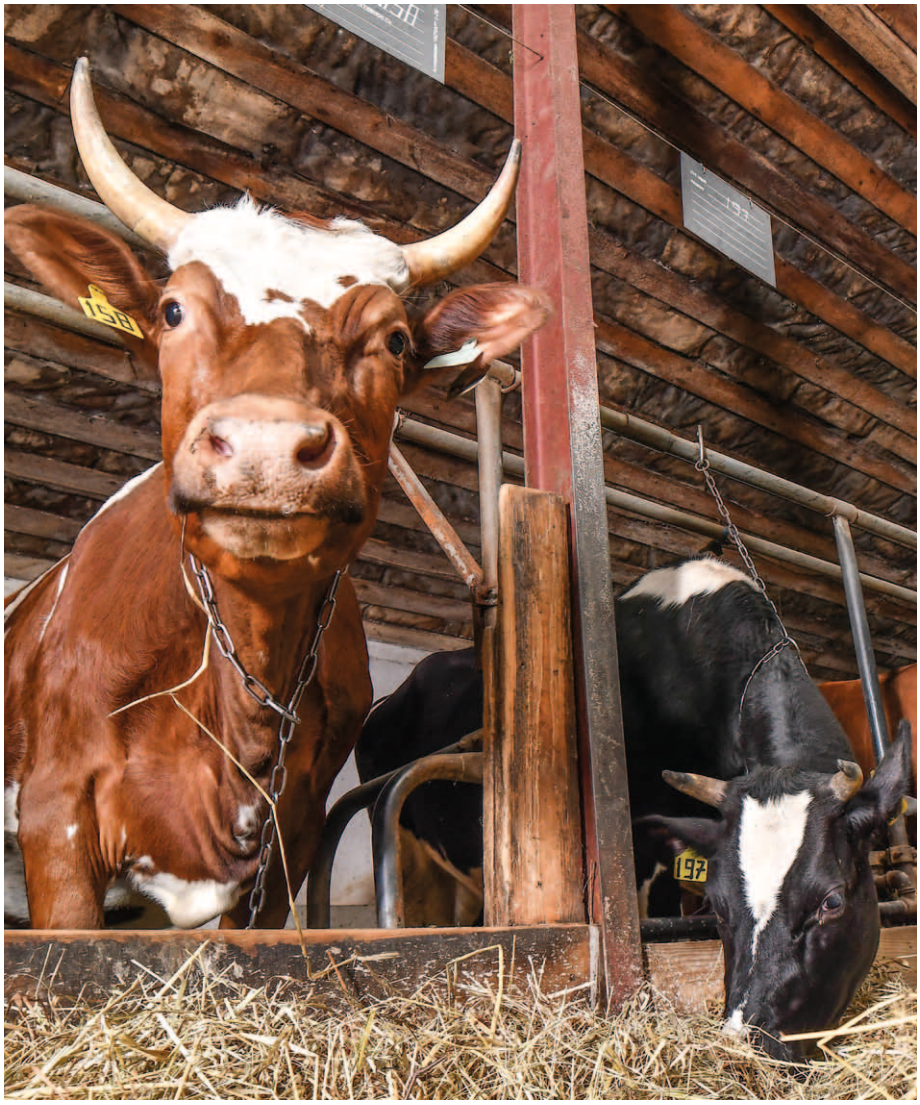
– История становления КФХ началась больше 30 лет назад. Времена были такие, когда многое менялось в жизни наших сограждан. Изменения также коснулись колхозов и совхозов, которые были расформированы и реорганизованы. Не стал исключением и «Звенигородский» совхоз. Именно так я и получила 1,74 гектара земли в селе Ершово.

Сначала у меня была корова, потом их стало три, потом десять, двадцать… А сегодня у нас 200 коров поголовья крупного рогатого скота. На ферме нет механизированных установок: мы сами доим и готовим продукты на основе молока.

Ещё у нас есть вторая ферма в рабочем посёлке Шаховская Московской области. Там разводятся мясные породы коров. В Ершово у нас одно производство, в частности производство и переработка молока. Там – другое: кормопроизводство и доращивание КРС. У нас работают собственная мини-пекарня и сыроварня.

– Какую продукцию производит крестьянско-фермерское хозяйство? Кто и где может её приобрести?

– У нас очень широкий ассортимент продукции: кисломолочная продукция (молоко, масло, кефир, ряженка, сливки, йогурт, мацони и многое другое), сыры, мясо, мороженое, пельмени, блины, торты, хлеб. В нашем магазине, располо-



женном в Ершово, можно приобрести продукцию, а можно перекусить на территории фермы. Обычно вместе с взрослыми приходят дети, которым очень интересно побывать на ферме, посмотреть на животных и выпить стакан молока. Я никогда не отказываю в стакане-двух и денег за это не беру. Приятно видеть, как гостям нравится продукция. Да и вообще, скажу вам честно: молоком и мясом сыт человек. Главное, чтобы эти продукты были натуральными! В этом я убедилась на собственном опыте. Живя на свежем воздухе и ведя своё хозяйство, люди чаще всего становятся здоровее тех, кто живёт в городах и отказывает себе в натуральных продуктах, ограничиваясь ассортиментом массмаркетов. Да и у нас район, можно сказать, что непростой: рядом известная всем Рублёвка, Сколково. А ведь едут люди к нам! Да не просто из окрестностей едут, а иной раз и из Москвы, и из других частей Подмосковья. Иногда время подходит к восьми часам вечера, а нам звонят, просят не закрывать магазин: в пробку попали. И мы всегда ждём наших посетителей. Приходят и мамы с детишками – видно, что мама устала совсем после работы, а время движется к ужину. Они у нас покупают продукцию к ужину: например, пельмени. Благодарят потом, ведь

готовить несколько часов у плиты уже не нужно, а продукция – что ни на есть самая натуральная! Для нас радость – людям помогать! И у нас все коровки здоровые, а вся продукция свежая, качественная и вкусная!

– К сожалению, часто можно увидеть, услышать или убедиться, что экопродукция, прямо скажем, недешёвая...

– Ну, цены действительно растут… в целом, но не у нас! А зачем мне цену поднимать? Вообще, наши цены на продукцию идентичны тем, что вы встретите в среднем магазине, но не на фермерские продукты. Я уже говорила, что для меня важно людям дарить радость и здоровье, и это самое главное. Не верите? Приезжайте к нам, сможете убедиться. Мы приглашаем всех желающих и всегда рады гостям.

– Каково ваше поголовье крупного рогатого скота? Коровы каких пород были вами выбраны для производства молочной продукции? И каковы условия их содержания?

– Голштинская и айрширская породы коров предназначены для получения молочной продукции, а вот коровы мясной абердин-ангусской породы у нас содержатся на ферме в Шаховской. Как я уже говорила, мы всё делаем сами, роботизированных процессов у нас нет.

– А сколько человек на ферме работает?

– Всего 25 человек. Со всеми сотрудниками мы очень дружны: они замечательные специалисты, профессионалы, знатоки своего дела и просто очень хорошие люди.

Я сама контролирую работу на двух фермах. Жаль, что друг от друга они достаточно далеко находятся. Но это никак не отражается на качестве моей работы. Я и ветеринар, и механизатор, и селекционер. Мне просто очень нравится то, чем я занимаюсь почти всю свою жизнь!

– Вы стали обладательницей премии губернатора «Наше Подмосковье». Расскажите о единственной в Подмосковье уникальной установке.

– Да, мы на сегодняшний день являемся представителями безотходного производства. Мы внедрили технологию по переработке навоза. Единственная в Подмосковье и одна из немногих в России биоэнергетическая перерабатывающая установка параллельно с получением удобрений вырабатывает газ, которым мы отапливаем курятник. Помимо этого, удобрения, полученные в ходе переработки, мы используем в нуждах фермы. Эти же удобрения у нас могут приобрести все желающие. К нам обращаются дачники из расположенных рядом садоводческих хозяйств. Им очень нравится качество наших удобрений. Опять же: всё натуральное, никакой химии!

– Какие планы строите на будущее?

– Мы будем дальше продолжать развивать своё дело! Конечно, хотелось бы увеличить площади, но это достаточно сложно: в Подмосковье везде застройка, частный сектор. Однако я счастлива быть здесь, делать то, что я делаю, и это цель всей моей жизни!

Беседовала Виктория Лукьянова

ЗДОРОВЬЕ И КРАСОТА – НЕОТЪЕМЛЕМЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ

Правильно и своевременно расставленные приоритеты в образе жизни каждого человека, несомненно, играют свою роль. Современное общество всё больше стало отдавать предпочтение не только внешней красоте, но и здоровью во всех его аспектах. Компания «Визави» не разделяет для себя эти важные два фактора и объединяет в своей работе сразу несколько направлений: многопрофильный медицинский центр «МедА» и центр красоты «Визави». Главный врач учреждения Ада Вавилова рассказала нашему журналу о возможностях центра и качестве предоставляемых услуг.

***Ада Анатольевна Вавилова** является победителем муниципального финала конкурса «Леди-Бизнес. Подмосковье – 2020». В 2006 году окончила государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский государственный медицинский университет Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию», одновременно приступила к обязанностям заместителя генерального директора ООО «Визави».*

В 2006 году с отличием окончила Международный учебный центр по специальности «косметология», затем проходила обучение в клинической ординатуре в государственном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Российский государственный медицинский университет Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию» по специальности «дерматовенерология».

В 2013 году обучалась в Российском университете дружбы народов (РУДН) по специальности «косметология».

В 2015 году проходила обучение в Чехии по специальности «косметология».

С 2008 по 2015 год параллельно занимала должность врача-дерматовенеролога в филиале № 3 федерального государственного бюджетного учреждения «3-й центральный военный клинический госпиталь имени А. А. Вишневского» Министерства обороны РФ.

С 2013 по 2016 год проходила обучение в аспирантуре на кафедре кожных и венерических болезней с курсом косметологии Медицинского института непрерывного образования в ФГБОУ ВО «Московский государственный университет пищевых производств» Министерства образования и науки РФ. Адой Анатольевной впервые установлена гетерогенность признаков хроно- и фотостарения, среди которых значимыми эстетическими маркерами являются суммарный визуальный индекс старения, глубина морщин и пигментация у женщин, применяющих и не применяющих антивозрастную коррекцию. Именно она разработала авторскую визуальную шкалу клинической оценки фотостарения лица с учётом морфотипа, возрастных этапов и качественных характеристик кожи. Изучена эффективность применения наружных ретиноидов при различных методологических подходах у пациентов с преобладанием признаков фотостарения. А также разработан метод комбинированного этапного лечения фото- и хроностарения женщин с применением наружных ретиноидов и инъекций стабилизированной гиалуроновой кислоты, доказана эффективность по отдалённым результатам лечения в срок до 12 мес.

Научные статьи А. А. Вавиловой неоднократно публиковались в медицинских журналах, а именно: восемь печатных работ, из них четыре – в изданиях, утверждённых перечнем ВАК. В соавторстве опубликованы две статьи в иностранных журналах. Сегодня Ада Анатольевна имеет учёную степень кандидата медицинских наук.

– Ада Анатольевна, расскажите, пожалуйста, о вашем учреждении: как шли процессы его развития, какие виды услуг оно сейчас предоставляет?

– Наша компания специализируется на услугах в области здравоохранения (специальной врачебной практике). Составными частями ООО «Визави» являются многопрофильный медицинский центр «MEDA» и центр красоты «Визави». Частный медицинский центр «MEDA» открыл свои двери 7 июля 2017 года. В нём представлены терапия, хирургия, акушерство и гинекология, эндокринология, онкология, хирургия, оториноларингология, дерматовенерология, ультразвуковая диагностика, вакцинация, ортопедическая и терапевтическая стоматология, ортодонтия, косметология, сестринское дело, экспертиза временной нетрудоспособности и медицинское освидетельствование на наличие медицинских противопоказаний к владению оружием. В центре ежедневно действуют специальные скидки для ветеранов, пенсионеров, военнослужащих и многодетных семей.

Центр красоты «Визави» предлагает парикмахерские услуги, услуги маникюрного кабинета, также возможно посещение солярия.

– Преимущество вашей компании в том, что вы предоставляете полный спектр амбулаторных услуг высочайшего качества с привлечением узкопрофильных специалистов. Как оценивают работу вашей организации пациенты?

– В медицинском центре «MEDA» бизнес-процесс выстроен в основном на соз-

дании стоимости и ценности услуги для потребителей, исключены любые лишние активности. Это позволяет пациентам пользоваться всем спектром услуг, а мне, как руководителю, сохранить рентабельность. Я систематически устраняю мелкие недочёты в работе центра, провожу статистическую обработку данных и анализирую спрос на услуги. И как результат – ежемесячно регистрирую возврат наших пациентов.

В МЦ «MEDA» осуществляется амбулаторный приём пациентов всеми специалистами центра, в ежедневном режиме работает процедурный кабинет, в общей сложности заведены амбулаторные карты на 12 125 пациентов, т. е. почти половина жителей Власихи регулярно обращается в медицинский центр за медицинской помощью. Наши доктора и медицинские сёстры на регулярной основе повышают свой профессиональный уровень и улучшают свои навыки. В период самоизоляции медицинский центр являлся единственным учреждением во Власихе, в котором основные муниципальные организации, такие как детские сады, школы, администрация, МУП, центральная бухгалтерия и т. д., проходили тестирование на выявление новой коронавирусной инфекции (COVID-19).

– Какие услуги медцентра пользуются особой популярностью среди пациентов?

– В медицинском центре ведут приём многие специалисты, но приоритетными видами деятельности являются диагностические методы (сдача анализов – лаборатория «Архимед» и «Хеликс», ультразвуковая диагностика), акушерство и гинекология, стоматология, косметология и экспертиза временной нетрудоспособности. Почти ко всем докторам пациенты записываются заблаговременно и прицельно, небольшой их процент приезжает из Москвы и Одинцово. Большой популярностью пользуется наша лаборатория «Архимед».

– Как вы подбираете сотрудников в свою команду и есть ли «узкие» специалисты, которых сложно найти?

– Частный медицинский центр во Власихе я открыла «с нуля» в 2017 году за счёт личных средств и очень люблю свою работу. Постепенно получала лицензии на разные виды деятельности, согласно потребительским запросам пациентов, и набирала штат из специалистов. Я заключила договор с одной из лучших лабораторий в Москве «Архимед». Привлекаю к работе талантливых и опытных специалистов с учёной степенью – как из Власихи, так и из Москвы. Сложнее всего сейчас найти врачей-неврологов. В штате есть врачи, которые занимаются научной деятельностью и параллельно с основной работой преподают на своих профильных кафедрах.

– Расскажите, пожалуйста, есть ли сейчас нехватка в лекарствах в связи с политической обстановкой? Удаётся ли найти аналоги у наших производителей?

– Да, в большинстве своём аналоги препаратов есть. Пока острой нехватки каких-то лекарственных препаратов и расходных материалов нет. Безусловно, в самом начале этой ситуации была некоторая обеспокоенность, но постепенно нашлись аналоги во всех сферах, и мы спокойно работаем.

– Планируете ли расширяться или, может быть, развивать новые направления?

– Да, конечно. Идей много, и мы медленно, но, верно, идём к цели. Планируется организация медицинского центра с новейшим оборудованием, максимально автоматизированного. У нас замечательный центр, и мы стараемся максимально закрывать потребности пациентов и подбирать самое нужное лечение. Будьте здоровы!

Подготовила Варвара Можаева

КЛИНИКА «АДАНАЯ»: «ЛЕЧЕНИЕ НА ЗДОРОВЬЕ КАЖДОМУ ОТ «А» ДО «Я»

Вы когда-нибудь задумывались над тем, кто такой счастливый человек? Вы правы! В первую очередь это здоровый человек. Сама жизнь, её наполненность – каждодневный повод для счастья. А жизнь, как известно, – это движение! Может ли больной полноценно двигаться и радоваться жизни? Едва ли.

Обращаясь за медицинской помощью, мы хотим не только восстановить здоровье, но и обрести уверенность в себе, в методах лечения, быть понятыми и услышанными, ни на минуту не сомневаться, что всё будет хорошо. Всегда ли мы получаем обслуживание и лечение, соответствующее этим критериям? К сожалению, наши ожидания здесь оправдываются далеко не всегда. Но только не в случае с одинцовской клиникой «Аданая», где забота витает в воздухе, сквозит в каждом взгляде, в каждой улыбке. Секретами качественного лечения пациентов, заботы о врачах, успешного управления клиникой и её масштабирования поделилась генеральный директор Нонна Суслова.

АДАНАЯ
клиника

Сертификат
CERTIFICATE
БЛАГОДАРНОСТЬ

– Нонна Витальевна, расскажите историю создания клиники «Аданая». Почему вы решили открыть медицинскую клинику и что означает столь необычное название?

– Свою клинику я хотела открыть очень давно, но отсутствие соответствующих условий, знаний, опыта не давало мне это сделать.

Я всегда ищу для себя что-то новое и интересное – такой я человек. Мне захотелось открыть клинику в родном городском округе. Я начала своё собственное исследование рынка услуг и выявила, каких у нас в городе ещё не хватает. И действительно – без преувеличений, – клиника вышла уникальной. Она отличается от других своей душой, если так можно сказать. Чаще всего пациенты приходят к врачу, получают рецепты на таблетки или врачебные манипуляции и уходят – к сожалению, это шаблонная история. Мы же лечим с душой! Радуемся достижениям наших пациентов, их выздоровлению.

Своё название клиника «Аданая» получила неслучайно:

• от «А» до «Я» мы оказываем абсолютно все услуги по лечению опорно-двигательного аппарата;

• «да» – мы никому не отказываем и всегда будем помогать своим пациентам;

• «на» – на здоровье!

В клинике «Аданая» работают только профессионалы, специалисты своего дела, имеющие многолетний опыт работы. Мы – одна из немногих клиник, кто трудоустраивает людей пенсионного возраста.

– О людях пенсионного возраста... Как клиника пережила пандемию?

– Непростые были времена, скрывать не буду. Но жизнь – удивительный круговорот событий. Те специалисты, что ушли в пандемию, постепенно возвращаются к нам обратно. И я этому рада!

Вообще, как руководитель, я считаю своим долгом – и исполняю его – создавать врачам все условия, чтобы они лечили качественно. А все «бумажные» задачи беру на себя. Это также делает нас уникальными. Пациент приходит, и ему не дают отрицательных прогнозов, не напоминают о его возрасте, но дают надежду на то, что он будет здоров и вернётся к нормальной жизни. Конечно же, при условии, что будет получать лечение и профилактику.

– Для лечения и реабилитации пациентов вы используете инновационное оборудование. Расскажите об оснащении клиники.

– Мы дружим с Институтом авиакосмической медицины. Наша база реабилитации – полностью повторяет базу для реабилитации космонавтов. Конечно, сильно заумных приборов в стенах «Аданаи» не встретить, но вот дорогостоящие – да. Например, иммерсионный комплекс «Медсим». С его помощью космонавтов готовят к сверхнагрузкам и реабилитируют после полётов. Казалось бы, какой эффект может дать ванна, в которую налита вода, а сверху зафиксировано покрытие? Какой эффект происходит при погружении?

На самом деле если мы зажаты и спазмированы, то все клеточки нашего тела испытывают напряжение, происходит застой крови, нарушается лимфоток, а вместе с этим ухудшается и наше психоэмоциональное состояние. Погружение в такую ванну создаёт ощущение полной релаксации, заставляет каждую нашу клеточку функционировать и вырабатывать эндорфин (гормон счастья). После процедуры человек обретает невероятную лёгкость и готов работать с новой силой! Час процедуры заменяет 8-часовой полноценный сон.

Комплекс «Медсим» показан людям, трудящимся в ночную смену, деткам с ДЦП и другими неврологическими нарушениями, связанными со спазмами. Кстати, не могу не рассказать об одном из случаев из практики и в очередной раз от всей души порадоваться за наших пациентов. К нам обратилась женщина с ребёнком 11 лет, который не разговаривал. Куда только семья ни обращалась, какое лече-

ние ни пробовала – результата не было. После комплекса «Медсим» у ребёнка начала появляться речь! Вы только представьте, каково это – впервые за 11 лет услышать слово «мама»!.. Такие истории не просто трогают до глубины души, но и мотивируют нас, специалистов. Мы наполняемся смыслом и пониманием, почему мы здесь и зачем. Это очень ценно!

Также у нас есть оборудование, которое может заменить реабилитацию в рамках санаторно-курортного лечения.

– Расскажите, какое образование стало хорошим подспорьем в реализации вашей деятельности?

– У меня есть медицинское образование фельдшера. Но для того, чтобы работать руководителем, его было недостаточно. Поэтому я окончила юридический и экономический факультеты, а также факультет государственного и муниципального управления.

В медицине я постоянно учусь новым методикам лечения. Кстати, новое часто – хорошо забытое старое. Так, при недорогостоящей методике можно получить замечательный результат. К таким можно отнести озонотерапию, гирудотерапию. Озонотерапия оказывает антибактериальное, противовоспалительное, противогрибковое действие. Гирудотерапия имеет широкую область применения: от лечения воспалительных процессов до решения проблем тромбофилии.

Я вообще люблю учиться! Для этого у нас есть очень много ресурсов – благодаря поддержке государства. Раньше я только мечтала об этом, а сейчас – находи время и учись.

На площадке общественной палаты я смогла обучиться тому, как стать поставщиком социальных услуг, и официально зарегистрировалась в реестре Московской области.

– С какими проблемами в вашу клинику могут обратиться пациенты?

– Клиника «Аданая» предоставляет широкий перечень услуг. Изначально наша клиника была ориентирована на проблемы опорно-двигательного аппарата. К нам обращаются пациенты с остеохондрозом, сколиозом, кифозом, нарушением осанки и плоскостопием, радикулитом, межпозвоночной грыжей, протрузиями, миозитом, заболеваниями суставов, после операций на позвоночнике, а также с последствиями спортивных травм, головными болями, синдромом хронической усталости – и это ещё далеко не полный перечень заболеваний.

Наши убеждения остаются неизменными. Человеческий организм – это уникальная единая система, в которой всё взаимосвязано.

Мы масштабировались и продолжаем масштабироваться. У нас есть неврологическое направление деятельности, а также все необходимые специалисты и оборудование для лечения детей с ОВЗ и ДЦП.

Сейчас к нам пришёл замечательный невролог, который помогает скорректировать проблемы памяти, внимания, речи и интеллекта. В сентябре мы планируем открыть Центр когнитивных нарушений, который будет направлен на работу не только с людьми старшего поколения, но и с детьми.

– Поделитесь с нами: какие планы вы строите на будущее?

– Об одном из них я уже рассказала – о Центре когнитивных нарушений. Вообще, в наших планах остаётся неизменно желание дарить людям здоровье, счастье, радость и уверенность в завтрашнем дне. Наш девиз: «Лечим руками, сердцем и словом», и мы от него не отступимся!

Есть ещё планы, о которых мне хочется практически кричать, но я сдержусь и скажу почти шёпотом. Мы планируем открыть ещё один центр, который будет иметь достаточно большой масштаб и поле деятельности. Если вкратце, то это медцентр, где люди смогут оздоровиться, так сказать – помолодеть как телом, так и духом. Подробности пока не могу вам рассказать, но поверьте: это глобальный проект, о котором я с радостью расскажу на нашей следующей встрече!

Беседовала Виктория Лукьянова

АВА-ДРЕССИРОВКА: МИФЫ, ДОКАЗАТЕЛЬСТВА, ЗАБЛУЖДЕНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

Расстройство аутистического спектра – группа нарушений, характеризующихся сложностью коммуникации, дефицитом тех или иных социальных навыков, трудностями в распознавании собственных и чужих эмоций. Варианты проявления РАС многогранны. Однако подозрения родителей о диагнозе ребёнка появляются достаточно рано: в период от восьми месяцев до двух лет.

Несмотря на то, что в современном мире множество информации об аутизме, многие родители воспринимают диагноз как приговор. Иногда, стараясь не замечать странностей в поведении ребёнка, родители теряют время, необходимое для реабилитации. В то же время родители, которые готовы принять реальность и начать действовать, теряются в обилии разнообразной информации и количестве методов, корректирующих поведение. Необходимо знать и помнить, что на сегодняшний день единственным доказательным методом, включённым в рекомендации Минздрава (https://drive.google.com/file/d/1r3-duynm_aKfJOJbGrRj..), является АВА-терапия. Сегодня мы общаемся с директором центра «На АБАрдаж» Евгенией Пилипенко и узнаем, с какими сложностями сталкиваются дети и родители, насколько эффективна АВА-терапия и какие проблемы продолжают быть актуальными для тех, чьим детям был диагностирован аутизм.

– Евгения, здравствуйте! Ранее мы уже с вами общались о центре коррекции поведения «На АБАрдаж». И всё же давайте поговорим о его создании: что вас к этому подтолкнуло?

– Да, действительно, у нас уже было с вами интервью в журнале (Russian Business Guide «Частное образование». – Прим. ред.). Но я с удовольствием расскажу историю нашего центра.

Дело в том, что по образованию я клинический психолог. Это та специализация, которая может стать хорошим подспорьем в вопросе диагностики аутизма, понимания психических процессов и природы нарушений. Но лично мне довелось, фигурально выражаясь, оказаться по другую сторону баррикад. Я сама – мама особенного ребёнка. Благодаря АВА странности в поведении моего сына перестали быть заметными окружающим к его пятилетию. Нам удалось успешно провести коррекционную работу, в которую я окунулась с головой, ведь собственных знаний, да и действующей информации в нашей стране на тот период оказалось недостаточно.

Позже ко мне стали обращаться другие родители за рекомендациями. Да и просто даже с обычными, казалось бы, диалогами об аутизме. Причём многие из них находились на стадии отрицания или уже совершали неверные шаги в поисках методов вмешательства – об этом поговорим чуть позже. Так и возникла идея создать собственный центр. На тот момент полученных знаний и опыта было достаточно, чтобы помочь другим деткам и их родителям. А доказательством того, что методика рабочая, стал собственный результат.

– Скажите, почему ваш выбор остановился на АВА-терапии? Ведь это не единственный метод коррекции, а как раз в отношении АВА-терапии часто звучит такое страшное слово, как дрессировка...

– Человек может совершить множество разных поступков и принять дюжину сомнительных решений, но старается быть предельно осторожным, когда это касается собственного ребёнка. Принимаемые решения сильно влияют на жизнь и здоровье наших чад. Поэтому здесь необходимо действовать по принципу «Семь раз отмерь, один раз отрежь». В период поиска информации и методов меня интересовали исключительно доказательные методики. В отличие от остальных, АВА-терапия – единственно доказанная. Поэтому сомнений не было. За знаниями я отправилась за границу, периодически приезжала на семинары и со своим сыном. На кон были поставлено всё свободное время, была огромная мотивация и желание помочь своему ребёнку.

Каковы проявления аутизма? От отсутствия указательного жеста до отсутствия

речи, отказа от сотрудничества, нежелательного или несформированного социального поведения. Традиционные методы воспитания здесь просто невозможно применить. Не буду скрывать, что многие родители при таких проявлениях испытывают тревогу, неуверенность в себе, осознают собственное бессилие – всё это неблагоприятно как для психологического состояния родителей, так и для самого ребёнка. Можно, конечно, обратиться к врачу с просьбой выписать таблетки. Но только от РАС нет таблетки. Медикаментозная поддержка иногда бывает нужна, но как дополнительная мера, чтобы провести комплексную реабилитацию. Про экспериментальные методы вообще говорить не хотелось бы. Немного огорчает тот факт, что иногда родители идут по, как им кажется, лёгкому пути. Не стоит забывать: это эксперимент! В итоге возвращаются к нам, но с дополнительными проблемами: от психомоторного возбуждения до эпилепсии. И пусть так бывает не всегда, но в эксперименте всегда есть риск. АВА-терапия – это неинвазивный метод, это занятия, которые ещё никому не нанесли вреда. И ещё очень важный момент! Все родители наказывают своих детей, независимо от того, с РАС они или нет. Если исходить из определённой логики, тогда и наказание – тоже «дрессировка». Сделал что-то плохое – последовало наказание. Хуже, когда это девиантные формы воспитания: крик, физическое воздействие. В любом случае наказание – это система, направленная на блокировку нежелательного поведения. Детки с РАС испытывают сложность с коммуникативной функцией, и им нужно показать, как НАДО действовать в тех или иных условиях. Что же предлагает АВА? Мы заменяем нежелательное поведение на желаемое и хвалим, поощряем выработку тех или иных навыков улыбкой, вкусняшками.

Дрессируют животных, которые выполняют несвойственные им команды и без которых в дикой природе они прекрасно бы обошлись. А может ли человек прожить без коммуникации, без речи, без просьб, обращений, без сотрудничества с другими людьми? Нет! Если и это не убедило ваших читателей, то я задам лишь один вопрос: «Почему наказывать, а тем более кричать на ребёнка – это приемлемая норма, а поощрять за хорошее поведение и развитие дефицитарных навыков – это дрессировка?»

Я всегда болезненно реагирую на такие острые, лишённые основания высказывания отнюдь не потому, что отстаиваю честь своего центра, а поскольку такое стереотипное мнение, к сожалению, может влиять на решения других родителей относительно АВА-терапии. «Детских проблем не бывает, бывают ошибки взрослых» – слышали эту фразу? Она прекрасно описывает такую ситуацию.

Хотела бы ещё поблагодарить неврологов Одинцовского городского округа, которые при подозрении на РАС или диагностированном аутизме рекомендуют обратиться к нам. Так тоже было не всегда. Рекомендации врачей строятся опять же на доказательном уровне: они осматривали детей на первичном приёме, а потом – после занятий в центре, собственными глазами видели и могли оценить результат.

Важно популяризовать всю информацию об аутизме, чтобы все родители услышали об АВА, как можно быстрее приняли мысль о нарушениях у своих детей и начали действовать не во вред собственным малышам, опирались на доказательные практики и знали, что аутизм – не приговор. Для этих целей мы активно развиваем социальные сети, где выкладываем много нужной и полезной информации.

– Евгения, как проявляются первые симптомы РАС, которые должны как минимум насторожить родителей?

– Каждый ребёнок – самый лучший для своего родителя. Однако есть тревожные звоночки, связанные с развитием ребёнка, на которые стоит обратить пристальное внимание:

• нет указательного жеста, который формируется к восьми месяцам – году;

• нет отклика на имя в 8-11 месяцев.

Бывает и по-другому.

В 1,2-1,4 ребёнок начинает использовать указательный жест, улыбается маме, озвучивает, как едет машина, как лает собака, делится эмоциями. Но вдруг происходит остановка: ребёнок не говорит то, что говорил ранее, не использует указательный жест. Либо к данному возрасту навыки не формируются.

Любой «откат» (ребёнок говорил несколько слов и перестал говорить, был указательный жест и исчез) должен насторожить. При этом стоит помнить: «рассвет» РАС происходит в возрасте от одного года до двух лет.

В первую очередь необходимо исключить лор-патологию, пройти невролога, окулиста и других специалистов, которые исключат другие заболевания и нарушения.

– В каком возрасте наиболее актуально начать проходить АВА-терапию?

– АВА – это наука, раздел психологии. Прийти в терапию никогда не поздно. Метод абсолютно универсален и подходит как взрослым, так и детям. Но чем раньше начнёте заниматься, тем более эффективным будет результат. Для малышей от восьми месяцев мы используем Денверскую модель раннего вмешательства. Базируется она также на поведенческих принципах, но в естественных условиях, в игре, без использования учебной обстановки. Сессии могут проходить на ковре или даже в бассейне с шариками.

Поведенческая терапия нацелена на то, чтобы сформировать навык ребёнка, который, в силу каких-либо обстоятельств, не сформировался от природы, или на то, чтобы убрать какой-либо вид ненужного поведения. Иными словами, мы меняем нежелательную форму поведения на желаемую.

Немаловажно активировать и сенсорные процессы. Помимо дефицита тех или иных навыков либо их отсутствия, существуют и сенсорные функции, которые также могут быть нарушены как в сторону гипофункции, так и в сторону гиперфункции. Например, малыш слишком брезглив, а может, он постоянно кружится, ищет ощущений либо не любит надевать одежду из шерсти, шапки и водолазки. Возможно, он не чувствует своё тело до такой степени, что не распознаёт позывов к посещению туалета. Всё это проявление сенсорных нарушений. Для коррекции таковых мы используем направление адаптивного спорта и сенсорной интеграции, которая проводится в центре в комплексе с поведенческой терапией.

Подготовила Виктория Лукьянова

ИРИНА ПРОЗОРИНИ: «АРОМАТ – ЭТО ИНСТРУМЕНТ, И ОН ДОЛЖЕН РАБОТАТЬ»

Правильно подобранные ароматы не только ласкают обоняние, но и могут стать прекрасным помощником в бизнесе. И наоборот. Даже люди, которые ни разу не слышали о таком понятии, как аромамаркетинг, на самом деле с ним, скорее всего, сталкивались. А уж с его антиподом – точно! Доказать это можно, как в математике, «от противного». Во всех смыслах этого слова: входишь в магазин, вдыхаешь то, что «ароматом» можно назвать разве что с большими кавычками, и сразу же понимаешь, что здесь ты не будешь покупать ничего и никогда. Но ароматы могут и должны привлекать! Партнёров, клиентов... Но для этого, как и в других случаях, необходимы знания, опыт, профессионализм. Наш собеседник – аромамаркетолог, сексолог, основательница парфюмерного дома Prozorini Ирина Прозорини.

КАЖДОМУ БИЗНЕСУ – СВОЙ ЗАПАХ

– Ирина, давайте наш разговор с аромамаркетинга и начнём. Насколько, на ваш взгляд, это понятие, это направление известно в России? Насколько оно оценено или, наоборот, недооценено в нашей стране? Правда ли, что аромат в пространстве может как-то влиять не только на эмоции клиентов, но и на продажи? И приходилось ли работать в этом направлении вам?

– Аромамаркетинг – это действительно классный инструмент для того, чтобы привлекать внимание клиента, усиливать продажи и вообще создавать некий «якорь» взаимоотношений между клиентами и продавцом. На Западе к этой теме очень внимательно подходят и, прежде чем взять тот или иной аромат для своего продвижения, тщательно изучают целевую аудиторию, психологический портрет своего клиента, его предпочтения, поведение... То есть это действительно большая и глубокая работа.

У нас же, к сожалению, к аромамаркетингу подход другой: в 99% случаев бренды используют ароматизацию пространства, какие-то аромапродукты по принципу «Этот аромат нравится руководителю». Или соберутся группой маркетологи-пиарщики, познакомятся с ароматами и выберут тот, который понравится большинству из них.

– «Путём открытого или тайного голосования в одномандатном округе». Демократия...

– На самом деле это не совсем верный путь к тому, чтобы аромамаркетинг действительно начал работать и приносить какую-то пользу. Вообще, аромамаркетинг – это не только про то, чтобы в пространстве был красивый аромат, но и про то, чтобы этот аромат сыграл важную, если не ключевую роль в отношении клиента к продавцу. Такая роль может заключаться в том, чтобы клиенту было комфортно в этом пространстве, чтобы ему нравилось, чтобы ему хотелось сюда возвращаться. Аромат должен стимулировать покупку, возбуждать интерес к продукту либо к бренду.

В моей истории часто встречаются кейсы, которые я считаю примерами абсолютно неправильного использования брендами аромамаркетинга. Например, недавно я была в пятизвёздочном загородном отеле – действительно классном, который я давно знаю и люблю. Но, зайдя на этот раз в спа, я была удивлена, почувствовав яркий аромат парфюма. Сначала я подумала, что это кто-то из гостей нанёс его на себя, но я была там одна, значит... Но как можно использовать яркий аромат парфюма в спа-комплексе?! Для клиентов спа – это релакс, это место, где человек расслабляется. Прежде чем использовать аромамаркетинг в пространстве,

руководство отеля не изучило вопрос, как именно должен сработать аромат, какую пользу он должен принести. Это же инструмент, и он должен работать! Я действительно удивилась тому, что в этом спа, где раньше всегда было много людей, я вдруг оказалась в одиночестве. И причина, на мой взгляд, в том числе и в том, что этот аромат, который чувствовался по всему спа, не то что не привлекал, а, наоборот, отпугивал посетителей, вызывал едва ли не рвотный рефлекс...

Другой пример – рыбный ресторан в центре Москвы, куда меня пригласила его хозяйка, моя хорошая знакомая. Зайдя туда, я почувствовала аромат Massimo Dutti и из разговора с ней поняла, что выбрала его именно она. Я спросила, как давно они используют этот действительно узнаваемый и приятный аромат. Она ответила, что около месяца. «А чек проверяли? Увеличился он за это время или наоборот?» Мой вопрос вызвал удивление... Даже в том смысле, что благодаря запаху средний чек должен увеличиваться. Управляющий, которого она вызвала, ответил, что за последний месяц этот показатель упал, о чём он неоднократно говорил, но его не слышали... А месяц – октябрь, достаточно хороший для ресторана.

Неужели аромат может влиять на то, чтобы люди меньше заказывали еду? Ещё как может! Massimo Dutti – аромат, который был предложен группой экспертов, которые изучали клиентов-покупателей этого бренда. Они выявляли их психологический портрет и потребности. Этот аромат действительно привлекает. Но привлекает он покупателей одежды. И представьте себе: стоит человек в примерочной, примеряя брюки или платье, его мозг работает таким образом, что ему хочется втянуть живот, чтобы понравиться самому себе в зеркале. В рыбном ресторане аромат Massimo Dutti работает точно таким же образом. Он на подсознательном уровне кричит человеку, простите за выражение: «Не жрать!» Он говорит гостю ресторана: «Чтобы нравиться себе, меньше заказывай еды».

Когда я всё это рассказывала владелице ресторана и сидевшему рядом управляющему, в их глазах было удивление. Смешанное с болью... Следующим их вопросом был: «Каким должен быть аромат в рыбном ресторане?» Аромат, вызывающий аппетит! Это может быть запах лимона, потому что цитрусовые действительно прекрасно сочетаются с рыбным блюдом, это могут быть ароматы специй...

– А можете ли привести примеры умелого использования аромамаркетинга?

– Конечно! Хотя бы «Азбука вкуса». Я даже боюсь заходить в их хлебобулочный отдел. Там такие запахи!.. И у них действительно всё вкусно, а я понимаю, что особенно для девочек, для наших фигур это не слишком полезно... Но всё равно я в этот отдел обязательно поверну. Потому что аромат использован правильно: это не булками пахнет, это ароматизация подобрана таким образом, что у человека – хочет он или не хочет – возникает непреодолимое желание купить эту булочку, это печенье или что-то ещё.

Я наблюдаю, как аромамаркетинг используют некоторые кофейни. Когда мы в них заходим, мы чувствуем аромат свежесваренного кофе. Заходим – и у нас тут же поднимается настроение, нам хочется выпить чашечку этого напитка, насладиться присутствием в этом пространстве, подумать о чём-то хорошем...

Вот что значит правильно используемый аромамаркетинг: ведь это не кофе пахнет, это ароматизация пространства. Сколько чашек кофе нужно сварить, чтобы вся кофейня была пропитана этим ароматом? Миллион!

– Вы так рассказываете, что захотелось рыбки с лимоном, а потом чашечку кофе... Но сферы бизнеса не ограничиваются тем, что раньше скучно называлось общественным питанием. Как искать «свой» аромат всем остальным сферам в бизнесе?

– Скажу одну простую вещь: когда у человека что-то болит, он идёт к доктору. Не к абстрактному «общему» доктору, а к конкретному «узкому» специалисту. Точно так же и здесь. Мало прийти в компанию, которая продаёт ароматы, потому что их задача – продать. Важно найти и обратиться к специалисту, который имеет ещё и психологическое образование, скажем так, к «психологу-маркетологу», который может «прочитать-просчитать» вашего клиента, изучить его психологический портрет, выявить его потребности, желания и боли. И уже исходя из этого – подобрать тот аромат, который закроет его потребности. Аромат, который будет у него ассоциироваться, прежде всего, с вашим продуктом, с вашими услугами, с вашим брендом. Увы, таких уникальных специалистов в России пока немного...

«СКАЖИ МНЕ, КАКОЙ У ТЕБЯ АРОМАТ, И Я СКАЖУ, КТО ТЫ»

– Ирина, не кажется ли вам, что выражение «встречают по одёжке» несколько устарело? Может быть, пора этой пословице провести «ребрендинг» и произносить её, например, так: «встречают по аромату»? Насколько, на ваш взгляд, парфюм важен для создания образа человека? Для того чтобы не только Шерлок Холмс с его дедуктивным методом, но и возможный партнёр по бизнесу при первой же встрече понял: «Это тот, с кем можно и нужно вести дела» (или, используя ваше выражение, «заякорить бизнес-отношения»)?

– Тема «ароматного якоря» вообще очень интересна. Есть такое понятие «обонятельная память». То есть мы можем забыть, во что человек был одет, как он выглядел, ещё какие-то детали, но наш мозг устроен таким образом, что аромат мы не забудем никогда. Наверняка у каждого в жизни были такие моменты, когда, «услышав», почувствовав какой-то аромат, они переносились в далёкое прошлое, вспоминали какое-то событие или каких-то людей, заново переживали какие-либо эмоции. Правильно подобранный аромат – на теле он будет или в пространстве – обязательно сыграет такую же роль: если нос человека «услышит» связку хотя бы двух ингредиентов из тысячи, подсознание тут же унесёт его к тем обстоятельствам, в то событие и в то место, где ему было хорошо. Например, в ваш офис или в ваш магазин. Это и есть «якорь», который будет его держать, не давать ему «дрейфовать» в «свободном плавании». И самое главное – человек проживёт те же эмоции, которые он пережил когда-то, когда в первый раз этот аромат услышал. Поэтому я всегда говорю: для руководителя и вообще для человека выбор аромата – такой же важный процесс, как, простите, выбор партнёра. За счёт аромата вы можете сыграть как в плюс себе, так и в минус.

Конечно, сегодня ещё очень мало людей, которые умеют читать других по аромату. Себя я к их числу могу отнести не наверное, а точно. Заходя в какое-то пространство или общаясь с людьми, я тут же считываю человека по аромату, который на нём. И мне сразу же становится всё понятно: что это за человек, каковы его страхи, его желания, его боль. И главное – как с ним правильно и грамотно выстраивать отношения. На своих лекциях, тренингах я обучаю этой методике – своей авторской методике, которую я на протяжении 15 лет создавала, изучая «ароматный якорь» и вообще ароматы, влияющие на подсознание людей.

– А можно хоть один – пусть маленький – совет из этой методики услышать прямо сейчас?

– Пожалуйста! Никогда не покупайте аромат «на бегу», не поддавайтесь рекламной кампании. Очень важно, чтобы аромат дал вам классные яркие эмоции. Если вы хотите, чтобы вас воспринимали как человека бизнеса, то восточные ароматы, сладковатые ароматы – это не совсем то, что вам нужно. «Бизнес-ароматы» – это больше ароматы древесные, санталовые. Ароматы, которые дают ощущение структуры, ощущение мощи. Сладковатые ароматы – это всё-таки больше ароматы творческих людей.

Но опять же: нельзя использовать аромат, который вам категорически неприятен. Каким бы мегакрутым он ни был, каким бы императором или императрицей ни чувствовали себя с этим ароматом ваш друг или ваша подруга. Если аромат вам «не зашёл», вам с ним не будет комфортно. Он никогда не сделает из вас ту величественную фигуру, не придаст вам ту мощь, которую вы хотели бы в себе видеть при помощи этого аромата. Поэтому в такие моменты, когда есть неуверенность в выборе аромата, всё-таки тоже лучше обратиться к специалисту. Не к тому человеку, которому важно продать, а к тому, кто поможет вам подобрать аромат, изучив ваш психологический портрет. К специалисту, который будет вашим союзником, вашим «инструментом» для достижения той или иной цели.

– Если спросить у людей о том, какими качествами должен обладать человек, под чьим руководством им хотелось бы работать, они, скорее всего, назовут профессионализм, образованность, авторитетность, целеустремлённость и уважительное отношение к подчинённым. Вряд ли кто-то задумается над тем, насколько важен для руководителя правильно подобранный аромат. А как вы считаете: насколько большое значение он имеет? Можно ли благодаря аромату поднять или, наоборот, опустить свой уровень в глазах не только подчинённых, но и партнёров?

– В моей практике есть немало историй, подтверждающих это. При первой встрече с одной очень значимой сегодня персоной, почувствовав аромат, которым он пользуется, я подумала, что это не слишком уверенный в себе человек. Но всё, что я о нём знала, говорило об обратном! И я задала ему вопрос: «Кто подобрал вам этот аромат?» Оказалось, что он пользовался им на протяжении уже 20 или 30 лет, ещё с тех времён, когда только-только начинал свой карьерный путь и действительно ощущал некоторую юношескую неуверенность. С тех пор он достиг грандиознейших высот, но... привычка использовать этот аромат у него осталась. Такой консерватизм, увы, не редкость. И он не понимал, что этот аромат ощущается на нём несколько глупо. В результате мощь, статус, величие этого человека хуже воспринимаются. Этот аромат настолько «удешевляет» его, настолько опускает на несколько ступеней ниже, что ты со своими ощущениями ничего не можешь поделать. Ведь всё, что касается запахов, мы воспринимаем на уровне бессознательном.

Другой пример, когда перед запуском своей коллекции «Новая Эра» я проводила некий мозговой штурм, на котором собрала своих друзей и знакомых. Одного из них, айтишника по профессии, поначалу как будто никто не замечал, словно ходил он в шапке-невидимке. Это было особенно удивительно потому, что человек этот – очень даже яркий и креативный. Всё изменилось, когда на него нанесли один из ароматов моей коллекции. Было ощущение, что даже дверь перед ним открылась сама... Он повёл себя настолько мощно, настолько уверенно, что мой друг – модератор мероприятия – просто отдал ему бразды правления... Он мгновенно стал в глазах других людей лидером! Я почувствовала, что если бы он с этим ароматом вышел сейчас на улицу, то за ним увязалась бы толпа женщин...

Аромат играет очень большую роль в том, как человек чувствует себя, как проявляет себя в социуме. За счёт аромата мы можем как понизить свой статус, так и повысить его. И выбор всегда остаётся за нами.

«НОВАЯ ЭРА» – КАК ПУТЬ К НОВОЙ ЖИЗНИ

– Коллекция ваших ароматов называется «Новая Эра». Расскажите, пожалуйста, о том, что она собой представляет, для кого и для чего предназначена? Есть ли среди свойств, которыми обладают ароматы «Прозорини», не только приятные, но и полезные?

– «Новая Эра» – вторая коллекция моего парфюмерного бренда, над которой мы работали три долгих года. В ней четыре аромата, которые работают на разные эмоции. «Таис», «Искандер», «Сома» и «Портал» – их настоящие имена, хотя наши клиенты предпочитают называть их «рабочими» названиями: «Любовь», «Деньги», «Страсть» и «Энергия». Задача была создать не просто красивые ароматы, потому что, согласитесь, парфюмерный рынок сегодня достаточно насыщен, если не перенасыщен, несмотря на то, что, в силу определённых событий, некоторые бренды российский рынок покинули. В 2014 году я для себя поняла, что хочу

создать не просто ароматы, а ароматы работающие. Создать – благодаря своим знаниям о том, как именно работает тот или иной ингредиент. На протяжении 15 лет я изучаю, как можно за счёт ингредиентов, за счёт тех или иных запахов, ароматов управлять подсознанием человека. Это действительно мощная техника, мощный инструмент, который помогает в жизни не только мне, но и моим клиентам – тем, кто обращается ко мне за услугой, за консультацией, как и какой аромат выбрать для бренда, для бизнеса. Чтобы этот аромат действительно работал. В этом мне помогает и моё психологическое образование, и большая практика работы с подсознанием человека.

Мы подбираем ингредиенты таким образом, чтобы аромат работал, менял состояние человека. Мы используем только натуральные ингредиенты, в том числе феромоны и афродизиаки. Эти два слова сегодня очень любят повторять, но мало кто знает, что это на самом деле такое, как это работает. Я долго изучала этот вопрос и теперь читаю на эту тему лекции, делясь своими знаниями.

Многие считают, что: взял аромат, в котором есть феромоны, «пшик-пшик» и... как говорили в советской комедии, все вокруг «падают и сами штабелями укладываются».

«Конечный результат» может быть и таким, но... Ключевое слово – «но». Самое главное! Аромат надо подбирать так, чтобы результат превзошёл ваши собственные ожидания. Чтобы он, простите за выражение, «торкнул» вас самого. Чтобы от этого аромата вам самого себя хотелось...

– Ой, страшные вещи вы говорите...

– Это не страшно. Это здорово! Если вы испытываете такие эмоции, если вам с вашим ароматом комфортно, если у вас самого появляется игривое состояние, появляется желание, если аромат вам даёт мегауверенность, если вы чувствуете, что у вас просто выросли крылья для большого взмаха... Именно так вас будут воспринимать и окружающие, у них появятся по отношению к вам точно такие же эмоции. Мы не можем повлиять на впечатление других людей, если не впечатлились сами. И об этом многие не то что не говорят, многие не знают.

В моём бренде, в моей «Новой Эре» главным является не фактор продаж. Главное – подобрать нашему клиенту тот инструмент, который будет на него работать. И здесь мы можем гордиться: бренду в этом году 15 лет, у нас много клиентов, которые идут с нами с самого начала, передают информацию про нас из уст в уста.

– Кстати, пробираясь сквозь запахи в магазинах, торгующих духами и одеколонами, ароматы Prozorini почувствовать невозможно. По той простой причине, что их там нет. Почему? И где же тогда искать их тем, кто, косо посмотрев на эти магазины, скажет себе: «Мы пойдём другим путём!..»

– Да, по той причине, что на протяжении 15 лет мы не сотрудничаем ни с одним ретейлом, многие считают, что о нас не так много известно. Но это ошибка. Я бы сказала, что некая «приватность» не только не мешает нашему бизнесу, но и, наоборот, работает на него. Вопрос «Где можно познакомиться с ароматами Prozorini и приобрести их?» часто задаваемый. Наши ароматы продаются и представлены только на площадках ВИП-салонов красоты, спа-салонов. Такой нестандартный путь был выбран изначально для того, чтобы наш потенциальный клиент мог познакомиться с ароматами не «на бегу», чтобы у него была возможность «примерить» их.

Приходя в салон красоты, человек готов выделить на этот визит как минимум 30-40 минут, а иногда и час. Прекрасное время, которое можно использовать ещё и для того, чтобы познакомиться с ароматом. За это время понимание – «твой» он или «не твой» – уже появляется. Это может оказаться любовью с первого взгляда. Это может быть аромат, к которому нужно прислушаться, понаблюдать за своим состоянием, за тем, как оно будет меняться. На мой взгляд, это действительно важный момент. Человек совершает покупку не под пристальным взглядом продавца: «Купи парфюм», а отталкиваясь только от собственных ощущений – комфортно ли ему с этим ароматом, видит он свой «дуэт» с ним или не видит. В 99% случаев это «правильная» покупка, то есть покупка, которая была совершена через подсознание. Человек покупает парфюм, отталкиваясь не от названия бренда, не от его «раскрученности», а исключительно от своих ощущений.

Ароматы, конечно же, можно приобрести и на нашем сайте, но я всегда говорю, что самое главное – это «примерка» аромата. Наверное, мы один из немногих брендов, который может похвастаться тем, что у нас в пределах Москвы возможен выезд менеджера, который абсолютно бесплатно проводит дегустацию в комфортном для нашего потенциального клиента месте. Эта услуга ни к чему не обязывает. Иногда менеджер может встречаться с клиентом и несколько раз. Самое важное – чтобы клиент сделал правильный выбор.

Есть у нас клиенты и в других городах и странах. В этом случае подключаюсь я. Мне достаточно 5-10 минут пообщаться с человеком по телефону или через какие-то другие мессенджеры, чтобы «прочитать» его психологический портрет, узнать о том, для каких целей он хочет использовать парфюм: просто для того, чтобы радовать себя, или же для того, чтобы чего-то достичь, добиться. В этом случае я предлагаю ему уже своё экспертное заключение: как в его конкретном случае может сработать тот или иной аромат.

– И последний вопрос. Ваши ароматы помогают людям двигаться дальше, добиваться успеха, присматриваться к новым горизонтам: в личной жизни, в творчестве, в бизнесе... А вы? Вы сами? За новой историей в школах изучают новейшую... Что будет после «Новой Эры»?

– Продолжение...

Беседовал Алексей Сокольский
Фото: Вадим Валов

КАЧЕСТВЕННАЯ ДИЗАЙНЕРСКАЯ ОДЕЖДА НИКОГДА НЕ ВЫХОДИТ ИЗ МОДЫ

Лилия Макарцева – владелец дизайнерского ателье по пошиву одежды в Одинцовском городском округе. В ателье Лилии Макарцевой представлены разные модели женских платьев: одни отличаются изяществом и нежностью, другие – смелостью, даже дерзостью. Они созданы для настоящих женщин, способных по достоинству оценить одежду ручной работы, выполненную с любовью. О мастерской не понаслышке знают другие дизайнеры и модельеры. Здесь отшиваются и сторонние коллекции. Для того чтобы работать с мастерской, достаточно иметь идею, всё остальное можно смело доверить профессионалам.

Лилия является активным общественным деятелем Одинцовского района, она постоянно принимает участие в городских мероприятиях, ярмарках и становится участником профессиональных форумов. Подробнее о её профессиональном пути читайте в нашем интервью.

– Лилия, добрый день! Расскажите, как вы пришли в профессию? С чего начались первые бизнес-процессы в мастерской?

– Я родилась под стук швейной машинки! Моя бабушка была известной модисткой. Поэтому моё обучение швейному делу было вполне естественным. В 12 лет я шила одежду для кукол, в 15 лет – уже одежду людям на заказ.

Обстоятельства позволили закупить несколько швейных машинок и открыть свою первую маленькую мастерскую, в которой я работала одна. Чуть позже я смогла нанять швею и немного расшириться, а через какое-то время открыла ателье.

В течение пяти лет существования ателье мне удалось его расширить до дизайн-студии. То есть мы уже не просто брали одежду на ремонт и заказы на пошив, но и привлекали к работе дизайнеров, которым отшивали коллекции одежды. Количество обращающихся дизайнеров увеличивалось, и мы открыли собственный цех, набрали персонал и продолжали отшивать дизайнерские коллекции. Всё это оказалось для нас очень интересным, и мы создали собственный бренд «Секрет», под которым отшиваем собственную одежду.

– За какими услугами можно обратиться к вам в ателье?

– В ателье мы принимаем одежду на ремонт и выполняем индивидуальные заказы. Помимо это-

го, здесь располагается небольшая лаборатория, в которой мы отшиваем как собственные первые пробные образцы, так и сторонние. К нам могут обращаться и дизайнеры, и обычные покупатели с собственной идеей. У нас есть конструкторское бюро, в котором работают дизайнеры. Они помогут воплотить в жизнь идею, даже если у нашего заказчика нет эскиза. Наши сотрудники создают эскиз с помощью компьютерной программы, отпечатывают лекала в типографии и предоставляют нашим клиентам. Если их всё устраивает, то мы шьём пробный образец.

– Можно ли назвать ваш бизнес простым в вопросах его ведения и окупаемости?

– Нет! Создание одежды – это затратный вид предпринимательской деятельности. Ведь перед таким предпринимателем стоит задача – пошить качественную и износостойкую одежду, а соответственно, она априори не может быть дешёвой. Важна и качественная ткань, и профессиональная работа дизайнеров.

– С какими трудностями вам приходилось сталкиваться?

– Чаще всего трудности были связаны с масштабированием бизнеса. Тогда для нас было трудно набрать штат швей. Также необходимо было сохранить заказчиков, которые понимают, что делают. Ведь если человек хочет отшить три платья и их продать, то это уже не бизнес – это хобби. Ну и одной из последних проблем стал большой объём работы. Заказчик может принести под ключ двадцать или тридцать разработок. Поэтому мы создали конструкторское бюро. Так, коллекцию из 29 моделей и 2900 единиц одежды мы отшили всего за месяц.

– Получается, для того, чтобы стать модельером, достаточно иметь идею?

– Если заниматься пошивом и продажей одежды, то предприниматель должен иметь в голове матрицу. Нельзя продавать одни рубашки, один фасон брюк. Обязательно изделия должны быть разными, и тогда всё это окупается, повышается и сам чек покупки.

Например, в нашей коллекции также представлена классическая детская одежда: брюки, пиджаки, рубашки, юбки, которые можно носить и в школу, и на праздники, и в повседневной жизни. Есть и спортивные костюмы для модниц, предпочитающих комфорт и высокое качество изделий.

– Какие планы вы строите на будущее?

– Мы планируем открыть отдельную лабораторию. Последние две коллекции показали, что отвлекать швею от процесса пошива образца очень неудобно для полноценной работы цеха. Планируем закупить в лабораторию собственный принтер для печати лекал и оказания услуг печати.

К концу года мы очень хотели бы открыть собственный шоурум в Москве.

Подготовила Виктория Лукьянова

ESTEL
little ME

КИБЕРШКОЛА ДЛЯ IT-ПОКОЛЕНИЯ: ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ РЕБЁНКА

«Я думаю, обычные люди могут выбрать необычайную жизнь!» – сказал Илон Маск, основатель SpaceX. Сейчас этот выбор могут сделать дети – представители нового поколения. Екатерина Скрынник является владельцем и тьютором КиберШколы по программированию в Одинцово. KIBERone – место, где дети и подростки получают навыки, необходимые для успешного будущего, и узнают всё о высоких технологиях. КиберШкола KIBERone признана ООН и ЮНЕСКО лучшим в мире проектом в сфере цифровых технологий для детей. Екатерина рассказала нашему журналу, как правильно обучать детей цифровым навыкам и как это может помочь им в будущем.

– Екатерина, как вы пришли в сферу программирования?

– По первому образованию я инженер-гидроэнергетик. Проектировала гидроэлектростанции, рассчитывала экономическуюэффективностьстроительства. В сферу моих интересов входило использование водноэнергетических ресурсов с учётом социально-экологических ограничений. Именно тогда я впервые столкнулась с программированием и увидела, насколько эффективно грамотно написанные программы сокращают сроки расчётов и получения конечных результатов.

Затем я освоила сметное дело, рассчитывала стоимости строительства сначала на объектах РЖД (в том числе тяговых подстанциях), а затем для московского метро. С активным внедрением BIM-технологий поняла, что цифровые технологии очень быстро входят в нашу жизнь. Захотелось идти в ногу со временем. Так как у меня растут два сына: Платон двенадцати лет и Игорь – десяти, то свои знания стала передавать им. Я люблю повышать свою квалификацию, проходить дополнительное обучение. Получила образование учителя информатики и ИКТ. Увидев, что навыки детей сразу удачно внедряются в жизнь, загорелась идеей быть причастной к развитию не только своих, а многих детей, как известно – нашего будущего.

– Что представляет собой ваша КиберШкола?

– В нашей КиберШколе программа поделена на три возрастные группы:

• программа для младшей группы (6-8 лет) рассчитана на восемь лет обучения;

• программа для средней группы (9-11 лет) – на шесть лет;

• программа для старшей группы (12-14 лет) – на три года.

В нашей программе более 60 модулей, они постоянно обновляются и актуализируются. Наш основной подход – обучать по принципу «от простого к сложному». Каждый следующий модуль идёт сложнее предыдущего.

У нас ребята не только получают знания, как правильно написать код, мы изначально развиваем логику, алгоритмизацию, правила построения зависимостей. Модули составлены таким образом, чтобы детям не было скучно. Очень многие сложные темы разбираем в игровой форме – через игровое представление. Ребята получают навыки не только программирования, но и цифровой грамотности в целом. Естественно, изучаем пакет Microsoft Office и уже в первый год обучения прекращаем головную боль родителей по созданию презентаций. С самого младшего возраста ребята правильно осваивают клавиатуру и печатают десятью пальцами. С детьми постарше работаем со скоростью грамотной печати. Также дети учатся создавать видеоролики, работать в графических редакторах, создают свои приложения и 3D-игры. Каждый ребёнок может примерить на себя любое IT-направление и узнать, что ему больше по душе. Мы готовим наше будущее поколение к комфортной жизни среди различных гаджетов и девайсов.

– KIBERone признан ООН и ЮНЕСКО лучшим в мире проектом в сфере цифровых технологий для детей. Благодаря чему удалось добиться столь впечатляющих успехов?

– Над программой, состоящей на данный момент более чем из 60 модулей,

работают лучшие программисты в Силиконовой долине, ведущие методологи адаптируют её для полного усвоения всей информации. Программа и методология KIBERone была признана лучшими в мире в сфере цифровых технологий для детей. У нас франчайзинговая сеть KIBERone – международная КиберШкола будущего для нового IT-поколения.

– Как заменить бесполезное времяпрепровождение детей «в обнимку с гаджетами» на полезное?

– Сейчас практически у каждого ребёнка есть телефон, свой аккаунт в Roblox, Minecraft и других популярных играх. Игровая культура уже прочно вошла в жизнь наших детей. И они готовы сутками «сидеть в гаджетах». Наш подход: если уж не получается полностью отвадить детей от них, то пусть они проводят это время с пользой. Дети с удовольствием создают свои 3D-миры – одновременно с логикой здесь задействованы и творческая составляющая, и креатив. Каждый мир получается особенным. У кого-то написана более сложная программа, кто-то прорисовывает каждую мелочь, и важно, какого цвета и фактуры они получились. В нашей КиберШколе мы выступаем за индивидуальный подход, позволяем раскрываться ребятам, показывать свою уникальность. Когда делают приложения на телефон, то, например, переводчик можно возить с собой и использовать за границей в практических целях. Надо сказать, дети любят пользоваться тем, что сами создали. И активно рассказывают о своих проектах, какие у них особенности.

– Что умеют учащиеся из KIBERone?

– Разрабатывать сайты, компьютерные игры и приложения, программировать искусственный интеллект и виртуальную реальность, создавать мультфильмы и монтировать видео, проектировать 3D-модели, писать чат-боты и работать в графических редакторах, этично вести блог, проводить время в гаджетах с пользой.

KIBERone помогает ребёнку развить алгоритмическое мышление и навыки коммуникации, что будет полезно в любой области деятельности.

Ответственным родителям необходимо понять: самые надёжные инвестиции сейчас для стабильного будущего ребёнка – IT-навыки. Осваивая компьютерные технологии с KIBERone, дети создают прочную базу для развития успешной карьеры и экологично реализуют свой интерес к гаджетам.

– Как проходят IT-квесты? Что детям нравится в них больше всего?

– Каждую неделю мы пригашаем новых гостей на бесплатный IT-квест. После знакомства мы проводим с ними интеллектуальную разминку. Каждый может высказать своё мнение. Затем показываем мотивирующее видео создателя YouTube и общаемся на темы цифровых технологий. И переходим к практике. Уже на IT-квесте ребята выполняют задание по созданию мини-видеоролика и пробуют себя в роли программиста. По этим двум заданиям тьюторам уже понятен уровень ребёнка, сможет ли он работать в группе.

– Почему сейчас важно осваивать правила кибербезопасности?

– Кибербезопасность – острая тема современности, особенно когда речь идёт о детях. Новое поколение проводит много времени онлайн, поэтому родителям важно быть уверенными, что дети защищены от потенциальных опасностей (кибербуллинг, мошенничество, фишинг, вирусы и др.).

Именно поэтому необходимо научить их основам безопасного поведения в интернете.

На модуле «Основы кибербезопасности» мы знакомим ребят с основными источниками опасности, раскрываем понятие «кибербезопасность», рассказываем о способах защиты от вирусов. Ребята разбираются с типами кибератак на инфраструктуру, учатся избегать деструктивной информации в интернете, узнают принципы этичного использования платёжных систем.

– Расскажите про интересные работы ваших учеников.

– KIBERone функционирует с 2018 года, и в процессе обучения постоянно что-то интересное происходит. Кстати, нестандартно использовать программы мы тоже учим. Вы когда-нибудь рисовали в Excel? Наши ребята делают отличные картинки! Нет под рукой ручки и блокнота? Не беда: в морской бой можно поиграть и с помощью компьютера!

– Вы согласны с утверждением: каждая профессия будущего связана с IT? Почему важно правильно вырастить новое IT-поколение?

– Безусловно! Сейчас ни одна профессия не обходится без компьютера. Чем лучше владеешь навыками работы с компьютером, тем проще выполнять «узкие» профессиональные вещи. Та же «слепая печать» очень сокращает время выполнения проектов. На такую механическую работу раньше требовалось много времени. Можно с детства научить ребёнка адаптироваться к любой программе, буквально с первых минут, глядя на интерфейс программы, понимать, что можно в ней сделать. Умение работать с фото- и видеоредакторами – сейчас тоже необходимый навык: для ведения соцсетей, например.

– Каким вы видите будущее вашей КиберШколы?

– Мы активно сотрудничаем с частными и государственными школами, поэтому количество локаций увеличивается. Регулярно получаем хорошие отзывы после мероприятий. Наша КиберШкола участвует в социально-просветительском проекте «Безопасное поведение детей в интернете», в рамках которого мы рассказываем детям о том, что такое персональные данные, как правильно ими пользоваться и как защищать. Также проводим мастер-классы для детей по созданию презентаций и готовы поддерживать учителей в школах в вопросах цифровой грамотности и кибербезопасности.

Современные родители понимают, что, инвестируя в будущее своего ребёнка, обеспечивают ему качественную основу деятельности в сфере IT. Ведь так важно не упустить возможность дать ребёнку отличный старт в жизни!

Подготовила Светлана Кныш

ЦЕНТР МАГИСТРА

Лицензия №72007 от 01.09.2014г. ®

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ

Сеть образовательных центров для детей и взрослых, детских садов и школ
Нашими методологами разработаны и успешно используются развивающие и образовательные программы, а также предлагаются эстетические курсы (арт-студия, музыка для малышей и т.д.)
Здесь можно получить консультацию логопеда и психолога.

ДЕТСКИЙ САД (2-6 ЛЕТ)

Детский сад (Голицыно) построен с учетом норм и требований для детей дошкольного возраста и качественного исполнения образовательных услуг.

НАЧАЛЬНАЯ ШКОЛА (6+)

Уникальная образовательная среда, в которой дети от 6 лет могут находиться с 8:30 до 19:00 с полным питанием и обучением.

КУРСЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ментальная арифметика, подготовка к школе, раннее развитие, мама и малыш, ТРИЗ, английский язык, подготовка к ОГЭ, ЕГЭ.

ОНЛАЙН КУРСЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ

Занятия проходят индивидуально или в группе.

15 ЛЕТ
НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАНИЯ

2
ДЕТСКИХ САДА

5
ЧАСТНЫХ ШКОЛ

6
ЦЕНТРОВ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

100
КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ПЕДАГОГОВ

12
МЕТОДИСТОВ

Наши контакты:

+7 499 398-38-88

dzv@magistra-do.ru

www.magistra-do.ru

magistra-do

magistra-sad

на правах рекламы