

# БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 7 октябрь 2021



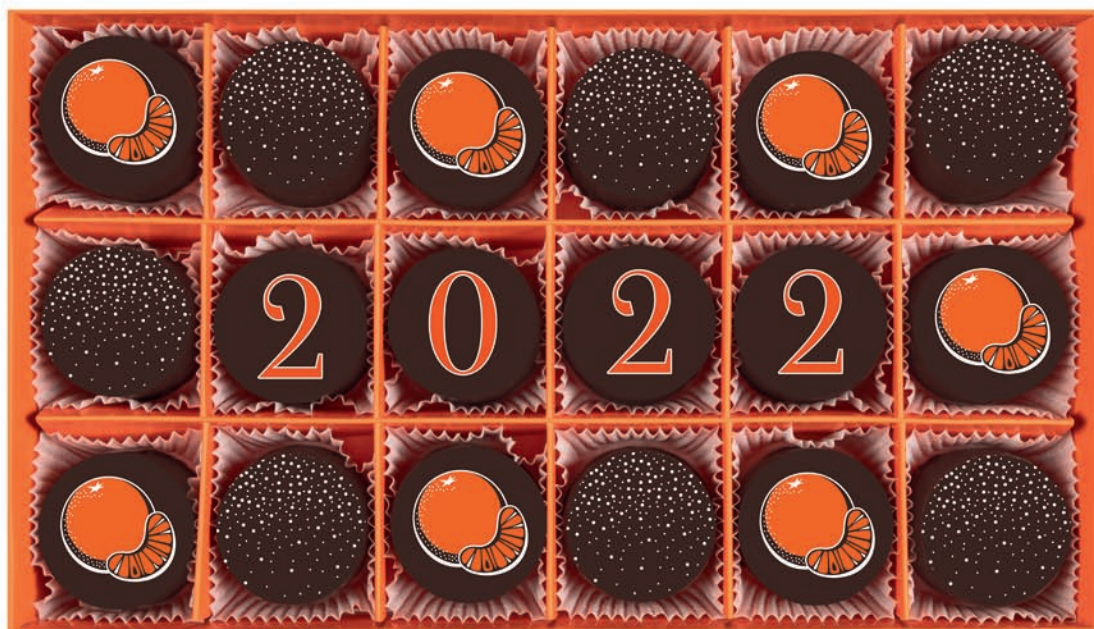
ТЕМА НОМЕРА:

ИСТОРИИ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦ  
ПОДМОСКОВЬЯ

ЕЛЕНА ХВОРОСТЯН:

«БИЗНЕС – ЭТО ТВОРЧЕСТВО»

## КОЛЛЕКЦИЯ ШОКОЛАДНЫХ ПОДАРКОВ 2022



Интернет магазин:  
+7 (495) 739-95-95,  
+7 (495) 744-71-44,  
8 800 100-66-99  
[www.confaelshop.ru](http://www.confaelshop.ru)

Корпоративные заказы  
по телефону:  
+7 (495) 995-53-53  
[www.confael.ru](http://www.confael.ru)

Телефон горячей  
линии:  
8 800 600-53-53

# PARK INN В ОДИНЦОВО: ПОД ГОРДОЙ МАРКОЙ RADISSON

Одинцово – западный город-спутник Москвы, практически слившийся со столицей, и, конечно, здесь много интересных и красивых мест. Одним из них, безусловно, является Park Inn by Radisson Odintsovo – отель международного класса, расположившийся в окружении значимых деловых и развлекательных объектов. Гостиничный комплекс стал местом притяжения бизнесменов и ценителей высокого сервиса. О международных стандартах мирового бренда и преимуществах локации нам рассказал Марк Коган, директор отдела продаж и маркетинга.

**– Марк Евгеньевич, как давно существует Park Inn by Radisson Odintsovo и в чём его преимущества перед конкурентами?**

– Отель Park Inn by Radisson Odintsovo открыл свои двери в июне 2012 года, это единственный отель международного класса в Одинцово, что и является основным его преимуществом. Он предназначен для гостей, которые могут по достоинству оценить уровень сервиса и качество предоставляемых услуг. Сеть отелей Radisson – один из крупнейших игроков в сфере гостиничного бизнеса.

**– Каково это – быть частью огромной сети отелей по всему миру? Какие требования предъявляет бренд к своим представителям?**

– С одной стороны, это огромная гордость – быть частью международной команды Radisson Hotels Group, с другой – огромная ответственность, так как бренд предъявляет серьёзные и непоколебимые требования по части сервиса и операционной деятельности. Принцип нашей работы в том, чтобы гости чувствовали себя в знакомой и домашней обстановке, и неважно, где отель Radisson расположен: в Париже, Милане или Одинцово. Главный посыл бренда – идентичность. Гости, отдающие предпочтение сети Park Inn by Radisson, без труда могут отыскать в каждом отеле характерные черты, присущие бренду, например интерьер или блюда, подаваемые на завтрак.

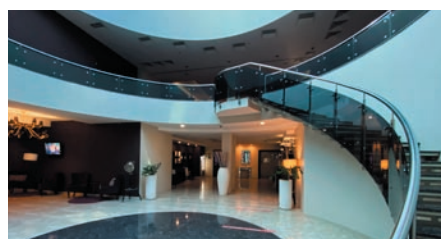
**– Какие категории номеров существуют у вас в отеле и на какую целевую аудиторию они рассчитаны?**

– Отель предлагает своим гостям 122 номера различных категорий: стандарт, супериор, люкс с одной спальней, семейные апартаменты, представительский люкс. Основные клиенты отеля – люди, приезжающие в Одинцово по рабочим вопросам. Гостиница расположена вбли-

зи крупных деловых, развлекательных и спортивных объектов, до которых легко добраться на автомобиле или общественном транспорте. Park Inn by Radisson Odintsovo, несомненно, подходит и для «индивидуальных» гостей, то есть для тех, кто устал от городской суеты и хочет провести уик-энд в комфортной обстановке.

**– Расскажите о вашем знаменитом ресторане LeRoу. В чём его особенность? Почему он стилизован именно в духе Америки 1930-х годов?**

– Ресторан LeRoу – вишенка на торте нашего комплекса. Это целевой таргетированный ресторан в формате «стейк-хаус», собственно, поэтому он и оформлен в духе американского заведения 1930-х



годов. Ресторан предлагает гостям обширное меню, включающее большое разнообразие блюд, но всё-таки основной упор делается на стейки, приготовленные по особым эксклюзивным рецептам.

**– Какие дополнительные услуги на территории отеля вы предлагаете? Расскажите о бонусной программе отеля, какие преимущества она даёт?**

– Дополнительно отель предлагает своим гостям услуги проведения банкетов, форумов, деловых сессий, а также развлекательных мероприятий: свадеб, корпоративов, дней рождений. Для этого в отеле оборудовано четыре конференц-зала и два банкетных. Сеть отелей предлагает гостям



участие в программах Radisson Rewards и Radisson Rewards for Business. Их суть заключается в том, что каждый клиент сети набирает бонусные баллы на специальную международную карту. Этими баллами он может расплачиваться за услуги проживания или проведения мероприятий в любом из отелей нашей сети по всему миру.

**– Территориальное соседство с такими знаменитыми культурными и историческими объектами, как военный парк «Патриот», старинный музей-усадьба «Архангельское», концертный зал «Барвиха Luxury Village» и выставочный центр и концертный зал «Крокус Сити Холл», наверняка, обеспечивает вас гостями в течение всего года? Или сезонность всё-таки присутствует в вашей работе?**

– Естественно, все вышеперечисленные объекты обеспечивают загрузку комплекса на протяжении всего года. Но, как и у всех бизнес-отелей в Московском регионе, у нас есть классическая сезонность. Осень и весна считаются периодами высокого спроса, так как именно на эти времена года приходится наиболее оживлённая активность. Зима и лето – периоды отпусков, когда мы принимаем крупный поток «индивидуальных» гостей.

**– Как часто на территории проводятся бизнес-встречи и другие мероприятия?**

– Бизнес-мероприятия в нашем отеле проводятся регулярно, ведь мы – единственная подходящая крупная площадка в локации.

**– Какова ваша главная цель?**

– Становиться лучше, поддерживать высокий тон, заданный нашими любимыми гостями, отвечать их потребностям и превосходить их!

Подготовила Дарья Бакарина

**Бизнес–Диалог Медиа**

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес–Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор–главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Елена Александрова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Наталья Фастова

Корреспонденты: Елена Александрова, Сергей Миронов, Дарья Бакарина, Эльвина Аптреева, Алексей Сокольский, Елена Золотова.

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

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

Светлана Кравец, Кира Кузмина

Фотографы: Павел Судариков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме 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 30.09.2021 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

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

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

Стойки в Московской областной думе,

в Торгово-промышленной палате РФ,

в Доме правительства Московской области,

в загородных отелях и клубах Московской области.

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

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

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2–ая полоса обложки	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
2–ая полоса обложки+1-я полоса	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
3–ая полоса обложки	Одна полоса внутри журнала	62 000 рублей

**«Бизнес–Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:**

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

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

1	Park Inn в Одинцово: под гордой маркой Radisson
3	Наталья Канивец: «Деловые женщины России гармонично сочетают бизнес и общественную работу»
4	Елена Хворостян: «Бизнес – это творчество»
10	Виктор Тарусин: «Любое дело в сфере предпринимательства, имеющее в основе светлую и позитивную идею, должно получить поддержку!»
14	Светлана Мигель: «Жажда жизни и любовь к своей работе определяют успешную женщину»
15	Екатерина Борисова и птица-тройка женского бизнеса
16	Екатерина Шарова: «CITY SPORT – больше, чем просто фитнес»
18	Наталья Дидусь: «Люди могут объединяться просто для того, чтобы помогать друг другу»
19	Алёна Наговицына: «Моя миссия – служение людям!»
19	Таисия Цыбанова: «Мы не «натаскиваем на ЕГЭ», а учим...»
20	Тереза Оганнисян: «Для нас важен каждый пациент»
21	Маргарита Железнова, Оксана Кагно: «В бизнесе и в жизни главное – партнёр»
22	Вязёмы, Захарово: колыбель русской поэзии
23	Любовь Булкина: «Мы вносим свой вклад в оздоровление нации»
24	Екатерина Бакленева: «Единение и взаимопомощь – движущие мотивы женского бизнес-объединения»
28	Наталья Симакова: «КЭП: все аспекты из первых рук»
32	Алина Малхазова, DANCE PARK: «Нас переполняет гордость, когда на турнирах весь пьедестал занимают наши ученики!»
34	Анастасия Нестерова: «УНАСФЕРМА» – экологичность, честность, здоровье»
38	Татьяна Караулова: «Ваше доверие – наши надёжность и профессионализм»
40	Наталья Ашиткова: «Витамин радости» – рекомендовано для гармоничного развития»
42	Ольга Лащева: «Дельфин» – лоцман в мире мебели и рекламы»
43	Галина Выдумкина, Школа Магистра: «Мы растём и развиваемся вместе с учениками!»
44	Валентина Степанова, «АудитФинанс»: «Мы вместе с вами движемся вперёд»
46	Светлана Шишкова, «Эйфория»: «Я знаю, чем пахнет счастье»

# ДЕЛОВЫЕ ЖЕНЩИНЫ РОССИИ ГАРМОНИЧНО СОВМЕЩАЮТ БИЗНЕС И ОБЩЕСТВЕННУЮ РАБОТУ

Наталья Канивец является председателем совета общероссийской общественной организации «Деловые женщины России», независимым экспертом ООН по гендерным вопросам, главным редактором журнала «Женский успех», ведёт успешный бизнес по IT-технологиям в компании OJOO AG (Германия). Бизнесвумен рассказала нам о содействии повышению статуса женщин в обществе, об их роли в политической, экономической, социальной и культурной жизни.



**– Наталья Григорьевна, расскажите, как вам удаётся эффективно действовать сразу в нескольких сферах?**

– Как было сказано в старом советском фильме «Москва слезам не верит»: «Главное – суметь организовать троих!» Структурировать общественную организацию, закрытый клуб помогает сплочённая команда сподвижников, партнёров, коллег. Проводятся совместные онлайн- и офлайн-встречи, где планируем мероприятия, премии, фестивали, круглые столы, конференции. Внедряем современные методы коммуникации, такие как онлайн-конференции, прямые эфиры, видеозвонки. В бизнесе выстроен менеджмент, состоявшийся годами, в журнале «Женский успех» работают профессиональные журналисты и редакторы.

Общероссийская общественная организация «Деловые женщины России» вышла на международный уровень, каждый год организация принимает участие в заседаниях Организации Объединённых Наций (ООН), в форумах Business & Human Rights; поступают предложения по сотрудничеству с ОБСЕ. Вся работа грамотно распределена, основана на энтузиазме, эмоциональном интеллекте, поддержке, волонтерстве и оптимизме!

**– Какие цели ставит перед собой общероссийская общественная организация «Деловые женщины России»?**

– Миссия организации – посильный вклад в укрепление и процветание России с опорой на особую женскую мудрость, часто контрастирующую с мужским разумом. Девиз организации: «Взаимопонимание между нами – основа гармоничных отношений с окружающим миром и

открытие новых возможностей для каждого». Основными целями организации являются повышение роли женщины, всемерное содействие установлению равновесия жизненных начал с помощью женщины, утверждение значения женщины в государственном масштабе, защита интересов женщин в законодательных и исполнительных органах власти, а также защита социальных прав женщин.

**– Какие ещё проекты в сфере общественной деятельности вы реализуете?**

– «Сторителлинг по-русски», мастер-классы «Сторителлинг для деловых людей», дистанционные консультации (вебинары) для деловых людей и национальная премия «Сторителлинг по-русски», в 2022-м пройдёт V, юбилейная.

Сторителлинг, как бизнес-технология, успешно развивается в мировой практике более 30 лет. Опора на успешные примеры и адаптация к современным условиям инновационного и динамичного рынка социально ориентированных проектов – таков опыт создания и реализации социальных проектов автора настоящего социально ориентированного проекта.

**– Расскажите, а как вы пережили времена пандемии? Во время кризиса больше ощущается сплочённость единомышленников?**

– Премия «Сторителлинг по-домашнему» была создана как раз в разгар пандемии с целью общения, обмена опытом и поддержки друг друга! Премия проводится в рамках моей авторской программы на радио «Медиаметрикс». Её цели – гармонизация и развитие социальных отношений в обществе благодаря информационной поддержке творческих личностей и

успешных деловых проектов. А задачами являются:

- раскрытие посредством сторителлинга – информационной и социальной технологии – возможности выхода к широкой аудитории социально ориентированных, деловых и творческих проектов;
- укрепление социальных, культурных, деловых связей и сотрудничества между людьми во благо социального развития общества в целом;
- развитие способностей и популяризация творческой активности с использованием современных информационных технологий и технических достижений.

Для участия в премии «Сторителлинг по-домашнему» необходимо было приобрести пакет, пройти несколько отборочных туров, а именно снять видеоролик, принять участие в мастер-классе, пройти викторину и т. д.

В июне 2021 года была реализована уже третья международная онлайн-премия «Сторителлинг по-домашнему».

Помимо прочего, во время пандемии было открыто представительство закрытого клуба «Деловые женщины России» в Объединённых Арабских Эмиратах.

Участники делегации стали свидетелями исторического события – начала работы закрытого клуба «Деловые женщины России» в Дубае. Мероприятие прошло в главном музее города Дубая «Этихад», все его участницы получили подарки и членство в закрытом клубе деловых женщин Дубая. Деловые женщины – не только международное понятие, но и реальная сила, способная спланировать и спланировать для решения самых актуальных вопросов современности.

Подготовила Эльвина Антреева

**ЕЛЕНА  
ХВОРОСТЯН:**

*«Бизнес –  
это творчество»*

Обычная для 1990-х гг. история: одарённая девушка родом с Камчатки приехала покорять Москву. Необычно то, что ей это удалось. Сначала успешная вокальная карьера, потом счастливое замужество и новая роль – музыкального директора мужа, участника «Фабрики звёзд – 6» и известного музыканта Алексея Хворостяна. И наконец, собственная студия вокала, «творческий уголок», куда принимают вне зависимости от возраста или профессии, но с обязательным условием – желанием действительно научиться.

О себе, о своём пути к успеху и самореализации рассказала руководитель вокальной школы, музыкальный продюсер и певица Елена Хворостян.



– Многие артисты говорят в интервью, что петь начали чуть ли не с пелёнок. С вами это тоже было так? Или же вы попробовали себя и в других видах профессиональной деятельности?

– Родители рассказывали, что я, не успев как следует вырасти, поставила им ультиматум: мол, не собираюсь всю жизнь оставаться в неизвестности – и потребовала отвести учиться танцам. Так я с шести лет начала танцевать. Потом почувствовала тягу к пению. С первого класса была солисткой школьного хора, а в 11 лет пришла в Дом культуры и выступала уже со взрослыми музыкантами. Но вокал тогда не воспринимался как серьёзная профессия. Так что я искала себя в разных сферах.

Могу только сказать, что всё, чем я занималась, было мне интересно. Достаточно долго работала поваром и до сих пор очень люблю готовить. У меня даже была своя чебуречная, о которой вспоминаю с ностальгией. Я просто любила, чтобы людям было вкусно, и клиенты это ценили. Было время, когда поступила на курсы бухгалтеров, мама мечтала, чтобы я получила востребованную работу. Хотя в 13 лет я именно пением заработала в три раза больше, чем получала моя мама, и купила ей в подарок хорошие часы.

Поступила в музыкальную школу я исключительно по собственному выбору: здесь мама советчицей не была. Денег в семье было впритык, поэтому костюмы для выступлений тоже шила сама. Помню, однажды изрезала на кружева для концертного платья фату жены брата, за что она долго не могла меня простить. Позже, в Биробиджане, училась играть на саксофоне, у меня был очень хороший преподаватель, которого я помню до сих пор.

Вообще, мне очень везло с учителями, хотя во времена, когда я училась петь, педагогика вокала не была развита. Учили в основном те, кто пел сам, исходя лишь из собственного опыта. Конечно, педагог по вокалу должен быть «играющим тренером». Он обязан уметь петь и владеть своим голосом. Прекрасно, если у него за спиной артистическая карьера, а не только опыт обучения пению! В этом случае можно рассчитывать, что в процессе занятий будут присутствовать детали, объясняющие на пальцах, а не только сложные для понимания академические термины. Но, с другой стороны, база вокала вырабатывается годами учёбы у опытных профессионалов именно в преподавании.

– Как же вам, провинциальной девушке, удалось попасть в такие опытные руки? На сайте вашей студии упоминается, что вы учились великой Натальи Зиновьевны Андриановой...

– Началась всё с достаточно мистической истории. Когда я приехала с Камчатки

на конкурс «Утренняя звезда» в 1995 году, мои надежды не сбылись, а мою кассету даже не прослушали. Я расстроилась, но решила задержаться на пару дней в Москве, пошла погулять по Арбату и встретила цыганку, которая сказала, чтобы я ни в коем случае не упускала данные мне возможности. В этот же день спустилась в метро и увидела парня с гитарой. Я к нему подошла и спросила, куда мне можно поступить, если я пою. К тому времени я уже 10 лет профессионально пела в ресторанах. Он меня буквально за руку отвел в эстрадно-джазовый колледж, куда меня приняли без экзаменов. Как оказалось, он был гитаристом в очень популярной тогда группе «Квартал». А чтобы зарабатывать

и с его помощью я записала свой первый альбом, где были и песни Резника, и мои собственные. Так что колледж заканчивала уже экстерном. Таким образом, к школе вокала прибавился ещё и богатый опыт.

– Почему же вы решили сделать крутой поворот, оставить так успешно начавшуюся сольную карьеру и погрузиться в педагогику? И не жалеете ли, что певица Елена Вилючинская практически ушла со сцены?

– Елена Вилючинская ушла, прежде всего потому, что я стала Еленой Хворостянской. С будущим мужем Алексеем познакомилась, когда он стал моим учеником по вокалу. А потом мы всё делали вместе. Это



на жизнь, я стала петь в двух московских ресторанах.

В колледже одним из моих педагогов был Владимир Христофорович Хачатуров, который воспитал целое поколение певцов, и не только эстрадных. Уже потом я перешла к другому, не менее замечательному педагогу Наталье Андриановой, у которой учились такие звёзды, как Нина Шацкая, Анжелика Варум, Сергей Пенкин, Линда, Марат Насыров и другие. Она мне дала очень хорошую базу, это была большая школа!

Одновременно в те годы я приняла участие в певческом конкурсе имени Леонида Утёсова, где заняла первое место. Мне предложил сотрудничество Илья Резник,

я убедила его прийти на «Фабрику звёзд», и мою студию вокала мы создавали вместе. Сейчас одна из моих главных ипостасей – музыкальный директор Алексея Хворостяна и группы «Мир519».

У нас двое детей. Сын недавно поступил в МГИМО, по стопам родителей не пошёл и занимается экономикой. Дочь, которой сейчас 14 лет, наоборот, личность очень творческая. Играет на гитаре, великолепно рисует, хотя и полностью самоучка. Когда показали её рисунки профессионалам, то те сказали, что любое вмешательство может испортить природный талант.

Но побудительной причиной, заставившей уйти со сцены, было то, что я в те годы сменила траекторию музыкальных пред-



почтений. Если раньше пела в основном шлягеры, понятные широкому зрителю, то потом увлеклась этническим направлением. Я, наверное, искала себя, мне это казалось очень интересным. Но такая музыка не пользовалась спросом – и зарабатывать на ней было невозможно. Кроме того, я уже достаточно долго была на сцене, мне просто стало мало одной только сольной карьеры. И опять же, я увидела знак в том, что после выступлений ко мне подходили люди и спрашивали, можно ли у меня учиться.

Сейчас время от времени я делаю клипы, когда появляется желание, но скорее любительские. Я слишком избирательно отношусь к зрителю, и у меня слишком высокие требования к себе. Поэтому перспективы для себя как для артистки сегодня не вижу. Ситуация на эстраде печальная: очень мало тех, кто действительно разбирается в профессии. А ведь сцена – не помойка. Мы работаем для людей, должны подпитывать их, давать верное направление. Артисты должны учиться своему делу, а где сейчас такие артисты?

***– То есть вы решили стать таким же профессионалом, как те, кто обучал вокалу вас. Но почему не удовольствовались частными уроками дома и открыли собственную студию? И каким образом выбираете, кто станет вашим учеником, а кто – нет?***

– Вокальная студия была создана шесть лет назад. А причина простая – стало очень много учеников, домашние занятия уже не могли охватить всех желающих. Но и в свою студию я беру не всех. Как происходит отбор? Мне необходимо услышать базовый уровень человека, понять, чего будущий ученик хочет. Ведь далеко не все собираются идти в профессию, это не школа подготовки звёзд. Многие хотят просто раскрыть свой голос для самих себя или им не хватает этого в процессе основного рода деятельности.

У меня собственная методика обучения вокалу, важнейшие компоненты которой – научить, как донести фразу, как распределять воздух, чтобы его хватило на полную фразу, как выработать вокальное дыхание (умение набирать воздух через диафрагму), певучесть, умение варьировать громкое и тихое звучание. Один из элементов обучения – например, надувание воздушных шаров. Для детей дыхательные приёмы я часто предлагаю в игровой форме. Хороший результат дают воздействие на точки рук, спины, чтобы убрать разного рода «зажимы» в человеке, определённые скороговорки, дыхательная гимнастика.

Колоссальный педагогический опыт я получила девять лет назад, когда преподавала в школе инновационных технологий, где работала с детьми с ограниченными возможностями. В тот период я изучила



огромное количество специальной литературы, в том числе книг по психологии. Это время научило меня объяснять очень сложные вещи очень простым языком.

А ещё в ученики я обычно выбираю тех, кто мне интересен как личность. Вокал – это как бы дополнение к общению. Это могут быть и дети от трёх лет, и «сложные» подростки, и бизнесмены, и беременные женщины. Многие из кандидатов – с сильными внутренними «зажимами», которые я помогаю преодолеть. Они все как мои дети. Учить нельзя, если не видишь тонких струн души. Это как с ПДД: их можно выучить наизусть, узнать технику, сесть в машину и поехать, но главное – не навредить окружающим. Человек на сцене – то же самое. Это воздействие на зрителей и, значит, огромная ответственность.

Поэтому с учениками должны работать только мастера, у которых есть и базовое знание психологии, и музыкальная грамота, и знание истории музыки, и внутренняя культура. Я их тщательно отбираю через резюме и собеседование. Среди преподавателей моей студии – люди очень опытные: концертмейстеры, которые работали как в России, так и за рубежом, музыканты, которые играют в известных группах, примы, которые судействуют на конкурсах балльных танцев.

Уроки для взрослых проводятся только индивидуально. А вот для детей есть и групповые занятия. Сейчас самому младшему моему ученику – три, а самому старшему – 62 года. И многие из них меня поразили с первого взгляда. Историй много... Однажды пришла женщина-психолог, которая просто хотела расслабиться после стрессовой работы с людьми. Она так спела песню Патрисии Каас, что я не поверила своим ушам. Или бизнесмен, у которого настолько поставлен голос, что ему бы в храме петь. И, как выяснилось позже, он действительно очень любит духовные песнопения. В общем, каждый ученик – всегда новая книга!

**– В своей ипостаси музыкального директора Алексея Хворостяна и его группы вы приняли участие в большом числе спецпроектов, некоторые из них имели немалый резонанс. Например, масштабный гастрольный тур, организованный совместно с Министерством обороны РФ и РСПП в начале лета нынешнего года. Или международный проект #ВСЕММИР с участием многих известных людей. Расскажите об этом подробнее, пожалуйста.**

– Гастрольный тур «Я служу России» стал первым в истории современной России туром, концерты которого прошли на площадках министерства обороны. За две недели Алексей посетил девять военных гарнизонов: в Самаре, посёлке Рощин-

ский, Тольятти, Ульяновске, посёлке Шиханы, Саратове, Энгельсе, Пензе и в Рязани. К сожалению, последний запланированный концерт, который должен был состояться в Туле, пришлось отменить из-за сложной эпидемиологической ситуации. Но мы не собираемся ставить точку: продолжение тура обязательно состоится. Тем более что и в министерстве обороны, где были вдохновлены успехом, уже задумались о новом подобном проекте. У нас получился плодотворный тандем.

Алексей взял с собой в тур две совершенно новые песни «Вольному воля» и «Жить», которые были закончены буквально за пару дней до начала тура и ещё нигде официально не выходили. Кроме того, на концертах прозвучали и песни,

ных языков мира, известные люди, такие как Мирей Матьё, Владимир Познер, Олег Винник (Украина), Влади Блайберг из Израиля, Алессандро Сафина (Италия). Съёмки видеоклипа проходили в 2019 году.

Мы очень высоко ценим эту песню и верим, что она действительно способна многое изменить в мире. Всё сказано уже в её названии. Это не политическая программа, это язык музыки, на котором говорят миллионы. Мы неоднократно видели, как песни реально меняют мировоззрение людей.

**– Я понимаю вашу позицию. А другие ваши проекты – это тоже попытки воздействовать на сознание людей с помощью музыки?**



которые уже давно стали классикой: «Я служу России» и «Падали, но поднимались». Надо сказать, что встречали нас восторженно. Несмотря на патриотическое название, смысл тура не в выкрикивании громких лозунгов, а в разговоре со зрителем, особенно с подрастающим поколением, о настоящей любви, семье, дружбе и памяти. Это и есть настоящий патриотизм.

У проекта #ВСЕММИР несколько иной характер. Алексей написал песню «Всемир» под впечатлением от поездки в Сирию. В студии вместе с нами работала интернациональная команда музыкантов, в записи песни участвовали носители раз-

– В какой-то степени да. Не так давно мы приняли участие в международном детско-юношеском экологическом проекте под эгидой Росприроднадзора «Экология – дело каждого», в рамках которого представили клип на песню «Эй, где-то там...». Это видео – обращение к человечеству в наше непростое время. Мы убеждены, что все эти напасти, которые стали постоянными спутниками современного общества, в той или иной мере рукотворны.

Люди десятилетиями перекраивают природу в погоне за благополучием и комфортом. И никто, ни один учёный или религиозный деятель, не сможет назвать нам точную дату, когда вся эта конструк-



няют любимые песни наших олимпийцев. Это важно не только для спортсменов, но и для болельщиков, которые смогли продемонстрировать весь масштаб народной поддержки. Тем более в тот момент, когда на зрительских трибунах не было российских болельщиков с флагами, да и сборная страны была лишена возможности использовать национальную символику.

Инициативу поддержали Всероссийская федерация школьного спорта и Союз спортсменов России. Именно студенты и школьники первыми приняли участие в проекте. Партнёром-волонтером выступил продюсерский центр Тимура Ведерникова, который вёл съёмки в самых разных регионах нашей страны. Нам очень приятно, что песни были выбраны по результатам опроса, проведённого среди спортсменов-членов сборной команды России по всем видам спорта. Песня «Падали, но поднимались» вошла в дебютный альбом Алексея и стала саундтреком к телепроекту Первого канала «Король ринга». Надеюсь, что эти видеоролики помогли нашим олимпийцам настроиться на победу, почувствовать, что за ними великая страна.

**– Мы говорили исключительно о творчестве. Но ведь и голодным художнику быть негоже. Насколько финансово успешны ваши проекты?**

– Я считаю, что бизнес, связанный с искусством, получается только тогда, когда первичным для предпринимателя становится творческий подход. В какой бы сфере он ни реализовывал себя, если такой подход есть, то неизбежно придёт и финансовый успех, я убедилась в этом на собственном опыте. Всё получается, если ты занимаешься любимым делом, именно тем, что тебе по-настоящему интересно!

ция мира рухнет, забирая с собой миллионы жизней. Чтобы этого не произошло, всем нам необходимо помочь природе восстановить силы и наконец научиться ставить во главу угла единственное правило: «Не навреди!» Клип получился с чрезвычайно сильным эмоциональным зарядом, который не оставит равнодушными тех, кто готов слушать и слышать.

Песня «Эй, где-то там...» стала гимном этого проекта и в ноябре прозвучит на гала-концерте в Москве в исполнении сотни детей со всего мира. Организаторы уверены, что школьники способны перевоспитать не только ровесников, но и взрослых. Мы глубоко благодарны за такую позицию. Это, в принципе, не проект даже, а образ жизни, который должны разделять мы все, взрослые.

Я могу сказать смело, что мы вообще не снимаем ролики просто ради красивой картинки. Есть одна работа, которую я всегда вспоминаю с особым трепетом: клип на песню «Чтобы помнили». При его создании я выступала в роли оператора, что было для меня насколько интересно, настолько же и ответственно. К слову, Алексей для меня тогда раскрылся с неожиданной стороны: видеомонтаж ролика – полностью его работа. В клипе использованы уникальные военные фотографии, герои которых оживают на экране. Ролик был выпущен к годовщине победы в Великой Отечественной войне и получил множество восторженных откликов от слушателей, для которых тема войны, тема памяти, оказалась очень близкой. Кстати, в записи этой песни принимал участие и детский музыкальный театр «Домисолька». Посмотреть этот клип, как и другие наши работы, можно на YouTube.

**– Я слышала, что песня Алексея «Падали, но поднимались» вошла в программу всероссийского флешмоба #10ПЕСЕНЧЕМПИОНОВ. Что это за проект?**

– Это народный проект в поддержку сборной команды России на Олимпийских играх в Токио. Он называется «Верим в Россию!». Студенты, члены АССК России выступили с инициативой провести такой флешмоб, в рамках которого любой человек в нашей стране, который хотел бы поддержать российских олимпийцев, мог спеть один из десяти предложенных хитов и опубликовать в своих соцсетях эту видеозапись с хештегами #ВЕРИМВРОССИЮ, #10ПЕСЕНЧЕМПИОНОВ.

В рамках проекта создано 10 видеороликов, в которых болельщики всей страны, от Архангельска до Владикавказа, от Калининграда до Владивостока, испол-



**НАШ АДРЕС:**  
Новое Лапино, ТЦ LILLE, 4 этаж.  
Творческая студия Елены Хворостян  
Инстаграм: @vokal.lapino  
Тел.: 8 (985) 125-26-27





## **ВИКТОР ТАРУСИН,**

*Одинцовская ТПП: «Любое дело в сфере предпринимательства, имеющее в основе светлую и позитивную идею, должно получить поддержку!»*

Одинцовская торгово-промышленная палата (ОТПП) представляет интересы бизнеса самых разных сфер, содействует развитию экономики России и созданию благоприятных условий для развития всех видов предпринимательской деятельности. Кроме того, она оказывает комплекс услуг, необходимых современному бизнесу. Торгово-промышленная палата сегодня – это не только старейшее объединение промышленников и предпринимателей, но и высшая школа деловых контактов, организация, формирующая деловой имидж на крупнейших бизнес-форумах, выставках, саммитах в Российской Федерации и за рубежом. О том, как ТПП поддерживает малый и средний бизнес, о проектах и услугах, предоставляемых предпринимателям Одинцовского городского округа, нам рассказал президент Союза «Одинцовская торгово-промышленная палата» Виктор Тарусин.

**– Виктор Иванович, как трансформировалась Одинцовская ТПП за последние несколько лет?**

– В августе 2016 года на съезде торгово-промышленных палат меня избрали президентом Одинцовской ТПП. С тех пор произошло множество событий и проведено большое количество мероприятий. Если обрисовать тенденции развития за эти пять лет, наверное, мы немного «повзрослели». Если говорить о численности членов палаты, у нас не было взрывного роста, она сохранилась на уровне 130 членов. Возможно, это связано с тенденциями в развитии малого и среднего предпринимательства. За последние два года постоянный приток новых предпринимателей компенсировал значительное число закрывавшихся бизнесов. Недавно на очередном совете палаты мы приняли четырёх новых членов и двенадцать

исключили согласно факту прекращения деловой активности. Выбывают обычно микропредприятия, не имеющие подушки безопасности и не способные поэтому противостоять вызовам изменчивого рынка.

**– Бизнес в каких сферах чаще всего закрывается?**

– В сфере услуг. Компании, которые имеют свою производственную базу, худо-бедно, но выживают в условиях кризиса, находят новых поставщиков и клиентов. Мы считаем, что пик кризиса мы прошли довольно успешно. Многие наши предприниматели воспользовались мерами поддержки: кто-то получил кредитные ресурсы на выплату зарплат, кто-то пользуется субсидиями. Без этой поддержки потерь было бы значительно больше.

Мы изменили основное направление деятельности. Если предыдущее руководство было нацелено на какие-то инновационные проекты, то первое, с чего мы начали работу – стали заниматься реальными вопросами.

**– Расскажите о направлениях деятельности Одинцовской ТПП.**

– Прежде чем возглавить торгово-промышленную палату в Одинцовском городском округе, я пять лет возглавлял работу Делового совета Россия – АСЕАН. Накопленный опыт мы развили на другом уровне. Если раньше я участвовал в проведении переговоров с Юго-Восточной Азией на уровне президентов и министров, то сейчас задача более утилитарная: мы действуем на уровне малых и средних предпринимателей. В связи с этим в ОТПП появился второй офис, который брендирован и направлен на внешнеэкономическую деятельность.

Мы ведём активную работу с посольствами и торгпредствами десятков стран АСЕАН. Несмотря на пандемию, деятельность не прекращается, у нас проходят офлайн-переговоры с представителями торговых и дипломатических представительств. После снятия эпидемиологических ограничений мы ждём делегацию вьетнамских бизнесменов, у которых есть планы по открытию своего представительства в Одинцовском районе для создания логистического хаба, откуда дальше востребованная вьетнамская продукция начнёт распространение на российском рынке.

Второе направление нашей деятельности – это участие в крупных мероприятиях районного масштаба. В 2018 году у нас прошёл первый бизнес-форум «Наше дело», в котором участвовало около 170 человек. Торгово-промышленная палата





всегда привлекает на подобные мероприятия бизнес, а также представителей надзорных органов, МЧС, налоговую, прокуратуру, Госадмтехнадзор.

На форуме бизнес-сообщество сплотилось, нашло много общих точек соприкосновения. В марте 2019 года в парке «Патриот» мы провели второй, более масштабный форум «ТПП-2019 – Территория прорывных проектов». В нём уже участвовало свыше 400 человек.

Перед самой пандемией нам удалось провести первый форум женского предпринимательства Одинцовского городского округа. Есть цель – не останавливаться на достигнутом, двигаться дальше. Этим мы и собираемся дальше заниматься: быть ближе к людям, решать проблемы одинцовского бизнеса по мере их возникновения.

**– Расскажите о проекте «100 надежд бизнеса». Чем он интересен?**

– Это федеральный проект, направленный на вовлечение молодёжи в предпринимательство. Я считаю, что любое дело в сфере малого и среднего предпринимательства, имеющее в основе светлую и позитивную идею, должно получить поддержку!

В 2021 году проект идёт в новом формате, разработанном специально для молодого поколения представителей семейных предприятий из всех регионов России и направленном на развитие мотивации по участию в семейном деле, а также на формирование предпринимательских навыков. Преимуществом этого формата является вовлечение

юных предпринимателей в уже существующий бизнес с целью его развития за счёт синергии накопленного опыта и наставничества старшего поколения семейных предпринимателей с новыми знаниями, навыками и креативностью молодёжи.

**– Какие услуги Одинцовской ТПП востребованы больше всего и с чем это связано?**

– В последнее время большим спросом пользуются услуги, связанные с получением субсидий МСП на развитие существующего производства (лизинг и субсидирование арендной платы).

Неменьший интерес вызывает и внешнеэкономическая деятельность. В поисках новых партнёров к нам обращаются и производители косметики, и предприятия металлообработки, и научные учреждения городского округа. Тем более что у членов ОТПП есть положительные примеры выхода на внешние рынки. В первую очередь это компания DoorNap и производитель русской косметики «Красная линия».

При этом сохраняется спрос на получение сертификатов СТ-1. Это традиционная услуга. Но в ближайшее время существенная часть этого сегмента может быть передана в РЭЦ (Российский экспортный центр).





Весьма регулярно предприятия обращаются к нам за проведением оценки как предприятия в целом, так и отдельных активов.

Мы плотно работаем с Якутской, Краснодарской, Анапской палатами.

У нас подписано соглашение с ТПП Витебской области Республики Беларусь, ТПП Таджикистана – это наши прямые межрегиональные связи. Что касается международных связей, у нас подписано соглашение с национальной ТПП Султана Брунея.

С помощью наших научных институтов Федерального научного центра овощеводства и ФГБУП «Немчиновка» мы разработали специальную программу повышения квалификации агротехнических специалистов из стран Юго-Восточной Азии. Это планировалось реализовать на территории Брунея, для этих целей султан Балтиах даже выделил 20 га земли для селекционной станции. Но, к сожалению, сейчас эта работа приостановлена из-за пандемии.

Также наша торгово-промышленная палата оказывает консультационные услуги, либо разовые, либо долгосрочные, на договорной основе.

**– Какую социальную деятельность ведёт ТПП, насколько важна она для округа?**

– Подобная деятельность ведётся с момента образования торгово-промышленной палаты – с 1993 года. Наша благотворительность направлена на поддержку представителей малообеспеченных слоёв населения и людей, попавших в сложные

ситуации. Патронируем школу-интернат для детей с ограниченными возможностями. На постоянной основе оказываем помощь детскому приюту при Саввино-Сторожевском монастыре. Эта связь у нас не прерывается из года в год.

**– Какие планы у Союза «Одинцовская торгово-промышленная палата» на ближайшие год-два?**

– Планы большие. Новым направлением стал въездной туризм в наш Одинцовский городской округ. 15 сентября у нас состоялся первый форум «Туризм и индустрия гостеприимства Одинцовского городского округа: перспективные направления развития отрасли». В нём приняли участие и. о. министра туризма Московской области Алексей Владимирович Шимко, заместитель главы администрации округа Валентина Викторовна Перверзева, представители туристического бизнеса Подмосковья, всего – более ста человек.

На пленарном заседании и последующих круглых столах предприниматели получили информацию о новых тенденциях в развитии туристической отрасли, обменялись интересными проектами и планами на ближайшее будущее. Особый интерес вызвало выступление эксперта в маркетинге территорий, автора путеводителей, победителя конкурса «Мастера гостеприимства» Андрея Сулейкова на тему «Вовлечение местных жителей и экспертов в продвижение регионального туризма: конкурсы, премии, мастерские». Он представил проект «Одинцово – это моя земля», который

очень заинтересовал присутствующих, в том числе представителей администрации округа.

В форуме в режиме видеоконференции приняли участие г-н Duong Hoang Minh, экономический советник Посольства Вьетнама в РФ, а также г-н Майкл Ли, генеральный директор компании «Фреме Трэвэл Сервисис» (туристический агент Султана Брунея). Их выступления стали практически приглашением к сотрудничеству, главными целями которого являются увеличение туристических потоков из стран Юго-Восточной Азии в Подмосковье и облегчение посещения этих стран нашими туристами. В частности г-н М. Ли проинформировал участников о безвизовом режиме между Россией и Брунеем, что создаёт очевидные преимущества для туристической отрасли.

В настоящее время мы планируем участвовать в выпуске специального номера вашего журнала, ориентированного на наших азиатских партнёров. Нам важно сотрудничать с предпринимателями из стран АСЕАН и в дальнейшем реализовывать совместные проекты.

А вообще, задумок много, мы видим востребованность таких мероприятий со стороны предпринимательского сообщества и будем работать с целью увеличения деловой активности и расширения связей между предпринимателями как внутри Одинцовского городского округа, так и за его пределами. Надеемся, что и результаты не заставят себя ждать!

*Подготовила Эльвина Антреева*



## СВЕТЛАНА МИГЕЛЬ:

*«Жажда жизни и любовь к своей работе определяют успешную женщину»*

Разносторонняя, красивая, отзывчивая и преуспевающая женщина, активная благотворительница и общественница Светлана Мигель рассказала нам о том, какую поддержку оказывают женщинам профессиональные и общественные организации, а также поделилась своим опытом сотрудничества с компанией Mary Kay.

– Светлана, вы являетесь председателем московского отделения всероссийской общественной организации «Деловые женщины России». Каковы основные задачи этого сообщества?

– Организация «Деловые женщины России» – профессиональное общественное объединение, призванное поддерживать женский бизнес и оказывать всевозможную помощь в личностном развитии женщин. В нашем сообществе множество специалистов из различных сфер, мы консультируем друг друга, делимся опытом, совместно участвуем в благотворительных программах и стараемся быть полезными обществу. Основная задача проекта – создать комфортную среду для тех женщин, которые ещё не нашли себя и заинтересованы в изменениях в своей профессиональной жизни. Вступая в наше объединение, женщина находит единомышленников, раскрывается, становится уверенной, активной и амбициозной. К нашей организации очень подходит известная поговорка: «Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты!» В какую среду человек попадает, таким и становится. У нас есть много примеров того, как девушки после вступления в нашу организацию становились успешными и финансово самостоятельными. Причастность к подобным профессиональным организациям позволяет расширить круг знакомств не только в пределах своего города, но и по всей стране, что положительно сказывается на расширении клиентской базы бизнес-леди. Мы всегда присутствуем на мероприятиях, организуемых членами нашего сообщества в рамках своего бизнеса. Взаимная поддержка необходима. Мы должны вместе работать, вместе идти к новым вершинам и развивать здоровое общество.

– Расскажите о попечительском совете «Матери России». Чем занимается это движение?

– Я многодетная мама и знаю, как нелегко женщинам справляться с их многочисленными обязанностями. Поэтому я с

удовольствием вступила в это движение и стараюсь приносить ему пользу. При попечительском совете очень много значимых проектов, направленных на поддержку матерей, например акция «Розовая ленточка». Она создана с целью привлечения внимания к проблемам женского здоровья, а именно к онкологическим заболеваниям молочных желёз. К сожалению, с каждым годом врачи выявляют всё больше запущенных случаев: женщины, в силу своей занятости, не обращаются за медицинской помощью вовремя. Рак груди на данный момент распространён не только у женщин среднего возраста, но и у молодых, поэтому наша задача – информировать общество об этой проблеме как можно активнее.

– Вы неоднократно были участницей и победительницей многочисленных профессиональных конкурсов. Расскажите о ваших наградах. Какие из них вы считаете наиболее значимыми?

– Мне нравится принимать участие в различных мероприятиях, соответственно, меня много раз отмечали за это. Наиболее важные для меня награды получены в рамках благотворительных проектов. Они являются подтверждением того, что я человек неравнодушный и стараюсь откликаться на просьбы о помощи, особенно если это касается детей и их здоровья. Например, я участвовала в акциях помощи детям, страдающим ДЦП, с онкологическими заболеваниями, помогала детям с такой проблемой, как хейлосклизис, в народе называемой заячьей губой. Недавно ко мне обратился благотворительный фонд «Белый ангел», занимающийся восстановлением и реставрацией церкви. Конечно, я сделала для этого фонда всё, что было в моих силах, но не ради грамот и наград, а потому, что уверена в необходимости этого.

– Расскажите о вашем сотрудничестве с косметическим брендом Mary Kay.

– До знакомства с компанией Mary Kay я долгое время владела мебельным магази-

ном, который позже передала сыну. И мне было сложно совмещать бизнес и личную жизнь, так как семья была для меня всегда на первом месте. Я разрывалась между работой и домом, что, конечно, не самым лучшим образом сказывалось на моём душевном состоянии. Я стала замечать, что становлюсь излишне строгой, в моём характере стали преобладать мужские черты.

А в компанию Mary Kay я пришла изначально как покупатель. Мне нравились качество продуктов и сервис, которые предлагал бренд. А узнав больше о внутренней политике компании, разнообразной и насыщенной жизни консультантов Mary Kay, я очень захотела присоединиться к этой команде. Удивительно, но только здесь я встретила условия труда, которые полностью устраивали меня как маму! Компания позволяет нам развиваться, участвовать в мероприятиях, быть спикерами, экспертами и вести активную жизнь. Мы многому учимся в области красоты, становимся лидерами бизнеса. Женщина в нашем бизнесе может получить признание, воплотить свою мечту в жизнь, стать красивой, востребованной, уверенной. Mary Kay дарит нам эмоции, путешествия, подарки и возможность жить полной жизнью.

– У каждой бизнесвумен имеется собственный рецепт успеха. Какой он у вас?

– Когда ты действительно занята, ты учишься правильно распределять время. Меня удивляют женщины, твердящие: «У меня нет возможности заняться собой, нет времени куда-то сходить!» Время – наш самый ценный ресурс, и у каждого человека, независимо от его статуса, в сутках ровно 24 часа. Поэтому секрет успеха, я считаю, в желании и умении извлечь максимум пользы из каждого дня. Жажда жизни и любовь к своей работе во многом определяют успешную женщину. Я люблю свою семью, детей, природу, людей, интересные события и весь этот удивительный мир, частью которого являюсь!

Подготовила Дарья Бакарина





## ЕКАТЕРИНА БОРИСОВА И ПТИЦА-ТРОЙКА ЖЕНСКОГО БИЗНЕСА

Говорят: «Талантливый человек талантлив во всём». Ну не во всём, возражу я, но обязательно во многом. Потому что картины или стихи, музыка или прорывной бизнес-проект – плоды работы человеческой души. А, цитируя Цветаеву, «если душа родилась крылатой», таким же будет то, что она подарит людям. Примеров не счесть! Вот и сегодня мы расскажем вам о человеке, неординарном во всём, что делает. Это художник-анималист-ипполог, дизайнер и предприниматель Екатерина Борисова. Редкая женщина, про которую можно сказать: во всём – на коне!

Екатерина Альфредовна – член Творческого союза художников России и МФ ЮНЕСКО, а также член Союза дизайнеров России.

Ну и при этом – арт-директор рекламно-производственной фирмы «Альт», а ещё председатель клуба «Деловые женщины Московской области», отделения общероссийской общественной организации «Деловые женщины России» и лидер по женскому предпринимательству в г. о. Химки. Награждена орденами «За службу России», «За вклад в развитие г. о. Химки», «Профессионал России», многими благодарственными письмами и грамотами от администрации города и правительства Московской области.

В 2016 году Екатерина Альфредовна стала лауреатом премии губернатора «Наше Подмосковье» за проект «Я рисую лошадь», целью которого является научить рисовать лошадь с передачей пропорций, конструктивно-анатомического строения и особенностей породы. Получила «Золотую птицу» как лучший дизайнер. Дважды становилась победителем национальной премии «Сторителлинг по-русски» в номинации «Изобразительное искусство». Да и вообще, её творческие достижения можно перечислять долго.

Однако в детстве Кати почти ничто, казалось, не предвещало её художественной карьеры: свободное время она проводила не в изостудии, а на Центральном Московском ипподроме. Правда, она не только училась гарцевать и ухаживать за лошадьми, но и рисовала их. В семье этому не удивлялись: прадед девочки был художником, а любимый дед Давид Кричевский, прошедший всю Великую Отечественную войну кавалеристом и передавший внучке любовь к лошадям, – известным фотокорреспондентом издательства «Советская Россия». И всё же о карьере профессионального художника Екатерина вначале не помышляла: стала инженером-проектировщиком, окончив МАИ. После падения с коня и перелома позвоночника о регулярных занятиях верховой ездой пришлось забыть, но рисовать лошадей Екатерина продолжала.

В 1999-м Екатерину Борисову приняли в ТСХ России и МФ ЮНЕСКО, в секцию графики. Картины Екатерины Альфредовны можно увидеть на выставках Союза художников России, в ЦДХ, Манеже, галереях, они хранятся в частных коллекциях. В 2015 году персональная выставка анималиста прошла в ТПП РФ, в 2018 году – в Гостином Дворе; а в 2020-м – большая юбилейная выставка в родных Химках. Она была участником многих выставок за рубежом: в Голландии, Черногории, Туркмении, Франции. Ну и конечно, её картины украшают ежегодные конские выставки «Эквирос» и «Иппосфера», их можно увидеть на соревнованиях в различных КСК, на ЦМИ и т. д. Ведь недаром её специализация в СХ официально определена как «анималист-ипполог»! Много лет Борисова являлась дизайнером различных конных выставок, таких как «Эквирос» в Сокольниках. Работы с изображением лошадей и других животных, выполненные Екатериной Борисовой, можно оценить на сайте анималиста: [www.borisova.biz](http://www.borisova.biz), это действительно «портреты» в полном смысле слова, тонко передающие индивидуальность характеров четвероногих героев, среди которых знаменитые лошади не только России, но и мира.

Но конечно, как дизайнер, Екатерина занимается не только иппотематикой. Она автор множества логотипов фирм и мероприятий из самых разных сфер, лауреат и дипломант всевозможных художественных конкурсов и фестивалей. Работы Бо-

рисовой вошли в каталог «Сливки дизайна» от Союза дизайнеров России. Однако она заботится не только о продвижении собственного творчества: в 2013 году по идее Екатерины Альфредовны и при поддержке администрации Химок впервые был выпущен каталог «Химкинские художники», в который вошли 360 работ Екатерины и 75 – её коллег. В 2019 г. она стала соорганизатором ежегодного проекта «Мир женщин», который показывает творческую сторону женщин-предпринимателей. «Это уникальный проект. Три «коня»: семья, бизнес и творчество – вот та птица-тройка, которой умело управляют наши женщины. Этот проект показывает творческую сторону женщин-предпринимателей. Я очень рада их огромному творческому потенциалу». Проект с большим энтузиазмом поддержан не только талантливыми участниками, но и администрацией г. о. Химки.

Также Екатерина Борисова является арт-директором рекламно-производственной фирмы «Альт». В работе она старается подчеркнуть индивидуальность каждого заказчика, ведь определяющую роль при создании полиграфической продукции играют два важных фактора: оригинальный дизайн и качественная полиграфия. Наличие собственной производственной базы, большой опыт работы в производстве полиграфии, сувенирной продукции позволяют компании «Альт» гарантировать высокий контроль качества и конкурентоспособные цены.





## CITY SPORT: БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ФИТНЕС

Семейный фитнес-клуб CITY SPORT, расположившийся в одном из самых привлекательных и красивых мест микрорайона Сходня, в жилом комплексе «Шалыпинская усадьба», стал любимым местом жителей Подмосквы. Здесь ежедневно проводятся тренировки для взрослых и детей. Фитнес-клуб располагает просторным бассейном, тренажёрным залом, зоной для кардиотренировок. Подробнее о деятельности фитнес-клуба мы побеседовали с его руководителем Екатериной Шаровой.

**– Семейный фитнес-клуб CITY SPORT предлагает посетителям множество разнообразных программ тренировок. Расскажите подробнее о них. Что сейчас находится на пике популярности?**

– Групповые тренировки в нашем клубе можно назвать изюминкой фитнес-центра. Мы предоставляем нашим клиентам 23 вида направлений групповых программ для взрослых, а также более 18 программ детского фитнеса. Наряду со спортивно-оздоровительными программами, активно проводим разнообразные детские развивающие занятия.

Для взрослой аудитории всё так же остаются в почёте функциональные тренировки, которые являются полноценной заменой тренажёрному залу, а иногда даже более продуктивны, так как клиенты выполняют все упражнения под руководством и чутким присмотром нашего тренера. Естественно, для большой аудитории всегда были, есть и будут

интересны направления mind&body, то есть йога, пилатес, стретчинг и другие.

В связи с популяризацией здорового образа жизни и акцента на здоровье в качестве тренда последних лет, растёт спрос на такие направления здорового фитнеса, как здоровая спина, ЛФК, миофасциальный релиз, различные аквапрограммы. Здесь клиенты, особенно имеющие проблемы со здоровьем опорно-двигательного аппарата, смогут получить правильную нагрузку для восстановления и профилактики определённых заболеваний.

Также следует отметить, что у клиентов возрастает интерес к занятиям в мини-группах от 3 до 7 человек. Это что-то среднее между персональной и групповой тренировками. В ходе таких занятий тренер способен уделять более пристальное внимание каждому клиенту, при этом выполняемые упражнения становятся более техничными, а результат – эффективнее. К такому формату тренировок мы

относим направления аэройоги или йоги в гамаках, занятия с петлями TRX, а также высокоинтенсивные занятия на батутах (jumping).

Подытоживая, могу сказать, что в любом случае популярным в каждом клубе будет являться то направление, которое будет представлять тренер-эксперт с высокими компетенциями, заряженный эмоционально, в сочетании с активным потребителем нашего продукта. Ведь мы работаем с людьми и для людей, и то, что они считают интересным для себя, они определяют сами вне зависимости от моды.

**– Планируется ли расширение производственных мощностей: приобретение новых залов, оборудования?**

– Конечно, наши амбиции не ограничиваются стенами одного клуба! После работы сроком более шести лет в рамках одного фитнес-центра стены начинают давить, понимаешь, что наработанный опыт

и знания, полученные за этот промежуток времени, дают тебе почву для мыслей и формирования планов в сторону расширения бизнеса. Год назад мы всерьёз задумались над открытием второго клуба в Новых Химках, нашли строящееся помещение, соответствующее нашим техническим условиям, договорились об аренде, но локдаун, связанный с пандемией, не дал осуществить задуманное. Недаром отрасль физкультуры и спорта признали одной из самых пострадавших!

На данный момент мы занимаемся регистрацией товарного знака и ищем подходящее помещение. Если звёзды сойдутся, то с удовольствием будем готовы окупиться в организационную смету.

**– Сейчас в тренде активный образ жизни и посещение фитнес-клубов, соответственно, их количество постоянно растёт. Насколько вам трудно в условиях такой жёсткой конкуренции?**

– Я всегда говорю, что каждый фитнес-клуб с грамотно определённой концепцией в заданной локации найдёт своего клиента. Когда заранее грамотно прописана концепция, выбрана корректная локация, есть прозрачный договор с арендодателем, просчитаны все плановые показатели и оценены риски, остаётся дело за малым: найти квалифицированный персонал и начать работать. Если все

эти пункты реализованы, конкуренция не имеет решающего влияния. Правильно сформированное уникальное торговое предложение поможет отличаться от других, вовлечёт новых клиентов с большой долей вероятности, наряду с клиентами других фитнес-клубов. По моему убеждению, нам нужно не бороться за клиентов, посещающих другие залы, а вовлекать в индустрию новых, показывать им важность и необходимость занятий собственным здоровьем и поддержанием формы как неотъемлемых частей жизни каждого человека. При наличии достойного сервиса, технологического оборудования, комфортной среды для клиента и грамотного и компетентного персонала мы получим максимально лояльного клиента, для которого наш клуб станет третьим по значимости местом после дома и работы.

**– Как вы мотивируете клиента прийти в ваш фитнес-клуб снова и снова? Какие акции практикуете?**

– Я не люблю акции. В моём понимании, наш продукт должен стоить столько, чтобы обеспечить его качественное исполнение. В свою очередь, наши клиенты уже перестали воспринимать скидку менее чем в 20-25% как скидку, поэтому триггер «скидка 10%» на них уже давно не работает.

Я глубоко убеждена, что цена нашего продукта должна быть прозрачной, что

мы не должны обижать нашего клиента: продать ему карту за 22 тыс. руб., а на следующий день объявить sale и отдать такую же его другу за 18 тыс. руб. Естественно, мы также объявляем распродажи, падаем в цене, но стараемся делать это по случаю, то есть делаем скидку на определённый вид клубного членства, убирая часть стартовых услуг. Так, мы чаще всего делаем скидку в 15% на карту длительного членства, например на 12 месяцев, при этом убираем из условий членства заморозку и пробный массаж. То есть клиент, купивший карту без скидки, сравнил условия по своему клубному членству и условия членства со скидкой, никогда не будет чувствовать себя обманутым.

Скидки перестают быть движимой силой в продажах. Клиент чётко разбирается в том, что ему нужно и сколько он готов за это заплатить. Нам кажется, что задираешь цену, чтобы потом её опустить, не совсем правильно. Сам продукт – услуги клуба – определяет стоимость. Ожидания клиента должны быть чуть ниже или равны уровню и объёму услуг, которые он получает. Если такая формула работает, то в итоге мы выигрываем вдвойне: получаем прибыль и довольного клиента, который с большой долей вероятности приведёт к нам ещё нескольких клиентов.

Подготовила Эльвина Антреева



**CITY SPORT**  
СЕМЕЙНЫЙ ФИТНЕС-ЦЕНТР

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО  
ФИТНЕС

Семейный фитнес-центр CITY SPORT предоставляет своим клиентам широкий выбор услуг для проведения полезного и весёлого досуга:

- укомплектованный тренажёрный зал;
- кардио зона;
- 2 бассейна;
- персональный тренинг;
- более 20 детских и 25 взрослых направлений групповых программ;
- студии и детские секции;
- консультации нутрициолога;
- SPA и косметология;
- фитнес-кафе;
- детский досуговый центр.

Контакты:

- [citysportfitness.ru](http://citysportfitness.ru)
- +7(499)404-00-66
- [city\\_sport](https://www.instagram.com/city_sport)
- [citysport@list.ru](mailto:citysport@list.ru)



# «ЛЮДИ МОГУТ ОБЪЕДИНЯТЬСЯ ПРОСТО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОМОГАТЬ ДРУГ ДРУГУ»

Наталья ДИДУСЬ – член общественной организации «Деловые женщины России», экономист, специалист по инвестированию с более чем 15-летним опытом, консультант холдинга Life is Good. Эта компания, по словам Натальи, продвигает потребительский кооператив Best Way, по сути – жилищный кооператив, который помогает людям приобрести недвижимость в любом городе России. «Мы просто даём недостающую сумму...» – говорит она.



– Наталья, один из парадоксов нашего времени заключается в том, что жилья строится огромное количество, население страны, увы, не растёт, а сокращается, но при этом жилищный вопрос остаётся таким же острым, каким был в советские времена. В те годы было такое понятие, как кооперативная квартира, и вот, оказывается, что это не «память прошлого», а вполне реальная и сегодня история, и ваша компания помогает людям такие квартиры приобретать. Что общего и в чём разница между кооперативной квартирой советских времён и кооперативной квартирой настоящего времени?

– Всё абсолютно одинаково, существует, наверное, только одно отличие: раньше кооперативы были «точечными»: заводы строили дома для своих сотрудников, а города – для своих жителей. Наш потребительский кооператив действует на всей территории Российской Федерации.

– Многие считают, что единственная возможность приобретения жилья – это ипотека, но её условия, мягко говоря, устраивают далеко не всех. В чём разница между ипотекой и тем, что предлагаете вы?

– Разница в том, что люди объединяются для помощи друг другу, материальную выгоду не получает никто. Ведь в кооператив люди приходят для того, чтобы решить одну очень важную для всех них задачу – купить себе недвижимость.

– Главная проблема многих людей заключается в том, что они зачастую не могут накопить не то что на квартиру, но даже и на первоначальный взнос. Как быть? Что ещё чаще всего мешает людям на пути к собственному жилью?

– Вы назвали действительно очень острую, самую, пожалуй, главную проблему – накопление. Но могу вам сказать, что многие люди, поставившие перед собой цель покупки недвижимости, первоначальный

взнос создают себе через наш проект, просто приучая себя переводить в кооператив определённый паевой взнос.

– С какими проблемами сталкиваются люди, мы разобрались. А что мешает работать вам? И что помогает не бросать любимое дело?

– Что мешает?.. Наверное, непонимание, недоверие или, точнее сказать, неверие нынешнего поколения в то, что люди могут объединяться просто для того, чтобы помогать друг другу. А что помогает? Знаете, когда человек через нашу социальную программу покупает себе недвижимость и приглашает на новоселье... Когда я вижу счастье в его глазах, я понимаю, что наш вариант был его единственным шансом испытать это чувство при обретении собственного дома. Именно в этот момент я ощущаю гордость и чувствую силу...

Подготовил Алексей Сокольский



## АЛЁНА НАГОВИЦЫНА: «Моя миссия – служение людям!»

Практикующий психолог и общественный деятель Алёна Наговицына рассказала нашему изданию о возможностях психотерапии в жизни современных людей.

**– Алёна, вы профессиональный психолог с 20-летним стажем. Сферы вашей сегодняшней деятельности – психология и целительство. Какую помощь вы можете оказать обратившимся к вам людям?**

– Психотерапия – серьёзная работа, результатами которой являются психологическое оздоровление, получение нового опыта, понимание своих границ и границ других людей, глубокая и осознанная трансформация. Вместе с клиентом мы учимся находиться в ресурсе, прорабатываем психологические травмы. Я специалист, нацеленный на результат, за моими плечами большой опыт и множество благодарных клиентов. Абсолютно любой человек в жиз-

ни сталкивается с ситуациями, при которых его психика не справляется и может дать сбой. Мне нравится работать со сложными, запутанными ситуациями, оказывать помощь и получать новый профессиональный опыт. Моя миссия – служение людям!

**– Расскажите о вашей общественной деятельности.**

– В общественной организации «Деловые женщины России» я состою достаточно давно и принимаю участие в различных мероприятиях. Я являюсь постоянным экспертом и участником сессий ООН в Женеве, которые направлены на поддержание женского бизнеса, на оказание помощи инвалидам и другим малозащищённым слоям населения. Помогаю благотворительным фондам, но я не люблю распространяться об этом: я и нахожу это занятие глубоко личным, в противном случае это становится просто рекламой.

**– Каких профессиональных результатов вы хотите добиться в будущем, какие глобальные цели ставите?**

– Сейчас для меня важно передавать свои знания, опыт, а также проводить как можно больше времени с близкими. Если говорить о профессиональной деятельности, то в планах – продолжать глубокую индивидуальную и групповую работу с клиентами и развивать направление туристических поездок в места силы. Подобные путешествия оказывают благоприятное воздействие на психологическое состояние людей и заряжают их положительными эмоциями. Японская мудрость гласит, что самой лучшей духовной практикой является созерцание красоты. Наполняйте душу красотой! Это даёт человеку большие ресурсы, делает его целостным и здоровым.

Подготовила Дарья Бакарин

## ТАИСИЯ ЦЫБАНОВА:

«Мы не «натаскиваем на ЕГЭ», а учим...»

Центр довузовского образования ведёт свою деятельность с 2015 года. Преподаватели центра обладают всеми необходимыми знаниями, разнообразными методиками, большим опытом для успешной подготовки старшеклассников к выпускным экзаменам. Как получить на ЕГЭ высокие баллы? Какие изменения ждут учащихся в новом году? Свои вопросы мы адресовали директору Центра довузовского образования города Химки, эксперту ЕГЭ по русскому языку Таисии Цыбановой. Таисия Михайловна рассказала нам о том, как правильно должна проходить подготовка к ЕГЭ.

**– Преподаватели вашего центра – высококвалифицированные педагоги с большим стажем. По каким предметам осуществляется подготовка?**

– В центре осуществляется подготовка по всем общеобразовательным предметам. Все преподаватели с большим педагогическим стажем, причём от работы в школе до ведения частных уроков, что позволяет комбинировать подходы к обучению и методики. Считаю, что современный педагог должен уметь работать в разных направлениях, вовремя меняя тактику и находя подход к каждому ученику с учётом его сильных и слабых сторон, объясняя материал простым и доступным языком в комфортном темпе и дружеской атмосфере.

**– Каковы шансы у ученика, отучившегося в вашем центре, получить на ЕГЭ 100 баллов?**

– В первую очередь нужно ориентироваться на способности учащегося. Но даже самому способному школьнику важно начинать готовиться к ЕГЭ не в последний год, а ещё в 10 классе. Это необходимо для планомерного распределения времени и лучшего усвоения знаний. В таком случае будут возможны высокие результаты на экзамене!

**– На что нужно обратить внимание при подготовке к экзаменам?**

– Чтобы подготовка была эффективной, важно заниматься с педагогом. Ученик,



конечно, может готовиться самостоятельно, но он не способен понять все тонкости подготовки. Это задача педагогов, находящихся в курсе текущих изменений в тестовых заданиях и требованиях. В формате мини-групп, в доброжелательной обстановке преподаватель объясняет сложные вопросы и демонстрирует им «капканы ЕГЭ». Наши выпускники и психологически, и по уровню знаний выгодно отличаются от тех, кто не имеет опыта дополнительной подготовки. Именно такой подход даёт возможность получать высокие баллы на итоговых экзаменах и успешно поступать в вузы.

Подготовила Эльвина Антреева

## В БИЗНЕСЕ И В ЖИЗНИ ГЛАВНОЕ – ПАРТНЁР

**«Вместе не боимся неудач. Неудачи – ещё одна ступенька к величию».**

**Долой стереотипы: женская дружба не только существует, но и может стать отличным фундаментом для успешного бизнеса! Мы поговорили с предпринимательницами, которые не побоялись смешать личное и рабочее и не прогадали.**

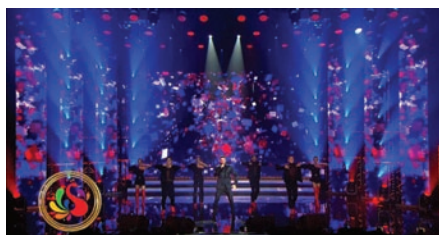
В августе 2021 года состоялся крупнейший в России юбилейный, X межрегиональный фестиваль славянского искусства «Русское поле», который из-за пандемии второй раз прошёл в онлайн-формате. Прямой эфир трансляции посмотрело более четырёх миллионов человек из РФ и 111 стран мира. Организатором фестиваля многие годы является компания «МС Студия».

Такие успешные проекты были бы невозможны, если бы не профессиональная и слаженная работа партнёров, которая может перейти в дружбу руководителей компаний. Редкость, но состоявшийся факт, особенно примечательный, поскольку руководят компаниями-партнёрами, причастными к организации фестиваля, женщины.

Художественный руководитель «МС Студии» Маргарита Железнова и директор Stealth Оксана Кагно являются подтверждением того, что истинная дружба между бизнес-леди существует. Компания Stealth является одним из партнёров «МС Студии», оформляя площадки организованных ею событий светодиодным оборудованием.

### **«МС СТУДИЯ»: ОРГАНИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ**

Event-индустрия – очень важная и быстроразвивающаяся сфера.



Помимо традиционных концертов, в последние два десятилетия активно развиваются деловые мероприятия. Исследователями фиксируется рост событийного маркетинга как инструмента продвижения товаров, услуг и брендов. Компании всё чаще обращаются к услугам event-агентств, чтобы с их помощью в рамках

организованного мероприятия решить определённые управленческие задачи.

Компания событийного маркетинга «МС Студия» занимается организацией мероприятий любой масштабы и сложности в РФ и за её пределами. Большой опыт организации и проведения событий руководителя проектов и главного режиссёра Маргариты Железновой, креативные идеи команды профессионалов дают возможность воплощать пожелания самых разных заказчиков.

«Организация крупных мероприятий – дело хлопотное, но увлекательное и благодарное. Массовые форматы, будь то концертная программа, фестиваль, форум, конференция или выставка, прочно вошли в практику общения профессиональных сообществ и несут эмоциональную нагрузку, сближая людей на основе не только профессиональных, но и духовных, эстетических, творческих интересов.

Основной принцип нашей команды: мероприятие не должно быть перегружено и затянато. Игра должна закончиться чуть раньше, чем она надоест, и каждый приглашённый на площадку должен стать её участником, – делится Маргарита. – Мы стараемся продумать всё, что может обеспечить успех и чёткость проведения мероприятия. Важное значение имеет команда партнёров. Профессионализм, взаимопонимание, надёжность, поддержка, креатив и хороший вкус – вот факторы, наиболее важные в сотрудничестве».

### **STEALTH: ОФОРМЛЕНИЕ СВЕТОДИОДНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ**

Основной деятельностью компании являются оформление мероприятий светодиодным оборудованием, разработка дизайна, создание и визуализация 3D-моделирования сцены. Stealth сотрудничает с ведущими мировыми производителями подобного оборудования и работает на ведущих концертных площадках, кино- и телестудиях страны. Оформление крупных фестивалей, телевизионных программ и концертов, в том числе и на Красной площади, премий Муз-ТВ и «Золотой граммофон», московского «Евровидения», и многих других программ давно стало визитной карточкой компании. В наше время без качественного и креативного светодиодного оформления, экранов различных форм и видов не обходится ни одно мероприятие. И неслучайно большое количество проектов компании связано именно с телевидением.

«За годы работы мы научились понимать потребности и цели клиентов и делать индивидуальное предложение. Нашей фило- софией является создание функционального оформления, подчёркивающего тематику



проекта и решающего любые творческие, технические и практические задачи. Компания работает по всей России с мероприятиями любого уровня сложности и масштаба. Специалисты компании сопровождают проекты на всех этапах. Однако очень важно взаимопонимание между организатором и нами. Сделать красивое оформление без чётко поставленной задачи очень сложно, – говорит Оксана Кагно. – Я 14 лет руковожу крупной компанией, открываю новое, инвестирую в интересные и перспективные проекты. Это то, что я очень люблю. И все те качества, которые нужны мне для работы, помогают и в танцах. О чём я? О моём хобби!» Оксана Кагно – вице-чемпионка мира Embassy ball в 2019 году по бальным танцам в категории Pro-Am, победитель таких крупных турниров, как Moscow Ball, Champions Ball, «Престиж Кап», Невский бал. «К определённому моменту жизни ты уже взяла какие-то высоты, того, к чему стремилась, достигла. А мне интересно всё новое. Вот сейчас покорю очередные вершины и пойду дальше...»

Существует мнение, что женской дружбы не бывает, и уж тем более – в бизнесе. Но так ли это? При ответе на этот вопрос стоит принять во внимание, что данному сотрудничеству в бизнесе, где две женщины – подруги и равноправные партнёры, уже более 10 лет.

Маргарита и Оксана уверены, что их бизнес держится на трёх китах. Первый – честность: «У нас обеих всё в порядке с совестью и ни разу не возникло сомнений, что кто-то кого-то обманывает. И сотрудников мы подбираем в первую очередь по этому принципу». Второй – они доверяют друг другу, и это очень важно, когда создаёшь что-то в тандеме. Они чётко и одинаково видят всё, что касается бизнеса. Наверное, поэтому у них никогда не было конфликтов. Но главная изюминка их тандема: они очень трудолюбивые. «У нас никогда не возникает вопроса, кто и что будет делать. Каждый делает то, что больше любит. И здесь мы тоже идеально совпали, потому что каждая любит своё, мы отлично дополняем друг друга».

*Подготовил Сергей Миронов*



Стоматологическая «Т-мед клиника», расположенная на Алтуфьевском шоссе, работает уже более 15 лет. Клиника предоставляет весь спектр стоматологических услуг: терапевтическое лечение, различные виды протезирования, имплантацию зубов, ортодонтическое лечение, косметические процедуры, в том числе виниры – косметические накладки на зубы, а также оказывает неотложную помощь. О том, почему «Т-мед клинику» выбирают снова и снова, рассказала главный врач клиники, почётный врач РФ 1 категории Тереза Оганнисян.

## ТЕРЕЗА ОГАННИСЯН: «Для нас важен каждый пациент»

**– Тереза Лазаревна, 15 лет – достаточное время для того, чтобы не только организовать и наладить рабочий процесс, но и приобрести имидж, который уже работает на тебя. В чём ключевые особенности и сильные стороны «Т-мед клиники»? Каков ваш подход к пациенту?**

– Когда организуешь своё дело, оно становится твоим «ребёнком»: ты вкладываешь в него много сил и средств, а самое главное – свою душу. И в первые годы, как правило, не ждёшь большой прибыли и отдачи, к чему я была готова, понимая, что первые 5-7 лет будут только вложения. Ведь известно: сначала ты вкладываешься в фирму, только потом она работает на тебя. В нашей клинике подход к пациентам индивидуален. При первой встрече они много рассказывают о себе, а к следующему их визиту я должна помнить все нюансы про каждого из них. Именно за такой подход нас и ценят наши пациенты. Они уверены, что их ждут, и практически становятся членами нашей семьи. Самое главное в нашей работе – это доверие. Доверие клиентов – то, что мы заслужили за эти долгие 15 лет. И именно благодаря ему я сегодня являюсь семейным доктором двадцати семи тысяч семей.

**– А как происходит лечение в вашей клинике?**

– Первая консультация – это знакомство. На второй встрече мы составляем план лечения для пациента. В нашей клинике существует семейная скидка. А в праздничные дни наши горячо любимые клиенты уходят от нас с подарками.

**– У современного человека, как правило, много забот, и посещение стоматолога откладывается до тех пор, пока что-то не заболит. Но профилактика, как известно, – лучшее лечение. Как часто посетителям бывает у вас на осмотре?**

– Сегодня у нас всех, как правило, нет свободного времени и всё-таки не стоит пренебрегать посещением стоматолога. Нужно взять себе за правило регулярно, раз в полгода, по личному графику, посещать стоматолога. В моей клинике клиенты получают все стоматологические услуги, начиная с бесплатной первичной консультации. Мы знакомим клиента со всем перечнем услуг нашей клиники. После комплексного лечения я рекомендую регулярно посещать клинику для профилактических осмотров. А в целом – стараемся создать максимальный комфорт и уют для пациентов, поэтому они приходят к нам снова. Обычно визитов к стоматологу побаиваются, но ручаюсь: к нам многие пациенты идут с удовольствием!

**– Какими достижениями клиники вы гордитесь больше всего?**



– Наша клиника была награждена почётным дипломом в конкурсе «100 лучших предприятий и организаций России» за 2019 и 2020 годы, сертификатом соответствия «100 лучших медицинских организаций» также за 2019 и 2020 годы. Но лучшая награда для нас – доверие наших пациентов!

Подготовила Эльвина Антреева



## ВЯЗЁМЫ, ЗАХАРОВО: КОЛЫБЕЛЬ РУССКОЙ ПОЭЗИИ

Вязёмы и Захарово называют духовной и поэтической родиной Александра Сергеевича Пушкина. Эти места стали для великого поэта особенными, здесь он впитал русскую культуру, наблюдал за проявлениями природы, которые часто воспевал в стихах, ставших золотым фондом русской литературы. Детские воспоминания об усадьбе Захарово поэт пронёс через всю жизнь и неоднократно возвращался сюда в зрелом возрасте, чтобы почтить память младшего брата, столь рано ушедшего из жизни. Возможно, именно эта незримая нить навсегда привязала Александра Сергеевича к этим краям. Об истории столь удивительного места и его прошлых обитателях нам рассказал Владимир Сизов, заведующий отделом информации и рекламы Государственного историко-литературного музея-заповедника А. С. Пушкина.

Старинные подмосковные усадьбы в Одинцовском районе являются не только памятниками архитектурного и культурного наследия, но и центром сосредоточения современных деятелей искусства, организаторов литературных событий, журналистов, предпринимателей, музыкантов, фотографов и, конечно, гостей города Одинцова. Сегодня на территории государственного историко-литературного музея-заповедника чудесным образом сохранилось более 20 строений, которые связаны с ключевыми историческими событиями страны: Смутным временем, петровскими преобразованиями, Отечественной войной 1812 года, Гражданской и Великой Отечественной войнами. Здесь в разное время жили или гостили Борис Годунов, Лжедмитрий I, Пётр I, Павел I, Михаил Кутузов, Наполеон Бонапарт, Пётр Багратион, Николай Гоголь, Лев Толстой, Марина Цветаева, Анна Ахматова и многие другие личности, снискавшие мировую известность. Долгое время в селе Большие Вязёмы находилась усадьба князей Голицыных, сохранившаяся до наших дней.

Если говорить подробнее, то для сегодняшних посетителей здесь открыты следующие объекты: большой дворец князей

Голицыных, построенный в 1784 году, здание конного двора, ранее – первый дом Голицыных, построенный на месте деревянного дворца Бориса Годунова, ещё одного владельца этих мест. В шестнадцатом веке, в правление царя Бориса, в селе Большие Вязёмы был построен Преображенский храм, ставший придомовой церковью Годунова. В детстве Александр Сергеевич с бабушкой и младшим братом Николаем посещали этот храм в летние церковные праздники. Стоит ли говорить, какое впечатление на восприимчивых детей оказывал этот памятник архитектуры, в котором до нынешнего дня сохранились старинные иконы и фрески!

Что касается княжеского рода Голицыных, хочется рассказать о здании западного кухонного флигеля, где размещалась прислуга князей. Восточный гостевой флигель был ещё одним излюбленным местом русского княжеского рода, на данный момент он служит выставочным и концертным залом музея. На территории также разбит английский парк с вековыми деревьями, а стоящее рядом село Захарово славится домом бабушки Александра Сергеевича Пушкина – Марии Алексеевны Ганнибал, который она продала, после того как будущий поэт поступил в лицей. К

сожалению, сам дом не сохранился, но он был полностью восстановлен в 1999 году и стоит на прежнем месте. Весь усадебный комплекс долгие годы оставался в тени, лишь избранные пушкинисты могли по достоинству оценить роль этих мест в судьбе поэта и доказать их значимость. По прошествии многих лет, в конце восьмидесятых годов двадцатого века, усадьбы Захарово и Вязёмы стали по праву называться родиной Александра Сергеевича Пушкина и колыбелью его поэзии и вошли в Ассоциацию пушкинских музеев.

Сегодняшнее поколение молодых и творческих людей с трепетным вниманием относится к дорогим для поэта местам и с большим интересом их посещает. Для посетителей руководством заповедника организовывает множество культурных мероприятий и музыкальных вечеров, в том числе и под открытым небом. Здесь, как и двести с лишним лет назад, возвышаются прекрасные дворцы, по аллеям гуляют пары и слышится прекрасная музыка. Это удивительное место, выстояв даже в самые тяжёлые для страны времена, возродилось для нас и, надо надеяться, будет радовать и наших внуков.

*Подготовила Дарья Бакарина*



# ЛЮБОВЬ БУЛКИНА: «Мы вносим свой вклад в оздоровление нации»

Тема сохранения здоровья сегодня как никогда актуальна, поэтому у нас в гостях Любовь Булкина – врач-диетолог, нутрициолог, а также руководитель общественной организации г. о. Власиха «Содружество добра» по работе с детьми с ограниченными возможностями.



**– Любовь Константиновна, почему вы решили заняться бизнесом в области здорового образа жизни?**

– По профессии я врач-педиатр, окончила Второй медицинский институт им. Н.И. Пирогова и долгое время работала на «скорой помощи», параллельно более 20 лет занимаясь традиционным бизнесом.

Год назад я повысила квалификацию, получила специализацию врача-диетолога и аккредитацию по ней.

Тема здорового образа жизни в последние годы стала необычайно актуальной в нашей стране и во всём мире. Популярности здорового образа жизни способствовала пандемия коронавируса. Сейчас люди, как никогда прежде, много думают и говорят о собственном здоровье, профилактике и превентивной медицине. Всех живо интересует, как повысить иммунитет, предохранить организм от заболеваний, остановить патологические процессы, пробудить дремлющие механизмы защиты.

Когда мы обращаемся к врачу с какой-то проблемой, первая рекомендация, которую мы часто слышим, – это правильное питание. Но она в нашем сознании, как правило, уходит в конец списка: мы ждём от доктора, чтобы он выписал таблетку, которая моментально всё бы вылечила. Но лекарства часто снимают симптомы, не избавляя от причин. Не зря древняя мудрость гласит: «Мы едим то, что мы едим». Чтобы избавиться от проблемы, иногда достаточно просто поменять пищевые привычки и насытить организм витаминами и другими необходимыми веществами.

**– Как вам удалось структурировать эти идеи в конкретный бизнес? Что он собой представляет?**

– Параллельно с ведением других бизнес-проектов я пришла на работу в «Клинику Аданая» в Одинцово. Этот совместный с ней проект пока в стадии становления, но мы уже начинаем объединяться с другими медклиниками Одинцово по теме превентивной медицины. Суть проекта заключается в максимально

полном информировании людей о здоровом питании и прочих составляющих правильного образа жизни. Клиникам это позволит расширить спектр услуг и, конечно, принесёт большую пользу людям. Если говорить высоким стилем, мы таким образом вносим свой вклад в оздоровление нации.

**– Какие качества нужны, чтобы добиться успеха в этом бизнесе?**

– Прежде всего – увлечённость своим делом. Человек, продвигающий его, должен сам следовать принципам здорового образа жизни и на деле убедиться в их пользе. Это важный фактор достижения успеха. При этом очень вдохновляют полученные результаты: начиная правильно питаться, люди оздоравливаются, качество их жизни повышается. Также и для врача, и для пациента очень важны дисциплина и ответственность. Если они присутствуют, непременно будет и результат! Ну и для занятия такого рода деятельностью, конечно, необходима платформа в виде профессионального медицинского образования. Нельзя стать высококлассным диетологом, будучи несведущим в медицине. При этом необходимо быть в тренде и постоянно учиться.

**– С какими препятствиями на этом пути вы столкнулись? Было ли желание сдаться?**

– Нет, не было такого желания! Да и препятствий особых у меня в этой деятельности не было.

Надо сказать, что я сама растила старшую дочь, имевшую серьёзное заболевание. Она всё время придерживалась диет, так что тема правильного питания присутствовала в моей жизни всегда. У меня ещё два сына, и им мы тоже привили принципы здорового образа жизни. Это дало свои результаты: ребята выросли крепкими и умными, успешно учатся в престижных вузах. С мужем тоже была история, связанная с темой снижения веса. Он после пятидесяти сильно поправился, появились проблемы с сердцем, давлением.

Это стимулировало меня вернуться к более активному изучению темы лечебного питания. Муж в результате похудел на 30 кг, что тоже стало большой мотивацией к дальнейшей работе в этом направлении.

**– Кто ваши клиенты, как они вас находят?**

– Главным образом через личные знакомства, рекомендации и через социальные сети. У меня уже есть клиенты, живущие в других городах и даже странах, например в Америке, их я консультирую онлайн.

**– Кому вы больше всего благодарны за свой успех?**

– Как верующий человек, я, прежде всего, благодарна Богу за весь свой жизненный путь! А ещё – своей семье, друзьям, пациентам за поддержку. Благодарна всем, кто меня окружает!

**– Какие у вас планы?**

– В планах – увеличивать количество клиентов совместно с «Клиникой Аданая». Хотелось бы также принимать ещё более активное участие в благотворительных акциях. Я уже больше 10 лет являюсь руководителем благотворительной организации «Содружество добра». Она была создана при моём активном участии, когда я была депутатом г. о. Власиха. Мы работаем с семьями, имеющими детей с ограниченными возможностями: их у нас около ста. Организуем их досуг и участие в городских мероприятиях, стараемся помогать материально, дарим подарки.

Для пожилых людей я читаю лекции по темам здоровья и правильного питания. Подумываю о создании собственного медицинского центра, сконцентрированного на теме здорового образа жизни, и о более активной работе в интернете. В общем – настроена на развитие! Тем более что уже появились последователи, которых моя практика подтолкнула к серьёзному изучению этого направления.

Подготовила Елена Александрова



**ЕДИНЕНИЕ И ВЗАИМОПОМОЩЬ –  
ДВИЖУЩИЕ МОТИВЫ ЖЕНСКОГО  
БИЗНЕС-ОБЪЕДИНЕНИЯ**

Одинцовское женское бизнес-сообщество было создано с целью развития женского предпринимательства и самореализации представительниц прекрасного пола в сфере бизнеса, их объединения в актуальную площадку для обмена опытом и информацией в Одинцовском городском округе. Вице-президент Одинцовской торгово-промышленной палаты Екатерина Бакленева рассказала в эксклюзивном интервью о том, как развивается женский бизнес в Подмоскowie и как торгово-промышленная палата совместно с властями поддерживает женщин-предпринимателей.

**– Екатерина Васильевна, расскажите подробнее: когда и кому пришла идея такого объединения? Когда оно было создано?**

– В нашем бизнес-сообществе состоят женщины, демонстрирующие активную общественную позицию и желающие быть полезными друг другу и Одинцовскому округу. Сообщество объединило в себя женщин-предпринимателей из абсолютно разных сфер, наверное, нет такой сферы, представительницы которой у нас бы не было. Идея создания бизнес-сообщества зародилась в 2019 году, когда в Одинцовском городском округе торгово-промышленной палатой был проведён конкурс «Леди-бизнес Одинцово – 2019». После этого мероприятия, прошедшего очень удачно, мы и решили объединить всех активных женщин. С тех пор наша деятельность становилась всё разнообразнее, мы

провели первый Форум женского предпринимательства Одинцовского городского округа, в котором приняли участие 108 уникальных предпринимательниц. С каждым днём в наше сообщество вступает всё больше женщин. Также к нам вступают бизнес-леди из других городов, мы открыты для всех.

**– Каковы сегодня приоритетные направления деятельности женского объединения?**

– В нашем сообществе есть некий актив, формирующий повестку дня, составляющий цели и задачи, рассылающий информацию всем участникам объединения. С октября планируем поездки на производственные предприятия с целью знакомства с тем, как ведётся бизнес у наших участниц. Мы составляем план на полгода вперёд и работаем по нему.

**– Какие ключевые события произошли у женского сообщества в этом году? Как сообщество взаимодействовало с предпринимателями?**

– В этом году у нас состоялся второй женский форум, на котором собралось около 180 женщин-предпринимателей. Мы провели презентацию проектов, где каждая участница выступила с интересным докладом о своей отрасли. В программу мероприятия входило дефиле, показ красивых платьев, ювелирных украшений и других прекрасных изделий, производимых нашими женщинами-предпринимателями. Для дам был организован фуршет, а по окончании вечеринки наши бизнес-леди были награждены благодарственными письмами. Атмосфера на мероприятии была просто потрясающей: тёплой, дружелюбной, приветливой. Не зря мы назвали его «Когда в душе весна»,





сообщества были заинтересованы в этом проекте, каждая помогала реализовать мероприятие. В этот день наши пожилые земляки с большим удовольствием смотрели концерты, участвовали в мастер-классах, танцевали и дарили друг другу улыбки. Этим мероприятием мы показали им, как они важны для нас.

**– Совместно с союзницами вы преследуете одну большую цель – продвижение женского бизнеса в России. Как женские качества влияют на решение задач?**

– В первую очередь я бы назвала неравнодушные. На мой взгляд, только неравнодушные люди с горящими глазами движутся вперёд. В нашей команде всегда царит атмосфера дружбы и взаимопомощи, поэтому нам по плечу многие вершины.

Ну и конечно, женщина должна оставаться милосердной, как это заложено в женской природе. Мы занимаемся благотворительностью, помогаем приюту «Луч надежды», центру «Изумрудный город», занимающимся с детьми с ограниченными способностями, собираем необходимые им вещи, покупаем подарки и пр.

Бизнес – тяжёлая вещь, но ни одна из наших женщин в сообществе не опустила руки, какими бы сложными ни были времена. Возможно, и потому, что все мы чувствуем поддержку и участие, исходящее от единомышленниц.

**– Чьими идеями вы вдохновляетесь?**

– Я очень люблю литературу. Каждая книга в моей библиотеке уникальна. Особенно интересуюсь биографиями выдающихся людей и исторической прозой. А основной источник вдохновения для меня – мои дети. Вы не представляете, как я радуюсь победам и многочисленным наградам моих детей! Всё это в совокупности вдохновляет меня на новые идеи. По жизни я оптимист, и я верю, что в этой жизни существует бескорыстное добро и есть место чуду.

**– Вернёмся к бизнесу. Ответьте нам как представитель инфраструктуры поддержки бизнеса: какую помощь сегодня получают предприниматели?**

– Сейчас очень многие пользуются субсидиями. Предприниматели имеют право на 50% возврата от покупки оборудования либо коммунальных платежей. В период пандемии правительство оказало колоссальную поддержку, получив которую бизнес смог дышать и существовать в самый тяжёлый период, несмотря на строгие ограничительные меры.

**– Женское бизнес-сообщество запускает множество интересных проектов. Какие новые проекты стартовали в этом году и какие знаковые события запланированы на ближайшее время?**

ведь приурочено оно было к Международному женскому дню.

У нас просто масса проектов, мы всегда находимся в движении. Совсем недавно провели фестиваль «Время старших».

У одной из наших участниц – свой центр для пребывания пожилых людей, и ей пришла отличная идея организовать праздник и собрать на него людей серебряного возраста. Все участницы нашего



– Мы готовим третий бизнес-форум женского предпринимательства Одинцовского городского округа и ожидаем от него много интересных встреч и перспективных идей.

**– Год близится к концу, каким, по вашему мнению, был 2021-й в целом для России и в частности для женского бизнеса?**

– Год был очень стремительным и промчался незаметно. Каждый день был насыщенным и приносил новые проекты.

**– А чего вы ждёте для вашего женского бизнес-сообщества в году наступающем?**

– Реализации всего намеченного! А это, поверьте, очень много.

*Подготовила Эльвина Антреева*



**КЭП:**

**ВСЕ АСПЕКТЫ  
ИЗ ПЕРВЫХ РУК**

ЕТО

С июля 2021 года в сфере электронной подписи начались масштабные изменения. Они повлияют на всех, кто предоставляет отчётность посредством телекоммуникационных каналов связи или использует подпись при получении государственных услуг. О том, как не остаться без электронной подписи в этот период, расскажет начальник инспекции Федеральной налоговой службы по городу Наро-Фоминску Московской области Наталья Петровна Симакова.

**– Наталья Петровна, расскажите о новых возможностях, предоставляемых Федеральной налоговой службой для налогоплательщиков.**

– Быстроразвивающиеся сервисы налоговой службы помогают бесконтактному и оперативному взаимодействию бизнеса с налоговыми органами по решению практически всех вопросов в режиме онлайн. При электронном взаимодействии юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с налоговыми органами применяется квалифицированная электронная подпись. С 1 января 2022 года на ФНС России возлагаются функции по выпуску таких подписей. У аккредитованных в настоящее время удостоверяющих центров срок действия выпущенных ими квалифицированных сертификатов электронной подписи действует до окончания срока действия сертификатов ключей проверки такой электронной подписи. Когда срок действия КСКПЭП закончится, можно будет использовать только сертификаты, выданные Удостоверяющим центром ФНС России. С 1 июля 2021 года ФНС России наравне с указанными удостоверяющими центрами уже обеспечивает выпуск квалифицированных электронных подписей. Данная государственная услуга является бесплатной. С перечнем инспекций, предоставляющих такую услугу, можно ознакомиться на сайте: [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) (Главная страница / Иные функции ФНС России / Удостоверяющий центр ФНС России / Порядок получения электронной подписи).

**– Почему налоговый орган решил заняться выдачей сертификатов ЭЦП?**

– В последние годы участились случаи противозаконных действий с использованием электронных подписей: например, мошенники вместо бухгалтера подают уточнённые декларации в сумме, превышающей прошлогоднюю выручку, сдают декларацию за компанию (и компания теряет деньги). Да и вообще, случаи обнуления деклараций случаются всё чаще.

Один из вариантов, как злоумышленник мог завладеть ЭЦП, – через недобросовестный удостоверяющий центр или отдельных сотрудников, которые сделали дубликат ключа и продали недоброжелателям компании.

В этом году МВД предложило ввести уголовную ответственность за преступления с электронной подписью. Предполагается, что за неправомерное владение КЭП мошеннику будет грозить наказание – от 100-300 тыс. рублей штрафа до лишения свободы на срок до трёх лет.

В этом контексте передача госструктуре такой важной задачи весьма логична.

К тому же переход права выпуска ЭЦП к ФНС обеспечит дополнительный контроль за выпуском ЭЦП со стороны госорганов и даст уверенность в надёжности цифровой подписи и предоставляемых в налоговый орган данных.

**– Существуют ли ограничения для получения квалифицированной электронной подписи?**





– Да, выдача электронной подписи производится с учётом некоторых ограничений:

1. Удостоверяющий центр ФНС России бесплатно выдаёт квалифицированные сертификаты только для юридических лиц (генеральному директору, который действует от лица компании без доверенности), индивидуальных предпринимателей и нотариусов.

2. Квалифицированный сертификат физического лица, а также лица, планирующего действовать от имени юридического лица по доверенности, можно получить в коммерческих аккредитованных удостоверяющих центрах.

3. Квалифицированные сертификаты выпускаются территориальными налоговыми органами по предварительной записи. Заявитель должен лично представить заявление на выпуск КЭП, все необходимые документы и пройти процедуру идентификации.

4. Электронный носитель информации (USB-флешка) должен быть сертифицирован Федеральной службой по техническому и экспортному контролю России или ФСБ России. Это необходимо для обеспечения конфиденциальности ключей электронной подписи пользователя, исключения риска их компрометации и использования без ведома владельца. Приобрести носитель ключевой информации можно у дистрибьюторов производителей и в специализированных интернет-магазинах. Можно использовать имеющиеся

носители ключевой информации при наличии действующих сертификатов соответствия на этот носитель.

**– Как организация или индивидуальный предприниматель может получить электронную цифровую подпись и кто может обратиться за получением?**

– За получением квалифицированного сертификата в инспекцию может обратиться:

- юридическое лицо (лицо, имеющее право действовать без доверенности – руководитель);
- индивидуальный предприниматель;
- нотариус.

Налогоплательщику необходимо лично обратиться в любую налоговую инспекцию. Кроме того, можно предварительно записаться на приём с помощью электронного сервиса ФНС России «Онлайн-запись на приём в инспекцию», а также посредством личного кабинета налогоплательщика.

При себе необходимо иметь:

- паспорт гражданина РФ (оригинал);
- СНИЛС (оригинал);
- USB-носитель ключевой информации (токен) для записи квалифицированного сертификата и ключа электронной подписи, сертифицированный ФСТЭК России или ФСБ России. Такие как Rutoken, JaCarta, E-Smart, «Рутокен ЭЦП» и другие носители.

Индивидуальные предприниматели могут подать заявку на выпуск квалифици-

рованного сертификата через личный кабинет. Данные заявителя будут проверены автоматически. Пользователю сервиса останется посетить налоговую инспекцию для прохождения процедуры идентификации личности и получить электронную подпись на сертифицированный носитель ключевой информации.

Полученные в рамках «пилотного» выпуска квалифицированные сертификаты являются легитимными, имеют срок действия 15 месяцев и могут использоваться для сдачи отчётности и ведения хозяйственной деятельности в рамках Федерального закона от 06.04.2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи».

**– Закон о выдаче КЭП начнёт действовать с 1 января 2022 года, но удостоверяющие центры ФНС России начали выдавать эти подписи уже сейчас. Сколько налогоплательщиков получило подписи по новым правилам?**

– Как и говорилось ранее, с 1 июля 2021 года ФНС России приступила к полномасштабному выпуску сертификатов ключей проверки электронной подписи.

По состоянию на 26.08.2021 г. Удостоверяющим центром ФНС России в Московской области выпущено 3069 КСКПЭП.

В нашей налоговой инспекции состоят на учёте 5225 индивидуальных предпринимателей и 3778 юридических лиц. Из них уже получили подписи 52 компании и 61 предприниматель. Мы ожидаем планового увеличения обращений к началу действия поправок в Федеральном законе «Об электронной подписи». Инспекцией, в свою очередь, принимаются все необходимые меры для постепенного и комфортного перехода налогоплательщиков на новые правила использования КЭП.

Кроме того, у ФНС России в этом функционале есть партнёры. В соответствии с законом доверенными лицами являются ПАО «Сбербанк России» и АО «Аналитический центр». К таким организациям предъявляются самые высокие требования, как к самой структуре, так и к технологическим возможностям.

**– Наталья Петровна, напоследок скажите, можно ли где-нибудь ознакомиться с подробной информацией, если у кого-то остались вопросы?**

– Безусловно: Федеральной налоговой службой создана промостраница, находящаяся на сайте: [www.nalog.gov.ru](http://www.nalog.gov.ru) (Главная страница / Иные функции ФНС России / Удостоверяющий центр ФНС России). Также можно обращаться по телефону единого контакт-центра ФНС России: 8-800-222-22-22.

Подготовила Елена Александрова





## «DANCE PARK – ЭТО СЕМЬЯ, ГДЕ ОБУЧЕНИЕ ТАНЦАМ – СВЯЗУЮЩАЯ НИТЬ, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ЭНЕРГИЧНЫХ, УНИКАЛЬНЫХ И ЯРКИХ ЛЮДЕЙ.

Нас переполняет гордость, когда на турнирах весь пьедестал занимают наши ученики!»

Дети – это особая категория людей. Все они эмоциональны и легкоранимы, открыты миру, который ребёнок воспринимает с оптимизмом. Он ориентирован не на то, что надо, а на то, что возможно. Желание познавать мир – внутренне присущее ребёнку качество, основа которого лежит в бессознательном. Подобно тому, как трава стремится занять всё вокруг, активность ребёнка направляется на все сферы жизни и малыш пытается освоить то, чем владеет человек как вид.

Среди множества форм художественного воспитания подрастающего поколения хореография занимает особое место. Занятия танцем не только учат понимать и создавать прекрасное, они воспитывают образное мышление и фантазию, дают гармоничное пластическое развитие. Хореография, как никакое другое искусство, обладает огромными возможностями для полноценного эстетического совершенствования ребёнка, для его гармоничного духовного и физического развития. Через хореографию закрепляется знание о прекрасном, дети овладевают эстетической оценкой хорошего или плохого, красивого или уродливого.

Dance park – профессиональная студия танцев, где обучают таким популярным видам активности и танца, как ритмика, спортивные бальные танцы, современная и классическая хореография, хип-хоп, восточные танцы, латина соло, Zumba, стретчинг и фитнес. Квалифицированные преподаватели студии адаптируют всех детей к нагрузкам и творческой атмосфере. Dance park регулярно проводит отчётные концерты, выезды. В студии есть группы для начинающих с нуля и для тех, кто уже имеет танцевальный опыт. О развитии бизнеса в сфере танцевальной индустрии рассказала Алина Малхазова, руководитель студии танца Dance park.



– Алина, вы занимаетесь танцами с восьми лет и, несмотря на юридическое образование, прочно связали свою жизнь с этим направлением. Как у вас появилась идея открыть собственную студию?

– Когда моей дочери было всего полгода, я решила, что в будущем хочу отдать её на танцы. У меня тоже возникло желание выбрать для себя такое хобби и посещать занятия с ребёнком. Идея показалась мне интересной, и я начала искать подходящие варианты. Оказалось, что студий танцев совсем немного, а в нашем микрорайоне их вовсе нет. Это заставило меня задуматься об открытии своего бизнеса. Уже через два месяца я арендовала зал в студии йоги и мы успешно провели там первое занятие.

– Какую роль сыграло ваше образование в вопросах создания и ведения собственного бизнеса?

– Юридическое образование универсально и помогает в решении многих задач, например в оформлении ИП, при заключении договора аренды и др.

– Ранее вы говорили, что идея создания студии имела и территориальный подтекст: детям некуда было ходить

на танцы. Какие преимущества имеет именно ваша студия? Каким направлениям могут научиться учащиеся?

– В нашей студии можно начать свой путь танцора с самых ранних лет, занимаясь вместе с мамой. Мы находим подход к каждому ребёнку. В дальнейшем дети смело выходят на большую сцену на наших концертах.

Также Dance park – это семья, где обучение – связующая нить уникальных людей. Таков наш девиз, слоган, с которым мы живём.

Мы рады, что можем наблюдать не только за тем, как дети становятся старше, но и за их успехами, которые они достигают из года в год. В нашей студии собрано много различных направлений, но это не предел. Мы планируем открыть новые, чтобы к нам приходили профессионалы, владеющие другими танцевальными стилями. Сейчас присутствуют спортивные бальные танцы, современная и классическая хореография, эстрадный танец и хип-хоп.

– Жизнь студии танца – это не только репетиции, но и конкурсы, соревнования, концерты, гастроли. Какими победами вы гордитесь больше всего? О каких самых ярких выступлениях ваших артистов вам хотелось бы рассказать?

– Благодаря нашим профессиональным педагогам дети всегда занимают призовые места на конкурсах. Нас переполняет гордость, когда на турнирах весь пьедестал занимают наши ученики.

– Дети какого возраста могут заниматься у вас в студии?

– У нас занимаются дети всех возрастов, мы принимаем юные дарования с двух лет.

– Сколько времени вы обычно тратите на постановку одного номера и сколько их сейчас у вас в репертуаре?

– У нас есть два обязательных концерта в сезоне: новогодний и летний. И к каждому из них нужна свежая постановка. Поэтому перед нашими педагогами стоит нелёгкая задача: необходимо научить новому и закрепить изученный материал.

В наш летний отчётный концерт вошло 19 номеров, но это далеко не предел.

**– Какой танец вы планируете поставить первым в новом творческом сезоне?**

– У нас амбициозные планы на новый сезон для групп всех направлений, мы планируем масштабировать наши танцевальные постановки, привлекая всё больше талантливых детей, так как запланировано много фестивалей и конкурсов. Остальных карт не раскрою.

**– С какими трудностями приходилось сталкиваться на пути к успеху?**

– Мы начинали, когда у меня, кроме энтузиазма, ничего не было, возникали различные трудности: неопытность в привлечении клиентов, нехватка финансов и другие. Приходилось сталкиваться с ситуациями, которые в прошлом повергали в шок, а сейчас вспоминаем с улыбкой.

Однажды мы арендовали помещение, которое отапливалось печкой. Порой зимой её забывали разжигать к нашему приходу, мы с тренером таскали мешки с пеллетами для растопки, чтобы стало теплее и мы не стучали зубами. В общем, заодно освоили профессию кофегара. Но мы верили в лучшие времена, ведь «дорога возникает под ногами идущего». Сейчас у нас хороший, уютный зал для занятий.

**– А где вы берёте такие шикарные костюмы для своих номеров?**

– Костюмерный фонд с каждым годом у нас становится всё больше и больше, и я дорожу каждым костюмом, так как с ними связана наша история.

В основном мы отшиваем костюмы на заказ по разработанным нами эскизам, но есть и те, которые мы приобрели уже готовыми, добавив им индивидуальности.

**– Какими способностями должен обладать ребёнок, чтобы попасть к вам в студию? Каковы выдвигаемые требования?**

– Требований нет, главное – желание.

**– Как завоевать любовь и уважение детей?**

– Всё просто: через любовь и уважение к самим детям! Они личности, у каждого свой неповторимый характер, свои особенности. Да, это порой трудно, но мы ведь педагоги, наша задача – найти ключик к каждому ученику, чтобы он рос и развивался творчески.

**– Какой трофей вы хотели бы прицепить на свою мантию?**

– Мне бы очень хотелось участвовать с детьми в большой фестивале в другом городе, так как это колоссальный опыт. На такие фестивали, как правило, съезжаются участники из разных уголков страны, мероприятие идёт несколько дней, это волнительно, но очень интересно. В детстве я участвовала в таких фестивалях и помню эти эмоции, которые до сих пор будора-

жат кровь. Танцоры Dance park обязательно должны это прочувствовать!

Также у нас есть отделение спортивных бальных танцев и, конечно, мы бы хотели, чтобы в будущем наши ученики вышли на паркеты первенств чемпионатов России и мира.

**– Какие традиции студии вы храните и почему?**

– На отчётном концерте у нас есть очень важная часть: посвящение в танцоры. Все дети стоят плечом к плечу на большой сцене и произносят простую, но наполненную смыслом клятву. Это важно потому, что ученики всех направлений, всех возрастов испытывают чувство единения, в этот момент их объединяет одно чувство – любовь к танцам.

**– Какова ваша самая большая и дерзкая цель?**

– Я хотела бы открыть сеть студий танца Dance park и уверена, что это дело времени.

**– Чего бы вы пожелали родителям, которые хотят, чтобы их дети начали заниматься танцами?**

– Я адресую пожелание детям, ведь если счастлив ребёнок, то счастлив и родитель!

Пусть каждый найдёт для себя педагога, к которому он стремглав побежит на занятия по лужам, сугробам или в изнуряющую жару! Который будет для него авто-

шего тела, движущегося в пространстве. Танец – самое непостоянное и текучее из искусств. Он является богатейшим источником эстетических впечатлений учащихся, в том числе и детей, формирует их художественное «я» как составную часть общества. Он вовлекает в круг социальной жизни самые интимные и самые личные стороны нашего существа. Занятия хореографией дают организму физическую нагрузку, равную сочетанию нескольких видов спорта. Также танец имеет огромное значение как средство воспитания национального самосознания.

Работая в хореографическом коллективе, педагог сталкивается с множеством проблем. Чтобы решить их, он должен в первую очередь совершенствовать самого себя. Он должен иметь отличную развитую фантазию, уметь творчески мыслить, обладать знаниями и способностями режиссёра-постановщика, иметь профессиональное и общее образование. Немаловажным также является индивидуальный подход, который он должен применять к каждой отдельной личности, в том числе и к ребёнку. Все эти качества, заложенные в природе человека, развиваются не сразу, а путём учёбы и тренировок.

Педагог в наше время несёт большую ответственность перед обществом, так как в его руках действенные средства воспитания подрастающего поколения. Всестороннее использование этих средств должно привести к широкому распро-



ритетом, помогающим становиться лучше, умнее и здоровее. И даже если на занятии поругает, то это потому, что любит и верит в своего ученика. Танец – это всегда любовь. Если художнику или скульптору нужны только руки, чтобы создавать свои произведения, то танец требует всего на-

странению танцевальной культуры. А это, в свою очередь, внесёт вклад в формирование человека, гармонично сочетающего в себе духовное богатство, моральную чистоту и физическое совершенство.

*Беседовал Сергей Миронов*



## «УНАСФЕРМА»:

# ЭКОЛОГИЧНОСТЬ, ЧЕСТНОСТЬ, ЗДОРОВЬЕ

Как давно вы пили свежее парное молоко – вот только что из-под коровы? Для жителей современных мегаполисов этот вопрос может прозвучать странно. Где же его взять-то – в супермаркете? Сегодня на полках магазинов найти продукты с лейблом «фермерский» довольно просто, а вот понять, где заканчиваются уловки маркетологов и начинается действительно натуральный продукт, довольно сложно. Однако выход есть: знакомство с семьёй, которая ведёт хозяйство в первую очередь для себя и своих близких. Фермерские хозяйства в нашей стране начали появляться ещё в начале 1990-х, и многим из них уже более двадцати лет. Всё это время они обеспечивают потребителей только натуральными и качественными продуктами домашнего производства. О том, насколько важно включать в свой рацион такие продукты, нам рассказала глава фермерского хозяйства Анастасия Нестерова.

*– Сегодня ваше фермерское хозяйство производит экологически чистое мясо и молоко, а история этого семейного бизнеса началась в нелёгкие девяностые годы. Частный агробизнес в России тогда только-только зарождался, а экономическая ситуация была не самой благоприятной. Не страшно было начинать? Расскажите о создании вашего хозяйства. Как была выбрана его локация? Сколько в хозяйстве земли? Под какие нужды вы её используете?*

– В 1990-е годы мой отец, Андрей Петрович Белов, в одночасье бросил столичную жизнь и уехал на просторы Восточного Подмосковья с 33 рублями в кармане строить дом и ферму. Развитие сельского хозяйства было мечтой всей его жизни. И вопреки всем трудностям, возникающим в связи с тяжёлой экономической ситуацией в стране, он сумел преодолеть все препоны, по кирпичику выстроил собственное дело. Так и зародилось фермерское крестьянское хозяйство Беловых-Нестеровых.

Сейчас в нашей собственности 10 га земли, на ней располагаются ферма моего отца, моё производство по переработке сельхозпродукции, мини-ферма с животными, которые каждый день радуют детишек.

**– А как вы решились всё бросить и уехать из Москвы?**

– Характером я пошла в отца: не ищу лёгких путей! Совсем недавно я и представить не могла, как переменится моя жизнь. Я привыкла к суетливым будням в мегаполисе: престижная должность с личным водителем, офис, каблук, деловые переговоры... Тогда я не могла себе представить иной жизни. Но судьба повернулась так, что я была вынуждена уехать из каменных джунглей.

Жизненные ценности изменились, экология в Москве и питание продуктами из супермаркетов не подходили моему ребёнку. А для меня очень важно здоровье близких, и потому городскую суету я сменила на тихую, размеренную жизнь в деревне, начав свою жизнь с чистого листа. Питаюсь экологически чистыми продуктами и гуляю на свежем воздухе, ребёнок окреп, да и семейный бизнес тем временем пошёл в гору.

Сегодня мы развиваем свой бизнес, а дети всегда рядом с нами, у нас есть возможность уделять им должное внимание. Этот бизнес мы построили в первую очередь для своих детей, не пожертвовав их самочувствием и воспитанием ради работы в столице.

**– В вашем ассортименте есть готовые блюда и полуфабрикаты, безглютеновые продукты, а также множество разнообразных кулинарных изделий. Каковы сейчас объёмы производства предприятия?**

– Ассортимент изначально был очень скудным, состоял только из сырого мяса

и молочной продукции. Причём мясо курицы мы продавали тушками в связи с отсутствием профессиональных обвальщиков и поваров в нашей ферме. Тогда весь наш штат состоял из моих родителей и нас с мужем, всю работу мы делали сами. А сейчас у нас уже работают все наши родственники! Наша команда состоит из профессионалов: технолога, колбасника, кулинара, мясника-обвальщика, кондитера, администратора, операторов, водителей.

Спрос рождает предложение, поэтому в нашем ассортименте постоянно появляются новые позиции. Каждый заказчик просит добавить что-то новенькое в блюдо, и мы, в свою очередь, всегда учитываем потребности клиентов и стараемся для них.

Изначально мы ориентированы на мам

и их детей, в том числе имеющих проблемы с питанием.

Каждый продукт мы готовим только вручную под заказ, не используя никаких ароматизаторов. Каждая пельмешка лепится вручную, с любовью. Летом мы заготавливаем компоты, варенья, соленья.

Мы бережно перевозим товары в нужном температурном режиме в машинах, оборудованных рефрижераторами, сохраняя их свежесть и полезные свойства. Все продукты расфасованы в индивидуальные упаковки. Мы доставляем только свежие, разделанные и упакованные вручную продукты с нашей фермы, сада и огорода.

**– Где вы реализуете свою продукцию?**

– Мы практически не используем рек-





ламу, заказчики приходят к нам благодаря рекомендациям, и их количество растёт изо дня в день. Как я уже упоминала, сейчас наши клиенты – в основном мамы с детьми, будущие мамы и люди, которые заботятся о своём здоровье. В этом году у нас очень много клиентов, реабилитирующихся после ковида: благодаря нашим продуктам они восстанавливают ослабленный иммунитет. Начав правильное питание, люди укрепляют здоровье, видят улучшения и снова и снова обращаются к нам.

Также наша продукция ориентирована на детей с atopическим дерматитом, пищевыми проблемами, аллергией. Мы

помогаем им победить болезни. И очень радостно вместе с их мамами наблюдать пользу наших продуктов и улучшение здоровья детишек!

Магазина у нас нет по той причине, что любой магазин подразумевает остатки продуктов и просрочку, а для нас абсолютно неприемлемо допустить, чтобы наши уникальные продукты выбрасывались, поэтому свою продукцию мы реализуем только через интернет-магазин: унасферма.рф.

**– Каким оборудованием располагает сегодня ваша ферма?**

– Как любое производство, мы имеем базовое оборудование: доильные аппараты, сепараторы, маслобойки для взбивания сливок, конвектоматы, профессиональные мясорубки, куттеры для измельчения мяса, слайсеры, аппараты для упаковки.

**– Наличие антибиотиков в продуктах животного происхождения негативно сказывается на здоровье употребляющих его людей. Ваша экологически чистая продукция, конечно, не предполагает таких добавок? А что позволяет вам выращивать здоровых животных?**





– Мы не используем антибиотики при выращивании животных и птицы, не добавляем в корма животных никаких гормонов роста. Птица у нас выращивается несколько месяцев, в отличие от «современных» производств, где в течение 30 дней она уже готова к убою. Бычки растут пару лет, для того чтобы достичь нужного веса.

Любое животное, как и человек, нуждается в качественном питании. Всех животных мы выращиваем на дорогом качественном корме, обогащённом витаминами. Для того чтобы наши животные не болели, мы запретили доступ на нашу ферму для посторонних людей, так как они могут принести на себе вирусы, опасные для животных. На нашей ферме животные растут под наблюдением ветеринара, время от времени к нам приезжает специалист для

забора крови животных и птиц на анализ, их здоровье всегда под контролем, и им ничего не угрожает.

**– Какую поддержку получает фермерство от министерства сельского хозяйства? Укладывается ли ваша деятельность в рамки проекта «Развитие агропромышленного комплекса» или других федеральных и целевых программ?**

– В то время, когда мы действовали своими силами, официально не оформляясь, никакой господдержки мы, конечно, не получали. Как только мы оформили КФХ, заявили о себе – начали получать поддержку от местного муниципалитета. Мы с ним в постоянном контакте, к нам приезжают с проверками, и у ветслужбы мы на постоянном контроле.



**– Что, по вашему мнению, самое важное в фермерском бизнесе?**

– Занимаясь фермерством, мы берём на себя ответственность перед людьми, для которых производится сельскохозяйственная продукция, а также перед животными, которых выращиваем. Поэтому мы должны быть честными перед всеми. Мы создаём комфортные условия для животных, держим их в чистоте, кормим только натуральными кормами, выпасаем на природе и, как следствие, получаем качественную, чистую и полезную продукцию.

**– Каковы ваши ближайшие планы? Собираетесь ли расширять производство, модернизировать оборудование?**

– Я никогда не строила планов на длительный период, но все мои действия были нацелены на гарантированный результат. Я всегда делаю то, что мне по душе, и этот подход приносит плоды. С началом этой деятельности на мои плечи легла очень большая ответственность перед своей семьёй, сотрудниками, огромным количеством заказчиков, муниципалитетом, с которым мы тесно сотрудничаем. Недавно мы подписали договор аренды на новый участок земли, где собираемся строить ферму. Всё больше посетителей хочет смотреть на наших красивых питомцев, и мы намерены развивать агротуристический бизнес в нашем экологически чистом районе. Дети особенно тянутся к домашним животным, это необходимо человеку, так как заложено в нём генетически. Именно необходимость нашей работы для людей – одна из самых сильных мотиваций для фермера!

*Подготовила Эльвина Антреева*

**ТАТЬЯНА  
КАРАУЛОВА,**

*«КварталСити»:  
«Ваше доверие – наши  
надёжность и профессионализм»*



Рынок недвижимости напрямую связан с внешними обстоятельствами, с ситуацией в стране и даже в мире. Поэтому риелторский бизнес оказался на переднем крае в кризисное время ковидных ограничений. Юридическая компания по недвижимости «КварталСити» – не исключение. Но за её спиной – 16 лет успешной работы в Дмитрове, Дмитровском районе и Московской области и множество удачных проектов. О том, какова ситуация в этом бизнесе сегодня, нам рассказала руководитель «КварталСити» Татьяна Караулова.

**– Татьяна Сергеевна, вашей компании удалось восстановить свои позиции после сложностей, связанных с пандемией?**

– На сегодняшний день нет ни одной сферы деятельности, которую бы не затронула пандемия. Однако за время работы наша компания успела завоевать доверие жителей Дмитрова, и даже кризис, вызванный эпидемией коронавируса, не помешал нашей работе и не снизил поток клиентов.

**– Были ли проведены в этот период достаточно крупные сделки? Если да, то в каких областях: жилой или коммерческой недвижимости, продаж или аренды? Как вы считаете, когда рынок восстановится окончательно?**

– Кризис привёл к значительному сокращению доходов населения, росту безработицы, снижению деловой активности, что не могло не отразиться и на рынке недвижимости. Прежде всего – на нём произошло перераспределение спроса. Так, карантинные меры вызвали повышенный интерес горожан к загородному жилью. Чтобы обезопасить свою жизнь и жизнь близких, люди стали локализовать свой быт поближе к свежему воздуху и подальше от многолюдья.

Но для многих достаточно тяжело постоянно жить вдалеке от городских удобств. Поэтому как предпочтительный вариант рассматривается загородная недвижимость поближе к городу (50-60 км от МКАД). И всё более привлекательными становятся объекты, находящиеся в непосредственной близости к развитым районам, но не в «каменном мешке», а в зелёной зоне. Ещё сейчас для покупателей важен такой фактор, как наличие поблизости качественной инфраструктуры: детских садов, школ, поликлиник, магазинов.

В этом году загородное жильё подорожало на 20%, а спрос вырос на 25%, да и покупатель стал разборчивее. Ситуация подогревается ещё и сокращением предложений от продавцов: объём предложений упал на 40%. Идёт бурное ценовое увеличение на первичном рынке – почти в 1,5 раза увеличилась стоимость квадратного метра. Тут сыграло свою роль субсидирование ипотечных ставок – больше половины всех сделок с застройщиками – в ипотеку. Люди стараются получить выгодные условия, а покупательская активность дала зелёный свет застройщикам на повышение цен.

Кроме этого, произошло подорожание строительных и отделочных материалов, металла – всё это влияет на себестоимость недвижимости. Рынок вторички пошёл следом за новостройками и тоже стал поднимать цены, средняя цена вторички выросла на 5,7% и составляет примерно 73-170 тыс. рублей за кв. м.

А вот спрос на офисные помещения просел. Самоизоляция разогнала офисных работников по домам. Интерес к торговым площадям в последнее время тоже упал. Что касается аренды жилых помещений: люди стали охотнее приобретать собственное жильё и отказываться от долгосрочной аренды. Но поскольку доходы большинства людей снижаются, то даже взять ипотеку по силам далеко не всем. Так что аренда квартир остаётся весьма востребованной услугой.

**– Как вы сами пришли в этот бизнес? Что определило ваш выбор? Ведь на риелтора, как известно, не учат в вузах. А хороший риелтор должен быть и юристом, и психологом, и организатором.**

– О себе могу сказать, что я стала работать с недвижимостью с начала 2000-х. Это сейчас в этой сфере деятельности существуют некая определённая и правила. А в то время ещё были хаос и криминал. Поэтому я пошла учиться и получила второе высшее образование в области юриспруденции. Мой первый диплом – по специальности «государственное и муниципальное управление».

Мне интересно общение с людьми, интересно развивать себя, осваивать новые знания и делать это вместе со своим коллективом. Наша работа даёт широкое поле для проявления себя и роста как в финансовом, так и в личностном плане.

**– Прошлой осенью вы запустили в социальной сети «ВКонтакте» рубрику «Иди за мной», цель которой – познакомить пользователей со своей командой. О себе вы сказали: «Мне интересно брать нестандартные и многоуровневые продажи и сделки. Обучаю и направляю заинтересованных и амбициозных будущих агентов». То есть к вам можно прийти без соответствующего опыта работы? Насколько профессиональны ваши сотрудники для проведения «нестандартных и многоуровневых продаж»?**

– Существует мнение, что в риелторском бизнесе легко можно получить большие деньги. Но при этом мало кто задумывается, каким трудом эти деньги зарабатываются. Беседуя с новичками, желающими прийти на работу в агентство, я всегда задаю вопрос: «С какой целью вы решили заниматься именно этим?» К сожалению, многих интересует лишь материальная сторона вопроса. А о главной цели – помощи людям – они даже не задумываются. Между тем работа риелтора – это высокие эмоциональные нагрузки, ненормированный рабочий день, причём чаще всего показывать объекты и отвечать на телефонные звонки приходится в выходные и праздничные дни. И если человек к этому готов и хочет помогать людям, тогда – добро пожаловать!

Мы работаем с клиентами, интересы которых противоположны. И сделать так, чтобы все остались довольны и обратились к тебе снова, – это непросто. Кто этому научится – многого добьётся. Но сейчас и этого мало. Мы самой жизнью поставлены перед выбором: потихоньку стагнировать или развиваться.

Юридическая компания по недвижимости «КварталСити» – аккредитованная организация и входит в состав гильдий риелторов по Московской области и России. Все члены моей команды – аккредитованные и сертифицированные риелторы, они ежегодно посещают обучающие курсы переподготовки и психологические тренинги. Ежемесячно вместе мы разбираем ошибки: что сделали не так и как это исправить, как оказать именно услугу, а не просто купить или продать недвижимость.

Сегодняшняя ситуация показала, как важно вкладываться в диджитал – развитие компании. Мы проводим консультации по телефону и по скайпу, электронно подаём и принимаем документы, удалённо проводим сделки. Но если ситуация с ковидными ограничениями будет углубляться, возникнет необходимость полностью перейти на безопасный онлайн-сервис, чтобы продолжать стабильно работать.

Самое главное для меня сейчас – чтобы компания развивалась и вышла на принципиально другой уровень оказания риелторских услуг. Я уверена, что мы с моей командой сможем этого добиться.

Подготовила Елена Золотова

# «ВИТАМИН РАДОСТИ»:

## РЕКОМЕНДОВАНО ДЛЯ ГАРМОНИЧНОГО РАЗВИТИЯ!

Появление в семье малыша – огромное счастье! Вместе с ним к нам приходят любовь, радость, чаяния и надежды. Но возникают и многочисленные вопросы: как сделать, чтобы ребёнок рос здоровым и умным, получал гармоничное развитие, умел находить общий язык со сверстниками и наиболее полно раскрыл свои способности? Как сделать его детство счастливым, а будущее перспективным?

Чтобы построить прочное здание, прежде всего нужно заложить хороший фундамент. Врачи, педагоги и психологи сходятся в одном: чем раньше начать развивать ребёнка, заниматься с ним, тем лучше будут результаты. Обусловлено это тем, что значительную роль играет развивающая среда – впечатления, полученные в раннем детстве.

Развитие ребёнка с рождения до трёх лет по объёму полученной информации соизмеримо с периодом от 4 до 14 лет. Созревание интеллекта и других высших нервных функций в этом возрасте происходит в десятки раз интенсивнее, чем в любые другие периоды жизни.

Но ни один, даже самый грамотный и увлечённый родитель не сможет дать ребёнку того, что он получает в коллективе. Заниматься нужно весело, в игровой форме, в компании друзей. А если детей связывают не только развивающие занятия, но и совместное творчество, фитнес, танцы, спорт и развлечения – результат будет в десятки раз лучше!

Центры детского развития призваны создать для ребёнка полноценную образовательную среду, позволяющую ему познавать мир с радостью и обеспечивающую надёжной базой для дальнейшего становления личности.

Сегодня у нас в гостях директор центра детского развития и семейного досуга «Витамин радости» Наталья Ашиткова.

*«Я продолжаю верить, что если предоставить детям необходимые инструменты для достижения успеха, они преуспеют за пределами своих самых смелых мечтаний».*

**Дэвид Виттер**



**– Наталья Вячеславовна, начнём знакомство с вашей биографией. Как получилось, что вы начали заниматься развитием детей, что послужило мотивом?**

– Я всегда хотела работать с детьми: в четыре года я заявила о своём желании стать детским врачом. В пять лет хотела быть воспитателем, а в семь – учителем. В итоге по образованию я врач-педиатр, неонатолог, кандидат медицинских наук, а работаю сейчас директором большого детского образовательного центра.

После окончания университета вела приём пациентов в ведущих детских клиниках Москвы, работала на кафедре неонатологии. Более трёх лет читала лекции для будущих мам на курсах для беременных. С докладами по результатам своей диссертационной работы объездила пол-России. Отсюда и немного медицинское название нашего центра: «Витамин радости».

После рождения второго ребёнка я круто изменила род деятельности.

Благодаря профессии педиатра я постоянно общалась с детьми и их родителями, да и сама я мама. Поэтому о проблеме выбора места, куда отвести ребёнка на развивающие занятия, знала не понаслышке. Постоянно слышала сетования родителей на то, что их что-то

не устраивает в клубах, которые посещают их дети. Вот и захотелось создать такое место, где ребёнку было бы комфортно, где он бы не только развивался интеллектуально, но и имел возможность укрепить своё здоровье. В период планирования второго ребёнка я и открыла детский развивающий центр «Витамин радости», мечтая, чтобы он мог расти и развиваться гармонично и с пользой.

**– Как проходило становление центра, каких успехов удалось добиться, какие преодолели сложности?**

– До открытия нашего центра подобного опыта у меня не было, поэтому всё для меня было ново и непривычно, но интересно. Много училась, в том числе и на своих ошибках. Поначалу в группах было по 2-3 ребёнка, зарабатывали в лучшем случае на зарплату сотрудникам.

Однако постепенно мне удалось собрать команду опытных, активных и инициативных помощников, высококвалифицированных педагогов, профессионалов своего дела, со вниманием и любовью относящихся к детям. Мы достаточно быстро завоевали доверие родителей района, к нам потянулись. У нас всё получилось! В 2016 году мы получили лицензию на образовательную деятельность. Уже через полтора года после открытия нам пришлось расширяться, создать филиал. А совсем недавно мы открыли третий: детский сад полного дня.

**– Какие уникальные методики, курсы, лекции или кружки предлагаются в вашем центре?**

– На данный момент у нас развивается более 30 направлений: образовательных, развивающих, творческих, музыкальных, танцевальных и спортивных занятий для детей в возрасте от года, подростков и взрослых. Ежегодно у нас занимается более 300 детей. Далеко не каждый детский центр может похвастаться таким разнообразием!

Каждый год в нашем центре проводится более 40 различных внеурочных мероприятий: отчётные концерты, спектакли, интеллектуальные игры, календарные праздники, мастер-классы, праздники двора и многое другое. Наши танцоры, артисты театральной студии, музыканты

принимают участие в различных конкурсах и фестивалях, регулярно занимают призовые места.

**– Какими достижениями вы особенно гордитесь? Почему? Что помогло вам добиться этого?**

– Моя особая гордость – регулярное участие «Витамина радости» в различных экологических и благотворительных акциях. Наш центр является партнёром фонда «Подари жизнь», официальным пунктом сбора проектов «Добрые крышечки», «Ёжика спаси – батарейку принеси». Много лет мы вместе с жителями района и нашими детьми собирали подarki, рисовали и подписывали открытки к Новому году для одиноких пожилых людей фонда «Старость в радость». Вместе с коллективом и учениками участвуем в благотворительных концертах, забегах. Мы с раннего детства учим наших воспитанников беречь природу, ценить труд других, помогать нуждающимся. А стимулирует их в этом наш личный пример!

Ещё бываю очень довольна и горда, когда наш ученик вырастает, а на смену приходят его младший брат и сестра. Или когда новые клиенты идут к нам по рекомендации прежних.

**– Как завоевать любовь и уважение сотрудников?**

– Большинство сотрудников центров, подобных нашему, – женщины. Чтобы управлять женским коллективом, на мой взгляд, нужен особый талант и женские хитрости. Они помогают руководить и мужчинами. Я очень ценю свой коллектив. Каждый сотрудник «Витамина радости» – яркая личность, профессионал, болеющий за общее дело и способный найти подход к любому ребёнку. Дорожу каждым! И они это чувствуют и никогда не подводят.

**– Что вы посоветуете предпринимателям, которые хотели бы заняться данным видом деятельности?**

– Во-первых, не стоит думать, что это просто. К сожалению, центров-однодневок очень много. Во-вторых, надо понимать, что быстрых прибылей в нашем бизнесе нет. В третьих, если уж решились, надо быть готовым постоянно учиться и развиваться, применять новые методики. И главное, не забывать, что мелочей в нашем деле нет, ведь мы отвечаем за жизнь, здоровье и интеллектуальное развитие детей.

**– Что самое сложное в работе руководителя детского центра?**

– Пока самым сложным для меня было пережить пандемию, её первую волну, когда наш центр закрылся на долгих пять месяцев. Сложно было сохранить коллектив. Очень страшно потерять доверие

клиентов. Очень трудно финансово.

Я так благодарна своему коллективу за выдержку, поддержку и понимание! Все преданные центру сотрудники остались работать у нас.

И конечно, хотелось бы выразить признательность родителям наших воспитанников! Все они с пониманием отнеслись к ситуации, не требовали вернуть деньги и вернулись на занятия в сентябре. Это помогло нам выжить, не закрыться, сохранить коллектив.

**– Сейчас в СМИ много говорят о поддержке малого бизнеса. «Витамину радости» как-то помогают государство, местные власти?**

– Да, безусловно, поддержка государства очень помогла нам в прошлом году. Летом 2020-го мы получили кредит на восстановление бизнеса как особо пострадавшая отрасль, который весной нам

нужно было – у нас не осталось средств. Открытие сада сильно сместилось по срокам, и было бы в принципе невозможно без мер поддержки государства и кредита по низкой ставке.

Сейчас в нашем садике красиво, тепло и уютно. Деткам у нас нравится, родители довольны. Все сложности можно преодолеть, не сомневаюсь!

**– Что помогает вам успевать больше, руководить лучше, добиваться большего? Какие «правила руководителя» вы соблюдаете?**

– Главное в нашем деле – любить детей, вкладывать частичку своего сердца в то, что ты делаешь. Дети непосредственны, искренны, быстро чувствуют доброе отношение взрослых и легко отвечают взаимностью. Любовь педагога к ученикам, к своему делу и занятиям легко находит отклик в детских сердцах.



списали, так как мы сохранили 100% рабочих мест. Позже центр получил субсидию на возмещение затрат, а весной на открытие детского сада мы взяли кредит под 3%. Конечно, это ощутимая помощь. Мы активно пользуемся информационной и консультативной поддержкой нашей администрации, учимся, принимаем участие в городских мероприятиях.

Группа кратковременного пребывания (мини-садик) у нас в центре работала ещё с 2015 года. Но мы постоянно получали запросы от родителей на открытие детского сада полного дня. Мы мечтали о нём, готовились, присматривали помещения, вели переговоры с их собственниками. Но, к сожалению, пандемия нарушила все наши планы и договорённости, а глав-

Благодаря этому детский сад или клуб, куда дети ходят на дополнительные занятия, действительно становится для них «вторым домом». И очень важно, какая атмосфера царит в нём. Хочется, чтобы «второй дом» был продолжением «первого»! А отношения между всеми «домочадцами»: педагогами, учениками и их родителями – были по-настоящему гармоничными.

«Витамин радости» – один из самых популярных детских центров в районе, родители нам доверяют, дети посещают с удовольствием! Но мы не останавливаемся на достигнутом и уже мечтаем о большем!

Подготовил Сергей Миронов

Школа Магистра, созданная много лет назад Галиной Владимировной, отличается новаторскими идеями в работе с детьми и оригинальными программами, разработанными его педагогами. Благодаря новому взгляду на развитие детей и взрослых и применению в обучении уникальных методик Школа Магистра заслужила любовь со стороны детей и родительское признание. Мы побеседовали с Галиной Владимировной о том, в чём заключается секрет многолетнего успеха Школы Магистра.



## ГАЛИНА ВЫДУМКИНА,

### Школа Магистра: «Мы растём и развиваемся вместе с учениками!»

– Галина Владимировна, расскажите, что представляет собой ваша Школа сегодня?

– Это современный детский образовательный центр, где разработаны и внедрены при участии опытных методистов и успешно используются развивающие и образовательные программы для дошкольников и школьников, предлагаются эстетические курсы (арт-студия, музыка для малышей и др.). Здесь также можно получить консультацию логопеда и психолога. У нас есть детский сад и начальная школа с полным дневным пребыванием. Филиалы нашей школы расположены по всему Одинцовскому району: в Голицыно, Звенигороде, Одинцово, Тучково, Рузе. Такое распространение бренда стало возможным благодаря зарекомендованной нами отличной репутации.

– Расскажите подробнее о занятиях, проводимых у вас.

– Мы предлагаем широкий выбор интеллектуальных занятий: это развивающие курсы, подготовка к школе, английский язык, ТРИЗ, эйдетика, каллиграфия, развитие техники чтения, ежегодные олимпиады, городские праздничные программы и многое другое.

Дети от шести лет обучаются в нашей начальной школе, которая является достойной альтернативой обычной государственной. Программа нашей школы соответствует ФГОС, здесь осуществляется подготовка по лингвистическому и математическому направлениям, а малое количество учеников в классе гарантирует сугубо индивидуальный подход к каждому ребёнку.

– Из кого состоит ваша команда?

– Основной костяк школы, 90% педагогов – постоянные сотрудники, работающие у нас на протяжении долгих лет. Наши компетентные педагоги помогают родителям верно определить уровень развития и знаний каждого ребёнка и подбирают подходящие программы обучения.

– А чем уникальна Школа Магистра?

– Школа Магистра – это в первую очередь любовь к детям. Здесь сформирована среда, в которой выстраивается сотрудничество с ребёнком и царят уважение и взаимопонимание. Мы понимаем, что задача учителя – не просто изложить ту или иную учебную программу, а пройти вместе с детьми путь знаний. Ведь личность человека подобна зерну, из которого учитель выращивает нашу душу. Наши преподава-

тели всегда дают ребёнку право выбора. Вместе с детьми мы обговариваем правила, которые они соблюдают, тем самым мы формируем в них осознанность.

Мы гордимся нашими учебными программами, их глубиной и эффективностью. Школой Магистра разработаны и успешно используются специальные материалы и литература, основанные на практических наработках наших педагогов. Педагоги центра совершенствуют программы, оттачивают нюансы, благодаря чему возникают и развиваются новые интересные и полезные проекты. Во время карантина команда педагогов мобилизовала силы, сконцентрировала программы и создала новый успешный формат уроков – в онлайн-режиме! Приводя ребёнка в нашу школу, родители могут спокойно отдыхать и быть уверенными, что в это время он с азартом и удовольствием получает новые знания: читает, пишет, рисует, поёт, учит иностранный язык, решает интересные задачи и тренирует память. Мы растём и развиваемся вместе с нашими учениками! Талантливые педагоги Школы Магистра любят своё дело, постоянно повышают квалификацию, создают авторские методики и техники обучения.

Подготовила Эльвина Антеева



## «ДЕЛЬФИН» –

# ЛОЦМАН В МИРЕ МЕБЕЛИ И РЕКЛАМЫ

Активная молодая бизнес-леди является профессионалом в сфере наружной рекламы и уникальной авторской мебели, которую специалисты компании «Дельфин» проектируют и изготавливают на территории предприятия. Ольга гордится своим делом и часто знакомит пользователей социальных сетей с лучшими из реализованных проектов. О них и многом другом мы узнали, познакомившись с Ольгой Лашчевой, предпринимательницей и общественным деятелем, членом Одинцовской торгово-промышленной палаты.

Ольга является основательницей рекламно-производственной компании «Дельфин» и на протяжении пятнадцати лет её развивает. Её бизнес направлен на изготовление рекламной продукции любой сложности. За плечами хрупкой, но сильной духом бизнес-леди – сотни реализованных проектов по всей России и миру. В 2013 году семейный бизнес предпринимательницы вышел на новый уровень, на нём Ольга смогла в полной мере раскрыть свой творческий потенциал. Изготовление мебели по индивидуальному заказу, ребрендинг именитых торговых сетей – сфера деятельности, которая требует ответственности, креативности и неординарности. Ольга – неутомимый боец и мудрый руководитель, благодаря её тонкому вкусу и управленческим способностям проект продолжает активно развиваться и с каждым годом выходит на новые рынки. Для бизнес-леди не существует границ – ни творческих, ни географических; совместно с супругом они ведут общее дело, результаты которого неоднократно были представлены за рубежом, например в Объединённых Арабских Эмиратах, в одном из самых престижных городов мира – Дубае.

Без инновационных технологий в современном рекламном бизнесе невозможно

добиться хороших результатов, и на предприятии «Дельфин» установлены лучшие печатные станки импортного производства, некоторыми из них Ольга управляет самостоятельно. Как профессионал с многолетним опытом работы, предпринимательница с лёгкостью разбирается во всех технических нюансах «умного оборудования» и всегда с радостью консультирует партнёров и коллег из других фирм в вопросах управления новыми станками. Проекты под брендом «Дельфин» отличаются безупречным стилем, Ольга всегда очень внимательно подходит к техническому заданию по проектированию рекламного модуля или имиджевого торгового оборудования. В портфолио компании – вывески, световые конструкции ресторанов, салонов красоты, автозаправочных станций, фитнес-клубов и торговых центров. Компания часто занимается оформлением масштабных культурных, музыкальных, спортивных, областных и региональных мероприятий. Руководителя рекламно-производственной компании особенно радуют проекты, реализованные на территории родного города. В Одинцовском городском парке есть фотозона с яркими стендами, посвящёнными Дню космонавтики, в оформлении которых принимала участие компания «Дельфин». Она, несомненно, считается лидером сегмента. Клиентами Ольги стали такие крупные и известные организации, как подмосковный канал «360», ФК «Локомотив», ресторан «Чайхана» из города Голицыно. Администрация Одинцовского района и руковод-

ство Московской области неоднократно заказывали в «Дельфине» рекламные баннеры для оформления мероприятий. Не так давно специалисты компании реализовали несколько проектов по брендированию пунктов вакцинации от COVID-19 в Одинцовском городском округе.

Если говорить о мебельном производстве, то клиентами Ольги часто выступают творческие люди, которые хотят привнести в свой дом нечто новое и непохожее на образцы мебели, представленные в обычных магазинах. Мебельная студия «Дельфин» выполняет заказы по индивидуальному проекту, изготавливает столешницы и подоконники из искусственного камня, делает шкафы, оформляет кухни, детские, гардеробные. Занимается и торговым оборудованием, включая различные стойки, системы хранения, прилавки. Ольга считает, что поддержание привлекательного внешнего вида магазина или любого другого предприятия – неотъемлемая часть ведения бизнеса. Первое приятное впечатление от знакомства с компанией надолго остаётся в памяти клиента, поэтому каждый заинтересованный в развитии своего дела бизнесмен должен заблаговременно позаботиться об имидже бренда. А в этом ему, как никто другой, поможет Ольга Лашчева – высококлассный, клиентоориентированный специалист и руководитель компании. «Дельфин» – ваш лоцман в мире мебели и рекламы!

Подготовила Дарья Бакарина

# ВАЛЕНТИНА СТЕПАНОВА,

**«АУДИТФИНАНС»:**  
*«Мы вместе с вами  
движемся вперёд!»*

В гостях у нашего журнала – Валентина Степанова, основатель и руководитель консалтинговой, аудиторской компании ООО «АудитФинанс», имеющей статус социального предприятия с 2019 года. Активный предприниматель с 2006 года, аттестованный аудитор с 2004 года, Валентина Александровна сегодня руководит общественной приёмной Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Одинцовском городском округе.



Опыт руководства предприятием у Валентины Степановой – 15 лет. С 2014 года она является ментором федеральной акселерационной программы для социальных предпринимателей «Социальные инновации» в Московской области по программе Фонда социальных инвестиций, с 2019 года – членом совета Московского областного отделения «Опоры России». А ещё Валентина Александровна – член жюри и эксперт всероссийских конкурсов в сфере социального предпринимательства.

– С чего начинается бизнес? – рассуждает она. – Думаю, с момента, когда лидер понимает: чтобы развиваться и двигаться вперёд, нужна команда.

И 15 лет назад такая команда образовалась. Вот тогда и родилась организация «АудитФинанс», очень быстро набравшая обороты и уже через три года объединившая на своей площадке более 150 компаний (сегодня их – свыше 300 единиц).

Когда речь идёт о руководителе, начать стоит с его личной истории. Ва-

лентина Степанова, человек с сильным характером, в 2002 году резко поменяла направление своей жизни: оставив квартиру, работу, родных и близких в сибирском городе, взяв с собой один чемодан и младшего сына, она переехала в Одинцово, где пришлось начинать жизнь с чистого листа.

Было понимание: чтобы выжить, нужно доказать, в первую очередь себе, что назад дороги нет, только вперёд. Валентина работала семь дней в неделю в разных концах Москвы и Одинцово, что, конечно, было нелегко.

Но если выбрал дорогу и делаешь шаг за шагом, постепенно картина жизни меняется – и ты видишь результат.

В 2006 году Валентина Александровна открыла свою компанию.

– Этот год был нелёгким, так как по просьбе налоговой мы начали работу по переносу данных отчётности предпринимателей в электронный вид, на дискеты. Так как очередь к нам не прекращалась целый день, то отчётность своих клиентов-

предпринимателей мы оцифровывали уже после рабочего дня, засиживаясь до полуночи. Предприятие быстро набирало обороты благодаря своей манёвренности, гибкости и умению применять новые технологии и возможности.

Личная миссия Валентины Александровны – вдохновлять людей на переосмысление своей жизни посредством собственного развития и участия в социальных и благотворительных проектах.

А миссия основателя всегда определяет и миссию компании, и это чётко прослеживается в деятельности ООО «АудитФинанс».

Сегодня компания «АудитФинанс» оказывает аудиторские и консалтинговые услуги для малого бизнеса. Валентина Александровна рассказывает:

– Начинающих предпринимателей мы консультируем, как выбрать правильную форму собственности и оптимальную систему налогообложения. Действующие предприниматели приходят к нам, если у них возникают проблемы с бухгалтерией

или с налоговой инспекцией, и, как правило, по рекомендации наших клиентов.

Мы стараемся разобраться и решить проблему, и часто предприниматель становится нашим благодарным клиентом. Через некоторое время такие наши клиенты становятся партнёрами. Это уже не просто оказание услуг, а сотрудничество, основанное на доверии. И для меня большая радость видеть успех их бизнеса, потому что я считаю, что в нём есть и наша доля. Пусть небольшая, но точно есть!

В результате нашей работы у руководства компании появляется возможность заниматься управленческими решениями и развитием фирмы, расширять круг знакомств, приносить пользу обществу через участие в общественной и благотворительной деятельности. Нужно только доверять профессионалам и специалистам.

Миссия нашей организации – дать возможность предпринимателям не бояться за бухгалтерию в компании, заниматься развитием, уверенно расти, строить экономическое будущее компании и создавать партнёрские доверительные отношения через коммуникации в сообществе.

Путь предпринимателя не может быть простым. Для успешного бизнеса недостаточно просто много работать, необходимо ещё чувствовать моменты, знать ситуации, уметь пользоваться возможностями.

Одна из таких возможностей для предпринимателя – бизнес-сообщества, где можно найти партнёров, клиентов, друзей. И мы, конечно, приглашаем активных предпринимателей в МОО «Опоры России», потому что в этой организации есть возможность развиваться, добиваться реальных изменений в законодательстве и решать различные задачи.

В этом году нашей организации исполнилось 15 лет. Юбилей для нас – повод выразить искреннюю благодарность нашим партнёрам и соратникам за успешную работу, отличный результат, доверие и поддержку.

В честь памятной даты компания «АудитФинанс» проводит акцию-подарок всем членам подмосковного отделения «Опоры России» и своим клиентам – сертификат на составление карты развития предприятия по следующим направлениям: финансово-хозяйственная деятельность, социальное предпринимательство и оптимизация расходов. Уже многие руководители воспользовались предложением совместно поработать над картой развития их бизнеса.

Сегодня непростые времена: бизнес попал в пандемийный шторм. Перед многими руководителями встал вопрос: «Как спасти компанию и сохранить её для будущего?»

Жизнь предпринимателей была сложной и до пандемии, а сейчас нужно, несмотря на все сложности, развиваться дальше.

И поможет в этом самое ценное, что есть у предпринимателя, – уверенность в себе.

Правильно действуешь или ошибаешься – всегда нужно сохранять уверенность в себе.

Ошибки – единственно возможный способ учиться.

Учёба – единственно возможный способ развиваться.

Развитие – единственно возможный способ выжить.

Уверенность – это тот фундамент, который не рухнет ни при каких обстоятельствах. Что же заставляет нас, предпринимателей, заниматься бизнесом, ведь в России это «жизнь на вулкане»?

Просто мы хотим вести своё дело, осваивать новые рынки, новые продукты и при этом зависеть от себя, от своих усилий, знаний, желаний и даже ошибок. Лично для меня Предпринимательство – это Жизнь, Свобода, Семья и Ответственность.

Были моменты, когда казалось, что для того, чтобы жить и работать в таком темпе, просто нет сил и здоровья...

Но когда приходишь на работу и встречаешься с членами своей команды, появляются и силы, и энергия, и уверенность: вместе мы справимся. И я понимаю, что отступить некуда – за мной мои сотрудники, клиенты, партнёры и моя семья...

Команда «АудитФинанс» постоянно принимает участие в мероприятиях города Одинцова в качестве организатора и волонтера, а в 2018 году получила почётную грамоту от Общественной палаты Одинцовского муниципального района за активное участие в ежегодном благотворительном забеге «Я бегу – ребёнку помогу» в номинации «Самая добрая команда». Для меня эта очень ценная награда.

Я горжусь своей командой, потому что она всегда поддерживает меня в общественной и благотворительной деятельности. И для меня очень важно, что моя команда – не просто высококвалифицированные аудиторы, бухгалтеры, юристы, специалисты IT, но и отзывчивые, ответственные, порядочные и позитивные люди, постоянно ищущие возможности для развития и личностного роста.

В это непростое время мы всегда остаёмся на связи для клиентов, потому что давно выбрали путь развития и внедрения новых цифровых технологий.

Мы используем наши знания, опыт и сплочённость для улучшения экономического потенциала и развития бизнеса партнёров. Уже сейчас мы готовы предложить им новые облачные технологии ведения бухгалтерского учёта.

У меня огромный опыт проведения консультаций по организации бизнеса и постановки бухгалтерского и налогового учёта, но иногда предпринимателям нужно нечто другое...

Вот, например, после трёхчасовой встречи клиенты попрощались и уехали. Я задумалась о том, почему им так долго не хотелось покидать наш офис. Мы в течение первого часа договорились о стоимости услуг, о взаимодействии, о наших профессиональных возможностях, рисках и ответственности бухгалтера.

Значит, им было нужно что-то ещё? И тогда я начала им рассказывать о благотворительной общественной деятельности «АудитФинанс», показала грамоты, дипломы, благодарности. Рассказала о нашем социальном проекте и показала продукцию участников творческих мастерских «Серебряные года».

После этого клиенты стали разговаривать совсем по-другому, делиться воспоминаниями о семье, о родителях, настолько им оказалась близка тема занятости людей пожилого возраста.

Мне стало понятно, что людям такого уклада очень важны доверие, доброта и отношения.

Для меня предприниматели – это сильные духом люди, научившиеся брать на себя ответственность за свои решения и результаты, получаемые в итоге. Их главная задача – не стоять на месте, двигаться только вперёд. Они знают, что любые перемены – всегда шанс стать лучше и улучшить мир вокруг.

Я работаю ради таких людей. И только потому, что я обожаю своё дело, горю и свечусь им, уделяя ему всё своё время, оно и приносит мне все блага, о которых можно мечтать.

Сегодня пришло время, когда нужны новые смыслы и в жизни, и в предпринимательстве. Каждый человек стремится быть счастливым. А такими нас делает выход за пределы собственной личности, присоединение к чему-то большему. Платон и Аристотель почти во всём противоречили друг другу, кроме одного: оба считали, что счастливым человека может сделать только добродетельная жизнь. Так что компании, закладывающие в свою миссию заботу о человеке, готовые участвовать в социальных изменениях, смотрят далеко вперёд.

Я всегда говорю предпринимателям: когда не знаешь, что делать, делай шаг вперёд! Бездействие порождает страх, а действие – уверенность. Чтобы победить страх, нужно просто начать действовать и сделать первый шаг навстречу страху, навстречу переменам.

Компания «АудитФинанс» вместе с вами движется вперёд! Мы меняем своё мышление, открываем новые горизонты. И зовём вас с собой!

*Подготовил Сергей Миронов*



«Мои клиенты – мои друзья!» – фраза, которую Светлана Шишкова не устаёт повторять. Уже много лет бизнесумену удаётся успешно вести бизнес во многом благодаря неординарным способностям к коммуникации. «Эйфория» – не просто магазин натуральной косметики, это пространство для женщин, где они могут интересно провести время, приобрести натуральные средства для ухода за кожей и волосами, а также получить профессиональную консультацию сертифицированного ароматерапевта. Совместно с экспертами в области косметологии, психологии и медицины владелица бизнеса проводит обучающие и развлекательные мастер-классы в своём магазине. О лечении ароматами, о любви ко всему истинно женскому и о развитии социального проекта «Мир бизнес-мам» рассказала общественный деятель Дмитрова Светлана Шишкова.

## СВЕТЛАНА ШИШКОВА,

### «ЭЙФОРΙΑ»:

### «Я знаю, чем пахнет счастье!»

– Светлана Васильевна, с чего началось ваше увлечение ароматами?

– С самого детства у меня была страсть ко всему благоухающему! Помню, как часто я дарила маме на день рождения или Новый год ароматное мыло: его легко было достать, так как мы жили в Прибалтике. Это место у многих людей советского периода ассоции-

руется с косметической фирмой «Дзинтарс», продукция которой пользовалась огромной популярностью. Мои родители часто привозили бабушке, жившей в Подмоскowie, подарки, в том числе и парфюмерию. Духи «Рижская сирень» считались большой роскошью. Во времена товарного дефицита в столице можно было встретить только одни

духи – «Красная Москва». С возрастом мой детский интерес к миру ароматов усилился и из любительского перерос в профессиональный. Интуитивно я часто прибегала к ароматерапии, пользовалась эфирными маслами в лечебных и косметических целях, но не думала, что это увлечение станет приносить мне доход.



**– Расскажите, что подвигло вас создать свой магазин натуральной косметики?**

– Моё мировоззрение сильно изменилось после рождения детей. За время декрета я переосмыслила свою прошлую профессиональную деятельность и решила на серьёзный шаг: открыть собственный магазин. В 2007 году я арендовала небольшое помещение в центре города и начала продавать натуральное мыло собственного производства. В домашних условиях я варила мыло, добавляя в него качественные эфирные масла и природные компоненты, такие как маковые или кофейные зёрна, овсяные хлопья. Я много экспериментировала с ассортиментом товаров своего магазина, до того как пришла к сегодняшней концепции.

**– Какие этапы развития проходил магазин «Эйфория»? Кто ваши партнёры? Какой ассортимент представлен в магазине сегодня?**

– Проект магазина «Эйфория» был создан без какого-либо бизнес-плана. Мы открыли его вместе с мужем, и я счастлива, что близкие поддержали меня в этом начинании. До декрета я долгое время работала в сфере торговли: заказывала товары, оформляла накладные и занималась бухгалтерией. Этот опыт помог мне научиться взаимодействовать с людьми и быстро находить с ними общий язык. На этапе открытия своего магазина я познакомилась с коллегами, которые поделились со мной собственным опытом организации бизнеса и помогли в решении некоторых вопросов. Опираясь на свои знания и опыт коллег, я открыла магазин, на прилавках которого, как я говорила, сначала было только мыло. Отдел был крохотный, не больше 17 квадратных метров. Позже по просьбам клиентов я стала расширять линейку товаров и завезла уходовую косметику американских, болгарских и белорусских производителей. К этому моменту я хорошо разобралась в своей целевой аудитории и поняла, в каком направлении хочу развиваться. Спрос на белорусскую косметику преобладал над продукцией других производителей, и в течение 3-5 лет я поставляла только её, пока город не заполнили конкуренты. Постепенно магазинчики и отделы с белорусской косметикой стали появляться на каждом шагу. Это сильно меня огорчало, но я не опустила руки и решила, что пришло время для роста. Мои клиенты – моё спасение! Ведь именно они всегда помогают найти новые пути решения. Одна из моих постоянных покупательниц пришла в магазин «Эйфория» с пустым флаконом из-под крема новосибирской косметической фирмы TM ChocoLatte. Этот крем она приобрела на одной из

выставок, и он ей очень понравился, но о том, где купить его вновь, она не знала, поэтому обратилась ко мне. Спустя время на осенней выставке InterCHARM я встретила этот бренд и лично познакомилась с руководством косметического производства. Мне понравилось, что фирма очень клиентоориентирована и внимательна к своему потребителю. У косметической компании TM ChocoLatte есть целая линейка скрабов для тела: с солью, с мёдом, с мёдом и сахаром, только с сахаром. Такое разнообразие связано с тем, что основные клиенты компании – веганы и вегетарианцы. Это люди, которые заботятся о своём здоровье и не употребляют в пищу определённые продукты, мёд в том числе. И вот представьте, что при создании скраба для тела их потребности тоже учитываются! Конечно, теперь мы тесно сотрудничаем с компанией TM ChocoLatte, я с удовольствием продаю товары этой фирмы у себя в магазине. У нас в ассортименте есть не только косметика для ухода за лицом, волосами и телом, но и всевозможные ароматные соли и гейзеры для ванн. Они очень красиво оформлены в виде аппетитных пирожных и волшебно пахнут. Также недавно мы расширили линейку товаров различными приятными мелочами, в продаже появились аромасвечи, аромаулоны, благовония и всё необходимое для того, чтобы создать в доме истинное женское пространство.

**– Кто ваша целевая аудитория? На кого ориентированы продажи? Клиентки какого возраста и каких профессий обращаются к вам чаще всего?**

– В основном это женщины среднего возраста. В профессиональном отношении они или менеджеры среднего и высшего звена, или собственники бизнеса. Это люди моего круга, наша деятельность очень схожа, и мы часто ведём совместные общественные проекты. В качестве примера могу рассказать об одной из моих клиенток, которой я открыла глаза на настоящую натуральную косметику. Девушка – владелица бизнеса, и до нашего знакомства она пользовалась уходовыми средствами известного французского бренда. Производитель позиционирует себя как компанию, создающую натуральную косметику. При этом если детально изучить состав их продуктов, то можно убедиться, что средства в большей степени содержат синтетические, то есть искусственные ингредиенты. В свою очередь, я могу похвастаться тем, что на наших полках стоит абсолютно натуральная косметика, можно сказать даже: органическая, то есть состоящая на 80% из растительных компонентов. Я учу своих знакомых детально разбираться в составе продуктов, которыми они пользуются,

и надо сказать, что после моих консультаций ещё никто из них не возвращался к своей прежней косметике. Если говорить о психологии моих клиентов, то это увлечённые люди, которые ценят своё время, любят проводить его с пользой для здоровья и личностного развития. С одной стороны, с ними всегда есть о чём поговорить, они интересны, начитаны и ведут осознанный образ жизни. Но, с другой стороны, к сожалению, их довольно мало. Стоит признать, что у меня нет большого числа посетителей магазина, хотя есть стабильные и постоянные клиенты. Вместе мы давно выработали концепцию: в магазине «Эйфория» всегда будут представлены только отечественные бренды с европейским качеством. Я искренне стараюсь, чтобы и составы, и качество, и цена полностью удовлетворяли моих покупателей.

**– Период самоизоляции 2020 года подтолкнул вас к созданию интернет-магазина. Насколько увеличилась шансы сохранить бизнес после перехода в онлайн?**

– Весной 2020 года магазин пришлось временно закрыть, как того требовала ситуация. Нужно было что-то предпринимать для сохранения клиентской базы, поэтому я решила в кратчайшие сроки создать интернет-версию магазина «Эйфория». На протяжении 13 лет я продавала товары только в офлайн-формате, хотя являюсь активным пользователем социальных сетей и успешно веду свой блог. До кризиса 2020 года я не видела смысла в онлайн-продажах. В период локдауна мне пришлось срочно разработать новую концепцию взаимодействия с клиентами и начать работу. Я проводила консультации в мессенджерах, помогала людям подобрать средства по уходу за собой и самостоятельно доставляла товары в пределах города. При заказе свыше 1000 рублей доставка была бесплатной. Пока длился режим самоизоляции, клиенты активно пользовались сайтом, но после того как представителям торговли разрешили вернуться к привычному режиму работы, количество заказов через интернет уменьшилось. На сегодняшний момент сайт работает для иногородних покупателей, которые приходят к нам по рекомендации друзей. В интернет-магазине «Эйфория» они могут выбрать понравившиеся товары и оформить заказ, который мы соберём за короткий срок. Мы тесно общаемся со своими клиентами и отправляем заказы по всей Московской области и за её пределы. За 14 лет бизнеса я поняла, что сарафанное радио – лучший способ рекламы.

**– В каких социальных проектах вы участвуете?**

– Я являюсь активным общественным деятелем, председателем Комитета ремесленников при Союзе «ДМТПП» и членом Комитета по развитию женского предпринимательства МОО «Опоры России». Мне приятно вспоминать о тех проектах, в которых я участвовала вместе с общественными организациями. Один из наиболее ярких – выставка «МАМА МОЖЕТ ВСЁ». Официальное открытие состоялось 5 марта 2019 года в Доме правительства. Губернатор Московской области Андрей Юрьевич Воробьев лично приветствовал женщин-предпринимателей и благодарил их за инициативу. Далее фотографии и бизнес-истории всех участниц, а их было более 200, перемещались из города в город и в конце апреля 2019 года приехали в Дмитров. Здесь на территории музея-заповедника «Дмитровский кремль» я открыла выставку с предпринимателями из нашего города. К сожалению, это событие произошло на пороге локдауна – все выставочные залы и музеи вынуждены были закрыться на долгое время. Организаторы выставки приняли решение перейти в онлайн-формат и создали новый проект, который получил название «Женщины Подмосковья – Бренд». Для этого каждая из участниц записала видео-визитку, в которой рассказала о себе и своих возможностях. Инициатором проекта выступила председатель Комитета по развитию женского предпринимательства МОО «Опоры России» – Любовь Герасченко. С комитетом МОО «Опоры России» я посещала много стран, где знакомилась с представителями женского бизнеса. Это очень полезный опыт, он вдохновляет и поддерживает.

Также хочу рассказать о своей постоянной работе в проекте «Мир бизнес-мам». Я очень рада, что когда-то стала продвигать это сообщество в нашем городе. Считаю, что именно этот проект помог расширить мою клиентскую базу и спас мой бизнес в кризис 2020 года. Каждый месяц мы проводим встречи, где у новых членов сообщества есть возможность рассказать о себе и познакомиться с другими представителями женского бизнеса. Проект создавался в 2016 году в Московской области двумя бизнес-леди, которые были озадачены нехваткой клиентов и отсутствием поддержки со стороны. Сложная ситуация подтолкнула их к организации бизнес-сообщества. Проект помог объединить предпринимателей из разных областей, тем самым расширил аудиторию клиентов. На встречах дамы делились опытом, рассказывали о своих достижениях и провалах, а также придумывали новые коммерческие и благотворительные проекты. Собрания членов сообщества и сейчас проходят в формате рго-ланча и, как правило, в каком-нибудь

красивом месте, например в моём магазине, в студии красоты или ресторане. Каждый рго-ланч состоит из трёх блоков: это нетворкинг, самопрезентация и выступление эксперта. Нетворкинг – своего рода игра, главное условие которой – познакомиться с наибольшим количеством людей и обменяться контактами. Во время самопрезентации девушкам даётся не более трёх минут, чтобы рассказать о себе и своём деле. В завершение вечера приглашённый эксперт проводит семинар на волнующую многих тему, касающуюся ведения бизнеса. Иногда вместо семинара мы проводим мастер-классы или другие приятные мероприятия. Хочу заметить, что стать частью сообщества «Мир бизнес-мам» может любая женщина, независимо от того, имеет ли она свой бизнес. Наличие детей также необязательно для вступления. Главное – быть инициативной и иметь желание развиваться! Очень часто новенькие после второй-третьей встречи находят себе партнёра для общего дела и открывают совместный бизнес.

Я руковожу нашим дмитровским сообществом с 2018 года. Уже в первый год работы мы провели большую ярмарку, где мастерицы и женщины-предприниматели демонстрировали свои возможности перед широкой аудиторией. За помощь в организации этого мероприятия я хочу поблагодарить Союз «ДМТПП». Руководство торгово-промышленной палаты радушно приняло нашу идею и предоставило под мероприятие выставочный зал коворкинг-центра «НА СТАРТ», где 45 участниц рассказывали посетителям о своих товарах и услугах.

**– Что такое ароматерапия? Расскажи-те, как проходит процесс создания персональных духов?**

– Ароматерапия – это лечение ароматами. В своё время мне было интересно изучать свойства масел и узнавать об их влиянии на настроение и состояние человека. Путь моего обучения был долгим, я занималась у разных мастеров и впитывала знания как губка. После прохождения первого базового курса по ароматерапии мне захотелось самостоятельно создавать ресурсные духи, которые позже я назвала ароматным лекарством. Для этого я отправилась на курсы к Анне Зворыкиной – парфюмеру, создателю натуральных духов и автору книги «От гвоздики до Сандала. Ольфакторная азбука и путеводитель по миру натуральных ароматов». На этом обучении у нас было много практики. Анна творческий человек и учит именно сочетать масла, её вклад в моё образование, безусловно, очень большой. Но для меня было важно создавать не только ароматные, но ещё и полезные композиции. В своей практике я не использую син-

тетические масла, только натуральные. Возможно, аромат таких духов покажется непривычным, но важно то, что они работают. В зависимости от рецептуры и выбора ингредиентов духи помогают избавиться от бессонницы, снять тревогу, придать уверенности в себе. Ароматы воздействуют на наши природные инстинкты, меняют наше настроение и даже, не побоюсь сказать, наш характер. Перед началом индивидуальной работы с клиентом мы выбираем из 80 масел те, что ему больше всего понравились. В процессе дегустации клиент делает заметки на соответствующем бланке, где масла разделены на группы: специи, пряности, хвойные, цитрусовые, цветочные масла. Каждая группа ароматов отвечает за то или иное состояние или чувство. Специи или пряности отвечают за нашу энергию, цитрусовые – за коммуникацию, хвойные – за логику. Выбор аромата указывает на истинные проблемы человека. Если, например, клиент боится одиночества или старости, то он, скорее всего, выберет масло лайма. Или, к примеру, человеку не хватает энергии и его мучает хроническая усталость – его притягивает запах масла бергамота.

Далее под моим руководством, соблюдая известные пропорции, мы составляем духи из 6-8 фаворитов. Ресурсные духи не обладают стойкостью и шлейфом. Они держатся на нашей коже не более четырёх часов. Через два часа после нанесения в каждой клеточке вашего организма будет эфирное масло, даже если аромат духов не ощущается. Для подтверждения своих слов могу рассказать об одном простом эксперименте: если взять натуральное эфирное масло апельсина и капнуть себе на ладонь, через 10 минут вы почувствуете вкус апельсина во рту.

**– В каких странах наиболее развита область ароматерапии?**

– Есть всего три развитые в этой сфере страны: Франция, Великобритания, Америка. Я являюсь wellness-консультантом компании doTERRA. Это американский производитель эфирных масел. Я счастлива быть частью этой большой команды. У нас есть своя аромашкола, где выступают диетологи, нутрициологи и врачи, которые активно используют в своей практике эфирные масла. Каждый четверг у нас проходят онлайн-занятия, а также очные встречи. Компания проводит крупные мероприятия: форумы, конференции. Одна из таких встреч проходила на Гавайях. Это одно из масштабных мероприятий, куда съезжались все желающие члены сообщества doTERRA. Среди членов команды есть просто люди, которые используют эфирные масла в повседневной жизни, а есть профессиональные врачи и представители бизнеса. У эфирных масел широ-

кий спектр применений: они укрепляют иммунитет, помогают в решении проблем с ЖКТ, восстанавливают эмоциональный настрой и применяются в косметологии. Все эти мероприятия очень полезны, так как на них мы делимся опытом и приобретаем новые знания.

**– Не так давно вы написали собственную книгу. О чём она и кому будет полезна?**

– Прошлый год знаменателен для меня тем, что я наконец-то выпустила свою книгу «Чем пахнет счастье? Исповедь ароматерапевта». Для неё я собирала рецепты с 2016 года. К написанию авторской работы меня подвигли мои подруги и клиенты, охотно посещающие мои мастер-классы. Это уникальная книга, не похожая на другие из области ароматерапии. Я не описывала химический состав масел, не писала, где и какое растение произрастает и каким путём из него добывают эфирное масло. Я делилась именно личным опытом и рассказывала о том, какие эфирные масла я использую в своей повседневной жизни, делилась рецептами красоты и здоровья и рассказывала о том, как эфирные масла могут повлиять на нашу жизнь и характер. Книга может быть полезна довольно широкой аудитории. В ней я поделилась своими знаниями о литотерапии и рассказала про работу с камнями и кристаллами. Она будет интересна всем, кто увлекается эзотерикой, следит за своим здоровьем, ищет альтернативные способы помощи своему организму.

**– Светлана, вы очень инициативный и позитивный человек, многие берут с вас пример. Скажите, как при такой занятости вам удаётся активно вести социальные сети? Какие ещё способы привлечения клиентов вы используете?**

– Есть такое мнение, что любой женщине надо в день проговаривать не менее 22 тыс. слов. Сегодня эту потребность легко удовлетворяет интернет – главный ресурс по обмену информацией. Ведение социальных сетей я не считаю работой, потому что тот материал, который я там транслирую, идёт от души. Я не использую всевозможные рекламные ходы, но часто веду прямые эфиры в сети Instagram с популярными блогерами-нутрициологами и специалистами в области здорового образа жизни. Также я провожу развлекательные и познавательные мастер-классы для взрослых и детей в своём уютном магазине. По праздникам с детьми варю ароматное мыло или составляю духи. Для коллег и постоянных клиентов провожу тренинги с известными специалистами из области косметологии. Иногда у меня заказывают проведение мастер-классов на день рождения или свадьбу, такой формат очень популярен. Совместно с заказчиком



мы выбираем уютное место и небольшой компанией знакомимся с миром ароматов и свойствами эфирных масел. В завершение программы каждая девушка создаёт свои духи под индивидуальный запрос: для восстановления здоровья или эмоционального состояния.

**– Как вы оцениваете свой проект и какие цели перед собой ставите в будущем?**

– Я не скажу, что всегда была на вершине успеха, но мой проект даёт мне ощущение нужности и важности. Я чувствую себя полезной обществу, веду активный и

здоровый образ жизни и пропагандирую его. Специалисты в области эзотерики неоднократно говорили мне, что мой проект «Эйфория» – это часть меня, без него я не буду самой собой. В будущем я с большим удовольствием продолжу заниматься организацией встреч бизнес-сообщества «Мир бизнес-мам». Это проект даёт мне силы, вдохновляет и помогает развиваться, и с его помощью я рассказываю о своём бизнесе людям из других городов и регионов.

Подготовила Дарья Бакарина

# **А** типография **Х** **АЛТ-** ALT-X, LLC

*Полиграфия в классическом исполнении*

## **ВСЕ ВИДЫ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ УСЛУГ:**

### **Полная допечатная подготовка.**

Разработка дизайн-проектов, логотипов и фирменного стиля, дизайн, верстка любой сложности.

### **Цифровая и офсетная печать.**

Тиражи от 1-го экземпляра до больших тиражей, на любых видах офсетных и мелованных бумаг, на различных сортах плёнок и на дизайнерских бумагах; печать заказов с переменными данными.

### **Дополнительные работы.**

Биговка, ламинация, перфорация, навивка пружин, вырубка, тиснение, нумерация, УФ-лак и др. Цифровая и постановочная фотосъемка, фотоработы.

### **Эксклюзивные картины.**

Лошади, собаки, кошки и других животные на заказ, выполненные карандашом или пастелью.

**Тел.: +7 (925) 508-71-62 • E-mail: alt-x2021@bk.ru • www.borisova.biz**

