

МОЙ ОКРУГ



№ 8 (16) /// ВТОРНИК, 18 июля, 2023 г. ///

/// Мытищи ///

ТОЧКА
ПРИТЯЖЕНИЯ –
ТРЦ «ИЮНЬ»!

/с. 4-5



СЛЫШАТ
И ПОМОГАЮТ

Бизнес-завтрак с главой
округа

/с. 3

ВСТРЕЧИ
В РУКЕ

Выпускники, история,
молодые семьи

/с. 6-7

/// МАЯКИ

Ольга БУЯНОВА: Фирма – это про- должение человека

Не каждый салон оптики, согласитесь, может проработать четверть века. Как невозможно всю жизнь проносить одни и те же очки. А если выработать свою философию бизнеса, быть прозорливым, научившись меняться, исходя из запросов клиента, то почему бы и нет!

Хозяйка офтальмологического салона Ольга Буянова ведет собственное дело с крутых 90-х. Пережить довелось всякое. При этом главным принципом в работе остаётся подход к каждому человеку, желание и возможности помочь ему в выборе, стать наставником. Наш собеседник – Ольга Буянова, предприниматель, наставник, директор салона оптики «Око» в Мытищах.

ОТ ТОЧКИ НА РЫНКЕ ДО САЛОНА

– Ольга Анатольевна, салон оптики «Око» в этом году отметил 28-летие. Получается, вы начали заниматься предпринимательством в середине 90-х годов. Какое это было время для бизнеса, как всё начиналось?

– Наш салон образовался в 1995 году. У меня первое образование – медицинское. Одно время было такое состояние, когда я размышляла, чем заниматься, и решила – тем, что знаю. К тому же сама ношу очки, хочется, чтобы и красиво было, и видеть хорошо. Так потихоньку создала точку на рынке, возле галантереи, торговала там, правда, всего две недели. Потом пошла в администрацию и оформила «Око». Муж мне в этом помог. Тогда он был военным человеком и на своём пер-

вом рабочем компьютере распечатал устав. И вот, когда мне выдали необходимые документы, я арендовала местечко в магазине, тогда ещё в Лосиноостровском районе Москвы. Потом у нас родился второй ребёнок, и я перевела бизнес в Мытищи. Как-то гуляя с ребенком, увидела это цокольное помещение. Здесь была какая-то организация, а другое помещение сдавалось. Место удобное, близко от дома. Часть мы арендовали у комитета по имуществу, а потом и всё помещение, когда соседняя организация в 98-м закрылась. Привели помещение в порядок, сделали косметический ремонт. Торговали десять лет. Нарабатывали клиентов через рекламу, которая была возможна в Мытищах. Попытались донести до каждого, что наш товар – это недорого, качественно, эстетично, доступно.

– Сейчас это помещение у вас в собственности?

– Выкупили, после того, как



/ стр. 2-3

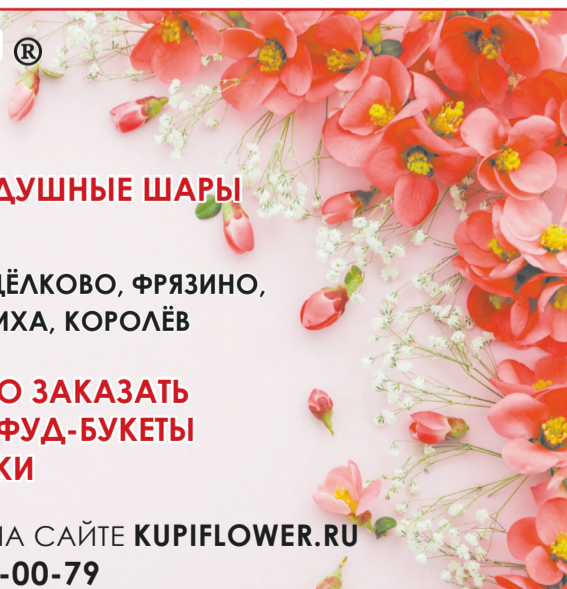
Цветочный салон®
«ПРОСТРЕЛ»

КРАСИВЫЕ БУКЕТЫ И ВОЗДУШНЫЕ ШАРЫ
С БЫСТРОЙ ДОСТАВКОЙ!

ПО ГОРОДСКИМ ОКРУГАМ ЩЁЛКОВО, ФРЯЗИНО,
ПУШКИНСКИЙ, БАЛАШИХА, КОРОЛЁВ

ТАКЖЕ У НАС МОЖНО ЗАКАЗАТЬ
СВАДЕБНЫЕ БУКЕТЫ, ФУД-БУКЕТЫ
ИЗ КЛУБНИКИ

ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ МОЖНО НА САЙТЕ KUPIFLOWER.RU
ИЛИ В ВАТСАП – 8 (997) 709-00-79



/// СТРОЧНО В НОМЕР

Голосуем за Федоскино!



Федоскинская миниатюра претендует на победу в номинации «Народный промысел» онлайн-голосования «Russian Traveler Awards 2023». Проект посвящён туристическим возможностям страны. «Здесь мы определим всё самое лучшее в мире путешествий: от отелей и круизов до национальных блюд и экомаршрутов, а заодно откроем новые точки на туристической карте России», – информирует сайт журнала «Russian Traveler».

У миниатюрной живописи, возникшей в XVIII веке в селе Федоскино городского округа Мытищи, серьёзные конкуренты, например, оренбургский пуховый платок или каргопольская глиняная игрушка. Итоги голосования будут подведены в ноябре. Поддержать подмосковный народный промысел можно, проголосовав за него на портале awards.rtraveler.ru.

Проект из Мытищ – в числе лучших

Представители Мытищ победили в номинации «Жилая многоэтажная недвижимость» на первом подмосковном архитектурном конкурсе. Авторы – ООО СЗ «Реновация-Мытищи» совместно с «ББМ Проджект» – представили проект комплексной жилой застройки с социальной инфраструктурой в микрорайоне № 20 (жилой комплекс «Долина Яузы»). По результатам голосования он набрал голосов больше чем ближайшие конкуренты из Пушкино и Красногорска.

Организатором конкурса выступил Комитет по архитектуре и градостроительству Московской области. Жюри рассмотрело почти сто заявок в четырёх номинациях. «Ярких работ было так много, что отбор финалистов и определение призёров оказалось нелёгкой задачей», – отметила главный архитектор региона Александра Кузьмина.

«Levita» – в Строгино

Воспитанницы мытищинской студии балета и растяжки «Levita» успешно выступили на большом отчётном концерте, прошедшем в Москве, в культурном центре «Строгино». Мероприятие проводится два раза в год и собирает представительниц студии «Levita» с разных городов страны.

«Готовились два-три месяца. Девочки волновались, некоторые выступали в первый раз. Показали три номера, и нас похвалили. В большом концерте с двумя отделениями было представлено всего два номера на пуантах, один из них – наш», – рассказала **Виктория Васильева**, руководитель студии в Мытищах.

Всего на сцене культурного центра «Строгино» выступили семь представительниц Мытищ. В августе студию балета и растяжки «Levita» ждёт ещё одно яркое событие – фестиваль танца в Санкт-Петербурге, который продлится три дня.

Ольга БУЯНОВА:

Фирма – это продолжение человека

Продолжение. Начало – стр. 1

в 2008 году вышел соответствующий закон. Конкурентов у нас не оказалось, но пришлось взять деньги в долг под проценты. Одновременно выстраивали систему продаж, изучали маркетинговые ходы, что потом очень пригодилось. Четыре года назад, когда нашей фирме было уже двадцать пять лет, мы сделали здесь капитальный ремонт, поменяли всё до основания, даже полы снимали, ведь зданию больше пятидесяти лет.

При этом не закрывались, делали ремонт частями, переходя из кабинета в кабинет. Клиенты отнеслись с пониманием, говорили, что подождут, потому что наша «Оптика» стала уже семейной. Сейчас у нас здесь более тысячи видов оправ. Учитываем любые предпочтения и по ценовой политике, и по линзам, и по оправам.

НАШ ТОВАР – это недорого, качественно, эстетично, доступно

– *Совсем недавно у вас в Мытищах появился ещё один салон оптики, в чём его отличие?*

– Да, в 2020 году, во время пандемии, открыли ещё один салон, на улице Колпакова, 29. Там на восемьдесят процентов детский товар. А с детьми приходят мамы, папы, бабушки, дедушки. Все хотят увидеть своего ребёнка красивым. Но и выбирают очки дольше, потому что у детей еще не сформировалось лицо, важна посадка оправы. Плюс готовые очки мы туда отдали.

Все эти года я одна – учредитель, генеральный директор, потому что любая фирма, на мой взгляд, идёт от человека.

– *За двадцать восемь лет много чего происходило. Был и дефолт 98-го, и кризис 2008-го, и пандемия... Когда было труднее всего, что вам помогало выстоять?*

– В середине 90-х были и рэкетеры, и бандиты, да и налоговая в те времена была другая. Что касается кризиса 1998 года, то, помню, мы в течение двух недель по три раза в день переписывали цены на оправы. Потом постепенно поменялись законы, к нам перестали приходить и что-то постоянно требовать. Сейчас все хорошо. Я говорю коллегам по бизнесу – ребята, у вас все будет замечательно, если вы соблюдаете правила и не нарушаете законодательство. Сегодня есть все возможности работать и зарабатывать. Только двигайся!

КОГДА ОПРАВА, КАК ПРАЗДНИК

– *Как развивается салон оптики сегодня? Какие услуги предлагаете?*

– Мы производим очки для зрения только с сертифицированными линзами от мировых производителей. Товары и оборудование лицензированы, есть сертификаты качества. У нас можно приобрести не только подходящие очки, но и



бесплатно проверить зрение, и проконсультироваться с квалифицированным специалистом.

Есть и бюджетные оправы, и премиум-класса. За столько лет мы перепробовали всё: и в позициях с линзами, и в позициях с оправками. Сейчас стекла стало мало, много пластика, нет поставок из Украины, и мы перешли только на корейское стекло, потому что у нас в стране нет такого производства.

– *Бывает мода на оправы? Как она менялась?*

– Законодателями моды всегда были итальянцы, но по качеству первыми оставались немцы. Сейчас тенденция ориентироваться больше не на моду, а на комфорт и красоту, чтобы очки подчёркивали черты лица, были удобны в посадке, сочетались по цвету, гармонировали с одеждой. В выборе чаще всего исходят из личных предпочтений.

– *На какие бренды, элитные и эконом-класса можно обратить внимание?*

– Всегда были модными такие бренды, как Trussardi, Tom Ford. Ещё Ray-Ban. И совсем премиального класса – Versace. У них каждая оправка, как праздник.

А стоковые модели все-таки делают под человека, подразумевается, что на каждый день. Ещё хорошая бюджетная линейка у корейской фирмы Paradise, на любой вкус.

– *У вас по-домашнему уютно, знаю, что многие приходят к вам не только проверить зрение и приобрести очки, но и, буквально, выпить чашечку кофе. Как строите отношения с клиентами?*

– Всё идет, наверное, из моего воспитания жизни. Для меня самые главные ценности – это жизнь и человек. Здоровье, отношения, коммуникации с людьми. Мы все разные. Когда человек приходит за тем, что ему нужно, можем предложить что-то, но самое важное, чтобы человеку это подошло. Главное для нас – индивидуальный подход, поэтому, думаю, мы так долго и просуществовали. Я говорю продавцам, не предлагайте самое дорогое, дайте человеку выбор, объясните, в чем отличия одной оправы от другой, например. Клиенты ценят нашу ненавязчивость.

– *Вы много делаете в социальном направлении: предоставляете скидки многолетним семьям,*

еженедельно проводите бесплатные консультации, отвозите корм в приют для бездомных животных. Знаем, что помогаете детскому дому... Это часть вашей предпринимательской философии?

– Считаю, что благотворительность – это показатель внутреннего состояния человека. Наша фирма тоже живой организм. Мы отвозим раз в два месяца в приют, в Перловку мешки с едой для кошек и собак. Взаимодействуем с Ивановским детским домом. Они вышли на нас через Катю Гордон. Мы откликнулись на её объявление в соцсетях. Связались с ней, затем с директором детского дома, и стали отправлять детям очки – высылали фотографии оправ, нам присылали рецепты, ребенок сам выбирал... И сейчас по мере необходимости нам отправляют заявки, а мы очки. Знаете, закон есть такой в психологии «брат-давать»? Чем больше ты взял, тем больше должен отдать. Придерживаюсь этого закона всю жизнь.

БИЗНЕС – это чёткое планирование, расчёт и логика

– Пандемия повлияла на бизнес?

– Мы, наверное, единственный салон, который работал в пандемию, потому что у нас отдельно стоящее здание. Конечно, соблюдали все меры безопасности, тут всё было обклеено предупреждениями. Люди к нам приходят целенаправленно. Если пришли, значит им надо. И могут в салоне провести два-три часа, потому что очки – это лицо и имидж, глаза и здоровье, а мы ценим каждого клиента.

– Какие советы дадите, чтобы поддержать зрение?

– Сейчас всё компьютеризовано. Работа идёт и в телефоне. Самая главная моя подсказка людям: во-первых, если вы долго работаете на телефоне или за компьютером, каждые полтора часа делайте зарядку для глаз – простые движения глазами вверх-вниз, вправо-влево. Дайте глазам расслабиться. Когда человек смотрит постоянно в одну точку, происходит перенапряжение, возникает сухость глаза, падает зрение. Можно купить в аптеке витаминные капли, они питают, помогают убрать сухость. А в выходные и в отпуске нужно отдыхать. Если что-то и читать, то при хорошем освещении, особенно мелкий шрифт. Но если все-таки возникли какие-то проблемы со зрением, то приходите и заказывайте себе красивые очки.

ФИЛОСОФИЯ БИЗНЕСА

– В основе вашего личного бренда – классический деловой стиль. Насколько важно иметь личный бренд?

– Здесь нужно смотреть, для чего тебе это надо. Для меня личный бренд – это философия бизнеса. Мне давно пришлось понимание, что фирма – это продолжение человека. Какая философия у человека, такая философия у твоего бизнеса. Если ты настроен только на то, чтобы деньги загребать, то надолго тебя не хватит.

Нашей фирме 28 лет, потому что я изначально была настроена, что это – ребёнок, это навсегда. У меня трое детей – сын, дочь и фирма. Нужно любить, ценить, уважать свою работу. Когда любишь то, чему посвятил своё время, тогда не обесцениваешь свой труд. И потом, как я могу не любить клиентов, которые мне помогли создать эту фирму, приходят ко мне?! И получается, что любая фирма – продолжение человека.

– Наши традиционный вопрос: представьте, что вы можете провести реформу для поддержки предпринимательства у нас в стране, но только одну. Что бы вы хотели изменить?

– Я бы все-таки предусматривала какое-то поощрение. Если человек ведёт свою фирму пять, десять, двадцать, тридцать лет, то ведь и администрация наверняка заинтересована в таких людях. Есть фирмы-однодневки, и мы видим, к чему это приводит, они попросту обижают людей. А если фирма больше десяти лет работает, значит, она пришла надолго. У нас на стене висит грамота от главы города ещё с 2000-го или 1998 года. Это приятно. И это означает, что делаешь что-то не зря. Наверное, с годами приходит такая философия, но у меня она была всегда. Если я что-то делаю, то делаю не только для себя.

– Какой совет дадите молодым предпринимателям?

– Знаете, очень часто видно, пришел человек в бизнес ненадолго или навсегда. Работать надо обстоятельно. Конечно, невозможно любить всех людей, но нужно понимать людей. Нельзя ориентироваться только на свое «я», на свои желания. Нужно обращать внимание на тех, кто рядом, быть лояльнее к близкому. У меня был один клиент, который говорил осуждающе, мол, такие цены на некоторые модели очков, что кто-то не может даже на них себе заработать. А я говорю, да, не может, кому-то за двадцать дешево. Все мы разные.

– Все пополняют энергию по-разному, а вы занимаетесь йогой и совершаете прогулки по лесу. Расскажите об этом. Какие способы восстановления ещё посоветуете?

– Это отдельный момент. Я занялась йогой, когда муж шестнадцать лет назад попал в аварию. Пришло осознание того, что человеческая жизнь так хрупка... А ведь жизнь – самое ценное, что у нас есть. После этого так получилось, что мы продали квартиру, купили участок и переехали в Осташково. Мы просто поняли, чего хотим. Выставили приоритеты: прежде всего здоровье, а уже из этого все складывается дальше.

БЕЗ ДЕЙСТВИЙ НЕТ РЕЗУЛЬТАТА

– Помимо того, что вы являетесь успешным директором салона оптики, вы ещё восемь лет помогаете людям как психолог. Имеете дипломы и сертификаты об окончании многих престижных курсов. Расскажите об этой деятельности.

– Всё это исходит, опять же, из внутреннего состояния, когда мне приходи-

лось договариваться с людьми, решать какие-то внутренние конфликты, невозможно, чтобы было все гладко. Поняла, что хочу еще глубже войти в эту тему, отучилась на психолога, на коуча. Мне захотелось докопаться до истины, почему один человек успешен, а другой нет. Некоторые люди боятся раскрывать свои сильные стороны, а слабые – важно изменить в позитивном ключе. Сегодня для людей это стало очень востребованным.

Сейчас веду консультации, и в основном беру наставничество. Я строгий наставник. Люблю ответственных людей. И объясняю человеку, что только он сам может привести тебя в ту точку, в которой хочешь быть. А я могу «соломку подстелить», указать на сильные и слабые стороны, помочь раскрыться. Важно действовать, ничего просто так не приходит. В голубом вертолёте никто ничего не привезёт. Сначала идёт чувство, потом мысль, потом действие, потом результат. Только в такой последовательности. Ничего по-другому не работает. Поэтому мы всегда прописываем шаги. Мы запускаем мысль, а уже потом смотрим, какие шаги сделаны, чтобы эта мысль реализовалась, по-другому никак.

– Четверть века в бизнесе – серьёзный срок. А какой видите историю продолжения. Новые задачи ставите, современные способы используете?

– Честно могу сказать, что лет через пять хотела бы отойти от бизнеса, передать его сыну. Максим ведёт сейчас аккаунты в соцсетях, мессенджерах, договаривается о рекламе. Он более современно видит какие-то направления. Подрастает новое поколение. Ему нужно давать дальше движения. Я же хочу перейти на консультации. Они тоже требуют энергии и даже больше задействуют, потому что это человеческая жизнь. Не хочу замыкать бизнес на себе. Хочу, чтобы это развивалось, чтобы это было навсегда.

Сегодня есть все возможности работать и зарабатывать. ТОЛЬКО ДВИГАЙСЯ!

– Если ваш внук Лев вдруг спросит, что такое бизнес, как правильно его вести, чтобы он был успешным, что вы ему скажете?

– Внуку уже рекламирует детский оправа. Надеюсь, что в дальнейшем у нас будет преемственность. Я хотела бы, чтобы Лев пошел в офтальмологию, потому что таких специалистов сейчас единицы.

– Было ли когда-нибудь желание закрыть своё дело?

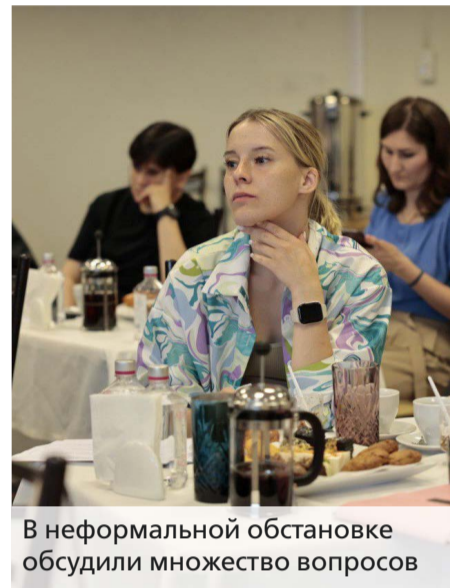
– За все время хотелось закрыться раз сто, потому что это постоянная ответственность за людей, которые работают, за налоги, которые нужно платить, за клиентов, которые приходят. Здесь нужна очень строгая дисциплина. Бизнес – это чёткое планирование, расчёт и логика. Это то, что в нашей работе необходимо, каким бы sentimentalным ты не был.

Беседовал Денис МАКЕЕВ

/// ЗНАК КАЧЕСТВА

Слышат и помогают

Представители социально ориентированного предпринимательства провели бизнес-завтрак с главой городского округа Мытищи Юлией Купецкой. Он состоялся на базе ТРЦ «Июнь».



В неформальной обстановке обсудили множество вопросов

В неформальной обстановке удалось обсудить множество вопросов: от существующих мер поддержки до использования действующих площадок в учреждениях образования и культуры и поиска помещений.

«Бизнес в нашем городском округе активно развивается, вас становится больше, причём в самых различных направлениях. Радует, что многие выбирают социальную ориентацию», – отметила Юлия Купецкая.

Для участников был подготовлен раздаточный материал с полезной информацией, в том числе о существующих мерах поддержки. Кстати, Юлия Купецкая подчеркнула, что именно для социально ориентированных предпринимателей они гораздо шире.

Глава округа рассказала о том, что одной из последних мер поддержки малого и среднего предпринимательства стала услуга, введённая по поручению губернатора Московской области Андрея Воробьёва, – возможность получения недвижимости без торгов за один рубль. Подробно разъяснив условия, Юлия Олеговна привела адреса нескольких подходящих помещений.

Участники встречи говорили о стоимости аренды помещений, возможности проведения интерактивных и обучающих лекций, а также использовании школьных стадионов и многом другом.

«Разговор очень плодотворный. Во-первых, для себя отметила коллег, с кем можно было бы провести коллаборацию. Во-вторых, узнала много нового и полезного. У меня лично созрело немало вопросов, обязательно подойду после мероприятия к руководству муниципалитета, чтобы попытаться решить их на месте. Я довольна, что нас слышат и пытаются помочь, это очень ценно», – поделилась впечатлениями Людмила Дымченко, основатель и руководитель инклюзивного частного детского сада «Ты сможешь!».

Элина КУЛУЕВА
Фото Златы ГРИШИНОЙ

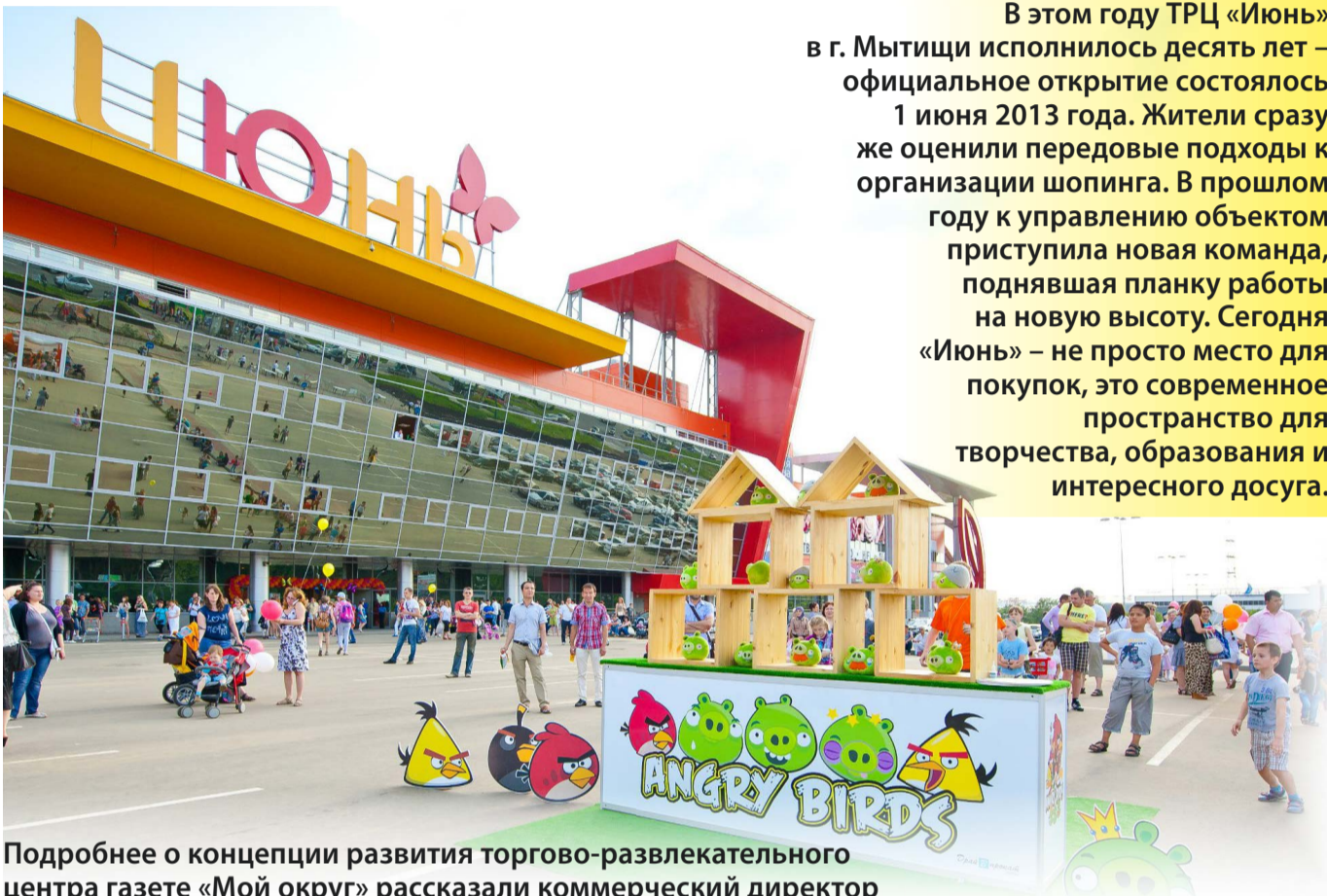


города, люди, бизнес, мнения

/// КРУПНЫМ ПЛАНОМ

ТРЦ «Июнь».

Мы открыты к сотрудничеству, готовы помогать в реализации любых идей



В этом году ТРЦ «Июнь» в г. Мытищи исполнилось десять лет – официальное открытие состоялось 1 июня 2013 года. Жители сразу же оценили передовые подходы к организации шопинга. В прошлом году к управлению объектом приступила новая команда, поднимая планку работы на новую высоту. Сегодня «Июнь» – не просто место для покупок, это современное пространство для творчества, образования и интересного досуга.

уникальных открыток со своим изображением и пожеланиями всем, кто хотел их получить.

В апреле у нас состоялся спортивный турнир «Ударная среда», в котором приняли участие представители одиннадцати клубов единоборств Московской области. Он проходил при поддержке спортивных сообществ, Общественной палаты городского округа Мытищи. Другой большой турнир – шахматный, собравший более трёхсот участников. Его гостем стал российский гроссмейстер, вице-чемпион мира Сергей Карякин, президент подмосковной федерации шахмат. Мероприятие собрало хорошие отклики. Теперь проводим его регулярно.

В мае с сообществом «Нежный бизнес» организовали «Битву стилистов». Привлекли к участию предпринимательниц округа, арендаторов ТРЦ. Получилась необычная и очень красивая акция.

ДЕТСКИЙ КЛУБ «АКТИВИАНА» – ГОРОД ПРОФЕССИЙ

– В торгово-развлекательном центре большой популярностью пользуется детский клуб «Активiana». В программе – много активностей, интересных лекций, мастер-классов. Как организована его работа?

Мария Дорохова:

– Это интерактивный образовательный проект для детей, опять же, совмещающий познавательную деятельность и развлечения. Каждая серия мероприятий посвящена определённой тематике, например, уже состоялись клубы, где дети знакомились с миром профессий, занимались изобретательской деятельностью, становились юными экологами, флористами, блогерами. В течение двух-трёх часов ребёнок посе-

Подробнее о концепции развития торгово-развлекательного центра газете «Мой округ» рассказали коммерческий директор управляющей компании «Сампа» Мария Дорохова и исполнительный директор ТРЦ «Июнь» Ирина Соколова.

в администрацию городского округа Мытищи. Познакомились с представителями городских общественных организаций, бизнес-структур. Постарались донести до всех, что готовы сотрудничать с предпринимателями, предоставлять помещения для проведения мастер-классов и активностей. Все, с кем мы общались, восприняли эту идею позитивно.

– Как начала воплощаться идея? Какие мероприятия уже провели?

Ирина Соколова:

– В ТРЦ «Июнь» за последний год прошло много акций, имеющих социальную направленность, значимых и для нас, и для городского округа. Организуем их совместно с администрацией муниципалитета. Например, мы проводили фестиваль для детей с особенностями развития #КАКВСЕ. Жители не остались равнодушными, приняли его очень тепло. Важно, что поддержку таким мероприятиям оказывает глава городского округа Юлия Купецкая, посещает их, курирует это направление работы.

Не так давно, по нашему приглашению, ТРЦ «Июнь» посетила актриса театра и кино, певица и телеведущая Эвелина Блёданс. Звёздная гостья познакомилась с актуальными летними коллекциями одежды и обуви, представленными в торгово-развлекательном центре. Эвелина Блёданс приехала в Мытищи вместе со своим сыном Семёном. В завершение своего визита она провела автограф-сессию, на которой подписала и подарила множество



Мария Дорохова,
коммерческий директор управляющей компании ООО «Сампа»



Ирина Соколова,
исполнительный директор ТРЦ «Июнь»

ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ

– ТРЦ «Июнь» за время работы стал настоящей точкой притяжения для жителей Мытищ. Здесь проводятся спортивные мероприятия, детские фестивали, широко отмечаются праздничные даты. Можно говорить, что такова философия торгово-развлекательного центра?

Мария Дорохова:

– Когда управляющая компания «Сампа» приступила к управлению торгово-развлекательным центром, мы изу-

чили локацию объекта, его окружение. Проанализировали, что можно было бы здесь реализовать. И пришли к выводу – торгово-развлекательный центр должен стать точкой притяжения и коммуникации для жителей округа. Люди смогут приходить сюда с детьми, делать покупки, а также прекрасно проводить время, получая полезную информацию. Заниматься спортом и участвовать в образовательных мероприятиях.

Ирина Соколова:

– Когда идея организации такой площадки сложилась, мы пришли с ней



За последний год прошло много акций, имеющих социальную направленность



Шахматный турнир собрал более трёхсот участников

щает мастер-классы, слушает выступления интересных спикеров, которые рассказывают об особенностях той или иной специальности. Активная работа оценивается, ребятам вручают дипломы. Это настолько интересно, что многие родители отслеживают график мероприятий клуба, приходят с детьми за полчаса до начала, чтобы занять лучшее место. Все мероприятия детского клуба абсолютно бесплатны для посетителей.

Многие арендаторы становятся нам настоящими друзьями, помогают в развитии ТРЦ

– Наверное, много мероприятий для маленьких горожан проводится и в день рождения ТРЦ «Июнь», которое совпадает с Днём защиты детей. Как было в этом году?

Ирина Соколова:

– Организовали большой концерт, на котором выступила известная детская группа «Барбарика», исполнившая песни для одноимённого мультсериала. К слову, музыканты остались довольны площадкой и гостеприимной атмосферой торгового центра. Множество мастер-классов провели и наши арендаторы. В этом году так сложилось, что мы оказались практически единственными в городе, кто смог провести массовое мероприятие, приуроченное ко Дню защиты детей. Из-за оранжевого уровня погодной опасности в городском округе были вынуждены отменить все уличные мероприятия. Мы также планировали концерт сделать на улице, но в последний момент перенесли в центральный атриум. Он у нас просторный, поэтому участники и гости ничего не потеряли.

– Давайте уточним, какие площадки доступны предпринимателям для массовых мероприятий?

Ирина Соколова:

– В первую очередь, лекторий – площадка порядка полутора тысяч квадратных метров, расположенная на втором этаже торгового центра. На ней проходят самые значимые мероприятия. Она пользуется большим спросом, в городском

округе не так много подобных предложений. В этом году здесь, например, прошли праздничные мероприятия в честь Дня российского предпринимательства.

Также на первом этаже есть большое пространство в атриумной части торгового центра. При необходимости мы можем задействовать сразу несколько разных пространств и подстроиться под любой формат мероприятий. Так, например, начало шахматного турнира прошло на открытой площадке первого этажа, а его продолжение состоялось в лектории на втором этаже. Участникам важна была тишина во время игры, чтобы никто не отвлекал.

ФУД-КОРТ – В СТАДИИ ОБНОВЛЕНИЯ

– Как «Июнь» осуществляет взаимодействие с арендаторами?

Ирина Соколова:

– Находимся с ними в тесном сотрудничестве. Со многими уже сложились надежные и партнёрские отношения. Есть арендаторы, которые развиваются вместе с торговым центром: начинают своё дело с островного места, а потом разрастаются до полноформатных магазинов. Это бизнесмены, которые верят в успех торгово-развлекательного центра и в команду.

Мария Дорохова:

– Помимо этого у нас есть специальное предложение для тех, кто реализовывает образовательные проекты, это могут быть спортивные, досуговые активности. Этим направлениям в «Июне» мы выделили отдельную галерею. Понимаем их социальную значимость для городского округа. Есть у нас и такое предложение, как продукт краткосрочной аренды. Любой предприниматель может попробовать начать вести своё дело в «Июне» – заключить договор на два-три месяца.

Все мы вовлечены в КРЕАТИВНУЮ ГРУППУ – постоянно придумываем что-то интересное

За это время он поймёт, насколько рентабелен здесь его бизнес.

Ирина Соколова:

– Многие арендаторы становятся нам настоящими друзьями, помогают в развитии торгово-развлекательного центра. Один из них помог разбить клумбу перед центральным входом, его хобби – выращивание цветов. В итоге получилась новая зона отдыха для всех посетителей. Рядом мы уже установили скамейки, продумываем дальнейшее благоустройство территории, чтобы нахождение в торговом центре и на прилегающей территории было приятным и комфортным. За цветами теперь ухаживаем совместно.

– Насколько мы знаем, фуд-корт ТРЦ «Июнь» находится в стадии обновления. Что будет изменено?

Мария Дорохова:

– Будет увеличено посадочное пространство, сделано новое зонирование. Установим специальную зону, которая пройдёт вдоль окна, и гости смогут наслаждаться видом города. В рамках нового пространства будет обновлена и мебель. Кстати, делаем это, исходя из запросов наших посетителей.

Все арендаторы, которые есть на сегодняшний день, в том числе и такие крупные «сетевики», как «Вкусно и точка», «Ростикс», «Теремок», продолжают работать. Появятся и новые – «Плов & Лагман», «Матча Суши Бенто», «Мини Сырварня», вьетнамская кухня.

ОТКРЫТЫ К ДИАЛОГУ

– Насколько вам важна обратная связь с жителями? Анализируете ли вы обращения горожан? Можно ли привести пример, когда ТРЦ улучшил свою работу после пожеланий покупателей?

Ирина Соколова:

– Жители Мытищ достаточно активны. Часто высказывают нам свои пожелания. Например, если не хватает магазинов из определённых сфер услуг. По их запросам скоро откроется аптека, уже открыта оптика, ожидаем также расширение этого направления. Ведём переговоры с банками для открытия дополнительных офисов.

Мария Дорохова:

– Хочу отметить, мы всегда открыты к диалогу с жителями, общественными организациями, администрацией городского округа, бизнес-сообществами. Стараемся найти синергию – организовать что-то новое, что было бы полезно всем.

– Как ведётся информационная работа? Где жители могут узнать о мероприятиях и акциях ТРЦ «Июнь»?

Ирина Соколова:

– Новости и актуальные объявления размещаем на сайте, в соцсетях ТРЦ «Июнь». Также наши анонсы появляются в городских пабликах и муниципальных СМИ. С арендаторами взаимодействуем в мессенджере, в отдельном чате, где присутствуют и руководители фирм, и продавцы.

– Помимо подведения итогов, в день рождения обычно намечают планы на будущее. Чем в дальнейшем удивит «Июнь» своих покупателей?

Ирина Соколова:

– Все мы вовлечены в креативную группу – постоянно придумываем что-то интересное. Будем развиваться, привлекать арендаторов – не станем останавливаться на достигнутом! Есть задумка сделать интересный интерактив, который придётся по душе не только детям, но и взрослым. Не забудем и про мастер-классы, образовательные проекты. И всё это – с нестандартным подходом! К сожалению, пока не можем раскрыть все секреты. Главное, что мы открыты ко всем предложениям и готовы помогать в реализации любых идей!

Беседовал Денис МАКЕЕВ



Макет Эйфелевой башни внутри торгово-развлекательного центра

/// К СВЕДЕНИЮ

**Молодым
и перспективным**

Российский университет кооперации представляет программу «Талантливый абитуриент»



Программа направлена на привлечение перспективной молодёжи. Она предлагает уникальную возможность для абитуриентов получить скидку в размере 99 процентов на обучение по основным образовательным программам (в рамках бакалавриата и специалитета). Кроме того, Российский университет кооперации является первым коммерческим вузом в Московской области, который предоставляет льготы для детей участников СВО.

Условия участия в программе «Талантливый абитуриент» следующие. Абитуриент должен иметь конкурсный балл ЕГЭ по трём предметам не менее 240 баллов без учёта индивидуальных достижений. Возможен альтернативный вариант, когда абитуриент имеет не менее 230 баллов, также предоставляя доказательства индивидуальных достижений. Сумма баллов ЕГЭ и баллов, начисленных за индивидуальные достижения, должна быть не менее 232.

Программа «Талантливый абитуриент» открывает двери перед выпускниками, стремящимися получить качественное высшее образование. Она призвана стимулировать развитие и поддержку молодых людей, способствуя их успешному старту в будущей профессиональной карьере.

По информации Российского университета кооперации (РУК)

/// ЕСТЬ ВАКАНСИЯ

**Приглашаются
тренеры**

ENIGMA

В спортивный клуб «ENIGMA» (г. Щёлково) требуется тренерский состав:

- ❖ тренер по BREAK DANCE;
- ❖ тренер paul dance;
- ❖ тренер по спортивной гимнастике;
- ❖ инструктор по аэройоге.

Также рассмотрим ваше предложение. Мы находимся по адресу: г. Щёлково, микрорайон Жегалово, ул. Жегаловская, дом № 29 (от станции «Воронок» – 15 минут пешком).

Резюме присылать на электронную почту 0661812@mail.ru или на WhatsApp – 8 (926) 595-08-45.

/// МОИ УНИВЕРСИТЕТЫ

Встречи в РУКе: выпускники, история, молодые семьи



На торжественной церемонии вручения дипломов

В стенах Российского университета кооперации (РУК) в преддверии Дня семьи, любви и верности, прошло сразу несколько мероприятий, которые так или иначе причастны к этому празднику.

**ВЕРЬТЕ В СВОЮ
ПОБЕДУ!**

«Верьте в себя, и у вас всё получится» – главный посыл, прозвучавший на торжественной церемонии вручения дипломов выпускникам колледжа Российского университета кооперации. Более трёхсот выпускников учебного заведения получили дипломы об окончании среднего профессионального образования, причём тридцать один из них – с отличием.

На торжественное мероприятие собрались не только виновники торжества. Поддержать их пришли родители, друзья, почётные гости, среди которых были представители администрации городского округа Мытищи, депутатского корпуса, руководители ведущих банков и госучреждений, кадровые партнеры учебного заведения.

Приветствуя своих выпускников, ректор Российского университета кооперации Алсу Набиева подчеркнула, что они не просто – бывшие студенты, а самые предприимчивые, социально ориентированные ребята, которые понимают, чем они хотят заниматься в дальнейшей жизни.

Согласно рейтингу Министерства образования РФ, РУК входит в топ-10 экономических вузов России.

В региональной сети Российского университета кооперации – шестнадцать филиалов от Калининграда до Камчатки.

«Кто-то продолжит учебу, кто-то уже определился с рабочим местом, – отметила Алсу Рустэмовна. – Радует, что многие из вас хотят остаться в Мытищах, быть полезными нашему городскому округу. Вы все достойно прошли свое обучение. Среди вас – чемпионы профессиональных и отрас-

левых конкурсов, активисты, общественники, настоящие лидеры. Мы горды, что выпускаем сегодня таких ребят».

За большую плеяду подготовленных профессионалов поблагодарила педагогический коллектив учебного заведения глава городского округа Мытищи Юлия Купецкая, отметив, что РУК – это университет с большими традициями, который выпускает классных специалистов и среднего профессионального, и высшего образования.

«Мне бы хотелось, чтобы вы оставались у нас, потому что вы – наше будущее. Удачи вам, верьте в себя и в свою победу, держайте, мечтайте, творите!» – обратилась Юлия Олеговна к выпускникам.

Ещё много пожеланий звучало в этот день в их адрес. В том числе и от депутата Государственной Думы Александра Толмачёва, заместителя председателя правления Центросоюза РФ Виталий Бродского, руководителя Управления «Р» ГУЭБиПК МВД РФ Алексея Егорова.

Студенты РУКа с гордостью несут своё знамя и равняются на Героя Российской Федерации Веру Волошину. На торжественной церемонии тридцать один выпускник вместе с дипломом с отличием получил юбилейную медаль имени Веры Володиной «За веру и верность».

**УНИВЕРСИТЕТ
ПОКОЛЕНИЙ**

Алина Григорьева, окончившая колледж по специальности «Коммерция по отраслям», – в числе тех, кто получил диплом с отличием. Она рассказала о том, что в этом университете учились её бабушка и многие друзья. «Все они успешно реализовали себя в жизни, – отметила она. – Поэтому не сомневалась при выборе учебного заведения и нисколько не жалею о нём. Хотелось бы поблагодарить педагогов за то, что помогли мне достичь заветной цели – красного диплома. Я уже решила, что продолжу свое обучение в этом вузе».

**ДЕТИ – СТИМУЛ
И МОТИВАТОР**

В стенах университета в этот день была организована фотовыставка, подготовленная Комитетом Госдумы по вопросам семьи, женщин и детей «История рождения». Такой фотопроjekt, дополненный инфографикой, об уникальности момента рождения ребёнка, реализуется в Татарстане с 2018 года. Первому ребёнку, рождение которого запечатлено автором, в этом году исполняется пять лет. Все представленные на выставке работы сня-

/// СОВРЕМЕННАЯ
ПСИХОЛОГИЯ**Конкуренция
между детьми,
или Не пытайтесь
любить всех сразу!**

**Александра
ЗАВЬЯЛОВА,**
специалист
системного
семейного
консультирования,
клинический
психолог,
гипнотерапевт:

Исходя из того, что в семье ресурс всегда ограничен (комната, игрушка, мамино время) дети обречены на конкуренцию. Только если на велосипеде я прокатилась первая и, условно, победила, то мамино внимание – вещь неизмеримая, и за неё конкуренция может продолжаться вплоть до старости.

Нам, как родителям, важно выдавать детям внимание дозированно, каждому, выстраивая эксклюзивные отношения с каждым ребёнком. Простое правило – выделите каждому пять-десять-пятнадцать минут в день его личного времени с вами. Обозначьте начало и окончание таймером, чтоб не вы голосом завершали приятное, это поможет на первых порах избежать фрустрации ребёнка. Совсем не обязательно привязываться к определённому времени дня, дайте себе свободу действия и мобильность. Помните, от вашего состояния и желания зависит качество контакта, сделайте это в своё удовольствие.

«Играть в куклы не умею, давай играть в настольные игры». «Сегодня я сильно устала и всё, на что у меня хватит сил, – это лечь и обнять тебя. Расскажи, что доброго ты сегодня видел в мире?» Зная, что пятнадцать минут с мамой никто не заберёт, у ребёнка отпадает нужда в конкуренции за неизмеримое.

Не пытайтесь воспитывать детей всех вместе и любить всех сразу. Видьте каждого ребёнка по отдельности. Нет «Я люблю вас», «Я – ваша мама». Есть «Я – твоя мама», «Я тебе такая мама, а тебе – такая». Будем честны, материнство с первым ребёнком и со вторым абсолютно разные и с этим всё нормально. С вами, как с родителем, всё в порядке, если вы любите детей по-разному.

Однако если разделения не случается, и детей смешивают, они в этих смешениях тянутся к взрослому, подспудно считая себя гадким утёнком.

Что касается конкуренции за материальный ресурс, дайте детям возможность освоить этот навык и сместите фокус внимания на кооперацию детей, осваивать которую они также обречены. Пусть вместе едят, вместе морочат родителям голову. Наша задача – забрать из конкуренции себя, оставив там своё внимание каждому ребёнку в равных долях, и перевести энергию на формирование кооперации. Если дети в вашем отсутствии, например, на улице друг за друга заступаются – вы справились, привязанность между детьми сформирована, кооперация освоена. Подкрепляйте ее позитивными посланиями!



ты в Камском детском медицинском центре города Набережные Челны. Их автор – дважды мама Диляра Эстрина.

Статистика, представленная в рамках проекта, и сами черно-белые фотографии, запечатлевшие моменты истинного счастья, связанные с рождением нового человека, – повод к размышлению о том, что самое главное в жизни – это наши дети.

Об этом же говорили и на встрече с молодыми мытищинскими семьями, посвященной предстоящему празднику – Дню семьи, любви и верности, которая также прошла в стенах РУКа.

В неформальной, очень теплой и уютной обстановке состоялся доверительный разговор с главой городского округа Мытищи Юлией Купецкой, председателем окружного Совета депутатов Андреем Гореликовым и ректором университета Алсу Набиевой.

Одиннадцать семей, «младшей» из которой всего восемь месяцев, а «старшей» уже четырнадцать, принимали поздравления и сошлись во мнении со всеми присутствовавшими, что самое лучшее – это дом, наполненный детским смехом. Кого-то из них еще

На встрече с молодыми
мытищинскими семьями



только ждёт радость отцовства и материнства, а кто-то уже в числе многодетных, воспитывает четверых детей.

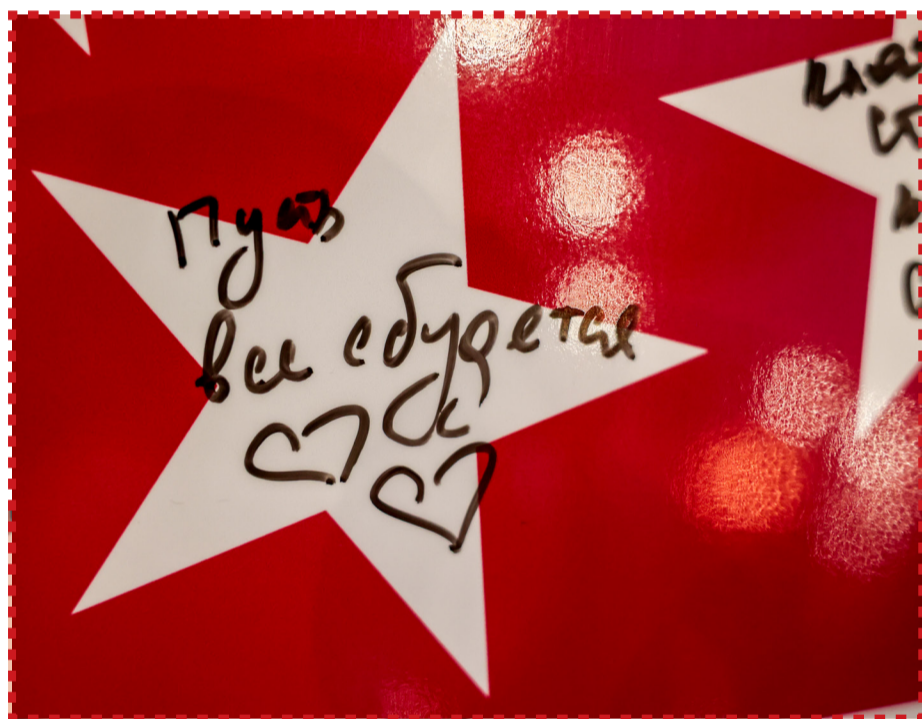
«Приятно видеть сегодня тех, кто

поддерживает семейные ценности, – отметила Юлия Купецкая. – Хочется пожелать вам взаимопонимания и любви, по возможности быть всегда рядом и поддерживать друг друга. Поверьте, дети в этой жизни ничему не мешают. Дети – это прекрасный стимул и мотиватор, они заряжают энергией. Это самое прекрасное счастье».

К словам пожеланий присоединились и другие почётные гости, своё видеопоздравление адресовала молодым семьям член Комитета Госдумы по вопросам семьи, женщин и детей Татьяна Ларионова.

Благодарственные письма и букеты для молодых семей стали прекрасным окончанием встречи.

Элина КУЛУЕВА
Фото Златы ГРИШИНОЙ



Фотовыставка «История
рождения»

Что такое счастливая семья?
Каждый ответит на этот вопрос по-своему.
Для одних счастье это звонки и детский смех
в доме. Для других – достаток и стабильность.
Одни счастливы, когда есть возможность
путешествовать, другие – радуются, когда
вся семья собирается за кухонным столом.

САЛОН ОПТИКИ «ОКО»

- ✓ ШИРОКИЙ ВЫБОР ОПРАВ
- ✓ БЕСПЛАТНАЯ ПРОВЕРКА ЗРЕНИЯ
- ✓ ИЗГОТОВИМ ОЧКИ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ



Салон оптики «Око» работает с 1995 года! За это время мы изготовили десятки тысяч очков, проверили сотни тысяч глаз! Продолжаем делать всё, чтобы вы носили самые современные, удобные и красивые очки. Спасибо, что выбираете нас!

**Мы держим цены!
Все наши товары
и оборудование
имеют
необходимые
сертификаты
качества.**



АДРЕСА:
г. Мытищи,
ул. Мира, дом 17
ул. Колпакова, дом 29

ВРЕМЯ РАБОТЫ:
пнд-пнт – с 10.00 до 19.00
сб – с 10.00 до 17.00
вск – с 11.00 до 16.00

**ТЕЛЕФОНЫ
ДЛЯ СПРАВОК:**
+7 (985) 20-50-595,
+7 (495) 58-61-312

БУТИК

«СНОСО TOUCH BEAUTY SHOP» МАГАЗИН ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОСМЕТИКИ

НАШ ДЕВИЗ:

«Откройся себе прекрасной!» Мы собрали самое лучшее по уходу за собой.

Наша косметика подарит уверенность и солнечное настроение!



*Лучшая косметика со всего мира!
Атмосфера красоты и заботы*

г. Мытищи, ул. Лётная, 21

+7 (499) 110-75-57 +7 (916) 838-80-23

Жизнь как книга!

Книга – лучший подарок к юбилею, добрая память для следующих поколений!

Напишем, подготовим и выпустим книгу, журнал, альманах



Издание может рассказывать:

- о жизни родного и близкого человека,
- об истории семьи,
- о пути развития предприятия или учреждения



Это может быть автобиография или избранное из блогов

Работаем быстро, к выполнению заказа приступаем сразу, учитываем ваши сроки

Телефон для справок – 8 (965) 328-21-95

ГОРОДСКАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ ГАЗЕТА

МОЙ ОКРУГ

№ 8 (16) ВТОРНИК, 18 июля 2023 г.

Главный редактор –
Макеев Д.В.

Электронная версия газеты: 140suns.ru

Учредитель и издатель – Макеев Д.В.
Адрес редакции: 141008, Московская обл., г. Мытищи, ул. Матросова, д. 8, помещ. 2
Адрес издателя: 141195, Московская область, г. Фрязино, ул. Барские Пруды, д. 3, кв. 91

Телефон для связи: +7 (965) 328-21-95; e-mail: 140suns@mail.ru

Газета зарегистрирована в Управлении федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Центральному федеральному округу.

Свидетельство о регистрации – ПИ № ТУ 50 – 02995 от 24 сентября 2021 г.

Письма и рукописи, присланные в редакцию, не рецензируются и не возвращаются. Мнение авторов публикуемых статей может не совпадать с мнением редакции. Авторы несут ответственность за точность приведенных фактов, цитат, собственных имен и т. д. За достоверность публикуемых объявлений отвечает только рекламодатель. © – материалы, публикуемые на коммерческой основе. Возрастной ценз: 12+

Время подписания в печать по графику – 15:00, фактически 15:00
Газета отпечатана в АО «Красная звезда», 117342, г. Москва, Севастопольский проспект, 56/40с1

Печать офсетная. Объем 4 п. л. Тир. 10 000 экз. Цена договорная. Зак № 3611-2023