

Ca'net^{BOSS}

6 2019

РАСПРАВЬ КРЫЛЬЯ

СОБЫТИЯ
ВЕЧЕРИНКА ZEUZ
БАЛ WHITE DESIGN
РЕЙТИНГ ТОП-100:
ГОРДОСТЬ И
КРАСОТА УКРАИНЫ

ИНТЕРВЬЮ
МАРГАРИТА
СИЧКАРЬ
ПЕТР БЕЛЛ
АЛЕКСАНДР
ХОДОРОВСКИЙ
И ЕЩЕ
20 УСПЕШНЫХ
ЛИЧНОСТЕЙ

БИЗНЕС
ПРАВИЛА

Светланы Гондарь



ХОЛДИНГ ГРУППА КОМПАНИЙ

«АТЛАНТ»

ВАША БЕЗОПАСНОСТЬ В НАШИХ РУКАХ

ХОЛДИНГ «АТЛАНТ» – охранный компания
с безупречной репутацией, которой можно смело доверить
охрану своего дома, имущества, бизнеса и самой жизни.

03087, г. Киев, ул. Искровская, 3, оф. 77.
(044) 222-77-55, (044) 331-61-41, (067) 500-24-17.
office@atlant-holding.com.ua atlant-holding.com.ua



ХОЛДИНГ «АТЛАНТ»
ЛИДЕР НА РЫНКЕ УКРАИНЫ

У НАС БОЛЕЕ
2000 КЛИЕНТОВ

МЫ РАБОТАЕМ **10 ЛЕТ** НА РЫНКЕ
ОХРАННЫХ УСЛУГ

МЫ ПРЕДСТАВЛЕНЫ
**ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ
УКРАИНЫ**

Перевозка и сопровождение грузов



Физическая охрана объектов



Пультовая охрана



GPS-мониторинг
автотранспорта



Противодействие
рейдерству



Группы быстрого
реагирования

Содержание

#6, 2019



ЛИЧНОСТИ

10 Ростислав Бондарь

Генеральный директор охранного
Холдинга «АТЛАНТ»

26 Олег Колибаба

Главный врач, директор и идеолог
клиники «Медицинский центр Олега
Колибабы»

32 Маргарита Сичкарь

Амбассадор счастья

36 Артем Ковбель

Партнер, глава департамента
финансовых расследований (форензик)
Kreston GCG, член ASIS, ACFE

40 Светлана Митрофанова

Бизнес-коуч, руководитель Центра
психологии Life Design

44 Петр Бел

Основатель компании Byzantium

48 Инна Бачурина

Арт-директор и совладелица Rechi.Ua

52 Влодзимеж Щурек

Глава представительства Польской
туристической организации в
Украине

58 Татьяна Кобец

Врач-косметолог, дерматолог,
владелица косметологического
центра KeyMed by dr. Tatiana Kobets

62 Пугач Юлия

Сооснователь школы яхтинга Sea
Life

68 Александр Ходоровский

Руководитель и основатель
компании «ИНПАК»

72 Дмитрий Буряк

Соучредитель компании Cars from West

78 Владимир Цой

Совладелец, президент группы
компаний МТІ («Интертоп»)

80 Евгений Крывин

Основатель Svitlo Concert



На обложке: Олег Колибаба

SINCE

ZEUS

2016

Барбершоп «Zeuz»
г. Киев, ул. Ивана Светличного, 6
тел.: +38 (068) 799-07-07
www.zeuz.com.ua



Cabinet

Журнал о бизнесе и деловой элите
Cabinet Boss, №6
 Свидетельство о регистрации
 КВ №21913-11813Р от 12.03.2016

Учредитель
 ООО «Медиа Холдинг Украина»
 Тираж 10 000 экз.

Главный редактор
 Бондарь Светлана
 Издатель и редакция:
 ООО «Медиа Холдинг Украина»
 Украина, 03087, г. Киев,
 Ул. Искровская, 3, оф. 77
 Тел. +38 (044) 242-09-78
 info@cabinetboss.com.ua

Типография:
 ул. Княгини Ольги, 1а, с. Тарасовка,
 Киевская область, 08161

Ответственный за выпуск номера:
 Бондарь Светлана
 Дата выхода: апрель 2019
 Распространяется бесплатно

За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Редакция может не разделять точку зрения авторов. Авторы несут ответственность за достоверность информации. Редакция оставляет за собой право редактировать предоставленные тексты. Все права на статьи, иллюстрации, иные материалы принадлежат ООО «Медиа Холдинг Украины» и охраняются законом. Полное или частичное воспроизведение или тиражирование любым способом статей, иллюстраций, рекламных или иных материалов настоящего издания без предварительного письменного разрешения запрещено. ©

84 Андрей Фарбатюк
 Парикмахер-стилист

88 Владислав Бурда
 Совладелец и основатель
 компании RedHead Family
 Corporation

90 Марина Дяченко
 Сооснователь бренда крафтовой
 молочной продукции Nashé

94 Мария Егорова
 Фитнес-эксперт, диетолог,
 сертифицированный wellness-коуч

98 Наталья Численко
 Доктор высшей врачебной
 категории, пластический хирург
 клиники «Медицинский центр
 Олега Колибабы»

100 Лариса Ілленко
 Президент благодійного фонду

104 Андрей Доценко
 Основатель строительной

компании «СКАЙ БИЛДИНГ»
 и «Фундации
 инновационного лидерства»

108 Палько Ирина
 Тренер по ораторскому
 мастерству

110 Марина Принци
 Фотограф

112 Дмитренко Евгения
 Преподаватель школы fash-
 ion-фотографии SoFP,
 основатель компании по
 организации фотосессий

116 Никита Толмачев
 Блогер

118 Вечеринка в барбершопе Zeuz

110 Бал White Design Promenade
 2018

108 Церемония Топ 100: Гордість
 та краса України



«ПРОЯВЛЯЙТЕ УПОРСТВО,
НЕ ОГЛЯДЫВАЯСЬ НАЗАД»

Светлана БОНДАРЬ

Издатель, главный редактор журнала
Cabinet Boss и основатель
охранного Холдинга «Атлант»

Новый выпуск журнала Cabinet Boss мы по традиции начинаем с интервью со Светланой Бондарь – издателем журнала и основателем охранного Холдинга «Атлант». Как всегда, мы пишем для успешных людей о тех, чьи истории вдохновляют и мотивируют. Мы говорим с предпринимателями, основателями бизнеса из абсолютно разных сфер, с личностями, чьи мысли точно заставляют задуматься.

Кроме экономических составляющих предпринимательства, сложностях построения команды и нишевых особенностях Украины, в этом выпуске мы коснулись и эмоциональной составляющей. Мы обсуждали, насколько важно для современного человека быть всесторонне развитым, насколько важно знать историю, дабы лучше понимать настоящее и будущее. Обсуждали украинский кинематограф, историю и современные тренды. Говорили о книгах, музыке и человеческих качествах. И конечно, поговорили и со Светланой Бондарь: о характерах, людях в совместном деле и женщине в бизнесе.



«НЕ СУЩЕСТВУЕТ ТАКОЙ ВЕЩИ, КАК СЕКРЕТ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА. НЕ ТЕРЯЙТЕ ЗРЯ ВРЕМЯ НА ЕГО ПОИСКИ. УСПЕХ – ЭТО САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ, ТЯЖЕЛАЯ РАБОТА, ИЗВЛЕЧЕНИЕ УРОКОВ ИЗ НЕУДАЧ, ЛОЯЛЬНОСТЬ ПО ОТНОШЕНИЮ К ТЕМ, С КЕМ РАБОТАЕТЕ, И, БЕЗУСЛОВНО, УПОРСТВО» ■

О ПЕРВЫХ ШАГАХ В БИЗНЕСЕ И ШКОЛЕ ЖИЗНИ

В бизнесе я очень давно. Наверное, к этому привел собственный характер. У меня с детства была мечта – стать руководителем, как папа, и работать с людьми. Я много училась, получила колоссальный опыт и навыки и приняла решение создать свою компанию, чтобы работать в команде. Сегодня «Атлант» – одна из самых крупных компаний, которая предоставляет услуги охраны, как физической, так и технической.

Все этапы развития компании я строила сама: подбирала кадры, разрабатывала экономическую стратегию, расширяла партнерское сотрудничество и спектр предоставляемых услуг. Сейчас, конечно, у нас большой коллектив, где каждый несет ответственность за свои обязанности. Я очень ценю людей, с которыми работаю. Мы – одна команда и работаем на результат.

В жизни я прошла очень много неприятностей и препятствий. Сейчас я благодарна всем и всему – благодаря всем испытаниям стала сильнее. Человек не может стать по-настоящему сильным и успешным, не пройдя определенную школу жизни. Только тот, кто падал, может подняться.

О ВАЖНЫХ КАЧЕСТВАХ ЧЕЛОВЕКА

Все жизненные ситуации очень сильно меня закаляли. Это касается и рабочих моментов, и отношений с людьми, конечно. Для меня очень важна ответственность. Меня с детства так воспитывали – держать слово, брать на себя обязательства, выполнять обещанное. Это ценю и в людях, с которыми вступаю в партнерские отношения. Сейчас стало проще понимать человека: практически сразу видно, насколько он надежный и можно ли с ним иметь дело. Опыт, это все жизненный опыт.

Человеческий фактор – ключевой во всем. Ты не можешь стать успешным бизнесменом и добиться каких-то высот, не являясь «правильным» человеком. Понятие правильности, безусловно, субъективно, но есть четкая позиция. Честность, верность, рассудительность, уверенность, умение здраво принимать решения – эти качества очень важны для взрослого человека с целью в жизни.

Кроме этого, я уверена, что современный человек – это достаточно интеллектуальная личность. Есть стереотипное представление о бизнесмене: он читает исключительно бизнес-литературу, он посещает все доступные мастер-классы и тренинги, лекции и мыслит цифрами. Я не совсем с этим согласна. Считаю, важен кругозор и мировоззрение. Общепринятые понятия о дружбе, коммуникации, любви, заботе, уважении, мудрости – они ведь в художественном. Например, читая «Маленького Принца», абсолютно ярко понимаешь человеческие и дружеские ценности. Этого ведь не прочтешь в книге о предпринимательстве, но это важно во взаимоотношениях с людьми. Собственно, поэтому в этом номере журнала мы так часто говорили с людьми о более глубоких вещах.

О ЖЕНЩИНЕ В БИЗНЕСЕ, ДОМА И СОБСТВЕННОЙ ЭНЕРГИИ

Женский бизнес сегодня – уже не диковинка для Украины. Женщина может руководить, создавать и добиваться хороших результатов. Гендерные перемены – об этом можно говорить вечно. На мой взгляд, современная женщина стала сильнее, увереннее и строже. Она может принимать решения, может руководить большим коллективом, вести финансовые дела и при этом оставаться женщиной. Здесь просто нужна определенная мудрость, чтобы все это продуктивно совмещать.

Каждой женщине нужна опора. Какой бы сильной и уверенной в себе она ни была, она хочет быть «за спиной». За сильной, надежной и любимой спиной. Вовремя остановиться, выдохнуть и с новой энергией двигаться дальше. На женщине вообще очень много ответственности: работа, дом, воспитание детей, мотивация для мужчины и личное развитие. Это искусство, разве не так?

С уважением,
президент охранного Холдинга «Атлант»,
главный редактор журнала Cabinet Boss
Светлана Бондарь



«ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР – КЛЮЧЕВОЙ
ВО ВСЕМ. ТЫ НЕ МОЖЕШЬ СТАТЬ
УСПЕШНЫМ БИЗНЕСМЕНОМ И ДОБИТЬСЯ
КАКИХ-ТО ВЫСОТ, НЕ ЯВЛЯЯСЬ
ПРАВИЛЬНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ». ■



Ростислав БОНДАРЬ

О воспитании и ключевых качествах современного человека

Ростислав – молодой предприниматель и человек правильного воспитания. В свои 23 он уже основал собственную компанию, которая занимается услугами и товарами для личной и физической безопасности. Мы поговорили с ним не только о работе, цифрах и инструментах бизнеса, но и о человечности, которая так важна в наше время.

О ВАЖНОСТИ ВОСПИТАНИЯ ДЛЯ КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА

Уверен, что мы все учимся и воспитываем себя сами на протяжении всей жизни, безусловно. Но воспитание родителями и окружением в детстве играет ключевую роль. Это, как «настройки по умолчанию» в гаджете, остается с нами на всю жизнь. Уход, вежливость, режим дня, базовые понятия человечности – это все очень сложно наверстать, если родители не заложат в первые годы жизни. Своей семье за эти вещи я благодарен, уже повзрослев я сделал правильные выводы. Позже ответственность уже ложится на нас самих: осознанность, самодисциплина, воспитание собственных привычек и качеств.

Я родился и вырос в небольшом городе, где люди не получали и даже не ждали никакой помощи государства или власти, многое не могли себе позволить. Моей маме приходилось работать абсолютно каждый день. Все это время я находился рядом, наблюдал и учился каким-то вещам с раннего возраста. Видел, как мама ведет дела с людьми, как находит общий язык и выход из ситуаций. Это хорошая школа жизни.

Я уверен, что детство и воспитание формируют наше отношение к деньгам. Поскольку часто наблюдал, как люди маленьких городов нуждались в простых вещах, у меня возник интерес к благотворительности: я занимался социальной деятельностью в поселках и маленьких городах регионов. Помогал детским домам, реконструировал жилой дом в родном местечке и так далее. Это ведь не сложно для человека, который умеет зарабатывать деньги. А там очень важно.

О КАЧЕСТВАХ, КОТОРЫЕ ДЕЛАЮТ МУЖЧИНУ И ЖЕНЩИНУ НАСТОЯЩИМИ

Я не отношусь к категории людей, которые часто оперируют такими штуками, как «должен». Мужчина должен, женщина должна – кому кто что должен? Я просто уверен в некой базе качеств характера и поведения, которые очень нужны, чтобы быть настоящим. Мужчиной настоящим и женщиной настоящей. И согласитесь, это тоже отпечаток воспитания и внутренних убеждений. Родители дают нам базу – мы ее развиваем. На мой взгляд, одно из самых важных качеств настоящего мужчины – ответственность. Это очень масштабное понятие и качество, да и выражается в очень разных мелочах. Ответственность за свои слова и действия, ответственность за близких и родных людей, перед обязательствами, перед будущим.

Еще важен спорт. Да, именно как часть жизни, не только как занятие по определенным дням недели. Спорт очень меняет мужчину изнутри в лучшую сторону. Он воспитывает решительность, строгость, стержень, смелость, злость в здоровой степени. Нужно просто найти то, что по душе. У меня это бокс и бег.

А вот если говорить о женщинах, тут просто личные наблюдения и какой-то опыт. Настоящая женщина – легкая, кроткая и уверенная. В себе и своем окружении. Согласитесь, когда женщина спокойна внутри, вдохновлена, улыбчива, она всегда будет окружена хорошими и правильными людьми.



«Будь сам тем человеком,
С КОТОРЫМ ТЕБЕ
БЫЛО БЫ
КОМФОРТНО И
ПРИЯТНО ИМЕТЬ
ДЕЛА. Честность,
порядочность,
обязательность —
НУЖНО, ВАЖНО» ■

О ЛЮДЯХ, ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ И СМЕНЕ ЦЕННОСТЕЙ

Взаимоотношения людей иногда такая сложная штука. Вот ты доверяешь и располагаешь к себе человека, а потом между вами становятся деньги. И друг уже не такой друг, а товарищ вряд ли займет какую-то более значимую роль в твоём окружении. Или не деньги — люди, цели, принципы, что угодно. Это было, есть и будет в жизни. И уж вряд ли кому-нибудь удастся искоренить это в человеке. (Смеется.) Но нужно просто начать с себя. Будь сам тем человеком, с которым тебе было бы комфортно и приятно иметь дела. Честность, порядочность, обязательность — нужно, важно.

Мне кажется, с переменами в мире меняются и ценности. Не находите? То, что было важно ещё 20 лет назад имеет не такую большую ценность сегодня. И наоборот. Люди чаще загружены рабочими проблемами сильнее, чем пониманием себя самих. На многие вещи мы просто закрываем глаза, а это имеет вес. Понимать и слышать себя — вот что важно для современного человека.

О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ И МОЛОДОМ ПОКОЛЕНИИ

Будущее — за молодым поколением. Сегодня большая часть предпринимателей люди до 37 лет, и они показывают достаточно неплохие результаты. Это не может не радовать и не вызывать гордость за украинцев. Мы раньше становимся самостоятельными, раньше готовы брать на себя ответственность. Я недавно стал отцом и ещё больше ощутил желание вкладывать в страну. Развивать ее всеми

мне доступными способами. Потому что кто, если не мы? Молодое поколение сегодня — это люди с крепкими амбициями в достаточно раннем возрасте. У большинства к 23 годам уже появляются мысли о собственном деле, идеи и инструменты реализации. Раньше такой тенденции не было. И единственное, что хотелось бы сказать абсолютно каждому — не останавливайтесь! Конечно, будут ошибки и неудачи. Конечно, будут люди, которые захотят встать на пути. Но как показывает мой личный и увиденный опыт — надо продолжать идти.

ОБ ОСОЗНАННОСТИ КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА

Знаете, Станиславский когда-то сказал, что театр начинается с вешалки. Так вот Украина начинается с обычного жителя спального района. Не с власти или религии, а с каждого из нас. Есть категория людей, которые ноют. Ноют о том, что улицы грязные, политики не правы, цены высокие, работы хорошей нет. А если копнуть глубже? Они ведь идут по проспекту и могут спокойно бросить мусор не в урну. Или претендуют на должность приличную, а хорошим специалистом совсем не являются. Или ещё хуже: работа-дом, с 9 до 18 и никаких амбиций. Мне вот всегда интересно, а кто должен изменить твою жизнь, кроме тебя самого?

Когда у каждого из нас в голове появится убеждение в том, что он — «художник» своей жизни, тогда все будет иначе. И улицы чище, и безопасность выше, и уровень жизни, возможно, лучше. Закладываю эти мысли и в своего сына, воспитывая его осознанным и понимающим свою роль в большом мире.



ХОЛДИНГ «АТЛАНТ»

У ХОЛДИНГА «АТЛАНТ» – безупречная репутация компании, которой можно смело доверить охрану своего дома, имущества, бизнеса и самой жизни. И эта репутация проверена МНОГОЧИСЛЕННЫМИ КЛИЕНТАМИ, их признанием и отзывами.





Более 2000 клиентов подтвердят: благодаря высокому уровню охранного сервиса ХОЛДИНГ «АТЛАНТ» является лучшим на рынке Украины. Наша репутация строится на очень прочном фундаменте – ответственном отношении к своей работе и своему долгу. Суть этого отношения заключается в словах, отшлифованных веками: «не за страх, а за совесть». ХОЛДИНГ «АТЛАНТ» – это коммерческое предприятие, но работающее для людей, и в этом – его миссия и главная ценность.

Наша стратегия – решение охранных задач любой сложности. Поэтому для наших клиентов и партнеров, сегодняшних и завтрашних, мы постоянно открываем новые направления и услуги, новые возможности и новые уровни комфорта.

ХОЛДИНГ «АТЛАНТ»
ЛИДЕР НА РЫНКЕ
ОХРАННЫХ УСЛУГ
БОЛЕЕ 10 ЛЕТ
И РАБОТАЕТ ВО
ВСЕХ РЕГИОНАХ
УКРАИНЫ

КОМПЛЕКС УСЛУГ

ХОЛДИНГ «АТЛАНТ» сотрудничает как с малым, так и крупным бизнесом и предоставляет полный спектр охранных услуг:

Физическая охрана объектов. Независимо от форм собственности, будь то магазин, дом или крупное предприятие – наш холдинг готов оказать незамедлительную помощь с применением современных технических средств и специально обученной службы.

Охрана массовых мероприятий. Спектр наших услуг довольно широкий, в него входит: защита от противоправных действий и нежелательных ситуаций, контроль и мониторинг окружения, а также предотвращение проникновения посторонних лиц на частную территорию.

Сопровождение грузов. Наши сотрудники окажут помощь по предотвращению опасных ситуаций во время транспортировки груза, гарантируя при этом его сохранность.

Охрана техническими средствами. В перечень наших услуг входит монтаж, проектирование и наладка следующих охранных систем: видеонаблюдение, пультовая охрана,

охранная и тревожная сигнализации, система контроля доступа и тревожная кнопка.

Оперативная передача данных и эффективный анализ ситуации позволяют нам реагировать в случае риска и вывести услугу по обеспечению безопасности на новый уровень.

Аренда автомобиля с водителем и личным охранником. ХОЛДИНГ «АТЛАНТ» позволяет арендовать статусный автомобиль с профессиональным водителем и личными телохранителями.

Группы быстрого реагирования (ГБР). В случае необходимости они готовы незамедлительно выехать на вызов, предоставляя надежную помощь гражданским лицам, персоналу и охране объектов.

Инкассация. С помощью специальных автомобилей мы поможем обезопасить транспортировку денежных средств, ценных бумаг и других материальных ценностей.

Наши сотрудники способны быстро предотвратить любую угрозу, ориентироваться в переменчивой обстановке, сохраняя при этом прекрасную физическую форму и психологическую устойчивость. Форма наших сотрудников может быть фирменной или гражданской, исходя из ситуации и требований заказчика. Мы несем материальную ответственность за каждого клиента и каждый объект, вверенный нам.



Установка пожарной сигнализации. Наши специалисты занимаются ее полным сервисным обслуживанием.

GPS-мониторинг автотранспорта. У нас есть возможность контролировать передвижения транспорта и мгновенно определить его местонахождение. Вне зависимости от времени суток и места нахождения.

Установка сигнализации в офис. Мы обезопасим от взлома и краж злоумышленников, установив современную систему сигнализации в офисе.

Охранный сигнализация для квартиры. Чтобы защитить свой дом, система сигнализации просто необходима. В свою очередь, ХОЛДИНГ «АТЛАНТ» может гарантировать вам высокое качество обслуживания и эффективность.





ХОЛДИНГ «АТЛАНТ» ЛИДЕР В СФЕРЕ ОХРАННЫХ УСЛУГ

- пультовая охрана;
- монтаж и обслуживание охранной сигнализации;
- монтаж, обслуживание пожарной сигнализации;
- монтаж и обслуживание СКУД;
- физическая охрана (охрана мероприятий, личная охрана);
- монтаж и обслуживание систем видеонаблюдения;
- сопровождение грузов;
- инкассация;
- GPS-мониторинг;
- охрана с использованием служебных собак;
- продажа систем видеонаблюдения, охранной и пожарной сигнализации;
- установка домофонов.



03087, г. Киев, ул. Искровская, 3, оф. 77
Тел.: +38 (044) 222-77-55, +38 (044) 331-61-41,
+38 (067) 500-24-17.

E-mail: info@atlant-holding.com.ua
atlant-holding.com.ua

**ЛІДЕР
ПУЛЬТОВОЇ
ОХОРОНИ**

ХОЛДИНГ ГРУППА КОМПАНИЙ
«АТЛАНТ»
ОХРАННЫЕ УСЛУГИ

Мы – охранный компания с безупречной репутацией,
которой можно смело доверить охрану своего дома,
имущества, бизнеса и самой жизни.



**ХОЛДИНГ «АТЛАНТ»
ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ПУЛЬТОВУЮ
ОХРАНУ, ОТЛИЧАЮЩУЮСЯ РЯДОМ ПРЕИМУЩЕСТВ:**

- монтаж видео-домофонов и систем видеонаблюдения;
- круглосуточный мониторинг на пультах типа ПЦС;
- быстрое получение информации с объекта;
- молниеносная реакция группы быстрого реагирования;
- ретрансляция сообщений и вызов охранной службы;
- протоколирование и сохранение всей полученной информации.



03087, Г. КИЕВ,
УЛ. ИСКРОВСКАЯ, 3, ОФ. 77.
ТЕЛ.: (044) 222-77-55, (044) 331-61-41,
(067) 500-24-17.



БАРБЕРШОП ZEUZ

ZEUZ – новый барбершоп, созданный для настоящих мужчин. Здесь царит особая атмосфера, работают ЛУЧШИЕ МАСТЕРА и обеспечивают ВЫСШИЙ СЕРВИС.



Философия барбершопа заключается в лидерстве исконно мужских качеств, в реализации своих амбиций и вере собственным принципам. Каждый современный мужчина, как и все существующие боги мифологии, может добиться своего, только четко осознавая свою миссию. Каждый мужчина – по-своему бог.

В древнегреческой мифологии Зевс – бог неба, грома и молний. Он вкладывал в людей силу, совесть, веру в себя. Он почитал традиции и щепетильно следил за их соблюдением. Как Зевс был богом всех богов, так Zeuz является барбершопом всех барбершопов. Имея свою философию и четкие моральные убеждения, мужская парикмахерская Zeuz претендует на формирование канонов мужской культуры современности.

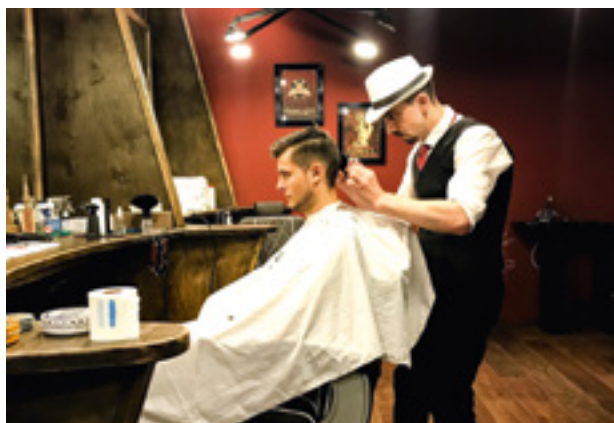


Услуги мужской парикмахерской Zeuz – классика. Здесь культивируют традиционную мужскую стрижку, но с учетом особенностей формы лица и предпочтений клиента. Также бреют опасной бритвой с использованием горячих полотенец и аромасел.

СТОИМОСТЬ УСЛУГ:

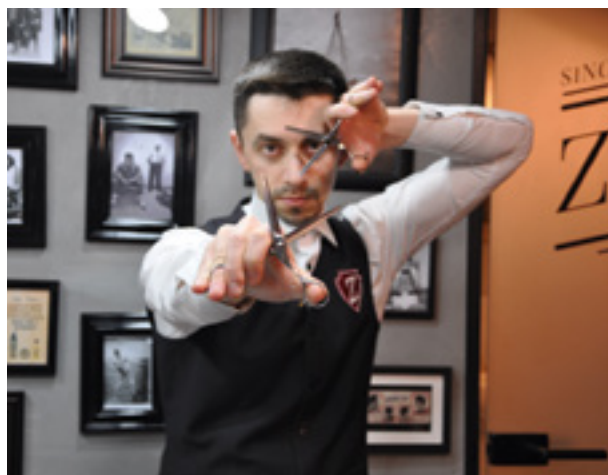
- МУЖСКАЯ СТРИЖКА – 300 ГРН
- СТРИЖКА БОРОДЫ – 150 ГРН
- СТРИЖКА УСОВ – 80 ГРН
- БРИТЬЕ ОПАСНОЙ БРИТВОЙ – 200 ГРН.

Здесь работают лучшие мастера сети, которые культивируют основы парикмахерского искусства и мужской философии.



Особенность барбершопа Zeuz — в симбиозе философии истинного парикмахерского искусства, особенного интерьера и мужской культуры. Здесь дерево гармонично сочетается с кожей, классическая мебель — с современными инструментами мастеров. Большие зеркала, кожаные кресла и деревянные стены полностью передают дух действительно чего-то божественного, аутентичного, мистического. Это закрытое мужское пространство позволяет абстрагироваться от городского шума и ритма. Здесь мужчина чувствует себя приобщенным к целой культуре.

Выдающиеся личности истории отличались не только навыками и идейными стратегиями, но и запоминающимися образами. Аккуратная седая борода Хемингуэя, например, или густые усы Ницше. У каждого из них был свой правильно подобранный образ. Он не возникал просто так, от желания быть на кого-то похожим или чему-то соответствовать. Он появлялся благодаря характеру и стилю жизни. Так же и в парикмахерской Zeuz рождается правильный образ современного мужчины. Только определившись со своими принципами, поняв себя и свою миссию, мужчина может найти тот образ, который будет его дополнять и ему соответствовать.



МАСТЕРА ZEUZ ЖДУТ ВАС!

Наш адрес:

г. Киев, ул. Ивана Светличного, 6,

+38 (068) 799 07 07

www.zeuz.com.ua



МАССАЖНЫЙ САЛОН ZEUZ

ZEUZ – НЕЧТО БОЛЬШЕЕ, ЧЕМ ПАРИКМАХЕРСКАЯ ДЛЯ МУЖЧИН. КРОМЕ КЛАССИЧЕСКИХ УСЛУГ СТРИЖКИ И ГРУМИНГА, В ZEUZ ПРЕДЛАГАЮТ УСЛУГИ МАССАЖА – КАК ДЛЯ ЖЕНЩИН, ТАК И ДЛЯ МУЖЧИН. У НАС РАБОТАЮТ ТОЛЬКО ЛУЧШИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ МАСТЕРА, КОТОРЫЕ СПЕЦИАЛИЗИРУЮТСЯ НА РАССЛАБЛЯЮЩЕМ, МОДЕЛИРУЮЩЕМ, АНТИЦЕЛЛЮЛИТНОМ, ЭКЗОТИЧЕСКИХ МАССАЖАХ. В ИЗЫСКАННОЙ АТМОСФЕРЕ САЛОНА ZEUZ ВЫ ОТДОХНЕТЕ И ВОССТАНОВИТЕСЬ ТЕЛОМ И ДУШОЙ ОТ ГОРОДСКОГО ШУМА, СТРЕССА, УСТАЛОСТИ. ПОДАРИТЕ СЕБЕ НАСЛАЖДЕНИЕ ИСТИННОГО РЕЛАКСА...



МАСТЕРА ZEUZ ЖДУТ ВАС!
г. Киев, ул. Ивана Светличного, 6,
+38 (068) 799 07 07
WWW.ZEUZ.COM.UA

SINCE

ZEUS

2016



ОЛЕГ КОЛИБАБА

Главный врач, директор и идеолог клиники
«Медицинский центр Олега Колибабы».

Олег Анатольевич Колибаба закончил Ужгородский Национальный Университет, медицинский факультет, прошел обучение в клинической ординатуре и интернатуре на базе КМАПО, получил специальность – дерматология и венерология. «Каждый пациент для меня особенный. Выходя от меня, он выходит здоровым не только физически, но и морально», – отмечает доктор. Участник многочисленных международных и всеукраинских конференций и семинаров, посвященных вопросам мужского здоровья, член Европейской и Украинской ассоциаций дерматовенерологов, Олег Колибаба признан истинным профессионалом в лечении и профилактике половых инфекций, а также в лазерной и эстетической хирургии. Ему благодарны тысячи довольных пациентов. Он один из первых внедрил лазерную медицину в урологии и эстетической медицине. Центр Олега Колибабы хорошо известен не только в Киеве, но и во всей Украине. О нем мы и поговорили с Олегом Анатольевичем лично.





«Высококвалифицированная команда врачей и медицинского персонала призвана сохранить ваши здоровье и красоту» ■

Олег Анатольевич, скажите, пожалуйста, какие услуги предоставляет ваша клиника?

Наша клиника многопрофильная, мы предоставляем разноплановые услуги. В частности, прием терапевта, флеболога, гинеколога, уролога, ЛОРа и др.

Также проводим хирургические вмешательства, включая пластическую хирургию. Высококвалифицированная команда врачей и медицинского персонала призвана сохранить ваши здоровье и красоту. У каждого специалиста

клиники — многолетний опыт, мы заботимся о том, чтобы поход к врачу был максимально комфортным и эффективным.

Здоровый человек излучает уверенность и позитивную энергию и, обращаясь к нам, он делает шаг к полноценному ощущению радости жизни.

Мы заботимся о пациенте, предлагая новейшие технологии, индивидуальный подход и своевременную профилактику.

Наши специалисты проходят обучение и стажировку в ведущих клиниках Европы.

Особое внимание уделяется направлениям пластической и лазерной хирургии.

У нас мечты сбываются! Мы подарим молодость, красоту и здоровье вашему телу, а вам — уверенность в своей неотразимости.

Ваша клиника — одна из топовых в эстетической и лазерной хирургии в Украине. Какие пластические операции наиболее востребованы?

Более востребованными считаются пластика носа, груди, блефаропластика, ринопластика и пластика половых губ. Также особое внимание уделяем предоставлению высококвалифицированной профессиональной и современной медицинской помощи. Все доктора клиники — это профессионалы экстра-класса, использующие в своей практике новейшие теоретические знания и инновации в своей области, а также максимально эффективные практические аспекты из своего опыта и передовых мировых клиник Европы и Израиля.

Что для вас значит успех? Как вам удалось добиться признания и узнаваемости?

Успех — это не только мое достижение, а целой команды врачей, работающих в нашей клинике. Мы старались удовлетворить желание каждого пациента, который приходил к нам.

Какие мифы о пластической хирургии существуют?

Миф 1. Импланты нужно менять раз в несколько лет. На самом деле,





«Мы внедрили и используем ЛАЗЕРНУЮ ХИРУРГИЮ – новое слово в пластической и общей хирургии, именно технологичность позволяет на совершенно другом уровне проводить все наши операции и добиваться высоких результатов» ■

современные импланты груди являются пожизненными и меняются только по желанию женщины: скажем, она хочет другой размер, другую форму, стояли анатомические импланты, а пациентка хочет круглые и так далее. Ну или когда есть какие-то показания. Например, упала, что-то где-то повредила. А так все импланты пожизненные, гарантийные, и если с ними что-то происходит, компания-производитель меняет их бесплатно.

Миф 2. Нельзя летать, нырять или подниматься высоко в горы, иначе импланты якобы лопаются. Но ни высота, ни температура, ни глубина не влияют на импланты. Перелеты абсолютно безопасны, наши клиентки спокойно летают куда хотят, никогда с этим не было проблем. Возможно, этот миф как-то связывают с перепадом давления, но я не представляю, какое должно быть давление... По импланту можно проехать автомобилем, и он не разрушится. После ДТП бывают случаи с переломами грудной клетки, при этом импланты остаются целыми.

Миф 3. На ощупь можно понять, настоящая грудь или нет. Если у девушки изначально своя молочная железа довольно плотная, то есть грудь 1-2 размера, и плотная грудная мышца, тогда и имплант практически невозможно прощупать. Если же девушка очень худая, то грудь может выглядеть неестественно, и имплант будет немного ощутим при пальпации.

Миф 4. После увеличения груди запрещены физические нагрузки.

Спортом нельзя заниматься в течение двух месяцев, плавать в открытых водоемах, мочить места разрезов. Именно грудь качать нельзя в спортзале вообще после коррекции.

Миф 5. Нельзя кормить грудью с имплантами.

Имплант на кормление не влияет, он ставится под мышцу. Во всяком случае, мы в 99% случаев ставим в разрез под грудью. Кормить потом ребенка можно, беременеть, рожать тоже можно.

Какие инновации, методы лечения используете на сегодняшний день?

Мы внедрили и используем лазерную хирургию – новое слово в пластической и общей хирургии, именно технологичность позволяет на совершенно другом уровне проводить все наши операции и добиваться высоких результатов.

Это то, что определяет нашу уникальность и возможность помогать людям стать более здоровыми, красивыми и счастливыми. Это то, что помогает быстро и качественно проводить любые операции и минимизировать осложнения. Именно это дает нам возможность обеспечивать быструю реабилитацию и дарить пациентам положительные эмоции от посещений нашей клиники.

А улыбка пациента после проведенных операций – это для нас самое ценное!



Услуги «Медицинского центра Олега Колибабы»:

- лечение венерологических заболеваний;
- диагностика и лечение половых инфекций;
- решение проблем мужского бесплодия;
- безоперационное лечение аденомы простаты и простатита;
- диагностика и лечение воспалительных процессов половых органов;
- диагностика и лечение мочевой системы (цистит, пиелонефрит, уретрит);
- оперативное лечение различных патологий в урологии;
- эстетическая и реконструктивная хирургия груди;
- операции на веках (блефаропластика);
- липосакция классическая и комбинированная с использованием лазера;
- точная диагностика, от которой зависит результат лечения.

В «Медицинском центре Олега Колибабы» пациенту помогают максимально профессионально и безболезненно, используют авторские методики и применяют исключительно необходимые назначения с минимальным количеством процедур и исследований.

Формула счастья МАРГАРИТЫ СИЧКАРЬ

Писатель, коуч, ресторатор, издатель, телеведущая, блогер, сценарист, продюсер, автор социально-рекламных роликов, основатель коворкинга Счастье HUB, трижды мама – чтобы перечислить многогранность этой харизматичной женщины, не хватит пальцев одной руки. Своей главной задачей считает развитие собственной Школы счастливой жизни, а главной мечтой – создание первого в Украине Министерства счастья.

(Текст: Admiral Magazine)

Маргарита, что вы вкладываете в понятие счастья? Быть реализованной. Делать то, что мне доставляет удовольствие. Кстати, 20 марта – в Международный день счастья вышла моя книга «Дело счастливого человека. Пять секретов», пятая моя книга. В ней как раз очень подробно изложено не только мое понимание счастья, но и мой личный опыт и конкретные шаги к этому осознанию.

А как произошло ваше осознание? Вы всегда выглядели счастливой женщиной: были замужем за известным футболистом Владиславом Ващуком, дом, дети, достаток, свои рестораны, проекты, светская жизнь – все атрибуты счастья...

Да, внешне все выглядело отлично, и со стороны сейчас может казаться, словно я «с жиру бежусь». Но

внутренне я с каждым годом все больше ощущала, что это – не моя жизнь. Я знаю много известных состоятельных людей, у которых все есть, а в глазах – печаль и усталость. У человека фабрики-заводы, он «кормит» семью, штат коллектива, день расписан по минутам, и он – заложник всего этого: обязательств, чувства долга, бизнес-махины, а не своих желаний. Один из таких бизнесменов как-то признался мне с такой тоской в голосе: «Знаешь, я бы все это продал и вздохнул с облегчением». И вот тогда я задумалась: а счастлива ли я? Занимаюсь ли я тем, чем хочу? Это, кстати, стало главной причиной развода с мужем. И я ему очень благодарна за то, что он решил оставить себе дом, ресторан, наш семейный бизнес. Я перекрестилась. С меня словно сняли ношу. Ведь содержать огромный дом – это бесконечное «почини, обустрой, убери» в режиме 24/7. Ресторанами занималась годами – одно и то же, морально устала.

А после развода у меня освободилась куча времени – не на то, что «надо», а на то, что мне интересно: встречи, путешествия, проекты – меня ничего не связывало. У меня наконец появилось время на книги – сейчас я за год читаю порядка семидесяти книг. Благодаря им я стала анализировать – свою жизнь, информацию, углубилась в изучение психологии и, в частности, психологии счастья, начала интересоваться коучингом и, что самое важное, сделала главное открытие, которым делюсь теперь на собственных лекциях и тренингах.

В чем его суть?

Мы все неправильно трактуем пирамиду Маслоу. В ее основе, если помните, лежит удовлетворение физиологических потребностей, потом безопасность, любовь, признание и на самой вершине – самоактуализация. А должно быть наоборот: основа, платформа всего – это наша



«Основа, платформа
всего – ЭТО НАША
САМОАКТУАЛИЗАЦИЯ,
понимание, кто я, чего хочу,
как я хочу» ■

«СЧАСТЬЕ – ЭТО ВНУТРЕННЯЯ РАБОТА НАД СОБОЙ. НУЖНО ЖЕЛАНИЕ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ, А НЕ ЖАЛОВАТЬСЯ НА ЖИЗНЬ» ■

самоактуализация, понимание, кто я, чего хочу, как я хочу, и уже исходя из этого выстраиваются потребности. А мы сначала строим быт, дом, бизнес, обрастаем не своими делами, втягиваем себя не в свои желания, а потом ходим с печалью в глазах – «не то», «не мое», «не греет». У меня был показательный пример: когда после развода я уезжала на съемную квартиру, разбирала гардеробную – огромную комнату вещей. Смотрела и не понимала: откуда их столько, ведь я все это физически не успею сносить. 25 огромных коробок сложили, представляете! 12 сразу отсортировала и раздала друзьям. А когда через год со съемной квартиры я переезжала к родителям, то коробок стало меньше еще в два раза – избавилась от всего лишнего.

От чего еще вам удалось избавиться? Глобально, имеется в виду...

Первое. От привязки к материальному. Я теперь легко расстаюсь с вещами, могу запросто подарить даже очень дорогую вещь, если вижу, что кого-то она сделает счастливым. У меня был уникальный автограф Брэда Питта, купленный еще в незапамятные времена на аукционе. А моя подруга, как оказалось, от него фанатеет – я отдала ей этот автограф. Вы бы видели ее восторг! А у меня он висел без дела. Второе. Я избавилась от «залипания» – привязанности к человеку. Вокруг меня, например, всегда много интереснейших мужчин, которым я нравлюсь. Но теперь я предпочитаю просто общаться и не зависеть от отношений.

И третье: я научилась отпускать людей. Когда-то очень болезненно переживала расставания – с коллегами, сотрудниками, друзьями. Теперь воспринимаю людей «здесь и сейчас», а как сложится завтра, уже не переживаю.

Как вы думаете, эта мудрость и осознание счастья возможны в молодости или с рождения или к этому приводит только опыт?

Мудрость, понятно, приходит с годами и опытом. Но мудрость, положенная на хорошую теорию. Я человек очень структурированный и, изучая тему самоактуализации и счастья, понимала, что должны быть некие алгоритмы. Искала их в книгах, на тренингах – года два жила в невероятном потоке информации. У каждого источника – своя трактовка счастья: есть 20-30% общего, остальное – личный опыт. А потом меня пригласили на лекцию-встречу Майкла Роуча, буддистского монаха, учителя. Я не знала, кто он, и чтобы понимать, к кому иду, купила его книги – ознакомилась. Прочитала их залпом и буквально влюбилась в его подход, философию. На первой же лекции он сказал:

формула счастья существует. И она полностью совпала с теми составляющими, которые я вывела для себя сама и которые даю теперь в своей книге.

Из чего состоит эта формула счастья?

Пять пунктов. Первая составляющая – найти себя. Все та же самоактуализация. Мир движется от центра: я – мы – они. **Второе:** пойми и прими людей. Все разные. Ищи общие «точки входа», умей выстраивать добрососедские отношения, потому что без социума и поддержки ты не перейдешь к **третьей составляющей:** создай – свое дело, семью, отношения – то, что тебе нужно и к чему чувствуешь интерес. **Четвертое** – отдай, люби. Когда ты уже накопил достаточно внутренних знаний, сил, понимания, когда ты наполнен – делись этим. **И влияй – пятая составляющая формулы счастья.** Высшая. Она возможна только, когда ты пройдешь все предыдущие. И под «влиять» подразумевается не давление, а возможность что-то изменить, помочь, привнести не только в свою жизнь, но и глобально – в социум.

Вы сейчас на какой стадии?

На пятой. Но, повторяю, эту формулу нельзя разделять на первое-пятое-десятое и делать что-то одно – это взаимосвязанный комплекс. По отдельности составляющие не работают.

Казалось бы, простые вещи – делай и будь счастлив. Но почему мы часто несчастны?

Потому что счастье – это внутренняя работа над собой. Нужно желание быть счастливым, а не жаловаться на жизнь. В своей книге я все разложила по полочкам – бери и делай, поэтапно, ежедневно, даже с практическими упражнениями. Есть, например, задание потратить миллион, которого нет. Оно, кстати, наглядно демонстрирует, насколько мы боимся и не умеем правильно мечтать, как ограничиваем себя в желаниях. Представьте, что вам дали на сутки миллион долларов – распишите максимально детально, на что вы его потратите. А потом отдельно распишите, на что потратите, если вам дадут 100 000 или 10 000. Мы ведь зачастую сами не знаем, чего хотим, что делает нас счастливыми.

Вот я сейчас абсолютно счастлива. Говорят, так не бывает. А я говорю: попробуйте! Для себя. Хотя бы начните воплощать те пять составляющих формулы. И будьте счастливы! **Благодарим Admiral Magazine за фотосъемку и предоставленный материал.**





ФОРЕНЗИК.
БЛЮДО, КОТОРОЕ
ПОДАЮТ ХОЛОДНЫМ!

АРТЕМ КОВБЕЛЬ – партнер, глава департамента финансовых расследований Kreston GCG, член ASIS, ACFE, АПКБУ. Ревизор и глава комитета «Форензик» Ассоциации профессионалов корпоративной безопасности Украины (АПКБУ). Артем обладает обширным опытом в расследовании и выявлении фактов мошеннических действий в компаниях крупного корпоративного сектора. И он не понаслышке знает размеры ущерба, которые предприятия ежегодно несут вследствие неправомерных действий сотрудников.

«Доверяй но проверяй» – легендарные слова сорокового президента США Рональда Уилсона Рейгана. Именно эту фразу необходимо держать на вооружении владельцам как крупного, так и малого и среднего бизнеса (SME).

Согласно мировой статистике, компании теряют в среднем до 5% годовой выручки вследствие недобросовестных преднамеренных действий со стороны сотрудников компании: как топ-менеджеров, так и менеджеров среднего-низшего звена.

Также статистика говорит о том, что в большинстве случаев нарушители, уличенные в воровстве, делают это в первый раз; всего 5,3% людей ранее попадались на воровстве и только 8,3% были уволены с работы, будучи уличенными в воровстве.

В 40,7% случаев организации не обращаются в правоохранительные органы, боясь навредить репутации компании; 23,1% дел закончились гражданскими разбирательствами в судебном порядке, из них 80,3% закончились удовлетворением иска в пользу истца.

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМИ ТИПАМИ МОШЕННИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ ОСТАЮТСЯ:

- незаконное присвоение активов (misappropriation of the assets);
- искажение финансовой отчетности (financial distortion);
- bribery (взятки).

При этом наиболее популярным методом сокрытия мошенничества, особенно на Западе, является подделка документов и первичной документации.

В более крупных организациях наиболее распространенным методом мошенничества является коррупция, в маленьких организациях среди схем воровства, которые наиболее часто встречаются, – воровство наличных, подделка чеков и т. п.

К наиболее часто встречающимся злоупотреблениям в разрезе департаментов компании относятся следующие: бухгалтерия, продажи, менеджмент высшего звена, закупки, финдепартамент, клиентский сервис.

Что же делать с воровством? Главная аксиома заключается в том, что воровство невозможно искоренить на 100%, но при этом можно минимизировать путем проведения комплекса процедур форензик.



ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ФОРЕНЗИК?

Форензик – это одновременно наука и искусство расследования и предотвращения фактов мошеннических действий со стороны нарушителей, к которым нередко относятся менеджеры крупных компаний. Форензик помогает выявить потенциальные проблемы финансового и нефинансового характера, процедура форензик направлена на анализ как внутренней, так и внешней среды предприятия (corporate intelligence).

Статистика свидетельствует о том, что в большинстве случаев воровство в компаниях имеет хронический характер и выявляется лишь на этапе совершенного злодеяния. И лишь в немногих случаях собственники предпринимают ряд превентивных мер с целью предупреждения фактов мошенничества в будущем.

НА МОЕЙ ПРАКТИКЕ ДОВОДИЛОСЬ ПРОВОДИТЬ ПРОВЕРКИ КАК МИНИМУМ ТРЕХ ОСНОВНЫХ ТИПОВ:

- открытые – когда проверяемые в курсе что их проверяют;
- спонтанные – когда проверка проходит с санкции акционера без предупреждения проверяемого;
- легендированные проверки – когда специалисты внедряются в компанию под видом новопринятого сотрудника компании одного из департаментов. Данный тип проверок хоть и является наиболее трудозатратным с точки зрения времени, но по факту наиболее эффективный с точки зрения полноты полученной информации. За время пребывания в организации под видом сотрудника в спокойной обстановке в ходе ненавязчивых диалогов можно выспросить много интересного. Переходим от слов к практике.

ГДЕ И ПО ЧЕМУ ЧАЩЕ ВСЕГО ВОРУЮТ?

Испокон веков клондайком для воровства всегда были закупки. Компании без системы тендерных закупок – берегитесь, может быть финансово очень больно. Также пристальное внимание стоит обратить на наличие в компании «кэш-выходных операций». Есть такое правило среди специалистов в области форензик: хочешь найти мошенничество, follow the green. Наличка имеет особенность «липнуть к рукам».

Тщательно проверяйте тех контрагентов, с которыми работаете: возможно, среди них будет компания с признаками фиктивной деятельности (shell company) либо компания связанная с топ-менеджером, для этого необходимо иметь внутреннюю службу безопасности и финансового контроллинга, которые анализируют по существу каждую из планируемых либо осуществленных операций.

КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ ВЕРОЯТНОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ МОШЕННИЧЕСТВА В КОМПАНИИ

Основные правила предотвращения мошенничества в компании:

- старайтесь не выходить из операционного контроля, ведь большинство случаев нанесения крупного урона компании осуществлялось в отсутствии в оперконтроле собственника;
- исключите кэш в компании;
- исключайте посредников в компании, если все же есть наличные операции;
- введите в компании систему KPI, при которой топ-менеджмент будет мотивирован повышать прибыльность компании. То есть, мотивация топ-менеджеров будет напрямую зависеть от личных финансовых результатов;
- заведите службу безопасности в компании, которая подчинялась бы напрямую вам, как собственнику;
- введите практику тендерных закупок с обязательным анализом компаний-участников тендера, станьте членом тендерного комитета;
- введите в компании практику спонтанных проверок хотя бы пару раз в год;
- введите в компании практику нетерпимости к любому рода мошенническим действиям в виде системы образной связи, англ. – whistle blowing system;
- никому не доверяйте, все подвергайте сомнению;
- проводите ежегодный аудит финансовой отчетности с одной из международных аудиторских компаний с весомой репутацией;
- осуществляйте встречные проверки департаментами компании и т.д.

И самое главное: если обнаружили нечистого на руку менеджера, не спешите его наказывать, возьмите таймаут и проследите за ним – возможно он приведет вас к остальным подельникам. Помните, что форензик – это блюдо которое подают холодным.





«Не важна сумма
НАНЕСЕННОГО УЩЕРБА,
важен САМ ФАКТ
ПРЕДНАМЕРЕННОГО
УЩЕРБА со стороны
своих же менеджеров» ■



Светлана МИТРОФАНОВА

Что нужно сделать, чтобы задуманное действительно сбылось? Об этом нам рассказала Светлана Митрофанова – бизнес-тренер, руководитель Центра психологии Life Design, специалист по нейролингвистическому программированию и эксперт известных телепроектов. К слову, профессиональных (как и личных) успехов Светлана достигла именно благодаря правильной работе со своими желаниями и целями.

Светлана, все мы, по традиции, загадываем желания, строим планы на будущее – как это делать правильно?

Прежде всего, нужно подытожить, с чем мы входим в новый год. Буквально открыть свой ежедневник с планами уходящего года, а если такого ежедневника нет, то взять лист и прописать по пунктам задачи, которые себе ставили, и проанализировать, что осуществилось, а что нет и почему.

Всегда найдется сто объяснений, почему наши цели так и не осуществились. Но какие главные причины вы бы выделили, как психолог, коуч?

Частая причина – цель не наша, а навязанная окружением, близкими: «хочу, как у всех», «мама сказала», «все делают, и я буду». Еще одна причина – отсутствие удовольствия от процесса: мы хотим результат, а путь к нему для нас мучителен, с надрывом, пересиливая себя. Не редко достичь чего-то в будущем нам мешает слишком сильный фокус на прошлом. Мы заикливаемся на ошибках

прошлого, разбираем их, живем с оглядкой назад. А ведь известно: куда мы направляем внимание, туда направляем и энергию: получается, отдаем ее в прошлое, которое уже не изменить. Поэтому важно вовремя остановиться и переключить свое внимание в будущее, вперед.

Но, пожалуй, самая распространенная причина, из-за которой все наши цели остаются на бумаге, – бездействие или принцип «пусть сначала что-то сложится, и вот тогда уже я возьмусь». Записали цель в ежедневник, захлопнули и забыли. Если вы действительно хотите ее достичь, должны постоянно что-то для нее делать – с пошаговым планом или, как я называю, «стратегической картонкой», у меня такая тоже есть в блокноте. Даже заставка на экране телефона

в тему вашей цели – это тоже, пусть символическое, но действие, как маяк для корабля, помогающий двигаться в нужном направлении. Кстати, этим цели отличаются от желаний. Цель – то, что подконтрольно нам, что можно выстроить поэтапно, шаг за шагом. А желания – это то, что мы хотим, но не можем повлиять. Знаете, какие желания исполняются чаще всего?

Какие?

Все знают традицию загадывать желание, когда падает звезда, или под новогодний бой курантов. Обратите внимание: в этот момент мы формулируем желание за долю секунды – не раздумывая, без вариантов, четко, быстро, искренне. Именно такие желания чаще всего сбываются, сама Вселенная им будет помогать.

**О СОКРОВЕННОМ ЖЕЛАНИИ
лучше никому не рассказывать:
считается, что ТАКИМ ОБРАЗОМ
мы забираем у него ЭНЕРГИЮ ■**

Не потому что упала звезда, двенадцать раз ударили часы или был другой «знак», а потому что это желание глубокое, зафиксированное уже на подсознательном уровне. Главное, не рассказывать о нем никому: считается, что таким образом мы забираем у него энергию. В этом еще одно отличие желания от цели – цель как раз лучше задекларировать публично, это, своего рода, обязательство отвечать за свои слова.

Помимо декларирования, что еще «работает» на осуществление задуманного?

Есть такое понятие, как закон соответствия – какими мы есть, такая у нас и жизнь. Соответственно, если мы хотим что-то изменить, достичь,

достигаем, тем сильнее нам помогает Вселенная достичь еще большего.

Предположим, что все упомянутое сделано: подведены итоги, проанализированы причины, определена цель на будущее – что дальше?

Важно обнулиться – очистить свою энергетику. Не зря в конце года советуют убратся в доме, избавиться от лишнего, отдать долги, попросить прощение – это очищение пространства и окружения, а нужно обнулиться еще внутри себя. Прежде всего, простить себя за все ошибки и недолжки: не похудели, не выучили английский и так далее – простите себя и примите это. Для достижения цели важно внутреннее спокойствие – оно поможет аккумулировать энергию,

уровень от 21 до 14 мГц. Состояние расслабления, оно наблюдается сразу после пробуждения или перед сном, – это альфа-режим, 14-7 мГц. Именно в этом режиме работы головного мозга рекомендуется медитировать, визуализировать, произносить аффирмации и представлять свое желание – это уровень, на котором начинают происходить чудеса. Есть состояние еще глубже – от 7 до 4 мГц – состояние сна или гипноза, и если работать с правильным психотерапевтом, то он поможет проработать ваши цели на бессознательном уровне, вводя в состояние транса или так называемого тета-режима. Самый глубокий режим – дельта, от 4 до 0 мГц, состояние наркоза, мозг в нем уже практически выключен.

Для концентрации энергии очень важно как можно чаще входить в состояние расслабления. Доступная всем практика: лечь, расслабиться и про себя медленно считать в обратном порядке от 100 до 1. Мозг при подсчете сначала напрягается, потом устает, тормозит свою активность и переходит на более низкие частоты, на которых можно приступать к визуализации цели – от процесса достижения до результата.

Для достижения цели ВАЖНО ВНУТРЕННЕЕ СПОКОЙСТВИЕ – оно поможет аккумулировать ЭНЕРГИЮ ■

мы должны этому соответствовать, быть готовыми к новому. Очень примитивный пример: мужчины мечтают о «Мерседесе», при этом его нигде ставить, не за что заправлять, обслуживать, и даже если он появится, то долго не задержится – его придется продать. То же происходит со счастливыми, выигравшими в лотерею: по статистике, они спускают все деньги за полтора года – из-за неготовности принять и распоряжаться такой большой суммой.

Каждое желание вызывает в нас определенные чувства, состояния. С чем они ассоциируются? С какой обстановкой, музыкой, едой, запахом? Всем этим нужно себя окружать, соответствовать тому, к чему стремишься. Для начала можно потренироваться на небольших целях и идти по нарастающей. Я сама так делаю: с каждым годом мои цели все глобальнее и шире. Есть интересная закономерность: чем чаще мы чего-то

ведь цель – это материализованная энергия. Опять простой пример: для повседневной жизни нам достаточно определенной суммы денег, но если мы хотим получить что-то экстра, нам нужны дополнительные средства. Так и с целью: на ее осуществление нужна дополнительная энергия. Негативные эмоции, груз старых обид, недовольство собой – первое, что ее поглощает.

Как в нашем темпе жизни, сумеете ли вы получить эту энергию?

С помощью энергетических практик. Их достаточно много: дыхательные практики, медитация, трансовые погружения – все то, что помогает мозгу отключиться от внешнего и сконцентрироваться на конкретной мысли, в данном случае, на цели. Научно доказано, что мозг работает в разных частотных режимах. Основных четыре. Наше бодрствование, оперативная деятельность – это бета-режим, его

Что в этом случае эффективнее – представлять процесс или все же результат?

Есть разные теории. Одни специалисты считают, что нужно визуализировать только результат. В то же время кто-то утверждает, что это не очень эффективно: наше бессознательное воспринимает результат, как уже полученный опыт, и не будет нам ассистировать в полной мере. Другие специалисты рекомендуют прорабатывать весь процесс, буквально ощущать его. По такому принципу, кстати, работают психологи со спортсменами: когда баскетболист представляет в деталях, как мяч летит в корзину, его результаты действительно улучшаются. Я тоже склонна к этому подходу: визуализировать все свои шаги к желаемому – искренне, с удовольствием представлять свой путь. Тогда все непременно сбудется.





ПЕТР БЕЛ

О БИЗНЕСЕ НА БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИИ, КОМАНДЕ И СТАРТАПАХ

Петр Бел – основатель компании Byzantium. Мы поговорили о том, как создать компанию в ажиотаже вокруг криптовалюты, вовремя сменить вектор развития и не проиграть во время кризиса.

О СТАРТЕ БИЗНЕСА И ВЫБОРЕ КЛИЕНТОВ

Раньше я пробовал запускать много разных «творческих» проектов. С разной степенью резонанса они получались, но прибыли не приносили. Моя история в предпринимательстве началась с того, что я позволил себе быть искренне агрессивным. На тот момент, мы с моим будущим партнером по бизнесу Максимом Уперякой работали в роли временных приглашенных сотрудников в блокчейн-стартапе и помогали запускать краудфандинговую кампанию. В конце успешного завершения инвестиционного раунда я понял, что именно наша совместная работа привела к измеримому финансовому результату, а девяносто процентов подрядчиков, которые крутились вокруг, просто проедали бюджет. Мы не умели продавать себя: меня прилично «ужали» в оговоренной заранее премии за успешную сдачу проекта и переубедить начальника у меня так и не получилось. В тот момент я позволил себе быть максимально раздраженным по отношению к миру и в итоге понял, что способен работать самостоятельно и вдохновлять других, достигая при этом куда больших моральных и финансовых результатов.

Сегодня маркетинг в проектах, построенных на криптовалюте, – хайп, критика, дискуссии и шум. Тогда все было несколько иначе. У нас был хороший бэкграунд в крипте и навыки в маркетинге и PR. В симбиозе на таком растущем рынке это дало хороший результат. До этого я уже наблюдал ажиотаж вокруг стремительного роста и падения цены на биткоин в 2014–2015 годах, будучи наемным сотрудником. В этот раз я уже был готов полностью взять на себя ответственность перед будущими клиентами и основал собственную компанию.

Блокчейн – очень прикладная технология, которую по сути можно применять везде, где есть информация, которую нужно хранить. Но ее применение незаметно, так как конечный пользователь продукта может даже не задумываться о том, как именно были

переданы и сохранены его данные. Точно так же, как сегодня миллионы людей пользуются личным автотранспортом без знания о том, как устроен двигатель. Лично мне хочется надеяться, что в скором будущем в мире появятся социальные проекты, построенные на блокчейн, которые будут объединять людей, будут полезны каждому в частности. Мне бы, допустим, хотелось, чтобы социальные сети стали независимыми от правил национальных регуляторов и позволяли людям объединяться в собственные социальные группы по интересам и самостоятельно определять ограничения доступа к той или иной информации внутри сообщества. Но это другая история, это может произойти, а может – нет.

Ежедневно на почту нашей компании приходит десяток писем-заявок на сотрудничество. Мы достаточно уважаем себя, свое время, чтобы отфильтровывать лишнее. Мы стараемся максимально глубоко погружаться в работу над проектом, поэтому для перспективного сотрудничества нам необходим откровенный разговор и полное понимание стартовых позиций клиента «без прикрас». Но значительная часть всех тех, кто стремится сегодня построить бизнес на блокчейне – это те, кто жаждет легких денег. Вот они узнали где-то, что это модно и что это работает. Они визуализируют свою фантазию и ждут от подрядчиков доступ к священной кнопке «бабло» и что все в мире захотят дать им денег за их «невероятную идею». Но кнопка не появляется. Это проблема не только крипто-рынка, это всеобщая проблема при финансировании проектов.

«Когда-то МОЯ ИСКРЕННОСТЬ в агрессии помогла мне НАЧАТЬ СТРОИТЬ СОБСТВЕННУЮ КОМПАНИЮ. Сейчас на этом базируются многие принципы моей жизни». ■

«ОБОЖАЮ СПОРИТЬ И ЛЮБЛЮ ИДТИ НА КОМПРОМИССЫ. Но каждый компромисс должен подкрепляться аргументом. Иначе диалог не имеет смысла, Я СВОЮ ПОЗИЦИЮ ЗНАЮ, А ВЫ?» ■

О ПРИНЦИПАХ РАБОТЫ BYZANTIUM, СТАРТАПАХ И ЦЕЛЯХ КЛИЕНТА

BYZANTIUM придерживается бутиковой модели: мы хотим обслуживать меньше клиентов с большей самоотдачей. Работать со старта, загораться проектом – это единственный формат вовлечения, который по-настоящему нас вдохновляет. Мне должен нравиться проект, за который берется моя команда. Но важна и заинтересованность со стороны основателей проекта – с инертностью сложно работать. Я много раз уходил из компаний, где работал, потому что осознавал точку тупика. Понимал, что в этих условиях, с этими людьми и в таких обстоятельствах я улучшить уже ничего не смогу. Но есть огромный интерес в том, чтобы приносить изменения в застывшие модели, это челлендж. Когда я вижу вот эти «переломы» в мышлении людей, это не может не мотивировать.

Американский предприниматель Стивен Бланк определил стартапы как временные структуры, существующие для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели. Это не сакральные знания, это – Википедия, и это очень важно для понимания сути вещей.

Стартап – начало разработки идеи, которая будет финансово выгодна и впоследствии приведет к эффективной бизнес-модели. Это поиск решений, поиск идеи. Это не бизнес. То есть, открыть барбершоп – это не стартап. Многие путают понятие бизнеса и стартапа. Они думают, что вложив деньги в киберспортивный портал, через полгода они получат прибыль. Нет, не получают. Это не выдуманный пример, а кейс личного опыта. Я работал CEO в компании, которая на тот момент уже полтора года вкладывала в это деньги. Под моим руководством они еще полгода вкладывали деньги. За эти полгода я сделал больше, чем было сделано ими за полтора, но в этот момент инвесторские ожидания были такими, что пора бы выйти на прибыли или хотя бы на самоокупаемость. Я просто понял, что вряд ли этим людям смогу объяснить простую мысль: вашему проекту – два года, моему – полгода. Мое видение, мое управление живет всего 6 месяцев, этого было явно недостаточно для прибыльного бизнеса.

ОБ УБЕЖДЕНИИ И ЭФФЕКТЕ ПЕРВОГО РАЗА

Большинство людей в этом мире не очень хорошо понимают, чего именно они хотят. Откуда клиенту четко понимать, чего он хочет? Среди тех, кто занимается фандрайзингом или продвижением стартапов, конечно есть такая мысль, мол, если клиент не понимает свой продукт на 100%, значит ему не стоит помогать. Не согласен. За годы работы я набрался достаточно уверенности и силы убеждать клиента в том, чего он хочет. Иногда я это вижу лучше, чем он сам на самом старте.

Если не согласны, если есть контраргументы – давайте спорить, обожаю спорить.

Я уверен в себе и своей команде в профессиональной деятельности. Есть видение, вкус и опыт. Иногда уже на первой встрече с клиентом я могу привести аргумент, почему черное нужно переделывать в белое. И бывает, что финальной точкой в споре становится наше: «Либо так, как говорим мы, либо за проект мы не возьмемся». И это не шантаж, это финальный аргумент спора.

Мы занимаемся маркетингом, а он не существует без внутреннего вмешательства в процессы. Иногда приходится доказывать свою точку зрения клиенту, порой резко. Но без этого иногда ситуация не решается: либо мы продолжаем бессмысленный спор, либо вы соглашаетесь с нами, и мы начинаем работу. Со временем эти люди, как правило, осознают нашу правоту, потому что видят результат. Это момент, когда они понимают, что мы им – не враги.

Самое крутое, что можно сделать, – сделать это в первый раз. И всегда можно придумать тысячу поправок, почему этот раз – первый. Вот например, ивент с аэростатами. Кто-то наверняка уже это делал, но в крипто-сфере этого еще не было. Это ново, это живо, это будет вызывать резонанс и интерес. Главное – самому в это верить.

Для B2C бизнеса, построенного на криптовалюте, логичнее устраивать краудфандинг с большой широкой маркетинг-кампанией. Если это B2B, то потребность в этом – ниже. Здесь есть потребность в PR, в упаковке, а в трафике и SMM – значительно меньше. Наше сотрудничество с клиентом-компанией зависит от ее деятельности. Сейчас мы больше делаем акценты на бизнес-девелопменте. Это тоже маркетинг, в какой-то мере, но ближе к сейлзу.

Публичность напрямую связана с хэйтом. Для многих людей – это камень преткновения. Возможно, по этой причине мы иногда не знаем, кто стоит за тем или иным бизнесом. Возможно, отчасти по этой причине я только начинаю уделять какое-то внимание своему личному бренду. Не знаю. Но то, что это играет роль для бизнеса – бесспорно.

О ПРИНЦИПАХ ПОСТРОЕНИЯ КОМАНДЫ И ЛИЧНЫХ КАЧЕСТВАХ

Не хотелось бы, чтобы в моей команде было больше 20 сотрудников. Тогда я утрачу профессиональный контакт с ними, не смогу сконцентрироваться на личности каждого, потребностях и целях. Не чувствую желания строить крупную компанию, где все базируется на иерархии. Я хочу знать каждого, слышать каждого и быть с ним в контакте. В этом – мой принцип и моя продуктивность.

В детстве я сменил за время учебы пять школ. Пока все выстраивали иерархические цепочки, где есть альфа, омега



«Не хочется быть самым умным, **ХОЧЕТСЯ ВЕСТИ ЗДРАВЫЙ ДИАЛОГ**. Но иногда случается так, что для достижения успеха клиента нужно принять решение за него. **У НЕГО, ПОРОЙ, ПРОСТО НЕ ХВАТАЕТ МОРАЛЬНОЙ СИЛЫ НА ЭТО**». ■

и бета — я успел быть и гнобимым, и гнобителем. Я сменил много коллективов, потому научился быстро адаптироваться под любые изменения окружающего мира, чтобы не попадать в какие-то касты. Я думаю, что именно это развило во мне какое-то чувство эмпатии, которое позволяет чуть лучше разбираться в людях.

По утрам иногда меня поднимает банальная потребность общаться. Я социальный человек, мне нужно общение и обмен информацией.

У каждого случаются моменты внутреннего кризиса, это абсолютно нормально. Случается, просыпаюсь утром, и в голову лезут исключительно негативные мысли. Идеальный рецепт — копаться и искать положительные стороны вчерашнего дня. И когда ты замещаешь негатив чем-то более приятным и результативным — направление мысли меняется. Так просто и банально устроен наш мозг. Иногда можно начать рабочий день с мелких дел и зачесть себе «маленькие медальки». Они очень круто поднимают азарт к продуктивности.



Инна БАЧУРИНА,

АРТ-ДИРЕКТОР И СОВЛАДЕЛИЦА RESCH.UA

О пяти ошибках, допущенных при развитии бизнеса, об успехах и упущенных возможностях в бизнесе, о ментальности сотрудников и работе с лидерами мнений Инна Бачурина рассказала Ассоциации ритейлеров Украины.

Текст: Николай Маранчак

1. CALL-ЦЕНТРЫ В РЕГИОНАХ

Четыре года назад начался тренд на создание call-центров в регионах. В «поход за экономией» отправились Kasta, Lamoda и многие другие онлайн-ритейлеры. Все побежали, и мы побежим. И обожглись.

Рассчитывали, что сэкономим на персонале, административных процессах и с нашими среднекиевскими зарплатами выгребем в регионах всех местных «звезд». Думали, что раз в Чернигове много call-центров, значит там есть специалисты с релевантным опытом. На практике оказалось все иначе.

Во-первых, в Чернигове от нас ожидали киевских зарплат. На одном из собеседований даже услышали такую формулировку: «Так вы же киевская фирма». Во-вторых, никаких звезд там найти не удалось – все звезды уже перебрались в столицу. А весь их «релевантный опыт» – это роботизированное общение с клиентом по скриптам. Это подходит для масс-маркета, но не нашего портфеля брендов.

Еще одна проблема, с которой мы столкнулись, – в регионах совершенно нет менеджеров среднего звена. Персоналом некому управлять. Только кто-то профессионально подрастает, сразу уезжает в Киев.

Кроме того мы не ожидали другую ментальность сотрудников – работодателя воспринимают, как врага. От него ожидают подвоха или какой-то гадости, пытаются с ним бороться или обмануть. Я впервые оказалась в ситуации, когда сотрудники подтасовывают показатели в KPI. Когда я это увидела, чуть не заплакала. Никогда такого не было, как же так. Уверена, что в регионах много хороших людей, но нам они, к сожалению, не попадались.

Два года понадобилось на то, чтобы признать – нам это не удалось.

2. НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ БИЗНЕС, В КОТОРОМ ТЫ НЕ ПОКУПАТЕЛЬ

У нас был детский интернет-магазин. Ни у меня, ни у моей сестры, с которой мы партнеры, детей на тот момент не было. Никто из нас не представлял, что нужно родителям: какие у них проблемы, каким должен быть продукт. И мне казалось, что если я мастер в digital-маркетинге и владею технологиями, то просто перенесу свой опыт на другой продукт. Но ошиблась.

Сейчас, став мамой, я понимаю, сколько ошибок мы совершали в развитии и его стратегии. Так и не полюбив проект, мы его продали.

3. РАБОТА С ЛИДЕРАМИ МНЕНИЙ

Мы сильно опоздали с opinion-лидерами. В какой-то степени это оправданно: долгое время не было блогеров для продажи товаров люкс и премиум-сегмента. Не могли же мы рекламироваться у девочек, делающих контент с поддельными сумками. Это сейчас они уже заработали на хорошие, правильные вещи, и теперь это полноценный новый канал. Но в то же время покупателям тема уже намылила глаза. Органического эффекта больше нет.

Только сейчас я вижу девушек-блогеров, ведущих правильный образ жизни для нашей целевой аудитории. И при этом блогерство – это их работа. Но пока этот рынок формировался, мы потеряли эффект свежести, новизны неиспользованного канала.

4. УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Это факап, который, возможно, происходит у нас прямо сейчас. Тот случай, когда мы видим тренд, но не хватаем волну на старте. Например, растет вторичный рынок люксовых вещей: pre-owned или pre-loved – б/у вещи.

К примеру, интерес к люксовым часам падает, а вот вторичный рынок часов растет. Феноменальной сделкой было, когда люксовый конгломерат Richemont недавно купил сеть комиссионных с интернет-магазином Watchfinder.co.uk.

Shopbop.com (крупный игрок fashion-e-commerce) запустил раздел Channel Vintage. Звучит красиво, но подразумевается Channel б/у.

Сейчас с невероятной скоростью растут стартапы в этой сфере (TheRealReal, Poshmark, Vestiaire Collective), мы осознали этот тренд, но ничего с ним не делаем. Как это реализовать в Украине? Создавать olx люксовых вещей?

5. НУЖНО АДЕКВАТНО ОЦЕНИВАТЬ СИТУАЦИЮ И СЕБЯ

Мой пример прежде всего касается девушек. Каким бы ты ни была мастером тайм-менеджмента, – если планируешь рожать ребенка, то это значит, что надвигается армагеддон и к нему лучше подготовиться. Не нужно думать, что получится работать также, как прежде.

Если опыта материнства еще не было, трудно себе представить, сколько это занимает эмоциональных и физических ресурсов. Это такой ограничитель в жизни, аналогов которому нет. Я наивно думала, что раз столько всего делала и управляла столькими людьми, уж с маленьким ребенком как-то разберусь.

Я планировала выйти работать уже через три недели. В результате все планы и обязательства у меня поползли. Я была настолько сильно интегрирована во все операционные процессы, что первые месяцы после моих родов Rechi.ua буквально лихорадило. Только сейчас, спустя время, я понимаю, как выстраивать свою работу, чтобы и ребенок няню мамой не считал, и бизнес развивался.

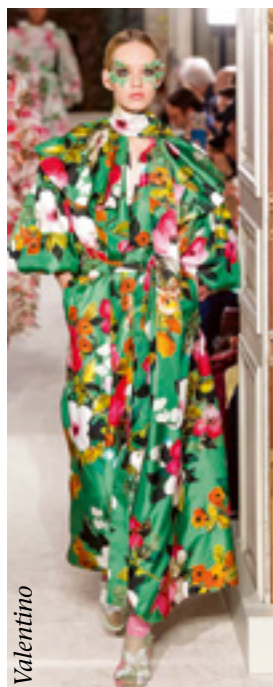
**«В РЕГИОНАХ СОВЕРШЕННО
НЕТ МЕНЕДЖЕРОВ СРЕДНЕГО
ЗВЕНА. ПЕРСОНАЛОМ НЕКОМУ
УПРАВЛЯТЬ. ТОЛЬКО
КТО-ТО ПРОФЕССИОНАЛЬНО
ПОДРАСТАЕТ, СРАЗУ УЕЗЖАЕТ
В КИЕВ»** ■

ПЕРИОД ЦВЕТЕНИЯ



Richard Quinn

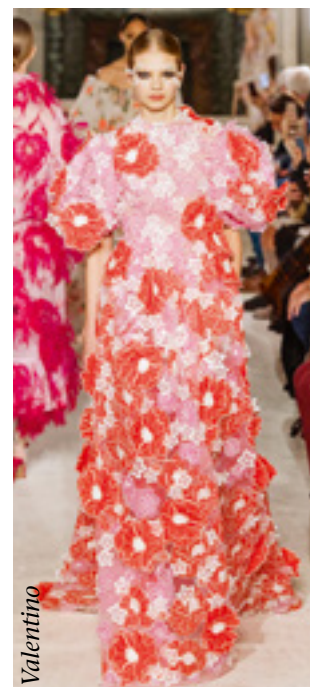
Carolina Herrera



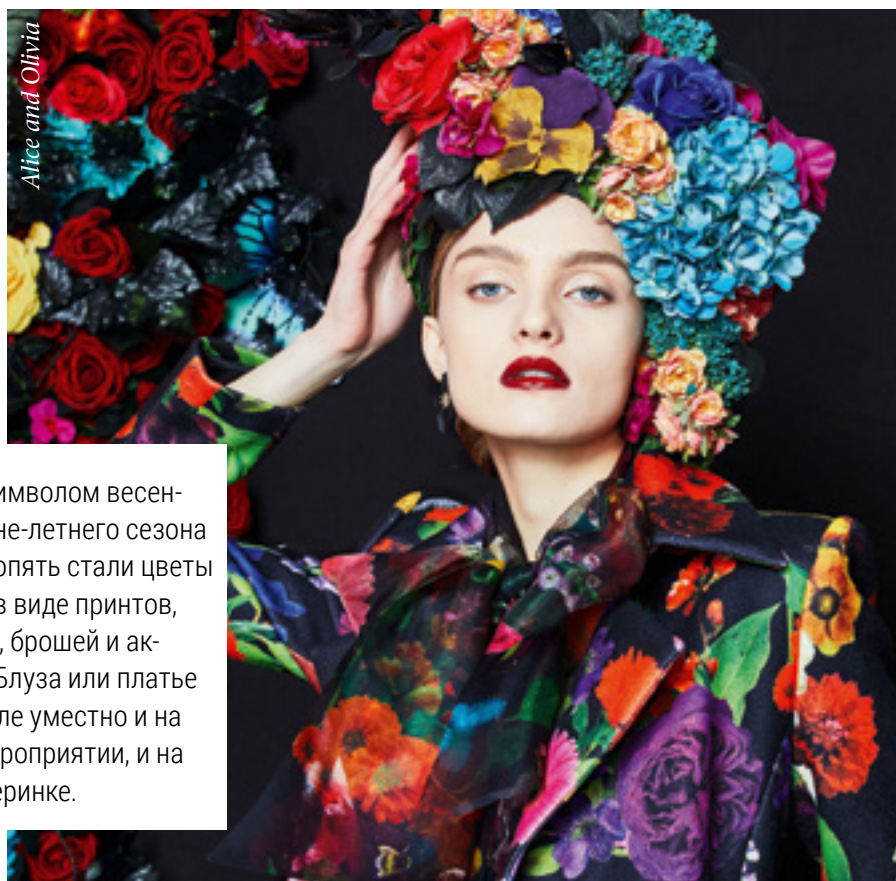
Valentino



Valentino



Valentino



Alice and Olivia

Символом весенне-летнего сезона опять стали цветы в виде принтов, аппликаций, брошей и аксессуаров. Блуза или платье в таком стиле уместно и на деловом мероприятии, и на бизнес-вечеринке.



Elie Saab



Elie Saab



Bottega Veneta

БРЮЧНЫЙ КОСТЮМ

Ансамбль из блейзера и брюк – беспроблемный вариант для деловой женщины. Он подчеркивает силу ее характера и побуждает относиться как к равной в мужском мире бизнеса. В новых коллекциях – разнообразие фасонов и расцветок. Отныне в деловом дресс-коде допустимы сочные, яркие оттенки под стать сезону. Также уместны и некоторые вольности: декор из воланов, шлейфы, стилизации и глубокие вырезы, которые всегда можно закрыть косынкой или шарфом.



Roland Mouret



Владзимеж ЩУРЕК

Одиннадцать лет этот статный поляк возглавляет представительство Польской Туристической Организации в Украине. Журнал Cabinet Boss поговорил с паном Владзимежем о жизни в Украине, специфике туристического бизнеса и самых любимых местах Польши.

Пан Владзимеж, как вы попали в туризм и почему выбрали именно эту сферу? Как часто случается в жизни – все решил случай. В самом начале экономических изменений в Польше, в начале 1990-х, я основал туристическую фирму, которая организовывала поездки за границу, в основном в Баварию. Через некоторое время мне предложили заняться туризмом более основательно – в Польском агентстве развития туризма в Варшаве. Эта структура в основном занималась вопросами консультаций, планирования стратегий развития туристических продуктов, поиском финансовых средств ЕС на развитие туризма. И, таким образом, не покидая туризма, я стал чиновником.

Помните свою реакцию на назначение в Украину? Как это произошло и с какими ожиданиями вы сюда ехали?

Нынешняя работа – это не первый мой контакт с Украиной. До прихода на эту должность я уже получил некоторый «украинский опыт» на должности и.о. президента и генерального директора польско-украинского предприятия во Львове. Честно говоря, это было относительно не долгое, но поучительное приключение, во время которого изучил основы украинского языка, получил понимание основ местной юридической системы, познакомился – скажем так – с обычаями, которые правят бизнесом, понял основы функционирования государственной администрации, немного открыл для себя страну. И решил, что эти знания и опыт не должны пропасть даром, поэтому в 2007 году принял участие в конкурсе на должность, которую занимаю до сих пор. Таким образом, не фирма отправила меня в страну, которой я не знал, а я старался, чтобы сюда вернуться.

Ваш первый месяц работы и жизни в нашей стране – что сейчас вспоминаете с улыбкой, что стало приятной неожиданностью, к чему, наоборот, долго привыкали?

Я довольно долго живу и работаю в Украине, чтобы утверждать, что вместе со всеми жителями пережил много перемен, которые произошли за последнее время. С первого месяца вспоминается много бюрократических абсурдов,

которые меня поражали, и в которые часто не мог поверить. Не забуду, например, о своем опыте общения с Центром занятости в одном маленьком городке Западной Украины, которое целую неделю проверяло, достаточно ли удобное мое кресло в моем офисе, достаточно ли современный компьютер, а арендованная квартира – достаточно ли комфортная как для иностранца. И все эти формальности, к которым относились необычайно внимательно, закончились сканированием моей американской визы в паспорте – вместо страницы с моими персональными данными. Вся эта процедура, связанная с разрешением на мое трудоустройство, была для меня настолько абсурдная, что я решил не говорить им об их же ошибке. Таким же сногшибательным был для меня совет моего сотрудника не отправляться в налоговую без коробки шоколадных конфет и бутылки закарпатского коньяка. Так вот, возвращаясь к теме изменений в стране, – сегодня, как мне кажется, такие приключения были бы уже невозможны.

В то же время, приятной неожиданностью стало дружественное отношение людей, которые мне встречались. Даже те, кто в рамках своих обязательств были вынуждены меня «преследовать» – в соответствии с разными формальными процедурами. В общем, с некоторыми незначительными исключениями, не вспоминаю плохо те времена.

Но то, с чем я не смог смириться и что раздражает меня до сих пор, – это некоторое отсутствие заботы об общественном пространстве, нарушение правил застройки, что приводит к беспорядку в городе. Не могу привыкнуть к виду моего киевского двора, к клумбам из автошин, покрашенных в радужные цвета, и к привычке соседей парковаться на газоне. Также мне трудно понять соседа, проживающего этажом ниже, который «приклеил» к наружной стене дома какую-то дивную будку, выступающую на два метра, уродующую внешний вид дома. К тому же, уверен, абсолютно нелегальную и опасную для прохожих.

«Приятной неожиданностью стало для меня ДРУЖЕСТВЕННОЕ ОТНОШЕНИЕ ЛЮДЕЙ, с которыми встречался» ■

Какие задачи у вашей организации и как они меняются (если меняются) с каждым годом? Что, например, было в приоритете в первый год вашей работы и сейчас?

Моя организация, Национальная Туристическая Организация, – одна из более 130, открытых в разных странах мира. Мы занимаемся промо-туризмом Польши, как интересного направления для туристических путешествий. Наши задания очень разнообразны: это предоставление туристической информации, наполнение веб-страницы о наших событиях, организация стендов на туристических выставках, промо-ивенты и пресс-туры, проведения исследований и анализ туристического рынка. И это только малая часть наших обязательств. Одно могу сказать с уверенностью: скучать не приходится, задания меняются практически каждый день.

Какие цели вы лично себе ставили на этой должности?

Задание было специфичным, поскольку я организовывал наш центр с самого начала. Мы – четырнадцатое представительство нашей организации в мире. Нужно было преодолеть бюрократические препятствия, найти формальный способ для регистрации, арендовать офис, выбрать сотрудников. Поэтому в самом начале мечтал о том, чтобы все это просто осуществить, чтобы мы попали в ритм и вместе в коллективном смогли эффективно выполнять обязанности. Сегодня это уже коллективная работа, а оценку нашей деятельности легко осуществить. Достаточно взглянуть на данные статистики и проверить, увеличивается ли количество украинских туристов в Польше. К счастью, на протяжении всей моей работы в Киеве так и есть.

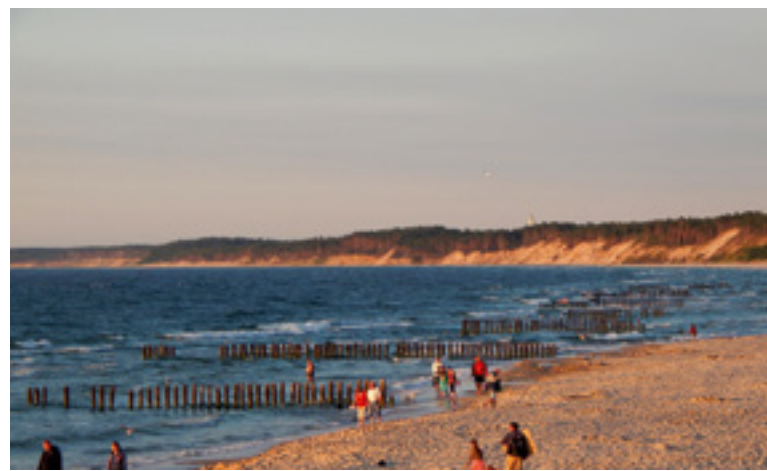
Какими результатами гордитесь и за что могли бы себя объективно похвалить?

Радуют меня хорошие контакты с представителями туристической отрасли и журналистами. Знаю, что всегда могу рассчитывать на их заинтересованность, помощь и сотрудничество. Нам удалось создать клуб любителей Польши, в котором, кроме сугубо профессионального интереса, имею много хороших друзей. И это особенно приятно, что профессиональные обязательства дают мне личное удовольствие от общения.

Вы представляете очень красивую и гостеприимную страну, плюс это еще и наш ближайший сосед. Ваши ТОП-5 причин посетить Польшу?

Очень приятно слышать такую оценку. Я тоже так считаю. Поляки гордятся своим гостеприимством, как, собственно, и украинцы. Мы ведь живем по соседству, и нам очень легко ездить друг к другу в гости. Тем более, что языковой барьер относительно небольшой, и в основных вопросах не трудно понять друг друга даже без знания английского или другого международного кода. К счастью, нам уже не усложняют жизнь визы, получение которых стоило денег и нервов. Не обязательно также планировать длительные путешествия, можно оправиться в поездку на несколько дней. Например, приграничный Люблин в Украине, наверное, даже более популярен, чем в самой Польше. Стоит также оправиться в Польшу за покупками – товары там часто стоят дешевле, чем в Киеве, особенно во время сезонных распродаж. Мы также гордимся нашими музеями. Появляется много современных объектов, не менее ценных и интересных, чем старинные экспонаты. Само собой, в этом сильно помогают современные технологии и мультимедийные инструменты.





Особенно в восторге от такого подхода к истории, культуре и традициям дети и молодежь.

Ваши самые любимые места\города в Польше – личные, куда любите возвращаться?

Во время путешествия очень важны доступность коммуникаций и легкость передвижения. В последнее время много изменилось в этом плане. Наконец-то появились бюджетные авиалинии, новые железнодорожные сообщения, огромное количество автобусных перевозчиков. Можно сказать, что Польша стала предложением на каждый кошелек. С этой точки зрения на нашей туристической карте особенно важными стали Жешов, Краков, Ополе, Вроцлав и другие города, которые раскинулись вдоль автострасы A4, пересекающей Польшу от украинской до немецкой границы.

Легче стало также полететь в любимый украинцами Гданьск или Познань, который буквально на прошлой неделе занял пятое место в интернет-конкурсе European Best Destinations-2019. Стоит напомнить, что в прошлом году первое место в том же конкурсе занял Вроцлав. Конечно, не могу не вспомнить о столице Варшаве, в которую, например, из Киева уже летают самолеты четырех авиакомпаний. Лично я больше всего люблю Краков, поскольку сам оттуда родом.

Какие польские направления вы планируете продвигать в Украине в наступившем году и почему?

Когда я только начинал работать в Украине, самым популярным польским городом было... Закопане, а поездка туда на Новый год и Рождество была почти традицией. К сожалению, существовало убеждение, что, кроме зимнего сезона, мы не так много можем предложить. И вся моя история работы в Украине – это борьба с этим стереотипом. И нам удалось убедить гостей Польши, что у нас прекрасные условия для активного туризма. Восточный велосипедный маршрут Green Velo, пролегающий вдоль украинской границы длиной более 2000 км, благодаря современной инфраструктуре стал в Украине уже почти таким же популярным, как в Польше. Провигаем и нашу жемчужину – регионы Вармии и Мазур. «Страна тысячи озер», как ее называют в Польше, имеет на самом деле около семи тысяч водоемов! Прекрасная, до сих пор первозданная природа, отличные условия для семейного отдыха и занятий парусным спортом нашли уже своих многочисленных любителей в Украине. Особое внимание уделяем медицинскому туризму. Польские курорты, санатории, люксовые SPA-центры посещают все больше украинцев, которые желают использовать отпуск для того, чтобы поправить свое здоровье.

Какая главная проблема современного туризма в целом и украино-польского в частности?

Не сомневаюсь, что главная проблема современного туризма – безопасность. С каждым годом на карте остается все меньше мест, куда можно путешествовать без страха. Жертвой этого чувства угрозы стала также Украина, – безосновательно, как по мне, но это уже другая тема. Как показывает статистика, Польша становится все популярнее в том числе и потому, что не имеет проблем с безопасностью.

Лично я считаю самой большой проблемой украино-польского туризма, как ни парадоксально, доступность Польши. Во времена интернета очень легко зарезервировать отель, купить билет онлайн, найти знакомого, который работает или



короткое время работал в этой стране и выбрать его своим главным консультантом. Складывается впечатление, что профессиональные услуги туристических фирм перестали быть нужными. И это очень обманчивое впечатление! Из-за такого подхода мимо нас проходит великое множество возможностей и атракций, о которых нам просто не удалось узнать. Поэтому не стоит недооценивать профессионалов. Важно обращаться в офисы туристической информации, заказывать организованные экскурсии. Но это ни в коем случае не значит, что мы не любим индивидуальных туристов.

В украинском офисе у вас работает украинский коллектив. Как вы выстраиваете отношения? Что для вас главное в сотруднике?

Я всегда считал, что в нашем офисе должны работать украинцы. Не во всех наших представительствах это стандарт, поскольку не везде удастся найти людей, которые знают



«Знакомство с новыми местами и людьми — это то, что однозначно не стоит откладывать на потом. Себе и каждому желаю иметь больше свободного времени, которое можно было бы посвятить путешествиям» ■

Польшу, искренне ее любят и готовы каждый день еще глубже изучать ее традиции, историю, культуру. В Украине никогда не имел проблемы с поиском таких сотрудников. Считаю, что в этом вопросе мне очень везет. Мне также кажется очень важным, и я прилагаю к этому усилия, чтобы каждый из наших сотрудников досконально владел словом. В конце концов наша работа — это, прежде всего, умение убедить людей путешествовать.

Вы работаете очень долго в Украине, сталкивались со всеми прелестями жизни и работы экспата в другой стране. Какие три ключевые черты вашего характера вам помогают по жизни независимо от условий и окружения?

По-моему, самое важное в жизни за границей — это толерантность и принятие среды, в которой мы находимся. Нет смысла сравнивать и искать отличия. Не стоит также пытаться насильно что-либо изменить. В таких случаях мы однозначно

обречены на поражение. Нужно найти хорошие стороны своей ситуации, и уверяю — их немало.

Есть сфера, за которую вы бы не взялись ни за что и никогда?

Да. Такой сферой для меня является политика. Я понимаю, как сильно она влияет на нашу жизнь. Но влияние это преимущественно негативное, поэтому никогда не хотел и не хочу ею заниматься.

Что себе пожелаете как человеку и как руководителю туристической отрасли на ближайшие 12 месяцев?

Себе и каждому желаю иметь больше свободного времени, которое можно было бы посвятить путешествиям: близким и дальним, люксовым и экономным. Знакомство с новыми местами и людьми — это то, что однозначно не стоит откладывать на потом.



КРАСИВЫЙ БИЗНЕС

Бьюти-бизнес в Украине – на пике популярности, и на первый взгляд кажется, что это легкий доступный бизнес. Как на самом деле? Об этом журнал Cabinet Boss поговорил с Татьяной Кобец, врачом косметологом-дерматологом. У нее 18 лет стажа, собственный косметологический центр KeyMed by dr. Tatiana Kobets, полная запись на недели вперед и сотни клиентов, в том числе известные в Украине женщины.

О СТАРТЕ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Собственную косметологическую практику я начинала в 2004 году после работы врачом-косметологом в одной известной киевской косметологической клинике. Может, работала бы там дальше, если бы не моя мама: она у меня очень деятельная, очень мудрая и поддержала мою тогда еще просто идею открыть свое дело. И именно мама помогла тогда и деньгами, и силами. Первый год она, фактически, была администратором салона, занималась его обустройством, чтобы я могла спокойно работать с клиентами. Их становилось все больше, салон успешно развивался, мы переехали на новое место – в салон получше, через пару лет – в помещение побольше, где, собственно, до сих пор и находимся – в косметологическом центре KeyMed by dr. Tatiana Kobets в Киеве на улице Полтавской, 10.

В самом начале своей практики я была «и швец, и жнец»: сама делала все процедуры, сама занималась закупками – работала шесть дней в неделю с 9.00 до 21.00. Но со временем, с опытом расширила штат, начала распределять обязанности, делегировать работу своим специалистам, сейчас лично делаю только инъекции. Этот бизнес возможен только, если ты сам его ведешь, сам в нем работаешь и сам за него отвечаешь. Именно эти факторы, эта ответственность многих сдерживают. А мне, наоборот, так проще, для меня это свобода: сама себе хозяйка, сама принимаю решения. Главное, единожды правильно организовать процесс, а потом его поддерживать. Тогда не будет никаких проблем.

О ВАЖНОМ ФАКТОРЕ БЬЮТИ-БИЗНЕСА

Косметология – это работа с людьми, людьми разными, а у женщин вообще многое зависит от настроения. Косметология – это еще и очень интимное дело, доктору доверяют самое ценное – лицо и, соответственно, нужно подобрать не только эффективные препараты, но и нужные слова, аргументы,

ситуации же бывают разные и с клиентами, и в коллективе. Мне приятно, что большинство моих клиенток обслуживаются у меня годами, что все мои доктора работают со мной годами.

Новые клиенты приходят, в основном, от постоянных клиентов, по их рекомендации. Это лучше любой рекламы. Хотя, конечно, у KeyMed by dr. Tatiana Kobets есть и сайт, и странички в facebook и instagram, и у нас всегда полная запись. Потому что доверие к доктору и его профессионализм – самое ценное.

О ТОПОВЫХ ПРОЦЕДУРАХ

Мой косметологический центр предоставляет весь спектр процедур по косметологии лица, пилинги, микротоки, уход, инъекции, лифтинги, фотоомоложение, аппаратная косметология тела, обертывания, даже лазерная эпиляция.

Что самое востребованное, могу сказать только по своим клиенткам: очень востребованы пилинги, аппаратные процедуры, инъекционные (включая мезотерапию, биоревитализацию) и наполняющие процедуры с помощью филлеров.

Самый активный возраст клиенток – 35-45 лет, когда появляются первые возрастные изменения: одним только кремом их уже не предотвратишь, требуется более серьезный уход. Сейчас наблюдается еще одна тенденция: приходит очень много женщин «за 50», работающих, реализованных, они хотят выглядеть ухоженно. И молодцы! Я всех призываю заниматься собой, несмотря на возраст.

Среди моих клиенток есть известные женщины, но я никогда не обсуждаю этот вопрос и не афиширую, даже среди коллег. Это профессиональная этика. Некоторые клиники, наоборот, заявляют о своих знаменитых клиентах или такие клиенты открыто выступают «лицом» салона. Но я за такой рекламой не гонюсь, для меня важнее доверие клиенток.



**«ЭТОТ БИЗНЕС
ВОЗМОЖЕН ТОЛЬКО,
ЕСЛИ ТЫ САМ ЕГО
ВЕДЕШЬ, САМ В НЕМ
РАБОТАЕШЬ И САМ ЗА
НЕГО ОТВЕЧАЕШЬ».** ■

О ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ТАБУ

Я доктор-тиран. (Смеется.) Как бы ни просила клиентка, я не буду делать процедуру, если не вижу в ней необходимости или понимаю, что она испортит черты лица. К счастью, клиентки ко мне прислушиваются и потом обслуживаются долгие годы.

Знаете, я как раз люблю свою работу за то, что могу аккуратно, не меняя черты лица, улучшить внешность женщины, оставить ее природную красоту, а не «накачать и наколоть».

О ГЛАВНЫХ ОШИБКАХ ПРИ ОБРАЩЕНИИ К КОСМЕТОЛОГУ

Я шучу, что чаще всего женщины просят «сделайте меня на 30 килограмм моложе». Основная проблема – это завышенные ожидания. Девушки смотрят на губы Анжелины Джоли и просят сделать им такие же. Многие не понимают своих природных данных, не понимают, что даже фото Анжелины Джоли обрабатывают фотошопом. И мы начинаем разбирать, что и как лучше сделать именно для этой конкретной клиентки. Первое, что я спрашиваю, – на что она жалуется. Это очень важно, потому что женщину может беспокоить какая-то незначительная морщинка, а я, как специалист, вижу более серьезную проблему и совсем в другой зоне лица, например. Но все это решаемо, главное, чтобы женщины ходили к косметологу и ухаживали за собой регулярно. Мы же ходим в парикмахерскую раз в месяц, так же должно быть и с лицом, и с телом. Поверьте, это не так уж дорого стоит. Один сеанс мезотерапии, например, от 1000 грн, стоимость инъекции ботулотоксина стартует от 3200 грн одна зона, инъекции наполняющие – от 6000 грн. И большинство процедур имеют длительный эффект – год и более. Ну не



купите лишнюю пару туфель, зато будете выглядеть свежо и молодо – в конце концов, смотрят в первую очередь на лицо, а не на туфли.

О БУДУЩЕМ КОСМЕТОЛОГИИ И «БЬЮТИФИКАЦИИ»

Будущее за комплексными антивозрастными препаратами, не только внешнего применения, но и внутреннего, которые улучшают структуру кожи изнутри, на клеточном уровне. Они уже появляются в Украине, и в моем косметологическом центре уже работают с такими препаратами. Более того, мы в KeyMed by dr. Tatiana Kobets всегда следим за новинками, например, у нас уже работает самая новая модель аппарата для радиоволнового лифтинга. Я лично посещаю все крупные международные косметологические форумы, конференции и как участник, и как лектор, провожу мастер-классы в Украине, чтобы быть в курсе инноваций и применять их в своем центре.

Есть одно показательное исследование: десять лет назад пластическая хирургия в три раза опережала по востребованности эстетическую косметологию, а сейчас косметология в два раза опережает хирургию. Эликсир вечной молодости еще не изобрели, но изменения в косметологии произошли революционные. То, что раньше можно было решить только с помощью скальпеля, теперь решается, условно говоря, курсом ухода или инъекциями. Появилось очень хорошее понятие «бьютификация» – речь не об изменении черт лица, а о культуре ухода за собой, устранении возрастных проблем. Женщины начали активнее и осознаннее заниматься внешностью. Это очень положительные изменения, я считаю. А это значит, что у косметологических центров – большое будущее.

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ KEYMED BY DR. TATIANA KOBETS

АКЦЕНТ НА ЗДОРОВЬЕ И ЕСТЕСТВЕННОСТЬ

Задача специалистов центра – позаботиться о здоровье вашей кожи, предупредить процессы ее старения, мягко откорректировать недостатки, а не «накачать» препаратами или изменить внешность.

ЛИЦЕНЗИРОВАННЫЕ ПРЕПАРАТЫ

Для всех процедур, предлагаемых в центре, используются только сертифицированные проверенные препараты и, зачастую, премиум-класса.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

Если врач-косметолог центра видит смежные проблемы, он об этом скажет и подскажет, куда обратиться за помощью.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА ПО УХОДУ

В центре можно приобрести средства известных мировых брендов именно под ваши потребности.

ЗАБОТА О КЛИЕНТАХ

Центр предлагает любой удобный способ записи на процедуру – телефон, сайт, емейл, соцсети, мессенджеры. Мы напомним о запланированной процедуре, ответим на интересующие вопросы и позаботимся, чтобы во время визита вы чувствовали себя уютно. Также в центре можно приобрести подарочный сертификат, поучаствовать в специальных розыгрышах и партнерских акциях.



SEALIFESCHOOL.COM

Юлия Пугач

О ЯХТИНГЕ, МЕЧТАХ И ЗНАКОМСТВЕ С СОБОЙ

Юлия Пугач вместе со своим отцом Юрием Пугачем основали школу яхтинга Sea Life. Сертифицированное обучение по международной программе IYT, теоретическое обучение заочно или очно, практические курсы в Черногории и чартеры из Черногории. Школа Sea Life не арендует яхты, а предоставляет возможность ходить под парусом двух собственных лодок.

И в этом – одно из главных преимуществ.

ОБ ИСТОРИИ КОМПАНИИ

В яхтинг меня привел отец. Много лет я занималась декором и организацией мероприятий. Комфортно себя ощущала в этой сфере, все получалось. Какая-то очень творческая часть меня сильно проявлялась в этом. Потом случился переломный момент, когда партнерское сотрудничество закончилось и нужно было выбирать: стартовать с нуля или менять сферу. Как знак свыше – отец предложил работать с ним. Он уже жил в Черногории, работал инструктором и здесь, в Киеве, имел филиал с партнером. Я согласилась, долго всему обучалась, ездила со студентами на практику и присутствовала на всех лекционных занятиях. Многие условия для студентов нам совершенно не нравились. Главный факап – люди. Этот тот случай, который доказывает, что нужно искать не вакансию под человека, а человека под вакансию. Многие моменты обучения строились не правильно. Не с нашей точки зрения, а сугубо логически. Получив определенный опыт, мы приняли решение отсоединиться и открыть собственную школу. Так появилась школа яхтинга Sea Life.

Отец всегда мечтал о семейном бизнесе. Он уверен в том, что семейное дело – самое крепкое, надежное и результативное. У него есть огромное желание оставить что-то после себя, иметь бизнес, который сможет существовать и

без его фактического присутствия. Он – в Черногории, я – в Киеве, но на сегодняшний день мы гармонично развиваем школу и гордимся десятками наших сертифицированных студентов. Сейчас я абсолютно точно уверена, что семейный бизнес – мое. Мы разделяем личностные отношения и рабочие, мы движемся в одном направлении и идем на одной волне. Это очень важно, это глубокая степень взаимопонимания и доверия. Еще на начальных этапах мы проговорили зоны ответственности и обязанностей друг друга, и потребности юридически это фиксировать нет.

Единственное, о чем отец жалеет сейчас, – что мы не сделали это раньше. Была только мечта и идеальное видение ее реализации. Сейчас я уже отчетливо понимаю, что любая мечта должна переводиться в цель, иначе она не станет реальностью. Если есть желание и есть визуализация будущего, найдется и инвестиция, и люди, и инструменты. Нужно просто перевести все в цель, так проще двигаться вперед.

О ПАРТНЕРСТВЕ В БИЗНЕСЕ И НАПРАВЛЕНИИ SEA LIFE

Мы с отцом работаем в гармоничном тандеме. С его стороны – опыт, с моей – видение сервиса и визуальной картинки. Весь фирменный стиль, концепция, философия и уникальность школы – абсолютно наши с отцом идеи. Мы долго думали, как назвать школу, какой будет логотип и цвет, каким будет отличие визуальное от других школ. В какой-то момент я просто поняла, что море – наша жизнь. Оно во всем: в одежде, в интерьере дома, в образе жизни. Море – жизнь, потому Sea Life.

Особенность Sea Life – в честности и сертификации. Мы обучаем по программе IYT и по окончании обучения студент получает международные права на управления яхтой. Методические материалы наших курсов – собственный перевод литературы, собственные плоттеры и индивидуальные графики обучения. Теоретическая часть может проходить как очно, так и заочно в любом городе мира. Практика – это двухнедельный курс

«МОРЕ СБРАСЫВАЕТ ФАЛЬШЬ,
В МОРЕ НЕЛЬЗЯ ИГРАТЬ РОЛЬ.
В МОРЕ ВСЕ РАВНЫ, ВСЕ
ВЗАИМОПОЛЕЗНЫ И ЧЕСТНЫ» ■



на двух наших яхтах в Черногории, под руководством моего отца – шеф-инструктора нашей школы. Честность – потому что абсолютно все, что слышит студент во время первого диалога, является правдой. Мы соответствуем каждому пункту договора, это суперважно для нас.

За годы существования школы многие наши студенты становятся нашими друзьями. Они получают права, а спустя время возвращаются на курсы повышения квалификации, берут лодки в чартер и ходят в море сами. Они любят наш сервис: чартер по Черногории, чартер из Черногории в ближайшие страны и 24/7 поддержка капитана. Они остаются с нами, и это не может не мотивировать.

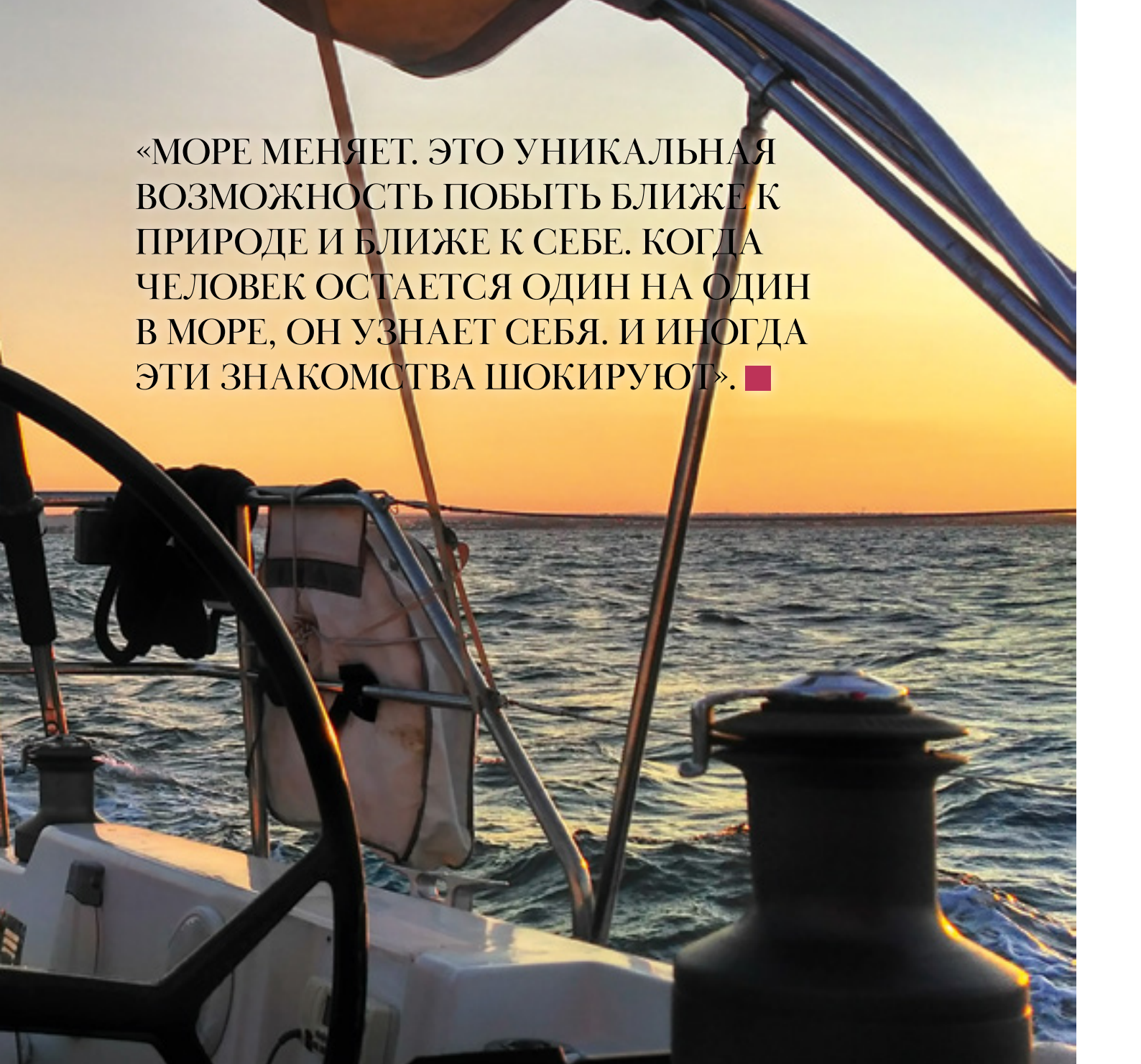
О ЯХТИНГЕ И О ТОМ, ЧТО ТАКОЕ БЫТЬ КАПИТАНОМ

Яхтинг стал популярным. Раньше многое было менее доступным: было слишком дорого, слишком сложно реализовать в городах без выхода к морю. Сегодня же яхтинг открыт. Можно окончить теоретический курс капитана парусной или моторной лодки, пройти двухнедельную практику и в любое время арендовать лодку в любой точке мира. Мы предоставляем права международного образца, потому что чартер доступен в любой стране.

Быть капитаном – это не просто быть водителем. Это что-то на уровне психологии, это меняет жизнь. Капитан – это лидер, либо в жизни, либо глубоко внутри.

Ответственность, обязательность, решительность – качества, которые обязательно должны быть присущи. Море сбрасывает фальшь, в море нельзя играть роль. Тот, кто становится за штурвал, несет ответственность за весь экипаж. Потому уже не важно, кем ты работаешь, сколько зарабатываешь и какой имеешь статус. Все равны, все взаимопользны и честны.

За последнее время наш студент немножко поменялся. Если раньше, в основном, мы обучали категорию возраста 38+ и только мужчин, то сейчас учиться приходят и женщины, и молодые парни от 24 лет. Это круто, это не может не вдохновлять расти и развиваться. Студент школы яхтинга – человек с мечтой. Он



«МОРЕ МЕНЯЕТ. ЭТО УНИКАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОБЫТЬ БЛИЖЕ К ПРИРОДЕ И БЛИЖЕ К СЕБЕ. КОГДА ЧЕЛОВЕК ОСТАЕТСЯ ОДИН НА ОДИН В МОРЕ, ОН УЗНАЕТ СЕБЯ. И ИНОГДА ЭТИ ЗНАКОМСТВА ШОКИРУЮТ». ■

— романтик, лирик, но трудоголик. Он, как правило, устал от своего привычного ритма будней и готов к чему-то кардинально новому. Его утомила обыденность и график, в котором живет. Он жаждет перемен и более широкой зоны комфорта. Он решает изменить все и стать капитаном парусной лодки. Есть также и те, кто просто устал от привычного отдыха в отелях. Банально: завтраки в отелях, привычные туристические маршруты, отдых на пляже и скука. Такие люди хотят изменить семейный отдых или путешествия вдвоем, они хотят большего и лучшего — так они выбирают яхту. Здесь они могут сами ловить рыбу и сами приготовить ее на огне. Они могут завтракать на

палубе и встречать рассветы в открытом море. Могут срывать фрукты с дерева, пить кофе с первыми лучами солнца и самостоятельно выстраивать маршруты своего путешествия.

Мы за свою практику видели много историй перемен. Люди действительно становятся другими после прохождения школы — и внутренне, и внешне. Когда ты находишься в открытом море, стоишь у штурвала и руководишь направлением лодки, ощущаешь себя каким-то более значимым. Чувствуешь, что есть вещи, которые от тебя зависят, что ветер подвластен, а лодка тебя слушается. Это очень крутые ощущения, их нужно прожить, чтобы на 100%

понять. Один наш студент после школы оставил работу и открыл собственный бизнес — он стал увереннее, сильнее, крепче. Такие истории не могут не вдохновлять!

О МЕЧТЕ, ВНУТРЕННЕМ РИТМЕ И ОЩУЩЕНИИ СЕБЯ ЖИВЫМ

Вообще, если о мечте — вы задумались о том, что это? Есть ведь большая разница между настоящей мечтой и долгосрочной целью. Цели — это то, что нами движет. Это что-то материальное или нет, но это какая-то «точка В» на нашем пути. Мечта — нечто более космическое. Какая-то сила, которая заставляет просыпаться по утрам и ощущать себя живым.

«НУЖНО ДЕЛАТЬ ОСТАНОВКИ, БРАТЬ ПАУЗЫ, РАСКРЫВАТЬ СВОИ «ПАРУСА» И СЛЫШАТЬ СЕБЯ. ИНАЧЕ ВСЕ ТЕРЯЕТ СМЫСЛ» ■

Мы живем в сумасшедшем ритме: графики, встречи, информационный поток, стресс. Мы не успеваем иногда услышать собственные желания и мысли. Мы привыкаем к этому, привыкаем абстрагироваться и откладывать важное на потом. Вот этот ритм – как течение: несет волной и не видно берегов. Но ведь ветру и волнам нужен парус! Нужно делать остановки, брать паузы, раскрывать свои «паруса» и слышать себя. Иначе все теряет смысл. Такие паузы помогают понять себя, свои цели и приоритеты, свои желания и лишние переживания. Только окончательно поняв себя, человек понимает свою мечту.

Я – не исключение. Я тоже живу в бешеном ритме каждый день. Конечно, случаются паузы в субботу или воскресенье, но и тогда я, как правило, чем-то всегда занята. Встречи и звонки, электронная почта и документы, литература для студентов, курсы, тренинги – это классно, в этом есть жизнь! Но в течение последнего года наступил момент, когда поняла, что устала. Это был затяжной перерыв на три недели – я взяла тайм-аут и отключилась немного от реальности. Новогодние праздники, семья, ужины, подарки, длительный сон – я отдыхала, перезагружалась и осознавала, насколько важно иметь время для самого себя.

Самое страшное, что вот эти slo-mo мы совершенно не замечаем. Мы настолько увлечены своим делом и графиками, настолько быстро включаемся с утра в рабочий режим, что если на секунду остановиться и задать себе вопрос: «А куда я вообще бегу?», то ответ явно не придет сразу. Это страшно, это очень нужно вовремя ощутить. Вот сейчас для меня это – отчетливо и прозрачно. Я вернулась к любимому плаванию по утрам, тренировкам и женским дням в бане. Читаю по вечерам книги и успеваю видаться с близкими. Уделять время себе – катастрофически важно.

О ЖЕНСКОМ

Услышала когда-то скептическое мнение о том, что женщина в бизнесе – железная леди, для которой семья никогда не будет на первом месте. Чушь! В моем окружении есть много успешных, продуктивных, инициативных и идейных женщин-предпринимателей. Но они – Женщины! Да, у них, как правило, расписаны будни и встреча с подругой на вино тоже входит в график списка. Да, у них, возможно, не всегда на кухне приготовлен роскошный ужин и идеально расставлена посуда в серванте. Но они достаточно гармонично совмещают жизнь для себя и жизнь для своего дела. Это способность переключаться, это нужно в себе воспитать.

Страшно, когда человек монозадачен по образу жизни. Он может быть бесконечно страстно увлечен развитием своего бизнеса и не находить время в течение дня позвонить близкому и родному человеку. Возможно, это хорошо играет в бизнесе, но абсолютно точно плохо – для него самого. Наша работа никогда не станет нам настоящим «домом». Нужно уметь переключаться, выключаться и включаться заново. Нужно уметь отвлекаться на что-то кроме. Понимать, что заикленность на любых вещах, – бич.

Женщина в яхтинге – особая тема для дискуссий. Нет, правда, столько раз слышу недоверие к присутствию женщины на лодке, к тому, что женщина не может ориентироваться в технической составляющей сферы так же хорошо, как мужчины. Когда мне впервые звонят будущие студенты, они ошарашены, слыша женский голос. Но проходит пара минут – диалог прекрасен!

О МОРЕ И ЧИСТЫХ МЫСЛЯХ

Море – это жизнь. Отчасти, потому мы и – Sea Life. Для нас это не только про бизнес, это про мышление, про образ жизни. Мой отец живет в Черногории уже больше 10 лет, и уже никто не представляет его жизнь без моря, парусов и якоря. Он – яхтсмен, это его призвание. Ему тесно в

городском ритме и серости, он здесь не ощущает себя по-настоящему живым. Для нас море – пространство, свобода, открытость. Когда ты заходишь на лодку и выходишь в открытую воду – ты будто освобождаешься от всего, что заземляло и держало тебя в привычных буднях. Есть только ты, лодка, ветер и море. Очень чистит разум.

Черногория – прекрасная страна! Для жизни, путешествий и определенной степени познания себя. Там все по-другому: размереннее, свободнее, спокойнее, уютнее. Там узкие улочки и неопишуемые заливы, маленькие ресторанчики с местной кухней и фрукты. Если вы никогда не ели черногорский мандарин, вы просто не знаете, что такое вкусные мандарины! Там легче дышится, крепче спится и мысли обретают покой. Не хочется бежать, хочется просто наслаждаться каждым моментом.

В любом деле кроме вдохновения важна результативность. Сейчас у меня в Украине есть целая команда, с которой мы каждый день работаем над совершенствованием и развитием школы. Это маркетинг, это инструкторы, это партнеры. Мы генерируем идеи и придумываем что-то категорически новое, еженедельно. Но кроме творческих порывов важны процессы. Это стратегическое, это очень сильно влияет на эффективность. Я очень люблю планирование. Каждую неделю я пишу недельные планы, каждый день – план на день. Конечно, не все всегда получается четко реализовать, много внешних факторов. Но зачастую я придерживаюсь графика, иначе теряю тонус. Баня, бассейн и рабочие встречи – то, что держит меня в продуктивном тоне.

Каждому молодому предпринимателю хочется посоветовать действовать. Не думать о том, как кто воспримет твою деятельность и какими инструментами будете пользоваться для развития через год. Жизнь происходит сегодня. Нужно переводить мечты в цели и просто действовать, нужное найдется в процессе. Я верю в силу близких людей, энергии и визуализацию мечты.





Александр ХОДОРОВСКИЙ

о собственном бизнесе, особенностях рынка и «остановках»

Александр Ходоровский – руководитель и основатель компании «ИНПАК». Деятельность бизнеса – производство и упаковка одноразовой посуды и товаров для дома.

На сегодняшний день компания является безусловным лидером по выпуску и продаже одноразовой упаковки на современном рынке.

О СТАРТЕ И ОСОБЕННОСТЯХ НИШИ

Все началось с 1996 года. Тогда мы с моим родным братом решили создать небольшую торговую фирму по продаже упаковки и одноразовых товаров для дома. На сегодняшний день это крупная компания со своим производством, складскими помещениями и огромным автопарком, в которой работает более 150 человек. Кроме собственного производства, мы также являемся крупнейшими в Украине импортерами одноразовой посуды для кейтеринга и товаров для дома. Наша компания осуществляет прямые поставки из Китая, Малайзии, Польши и Германии.

Сейчас бизнесом я управляю один и основной акцент делаю, конечно же, на качестве выпускаемой продукции. Вся наша продукция соответствует стандартам качества ISO9001.

Самой трудной задачей, которая возникла на старте нашей деятельности, была коммуникация с людьми. Тогда, более 20 лет назад, было сложно привить людям культуру потребления еды в качественной одноразовой посуде, приучить их покупать красивые салфетки, тарелки или стаканчики. Были привычки, и мы взяли на себя ответственность их менять. Уверен, получилось хорошо!

Сегодня мы сотрудничаем как с оптовыми, так и с розничными покупателями. Не буду отрицать, что более дорогостоящие одноразовые товары людям до сих пор покупать сложно. Но развитие и рост есть, это не может не радовать. А вот оптовый покупатель в нашем ассортименте всегда находит то, что искал. Мы расширяем, совершенствуем и адаптируем товары, которые выставляем на рынок, в зависимости от потребительского спроса.

О СОСТАВЛЯЮЩИХ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

В абсолютно любой сфере производственной деятельности есть две основы, на которых все строится: производство и сбыт продукции. Если нет сбыта – приостанавливается производство, попросту теряя собственную миссию. В нашей компании все процессы работают четко и безостановочно, как часовой механизм, который контролирует не один человек. У нас работает целая команда высококлассных специалистов, каждый из которых поднимает компанию на более высокий уровень.

Что такое успех? Если разобраться, то успех – не совсем четкое понятие. Для каждого – это свое обозначение. В моем понимании – это совокупность достигнутых целей. Если посмотреть на это с такой стороны, то «ИНПАК» сегодня – одна из самых крупных в Украине в своей нише, можно даже сказать, что мы являемся лидерами данной сферы. Я уверен в правильности и важности дела, которым мы занимаемся, и надежности и профессионализме команды, которая за всем этим стоит. А значит, я уверен и в достижении целей, которые перед собой ставлю.

О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ И ЛИЧНЫХ КАЧЕСТВАХ

Современный украинский предприниматель – это дальновидный и наблюдательный стратег, на мой взгляд. Сегодня уже абсолютно не важна возрастная категория, важно мышление. Если он способен предугадать спрос своего покупателя и вовремя и выгодно сделать предложение, он движется в правильном направлении. Он осторожный, ответственный за каждое слово

«УСПЕХ – ЭТО СОВОКУПНОСТЬ ДОСТИГНУТЫХ ЦЕЛЕЙ» ■



«Когда у тебя **ПОЯВЛЯЕТСЯ СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО**, круг людей, с которыми ты общался, существенно сужается. Кто-то **УХОДИТ САМ**, кого-то **ВЫЧЕРКИВАЕШЬ ТЫ**» ■

и действие, имеет сильный командный дух. Таким я вижу современного предпринимателя и уверен, у нас таких много. Хочется думать, что меня можно к ним отнести. (Улыбается.)

Есть базовые качества, которыми должен обладать хороший руководитель: адекватная самооценка, профессиональный опыт и знания, тактичность, здравая требовательность, терпение, человечность. Возможно, у кого-то это заложено изначально, к кому-то это приходит с опытом. Лично я в себе их воспитываю каждый день. Над собой работать никогда не поздно.

ОБ ОКРУЖЕНИИ И КАЧЕСТВАХ ВЗРОСЛОГО ЧЕЛОВЕКА

Вообще, мне кажется, озвучивать собственные положительные качества способен только по-настоящему взрослый человек. Это приходит с мудростью, это совершенно не юношеский максимализм, а адекватная оценка себя. Каждый из нас ведь на протяжении жизни воспитывает себя, работает на собственными чертами характера, своими ошибками и

поступками – почему не уметь это признавать вслух?

Считаю себя ответственным, пунктуальным и целеустремленным. Эти вещи очень важны для мужчины, а в предпринимательстве – особенно. Что-то закладывается еще в детстве, но оттачивать эти качества, совершенствовать нужно уметь самому. Я могу быть требовательным, могу быть строгим. Но нужно понимать одну важную вещь: только очень требовательный к себе человек способен объективно оценивать сложившуюся ситуацию и требовать что-то от других.

Когда у тебя появляется собственное дело, круг людей, с которыми ты общался, существенно сужается. Кто-то уходит сам, кого-то вычеркиваешь ты. Хороший жизненный «фильтр» помогает оставить только самое нужное. Семья и друзья – главные люди, они должны быть на первом месте! И если семью человек строит сам, то дружба, как правило, проверяется временем и трудностями. В юности важно иметь общие интересы, увлечения, досуг, а во взрослой жизни важнее взаимопомощь и ответственность.

О ВАЖНОСТИ «ПЕРЕЗАГРУЗКИ»

Если работаешь без остановок, теряется ритм. Мы живем в огромном мегаполисе, где каждый ежесекундно куда-то спешит. Каждый день происходят какие-то события, диалоги, возникают мелкие и крупные проблемы, которые нужно решать оперативно и максимально эффективно. Это очень выматывает. В таком ритме каждому, в определенные моменты его жизни, нужна «перезагрузка». И очень важно вовремя чувствовать в себе эту точку выгорания и позволить себе остановиться, сделать паузу. Это могут быть маленькие паузы в рабочей неделе или длительные выходные в году – не важно, главное – позволять себе отдыхать.

Отдых для меня – это спорт и моя семья. Плавать и заниматься фитнесом, вместе отдыхать или просто проводить время вне графика по выходным. Быть рядом со своими родными, отключать телефоны, не забивать голову рабочими мыслями – это лучший рецепт для хорошего отдыха.

CABINETBOSS.COM.UA



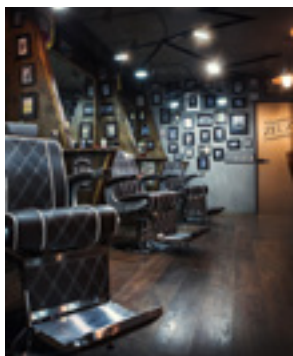
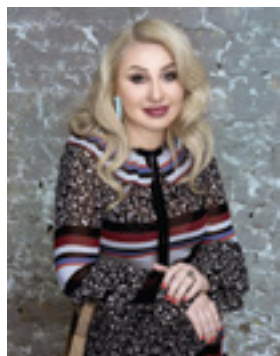
**ДОРОГИЕ
ДРУЗЬЯ!**

Позвольте
представить
вам журнал
Cabinet Boss –
первое издание
для деловой
элиты.

ЭЛИТНОЕ ИЗДАНИЕ ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

Наша страна богата профессионалами своего дела – предпринимателями и топ-менеджерами из разных сфер бизнеса. Банкиры, финансисты, инвесторы, архитекторы, дизайнеры, юристы, рестораторы – каждый достигает успеха по-своему, но каждый – лучший в своем деле.

**О ТАКИХ ЛЮДЯХ И ДЛЯ ТАКИХ ЛЮДЕЙ
ЖУРНАЛ CABINET BOSS!**



ONLINE-ЖУРНАЛ CABINET BOSS

Это всегда эксклюзивная информация:

- известные в Украине компании и руководители;
- принципы, ценности и достижения людей бизнеса;
- истории успеха известных брендов;
- деловой имидж и статусные вещи;
- лучшие места для встреч и отдыха.



Дмитрий БУРЯК

О МАШИНАХ ИЗ АМЕРИКИ, ВНУТРЕННЕЙ ЭНЕРГИИ И ОШИБКАХ В БИЗНЕСЕ

Дмитрий – соучредитель компании Cars from West, основная деятельность которой – покупка и продажа б/у автомобилей из Америки. В бизнесе Дмитрия есть два основных направления. Первое – просто покупка машины по запросу или из предложенных вариантов. Второе – некий B2B: покупка авто по запросу и помощь в перепродаже. Дмитрий рассказал о базовых принципах построения бизнеса, внутренней энергии, которая руководит человеком, и ошибках, которые каждому нужны.

О СТАРТЕ В БИЗНЕСЕ И ЛИЧНОМ ЭФФЕКТИВНОМ ИНСТРУМЕНТЕ ВХОЖДЕНИЯ НА РЫНОК

Все началось в 2000 году, когда я понял, что хочу зарабатывать деньги. В 2001-м начал заниматься мобильными телефонами, и меньше, чем за 2 года, стал одним из лучших в их продажах по Украине. Начал возить телефоны из Эмиратов и так заработал свой первый миллион. Это был 2007 год. Потом, конечно, были инвестиции в недвижимость, предательство со стороны партнеров по бизнесу, ошибки в стратегии и выводы. Сегодня я отчетливо понимаю, что люблю хайп. Нечто трендовое, что всегда на слуху, в спросе и актуально. Сегодня это – IT и машины. Это еще очень долго не потеряет свежесть.

В 2016-м появилась компания Cars from West. Мы не хотели заходить на рынок как все: сайт, seo-продвижение, банальный маркетинг и прочее. Мы хотели отличаться. Так мы придумали провести вебинар о целесообразности покупки автомобилей из Америки. Никто не понимал зачем, как и почему. У нас тогда никто не видел преимуществ машин из Штатов. Весь бэкграунд, который тогда можно было увидеть воочию, – принятый в августе 2016 года закон о льготной растаможке.

На нашем первом вебинаре мы рассказали все о машинах из Америки. О том, что машина б/у – это не приговор, о честных пробегах, о значительной разнице в цене. Особый акцент – на битых машинах. В мой первый «Лексус» въехали в один из первых дней моей езды. Я его отремонтировал и с тех пор

по-другому отношусь в битым тачкам. Все решаемо. Так мы начали возить такие машины из Штатов, заниматься их ремонтом и продавать. Этот вебинар дал очень мощный результат – после него к нам пришло 175 человек, а это были 45% конверсии. Такого результата сложно добиться привычными инструментами маркетинга – мы говорили с людьми, мы делились знаниями и полезной информацией.

О ПЕРВОМ КЛИЕНТЕ И ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ КОМПАНИИ

Еще до вебинара у нас уже были первый клиент. Самый первый покупатель Cars from West «случился на доверии». Я где-то обмолвился, что гоняем машины из Америки. Парень позвонил мне, не будучи знакомым со мной лично, и попросил найти ему Mercedes CLS. Я рассказал, что нужно знать об автомобилях и условиях наших покупок и реставрации. Он перечислил мне депозит за покупку машины, позже оплатил всю стоимость и ждал свой «Мерс». Уже позже я спросил, не хочет ли он хотя бы увидеться со мной – предложил пересечься на заправке. Я приехал, пожали друг другу руки, по сей день – сотрудничаем и неплохо дружим. И по сей день этот парень работает только со мной, считая меня лучшим в своей сфере. Это говорит о доверии, на этом очень многое строится.

В бизнесе Cars from West есть два основных направления. Первое – просто покупка машины по запросу или из



«У каждого из нас есть ДВА САМЫХ СИЛЬНЫХ ВРАГА: ЛЕНЬ И СТРАХ. Это те корни, которые держат нас во всем. Как только ты «рубишь» это в себе – все меняется» ■

предложенных, купленных нами, вариантов. Второе – некий B2B. Мы находим человеку машину и помогаем выгодно ее перепродать. И таких клиентов сейчас – около 30%. Впервые у нас так купили Tesla X. Клиент захотел этот автомобиль, чтобы покататься и продать. Потом купить новую, снова покататься и снова продать. Эта система работает уже долгое время, а Tesla – наше новое профильное направление. Уже сейчас мы открыли свое СТО по ремонту этих машин и успешно возим их в Украину.

О ПРИНЦИПАХ ПРОДАЖИ, КОНКУРЕНЦИИ И ПОТРЕБНОСТИ БЫСТРО РАСТИ

Продажи – интересная отрасль. Это и психология, и математика, и логика, и маркетинг. Считаю, каждый человек должен уметь продавать, как минимум – свой профессионализм. Нужно просто найти ключевые преимущества и делать на них акценты. Продажа – это убедить человека в том, что ему нужен этот продукт. А не в том, насколько этот продукт крутой.

Команда компании тоже строилась по наитию. Первым ко мне пришел Макс и заявил о том, что хочет со мной работать. Я вкладывал в него свои знания и навыки, обучал

продажам и коммуникации с клиентом. Макс – человек внутренней энергии. Знаете, есть люди внешней энергии – экстраверты, а есть – внутренней. Он не кричит везде о том, какой он крутой. Он просто крутой. Сегодня он продает 40 машин в месяц, это нереальный результат, я этим горжусь.

Это был очень ощутимый для меня момент, когда я понял, что пора активно расти и быстрее двигаться вперед. Тогда мы создали полноценный отдел продаж, сервис-отдел, отдел логистики, таможни, запчастей.

Когда-то у нас случилась ситуация, о которой я, видимо, буду помнить всегда. Наши конкуренты написали о нас негативный отзыв. Нам позвонил клиент и сообщил следующее: «Я прочитал о вас у конкурентов. Варианта два: либо вы сейчас активно это исправляете, либо вы настолько крутые, что о вас пишут клевету. В любом случае, я хочу с вами работать».

О РОЛИ МЕНТОРА В ЖИЗНИ, МАГИИ ВНУТРЕННЕЙ СИЛЫ И ОТНОШЕНИИ К СЕБЕ

Был клиент, который пришел ко мне со словами: «Я просто пришел поболтать. Хочу машину, хочу узнать, когда-нибудь



ее куплю». Мне нравится магия, которая происходит в таких историях. Нашим диалогом я дал ему понять, что вот это мнимое пресловутое «когда-нибудь» может вообще никогда не наступить. Если хочешь что-то сделать, сделай это сейчас. Я описал ему развитие событий так: мы покупаем ему машину за \$10 000, позже он продает ее за \$13 000. Профит был наглядный – он нашел эти деньги. Мы сотрудничаем до сих пор.

По сути для него я сыграл роль ментора, коуча. В какой-то момент я осознал, что сам был в подобной ситуации. Думал о том, что было бы хорошо для меня, – и вот это «было бы» меня заставило задуматься. Тогда я сел, провел диалог с собой и начал действовать. Сейчас такого слова в моей жизни больше не существует, и это хочется передавать людям. Все возможно, нужно просто действовать. Эта ситуация – прямое доказательство того, что все – в голове. Он перестроился внутренне, он начал по-другому мыслить, сейчас у него совершенно другая жизнь. Чтобы изменить жизнь, нужно изменить направление мысли. Чтобы купить машину мечты, нужно уже сегодня начать чувствовать себя владельцем этой машины. Это работает, это энергия.

Я сам себе стал ментором. Когда я потерял отца, очень четко осознал потребность действовать. Зарабатывать, менять образ мышления, менять привычки и что-то внутри себя. Мне надоела жизнь, которой я жил. Так я начал читать другую литературу – было больше о кармическом, о нематериальном, о составляющих внутренней силы. В этой жизни все не просто так. То, что мы сейчас видим, чувствуем и пробуем – материальное. Но есть еще другие

вещи, духовные. Я к этому приблизился и понял, что это работает. Это осознание дает увидеть, как все взаимосвязано. Чувствуется связь между тем, что происходит с тобой сейчас, и тем, что происходило раньше. Со временем начинаешь четче выстраивать цели – просто визуализируешь их реализацию, мудрость жизни приходит к тебе очень постепенно, но очень близко.

О ВНУТРЕННИХ ВРАГАХ, МОМЕНТАХ КРИЗИСА И РЫЧАГАХ УПРАВЛЕНИЯ СОБОЙ

У каждого из нас есть два самых сильных врага: лень и страх. Это те корни, которые держат нас во всем. Как только ты «рубишь» это в себе – все меняется. С внутренними реформами очень быстро происходят перемены вокруг. Если мне приходит в голову новая идея – не вижу причин ее не реализовать. Конечно, я сделаю просчет, минимально продумаю инструменты реализации, но я сразу начну что-то делать. По сути, так мы создали бизнес на флористике. Я ничего не знал о цветах, но четко понимал, что это будет работать. За месяц я изучил все наименования – сегодня еще одна наша компания Avalanche Group является одним из лидеров в Украине в B2B бизнесе флористики. Мы поставляем цветы из Голландии в крупные торговые сети, сотрудничаем с флористами и дизайнерами. Это говорит о том, что нужно действовать. Нужно просто действовать, решения будут приходить по ходу.

Риски – наша учеба. Не раз за свою деятельность я «прогорал». Вкладывался, срывался, терял деньги. Однажды мы поставили айбоксы по городу, но из-за курса валюты

«Если ты способен параллельно заниматься несколькими направлениями бизнеса – ВСЕГДА БУДЕШЬ ДВИГАТЬСЯ К УСПЕХУ. И темы нужны без «потолка». То, где можно расширяться, масштабироваться, расти выше головы» ■

бизнес стал абсолютно нерентабельным. Я почувствовал этот момент и сделал элементарный ход – почти подарил этот бизнес и мягко вышел. Это был классный урок. Вообще уверен, что идеального течения событий в предпринимательстве не существует. Когда мне говорят, что все гладко и ровно – я либо ишу подвох, либо наблюдаю за человеком долгое время. Всегда и во всем есть две стороны медали, это нужно понимать. На ошибках мы учимся с детства, это простая психология.

На самом деле, вовремя уйти – иногда самый правильный и самый нужный шаг вперед. Это та же энергия: если мы не разумно ее тратим, мы остаемся «в минусе». Но чтобы чувствовать эти моменты, опять же, нужно чувствовать себя самого. Что тебе важно, что близко, что мешает становиться тем, кем ты хочешь быть. Если чувствуешь, что бизнес не идет – продай, подари, но двигайся дальше. Новые сферы, новые масштабы, другие зоны комфорта.

Несколько лет назад мы с товарищем открыли клуб-ресторан. Я вложил туда большую сумму, мы сделали крутой ремонт, но в какой-то момент я понял, что не мое. Мне не так сильно хочется там находиться, как хотелось. Я не так горю идеей развития, как ожидал. Оно не приносит столько, сколько планировалось. Тогда я просто подарил этот «чемодан без ручек» партнеру и вышел. Я очень быстро направил энергию в другую деятельность, которая приносила больше и финансов, и той же энергии.

О ПРИНЦИПАХ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И БИЗНЕСЕ БЕЗ ПОТОЛКА

Современный предприниматель Украины – человек, который знает и любит свое дело, системно выстраивает всю свою работу и узнает много нового, всегда готов меняться. Сейчас совсем другая история – нужно развиваться каждый день. Стоя на месте, не получится ровным счетом ничего. Для себя я давно понял, что нуждаюсь в новой информации постоянно. Конференции, мастер-классы, тренинги, лекции, коммуникация. Мне нужна эта информация, мне нужны эти тенденции завтрашнего дня уже сегодня. Предприниматель всегда должен быть в ритме, зона комфорта заводит в тупик.

В наших реалиях нужно быть готовым быстро перестроиться. Сегодня ты продаешь наушники и комфортно себя чувствуешь в своем моно-бизнесе. А завтра страна вводит другой налог – ты теряешь. Если ты способен параллельно заниматься несколькими направлениями бизнеса – всегда будешь двигаться к успеху. И темы нужны без «потолка». То, где можно расширяться, масштабироваться, расти выше головы.

У нашего менталитета есть одна проблема – страх делегировать. На одном из тренингов Алекс Яновский сказал гениальную вещь: «Пока в своем бизнесе вы все делаете сами – это «шарашкина контора». Вот мы являемся владельцем компании, вот мы

боимся доверить фронт работ своему сотруднику, потому что боимся, что он не справится. Где проблема? В нас. Правильного ли сотрудника мы наняли? Всему ли обучили его? По каким причинам не доверяем ему? Все проблемы бизнеса – в основателе этого бизнеса.

ТОП-3 КНИГ, КОТОРЫЕ ДОЛЖЕН ПРОЧЕСТЬ КАЖДЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

1. «7 навыков высокоэффективных людей» Стивена Кови.
2. «Психология влияния» Роберта Чалдини.
3. «Думай и богатей» Наполеона Хилла.

Хороший руководитель, на мой взгляд, должен построить «семейную» иерархию внутри своей компании. Я не говорю про какую-то степень фамилльярности или отсутствия субординации – все в рамках разумного. Но в таких системах сотрудник всегда чувствует себя нужным звеном цепочки. Ему не надо указывать на его ошибки – он их осознает сам. Ему не нужно ставить глобальные задачи – он знает свою роль в компании.

Мой главный совет молодым предпринимателям Украины – не бояться делать первые шаги, не бояться получать отказы. Мне очень нравится биография Дональда Трампа. Его жизнь очень ярко показывает тот факт, что любое «нет» – это крутой вызов. Двигатель прогресса. Второй шаг – развитие. Вкладывать в себя, расти в своей сфере и не бояться вникать в новое. Это лучшая инвестиция в собственное будущее. Третье – прокачивать энергию. Без нее ничего не будет. Ищи свои источники, качай свое внутреннее.

Можно быть простым студентом, живя на съемной квартире и добираясь до университета на метро, но претендовать на должность партнера в крупной компании. Вопрос в амбициях и восприятии себя. Чтобы получить то, что сильно хочешь, нужно начать чувствовать себя так, будто оно у тебя уже есть.

У нашей страны есть все для того, чтобы стать топовой. Я часто общаюсь с людьми из абсолютно разных стран и понимаю, что в Украине сосредоточены мозги. Это можно объяснить и климатом – 4 сезона, иначе развито серое вещество, иначе развиты инстинкты. У нас есть потенциал, амбиции и способность тяжело работать. У нас есть страх. Страх государственных структур, власти, ошибок. Это реалии, но свое отношение к ним нужно менять. Есть и лень, которая тоже является мощным камнем преткновения действий. Но чтобы все это изменить, нужно заниматься своей энергией. Осознать, насколько сильно она влияет на нашу жизнь, насколько сильно от внутреннего настроя зависят внешние факторы. Нельзя лежать на месте и ждать чуда, чудо нужно делать самому! Когда мы ставим цели, когда мы визуализируем свое будущее и себя в этом будущем – мы направляем энергию, и это работает. Просто попробуйте каждое утро, просыпаясь, думать о себе через 10 лет: каким видите, что имеете, кто вокруг. Эти образы многое изменят.



«Если нет энергии – КАЧНИ ЕЁ,
КАЙФАНИ ОТ ЧЕГО-ТО. Но только не
лежи амебой, так ничего не придет» ■

Владимир ЦОЙ

Совладелец, президент группы компаний МТГ («Интертон») рассказал CEO Club о том, как начинался его предпринимательский путь в 1990-х, о самой большой неудаче, своих ЦЕЛЯХ И МОТИВАЦИИ.

НАЧАЛО БИЗНЕСА

Я начал заниматься бизнесом в 1991 году. Мой стартовый капитал составлял всего 500 долларов. Вместе с другом по институту гражданской авиации создали компанию. Изначально занимались простым посредничеством на Украинской бирже, искали товар, пытались найти покупателей под него. В эти годы все пытались быть бизнесменами, но за душой ничего не было, кроме большого стремления к предпринимательству.

Первый капитал мы заработали благодаря тому, что в конце 1991 года завезли несколько вагонов томатной пасты из Самарканда. Так у нас появились первые «ощутимые» деньги. Только потом занялись электроникой. Мы с партнерами связались с офисом компании Sony в Германии, запросив у них стоимость 100 телевизоров и 100 видеомагнитофонов. В ответ мы получили множество моделей телевизоров и видеомагнитофонов, которые нельзя было найти в нашей стране. Мы сделали первый заказ – самые дешевые модели по прайс-листу. Так начался бизнес, связанный с электроникой и IT. Дальше мы таким же образом пошли к Samsung, Sharp, Citizen и другим.

ТРУДНОСТИ И НЕУДАЧИ

Не нужно бояться проблем. Неудачи и ошибки случаются каждый день. Главное, извлекать из них опыт.

В 2012 году наша компания сделала попытку выйти на рынок России, еще до конфликта, который начался между нашими странами. Казалось, что в России был огромный рынок, при этом не было практически никакой конкуренции в нашем сегменте обувного ритейла, так как мультибрендовые системные магазины отсутствовали. Но в России нас не знали. В такой ситуации нам приходилось бороться за внимание арендодателей, пытаясь получить хорошие места в торговых центрах.

Вместо изначальной стратегии массового запуска мы открыли в целом 7 магазинов по всей России. Это было первой нашей ошибкой. Вторая – мы абсолютно не просчитали вкусы и интересы клиентов. Показатели продаж были в два раза ниже предполагаемых. Третья ошибка: мы отдали процесс вхождения на новый рынок наемному менеджменту. Собственник должен быть вовлеченным в большие проекты.

Через год пришлось закрыть 2 торговые точки из 7, а у двух – сократить площадь. Начали проводить работу над ошибками, которую завершили к весне 2014 года. Тогда уже было понятно, что между нашими странами отношения со временем

будут усложняться. Это был тот момент, когда нужно было принять волевое решение: продолжать ли бизнес в стране, которая оккупировала Крым и начала военные действия на востоке Украины? Мы решили свернуть его.

РИСКИ В БУДУЩЕМ ДЛЯ ОФЛАЙН-ТОРГОВЛИ

Часть покупателей переходит в сегмент e-commerce. Для работы в нем важно найти формулу, которая поможет удерживать своего покупателя и поддерживать его лояльность.

На самом деле часть e-commerce во всей торговле пока небольшая. В Украине – это до 5%. Но эта доля каждый год растет, уменьшая долю традиционной торговли. Поэтому нужно иметь бизнес в обоих сегментах, развивая так называемую omni-channel модель (возможность выбрать и купить товар как онлайн, так и офлайн).

КАКИЕ КАЧЕСТВА ПРИВОДЯТ К УСПЕХУ

Очень важно быть любознательным. В основе любой проблемы лежит незнание базовых вещей. Попытка разобраться в этом приводит в конце концов к решению проблемы. Также важно всегда использовать возможность видеть мир шире, участвуя в различных мероприятиях, на первый взгляд не имеющих ничего общего с вашим бизнесом. Я, например, начал участвовать в проектах по инвестициям в небольшие стартапы. Конечно же, нужно терпение для достижения цели. Любой успех приходит постепенно, благодаря труду, настойчивости и работе с командой.

ЦЕЛИ И МОТИВАЦИЯ

Мотивация заработать деньги редко является причиной успеха в бизнесе. Бизнес я воспринимаю как часть игры, у которой есть свои правила и запреты.

Когда создавалась компания, ставили цель стать лучшими. Это стремление осталось во мне до сих пор и это то, что меня мотивирует. С другой стороны, нужно ко всему относиться спокойно, соблюдать баланс между возможностями и желаниями.

ДЕНЬ УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА

Рабочий день начинается в 10:00, заканчивается в 19:00. Часто он продолжается в таких сообществах, как CEO Club, Киевский сигарный клуб либо на деловых встречах и заканчивается в 21:00–22:00. Мне как-то удается совмещать работу, общественную нагрузку и мое увлечение гольфом.



Любой успех приходит постепенно,
БЛАГОДАРЯ ТРУДУ,
НАСТОЙЧИВОСТИ
и работе с командой. ■

Евгений КРЬВІН



*О СОВРЕМЕННОМ ИСКУССТВЕ,
УКРАИНСКОМ БЭКГРАУНДЕ
И КУЛЬТУРНОМ ЦЕНТРЕ*

Евгений Крывин – основатель Svitlo Concert.

За 6 лет команда Svitlo Concert и Евгений лично существенно изменили культурный рынок Украины. Создали лучший в Украине оркестр «Виртуозы Киева», стали первыми, кто провел концерты в Ботаническом саду, Киево-Печерской Лавре, на крыше ЦУМа, КВЦ «Парковом». Первыми в Украине начали создавать джазовые и классические программы, среди которых: «Классика для всех», «Jazz Love Songs», «Стихи, письма, джаз», «Старый добрый джаз», «Классика в саду».

Все начиналось 6 лет назад в одиночку из огромного желания дать людям то, чего они еще не видели. Вывести джаз на другой уровень восприятия, донести искусство в иной форме и формулировке, расширить культурную аудиторию Украины.

О ПЕРВОМ КОНЦЕРТЕ

В 2012 году я организовал свой первый концерт. Абсолютно сам, на деньги, которые на тот момент одолжил у родителей. Очень любил музыку уже тогда и часто посещал разные музыкальные мероприятия. Понял, что все они узкопрофильные. Один или несколько исполнителей, никакой концепции или тематики не было. Мне хотелось делать акценты на настроении и атмосфере. Джаз о любви, джаз кинофильмов, классика в другом исполнении и так далее. Одолжил деньги, написал план действий на листе бумаги, видел конечный результат – уверенно шел к реализации. Тогда на подготовку у меня был всего месяц, этого очень мало для качественного продукта. Сейчас все иначе.

Кроме музыки мне нравилась литература. Сам на тот момент вел блог в социальной сети со 100 000 подписчиков. В этом я ориентировался, меня это вдохновляло – так появился концерт «Стихи. Письма. Джаз». Я пригласил Ваню Якимова и Пашу Игнатьева, собрал «пазл» в единую картинку и сделал. Людям понравилось, и я решил уверенно и регулярно двигаться дальше.

У Svitlo Concert нет четкого целевого портрета, потому что я не ограничиваюсь точечно возрастом или вкусами. В одном зале всегда есть и дети, и молодые ребята, и пары возраста наших родителей. Это люди, которые хотят

провести вечер с пользой для себя, для своего кругозора что ли. Что-то новое узнать, увидеть, услышать, почувствовать. Сейчас я абсолютно точно уверен, что искусство может менять. В каждом человеке есть какие-то вещи, забытые где-то глубоко внутри. Мы не обращаем внимание на это в силу занятости, ритма, окружения, самодисциплины, но они есть. Нравится, что творчество все это в человеке пробуждает.

О КОНКУРЕНЦИИ

У нас нет конкуренции. Это не громкие слова от самоуверенности, нет. Просто наша ниша – искусство. А искусство – это собственное видение. Как у художников, замечали? Они объединяются в сообщества, проводят совместные выставки, делятся новостями и мнениями. Почему? Потому что они видят мир абсолютно по-разному, им нечего друг у друга воровать или пытаться копировать, все пишут картины так, как видят и чувствуют. Здесь то же самое. Я дружу со многими ребятами, которые проводят джаз-вечера, литературные мероприятия и так далее. Мы дружим, мы помогаем друг другу советами при необходимости. Но мы не одинаково чувствуем это все, потому не являемся конкурентами. Я делаю концерты с той точки зрения, с которой чувствую.

О ЦЕЛИ ИЗМЕНИТЬ МИР И ГОСУДАРСТВЕ

Моя цель – изменить мир. И поскольку любые перемены – это переломы и любого рода борьба, мое оружие – искусство. Я уверенно им владею. Когда все только начиналось, в Украине не было настолько широкой аудитории, которая бы слушала джаз или ходила на литературные вечера, которая бы обсуждала искусство так открыто и вовлеченно, как это происходит сейчас. Сегодня музыканты могут зарабатывать. Это очень хороший показатель – искусство стало востребованным.

В Украине тратятся очень большие деньги якобы на культурное развитие, но, на мой взгляд, не совсем рационально. Не на конформизм или одетую в праздник вышиванку должны уходить бюджеты, нужно поднимать развитие людей, потому что потенциал – огромный.

ОБ ОТНОШЕНИИ К КУЛЬТУРЕ

Еще одна цель – создать культурные центры в больших городах Украины. Пространства, куда будут приезжать мировые выставки, где будут проводиться концерты, где будет показано и доступно современное искусство для любого человека. Хочется дать возможность людям видеть больше.

«Сейчас я абсолютно точно уверен, что ИСКУССТВО МОЖЕТ МЕНЯТЬ. В каждом человеке есть какие-то вещи, которые забыты где-то глубоко внутри. ИСКУССТВО ЭТО ОТКРЫВАЕТ» ■

Культурный центр будет объединять:

- акустический концертный зал, в котором проходят концерты современной, классической, джазовой музыки;
- театральный зал для современного театра и литературы в постановках украинских театров (и не только), а также показы актуального игрового и документального кино;
- большая галерея, в которой будут проходить постоянные выставки художников со всего мира, мультимедийные выставки и другие события;
- сад-концертный зал на крыше, который на летний период будет центром культурной жизни, где будут проходить концерты, вечеринки, лекции для взрослых и детей, кинопоказы и другие вспышки света;
- электроакустический зал для шоу и концертов.

Мы рады новым людям, которые хотят стать частью нашей идеи.

О ПОНИМАНИИ И ВОСПРИЯТИИ ИСКУССТВА В УКРАИНЕ

Мало кто знает, что многие американские и европейские представители искусства были эмигрантами из Украины. Очень много талантливых людей уехали еще в советское время, так как здесь их работы не были востребованы.

Современное искусство, а в Украине особенно, требует разума. Его нужно понимать, видеть чуть больше, чем изображено. Та же история со студентом Спартаксом Хачановым в художественной академии. Парень сделал безобидную с точки зрения арта выставку, но история переросла в очень громкий конфликт на всю страну. Привязали сюда и неправильные, с чьей-то точки зрения, политические взгляды, и религию, и радикализм. А по факту – человек просто воплотил свое понимание истории в искусство. Его просто не поняли. Это очень яркий пример того, каким в нашей стране видят contemporary. Его

еще не понимают до конца, не готовы принимать.

У меня есть абсолютная уверенность в том, что человек, который понимает искусство, видит жизнь лучше. Его сложнее обмануть, его мнение сложнее изменить, он понимает чуть больше, чем остальные, он более цивилизованный. Это говорит о кругозоре, о мудрости, об интеллекте. Хочется больше таких людей встречать в стране, хочется таким воспитывать молодое поколение. Вопрос в доступности всех институтов искусства, они должны быть более открытыми для всех. Нужно больше давать, больше показывать, больше рассказывать о музыке, литературе, кинематографе, живописи, перформансах как мировых деятелей, так и наших украинских.

О РАЗНИЦЕ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ РАДИ БИЗНЕСА И БИЗНЕСОМ КАК ОБРАЗОМ ЖИЗНИ

Первые несколько лет компания Svitlo Concert ограничивалась мной одним. Я все делал сам: договаривался, занимался рекламой, подавал воду музыкантам, продавал билеты, стоял на входе. Наверное, нужно было пройти эту школу жизни, чтобы сейчас каждый этап понимать на 100%. Хороший предприниматель – тот, кто абсолютно любой процесс своего дела может выполнять сам. Если ты ресторатор, ты не можешь создать успешное заведение без опыта на кухне, опыта работы официантом, не ориентируясь в спросе своих гостей или качестве закупаемых продуктов. Здесь так же.

Только спустя несколько лет я пригласил себе в компаньоны друга, он стал режиссером Svitlo Concert. Сегодня не могу похвастаться командой в десятки людей, мне это не нужно. Со мной те люди, с кем мы совпадаем во взглядах, целях, приоритетах, желаниях. Только так можно получать результат. Первое, на что я обращаю внимание при выборе человека в коллектив, – самостоятельность. Я просто даю какое-то задание и жду результат. Если он сам находит решения, инструменты, методы и средства решить вопрос – он тот, с кем можно работать.

Для меня организация мероприятий искусства – не только про бизнес. Я этим живу. Все свое время свободное я трачу на изучение нового: что-то смотреть, слушать, читать, анализировать.

«Моя цель – изменить мир.
И поскольку ЛЮБЫЕ ПЕРЕМЕНЫ –
это ПЕРЕЛОМЫ и любого рода борьба,
МОЕ ОРУЖИЕ – ИСКУССТВО.
Я УВЕРЕННО ИМ ВЛАДЕЮ» ■





«Делать, то что делаешь. ВЕРИТЬ В СВОЮ ИДЕЮ. Не хвататься сразу за огромные цели, а НАЧИНАТЬ С МАЛОГО И ПОСТЕПЕННО РАСТИ. Это то, что я посоветовал бы каждому молодому предпринимателю в Украине» ■

Мне кажется, без этого вряд ли я смог бы делать то, что делаю сейчас, регулярным и нужным. В этом, кстати, – бич всех, кто пытается заниматься плагиатом. Ну не можешь ты делать джазовые концерты, если не любишь джаз. Ты не сможешь провести приятный и атмосферный литературный вечер, если не знаешь современных поэтов, не чувствуешь разницу в слоге или не читаешь между строк. Это нужно чувствовать.

О ЛИЧНОСТЯХ ВНЕ ВРЕМЕНИ

Очень люблю американское независимое кино, работы импрессионистов и иллюстрации. Это те вещи, которые могут сразу очень вдохновить и натолкнуть на свежие мысли. Раз в год перечитываю Хемингуэя, Мозэма и какие-то произведения Достоевского. В музыке люблю современный джаз и современный хип-хоп. Если говорить о современной украинской литературе, то, к сожалению, она очень пытается быть украинской, но мало – литературой. Возможно, не хватает какого-то опыта, бэкграунда. Любое искусство ведь становится

интересным не только от «вау-идеи», но и от опыта, от того, насколько грамотно эта идея преподнесена.

В каждой сфере, будь то культура или наука, есть личности, которые внесли действительно весомый вклад. Например, Дягилев изменил музыкальное, театральное и вообще мировое искусство кардинально. Просто парень из глубинки, которого не воспринимали в Санкт-Петербурге, на которого не обращали внимания в культурных кругах. Но именно он впоследствии стал тем человеком, который изменил балет и отношение к постановкам в целом. Весь мир узнал, что такое русский балет. Даже сегодняшние современные шоу и перформансы вряд ли бы были настолько популярны, если бы не Дягилев.

Ван Гог, Достоевский, Гоген – определенно люди, которых я считаю выдающимися. Здесь роль играет не только талант или одаренность, важным фактором послужило, конечно, и время. Они имели четкую точку зрения, не боялись ее проявлять и умело подали это людям, несмотря на непонимание обществом.

ОБ УКРАИНСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Украинское предпринимательство сегодня – это много времени впустую. Коррупция, какие-то документальные формальности, государственные структуры – это все отнимает очень много времени. А это самый дорогой ресурс современного человека. Если бы наших людей сейчас переместить, условно, в Европу – они бы были в десятки раз продуктивнее и эффективнее. Когда нет каких-то ограничивающих штук, тогда результат выше. У нас мощный потенциал, мы просто ограничены в его реализации.

Делать, то что делаешь. Верить в свою идею. Не хвататься сразу за огромные цели, а начинать с малого и постепенно расти. Это то, что я посоветовал бы каждому молодому предпринимателю в Украине. Не нужно долго идти к тому, чтобы начать что-то свое. Не нужно годами изучать рынок и конкуренцию на рынке. Все меняется очень быстро, а ваша идея – это ваша идея. И нужно всеми силами стараться ее реализовать. Если верить в это, гнуть свою линию и ставить четкие цели, сделать можно все.

A portrait of a man with a full brown beard and mustache, wearing a black knit beanie, a grey patterned scarf, and a black coat. He is looking slightly to his left. The background shows a residential building with red and white panels and several windows.

Андрей ФАРБАТЮК

*о личности, внутренней
и собственной свободе*

Андрей Фарбатюк – парикмахер. И его история вдохновила нас задуматься о важности быть личностью и вообще о том, что такое ею быть.

«Начинать нужно с СОБСТВЕННОЙ ГОЛОВЫ, всегда. Определить важное и не изменять своим стандартам. ТОГДА И МИР БУДЕТ ОТНОСИТЬСЯ К ТЕБЕ СООТВЕТСТВУЮЩЕ». ■

Что такое успех? Кто дал четкое определение этому понятию? Ведь для каждого человека оно значит разное. Ключевая составляющая – быть Человеком. Понимать человеческие отношения на практике, а не со страниц мотивирующих книг. Понимать базовые поведенческие процессы взрослого человека, его отношение к вещам и взаимосвязь с его поступками. Наполнять себя, совершенствоваться и нести ответственность за свою жизнь.

О ДЕТСКОМ ОКРУЖЕНИИ ХУДОЖНИКОВ И ВОСПРИЯТИИ МИРА

Мне часто приходится напрямую общаться с людьми из абсолютно разных сфер деятельности, слышать их истории, сопереживать их проблемам, понимать их мысли вне зависимости от того, проживаю я это в своей обыденности или нет. Моя работа непосредственно связана с общением, и за эти 11 лет я сделал вывод: то, что в жизни должен сделать абсолютно каждый, – найти и не потерять себя. Какие-то вещи заложены в нас воспитанием и окружением детства, остальное – работа над собой. Ну не может человек прийти к какому-то пресловутому успеху, если не понял еще, куда и зачем он идет. Найти свое место, свое окружение, свои принципы и стандарты – вот это важно. И для меня – приоритетно. С такими людьми всегда есть о чем коммуницировать.

Я вырос в кругу художников. Мой отец – художник, и с детства я проводил время среди его друзей, в мастерской или на выставках. Это очень важное для меня время. Наверное, оно дало основу моей картины мира. С ранних лет наблюдал за творческими

порывами, потерями и поисками. Наблюдал, как с нуля пишется портрет или пейзаж, который раньше не видел воочию. Как по итогу картина может получиться в совершенно других оттенках или настроении – это творчество, самое настоящее. Художники – особенные люди. Не в том смысле, конечно, что я превозношу их, просто они другие. Там нет конкуренции, нет споров о политике, нет страсти к большим деньгам или высоким статусам. Они по-своему видят мир, каждый – по отдельности. Попроси трех художников нарисовать утро на побережье – это будут три абсолютно разные картины. Потому что это утро они ощущают каждый по-разному.

О ПОНИМАНИИ ТВОРЧЕСТВА И ВАЖНОСТИ НАВЫКА

Мой дедушка был летчиком, дядя – танкистом, отец – художник. Потому в детстве я был уверен, что уйду в какую-то из этих сфер. Всегда интересовала крупная техника, устройства, механизмы, системы. Но я пошел в художественное училище. Это, конечно, были увлекательные годы. Я не был примерным отличником, но абсолютно точно понимал, что нужно делать и чего я хочу. Это дало понимание в искусстве – направления, стили, образы, мышление, понимание творческих людей в целом. Никогда не нацеливался

на результат в виде оценки, мне был важен процесс.

Любое творчество – это красивое видение мира в симбиозе с навыками и опытом. Каким бы креативным художником, столяром, гончаром или автором ты ни был, ты не сможешь делать свое дело хорошо без понимания, как это правильно подать. Это отточенные навыки, нужно это понимать. Как пример – молодые режиссеры. Я очень много видел в кинематографе, меня сложно чем-то удивить. И когда я хорошо знаю старую школу режиссеров и мировых лидеров, а потом смотрю картины, которые передало молодое поколение – я четко вижу эту «копирку». Они учатся на работах крутых режиссеров и пытаются передать или повторить их опыт, но, к сожалению, опыт – нечто абсолютно личное.

О ВЗАИМОСВЯЗИ ИСТОРИИ И БУДУЩЕГО, ЧЕРЧИЛЛЕ И МОЛОДОМ ПОКОЛЕНИИ

Все в мире имеет взаимосвязь. Будущее не существует без истории, мудрость не приходит без богатого жизненного опыта, верхи не могут жить без низов. Мне понравилось, как это отражено в «Бойцовском клубе». Вообще, гениальная картина. Паланик хорошо написал, Финчер отлично визуализировал глубину мысли.

Невозможно понимать свое настоящее и осознавать, каким будет будущее, не понимая истории. Нет ничего кардинально нового. Все повторяется, возвращается и циркулирует. Если интересоваться и вникать в документальный кинематограф или литературу, мир перестает казаться удивительным и страшным: все будто зеркально отражается. Есть определенные системы, на которых все строится. Меняется только немножко образ мышления народа. Многие личности истории меня вдохновляют своей биографией, во многих сферах. Если, например,

«Попроси трех художников нарисовать утро на побережье – ЭТО БУДУТ ТРИ АБСОЛЮТНО РАЗНЫЕ КАРТИНЫ. Потому что это утро они ощущают каждый по-разному» ■



«Посмотрите на сегодняшних двадцатилетних – ОНИ СОВСЕМ НЕ ТАКИЕ, КАКИМИ БЫЛИ МЫ В ИХ ВОЗРАСТЕ. Их интересуют другие вещи, у них другие стандарты, принципы и даже цели» ■

о политических деятелях – Уинстон Черчилль. Трудно поспорить, что в свое время он много сделал для Британии и мира в целом. Нравится его характер лидера, его журналистские достижения, его трезвый подход к оценке и решению ситуаций любого масштаба. Достойная внимания биография.

МОЙ ЛИЧНЫЙ ТОП-5 ФИЛЬМОВ, КОТОРЫЕ, НА МОЙ ВЗГЛЯД, ДОЛЖЕН ПОСМОТРЕТЬ КАЖДЫЙ

- «Бойцовский клуб»;
- «Пролетая над гнездом кукушки»;
- «Реквием по мечте»;
- «Собачье сердце»;
- «Зеленая книга»;

Поколение сегодня – другое. Мы очень сильно изменились за несколько десятилетий как общество. Посмотрите на сегодняшних двадцатилетних – они совсем не такие, какими были мы в их возрасте. Их интересуют другие вещи, у них другие стандарты, принципы и даже цели. Они более независимы, и внешне, и внутри. Они открыты к новому, они проще. До 25 лет я жил для себя: тусовки, учеба, первые заработанные деньги. Я будто осознавал мир и его реальность, вкладывал в себя все, чем живу сегодня. Они в 25 уже – другие. Они знают, чего хотят от жизни и могут похвастаться опытом. Откуда они его успели получить?..

Эти перемены некой глобализации выражаются во всем: в кинематографе, искусстве и литературе. Раньше искусство было «картинкой видеть», сейчас – «понимать». Абстракция и хаус постепенно становились понятнее и ближе для аудитории. Хотя сейчас уже, конечно, делают какие-то монументальные штуки больше.

О СВОБОДЕ, КОТОРАЯ ЕСТЬ АБСОЛЮТНО У КАЖДОГО

Мы живем в свободе. Мы просто не до конца ее осознаем. Одно из любимых стихотворений для меня – «Свобода» Всеволода Некрасова:

«Свобода есть
Свобода есть
Свобода есть
Свобода есть
Свобода есть
Свобода есть
Свобода есть свобода».



«НАЧИНАТЬ НУЖНО С СОБСТВЕННОЙ ГОЛОВЫ, всегда. Определить важное и не изменять своим стандартам. ТОГДА И МИР БУДЕТ ОТНОСИТЬСЯ К ТЕБЕ СООТВЕТСТВУЮЩЕ» ■

Свобода есть. Ее просто нужно принять. Никто не должен прийти и установить тебе это ощущение, потому что по факту уже давно никто его не забирает. Это внутреннее, это должно прийти с осознанностью. Для меня это – комфорт с самим собой. Когда тебе удобно, интересно, понятно с самим собой – ты свободен. Когда тебе не приходится ломать себя, чтобы к чему-то прийти или чего-то достичь, когда ты уверен в своем завтрашнем дне и отлично понимаешь свой сегодняшний день – ты свободен. Когда ты достаточно сформировавшаяся личность, чтобы строить собственное окружение так, как тебе хочется, – ты свободен. Это «воздух», я так это называю. Мне 35, и я уже достаточно увидел в жизни, чтобы позволить себе отказываться от того, что мне не интересно, не нужно или не комфортно. Это касается и дел, и правил, и людей в частности.

Для меня люди – как книги на книжной полке: здесь история, здесь классика, здесь легкая литература на вечер. Не нужно смешивать. Но когда получается гармонично, безболезненно и приятно это комбинировать – это человек моего воздуха.

В юности все дается проще. Проще рисковать, проще менять окружение, проще менять работу, бросать все и «прыгать в бездну». С годами становишься осторожнее, рассудительнее,

сильнее себя бережешь и ценишь. У меня был период совсем недавно, когда я три года жил в «лайт-режиме». Жил для себя, работал когда хотелось, финансов хватало для всех нужд. Сейчас все поменялось, я уже не могу себе этого позволить. Есть понимание будущего, семьи, обязательств. Сейчас я работаю 6 дней в неделю.

Есть какие-то привычки, от которых сложно отказаться. Я привык жить один, я привык тратить на себя время, это мои ритуалы. Утром – новости, завтрак и кофе. Днем – работа, музыка и кино в свободные часы. Вечером – сериал, прогулка или диалог. Так проходит большая часть времени, и когда это готов принимать близкий человек – это мой человек. Уверен, что гармоничные взаимоотношения с людьми – когда никому из вас не приходится себя глобально ломать. Конечно, нужно понимать и уважать принципы друг друга, но без болезненных переломов, иначе теряется личность. А личность в человеке я уважаю.

О САМООСОЗНАННОСТИ, ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ

Очень много вещей – исключительно в голове. Помните, как у Рихарда Баха в книге «Иллюзии»: все возможно, просто ты в это поверь. Только мы решаем, с каким настроением проснуться утром, только мы решаем, насколько мы

сильны и решительны. От нас зависит, сможем мы добиться поставленных целей или не ставить их совсем. Даже степень тяжести болезней – от восприятия.

Взаимосвязь есть и в человеческих отношениях. Вот, например, тебе постоянно врут. Почему? Потому что на это способен ты, ты это притягиваешь. Или тебя часто предают и подставляют. Почему? Потому что это делал и, вероятнее, все еще делаешь ты. Если я не способен врать близкому человеку – я не жду этого в ответ, не притягиваю, не провоцирую. Если я уважительно отношусь к личному пространству – я жду этого и в свой адрес, потому что какие-то вещи заложены ключевыми.

Ни один человек не может прийти в твою жизнь и как-то кардинально ее изменить. Ни в отношенческом плане, ни в глобальном – если о верхушках государства. У нас такой менталитет – мы привыкли ждать от кого-то помощи и жаловаться на ее отсутствие. Но я за то, чтобы наши люди чаще смотрели внутрь себя. Что ты делаешь для того, чтобы твой город был чистым? Что ты делаешь для того, чтобы на дорогах водители были вежливыми? Что ты делаешь для благосостояния собственного района, города или страны? Начинать нужно с собственной головы, всегда. Определить важное и не изменять своим стандартам. Тогда и мир будет относиться к тебе соответствующе.

Владислав БУРДА

Совладелец и основатель компании RedHead Family Corporation, в которую входит крупнейшая в стране сеть детских магазинов «Антошка», рассказал, о чем он мечтал в детстве и во взрослом возрасте, как мечты помогли ему добиться успеха и о чем мечтают его дети.

Текст: Дарья Златьева (MC Today)



Когда я открыл этот бизнес,
я мечтал зарабатывать хоть
какие-то деньги.
Мы с женой только
окончили университет
и жили втроем с ребенком
на 30 долларов в месяц ■

В детстве я читал много фантастики и мои мечты были фантастические – о каком-то идеальном мире, где все будет справедливо. Это похоже на какие-то социалистические идеи, что в общем-то странно. Хотя я рос в социалистической среде, всегда был ее противником.

Мне не нравилась система, в которой для детей была обязательная лестница от октябрёнка до комсомольца. В этом было что-то неискреннее. Когда меня принимали в комсомол и спросили: «Сколько стоит хлеб?», я сказал: «21 копейку», а мне ответили: «Мальчик, садись, ты не прав, хлеб бесценный».

Когда я был подростком, на дворе были 80-е. Я читал запрещенные книги: Оруэлла, Солженицына. Мне хотелось вырваться из-за железного занавеса, увидеть мир, попасть в какой-то западный город с пресловутой капиталистической системой, которую у нас ругали. Наверное, больше всего я мечтал о свободе.

Я много болел в детстве, у меня была астма. Я занимался греблей, но был слишком слабенький для того, чтобы претендовать на участие в соревнованиях. Все бежали от парка, где находилась школа, до аэропорта, – а я смотрел. Не мог бегать из-за одышки.

И мне хотелось избавиться от астмы, чтобы я мог стать чемпионом в спорте. Я мечтал попасть на Олимпиаду. В конечном итоге я тоже добегал до аэропорта. А в университете, когда уже выздоровел, бегал почти все юношеские соревнования. Так что мечта о спорте в какой-то степени реализовалась.

После университета мои мечты менялись в зависимости от того, на какой стадии я находился и что вообще знал о бизнесе.

Я занялся первым бизнесом в 91-м, когда впервые женился. Сначала поехал в Румынию, что-то там купил, попытался здесь продать. Потом представлял несколько изданий, в частности «Спорт-Экспресс». Мне очень нравилось все, что связано со спортивными и молодежными газетами.



Но я не смог этим долго заниматься из-за типографской краски. От астмы я вылечился, но аллергия не ушла. Я хранил газеты дома, и мне нечем было дышать. Я отказался от этого бизнеса и умудрился даже продать права на «Спорт-Экспресс» в Азербайджан за пять тысяч долларов.

Потом я возил автоответчики, это был уже более или менее серьезный бизнес. Когда в 1994 году родился мой первый ребенок, Дима, нужно было возить ему детское питание. Я подумал: «Хорошо, я вожу, а как другие?»

Это было начало компании «Европродукт» (так компания RedHead Family Corporation называлась до 2010 года). С тех пор я занимаюсь только детскими товарами: сначала питание, потом игрушки, мебель, обувь, одежда, гигиена, потом появились «Антошки».

Когда я открыл этот бизнес, я мечтал зарабатывать хоть какие-то деньги. Мы с женой только окончили университет и жили вдвоем с ребенком на 30 долларов в месяц.

Я тогда не понимал, что компанию можно строить надолго. Моя основная идея была в том, что бизнесмен строит компанию, чтобы ее продать. И моей первой мечтой было продать компанию за миллион долларов. Я записал это на бумажке, я ее недавно нашел. Я даже написал, кому продать. Это была московская компания Slavex. Мы были лидерами в Украине, а она лидером в России. Но в это же время компанию Slavex продали, она прекратила свое существование.

Я потом встречался с бывшим собственником Slavex, и он советовал мне не продавать компанию. Я перестал мечтать о продаже и стал мечтать, чтобы компания стоила миллиард долларов. Так было до 2008 года.

Когда начался кризис, размеры перестали меня интересовать. Меня интересовала только эффективность, чтобы был плавный ежегодный рост по всем направлениям. Это, наверное, до сих пор осталось драйвером, но не стало мечтой.

Самой большой мечтой долгие годы было другое: я хотел работать со своими детьми. Сначала мечтал тайно, потом явно, потом создал Ассоциацию владельцев семейных компаний Украины и начал создавать условия для того, чтобы дети могли присоединиться к моему бизнесу. В этом году мечта сбылась. Сейчас в компании работают два старших сына и невестка.

Но есть у меня еще одна мечта, тоже сильная, которая еще не реализована. Я мечтаю получить Family Business Award – это награда для компаний, которые дожили до третьего поколения. Мы в RedHead Family Corporation только начали этот процесс – весной у меня появится первый внук.

Еще мечтаю выиграть чемпионат мира по теннису в самой старшей категории 95+. В принципе, если ты вышел на корт в таком возрасте, ты уже победитель. Мои тренеры сначала относились к этому с юмором, но сейчас уже вроде как серьезно.

У меня четверо сыновей: старшему 28 лет, младшему 11. Некоторые дети, как и я, хотят побывать всей семьей в длинном морском путешествии и вообще больше времени проводить вместе. Еще они мечтают быть здоровыми, счастливыми и делать счастливыми других.

Один из сыновей хочет побывать на площадке для воркута (уличная гимнастика. – Прим. ред.) в Лос-Анджелесе, позаниматься боксом в Нью-Йорке и пройти Ironman (соревнование по триатлону. – Прим. ред.).



Мария ДЯЧЕНКО

об украинском ритейле, правильной команде и истинно женском

Мария Дяченко – сооснователь бренда крафтовой молочной продукции Nashé.

Несколько лет назад Маша оставила родную Одессу и переехала в Киев в абсолютно новую для себя сферу деятельности. Благодаря собственным силам и упорству сегодня бренд Nashé представлен на полках сетей супермаркетов.

Маша не любит пассивность, одобряет инициативность и уверена в том, что женщина в бизнесе – это продуктивно.

ИЗ РЕСТОРАНА В ПРОИЗВОДСТВО

Никогда в жизни не думала, что моя деятельность будет связана с производством. У меня образование технолога пищевой промышленности, но я всегда знала, что никогда в это не залезу. Пошла в ресторанный бизнес, изучила его на 100%, и мне просто стало скучно. Никакой магии: нужно просто удачно выбрать концепцию, а остальное – дело техники и везения. В какой-то момент в родной Одессе мне предложили заняться развитием сети ресторанов и в тот же момент – переехать в Киев и заняться производством молочной продукции. Мне нужны были перемены, я переехала.

Приехала, мне вручили огромную папку документов и сказали: «Это тебе. Разбирайся». Не было ни системы, ни налаженных процессов производства, ни порядка в цеху – все рисовалось практически с нуля. Собственно, и с молоком на тот момент я еще была на «вы». Встретились с технологом, начали проработки, и у меня случилась магия. Из обычного молока на твоих глазах рождается сыр. Или йогурт, густой или питьевой. Что-то добавили, изменили температуру – уже получился сыр. Добавили что-то меньше нужного – и сыр не получился.

ВИДИМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ

Я люблю видеть результат. А производство – именно про это. Это не «купил – продал», это процесс, который ты видишь от старта до полки в супермаркете, меня это очень зажгло, и я начала глубоко вникать в детали. Мне постоянно не хватало знаний, я учила днями напролет техническую составляющую, постоянно находилась в цеху, сама погружалась в производство. Желание вернуться в привычную ресторанный деятельность отпало.

Первое время я была своего рода «супер-кризис-менеджером»: починить холодильник, приготовить конфитюр или йогурт, заняться бухгалтерией, провести переговоры. Абсолютно каждый процесс я могла делать сама – и делала. Полтора года мы занимались «домашним

производством». Мы особо не стремились выйти в ритейл, ограничивались «хорекой» и совершенствовались. А потом познакомились с «Сильпо».

ПЕРВАЯ «ШОК-СИТУАЦИЯ»

После этой встречи мы поняли, что все, что мы делали «до» – это мелочи. Когда твой продукт появляется на полках крупной сети супермаркетов, которая на рынке больше 10 лет, начинаешь работать по-другому. Договоры обширнее, требования выше, договоренности жестче. Мы заходили в нашу первую сеть около 6 месяцев.

Это случается – мы попадаем на полки одного из самых премиальных супермаркетов Киева. Со старта – в самый премиум. Я постоянно была в коммуникации с начальником молочного отдела,

«Я обожаю быть занятой. КАЖДЫЙ МОЙ ДЕНЬ РАСПИСАН ПУНКТАМИ И ЗАДАЧАМИ, вечером всегда – отчет самой себе о реализованном. И когда я вижу незавершенное – ВСЕГДА МОТИВИРОВАНА» ■



«К успеху ведет успех.

УСПЕХ ДРУГИХ людей. Им ведь тоже было тяжело, никто не говорил, что будет просто. И **МЕНЯЕТСЯ НАСТРОЙ**, сразу же» ■

контролировала каждую проданную баночку йогурта и получила неописуемое удовольствие от процессов. Знаете, все первое имеет мощный «вау-эффект».

Кроме продаж, было много дегустаций – мы начали вести коммуникацию и с людьми, которые покупают наш продукт давно. Я была приятно удивлена: аудитория много знает о молочной продукции местного производства, это не могло не радовать.

Нам предложили идти дальше – и мы пошли. В тот момент, кажется, я снова узнала, что такое ритейл. Все было по-другому: отношение персонала к тебе, отношение персонала к продукту, внимательность, коммуникация. Я увидела совершенно другое отношение к крафтовой молочной продукции. Для нас 2 дня – это 20% срока, а случилось, что после поставки наши йогурты еще несколько дней стоят на складе. Естественно, что тут я и команда вносили жесткие коррективы. Не могли этого допустить.

О ПРАВИЛЬНОЙ КОМАНДЕ

Было много историй, где я сама делала работу супермаркета: выставляла товар на полки, печатала ценники и сама размещала, приезжала и контролировала сроки годности продукта, интересовалась мнением покупателей. Дата изготовления каждой позиции у нас всегда соответствует дате поставки в магазин, и важно, чтобы в этот же день все стояло на полках. И порой контролировать приходится самому. В этом – бич украинского ритейла.

Хорошая команда – это обученный персонал. Человек может прийти к тебе с минимальным опытом работы на своей позиции, но если ты, как хороший руководитель, дашь ему полезные знания и навыки – выиграешь. Важны и горящие глаза, без амбиций и желания работать, конечно, трудно будет двигаться в правильном направлении. Конечно, мне проще в этом случае, имея штат до 15 человек. Каждый – как воспитанник

и друг, обученный, знающий спектр своих обязанностей, контролирующий процессы. Когда это сеть супермаркетов или крупная компания, где штат исчисляется сотнями людей, там нужен другой подход.

О КОНЦЕПЦИИ СУПЕРМАРКЕТОВ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ

Ритейл за последние несколько лет очень изменился. Сейчас никого не удивишь продуктом из Испании, люди ходят в супермаркеты за эмоцией. Многие магазины стали полноценным плейсом, где можно проводить несколько часов: сделать покупки, пообедать, провести встречу, выпить кофе и т.д. Поэтому сервис, подход, коммуникация – крайне важные вещи.

Люди уже вникают в то, что они едят. Наконец-то пришло время, когда покупатель читает состав, когда он готов заплатить на 5 гривен больше, но купить макароны из твердых сортов пшеницы, а не развесные. Он выберет, скорее, полезный йогурт и батончик без сахара. Это не может не радовать.

О САМОДИСЦИПЛИНЕ И СЛОМАХ

Я обожаю быть занятой. Каждый мой день расписан пунктами и задачами, вечером всегда – отчет самой себе о реализованном. И когда я вижу незавершенное – всегда мотивирована. Нет понятия «я все сделала на сегодня», такого не бывает, значит где-то что-то упущено.

Раньше все пыталась спрогнозировать: результат, суммы, диалоги. Мне и команде понадобилось время на какие-то подготовки, размышления, старты. Сейчас я скорее сделаю тысячу действий, из которых одно точно будет правильным. Это математика, это теория вероятности. Чего-то ждать, надумывать и пытаться предугадать – на это просто нет времени в современном ритме. Все должно происходить здесь и сейчас.

Безусловно, сломы случаются, как у любого человека. Это происходит приблизительно раз в год – я просто отключаюсь. То есть, мозг еще готов эффективно функционировать, а тело – нет. В такие моменты я провожу диалоги с самой собой. Куда я иду, действительно ли я туда иду, хочу ли я этого. И если в итоге я получаю точный ответ «да, я хочу этого», – выхожу из состояния и продолжаю гнуть линию. Мелкие передышки тоже нужны, без них теряется концентрация и продуктивность. Иногда

мне кажется, что я живу в своем нарисованном мире, и вот эти паузы я предпочитаю делать в нем. Я просто отключаю гаджеты, много хожу пешком, бегаю, читаю, слушаю музыку. Я погружаюсь в свою реальность, мне так проще сохранить гармонию.

Люблю бег. Это то, что максимально эффективно помогает абстрагироваться от негативных мыслей. Есть ты, бег и больше ничего. Скорее, чувствуешь мышцы и собственное тело, чем то лишнее, что мешает в голове.

О САМОКОНТРОЛЕ

Самодостаточность – это о любви к себе. Быть с собой в комфорте, принимать себя таким, видеть себя объективно и слышать самого себя – вот это самодостаточность. Это абсолютно никак не граничит с какими-то достижениями или окружением, это все – только о себе самом. Я интуит, я это всегда очень чувствую в людях.

Как ты можешь быть интересен людям, если ты не интересен себе? Если тебе не комфортно проводить время наедине с собой, если ты не знаешь, чего хочешь от собственной жизни, если не уверен в своих решениях. Как? Чтобы к чему-то идти, что-то получать от людей, нужно в первую очередь быть с собой в гармонии.

Взрослый человек способен управлять своей жизнью на 100%. Он может контролировать собственные поступки, решения, строить свое окружение, распорядок дня и даже мысли. Всегда стараюсь структурировать даже их. Мне кажется, без этого получается бардак.

О УСПЕХЕ

К успеху ведет успех. Успех других людей, с которыми интересно. Мы все склонны себя жалеть: я устал, а может не получится, а точно ли я правильные действия совершаю. А потом судьба выдает тебе диалог с кем-то, кто этого уже достиг. И ему ведь тоже было тяжело, никто не говорил, что будет просто. И меняется настрой, сразу же.

О ЖЕНСКОМ, ЧУВСТВЕННОМ И НАСТОЯЩЕМ

Женщины они всегда про отношения. Мужчина может сидеть за ужином с женщиной и думать о том, что ему нужно сделать завтра. Женщины не так устроены, они чувствуют намного больше. И какими бы сильными мы ни были в обычной жизни, очень многое

переживаем на уровне ощущений. В какой-то момент на меня очень сильно повлияла поэзия Цветаевой. Я просто зачитывалась ею и видела в ней себя.

С годами каждый человек делает какие-то выводы о мироздании: как устроена дружба, доверие, отношения с родителями, любовь. Это все основывается на опыте, на ошибках, решениях. Со временем я поняла одну вещь: не надо дружбу ломать романтикой. Для меня это оказалось намного важнее. Как-то так сложилось в современном мире, что мы путаем и смешиваем понятия.

В работе мне столько приходится решать и брать на себя ответственность,

что когда я прихожу в магазин выбирать себе туфли, я просто капризно выбираю туфли. Могу долго, нудно, колебаться между двумя совершенно разными цветами, купить и перейти. В конце концов, я девочка.

О ДОМАШНЕМ ОЧАГЕ

Хочется, чтобы моим детям было со мной интересно. Ужасно боюсь статуса «домохозяйка». Столько планов и идей, что времени задуматься о домашнем очаге совсем не остается. Но как только большая часть из них будет реализована, думаю, что вернусь к этому вопросу.

«Нужно УМЕТЬ КОНТРОЛИРОВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ МЫСЛИ, не только действия. Я могу дать себе установку отбросить негативные размышления и заняться делом – И ЭТО РАБОТАЕТ, я контролирую то, чем наполняю свою жизнь» ■



МАРИЯ ЕГОРОВА

ФИТНЕС-ЭКСПЕРТ, популярный диетолог представительницы украинского шоу-бизнеса, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ WELLNESS-КОУЧ по питанию, наставник, опытный психолог и просто красивая и энергичная украинка, которая в свои молодые годы уже добилась многочисленных УСПЕШНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ПРОФЕССИИ. Мы задали ей ряд вопросов относительно ее деятельности и жизненных принципов.

С чего начинался ваш профессиональный путь и как развивалась ваша карьера?

Все началось с того, что я в возрасте семнадцати лет приехала в Киев. Это было девять лет назад, и хотя тогда у меня не было денег, я верила, что у меня получится осуществить свои мечты. Сначала я не знала, чем именно хочу заниматься. Решила выбрать спорт, потому что забота о здоровье и физическая активность для меня всегда были приоритетами. Пройдя обучение и стажировку в Академии фитнеса международной сети женских фитнес-клубов FitCurves, я получила аттестацию тренера, а затем – старшего тренера. Начала работать фитнес-тренером и помогать женщинам улучшать здоровье и внешний вид. Параллельно вела особые группы для клиенток со слабым состоянием здоровья. Также в определенный

момент, как старший тренер компании FitCurves начала обучать других тренеров в городах Украины, а через некоторое время получила сертификат специалиста по питанию и набрала свои группы.

Чем вы больше всего гордитесь в своей деятельности?

За шесть лет работы благодаря мне похудели более 700 клиенток. Представьте себе, каждые три дня появлялась еще одна счастливая обладательница новой фигуры, фигуры своей мечты!

Действительно, это впечатляет. Расскажите о своей карьере фитнес-эксперта?

Фитнес-экспертом я была до двадцати двух лет. Затем посвятила себя менеджменту и управлению, начав заниматься открытием фитнес-клубов в Украине и в других странах. Но сейчас я этим не занимаюсь. Передала клубы

своим партнерам. Закончив сотрудничество с сетью FitCurves, я начала развиваться, как самостоятельная личность и работать над своим личным проектом.

Расскажите о своей авторской системе похудения «БарбиФит»?

Во-первых, моя программа является системой интернет-тренировок, что очень удобно. Во-вторых, «БарбиФит» включает удобную программу питания, home-тренировки, выполнение которых гарантирует потерю 5% от веса уже через 7 дней, а также поддержку в чате 24/7. Эксклюзив системы в том, что я лично общаюсь с каждой клиенткой и предлагаю индивидуальную программу авторских тренировок и питания. «БарбиФит» – это максимально безопасное быстрое похудение (курс рассчитан на 2 месяца), качественные тренировки и приятная цена. Я гарантирую, что мы добьемся фигуры ее мечты.







Не бойтесь менять
свои планы.
Говорите с собой
и честно ответьте,
чем вы хотите
заниматься.
Будьте верны
себе, и тогда успех
не заставит себя
долго ждать ■

В рамках этих программ вы устраиваете эксклюзивные фитнес-туры, когда ближайший?

Ближайший фитнес тур – это «Дубай-драй». Это не просто тренировки, правильное питание – это эксклюзивная незабываемая VIP-программа, эта неделя оставит яркие эмоции и заряд энергии для каждой участницы. Это уникальный и эксклюзивный тур. О деталях можете узнать на моей страничке в Instagram.

Как Вы относитесь к конкуренции?

Это явление субъективное. На мой взгляд, когда работаешь с полной отдачей об этом даже не думаешь.

В чем черпаете вдохновение?

Меня очень мотивирует общение с моими клиентками – когда вижу их желание становиться лучше.

Что для вас является успехом?

Воплотить в реальность то, что задумала. А еще иметь положительную обратную связь. Вообще, успех – это комплексное понятие, и для каждого оно воплощает различные моменты.

Опишите наших украинских женщин. Какие они?

Перфекционистки. Украинки всегда стремятся стать еще лучше, чем они есть. Это наша фишка, которая, на мой взгляд, очень полезное качество для женщины.

Что можете посоветовать нашим читателям, которые также мечтают добиться успеха?

Не бойтесь менять планы. Говорите с собой и честно ответьте, чем вы хотите заниматься. Следите за своим здоровьем и внутренним состоянием. Будьте верны себе, и тогда успех не заставит себя долго ждать.

A portrait of Natalya Chislenko, a woman with dark, wavy hair, wearing a white button-down shirt with a maroon collar and maroon trousers. She is sitting on a light-colored sofa, looking directly at the camera with a slight smile. The background is a solid red wall with a potted plant visible on the right side.

Наталья ЧИСЛЕНКО

Высокая квалификация, большой опыт, постоянная работа над собой, обучение лучшим европейским инновациям и технологиям – секреты успеха, которые помогли Наталье стать тем, кем она является сегодня: доктором высшей врачебной категории, пластическим хирургом клиники «Медицинский центр Олега Колибабы» и, безусловно, специалистом с большой буквы. За свои 17 лет опыта работы Наталья самостоятельно выполнила более 10 000 (!) пластических операций.

Натаалья, где вы учились и работали до того, как пришли в пластическую хирургию?

Я получила образование в Буковинской государственной медицинской академии по специальности «лечебное дело». После этого проходила интернатуру по общей хирургии. Первая работа была в Киевской городской клинической больнице № 4 в должности врача-хирурга.

Пластическая хирургия с каждым годом развивается. Скажите, как успеть за всеми новинками? И что конкретно вы делаете для того, чтобы быть на волне?

Да, действительно, эта сфера ежегодно совершенствуется. Чтобы быть в курсе новинок и стандартов, каждому специалисту по пластической хирургии просто необходимо участвовать в конференциях и форумах, касающихся актуальных тем в этой области. Лично я являюсь регулярным участником ряда ведущих международных мастер-классов и съездов. Среди них: международная конференция «Инновационные технологии хирургического и нехирургического омоложения лица» (г. Киев), Masterclass on the Advanced Use of Microthane Breast Implants (г. Рига), Aesthetic Plastic Surgery Course (г. Бухарест) и другие форумы, курсы повышения квалификации и мастер-классы.

Расскажите, пожалуйста, о своей деятельности в «Медицинском центре Олега Колибабы». Какие операции делаете чаще всего?

В «Медицинском центре Олега Колибабы» я работаю с 2017 года. Выполняю операции по увеличению, коррекции и подтяжке груди, а также удаляю комочки Биша, делаю липофилинг тела, лица и груди, липосакцию, блефаропластику и фейслифтинг, делаю пластику подбородка, ушных раковин, мочек уха и живота. Мне очень нравится работать в этом центре. Здесь я могу не только реализовать все свои навыки, но и параллельно учиться и ездить на европейские конференции.

Что вас больше всего вдохновляет в вашей работе?

Благодарность клиентов. Я живу своей работой – это огромное счастье видеть глаза людей, мечты которых сбылись! Возвращать людям молодость, дарить



Будьте **СОБОЙ**, совершенствуйте себя **РАЗУМНО** ■

здоровье, видеть их радостными – это для меня настоящее счастье! Ради этого не жаль ни сил, ни времени.

Что бы вы посоветовали пластическим хирургам, которые только начинают свой путь? Что главное в этой деятельности?

Не навредить и не гнаться за деньгами. Надо понимать, какую ответственность вы несете, при этом быть уверенным в себе и выполнять работу качественно. Для этого, как я уже говорила выше, необходимо постоянно учиться новому, даже если вас уже признали лучшим из лучших.

Ваш главный совет женщинам, которые сегодня очень увлечены своим внешним видом? Где та грань, когда надо остановиться?

Конечно, сегодня есть определенные стандарты, за которыми все гонятся. Но я советую задуматься о своей индивидуальности, а не о том, чтобы стать такой, как все. Будьте собой, совершенствуйте себя разумно с проверенным специалистом своего дела. И главное, помните: красота женщины идет изнутри! А мы, пластические хирурги, только помогаем этой красоте расцвести!

Беседовала Марина Филипенко

**МОЯ
ПОСИЛКА
У МОЄМУ
СУПЕРМАРКЕТІ**

justin
МІЙ ПОШТОМАРКЕТ



**ВІДТЕПЕР У 500
СУПЕРМАРКЕТАХ
ТА ТРЦ**

justin.ua

0-800-301-661

Дзвінки по Україні безкоштовні



«ДОБРО – ЦЕ ОСНОВА
цього світу! Воно може
творити чудеса. ДОБРО
ЗАВЖДИ ПЕРЕМАГАЄ» ■

Лариса ІЛЬЄНКО

Президент благодійного фонду та жінка з великим добрим серцем вважає, що допомагати можна по-різному: грошима, своїм часом, послугами чи словами підтримки. Редакція журналу дуже зворушена відповідями Лариси на хвилюючі питання стосовно її діяльності.

Що ви особисто вкладаєте у поняття «благодійність»?

Благодійність – це допомога від чистого серця, а не для піару. І ця допомога може бути не тільки матеріальною, а й моральною та фізичною. А взагалі, благодійність, як поняття, походить від слів «благо» і «дарувати».

Як ви стали допомагати іншим?

В житті я була в різних ситуаціях, коли було дуже важко і поруч нікого не було. І мені стали допомагати сторонні люди абсолютно безкоштовно. Мене це дуже вразило. Саме тому зараз, коли я сама маю можливість, допомагаю іншим. Знаєте, коли я чую «дякую», то відчуваю неймовірно позитивні емоції. Це слово дорожче будь-якого золота світу.

Хто може займатись благодійністю, на ваш погляд?

Кожен. Бо допомога полягає не завжди в грошах. Найголовніше – увійти в ситуацію. Гроші знайдуться самі. А ось головним моментом у благодійності я вважаю чесність. Дуже страшно, що зараз багато людей спекулює на цій темі та використовує благодійність і громадську діяльність, як трамплін в політику або до високіх кабінетів. Я – за чесну допомогу від серця.

Чим зараз живе ваш благодійний фонд?

Головним вектором фонду, як це було раніше, є медична допомога. Ми тісно співпрацюємо з благодійним фондом «Фонд розвитку медицини» і його главою Олегом Овечко: разом реалізуємо проекти з надання гуманітарної допомоги, яку він привозить в Україну. Зараз розробляємо проект прямого контакту з тими, хто

її потребує. На порядку денному – Обухівський регіон. Наразі ми детально дізнаємося про проблеми людей, щоб далі «вести» ці справи до логічного позитивного результату та не пропустити жодного пункту.

Поділіться, що було зроблено за 2018 рік? Скільком людям допомогли і яку кількість грошей витратили?

Я ніколи не рахую, що зробила і скільки було використано коштів. Допомагаю всім, хто звертається. Гроші люблять тишу, навіть ті гроші, які витрачені на благодійність. Єдине, що можу вам сказати: в 2018 році нашу допомогу та підтримку отримала велика кількість людей. Їх тисячі, і їхні слова подяки для мене особисто – на вагу золота.

Вважаю, про благодійність та цільові програми не варто говорити на всю країну, достатньо знати що твоя допомога доходить до адресата. Можеш допомогти – допомагай.

Чи підтримують ваші погляди рідні?

Так. Звичайно. Мої дві доньки свого часу працювали в Червоному Хресті: одна була главою Червоного Хреста Святошинського району, друга – її помічницею, волонтером. Я ними дуже пишаюсь. Виховувала їх за простим принципом – неси добро, і рано чи пізно воно повернеться до тебе. До речі, мій інтерес до благодійності був закладений з дитинства народними казками, де добро завжди перемагає зло. Цю позицію вкладаю зараз і в своїх онуків.

Що можете побажати нашим читачам?

Віри у те, що добро – це основа цього світу! Воно може творити чудеса. Добро завжди перемагає.

Андрей ДОЦЕНКО

*О медицинской реформе в Украине и благотворительности,
рассказал АНДРЕЙ ДОЦЕНКО, председатель
МБФ MANUS DEI, основатель строительной компании
«СКАЙ БИЛДИНГ» и «Фундации инновационного лидерства»,
общественный деятель, меценат.*

Андрей, вы много лет в бизнесе, занимаетесь предпринимательской деятельностью. Почему решили посвятить себя благотворительности и реформированию медицинской сферы в Украине?

По роду своей деятельности я много езжу по стране и вижу как живут люди в регионах. Одна из самых больших проблем, которую я постоянно наблюдаю, – состояние больничных учреждений: нехватка нового оборудования и состояние старого, отсутствие необходимых медикаментов, даже элементарных средств первой помощи. О помещениях, больничных палатах и ремонте самих зданий даже говорить не приходится – все в очень запущенном и печальном виде. Мне стало страшно и больно молча смотреть на все это. И я решил, что пора принять участие и помогать там, где помощь остро необходима, а у меня есть возможность уделить этому внимание.

Вместе с моими друзьями мы начали заниматься благотворительностью и параллельно изучать, например, сколько средств и на что выделяется из госбюджета, как внедряется и каковы результаты медицинской реформы, в чем ее суть и что ждет украинцев? Счастливая, мощная нация начинается не с кабинетов чиновников и ожидания счастливого будущего, а с каждого из нас.

Нашли ответы на этот вопрос?

Мы объездили большое количество людей, экспертов в своем деле, которые выступили на Медицинском форуме 7 ноября, и на основе их выступлений

окончательно поняли, что нет перевеса в сторону хорошего или плохого в реформировании медицинской отрасли в государстве, но совершенно точно есть острая необходимость в разъяснительной политике среди самих медиков и, конечно, пациентов.

Министерство здравоохранения должно дать четкие инструкции больницам, как перейти на новый этап работы, потому что там, где мы ездим, – в областные больницы, районные – там даже сами главврачи не знают, что их ждет, куда им идти, что подписывать. Все происходящие процессы на каждом этапе реформирования нужно грамотно объяснить, а не закрываться и не давать ни единого комментария. На Форум, к слову, из МОЗ также никто не пришел, притом, что никаких провокационных вопросов не было, и мы не затрагивали глобально вопросы финансирования медицинской отрасли и госзакупок.

Я благодарен спикерам, которые пришли и не побоялись принять участие в дискуссии, среди них: народные депутаты Украины.

Андрей, в чем конкретно заключается Ваша благотворительная помощь?

В оснащении медицинских учреждений новым медицинским оборудованием, как диагностическим, так и хирургическим. В селах, например, есть такие амбулатории, в которых даже горячей воды нет и работающего санузла. Решению таких вопросов мы также уделяем внимание, но это уже зона ответственности местной власти, и они обязаны хотя бы такие элементарные надобности закрывать своими силами.

Знаете, взаимодействуя с разными благотворительными организациями, я увидел четкую разрозненность в работе. Вроде бы мы все занимаемся одним и тем же делом, смотрим в одну сторону, но каждый действует обособлено и хаотично. Люди привязываются к какой-то отдельной больнице или к отдельному региону, и их не волнует, что в Киеве ситуация с каким-то медицинским оборудованием обстоит в разы лучше, чем в каком-либо регионе.

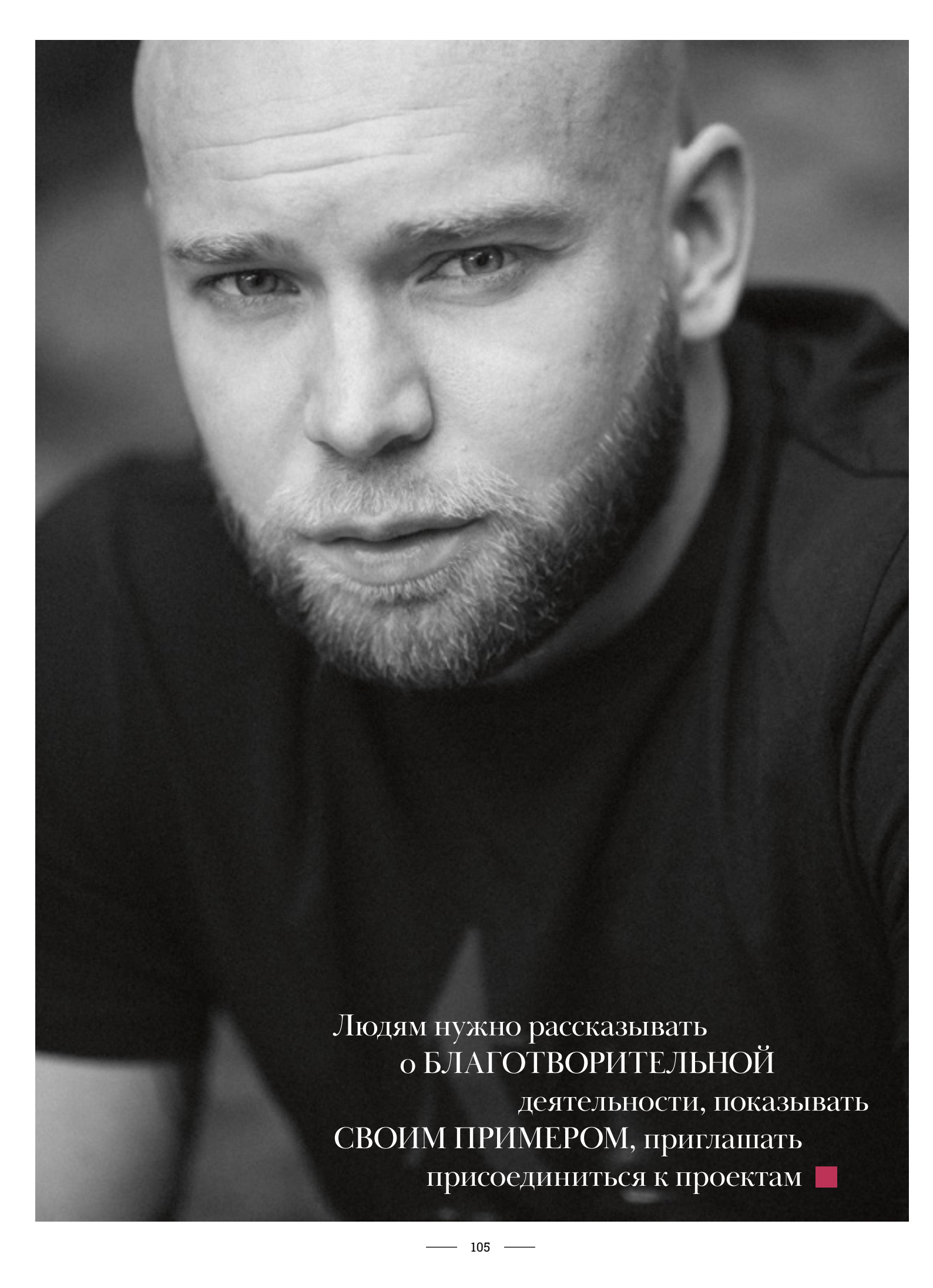
Если по справедливости, то надо, в первую очередь, закрывать первоочередную потребность, а не доводить до идеала существующую киевскую больницу, в которой, по сути, все есть.

Где берете средства?

Социальные проекты финансирует Фонд, который мы создали с моими друзьями и партнерами по бизнесу. Фонд сугубо дотационный, мы не собираем массово денег. Мы вместе зарабатываем в своем бизнесе и часть заработанных средств отдаем на помощь людям, больницам, детям с инвалидностью и т. д.

Как Вы считаете, нужно ли пиарить благотворительные поступки?

Людям нужно как можно больше рассказывать о благотворительной деятельности, показывать своим примером, приглашать присоединиться к каким-то проектам. И вскоре общество начнет понимать, что лишь сообщая мы дадим шанс на жизнь здоровой и сильной нации. Ведь каждый из нас может оказаться в самых разных ситуациях, когда помощь необходима.

A black and white close-up portrait of a man with a shaved head and a short, well-groomed beard. He is looking directly at the camera with a serious, contemplative expression. The lighting is soft, highlighting the texture of his skin and the details of his facial hair. He is wearing a dark, possibly black, shirt.

Людам нужно рассказывать
о БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ
деятельности, показывать
СВОИМ ПРИМЕРОМ, приглашать
присоединиться к проектам ■



СЧАСТЛИВАЯ, МОЩНАЯ НАЦИЯ НАЧИНАЕТСЯ НЕ С КАБИНЕТОВ ЧИНОВНИКОВ И ОЖИДАНИЯ СЧАСТЛИВОГО БУДУЩЕГО, А С КАЖДОГО ИЗ НАС ■

Я понимаю, что сейчас крайне высокий уровень недоверия к благотворительным фондам в Украине: многие думают, что это способ отмыть деньги или пробиться в органы государственной власти. Ко мне тоже часто обращаются с вопросом о том, почему я и моя команда начали заниматься благотворительностью и зачем нам Фонд.

Как отвечаете?

По-разному. Во-первых, мне обидно из-за того, что в Украине почти все бизнес-процессы живут собственной жизнью и не рассчитаны на то, чтобы добрые дела хотя бы частично интегрировались в бизнес.

Для того, чтобы присоединиться к добрым делам и вместе менять будущее

Украины, мы создали благотворительный фонд MANUS DEI, который объединил людей с равнодушными сердцами и искренней любовью к собственной стране.

Во-вторых, для меня лично благотворительный фонд MANUS DEI – это инструмент, который нужен, чтобы в рамках нашего законодательства я мог заниматься той деятельностью, которой занимаюсь. Это институция, которая позволяет мне передать на баланс медицинское оборудование. Я же не могу просто принести его в руки и отдать, потому что нужны договора, документы – простая формальность, но это необходимо.

Фонд начал работать в декабре 2017 года и уже имеет в своем активе ряд выполненных проектов по обеспечению

медицинским оборудованием, по реконструкции и ремонту больничных помещений. Также сейчас мы развиваем направление адресной помощи матерям, которые самостоятельно воспитывают детей, и помогаем деткам с инвалидностью.

Главная цель фонда MANUS DEI – сделать все возможное для того, чтобы любой взрослый или ребенок в Украине имели возможность вовремя получить достойное медицинское обслуживание.

А как переводится название фонда?

MANUS DEI – это «рука Бога». Я человек глубоко верующий и считаю, что Бог сам направляет туда, где наша помощь наиболее необходима, а наш выбор никогда не бывает случайным, это мое убеждение.

У меня есть гражданская позиция, которая говорит мне, что не стоит стоять в стороне и делать вид, что все происходящее тебя не касается. Я считаю, что все, что происходит в стране касается каждого. Мы все посещаем больницы, нет человека, который хотя бы единожды не побывал в роли пациента.

При выборе, чем конкретно нужно помочь, вы советуетесь не с главврачами, а с депутатами местных и областных советов. Почему?

Дело в том, что мы часто сталкивались с такой ситуацией, когда врач говорит о текущих потребностях, которые нужно закрыть в больнице, но не знает, например, что средства на это оборудование заложены в бюджет на следующий год. Об этом знают депутаты и глава администрации, и поэтому стоит поговорить сначала с ними, а не покупать то, что и так будет. Лучше деньги потратить на что-то другое, не менее важное. Средства должны быть использованы максимально полезно и эффективно.

Какие задачи ставите перед собой?

Я не ставлю задачи, а здраво оцениваю свои возможности. Я просто хочу, чтобы Фонд и наша общественная организация «Фундация инновационного лидерства» стали важным звеном в развитии нашей страны и здравоохранения в частности.

Уверен – счастливая, мощная нация начинается не с кабинетов чиновников и ожидания счастливого будущего, а с каждого из нас. Присоединяйтесь – и воочию убедитесь в том, что добро не нуждается в сверхчеловеческих усилиях.



СТАНЬ ЗВЕЗДОЙ ЖУРНАЛА Cabinet^{BOSS}

Журнал Cabinet Boss приглашает к сотрудничеству деловых людей, владельцев бизнеса, руководителей – поделитесь своим опытом и историей успеха на страницах нашего журнала! Свяжитесь с нами в fb www.facebook.com/cabinetboss.com.ua/ или по телефону: +38 (044) 242 09 78, +38 (098) 100 70 70.



Ирина
ПАЛЬКО:

*«Ничто так не делает НАС
УВЕРЕННЫМИ, как умение
КОММУНИЦИРОВАТЬ с людьми»*

Вы практикующий тренер по ораторскому мастерству с 2010 года, а с чего все начиналось?

Начиналось все с простого увлечения. Я с детства была очень застенчивым ребенком и выбирала профессию с минимальной коммуникацией с людьми. По первому образованию я финансист. Это уже потом, в процессе, я поняла, что не могу жить без людей, и что общение с монитором компьютера не приносит удовольствия.

Как-то на втором курсе я пошла на курс по ораторскому искусству. На тот момент я до конца еще не понимала, что это такое. Но картинка на афише меня зацепила. Древние греки, близость от общезнания и жажда развития – и вот я там. И понеслось! Сложно, дискомфортно и быстрый личностный рост. Я попала в окружение людей, для которых развитие стояло на первом месте. А дальше – один курс, второй, третий... Стало получаться. Мне предложили должность администратора в учебном центре, потом я доросла до менеджера проектов, а дальше – помощник тренера. Я поняла, что у меня получается вдохновлять людей и помогать им в развитии, легко объяснять и показывать на собственном примере.

В чем особенность вашего метода обучения?

Есть три ингредиента. **Первый:** удовольствие. Обучение должно быть в кайф. Если вы получаете удовольствие от процесса, то будете потом ассоциировать и само действие в ежедневной жизни с удовольствием, а не избегать его. **Второй:** практика. Невозможно научиться говорить или выступать без практики. Это то же самое, что научиться плавать по учебнику, лежа на диване. **И третий:** глубокая экспертиза в простой подаче. Я не могу обучать тому, где нет глубины познания, моего личного опыта и во что не верю сама. Я не верю «эй, эй, давай-давай», «ты сможешь, просто брось костыли и иди!» Это быстрая накачка в итоге приводит к затухающим результатам. Мне важно просто и доступно объяснить, показать и научить других. Сделать так, чтобы каждый знал и умел все применить на практике.

Назовите 3 факта о себе, о которых мало кто знает?

Я никогда не курила и не пила алкоголь. Я основала проект «Мотивационные Завтраки» три с половиной года назад, и на встречи приходило всего по 10-15 человек.



Для сравнения сейчас это 100 человек. И я последние годы не планирую свои путешествия, а просто покупаю авиабилеты и все. При всей высокой самоорганизованности, на отдыхе хочу насладиться спонтанностью и отпустить ситуацию. Поэтому знакомлюсь с местными жителями, которые открывают мне города с другой стороны.

У вас есть действенный совет для тех, кто хочет стать более уверенным в себе?

Пройдите курс ораторского искусства. Ничто так не делает нас уверенными, как умение коммуницировать с людьми и выступать перед большими аудиториями.

Чем вам запомнился прошлый год?

Заплыв Босфор и OceanMan (с марта 2018 я училась плавать с нуля), обучение в Aspen Institute и космические темпы развития Школы Ораторского Искусства и проекта «Мотивационные Завтраки».

Что вы считаете своим главным достижением на сегодняшний день?

Создание Школы Ораторского Искусства и проекта «Мотивационные Завтраки» и обучение более 5000 тысяч людей по всему миру выступать в удовольствие и говорить уверенно и убедительно.

Как нужно вести себя в жизни и на публике, чтобы производить впечатление уверенного в себе человека?

Если вы хотите узнать экспресс-метод, как выглядеть более уверенным, то: ровная осанка, звонкий голос, паузы в речи и улыбка. Но я за то, чтобы быть, а не казаться!



**PUBLIC
SPEAKING
SCHOOL**
IRINA PALKO

Марина ПРИНЦИ

«Нельзя ровняться на кого-то, если ты собрался творить»

В ней удивительным образом сочетаются два качества, не свойственных творческим людям – это ПУНКТУАЛЬНОСТЬ в действии и КРЕАТИВНОСТЬ в подходе. «Это от родителей», – утверждает молодой фотограф МАРИНА ПРИНЦИ.

Марина, вы проживаете в Швейцарии, часто работаете в Италии, Украине... Есть ли качественные отличия в пожеланиях ваших клиентов?

Фотография в Украине сильно отличается от фотографии в Швейцарии и Италии. В Украине сильно любят ретушь, то, что было модно лет пять назад, а на Западе мои заказчики предпочитают необработанные фото, чтобы видеть натуральную красоту. Такую же тенденцию можно наблюдать и в мире моды, где дизайнеры предпочитают нестандартных моделей.

Как решили заниматься фотографией?

В 2014 я окончила школу макияжа Diego della Palma, и на начальных порах приходилось делать самой фото своих работ. Но процесс для меня был настолько увлекательным, что я стала задаваться вопросом – а не стать ли мне фотографом. А позже, когда стали поступать предложения по сотрудничеству, то уже твердо решила попробовать.

Расскажите о среде, в которой вы выросли, и о людях, которые окружают сейчас.

Я выросла в Киеве в строгом воспитании отца – дисциплина у нас в семье была прежде всего. Поэтому с переездом в Швейцарию, страну определенных устоев, я не почувствовала особого дискомфорта. Конечно же, пунктуальность – залог успеха. Нужно быть, как швейцарские часы. А моя мама по специальности – парикмахер, думаю, именно она вложила в меня творческую нотку.

Закончите фразу: роскошь сегодня – это...

Это когда ты можешь позволить себе заниматься любимым делом вне зависимости от заработка. Это еще называют творчеством.

Кто или что побуждает вас к росту?

Рядом с любой успешной женщиной или мужчиной почти всегда находится спутник, который вдохновляет и поддерживает. В моем случае – мой муж. Он всегда говорит, что 90% труда и 10% таланта всегда работают лучше, чем наоборот.

Instagram для вас – это...

Инстаграм – это современная телефонная книга, такая как желтые страницы, которые были у наших родителей. Это потрясающая платформа, чтобы заняться любимым делом и показать это людям.

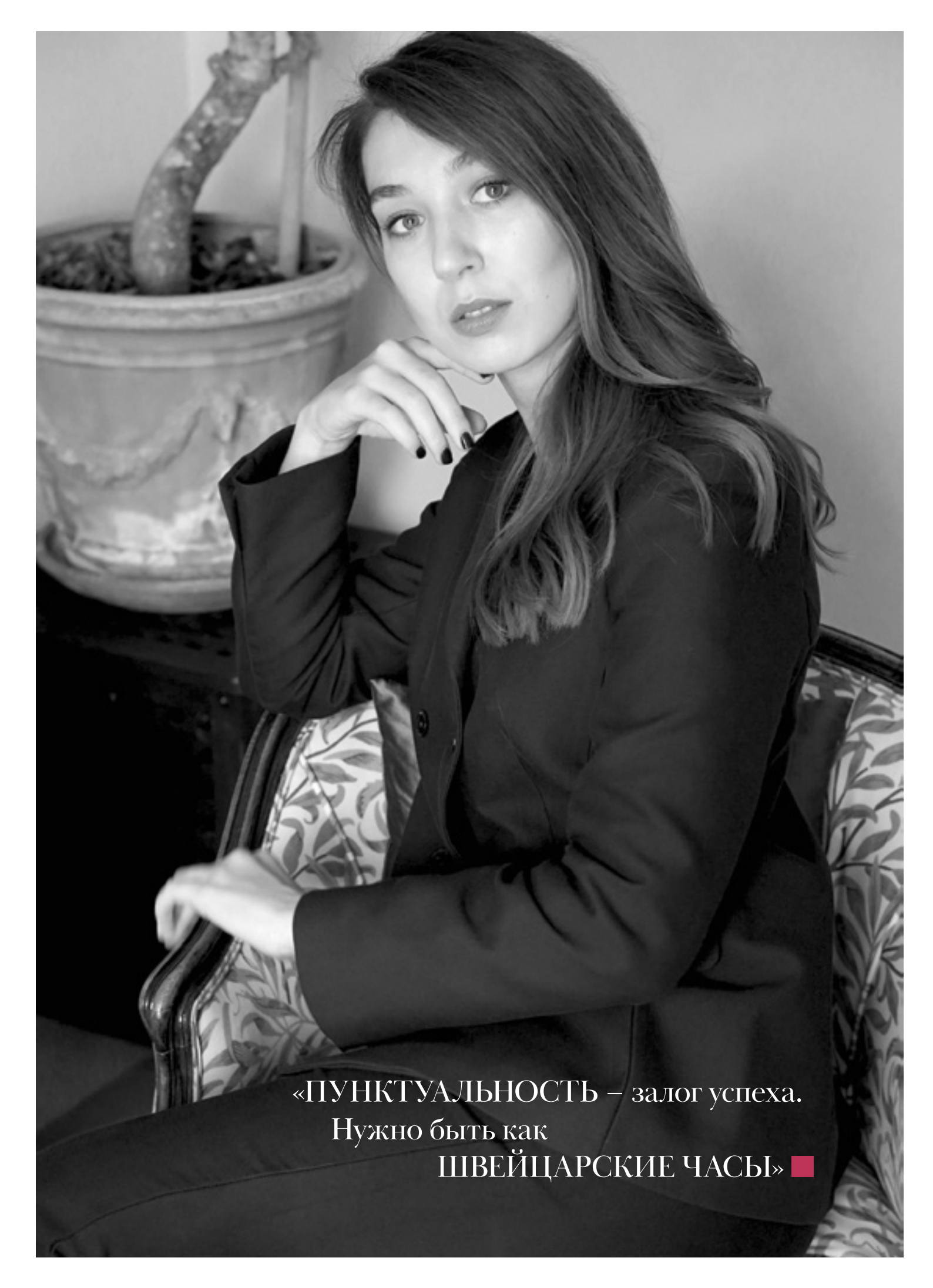
Какие проекты с вами можно реализовать в Киеве и какие в других странах?

Это может быть организация мастер классов, участие в Fashion week и съемки в стиле street style.

Что или кто из творческой среды вас вдохновляет? На кого, возможно, равняетесь?

Думаю, нельзя ровняться на кого-то, если ты собрался творить. Потому что даже очень красивая копия останется всего лишь копией. В нашем подсознании откладывается работа других. Другое дело – вдохновляться. И здесь моими источниками могут быть фильмы, мода и искусство.

© prinzi_marina



«ПУНКТУАЛЬНОСТЬ – залог успеха.
Нужно быть как
ШВЕЙЦАРСКИЕ ЧАСЫ» ■



Она – преподаватель первой в Украине школы fashion-фотографии SoFP, fashion-стилист, основатель компании по организации фотосессий – специалист, без которого сложно создать стильную, уникальную фотографию.

Евгения ДМИТРЕНКО

«УСПЕХ стилиста – ЭТО
УДОВОЛЬСТВИЕ от процесса»

Евгения, как давно вы занимаетесь съемками и что подтолкнуло попробовать себя в этой роли?

Не могу сказать, что о профессии стилиста мечтала с детства. Даже лет пять назад не могла представить, что буду иметь отношение к фотографии и fashion-индустрии. Я несколько лет работала в модельном бизнесе, потом закончила институт по специальности психология, работала журналистом в отделе новостей на одном из региональных телеканалов и также работала с рекламой. Кстати, этот профессиональный опыт мне очень помогает сейчас. Стилистика и мода появились в моей жизни, когда я честно ответила себе на вопрос: «Чем больше всего хочу заниматься?» Красивые вещи меня привлекали всегда. А теперь я с ними работаю, собираю в образы, придумваю новые элементы. Возможно, моя профессия – это судьба.

Вы – преподаватель первой в Украине школы fashion-фотографии SoFP. С чего началась ваша история сотрудничества с ней?

С Максимом Столяровым – основателем школы fashion-фотографии – мы познакомились на одной из Недель моды. Потом у нас было несколько совместных проектов. Последняя наша работа стала призовой на конкурсе фотографии Milan fashion workshop в Италии.

Когда Максим сказал, что открывает первую в Украине школу fashion-фото и предложил мне преподавать в ней, я согласилась. Мне понравилась уникальность этого обучающего проекта. Это первая в Украине школа такого плана. Здесь студенты получают узкую специализированную информацию, которая помогает работать им в будущем на другом профессиональном уровне.

А что вам дает преподавание в школе?

В первую очередь, для меня – это саморазвитие и расширение моего кругозора. Готовясь к лекции, я перерабатываю много материала, работаю с интернет-ресурсами. И обязательно попадает что-то новое либо хорошо забытое старое. Я очень жадная к новой



информации, поэтому для меня этот процесс – удовольствие. Также приятно передавать знания и видеть, как их используют на практике.

У кого вы сами учитесь?

Интересный вопрос. Мое отношение к жизни – учеба и извлечение пользы из каждой жизненной ситуации. У меня это внутренняя потребность – получать новую информацию. Из профессионального – просматриваю сайты модных изданий, слежу за блогами селебритис из модной индустрии. Просто смотрю работы хороших фотографов и художников. В моей работе очень важна «насмотренность» – умение анализировать картинку, раскладывать ее на составляющие, понимание, что хотел сказать автор и почему использовал именно эти формы и цвета. Не менее важна начитанность,

ведь ни одна идея не рождается просто так – как правило, эта сумма того, что мы уже видели, слышали, чувствовали, знали. Чтобы суммировать вещи в концептуальные истории, нужно иметь фундамент.

Мне нравится деятельность Вени Брыкалина, он стилист и модный обозреватель топовых украинских изданий. Он знает моду изнутри, пишет хлестко, красиво и создает интересные образы. Люблю статьи Маши Хализевой, одного из лучших украинских fashion-редакторов. Вообще нравится читать модных критиков. Они такому легкомысленному понятию, как мода, придают высокий смысл.

Как стилист, мне нравится Юлия Пелипас, директор отдела моды украинского Vogue. Любимые страницы инстаграм: Натальи Голденберг, Галы Борзовой, Анны Делло Руссо.



Как обычно у вас проходит подготовка к съемке от зарождения идеи до конечного результата?

Подготовка к съемке и создание образа начинается с вопроса «Для кого?» или «Для чего?» нужен кадр. В зависимости от ответа создается идея или концепция, подбираются цветовая палитра, атмосфера, стиль. Нам, как в немом кино, посредством цвета и форм нужно транслировать информацию. Подбираются локации, собирается команда, выбирается модель. Я, как стилист, для модели собираю образ, комбинирую элементы, аксессуары, продумываю с мастерами макияж и прическу. Чтобы понимать заранее, как будет выглядеть картинка, собирается мудборд, который передает дух и настроение съемки. Потом – съемочный процесс и ожидание фотографии.

Чем, помимо стилизации съемок, наполнена ваша обычная и творческая жизнь?

Вне работы и дома у меня остается очень мало времени. Из того, что могу себе позволить, – это спортзал и изучение английского языка. А вообще стараюсь больше времени проводить с семьей. У нас есть маленькие традиции, которые мне безумно дороги. Еще очень люблю путешествовать

«Чтобы суммировать вещи в визуальные КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ИСТОРИИ, нужно иметь фундамент» ■

– принципиально в новые страны и города. Люблю гулять, наблюдать...

Нужно ли иметь какие-то связи в модной среде, чтобы стать fashion-стилистом?

Я переехала в Харьков 3 года назад. Не то чтобы связей, у меня даже знакомых здесь не было. Только моя семья. На самом деле в модной индустрии, как и в любой профессии, успех зависит только от упорства, труда и постоянного саморазвития. Иногда бывает тяжело. Но я знаю, что могу рассчитывать только на свои силы, и это включает дополнительные ресурсы, заставляет идти дальше, не дает хандрить. У меня еще много планов, но я горда тем, что имею сегодня. К моему мнению прислушиваются, мне доверяют свои коллекции дизайнеры. И это уже моя личная победа.

Что лично для вас означает успех стилиста?

Успех стилиста, как и представителя

любой другой творческой профессии, – это удовольствие от процесса. Кайф от результата, от нового опыта. А если говорить о целях на будущее – это начать писать статьи для глянцевого журнала, открыть свою Fashion school для девушек. Мне бы хотелось, чтобы люди к выбору одежды относились более осознанно. Как говорит Вивьен Вествуд: «Покупай меньше, выбирай дольше и делай это сознательно». Мне хочется передать инструменты и знания, чтобы девушки не были обмануты маркетологами, не покупали все подряд, не гнались за модой и трендами, а искали свой собственный индивидуальный стиль, с которым им бы было удобно и комфортно. Еще мечта получить образование в Marangoni – лучшем институте искусств, моды и дизайна в Италии. И поработать в команде с дизайнерами высшего эшелона.

Instagram: [inst./ed_group_photo](https://www.instagram.com/inst./ed_group_photo)

050 927 38 61

Фото: Максим Столяров, Александр Ковальчук



ПРОДВИЖЕНИЕ ЛИЧНОГО БРЕНДА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

НИКИТА ТОЛМАЧЕВ

Классический маркетинг и создание бренда компании все меньше заботят владельцев бизнеса. Новые компании, сервисы и продукты появляются на рынке ежеминутно. Чтобы быть конкурентным в этом океане предложений, ряд предпринимателей активизирует свой персональный бренд.



❤ 10k likes



Помимо конкуренции, к созданию своего персонального бренда владельцев бизнеса побуждает трендовость этой идеи. Пару лет назад в социальных сетях начали появляться предприниматели блогеры. Некоторые из них сейчас имеют более миллиона подписчиков. Это дает колоссальные возможности для их бизнеса — больше клиентов, больше сотрудников, партнеров, инвесторов, нужных знакомств и т. д. Наблюдая за этим медиа-рынком, абстрактный владелец кофейни Андрей тоже хочет раскрутить свой инстаграм и иметь такие возможности.

Популярность, большие возможности и ситуация на рынке заставляет многих предпринимателей действительно взяться за свой личный бренд. Но эти люди ценят свое время и не хотят его тратить на изучение и реализацию этого инструмента. Им легче найти хорошего PR-специалиста и обратиться к нему за помощью в своем продвижении.

И в этом есть ряд заблуждений. Во-первых, PR-специалист — это эксперт по бренду. Он укрепляет связь с потенциальными клиентами. Здесь важно понимать позиционирование PR-специалиста: кто-то занимается только брендами компаний, кто-то — только личными, кто-то берется за все.

Еще одно популярное заблуждение: smm-специалист может продвинуть личный бренд в социальных сетях. На рынке очень мало качественных smm-специалистов, которые приводят в бизнес клиентов из социальных сетей. А те, кто умеют качественно это делать, не умеют продвигать личный бренд, ведь это не их компетенция.

Ко мне очень часто обращаются предприниматели, у которых был негативный опыт работы с smm-специалистом, продвигавшим их личный инстаграм. Когда я выясняю причины, по которым работа прошла безуспешно, я выявляю три основных.

Smm-специалист не понимает фундаментальных моментов в продвижении личного бренда. Например, смысловую упаковку и ядро бренда. Еще до привлечения новой аудитории очень важно проработать позиционирование, ролевые модели, имидж, экспертность, все целевые аудитории, тематики контента и воронку продаж.

Также я выясняю, что smm-специалисту были заплачены копейки, за которые физически невозможно привлечь аудиторию и что-то ей продавать через лицо владельца бизнеса. И это происходит не потому, что предприниматели скупают на нормального эксперта. Скорее, они не понимают реальной ценности, объема задач и набора действий, который нужен для них в данный момент.

Когда я начинаю работать с клиентами по продвижению их персонального бренда, я иду следующим путем. Вначале мы беседуем пару часов, где я узнаю все ключевые моменты про своего клиента. Какой у него бизнес или продукт, какая ключевая экспертность, какие



В нашем агентстве любой предприниматель или эксперт, который работает на себя, может поднять свой персональный бренд на новый уровень ■

цифры в его бизнесе, какое у него хобби, как часто он отдыхает с женой и детьми, какие у него цели, каким спортом занимается и какой его самый большой провал.

Только после этого я могу помочь ему с проработкой его персонального бренда. Эта информация позволяет нам прописать его позиционирование, интересный для аудитории контент-план, который раскроет его с нужных для нас сторон и будет эффективным в вовлечении аудитории. А также будет продавать. Ведь личный бренд должен окупаться и приносить прибыль, как любой другой маркетинговый инструмент.

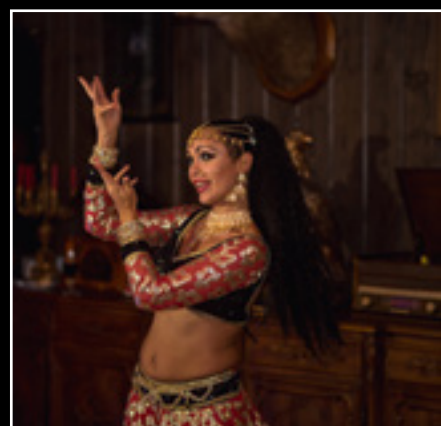
Также мы помогаем клиенту на всем этапе его продвижения. Упаковываем и оформляем ему социальные сети, наполняем их контент, выстраиваем воронки продаж и привлекаем нужную целевую аудиторию в его профиль. В 2019 году в нашем агентстве мы внедрили публичные выступления для клиентов.

Теперь все, кто захочет выступать на бизнес-ивентах, может реализовать это через нас. Мы находим подходящую для спикера тему, готовим к выступлению и договариваемся с организаторами ивента.

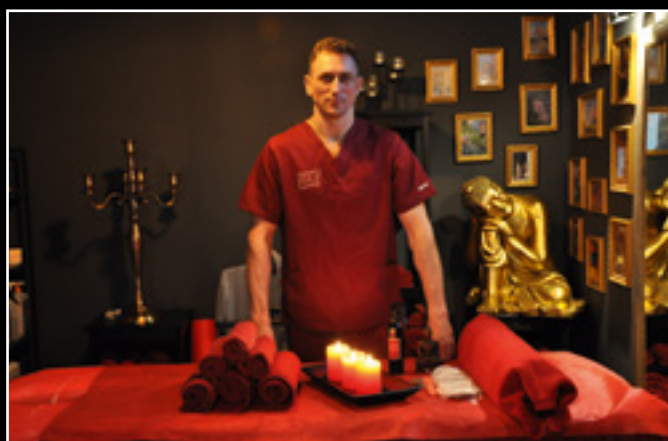
В нашем агентстве любой предприниматель или эксперт, который работает на себя, может поднять свой персональный бренд на новый уровень. Получить узнаваемость на рынке, поднять чек на свой продукт, увеличить продуктовую линейку и открыть для себя еще один канал привлечения клиентов, партнеров, сотрудников и инвесторов.



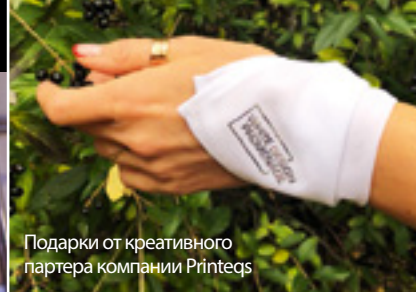
ZEUS — больше, чем барбершоп. Основатели и идейные лидеры мужского клуба регулярно проводят здесь мероприятия и вечеринки закрытого и открытого форматов: деловые мальчишники, вечера нетворкинга, вечера знакомств в барной обстановке. Мы формируем закрытый клуб мужских интересов и ценностей.











Подарки от креативного партнера мероприятия — украинского бренда одежды VOVK

Граффити-художник Влад Ракоонер создает картину красками San Marco



Стенд титульного партнера мероприятия — украинского бренда одежды VOVK



Ведущие мероприятия Елизавета Рудыка, Сергей Тихонов и организатор события Анна Клименко

WHITE DESIGN PROMENADE 2018

САМОЕ СВЕТЛОЕ СОБЫТИЕ

В Парке им. Тараса Шевченко при поддержке КГГА и Посольства Испании состоялся ежегодный Белый благотворительный бал — White Design Promenade, организованный маркетинговой группой Seven IDMG.



Архитектор Solmaz Fooladi и основатель компании FuTuFu — Георгий Артодели



Стенд Massimo Sarto

Круглосуточная имидж-студия Zima Style



Партнер Atelier Catering



Гости White Design Promenade



Лоты Благотворительного аукциона



Гости White Design Promenade



Стенд компании Tiger

Не оставила равнодушными музыка White Design Promenade. Волшебный голос Марии Стопник, выступление харизматичного певца Димы Теймуразова и диджей-сет от DJ Mark Summers из Великобритании.

Креативные стенды компании Tiger – эксперта в изготовлении эксклюзивных изделий из стекла и компании Solvin послужили интересными фото-зонами для ярких снимков. А благодаря творческому союзу талантливого архитектора Сольмаз Фуляди и основателя компании FuTuFu Георгия Артодели удалось создать эксклюзивную мебель, соединив бетон и картон.

Творчество было повсюду. Граффити-художник и иллюстратор Влад Ракоонер писал картину в течение мероприятия. Картина появилась благодаря качественным красками итальянского производства от компании San Marco и украсит интерьер детского дома «Малютко».

Состоялся также тихий благотворительный аукцион, на котором были представлены произведения ведущих украинских художников и скульпторов: Вахан Авакян, Вита Кравчук, Валентина Костецкая, Алена Кузнецова, Юрий Мусатов, Дмитрий Барышев и Натали Буг, Алена Кузнецова. Вырученные средства и 10% от проданных билетов перечислены детскому дому «Малютко» на закупку реабилитационного оборудования.

Ведущие вечера: очаровательные Елизавета Рудика и Сергей Тихонов.

Мероприятие посетили творческое и бизнес-сообщество, молодые таланты, представители истеблишмента и общественности. Они насладились арт-объектами, вечерним закатом солнца, потрясающими танцевальными ритмами, интересной программой и общением. На входе гости получили приятные сюрпризы: белые платочки с логотипом события от организаторов и креативного партнера мероприятия компании Printeqs, а также аромат события, который создали эксперты ароматизации помещений компания Midsun.

Угощающий партнер Atelier Catering побаловал гостей закусками в стиле White Design Promenade, горячим имбирным чаем и пряниками. Finlandia Vodka угостили вкусными коктейлями и подняли настроение всем присутствующим. Стилисты круглосуточной имидж-студии Zima Style целый вечер дополняли образы гостей необычными прическами.

Титульный партнер мероприятия – бренд одежды VOVK представил лучшие коллекции и организовал модный показ. На сцене самого светлого события были не только взрослые, но и дети: студия «Мини-принцесса» подготовила волшебное выступление.



DJ Mark Summers

Звуковое сопровождение мероприятия обеспечила компания IQ Premium Engineering. Техническое обеспечение взяла на себя компания Rent All. Благодаря Hisens Ukraine сцену украсили качественные экраны. Гости чувствовали себя в безопасности благодаря охранному партнеру Холдингу «Атлант». Декорирующим партнером выступили «Майстерня мрій NEBO». За качественные видео и фото-материалы организаторы благодарны EQUAL Agency и Kokoro Studio.

ГОРОД УЗНАЛ О СОБЫТИИ БЛАГОДАРЯ МЕДИА-ПАРТНЕРАМ СОБЫТИЯ.

TV партнеры: Телеканал «Прямой», Maxxi TV.
Радио-партнеры: Бизнес Радио, Kiss FM Ukraine.

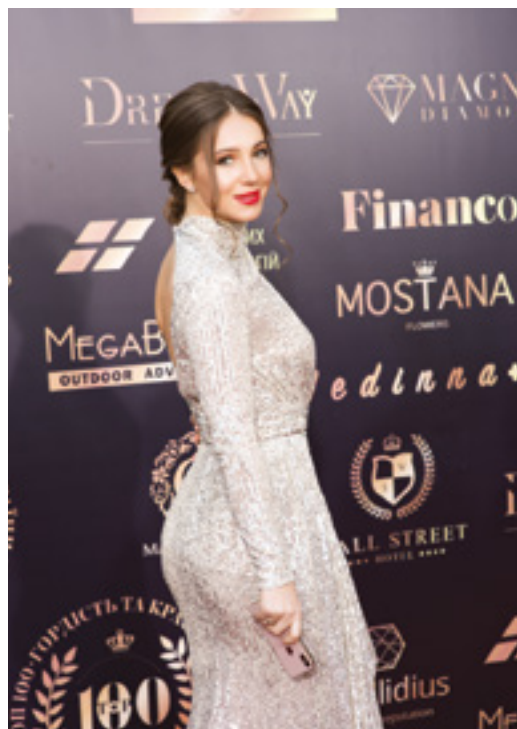
Журналы: БизнесWOMAN, People IN, Дом и Интерьер, Pragmatika, What's On Kyiv, Корреспондент, Единственная, Cabinet Boss, Main People.

Порталы: Киевская городская государственная администрация, LuckyUkraine, Relax.ua, Tickets.ua, Guru.ua, Community Business Magazine, Bodo.ua, Ivona (bigmir) net, Tochka.net, Idol.net.ua, Европейская Школа Дизайна, КиевВласть, LIGA.net.

УРОЧИСТА ЦЕРЕМОНІЯ НАГОРОДЖЕННЯ ФІНАЛІСТІВ РЕЙТИНГУ «ТОП 100: ГОРДІСТЬ ТА КРАСА УКРАЇНИ». ЯК ЦЕ БУЛО

*A solemn ceremony of awarding the finalists of the rating
«TOP 100: PRIDE AND BEAUTY OF UKRAINE».*

HOW IT WAS



В Одеському національному академічному театрі опери та балету 22 березня пройшов довгоочікуваний захід – вручення національної премії «ТОП 100: Гордість та краса України».

З огляду на реакцію шановних учасників рейтингу та гостей урочистого заходу – «усе пройшло на вищому рівні, з голлівудським розмахом».

Найдовша в Європі червона килимова доріжка, дві сотні учасників із сім'ями, тисячі запрошених, дивовижна шоу-програма, найбільші плеяди зірок на одному квадратному метрі, унікальні перформанси від артистів цирку і навіть граціозні коні – усе це і навіть більше чекало на одеситів та гостей міста в рамках вручення загальнонаціональної премії «ТОП 100: Гордість та краса України».

Підготовка до церемонії почалася заздалегідь – майже за добу до початку свята. Розпорядженням мера Одеси Геннадія Труханова, відповідно до статті «Про місцеве самоврядування», з метою організації культурного дозвілля населення, залучення уваги до Одеси як до центру розвиненої духовної культури – Департаменту культури і туризму Одеської міської ради було наказано створити режим максимального сприяння проведенню заходу, а Департаменту міуніципальної безпеки, спільно з Головним управлінням Національної поліції в Одеській області – забезпечити охорону громадського порядку на весь час проведення свята.

Уже з ранку 21 березня був скорегований автомобільний рух у районі Театральної площі, щоб ніщо не заважало монтажу унікальної «червоної доріжки».

Засновниця, головний продюсер і муза проекту Ельвіра Гаврилова та співпродюсер Богдан Терзі вирішили цього року не їхати до Києва чи Львова, а організувати подію в рідній Одесі. Як зазначила Ельвіра Гаврилова, «здійснилася давня мрія, а саме – проведення урочистої церемонії нагородження у стінах легендарного Одеського національного академічного театру опери та балету».

До речі, граціозні коні з чарівними наїзниками в українських національних костюмах і карети роз'їжджали по червоній доріжці не просто так. Ельвіра Гаврилова, крім журналістики, бізнесу і освітньої діяльності, також активно займається благодійністю і є засновницею благодійного проекту «Charity Calendar». Саме під час урочистого відкриття червоної доріжки відбулася презентація вже другого за рахунком благодійного проекту (перший «Charity Calendar» був презентований у грудні 2018-го в рамках церемонії нагородження фіналістів проекту «ТОП 100: Основа економіки України. Компанії»). На сторінках яскравого календаря можна побачити 12 гарних жінок, чоловіків і дітей України в національних костюмах світу. У рамках презентації «Charity Calendar» в українських національних костюмах на червоній доріжці з'явилися чарівні представниці сім'ї Бондарчук – успішна бізнес-вумен і громадський діяч Наталія із донечкою Анастасією, яка, до речі, є обличчям рейтингового проекту «Майбутнє України. Діти-2018». Також до благодійного проекту долучилися співачка Солоха, відома мисткиня і меценат Елен Фазал. На особисту подяку заслуговує Ірина Бобровник, засновниця бренду «Colombina», яка підготувала неперевершені національні костюми для учасників благодійного проекту «Charity Calendar». Усі гроші від продажів яскравих глянцеви календарів пішли на благодійну діяльність і поміч нужденним.

У світлі спалахів фотокамер, під оглушливі оплески публіки, червоною доріжкою крокували найуспішніші, найгарніші, найяскравіші представники української нації.

Оn March 22, in the Odessa National Academic Opera and Ballet Theater a long-awaited event – presentation of the national award «TOP 100: Pride and beauty of Ukraine» took place.

Taking into account the reaction of the distinguished participants of the rating and the guests of the ceremony, «everything was held at the highest level, in a Hollywood way».

The longest in Europe red carpet, two hundred participants with families, thousands of invitees, an amazing show program, the largest clusters of stars per square meter, unique performances from circus artists and even graceful horses – all this and even more was waiting for Odessa residents and guests of the city as a part of presentation of the national award «TOP 100: Pride and beauty of Ukraine».

Preparations for the ceremony began in advance – almost a day before the holiday. By order of the mayor of Odessa Gennadiy Trukhanov, according to the article «On Local Self-Government», with the purpose of organizing cultural leisure of the population, the attraction of attention to Odessa as the center of developed spiritual culture – the Department of Culture and Tourism of Odessa City Council was ordered to create a regime of maximum assistance to the event, and The Department of Municipal Security, together with the Central Directorate of the National Police in Odessa Region, were to ensure the community policing during the whole period of the event.

Right from the morning on March 21, the automobile traffic in the area of the Theater Square was corrected so that nothing could prevent the installation of the unique «red carpet».

The founder, chief producer and muse of the project, Elvira Gavrilova and co-producer Bogdan Terzi, decided not to go to Kiev or Lvov this year, but to organize the event in their native Odessa. As Elvira Gavrilova noted, «an old dream has come true, namely, the awarding ceremony in the walls of the legendary Odessa National Academic Opera and Ballet Theater».

By the way, graceful horses with charming rides in Ukrainian national costumes and carriages were riding along the red carpet not for nothing. Elvira Gavrilova, besides journalism, business and educational activities, is also actively involved in charity and is a founder of the «Charity Calendar» project. It was during the solemn opening of the red carpet when the second charity project was presented (the first «Charity Calendar» was presented in December 2018 during the awarding ceremony of the project «TOP 100: The basis of the Ukrainian economy»). On the pages of the bright calendar you can see 12 beautiful women, men and children of Ukraine in national costumes of the world. As a part of the «Charity Calendar» presentation on the red carpet there appeared charming representatives of the Bondarchuk family in Ukrainian national costumes – a successful businesswoman and public figure Natalia with her daughter Anastasia, who by the way was the face of the rating project «The Future of Ukraine. Children-2018». Also a singer Soloha and a famous woman of art and philanthropist Elene Fazal, joined the charitable project. Irina Bobrovnik, the founder of the brand «Colombina», who has prepared unsurpassed national costumes for participants of «Charity Calendar» project, deserves personal gratitude. All the money from selling of bright glossy calendars went into charity and helped the needy.

In light of camera flashes, to thunderous applause of the public, the most successful, most beautiful, the brightest representatives of the Ukrainian nation were walking the red carpet.

генеральні партнери



Amillidius

Expert of reputation



ЦЕНТР
БІРЖОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ



ЛУЧИКИ СЧАСТЬЯ

Міжнародний благодійний фонд



Medinna+



Серед запрошених до нашого міста зірок були українська актриса і телеведуча, Народна артистка України Ольга Сумська; Заслужений журналіст України, прес-секретар СППУ Марина Кінах; група «Rumbero's»; британська співачка і діджей Sonique; актриса і телеведуча Римма Зюбіна; шоумен, танцюрист і співак Дмитро Коляденко; журналіст і ведуча каналу «1+1» Соломія Вітвіцька; актриса Катерина Гулякова; актриса Сніжана Егорова; співачка Карина Плай; Народна артистка України Катерина Бужинська; ведуча 5 каналу Габрієлла Массанга; Народна артистка України Наталія Шелепницька; співак і шоу-мен Андрій Кіше та багато інших.

На червоній килимовій доріжці, крім фіналістів рейтингу і представників українського шоу-бізнесу, були присутні понад 2000 гостей з різних куточків світу. Це друзі проекту з Монако, Лондона, Варшави, Лісабона і Мадрида. Також почесними гостями рейтингу стали представники української влади.

Продюсер Ельвіра Гаврилова наголосила: «Мені хотілося б, щоб Україна викликала щире любов. Наші люди чудові – треба розповідати про них якомога більше!»

У затишному внутрішньому дворі Оперного театру — у сквері «Пале Рояль» — для гостей був організований фуршет з живою музикою, де усі мали змогу поспілкуватись, поділитись враженнями і зробити фото на пам'ять про яскравий вечір.

Далі за розкладом відбувся урочистий гала-концерт із церемонією нагородження видатних жінок і чоловіків — кращих із кращих представників українського суспільства.

Ведучими церемонії нагородження стали Соломія Вітвіцька і Дмитро Коляденко, а розпочався гала-концерт з виступу зірки світового масштабу, британської співачки і діджея Sonique.

Обличчям рейтингу-2019 стали художниця, голова благодійного фонду і політик Елен Фазал і кращий молодий винахідник світу (WIPO), tech-підприємець, інвестор, засновник і керівник міжнародної інвестиційної компанії «Nika Tech Family» Максим Слободянюк.

Окремо хочеться також виділити і фіналістів рейтингу в номінації «Одесит року». Ними стали лікар-стоматолог вищої категорії, кандидат медичних наук, науковий співробітник і засновник «Odessa First Private Dental Center» — Сергій Гончарук. А «Одеситкою року» була заслужено визнана рестораторка, засновниця та власник ресторанної мережі «Сім'я ресторанів MAMAN» та компанії «Ресторанний аудит & Consulting» — Тетяна Воропаєва.

Розкішну залу Оперного театру наповнювали гучні оплески кожного разу, коли на сцену виходили фіналісти багатьох номінацій. Вихід кожного з фіналістів супроводжувався показом особистого відеоролика, що розповідав про їхній особистий внесок у розвиток української економіки і суспільства.

Коли усі почесні нагороди було вручено, на сцену Одеського оперного театру знову вийшла дивовижна Sonique. Та сюрпризи того вечора на цьому не закінчилися — по завершенні урочистого гала-концерту на фіналістів і почесних гостей проекту чекала вишукана гала-вечеря в одному з найкращих клубів України — «Ministerium».

У «Ministerium» гості мали змогу насолодитись яскравою шоу-програмою від володарів кубка світу 2018 — шоу-балету «Зірки Сходу». На сцені виступали Дмитро Коляденко з новою програмою, група «Пантерас» та багато інших талановитих зірок українського шоу-бізу.

Почесний партнер проекту — інвестиційний-ювелірний будинок «Magnet Diamonds» — привітав чарівну Елен Фазал, обличчя обкладинки — 2019, і презентував їй цінний дарунок, яким став розкішний діамант.

Почесна публіка насолоджувалась вишуканою атмосферою одеського закладу до пізньої ночі і, залишаючи стіни клубу «Ministerium», висловлювала своє захоплення і подяку організаторам за неймовірний вечір.

Among the stars invited to our city there were the Ukrainian actress and TV broadcaster, People's Artist of Ukraine Olga Sumska; Honored Journalist of Ukraine, SPPU Press Secretary Marina Kinakh; Rumbero's band; British singer and DJ Sonique; actress and TV broadcaster Rimma Zyubina; showman, dancer and singer Dmitry Kolyadenko; journalist and broadcaster of the «1+1» channel Solomiya Vitvitskaya; actress Ekaterina Gulyakova; actress Snezhana Egorova; singer Karina Ply; People's Artist of Ukraine Ekaterina Buzhinskaya; broadcaster of «Channel 5» Gabriella Massanga; People's Artist of Ukraine Natalia Shelepnytskaya; singer and showman Andrey Kiche and many others.

The red carpet, in addition to the ranking finalists and representatives of the Ukrainian show business, was attended by over 2000 guests from around the world. These are friends of the project from Monaco, London, Warsaw, Lisbon and Madrid. Representatives of the Ukrainian authorities were also honored guests of the event.

Producer Elvira Gavrilova said: «I would like Ukraine to cause a sincere love. Our people are wonderful — we need to talk about them as much as possible!»

In the cozy courtyard of the Opera House — in the «Palais Royal» Square — a buffet with live music was organized for the guests, where everyone had an opportunity to communicate, share impressions and take commemorative photos of the wonderful evening.

Then on schedule was a gala concert with a ceremony of awarding of the most outstanding women and men — the best of the best representatives of Ukrainian society.

The presenters of the awarding ceremony were Solomiya Vitvitskaya and Dmitry Kolyadenko, and the gala concert started from the performance of the world-famous star, a British singer and DJ Sonique.

The faces of the rating-2019 became an artist, head of the charity fund and politician Elene Fazal and the best young inventor of the world (WIPO), tech-entrepreneur, investor, founder and leader of the international investment company «Nika Tech Family» Maxim Slobodyanyuk

It's worth mentioning and highlighting the finalists of the rating in nomination «Odessa resident of the year». It was awarded to the dentist of the highest category, Ph.D. in Medicine, researcher and founder of «Odessa First Private Dental Center» Sergey Goncharuk. And the second award «Odessa resident of the year» was well-deservedly awarded to the restaurateur, founder and owner of «Family of restaurants MAMAN» restaurant chain and «Restaurant Audit & Consulting» Tatyana Voropaeva.

The magnificent Hall of the Opera House filled with loud applause each time the finalists of numerous nominations came out to the stage. Introduction of each finalist was accompanied by a personal video, showing their personal contribution to the development of the Ukrainian economy and society.

When all honored awards were handed, gorgeous Sonique returned to the stage of the Odessa Opera House. But the surprises of that evening did not finish there — a refine gala dinner in one of the best clubs in Ukraine — «Ministerium» was waiting for finalists and honorable guests of the project at the end of the solemn gala concert.

In «Ministerium», guests were able to enjoy a bright show program from the world cup holders 2018 — show-ballet «Stars of the East». Dmitry Kolyadenko with his new program, the «Panteras» band and many other talented stars of the Ukrainian show business performed on the stage.

The honorable partner of the project — investment and jewelry house «Magnet Diamonds» — greeted charming Elene Fazal, the face of the cover — 2019, and presented her a valuable gift, which was a magnificent diamond.

The honorable audience was enjoying marvelous atmosphere of Odessa club until late at night, leaving the walls of «Ministerium» people expressed their enthusiasm and gratitude to the organizers for the incredible evening.



Верма
BOSS
Известная



Coco Mademoiselle
Eau de Parfum
Intense, CHANEL

Good Girl Velvet
Fatale,
Carolina Herrera



ШЛЕЙФ РОСКОШИ

Аромат – вторая одежда женщины, подчеркивающая ее статус, вкус и истинные намерения. Мировые бренды, как настоящие кутюрье, создают для них невероятные парфюмерные “наряды”.

1

*Si
Passione,
Giorgio
Armani*



2

*CH L'Eau от Carolina
Herrera – аромат флирта,
наполняющий чувством
влюбленности.*



3

*Аромат Musc Noble,
Guerlain*



4

*Аромат Flowerbomb,
Viktor&Rolf*



5

*Sound of
Donna,
Trussardi*



6

*Black Opium Floral
Shock, YSL*



Мечта BOSS Известность



1 Acqua di Giò,
Giorgio Armani

ТАКТИКА СОБЛАЗНА

Настоящий мужчина способен покорить без слов и действий – если на нем один из классических ароматов, мода на которые не проходит так же, как не проходит спрос на настоящих мужчин.



2 Coach
For Men,
Coach

Часы *Classic Fusion*
Bracelet Blue, механизм
с автоподзаводом,
корпус и браслет
из красного золота
King, Hublot



ШВЕЙЦАРСКАЯ ЛАЗУРЬ

«Синий – универсальный цвет», – считают дизайнеры Hublot – и представляют новые унисекс-модели часов **Classic Fusion Bracelet Blue** с циферблатом кобальтового оттенка. Браслет и корпус доступны в двух вариантах: из титана и из красного золота King; кроме того, расширилась размерная линейка корпуса – теперь он может быть 33, 38, 42 или 45 мм.

SINCE

ZEUS

2016

SINCE
ZEUS
2016

Барбершоп «Zeuz»
г. Киев, ул. Ивана Светличного, 6
тел.: +38 (068) 799-07-07
www.zeuz.com.ua