

Cabinet

BOSS

3 ОСЕНЬ 2017

РАСПРАВЬ КРЫЛЬЯ

ЭКСКЛЮЗИВ
КАМАЛИЯ
BIG BOSS
НАТАЛЬЯ
ВАЛЕВСКАЯ
EMIRA

ДЕЛО
ЖИЗНИ

Ростислава Бондаря



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

3 ОСЕНЬ 2017



6



14



36

ЛИЧНОСТИ

6 Светлана Бондарь

Издатель журнала Cabinet Boss

14 Ростислав Бондарь

Генеральный директор Холдинга «АТЛАНТ»

22 Наталья Лимонова

Директор компании «Снайт»

28 Станислав Горбачевский

Основатель группы компаний «ФОРС»

30 Сергей Сидоренко

Президент Федерации профессионалов безопасности

36 Наталья Валевская

Певица, основательница академии искусств Muza Production

38 Богдан Глядык

Адвокат и автоюрист

42 Игорь Степанов Владелец компании Sicore Ukraine

46 Испания и Украина.

Дружба, проверенная годами

48 Александр Михайлов

Директор Кировоградского кооперативного колледжа экономики и права им. М. П. Сая

62 Камалия

Легко ли быть известной женщиной

68 Big Boss

Новое имя украинского шоу-бизнеса

72 Emira Zelenskaya

О чем поет ее сердце

80 Лариса Захожая

Основатель стоматологической клиники «Лара Дент»



83

КОМПЛЕКСНЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ



АДВОКАТСКАЯ КОМПАНИЯ
ЦЕНТР ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

www.yurcenter.com.ua

03087, г. Киев,
ул. Искровская, 3, оф. 77
(044) 331-18-17
office@yurcenter.com.ua



Cabinet

Ежемесячный журнал
о бизнесе и деловой элите

«Cabinet Boss»

Свидетельство о регистрации
КВ №21913-11813Р

Учредитель

ООО «Медиа Холдинг Украины»
Тираж 10 000 экз.

Адрес редакции:

Украина, 03087, г. Киев,
ул. Искровская, 3, оф. 77
тел. +38 (044) 242-09-78
info@cabinetboss.com.ua

Президент ООО «Медиа Холдинг Украины»
Светлана Бондарь

Шеф-редактор
Виктория Панчик

Арт-директор
Светлана Гавриляк

Фото обложки
Нестор Рижняк

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. ©



ТЕМА НОМЕРА

102 Виталий Бихунов

Автор тренингов о спорте

106 Вредные советы

От «Бизнес-Конструктора»

108 Ярослав Лата

Бьюти-тренер, врач-косметолог

112 Валерий Пожидаев

Тренинговый брокер

84 Виктория Джус

Адвокат

88 Оксана Максимчук

Президент благотворительной организации «Всеукраинский Благотворительный фонд «Промінь майбутнього»

96 Знакомьтесь, TM LACOVER!

Украинский производитель порошковой краски

РЕЛАКС

120 Клуб Indigo

Возможности для отдыха

124 Просим к столу!

Этикет банкетов и фуршетов

126 Роскошь аристократии

Лондонский отель The Ritz

BOGUSH *book* НОВОГОДНИЙ ПОЛЕЗНЫЙ СТАТУСНЫЙ **БИЗНЕС-ПОДАРОК**

+38 (044) 599 04 24

WWW.BOGUSHTIME.COM





СВЕТЛАНА БОНДАРЬ

Дорогие читатели, вы держите в руках третий номер журнала Cabinet Boss. Надеемся, что для вас это – источник полезной информации, свежих мыслей и дельных советов. Как всегда, мы пишем для успешных людей об успешных людях, что всегда ценно для обмена мнениями и опытом. Мы говорим с известными и популярными в бизнес-кругах людьми, у которых есть чему поучиться.

Наш журнал состоит из интервью с бизнесменами, рестораторами, политиками, общественными деятелями, журналистами и предпринимателями, которые построили в Украине бизнес с нуля. Как предприниматель, я хорошо знаю, насколько важно делиться опытом и его получать, как важны подсказки и рекомендации людей, которые многое прошли. Большую часть бизнес-уроков я извлекла из личного опыта, методом проб и ошибок. Иногда задумываюсь, как бы развернулись события, если бы кто-то в свое время мне подсказал и помог. Безусловно, были люди, которые поддерживали и направляли в правильное русло, но полезной информации в свободном доступе, которая могла бы помочь сделать правильный выбор или получить ответ на вопрос, практически не было. Сейчас мне хочется делиться опытом, помогать таким же начинающим и амбициозным, какой я была годы назад. Для этого и создан журнал Cabinet Boss.

Мы посвятили отдельный блок тренерам и коучам, которые учат бизнесменов. Они работают в абсолютно разных сферах, но всем им есть что рассказать и чем поделиться. Отдельное внимание в этом номере уделили теме женщины в бизнесе. На личном опыте могу сказать, что это всегда вызов. Вызов себе и другим. Женщина в деле – это трудный тернистый путь с миллионом преград. Всегда нужно доказывать свой профессионализм, свой характер и выдержку. Героини нашего номера поделились личными историями, которые мотивируют и вдохновляют. Вспомните, сколько в мире было, есть и сколько еще будет великих женщин, которые стали реформаторами государств. Мы можем пополнить их список!

Надеемся, что героини и герои этого выпуска станут для вас хорошим примером и, возможно, примерами для скорейшего достижения успеха. Они – образец упорства, силы духа и уверенности в собственных силах на пути к построению мощного и продуктивного бизнеса. Они вдохновляют, заставляют задуматься об обыденных вещах и переосмыслить многое, что происходит в нашей жизни каждый день. Их истории заставляют верить в себя и собственные возможности, которые появляются на пути к достижению успеха. Все возможно, главное – расправить крылья!

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.



Фото предоставлены Холдингом «Атлант»

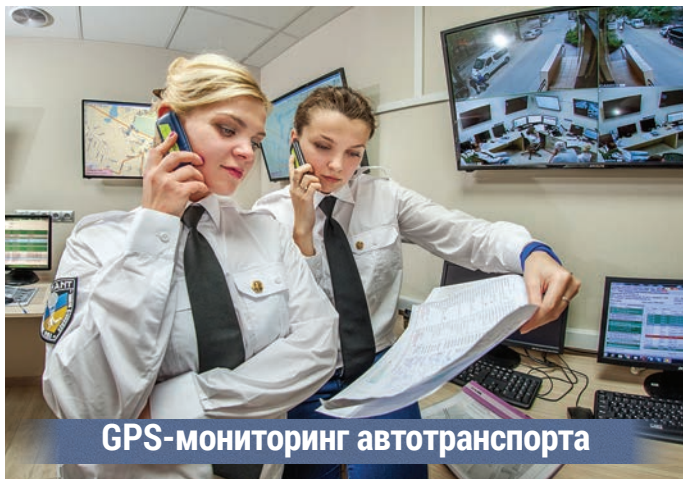
ХОЛДИНГ «АТЛАНТ» лидер на рынке охранных услуг
БОЛЕЕ 10 ЛЕТ и работает во всех регионах УКРАИНЫ

КОМПЛЕКС УСЛУГ

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



Физическая охрана объектов



GPS-мониторинг автотранспорта



Противодействие рейдерству

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, охранный и тревожный сигнализация, 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.



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.

УХОЛДИНГА «АТЛАНТ» – СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА И ВЫСОКОПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА СОТРУДНИКОВ



Пожарная охрана



Перевозка и сопровождение грузов



Группы быстрого реагирования

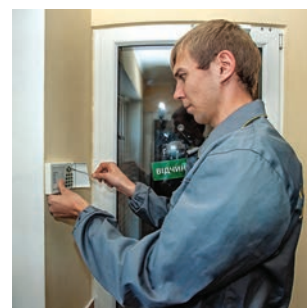
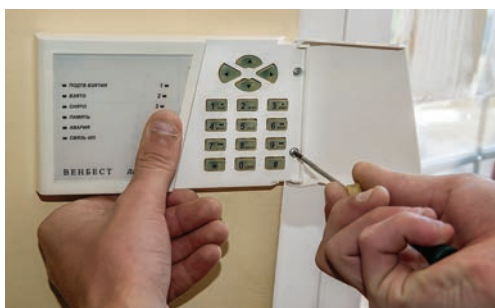


Инкассация. С помощью специальных автомобилей мы поможем обезопасить транспортировку денежных средств, ценных бумаг и других материальных ценностей.

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.



ХОЛДИНГ «АТЛАНТ»
предоставляет полный спектр услуг в сфере безопасности и охраны. Мы уверены, что благодаря нашему профессиональному опыту Вы сможете получить услуги на высшем уровне.

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

atlant-holding.com.ua

*Если ты умеешь держать
слово и отвечаешь за него -
ты Мужчина.*

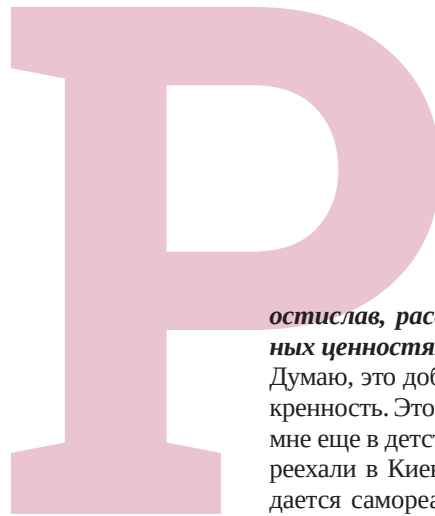
РОСТИСЛАВ БОНДАРЬ

*Журнал Cabinet Boss поговорил
с генеральным директором охрannого
Холдинга «АТЛАНТ» Ростиславом
Бондарем об общественной деятельности,
трудностях жизни в маленьких городах
и селах Украины, внутренних установках
и личностном росте.*



A portrait of a young man with short, light brown hair and blue eyes. He is wearing a white dress shirt, a dark tie, and a dark suit jacket draped over his left shoulder. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is solid black.

МОЛОДОЕ ПОКОЛЕНИЕ
ДОЛЖНО НА
ОБЩЕСТВЕННЫХ
НАЧАЛАХ ПОМОГАТЬ
И БРАТЬ НА СЕБЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЗА ИЗМЕНЕНИЯ



Ростислав, расскажите о ваших главных ценностях в жизни.

Думаю, это доброта, отзывчивость и искренность. Это воспиталось и привилось мне еще в детстве. Когда мы с мамой переехали в Киев, я видел, как ей тяжело дается самореализация здесь, с какими

трудностями сталкивается, какие испытания ей выпадают. Я помогал, помогали люди, которые сейчас, как близкие. Уже тогда понимал, насколько важна для человека поддержка и искренняя помощь. Бескорыстная. Мне уже тогда захотелось в будущем помогать как-то тем, кто в этом действительно нуждается. Очень хорошо знаю, насколько важно «открытое сердце» и рука помощи со стороны. Это ведь не обязательно должно проявляться в больших материальных затратах. На старте важнее желание.

Это одна из главных причин вашей занятости общественной деятельностью?

Да. Но не единственная. Знаете, бывают истории успешных и профессиональных врачей, например, которым пришлось увидеть и даже пережить в детстве и юности много болезней. Они закаляются, учатся, практикуются и становятся теми, кто может лечить и ставить людей на ноги. Так было у меня. Я родился и вырос в небольшом городе, где приходилось наблюдать за небогатыми жизнью людей. Да, в маленьких городах и селах Украины есть местная власть, которая по возможности делает все от нее зависящее. Но этого недостаточно. Люди вне мегаполисов нуждаются в помощи и поддержке. Молодое поколение, которое уже успело чего-то добиться, должно на общественных началах помогать и брать на себя ответственность за изменения. Я в этом полностью уверен. Мы сами должны менять свою жизнь, а не жаловаться на какое-то отсутствие ресурсов и инфраструктуры или еще что-то. У нас есть силы, у нас есть ум, у нас есть возможности – нельзя оставаться равнодушным. Нужно иметь смелость проявлять решительность.

Насколько вы решительны? И какими еще личными качествами гордитесь?

Ну, думаю, мой старт в общественной деятельности достаточно прозрачно отражает мою решительность. (Смеется.). Не знаю, хочется верить, что во мне это есть. Многому учился у мамы в свое время. Я наблюдал, как она строит бизнес, как выстраивает модель поведения с сотрудниками, как общается с людьми в повседневной жизни – она для меня ориентир во многом. Наблюдал, как принимаются ответственные и важные решения, сколько этапов и взвешенных выводов нужно сделать прежде, чем что-либо подписать, изменить или перестроить.

Чему еще научились в бизнесе и в общении с людьми в целом?

Наверное, уметь брать ответственность за каждое сказанное слово. Это важно для меня и как для мужчины, и как для бизнесмена.



Да и в общественной деятельности тоже, безусловно, играет решающую роль. Я вообще считаю, что это главное мужское качество. Это твоя репутация, это статус в обществе, это мнение о тебе. Ты можешь проявлять какие угодно стороны характера, но если ты умеешь держать слово и отвечать за него – ты Мужчина.

Вы часто приезжаете в родной регион, общаетесь с простыми жителями. Что вас сильнее всего впечатляет и радует после таких визитов?

Терпеливость наших людей. Правда, люди в маленьких городах, поселках и селах очень терпеливы, очень скромны, позитивны. Что бы ни происходило, они не теряют надежду и веру в лучшее будущее. Они искренне слушают, слышат и верят всему, что обещают. Глядя на это, я просто не могу себе позволить их подвести.

Что именно вы сейчас для них делаете?

Все, что могу – делаю. Недавно ездили в детский дом. Привезли одежду, обувь, немножко игрушек. Ездили в школы, проводили там встречи с учителями. Говорили о системе образования, об особенностях воспитания поколения, о нуждах в кабинеты, столовые и так далее. Концерт проводили для всех желающих. Песни, конкурсы, танцы, шутки – людям в маленьких городах иногда не хватает обычного веселья. Это ведь просто – оказать внимание и доставить улыбки.

Какие чаще всего задают вопросы?

О моем возрасте. (Смеется.) Это правда. Люди часто спрашивают, как я в свои годы смог добиться того, что имею. Спрашивают, откуда столько желания помогать и поддерживать. Это лучшая отдача моего труда.

И все же, как?

Реально. Возраст ведь не играет никакой роли в том, что ты делаешь. Можно в 50 быть легкомысленным и безуспешным. А можно в 16 здраво мыслить и принимать серьезные решения. Люди взрослеют не с годами в паспорте. Я считаю, что «взрослость» приходит с жизненным опытом, с событиями, которые с тобой происходят, с ошибками. Я рано повзрослел. С 15 лет я уже работал, знал цену каждой заработанной семьей копейке. Ценил все советы, которые получал. Конечно, я фильтровал и учился делать свои выводы, но я всегда прислушивался. Всегда можно всему научиться, не важен возраст.

Какое у вас образование?

Сейчас учусь на юридическом факультете, на военной кафедре. Помимо этого, много читаю и юридической, и художественной литературы. Меня постоянно окружают образованные и интересные люди, мне есть где искать вдохновение и мотивацию расти.

Есть ли у вас какое-то самое сильное желание?

Думаю, такие желания есть и должны быть у каждого человека. Я хочу жить в достойной стране, которой хотелось бы гордиться. Чтобы у молодежи была возможность



С 15 ЛЕТ Я УЖЕ РАБОТАЛ, ЗНАЛ ЦЕНУ КАЖДОЙ ЗАРАБОТАННОЙ СЕМЬЕЙ КОПЕЙКЕ

развиваться и реализовываться. Чтобы старики не утопали в бедности, имели достойную оплату труда прожитых лет. Чтобы развивалась инфраструктура, медицина, экономика. И самое ценное – мы можем этого добиться, достичь. И по большому счету никто, кроме нас самих, не будет вносить явные реформы в нашу же жизнь. Как театр начинается с вешалки, знаете, так Украина начинается с украинца. Если хочешь жить в чистой стране – не сори. Хочешь иметь мощную экономику – не уходи от налогов и знай цену деньгам. Хочешь сильную культуру – развивай себя и не бойся начинать что-то новое, что может внести вклад в целую страну. Все начинается из головы. Это и стало причиной, почему сейчас я занялся общественной деятельностью.



АДВОКАТСКАЯ КОМПАНИЯ «ЦЕНТР ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ»

Мы предоставляем комплексные юридические услуги в Киеве частным лицам и организациям уже более 10 лет. За этот срок успешной защиты прав и интересов клиентов мы превратили наше ремесло в настоящее «искусство защиты».

Адвокатская компания
«ЦЕНТР ЮРИДИЧЕСКИХ
УСЛУГ»

www.yurcenter.com.ua

03087, г. Киев,
ул. Искровская, 3, оф. 77
(044) 331-18-17
office@yurcenter.com.ua

Киев – крупнейший деловой и финансовый центр Украины. Интересы тысяч компаний и частных лиц сталкиваются здесь ежедневно, что неизбежно приводит к конфликтным ситуациям и спорам. С каждым годом правовое поле в Украине усложняется: чрезвычайно тяжело защитить свои права и свободы, отстоять интересы, привлечь других к ответственности без помощи квалифицированного адвоката или услуг профессионального

юриста. Особенно в сложившихся политических и экономических условиях страдает частный бизнес: участились случаи налоговых проверок, изъятия документов, различных попыток давления со стороны, рейдерство и прочие «маски-шоу». Вот почему сегодня невозможно переоценить значение качественного юридического сопровождения, а профессиональные юридические консультации – одна из самых востребованных услуг на современном рынке.

АК «ЦЕНТР ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ» ОБЕСПЕЧИТ ВАМ И ВАШЕМУ БИЗНЕСУ:

- юридические консультации;
- абонентское обслуживание;
- защиту бизнеса;
- сопровождение тендеров;
- регистрацию в оффшорах;
- представительство в суде;
- корпоративное право;
- налоговое право;
- договорное право;
- уголовное право;
- семейное право;
- трудовое право;
- интеллектуальное право;
- спортивное право.

Адвокатская компания «Центр юридических услуг» строит прозрачные, доверительные отношения с клиентом, имеет уникальный практический опыт и широкие деловые связи, стала гибкой и изобретательной в процессе поиска конкретного решения.

Более того, юристы и адвокаты «Центра юридических услуг» готовы с энтузиазмом взяться за самое деликатное дело любой сложности, успешно доведя его до конца за абсолютно вменяемую цену.

Обратившись за квалифицированной юридической помощью в «Центр юридических услуг» в Киеве, вы будете уверены в результативном отстаивании своих прав и интересов в суде. У нас работает сплоченная команда настоящих профессионалов, защищающих ваш бизнес как свой собственный. Что не маловажно, вы сохраните нервы, время, деньги, имидж, обретете нового, надежного партнера с человеческим пониманием и отношением.

Мы готовы надежно, всесторонне защищать интересы наших клиентов и поддерживать их бизнес 24 часа в сутки, работая онлайн и на выезд. Наша компания проводит авторские тренинги и семинары в собственном центре, а также сотрудничает с профессиональными охранными фирмами, чтобы предоставить клиентам самый качественный сервис на рынке.

Наши квалифицированные специалисты ответят на ваши вопросы простым, доступным языком, окажут всю

необходимую юридическую поддержку, не остановятся перед возможными трудностями и непременно доведут ваше дело до победного конца.

Компания «Центр юридических услуг» – это лидерство в сферах госзакупок, налоговых споров, защиты корпоративного бизнеса.

Мы оказали правовую помощь в организации 500 тендеров. Станьте нашим клиентом и почувствуйте всю выгоду и преимущества от сотрудничества с настоящими профессионалами!

МЫ ГАРАНТИРУЕМ ВАМ:

- *порядочность;*
- *прозрачность отношений;*
- *высокую квалификацию экспертов;*
- *эффективную защиту ваших прав и интересов благодаря богатому реальному опыту и многолетней юридической практике наших специалистов в Украине.*

Мы сумели возвести правовую защиту в ранг настоящего искусства – для нас это уже не ремесло. Мы компетентны в том, чем занимаемся, и любим свое дело. Каждое решение становится уникальным, будь это проблемы одного физического лица или большого бизнеса – мы не сторонники шаблонных подходов и обязательно учитываем индивидуальные запросы клиента. Наши сотрудники всегда ориентированы на результат, и нам еще ни разу не было стыдно посмотреть в глаза заказчику. Мы не подведем и вас!



ВИТАЛИЙ КАТАСОНОВ,
юрист

«Мы безоговорочно придерживаемся установленных сроков, предлагаем клиенту лучшие комплексные решения, строго соблюдаем конфиденциальность и действительно любим свое дело».

**«ЦЕНТР
ЮРИДИЧЕСКИХ
УСЛУГ» – ЭТО
ЛИДЕРСТВО
В СФЕРАХ
ГОСЗАКУПОК,
НАЛОГОВЫХ
СПОРОВ,
ЗАЩИТЫ
БИЗНЕСА**

СУП

**Спілка Українських
Підприємців**



*Когда бизнес семейный, он с тобой
днем и ночью, без выходных.*

НАТАЛЬЯ ЛИМОНОВА

*Как создать бренд
«made in Ukraine»*

Наталья Лимонова – директор компании «Снайт», которую она вместе с мужем Сергеем Верминским основала 20 лет назад. Сейчас это ведущий производитель мебели в Украине, а супруги возглавляют комитет по развитию мебельной промышленности СУП.

В рамках проекта «СУП в лицах» Наталья Лимонова рассказала, каковы преимущества вступления в Союз украинских предпринимателей, почему она разделяет ценности СУП, кроме того, речь шла о важности поддержки бизнеса государством, об особенностях семейного бизнеса, о правилах делегирования полномочий и об уроках выхода на внешние рынки.

О СУП

Мы долгое время концентрировались на своей отрасли, но нужно расширять горизонты. В СУП присутствуют лучшие представители многих отраслей, и мы многое можем дать друг другу. Вместе мы сила!

О НЕОБХОДИМОСТИ ПЛАТИТЬ НАЛОГИ

Все бы хотели работать «по-белому». Но в недавнем прошлом бюрократия и налоговая нагрузка на бизнес была такова, что делать это было очень сложно. Уплата налогов – это спокойный сон и гордость за то, что ты делаешь нужное дело правильно, приносишь пользу и людям, и себе.

Изменения в Налоговый кодекс, которые, мы надеемся, будут приняты в ближайшее время, уменьшит коррупционное давление на бизнес и даст возможность предпринимателю выйти из тени.

О ПОДДЕРЖКЕ ГОСУДАРСТВА

Я считаю, что государство должно поддерживать бизнес, особенно экспортно ориентированные компании. Все прогрессивные страны поддерживают своих производителей при выходе на внешние рынки: помогают в участии в выставках, делают торговые миссии и т. д. Зачастую бренд «made in...» продвигает именно государство, например, так делают Министерства экономики Италии, Турции, Германии.

У нас, к сожалению, такого не было, это движение только начинается. Сейчас репутация Украины не на должном уровне. К нам относятся как к стране третьего мира, нас не знают. Хотя в Украине есть прогрессивные компании, которые внедрили новые производственные и управленческие технологии и готовы выходить на новые рынки. Помощь государства в этом направлении очень бы помогла. Сегодня уже видна реальная работа Министерства экономики и Export Promotion Office по продвижению украинских экспортеров на зарубежные рынки.

Пока мы вынуждены искать другие способы популяризации бренда «made in Ukraine». В Комитет по развитию мебельной промышленности СУП входят, в основном, экспортно ориентированные компании. Мы объединяем усилия, чтобы сделать исследование, на каких рынках наш продукт востребован. В дальнейшем разработаем маркетинговую стратегию продвижения украинской продукции; она будет включать

промо-материалы, участие в международных выставках, встречи с иностранными закупщиками.

ОБ УРОКАХ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Прежде чем выходить на новые рынки, нужно обязательно их изучить. Твой продукт может быть хорош в Украине, но не востребован на другом рынке.

Поработав с Германией, мы увидели, что вкусы и потребности украинцев и немцев совершенно разные. Основное направление нашей компании — это детская и молодежная мебель. В Украине мы выпускаем яркую, красочную мебель. А немецкий рынок очень аскетичен: он любит монохромные изделия, очень функциональную мебель для малогабаритных квартир. Нам пришлось доработать свою продукцию для этого рынка.

О ДЕЛЕГИРОВАНИИ ПОЛНОМОЧИЙ

В следующем году нашей компании будет 20 лет. В определенный момент операционное управление нужно «оторвать» от себя. Учитывая это, нужно растить и развивать свою команду или брать профессионалов извне, которым вы доверяете. Мы предпочитаем растить свою команду: в таком случае сотрудники лучше понимают корпоративную культуру, более привержены нашим идеям и проводят операционное управление в рамках намеченных стратегий.

Конечно, никогда не делегируешь стратегические вопросы: видение, цели, миссию. Мне хочется оставаться носителем корпоративной культуры и ценностей, которые были изначально заложены.

О КОНФЛИКТАХ

Конечно, у нас есть конфликты, но без конфликтов и различий во мнениях нет развития, противоречия тоже могут быть конструктивными. Чтобы минимизировать их количество, нужно разделить зоны ответственности. Даже в одном бизнесе есть разные сферы. Например, мне ближе общение с людьми. Поэтому я отвечаю за корпоративную культуру, коммуникацию, персонал, новые идеи. Сергей более системный, поэтому технологии, производство, совершенствование продукта и процессов – это его сферы.

О СЕМЕЙНОМ БИЗНЕСЕ

Когда бизнес семейный, он с тобой днем и ночью, без выходных. Но семейные узы все же больше помогают: всегда рядом единомышленник, который понимает, поддержит, поможет.

Станьте частью самого активного бизнес-сообщества независимых предпринимателей. Подайте заявку на вступление в СУП прямо сейчас: <http://sup.org.ua/#form>



ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ПОДДЕРЖИВАТЬ БИЗНЕС,
ОСОБЕННО ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫЕ
КОМПАНИИ





СТАНИСЛАВ ГОРБАЧЕВСКИЙ

Станислав Горбачевский совместно с супругой Натальей строят семейный бизнес – группу компаний «ФОРС». В группу входят агентство переводов, транспортная компания, маркетинговое агентство, а также мини-компания по производству варенья.



Станислав Горбачевский
совместно с супругой
Натальей



«К

азалось бы, переводы, перевозки, маркетинг – очень разные услуги. Но на практике все взаимосвязано. У

нас нередко заказывают трансферы для групп вместе с гидом-переводчиком. Организаторы конференций заказывают синхронный перевод для мероприятий и трансфер для гостей», – говорит Станислав Горбачевский, собственник и исполнительный директор ГК «ФОРС».

Станислав Горбачевский – один из самых молодых и самых активных членов Союза украинских предпринимателей. Он в числе первых присоединился к

организации, а в декабре 2016 года получил звание «Адвокат бренда СУП». Для проекта «СУП в лицах» Станислав Горбачевский рассказал о том, как молодые люди становятся предпринимателями, о мотивации и стартовом капитале.

О СУП

Для каждого СУП решает свои цели и задачи. Для большого бизнеса – это рупор общения с властью. Для меня, как для представителя малого бизнеса, это нетворкинг, знакомства, общение с успешными людьми и крутыми бизнесменами. В СУП можно встретить тех, с кем вряд ли пересечешься в повседневной жизни. Со многими предпринимателями я «дружу» в соцсетях.

Но личный контакт в рамках одной организации – это совершенно другой уровень доверия. Общение с такими бизнесменами, как Вячеслав Климов, Владимир Цой, Вячеслав Четчин дает новые знания и инсайты, которые можно применить в работе и для поиска новых клиентов. Люди платят большие деньги, чтобы послушать выступления иностранных бизнесменов, бизнес-тренеров, спикеров. Я посещал много таких мероприятий – они нужны и важны. Но полученный опыт не всегда применим в украинских реалиях. Общаться с украинскими бизнесменами намного эффективнее. Они показывают своим примером, что в Украине можно и нужно делать бизнес.



ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ – ДОВЕРИТЬ РУКОВОДСТВО КАЖДОГО
НАПРАВЛЕНИЯ СИЛЬНОМУ ТОП-МЕНЕДЖЕРУ,
А САМОМУ РУКОВОДИТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИ



О СТАРТОВОМ КАПИТАЛЕ

К сожалению, ни у меня, ни у жены нет богатого папы. Но если бы такой папа был, тогда и нашего бизнеса могло не существовать. На 18-летие родители подарили мне старенький Daewoo Lanos. На нем я подрабатывал в такси.

Когда я основал транспортную компанию «Драйв Форс», то сначала работал один, был директором, менеджером по продажам, бухгалтером, водителем... Транспортные услуги оказались довольно востребованными, и постепенно студенческая подработка переросла в транспортную компанию. На данный момент компания работает по территории всей Украины.

О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Почему я стал предпринимателем? Я ни дня не проработал наемным менеджером. Мне попросту никто не предложил такую работу. Если бы мне сделали хорошее предложение, возможно, я бы его принял. Это принцип «низко висящего винограда», который я часто использую по жизни. Просто используй возможности, которые на поверхности, делай то, что у тебя получается.

ОБ УПРАВЛЕНИИ РАЗНЫМИ БИЗНЕСАМИ

Когда я защищал дипломную работу в МВА, было очень много комментариев, что наш бизнес расфокусирован: переводы, транспорт, маркетинг, варенье... Но, например, у Владимира Цоя, собственника МТГ, девять направлений, и он очень успешен. Общие принципы управления одинаковы. Управлять транспортной компанией или агентством переводов – большой разницы нет. Главный секрет – доверить руководство каждого направления сильному топ-менеджеру, чтобы руководить стратегически, не вмешиваясь с ручным управлением в каждый

из бизнесов. У нас в компании у людей много возможностей. Есть девушка, которая пришла к нам работать курьером. Она очень хорошо себя проявила. Сейчас руководит отделом по работе с клиентами в транспортной компании.

ОБ УСЛОВИЯХ БИЗНЕСА

Часто говорят, что условия ведения бизнеса в Украине не самые благоприятные. Но, как правило, об этом рассуждают люди, которые никогда не занимались предпринимательством. Я прожил три месяца в Англии. Не скажу, что там рай для предпринимателей. В каждой стране есть свои нюансы. Некоторые хотят переехать в Азию, в Таиланд, на Бали... Да, там дешево и красиво. В Европе на отдыхе вдохновляешься дорогами, красотой улиц, кухней. Но не стоит путать туризм с эмиграцией. Когда начинаешь строить бизнес в другой стране, сталкиваешься не только с разницей в менталитете, но и с налогами, которые иногда значительно выше украинских. Основные преграды – в голове. В Украине очень много говорят о коррупции. Но, мне кажется, с коррупцией сталкивается намного меньше людей, чем о ней говорят. Наши компании, наверное, еще не интересны налоговой или другим проверяющим органам. Нам комфортно жить и делать бизнес в своей стране. Но если бы у меня был большой завод, я, возможно, говорил бы по-другому.

О СЕМЕЙНОМ БИЗНЕСЕ

Это очень удобно. Больше тем для разговоров, от бытовых до рабочих. И ты полностью можешь доверять совладельцу. Жена и дочь – мои два главных мотиватора и мой самый мощный тыл.

О ВАРЕНЬЕ

Это же все очень похоже: перевозки, переводы, маркетинг, варенье...

Шутка! Идеальный вдохновитель бизнеса по производству и продаже варенья – моя жена. Главный технолог – моя бабушка с ее невероятными рецептами. Мы каждый год дарим сувениры нашим клиентам и партнерам. В ноябре прошлого года, когда бабушка принесла нам попробовать оранжевое варенье, мы не смогли угадать, из чего оно. Думали, что из хурмы, а оказалось, тыквенное. Тогда мы и решили, что на 2016-й Новый год, год Огненного Петуха, оранжевое варенье в подарок будет как нельзя кстати. Несколько наших друзей также захотели подарить варенье своим клиентам и заказали его у нас. Сейчас это отдельное бизнес-направление – сложное, новое, интересное. Мы запустили сайт, странички в соцсетях. Активно участвуем в различных мероприятиях, таких как «Всі. Свої – Гастрономія». У нас большие амбиции. Мы хотим экспортировать варенье. Но вначале предстоит завоевать внутренний рынок.

О ПЛАНАХ

Основная задача собственника бизнеса – продолжать мечтать. Бизнес для меня – своеобразное творчество. А разные направления бизнеса не дают скучать.

О КНИГАХ

Последней прочитал книгу «Атлант расправил плечи». Это не бизнес-литература, но ее советуют очень многие бизнесмены. Из бизнес-книг запомнились «Правила лучших SEO» и «Почему богатые страны разбогатели, а бедные остаются бедными». У нас в компании есть корпоративная библиотека – люди, делающие общее дело, должны быть на одной волне. Например, читать одни и те же книги.

Присоединяйтесь к СУП по ссылке
<http://sup.org.ua/#form>

ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА СОБСТВЕННИКА БИЗНЕСА – ПРОДОЛЖАТЬ МЕЧТАТЬ. БИЗНЕС ДЛЯ МЕНЯ – СВОЕОБРАЗНОЕ ТВОРЧЕСТВО

СЕРГЕЙ СИДОРЕНКО

Сергей Николаевич Сидоренко в сфере безопасности уже 35 лет: тридцать два года на государственной службе, три – на негосударственной, в частности, на посту президента Федерации профессионалов безопасности. О своей работе он рассказал в интервью журналу Cabinet Boss.





Фото предоставлено Сергеем Судоренко

С

ергей Николаевич, какие моменты своего профессионального пути вы считаете ключевыми?

Важнейшим, конечно, было решение пойти на службу в милицию. Также ключевым моментом считаю переезд из Донецка в 1995 году и назначение на должность заместителя начальника Главка Государственной службы охраны при МВД Украины.

В дальнейшем – карьерный рост в хорошем смысле этого слова,

приобретение для этого необходимых знаний, навыков. Того самого профессионализма, без которого нельзя стать хорошим специалистом в любой деятельности. Тем более, что после окончания Политехнического института моим первым званием было «старшина милиции». И это надо было пережить.

Назовите главные черты вашего характера. Как вы считаете, они врожденные или приобретенные?

Несколько неудобно говорить о себе, но, пожалуй, выделил бы оптимизм, целеустремленность, упорство в достижении цели и, как ни странно, чувство юмора. Его, кстати, считаю врожденной чертой – оно помогает трезво оценивать любую жизненную ситуацию и принять правильную линию поведения.

А какие черты характера помогают вам руководить Федерацией профессионалов безопасности?

УФПБ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ НАИБОЛЕЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ВСЕГМЕНТЕ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО РЫНКА БЕЗОПАСНОСТИ



Коммуникабельность, знание вопросов, которые волнуют членов Федерации, видение проблем отечественного рынка безопасности, стремление к тому, чтобы негосударственная система безопасности стала составляющей национальной безопасности Украины. И чтобы Федерация по праву была лидером в негосударственной системе безопасности.

Как вы пришли в Федерацию?

После ухода в отставку в мае 2014 года естественным продолжением своей деятельности я видел работу в области негосударственной охраны и безопасности. На очередном VI съезде УФПБ 19 декабря 2014 года был избран президентом Федерации.

Какие задачи себе ставили?

После моего избрания многие руководители охранных компаний не верили, что бывший руководитель Государственной службы охраны, генерал, сможет встать на сторону негосударственной системы безопасности и будет искренне защищать интересы негосударственного охранного бизнеса. К сожалению, в то время и до сегодняшнего дня, негосударственная система безопасности не стала составляющей национальной безопасности страны. Поэтому основная задача, которую тогда я перед собой поставил, это учиться (как это ни странно после 32 лет госслужбы) новым методам работы, специфике бизнеса. А также определить место Федерации на рынке охраны и эффективность ее работы.

Какие главные задачи Федерации и как вы их достигаете?

Кроме Уставных, или наравне с ними, мы определили три группы задач:

- Законодательная инициатива.
- Защита интересов операторов охранного рынка.
- Развитие охранного бизнеса на основе региональных представительств.

Мы подготовили проект Закона Украины «О защите лиц и имущества» (вместо существующего Закона «Об охранный деятельности»).



Защита интересов операторов рынка осуществляется на уровне Государственной регуляторной службы Украины. В этом году я вошел в состав Экспертно-апелляционного совета по вопросам лицензирования. На уровне Федерации работодателей Украины (ФРУ) мы проводим согласование всех нормативных документов, касающихся охранной отрасли. Это стало возможным после создания нами Всеукраинского объединения организаций работодателей охранной отрасли «Федерация профессионалов безопасности» и получения Свидетельства о его репрезентативности на государственном уровне. Кроме этого, в структуре ФРУ создан Комитет по защите бизнеса и собственности.

Что касается развития бизнеса на региональном уровне, нами разработаны и внедряются такие проекты, как добровольная оценка соответствия охранных услуг и национальная сеть реагирования. Также создано предприятие ТОВ «Центр-А», учредитель – Федерация. Создан и Стратегический альянс безопасности. Ведется разработка программного обеспечения проекта «Антиугон» на основе GPS-технологий.

Последующими стратегическими задачами считаем утверждение стандартов охранных услуг на государственном уровне и создание Саморегулируемой организации охранной отрасли.

Вы пользуетесь авторитетом и уважением среди коллег, партнеров и вообще в сфере безопасности. Как этого достичь? Главные принципы вашей работы и жизни.

Основа всего – профессионализм. Стремление самому профессионально разбираться в избранном деле и уважать это качество у других. Глубокое знание дела, внимание к деталям, чувство ответственности, уважение к людям. Умение оценивать обстановку, принимать решения, нести ответственность за их выполнение. При любых обстоятельствах сохранять выдержку и спокойствие. Хуже нет, когда начальник суетится и кричит. Если человек целеустремлен, он всегда найдет и средства, и решения, и выход из самой сложной ситуации.

Уловить суть проблемы, проанализировать, найти решение, выполнить его, опираясь на закон – вот алгоритм действия нормального руководителя.

Как вы выстраиваете отношения с членами Федерации, в своем коллективе? Какой вы руководитель?

Только на основе равноправного партнерства. Отношения доброжелательные, дружественные.

На мой взгляд, руководитель любого ранга должен иметь следующие качества:

- требовательность к себе и подчиненным;
- доверие;
- забота, внимание к нуждам сотрудников;
- уверенность в себе, настойчивость, твердость, решительность;
- жизнерадостность, оптимизм, чувство юмора.

А какой я руководитель — это должны сказать сотрудники и члены Федерации.

Украины; установлены прочные деловые контакты с другими профильными объединениями.

■ Международным авторитет нашего объединения позволяет уверенно взаимодействовать с аналогичными национальными общественными и профессиональными организациями, в первую очередь государств Центральной Европы.

■ УФПБ на деле стала бизнес- и медиа-партнером большого количества государственных и частных структур.

Каким именно результатом своей работы в Федерации особенно гордитесь?

Я думаю, тем, что удалось сформировать многоплановые горизонтальные и вертикальные структуры взаимно-

отраслей экономики, одним из направлений развития рынка охранных услуг предполагается формирование системных охранных объединений. Они должны быть способны по техническому оснащению, организационной структуре, организации подбора и подготовки кадров заменить ныне разобщенно действующие государственные подразделения ведомственной охраны и внутренней безопасности на объектах базовых отраслей экономики, в первую очередь без потери существующего уровня безопасности и защиты объектов критической инфраструктуры от террористических угроз и криминогенных посягательств.

Качество охранных услуг должно (дополнительно) гарантироваться институтом добровольной оценки соответствия, а также страхованием ответственности операторов охранного рынка.

Организационное становление системы «Национальная сеть» как структуру взаимной поддержки независимых (самостоятельных) негосударственных охранных организаций и их взаимодействия с органами патрульной полиции.

Такие направления способны быть наиболее эффективными при их реализации с помощью системных (в большей или меньшей степени централизованных) субъектов охранной деятельности для адекватного сотрудничества с системными объектами хозяйствования, страхования, охраны правопорядка.

В определенной степени, такие меры необходимы для укрепления роли национальных операторов охранных услуг на фоне интернационализации украинской экономики и в преддверии ожидаемого активного вхождения на рынок Украины международных охранных компаний.

Работа в сфере безопасности — это напряженная работа. Как вы любите отдыхать?

Стараюсь больше уделять внимания семье, поддерживать хорошую физическую форму. Полноценный отдых — это любимые книги, выезд на природу

ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОХРАННЫХ УСЛУГ — ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМНЫХ ОХРАННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Если сравнить Федерацию в начале вашей работы и сейчас, какие ключевые изменения в ней вы отметите?

Внутренние противоречия, ослабление организационной структуры, отсутствие понимания стратегических задач охранной отрасли привели к ослаблению позиций УФПБ на рынке безопасности Украины. Такое положение дел необходимо было изменить.

Общая проблема требовала коллективного решения. Для этого пригодился и опыт руководящей работы в крупных государственных структурах, и понимание текущих проблем региональных охранных предприятий и объединений. Результат:

■ Украинская федерация профессионалов безопасности сегодня является наиболее представительной общественной организацией в сегменте негосударственного рынка безопасности

го доверия между самими региональными участниками Федерации и ее представительным органом; заложены основы профессиональной объективной оценки возможностей каждого из членов Федерации как гарантии и знака качества нашей работы; определены ближайшие цели и стратегические задачи развития национальной охранной отрасли; в лице профильного объединения работодателей мы стали участниками социального диалога на национальном уровне; заложены основы консолидации нашего совместного организационного, технологического и интеллектуального капитала.

Какие профессиональные планы и задачи ставите себе на будущее?

В связи с изменением структуры собственности, в том числе связанным с приватизацией объектов базовых

с семьей и друзьями. Вдохновляет красота природы, искусство, общение с интересными людьми.

Вы работаете над обеспечением безопасности других, а что дает вам ощущение внутренней безопасности, спокойствия?

Чувство безопасности и спокойствия обретается с расширением кругозора. Усваивая методы грамотного реагирования на текущие в жизни задачи, осваивая многочисленные способы их решений, человек приобретает уверенность в своих силах. Уверенность в себе имеет тенденцию к росту. Вера в себя зиждется на объективной оценке событий и поступков.

Гарантом для безопасности и спокойствия являются мои способности использовать знания на благо мне, близким мне людям, коллегам по профессии и друзьям по жизни.

И еще: всегда рядом должны быть люди, на которых можно положиться в трудную минуту. Это не означает, что нужно всегда на них полагаться, но спокойствие дает осознание того, что ты не одинок в этом мире.

Кто ваш тыл?

Разумеется, семья! Вместе с женой мы вырастили сына и дочь. Сейчас имею возможность проводить больше времени с внучкой – а это большая радость.

Если бы не безопасность, чем бы вы хотели заниматься в жизни?

Это, пожалуй, самый сложный вопрос. Вначале неосознанно, а со временем в большей мере понимания была потребность в личной самореализации в коллективе единомышленников во благо как общечеловеческих ценностей, так и личного участия и помощи близким тебе людям. Я выбрал свою дорогу давно и не представляю себе другого занятия. Ведь этому я учился, стремился к совершенствованию, профессионализму в избранном деле. Могу сказать, что я доволен своей работой и не желаю иной. Обеспечение безопасности человека, имущества, бизнеса, государства в целом – это задача для мужчины.



ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ЧЕЛОВЕКА, ИМУЩЕСТВА, БИЗНЕСА, ГОСУДАРСТВА В ЦЕЛОМ – ЭТО ЗАДАЧА ДЛЯ МУЖЧИНЫ



A full-page photograph of Natalia Valevskaya. She is a woman with long, wavy blonde hair, smiling and looking down. She is wearing a vibrant purple, off-the-shoulder, floor-length gown with a deep V-neckline and a fitted bodice. Her hands are clasped in her lap, and she is wearing a large, ornate ring on her left hand. The background is dark and out of focus, suggesting an evening event or a stage setting.

*Наталью Валевскую
знают как певицу,
обладательницу
премии «Хрустальный
микрофон»
в номинации
«Народное признание
года». Сейчас она
пробует себя
в новых сферах –
в собственной
академии искусств
Muza Production и как
ведущая свадебных
церемоний.*

НАТАЛЬЯ ВАЛЕВСКАЯ

Мила BOSS Королева номера

Наталья, почему решили заняться новыми направлениями?

Я человек многогранный и пробую себя в разных ипостасях. Не понимаю, как можно жить без новых знаний. Потому и решила два года назад открыть «Музапродакшн», где учу петь и детей, и взрослых, и очень взрослых. Каждый урок – это маленький успех. А работа церемониймейстером – это, скорее, хобби – огромное удовольствие участвовать в празднике любви, объединять счастливую пару.

А что главное для вас в жизни?

Баланс, внутренняя гармония. Жить здесь и сейчас, осознанно, смаковать каждую секунду, благодарить Создателя за саму жизнь.

Что знакового у вас было в этом году?

Ярких моментов случилось очень много. Три концерта в Новый год, холодно, но грело тепло людей. Открытие академии, создание хора «Муза» – его презентация произвела колоссальное впечатление. Был и незабываемый отдых – муж отправил на чудесный курорт, а с нами, трудоголиками так и надо – вырывать из плотного графика. Сейчас пишем совершенно новый репертуар, и Наталья Валева предстанет в новом амплуа.

Что цените в людях?

Честность. Она, может, не всегда приятна, но для меня она важна. Мне нравятся успешные люди, потому что знаю, как достается успех. Ценю стойкость и мужество, преданность и искренность, позитив, оптимизм и профессионализм, чувство достоинства, постоянство, умение дружить, щедрость – список можно продолжать. Даже авантюризм – но в меру. И чувство юмора.

Как бы вы себя охарактеризовали в трех словах?

Выносливая, целеустремленная и веселая. Я себя так чувствую.

Кто ваш самый близкий человек?

Мой муж Володя и всевышний. С мужем мы 15 лет бок о бок. А Господь... У меня особая с ним связь. Еще, конечно, мама – ее тепло и любовь я чувствую на расстоянии, хотя уже 20 лет живет в Италии, но она моя поддержка.

Что цените в мужчине?

Романтический настрой, сюрпризы. Долготерпение. Преданность, умение прощать, идти на компромиссы, не ныть, развиваться, быть каменной горой. Люблю, когда мужчина без вредных привычек, люблю волевых мужчин, высокоранговых. А быть плохим – это очень просто.

Что для вас любовь?

Я влюбчивый по жизни человек, с детского сада влюблялась «раз и на всю жизнь». Но настоящая любовь – когда магнитом тянет долго, это не химия на пару месяцев. Недавно мне один священник сказал, что любви не существует. Есть общие интересы.

Как проводите свободное время?

С близкими друзьями. Хожу в кино, спасаю, медитирую, репетирую, посещаю тренинги. Очень люблю путешествовать.

Какие планы на будущее?

Мечтаю о детках, это главная задача сейчас. Карьеру бросать не собираюсь – буду совмещать с материнством.

БОГДАН ГЛЯДЫК

Адвокат, автоюрист

Его можно уверенно назвать self-made men – человек, который сделал себя сам. Пять лет назад, после армии, он приехал из Тернополя, как говорят, завоевывать Киев. С одной сумкой, одной тысячей гривен и одним желанием – стать юристом. Без связей, без особых знакомств.

Сейчас адвоката Богдана Глядыка как автоюриста знает вся Украина: к нему обращаются за правовой помощью, его приглашают экспертом на ТВ-программы.

Богдан, сейчас вы успешный известный человек. А кем мечтали стать в детстве?

Именно адвокатом. Мне нравилась эта профессия, наверное, с класса пятого. Я даже завел специальную тетрадку, куда записывал выдержки из разных законов. А в 9-м классе дважды перечитал учебник «Основы правоведения».

В вуз поступили, наверное, с ходу?

После школы хотел поступать в Харьковскую юридическую академию – одну из самых сильных в Украине, но родители не отпустили так далеко, к тому же, на обучение нужны были деньги. Поэтому поступил в Тернопольский пединститут на близкую к юридической специальность «правовое обеспечение социальной работы». А после армии уже поступил в Академию адвокатуры. Хотя начал заниматься правозащитной деятельностью, еще не имея диплома.

Как вам удалось?

Начинал еще в Тернополе в 2007 году. Консультировал, вел небольшие дела по вопросам социального обеспечения,

трудового, семейного права. А после армии решил ехать в Киев – хотел учиться, развиваться, работать, но молодого тернопольского парня без специального юридического образования, понятно, не спешили куда-то брать. У меня были базовые знания после пединститута, я все время читал специальную литературу и, фактически, был самоучкой. Напечатал на обычном принтере “визитки” и раскладывал их под дворники автомобилей, на столиках в судах. Слушал по радио сводки о пробках, если слышал, что пробка из-за аварии – ехал на место происшествия, наблюдал, давал какие-то юридические советы пострадавшим. Так нашел, кстати, своего первого клиента в Киеве.

То есть, вы изначально хотели заниматься автомобильным правом?

Не только автомобильным. Просто тогда (в 2011 году) наибольший спрос сложился именно на услуги из-за ДТП. Я набирался опыта, разбирал разные ситуации и вскоре уже давал консультации на автомобильных форумах. Так меня «нашло» телевидение – позвонили с одной телепрограммы и пригласили в эфир прокомментировать какие-то юридические нюансы.



Со временем я уже мог позволить себе настоящие визитки. (Улыбается.) Но моим офисом по-прежнему был «Макдональдс» – занимал столик в углу и встречался с клиентами, занимался документами. Дело за делом, зарабатывался опыт, знакомства, отзывы, снова пригласили на телевидение. Сейчас у меня уже почти десять лет опыта, своя компания «АвтоЮрист», моя практика охватывает уже не только автомобильные дела. Особенно нравятся уголовные (основная часть таких дел по ДТП).

Сейчас рассказываю и понимаю, что никогда ни на кого не работал. И не смог бы, наверное. Я сам оцениваю свои силы, возможности, время. Понимаю, что могу сегодня заработать 100 долларов, а завтра тысячу. И это зависит только от меня, я не ограничен чужими желаниями или указаниями.

Помните, каким был первый гонорар?

Именно гонорар? Около 100 долларов. Но самая первая сумма, которую я получил за консультацию, – 25 гривен. Это было еще в родном Тернополе: полицейские неправомерно остановили автомобиль, я подошел из интереса, помог водителю отстоять его права. Он счел нужным меня отблагодарить, хоть я тогда отказывался.

Сколько стоит ваша консультация сейчас?

По-разному. Может и 80 гривен – составление иска, может и 50–100 \$ – час консультации по криминальному делу.

Спрос на ваши услуги всегда есть?

В 2014 году, когда начался Майдан, почти с зимы до лета, у меня не было ни одного нового клиента. Но все мы помним это непростое, но важное время. А так спад всегда летом, вот сейчас начнется осень и опять будет полная загрузка.

А были у вас недовольные результатом клиенты?

За всю мою практику всего одно проигранное дело. И это не повлияло на наши отношения с клиентом – он до сих пор обращается ко мне за помощью. Моя задача – максимально изложить правовую позицию, но я не могу гарантировать решение судьи и никогда не даю 100% гарантию выигрыша по делу. Ведь иногда исход зависит банально от настроения судьи. Бывает и такое.

Что вы делаете в таком случае? И как в целом оцениваете наше правосудие?

В любой ситуации руководствуюсь только аргументами. Я не позволяю себе и не приемлю повышенного тона, ссор. Если человек ведет себя неадекватно, остановлю разговор, возьму паузу и продолжу только тогда, когда человек успокоится. Я не верю, что в возбужденном или агрессивном состоянии можно принять правильное решение.

Я не всегда согласен с решениями судов. И считаю, что даже виновный человек заслуживает на правовую помощь. Конституция каждому гарантирует право на квалифицированную правовую помощь, и моя задача, как адвоката, обеспечить такую квалифицированную правовую помощь. Мне бы хотелось, чтобы наше правосудие и соответствующие органы это право уважали, уважали законы. Закон надо выполнять, даже если он тебе не нравится. Увы, у нас этим часто пренебрегают.

Вы сами когда-либо нарушали закон? Ну хотя бы скорость сами превышали?

(Смеется.) В таких случаях шутят: я ни разу не привлекался к ответственности. Но я стараюсь жить по правде и не нарушать. Я даже в армию пошел добровольно – чтобы все по-честному. Знал, что буду связан с юриспруденцией, возможно, с государственной службой, и хотел, чтобы ко мне никто не мог придраться, в чем-то упрекнуть – ни правонарушением, ни купленным военным билетом.

Какие правила дорожного движения чаще всего нарушают украинцы, по вашим наблюдениям?

Вот как раз ограничение скорости. У нас же два года назад отменили фиксацию скорости, и это сейчас главная причина смертности на дорогах. На втором месте – состояние алкогольного опьянения, причина около 25% всех ДТП.

У вас были случаи, когда вы отказывались брать дело?

Я не берусь, если вижу, что клиент «лучше знает» – есть такие люди, которые будут тебя учить, как вести их дело. Еще не взялся бы за дело близких – сложно абстрагироваться от эмоций и быть объективным.

Вообще, если человек ко мне обращается искренне, говорит правду, доверяет свою проблему без подводных камней и недоговорок, то все всегда складывается успешно, независимо от сложности дела. Для меня, кстати, чем сложнее дело, тем интереснее.

Что вам больше всего не нравится в людях?

Неискренность. Знаете, о чем я в первую очередь спрашиваю тех, кого беру на работу? Крал ли он когда-либо в жизни или нет? И смотрю на реакцию. Мне не важен сам ответ – кто из нас в детстве не воровал яблоки в соседском саду, например. Мне важна искренняя реакция.

Еще очень ценю желание развиваться. На тех же собеседованиях я никогда не экзаменирую знание права или законов. Для меня важно понять, насколько человек хочет учиться, повышать свой уровень.

Чем вы живете вне работы?

Хм... Вне работы я почти и не живу (Улыбается.) Даже на выходных проверяю почту, решаю какие-то оргмоменты, вопросы, на которые не хватило времени в будни. Я очень люблю то, чем занимаюсь, поэтому для меня это не в тягость. Наоборот, мне не нравится тратить время вхолостую – валяться на море или сидеть на диване. Это точно не мое. Даже отдых предпочитаю активный: путешествовать по городам, изучать что-то. Однако в таком ритме трудно было бы жить, если бы не тренажерный зал.

Вы амбициозный человек?

Да. И всегда хочу больше, чем имею.

Чего хотите на данном этапе жизни?

Развивать свое дело, двигаться вперед, осваивать новые направления.



ИГОРЬ СТЕПАНОВ:

«Мое кредо – «Действие со смыслом»



Почему смысловая идея важна для бизнеса?

Как создать комфортное рабочее пространство для сотрудников?

Как вдохновить команду на подвиги?

Ответы на эти и другие вопросы от автора книги «Зажечь Огонь Идеи» Игоря Степанова, предпринимателя, стоявшего у истоков украинского рекламного бизнеса, основателя компаний Sicore и Stepanov, автор проектов «Втілюючи місію. Мистецтво і Бізнес» и «Workstyle».

О НАЧАЛЕ ПУТИ

Я пришел в рекламный бизнес в 1993 году. Тогда мы с другом сделали вывеску для магазина «Меблі». Причем «сделали» в прямом смысле слова – слепили ее на коленях в комнате общежития из полистирола. Получили за эту работу 200 долларов и были счастливы, потому что тогда средняя зарплата была 15 долларов. Деньги кончились неожиданно быстро, и я понял, что хочу создавать свой системный бизнес. Шаг за шагом я выстраивал свою компанию. Мы росли и все было отлично. Так мне казалось. Но в 2008 году бизнес рухнул, объемы упали в 10 раз. Еще два года мы как-то существовали. А в 2010 году я понял, что надо что-то менять. И начал перестраивать компанию. Именно тогда мы определили свою смысловую идею, миссию, ценности и видение. После кризиса мы стали управлять компанией на основе идеологической платформы. Я считал, что это нормально и так должно быть везде. Но когда я углубился в эту тему, то обнаружил, что очень часто случаются разрывы между тем, что думает собственник о своей компании, как видят процессы топ-менеджеры и как воспринимают работу сотрудники. А главное, что в итоге воспринимает и получает клиент. Я понял, что разрыв между замыслом и формой – причина потерь. Мне было интересно устранять эти разрывы, помогать компаниям повышать свою эффективность.

Оказалось, что в украинских офисах нигде не говорится об идее и смыслах, которые несет компания, нигде они не проявляются визуально. В международных компаниях на это обращают внимание, через внутреннюю культуру. И я, как предприниматель, увидел в этом определенную нишу. Так появился проект «Workstyle», в котором мы с командой помогаем компаниям понять, в чем их идея и как проявить эту идею визуально, аудиально и тому подобное.

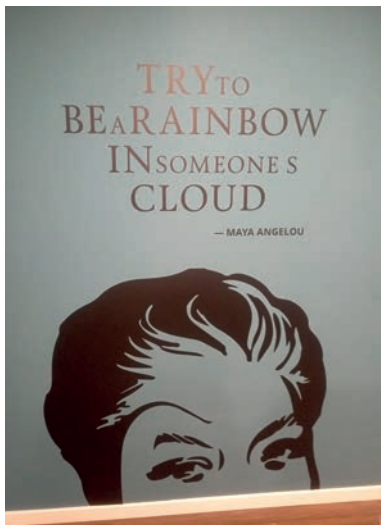


ОБ ОБЪЕДИНЕНИИ СМЫСЛА И ФОРМЫ

Есть три ключевых компонента – дизайн офиса, корпоративная среда и Headbook (конституция). Все эти компоненты помогают объединить основную идею компании с визуальными проявлениями. Через дизайн офиса можно влиять на восприятие компании и комфорт. Корпоративная культура помогает создать удобную среду со своими традициями вплоть до внутреннего сленга и атрибутов. А Headbook содержит в себе всю информацию о компании и стандартах.

В проекте «Workstyle» я смог объединить всё то, чем занимался 24 года. Удалось СОИДЕНИТЬ и ФОРМУ и СМЫСЛЫ. Мы работаем с офисами, заводами, ресторанами, коворкингами. С большими и маленькими компаниями. Мне нравится видеть, как всё оживает и начинает говорить, выражать смысл.



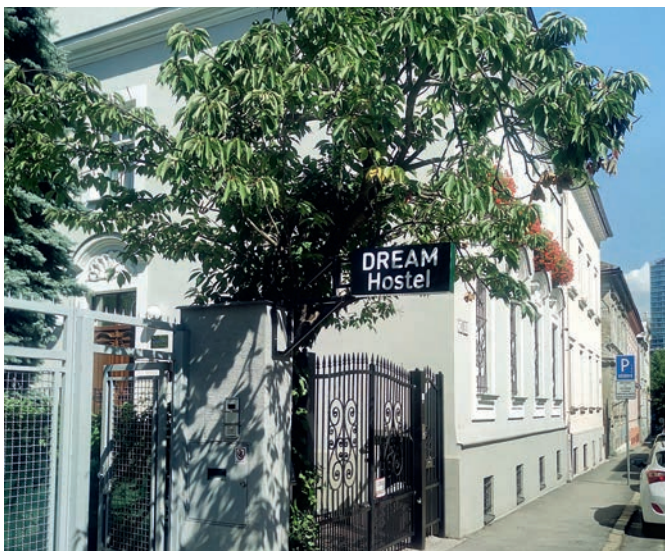


О СОТРУДНИКАХ И ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ

Объединение идеи и формы прямо влияет на финансовое состояние компании. Почему?

К примеру, новый сотрудник ищет работу. Он воспринимает компанию через визуальные проявления – он заходит на сайт, видит логотип. Потом он попадает в офис на собеседование и постепенно понимает, подходит ему компания или нет. И если есть разрыв между тем, как компания себя позиционирует и тем, и что есть внутри – высока вероятность, что сотрудник уйдет. Сложность в том, что далеко не всегда понимание приходит сразу. Как раз наоборот, чаще всего сотруднику нужен месяц, два, три, чтобы понять, комфортно ему или нет, соответствуют ли ценности компании его ценностям. Для работодателя и сотрудника это период потери времени. А для компании это еще и потеря денег.

А теперь представим, что офис работодателя полностью соответствует идее компании. Сотрудник приходит, видит обстановку в офисе, получает Headbook и сразу понимает, это его среда или нет. Компания и сотрудник не тратят время и деньги.



Когда развита корпоративная культура – можно создавать план развития сотрудника, его карьеры. С ним работают, его поддерживают. Человек хочет быть причастен к чему-то и хочет чтобы он был признан.

Когда работа соответствует его Lifestyle, а не является просто работой. Когда он проживает с компанией важные моменты, он нужен и востребован, может реализовать себя – то он работает с большей отдачей и вовлечением. Соответственно, компания получает большую эффективность. Все это отражается в прибыли. А процесс сотрудничества похож на историю взаимного успеха.

Среди моих клиентов есть люди, которые после работы над идеей своего бизнеса подняли прибыль своей компании более 50% за год.

Сейчас грядёт конкуренция культур. Культуры борются за сотрудника и за клиента. Идет взаимный выбор, не столько компания выбирает сотрудника, сколько он выбирает компанию. Часто слышу жалобы на то, что сложно найти людей в команду. Но тогда надо задать себе вопрос: «А что я сделал для того, чтобы ко мне приходили на работу профессионалы высокого уровня?».

Редко кто думает о вау-эффекте для сотрудника. О том, что он должен прийти на компанию и понять: «Да! Я хочу здесь работать!». Чаще думают о том, что сейчас дадут человеку зарплату в 10 тысяч гривен и сотрудник будет счастлив. Но это уже давно не так.

О НЕСООТВЕТСТВИИ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО

Часто как бывает? Клиент видит рекламу, упаковку, обращается и получает в ответ хамство. Можно прийти в ресторан, в который вложено много денег, а официант относится так, будто вы ему что-то должны. А ведь это лицо компании.

Почему так происходит? Потому что есть разрыв между тем, что компания декларирует и тем, как работают в ней с сотрудниками. Ярким примером являются многие государственные предприятия. Например, одна государственная компания. Там работают над ребрендингом, но компания очень большая и любые изменения для нее – болезненный процесс. Чтобы изменить компанию кардинально, нужно менять людей. Ведь невозможно изменить человека, который привык 20 лет общаться определенным способом.

Государство никогда не пойдет на увольнение сотен тысяч сотрудников. Перемены не будут революционными, чтобы что-то изменить, мало сделать ребрендинг и сменить форму, нужно параллельно, эволюционно менять процессы и внутри. И это хорошо. Можно постепенно вводить новые свежие «клетки», внедрять идею, работать над ребрендингом. Потому что на старое не придут новые сотрудники. Нужно много вкладывать в перемены, и в дизайн и в смыслы. Для перемен нужно хотя бы 50 на 50 процентов новых сотрудников. Сколько ты тонешь – столько будешь и выплывать.

Так с нашей страной. Если 25 лет воровали, то нужно еще 25 лет, чтобы создать новое общество. Но начинать надо с Идеи, которая объединит нас.



КАК ВЫЯВИТЬ ИДЕЮ КОМПАНИИ?

Основная идея всегда идет от лидера. Если владелец осознает свою миссию, может ответить на вопросы: «Зачем я это делаю? Какую цель преследую? Чего я хочу?», то он может более осознанно влиять на процессы в компании. Выводя свои идею и миссию на осознанный уровень человек получает инструмент для точного выбора. Моя задача – помочь владельцу, CEO, лидеру и компании перейти на новый уровень осознанности. И когда мы получим ответы на главные вопросы, то можем с этим работать. Можем создавать управляемую идеологию. И только после этого приступаем к оформлению офиса и созданию корпоративной книги.

Многие собственники плывут как в тумане. Они не знают, не только зачем им бизнес, но и зачем они живут. Ответы на эти вопросы можно найти. Во всех действиях есть смысл. Это мое жизненное кредо и эту мысль я несу в общество. Осознанность дает очень сильный толчок и мотивацию к развитию, к новым рывкам и вершинам.

О КЛИЕНТАХ

После того, как владелец понял, зачем и для чего ему бизнес, можно работать с сотрудниками и их идеями. На выходе клиенты получают качество и приходят еще. Ядром идеи всегда является собственник. Но на выходе результат всегда видит клиент. Маркетинг и реклама – это далеко не всё. Если

человек пришел по рекламе, а получил меньше ожидаемого, он больше не придет. Вернуть клиентов снова стоит в десятки раз дороже, чем привлечь в первый.

Бывает и обратный процесс, услуги высокого уровня, но компания не умеет это продать. В силу тоже вступает продвижение идеи.

У КОГО ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ?

Всё получится у компаний, в которых хочется творить и создавать. Я не верю в рабочие графики. Я верю в то, что можно создать среду, в которую хочется приходить и в 9 утра, и в 8 и даже в 7. Потому что работа вдохновляет и позволяет реализовываться. В офисе создана среда, в которой хочется обитать. Пространство всем говорит о идее и создано удобным. Но при этом среда – это только инструмент, ей надо управлять. Пока лидер у руля – это его епархия. Но стоит растить наследников, людей, которые поддержат идею, а, возможно, и вырастят ее во что-то большее.

В компании должен быть отдел инноваций, постоянно должно появляться что-то новое, нельзя останавливаться. Обновление стоит вшить в ДНК компании.

Идея должна пройти все этапы, пережить кризис и рост. Только после этого она цементируется и приобретает форму. И нужно не бояться кризисов, потому что пока не научишься падать, не научишься подниматься.

Испания и УКРАИНА:

Дружба, проверенная годами

Королевство Испания и Украина установили дипломатические отношения в 1991 году после того, как Украина стала независимой. С 1 октября 1992 года в Киеве было открыто Посольство Испании. В этом году мы отмечаем 25-ю годовщину установления дипломатических отношений между нашими странами.

Украина и Испания имеют прекрасные двухсторонние отношения, особенно в гуманитарной сфере, которая объединяет наши народы. Нельзя забывать такой важный аспект, как программы приема украинских детей на каникулы, которые проводят ассоциации испанских семей. Также необходимо отметить многочисленную украинскую диаспору в Испании, многие представители которой уже стали испанцами в первом поколении, и которая вносит свой вклад в развитие нашего общества и прекрасно интегрирована в него.

Необходимо отметить плодотворные и растущие коммерческие отношения между нашими странами, хотя они еще далеки от потенциально возможных. Поэтому мы должны и дальше укреплять наши экономические, коммерческие и туристические связи. В этом смысле можно отметить позитивный аспект: Посольство Испании с успехом завершило переход на безвизовый режим для украинских граждан, что позволит усилить гуманитарные связи, и наши народы смогут лучше узнать друг друга, пробовать еду, познавать язык и культуру.

Посольство Испании принимает участие в праздновании 25-й годовщины установления дипломатических отношений, именно поэтому Посольство решило привезти прекрасный спектакль, который привлечет внимание к этому событию, и вернет фламенко в культурную жизнь Киева. Также мы приурочили его к 150-летию Киевской оперы. Поэтому мы работаем над проектом, который представит Андалузский балет фламенко, созданный в 1994 региональным Правительством Андалузии и получивший международную известность. Речь идет о премьере спектакля фламенко «Тот Сильверιο...», который покажет киевскому зрителю новую оригинальную хореографию.

Еl Reino de España y Ucrania establecieron relaciones diplomáticas a raíz de la independencia de Ucrania en 1991. Desde el 1 de octubre de 1992 existe una Embajada de España residente en Kiev. Se celebra pues este año el 25º aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas entre nuestros dos países.

Las relaciones bilaterales son excelentes, y cabe resaltar los aspectos humanos que unen a nuestras sociedades. Es imprescindible mencionar la importancia fundamental de los programas de acogimiento de niños ucranianos en familias españolas impulsadas por asociaciones de nuestro país, especialmente durante el periodo de vacaciones escolares. Debe mencionarse también la presencia de una importante colonia de ciudadanos ucranianos en España, muchos de ellos ya españoles de primera generación, que ha contribuido al desarrollo de nuestro país y que está plenamente integrada en nuestra sociedad.

Hay que destacar las crecientes y fructíferas relaciones empresariales entre ambos países que están, sin embargo, todavía lejos del potencial de ambas economías, de ahí la importancia de seguir avanzando en estrechar las relaciones económicas, comerciales y turísticas. En consecuencia, es muy positivo para esta Embajada que se haya culminado exitosamente con la exención de visado turístico para nacionales ucranianos, lo que permitirá reforzar la dimensión humana de nuestra relación permitiendo que nuestros ciudadanos se conozcan mutuamente cruzando sus fronteras, probando su gastronomía y conociendo sus respectivos patrimonios lingüísticos y culturales.

La actividad de la Embajada de España en Ucrania no es ajena a los 25 años de relaciones diplomáticas, por lo que hemos considerado impulsar un evento artístico de primer nivel, que permita dotar de visibilidad a dicho aniversario, haciéndolo coincidir con el 150º aniversario de la Ópera de Kiev y que permita que el flamenco de primer nivel vuelva a tener presencia en la escena cultural de Kiev. Por ello, estamos trabajando para traer a Kiev a la compañía “Ballet Flamenco de Andalucía”, de la Junta de Andalucía, creada en 1994, con una amplísima experiencia internacional y que esperamos que pueda estrenar en Kiev su nuevo espectáculo “...Aquel Silverio”, que incorpora una muy original coreografía



АТТАШЕ ПО КОНСУЛЬСКИМ
ВОПРОСАМ ПОСОЛЬСТВА
ИСПАНИИ В УКРАИНЕ
**ФЕРНАНДО ХИРОН
ПАСКУАЛЬ**



*Руководители вузов 1993-
1999 годов - непревзойденные
менеджеры, они могут все.*

АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВ

*Директор Кировоградского
кооперативного колледжа
экономики и права
им. М. П. Сая*

*Слушать Александра Васильевича Михайлова
одно удовольствие. У него невероятный опыт –
преподавания, общения с разными людьми и, главное,
воспитания будущего нашей страны – студентов,
молодежи. За 33 года работы в колледже ему есть о
чем рассказать, а нам послушать...*

Всем выпускникам колледжа 1986-2017 годов посвящается...

История моей жизни начинается в далеком 1957 году, когда молодой инженер-энергетик, выпускник московского вуза, мой отец, привез

молодую жену, выпускницу педагогического института, в Узбекистан по направлению на работу. Ковался атомный щит страны – в Узбекистане были найдены большие месторождения урана, и туда отправляли молодых специалистов различных институтов.

Там, в Узбекистане, в утопающем в зелени поселке, название которого переводилось как «Стоянка разбойников», в мае 1963 года появился я.

В 1968 году неожиданно при разработках руды нашли природный газ, и горную промышленность стали сворачивать. Поскольку родители родом из Украины, выбрали перевод на аналогичное месторождение в городе Кировоград Восточного горнообогатительного комбината. И в 1970 году меня привезли на историческую родину, где до сегодняшнего дня живу и работаю.

ОЩУЩЕНИЯ ДЕТСТВА

Запах алычи, персика, роскошь восточных базаров, узбекский плов, караваны верблюдов с дровами горных аулов, утренние краски багровых тонов Памирских гор, маки, тополя и абсолютно вкусный воздух и кристальной чистоты вода горных рек.

А еще Кировоград. 1 класс школы, новые друзья, Старая крепость, город с троллейбусами, магазинами, очень много незнакомых людей, мороженое не тает и продается везде.

Школу я окончил хорошо, мама работала завучем, и любое незнание было не только моим позором, но и ее. Сложно, весь класс в кино с уроков, и я тоже, но вечером ожидал неприятный разговор. Выручил спорт, не много оставалось до курения и хулиганства, на улице свои законы, но мамин ученик чемпион Европы по борьбе дзюдо, по ее же просьбе, привел меня в секцию. Борьба стала стержнем жизни. Я быстро вошел в первый состав команды и сразу обрел много друзей в сборной Украины. Затем – сборы, соревнования, турниры, поездки, жизнь практически вне дома.

ГОДЫ МОЛОДЫЕ...

Школа пролетела быстро. Прошел выпускной, окончен 10-й класс и впереди поступление в вуз. Шел олимпийский 1980 год. Киевский институт народного хозяйства. Новые друзья, для спорта времени практически нет, лекции, общежитие, сессии, дискотеки, стройотряды, музыка, студенческий театр, практика, диплом, выпуск.

На выпускной я не попал, сразу забрали в армию, 28 июля 1984 года прибыл в военкомат.

Запах казармы, мозоли от сапогов, подшивной материал, учебка, пехота, сержантские нашивки, ученья, командировки и новые такие разные, но очень близкие до сих пор друзья, демобилизация, дом.

Из армии я вернулся в ноябре 1985 года, стал вопрос о работе. Время было к зиме, и как-то с работой никто не ждал и не звал. Решил, поработаю лаборантом в Кировоградском кооперативном техникуме им. Н. П. Сая, до лета. А получилось, задержался на 32 года.

ШКОЛА ЖИЗНИ

Техникум Сая, так называли его в Кировограде. Престижный, в центре города, конкурс десять человек на место, поступить практически невозможно. Директор – легенда Савчук Николай Иванович, участник войны, руководил техникумом с 1953 по 1993 год. А мне 22, я абсолютно не мечтал о преподавательской карьере, студенты были на три года младше, а планы и мечты звали далеко. Незаметно пролетели 8 лет, я уже заведующий отделением, но все думаю о переходе, как мне казалось, в более мужскую профессию. К апрелю 1993 года принял решение об окончании учительской карьеры, но тут меня пригласили к руководству в связи с уходом директора техникума на пенсию.

1990-е. Многие помнят, что творилось тогда в стране. А вот, что было в образовании, знает только узкий круг. С началом перестройки резко упал интерес к специальностям, которые готовил техникум. Еще по инерции все шло, но страна превращалась в рынок, где диплом был просто не нужен, все торговали.

В 1991 году разрушились связи методического обеспечения, приказов, формуляров системы образования, потребительской кооперации СССР. К 1993 году прекратилось финансирование учебных кооперативных заведений. Как выживать? Коллектив, работники, зарплаты нет, студентов мало, учебный корпус старый, разможена система отопления, финансирования нет.

Я очень ответственно заявляю: руководители учебных заведений 1993-1999 годов универсальные непревзойденные менеджеры, и если завтра им скажут руководить страной, поверьте,

они справятся. Мы тогда поняли – помощи не будет, и коль рынок в стране, будем продавать. Но что? Знания. Мы первыми в 1993 году в Кировограде начали подготовку по контрактной системе обучения, первыми из техникумов к 1994 году открыли подготовку юристов и в том же году, понимая всю серьезность перспективы, переименовали учебное заведение, добавив приставку «экономики и права», а позже получили аккредитацию как колледж.

ГЛАВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

Хаостворился невероятный. Почувствовав воздух рыночных отношений, учебные заведения брали плату в валюте, деньги за обучение абитуриенты вносили еще до экзаменов, но мы с самого начала шли путем корректным и обдуманным. Приняли форму договора на обучение, перевели преподавателей на контрактную работу, обосновали экономически плату и т. д.

Страна укрепляла государственность, крепчали и мы: из 250 студентов в 1994 году мы выросли до 1500 человек к 1999 году. Но не это самое главное – хочу рассказать о студентах, моих студентах, кто шел вместе со мной, помогая. Вот один пример: в том году, как никогда, был высокий конкурс на поступление. Мы всегда ориентировались на ребят из сельской местности, и абсолютно случайно во время подачи документов встретила мне абитуриентка с Александровского

района Кировоградской области (как выяснилось позже). Запомнилась мне она тем, что в очереди ожидающих, шумящих детей и родителей выглядела абсолютно спокойно, в широко распахнутых юных глазах было абсолютное радушие и доброта. Она вежливо пропускала толкающихся родителей, которые брали приемную комиссию, как будто, те сидели в крепости или убегали. Мысленно отметив воспитание де-

жизни будет тяжело! Поддержки влиятельных и богатых родственников нет, воспитание не позволит расталкивать локтями в карьере.

Прошло много лет, и вдруг из Киева звонит мой близкий друг и передает привет от моей студентки давнейшего выпуска. Я смутно вспомнил фамилию. Друг мне поведал, что она меня очень хорошо помнит и благодарит за учебу. Она ведет успешный бизнес, а

ее холдинг является крупнейшим в Украине. И каким был мое удивление: на торжестве моего друга я встретил эту студентку! Это была – да, да – та самая Светлана Бондарь, со смеющимися глазами.

Конечно, она расцвела, годы сделали ее красивой женщиной. Она стояла с сыном, уже взрослым парнем, и только глаза, глаза ее были все те же! Мы не видели друг друга много лет, я директор, она студентка, но встретились как родные люди и потом долго не могли наговориться.

ИСТИННАЯ ЦЕННОСТЬ

Я готовлюсь к своему 33-му Первому сентября. Отшумели приемные экзамены. Я иду по притихшим коридорам колледжа, пахнущим краской и ремонтом, и ловлю себя на мысли: судьба руководителя учебного заведения, конечно, зависит от многих факторов, но главное – как тебя помнят твои выпускники, какие слова они скажут при встрече с тобой, что у них будет в глазах.

Я люблю свою работу, очень люблю своих студентов, моя жизнь прошла частичкой в их жизни. И для меня главное, что бы мои студенты были счастливыми людьми.

Я ЛЮБЛЮ СВОЮ РАБОТУ, ОЧЕНЬ ЛЮБЛЮ СВОИХ СТУДЕНТОВ, МОЯ ЖИЗНЬ ПРОШЛА ЧАСТИЧКОЙ В ИХ ЖИЗНИ. И ДЛЯ МЕНЯ ГЛАВНОЕ, ЧТО БЫ МОИ СТУДЕНТЫ БЫЛИ СЧАСТЛИВЫМИ ЛЮДЬМИ

вушки, я прошел мимо. Уже на посвящении в студенты увидел ее, стоящей в первом ряду группы первокурсников и внутренне улыбнулся. Конкурс был 5 человек на место, а значит не только достойная девушка, а и умненькая – и это хорошо.

Начались будни, я узнал, что зовут девушку Светлана, фамилия Бондарь. Как и ожидал, училась прилежно и имела много друзей. При встрече со мной всегда улыбалась своей открытой солнечной улыбкой. И уже на выпуске, вручая ей диплом, я думал – хорошая девушка, умненькая, воспитанная, но в

САМАЯ ДОРОГАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

У недвижимости тоже есть свои рекордсмены – некоторые здания по размеру и масштабу достойны включения в книгу Гиннеса.



Самая дорогая недвижимость находится не в Лондоне, а в Монте-Карло, столице самой маленькой, но очень богатой страны Монако. Каждый квадратный метр на этой земле оценен в \$ 50 тыс. Второе место занимает Москва – \$ 22 тыс. за квадратный метр. А вот Лондон сейчас на третьей позиции и уступил Москве порядка сотни долларов за каждый квадратный метр. Следующими в порядке убывания идут Токио, Нью-Йорк, Париж, Сингапур, Милан и Мумбаи.

Самая дешевая недвижимость сейчас в Египте и Таиланде. По подсчетам специалистов, роскошный коттедж с бассейном в Каире можно купить всего за \$ 1,2 тыс за метр квадратный. А в Таиланде дом в отличном состоянии обойдется вам и того меньше. Однако недвижимость в этих регионах практически не пользуется спросом, ведь Таиланд далеко не лучшее место для жизни, а Каир считается одним из грязнейших городов нашей планеты.

Самое высокое офисное здание – «Петронас Тауэрз» в Куала-Лумпуре (Малайзия). Это звание оно получило после того, как на его крыше возвели башенки высотой 73,5 м, увеличив общую высоту здания до 451,9 м.



Самый высокий отель – «Гранд Хайатт Шанхай» в Пудуне (Китай). Он занимает верхние 35 этажей 88-этажного Чин-Мао Тауэр, самого высокого здания в Китае. Из отеля, который впервые принял бизнесменов в марте 1999 года, открывается великолепный вид на реку Хуанг-Пу.



Самые дорогие апартаменты – 10-комнатный съют в отеле «Ройял Тауэрз» (Атлантис, Багамы) всего за \$ 25 тыс. в сутки. К услугам постояльцев 2 центра развлечений и досуга, бар, кабинетный рояль и столовая с канделябрами из чистого золота.



Самый большой дворец – «Истана Нурул Иман» в Бандар-Сери-Бегаване, принадлежащий султану Брунея. Объявленная стоимость – \$ 422 млн. Он состоит из 1 788 комнат, имеет 257 туалетов и подземный гараж на 153 автомобиля.

Самый большой замок – Санкт-Эммерам в Регенсбурге (Германия). В нем 517 комнат общей площадью 21,4 тыс. кв.м. Ранее им владел принц Иоганн фон Турн-и-Таксис. Замок оценивается более чем в \$ 202 млн.



Самый большой единичный проект строительства – дамба «Три ущелья» в Китае. Она протянулась на 2,31 км и поднимается на высоту 182,88 м, оборудована 26 турбинами и генераторами. Образованное ею водохранилище по площади равно Сингапуру. Стоимость проекта оценивается в \$ 24,5 млрд.



Самый длинный мост – «Вторая дорога», проложенная через озеро Понтчартрейн в штате Луизиана (США) и соединяющая города Мандвилл и Митрейри. Мост настолько длинный, что уже на расстоянии 8 миль от берега невозможно увидеть землю, в каком направлении вы бы не смотрели. Длина моста 38,42 км.

Самый большой отель – «Эм-Джи-Эм Гранд-отель и Казино» в Лас-Вегасе (Невада, США). Он состоит из четырех 30-этажных башен и занимает площадь 45,3 га. В нем 5 005 номеров, зал на 15 200 мест и тематический парк площадью 13,3 га. Клиент всегда может пойти в комплекс бассейнов, самый большой в Неваде.

Самый «интеллектуальный» город – Селебрийшн (Флорида, США), в котором могут жить 20 000 человек. Его называют городом будущего. Каждый из 8 000 его домов подключен к Интернету, высокоскоростной связи ISDN с кабельным телевидением и мультимедийными ресурсами и современными технологиями.

Самое высокое здание в мире – башня «Си-Эн Тауэр» в Торонто (Канада) – ее высота 553,34 м. Она возведена в середине 1970-х годов, а ее строительство обошлось в \$ 63 млн. Помимо своей основной деятельности, телебашня также выполняет функции туристической достопримечательности. Внутри расположены две смотровые площадки. Первая на высоте 342 метра (стоимость подъёма сюда составляет 22 доллара США). Тут же расположен и вращающийся ресторан.



Самый большой голливудский особняк у Аарона Спеллинга, продюсера телесериалов, в том числе сверхпопулярного «Бeverли Хиллз-90210». Он построен на Мейплтон-драйв (Голливуд) на участке 6 тыс. кв.м. При доме есть музей кукол, 4 бара, 3 кухни, гимнастический зал, театр, 8 двухместных гаражей, плавательный бассейн олимпийского класса, кегельбан, каток, 6 цветников, 12 фонтанов и даже специальное помещение для упаковки подарков.



Самое большое административное здание – Пентагон в Арлингтоне (США), спроектированный Джорджем Берстромом. Он занимает площадь 60,4 га и обошелся американской казне в \$ 83 млн.

Самый высокий большой квартал многоквартирных домов – «Барбикан Эстейт» в лондонском Сити, который был спроектирован в 1959 г. архитекторами Чемберленом, Поуэлом и Бондом. Квартал занимает в целом 16 га и насчитывает 2 014 квартир и 1 710 мест для парковки машин.

Самый большой городской комплекс находится в Шанхае (Китай). Он занимает площадь в 520 кв.м, построен в 1995 г., насчитывает 1,4 млн. жителей, 5 548 новостроек и включает зоны экспортной торговли, свободной торговли, высоких технологий, в том числе здание Всемирного финансового центра.

Самый «умный» дом – у Билла Гейтса. Он строился в течение семи лет, оценивается в \$113 млн, и оборудован по новейшим технологиям. Каждому, кто входит в дом, выдается личный электронный идентификационный номер. Сенсорные устройства, имеющиеся в каждой комнате, обнаруживают его, и дом может предоставлять гостю услуги по его требованию. Те же сенсоры контролируют освещение и работу электроприборов, автоматически выключая их, когда человек выходит из комнаты. Дом расположен в фешенебельном пригороде Сизтла, на берегу озера Вашингтон (США). Автор проекта Джеймс Катлер, один из самых известных архитекторов северо-запада США.

ЯХТА «ОСТРОВ»

Ее дизайн разработала британская компания Yacht Island Designs. Причиной послужила популярная среди миллионеров тенденция покупать себе острова. Зачем привязываться к одному постоянно-му острову, подумали дизайнеры, если можно иметь свой плавающий остров и перемещаться на нем по всему водному пространству мира. Так была создана уникальная яхта с роскошными каютами, сауной, кинозалом, библиотекой, фитнес-залом и даже «вулканом», бассейном, водопадом с экзотическими «растениями».



УДИВИТЕЛЬНЫЕ ЯХТЫ

«Все свое ношу с собой» – этого правила придерживаются миллиардеры, которые предпочитают отелям и виллам роскошные яхты, оснащенные по последнему слову техники.



ЯХТА ADASTRA

Идея этого сногшибательно-го «космического звездолета» принадлежит дизайнеру Джону Шаттлуорту. В создании тримарана (три корпуса) были использованы современные композитные углеволоконные материалы в сочетании с кевларом и стеклом. Корабль длиной 42 метра и шириной 16 метров рассчитан на длительные круизы по Тихому океану: топливные баки вмещают топлива на 6500 км. Но главная особенность этого чуда техники в том, что управлять им можно, помимо обычных механизмов, при помощи iPhone или iPad из любой точки на корабле.

ЯХТА «УЛИЦЫ МОНАКО»

На этой яхте можно будет купить или арендовать недвижимость. «Улицы Монако» разделена на три зоны: жилую с многоквартирными домами и виллами, рабочую с офисами и зону отдыха с пляжами и бассейнами, казино и воссозданными мини-достопримечательностями столицы княжества Монако. А еще здесь предусмотрены кафе, бассейны и подводная кабина для наблюдения за морской жизнью. Это чудо еще не построено, но цена составит не менее \$1 млрд.



ЯХТА «ИНФИНИТИ»

Эта яхта спроектирована Э. Кевином Шопфером совместно с Шаркманом Стивенсом. Дизайн яхты задуман в форме символа бесконечности, который можно проследить, если смотреть на нее сбоку. При длине 91,5 метра мега-яхта оснащена вертолетной площадкой, лифтом и полужакрытым бассейном.

ЯХТА-ДОМ



Видимо, теория о глобальном потеплении оказала влияние на архитекторов компании X-Architects, которые и спроектировали этот плавучий дом-яхту. Основой, как ни удивительно, стали две катамарановые балки. Размер дома 20 на 6,7 метров. В нем есть кухня, столовая, гостиная, спальни, ванная и комната с педалями рулевым управлением, — заходи и живи.

ЯХТА ТУРАНОР (TURANOR)



Название яхты взято создателями из романа «Властелин колец» и переводится как «сила солнца». Это самая большая лодка на солнечных батареях. При длине 31 метр ее поверхность покрыта панелями солнечных батарей на 537 квадратных метрах. Энергия солнца, накопленная в литий-ионных аккумуляторах, позволяет судну плавать до трех дней, даже ночью.

НОВИНКИ ЖЕНЕВСКОГО АВТОСАЛОНА

ТОП-10 МАШИН

КОТОРЫЕ ВАС УДИВЯТ

Женевский автосалон – это место, где представляют суперкары, где звучат новые имена, а именитые бренды не устают сражаться друг с другом за право удивить автолюбителей. Представляем топ-10 машин, на которые стоит обратить внимание – за ними будущее.



KIA STINGER GT

Седан стал самой быстрой машиной в истории бренда Kia, дополнительным плюсом выступает цена. Конкурировать с этим автомобилем становится все сложнее. Заглянув под капот, мы увидим 370-сильный V6 3,3 и разгон до 100 км/ч за 5 секунд.

VOLKSWAGEN ARTEON

Взглянув на новый ARTEON любой профессионал скажет, что это лифтбэк с подъемной пятой дверью, но если отойти от специальной лексики, становится понятно, машина выступает флагманом, как достойная альтернатива СС. Здесь достаточно новых «умных» опций и приятный, комфортный дизайн.



PORSCHE PANAMERA SPORT TURISMO

Взглянув на новенький универсал, многие начали перешептываться о том, почему Panamera не выглядела так изначально: инновации и такой дизайн ей к лицу. Среди обновлений: вместительность багажника увеличилась на 20 литров, сзади можно спокойно расположиться втроем. На вопросы о возможностях спортивной езды создатели уверяют, что в качестве автомобиля не потерял.



MERCEDES-AMG GT CONCEPT

Этот транспорт повторяет все новые достижения Porsche Panamera, причем повторяет достойно, что и делает машину прямым и главным конкурентом Porsche. Уже слышно, как на горизонте звучат слова: «шедевр» и «гениально».





BMW 5-SERIES TOURING

Эксперты предвещают Touring стать машиной №1 в Европе. Что ж немцы умеют делать универсальные машины, где все выглядит красиво и одновременно утилитарно, а функции не вступают в конфликт с дизайном. Попадет ли этот кузов универсал к нам в страну, говорить сложно, официальных заявлений о поставках не было.



JAGUAR I-PACE

Поговаривают, что концепт нового электрокара настолько реален, что серийного выпуска долго ждать не придется. Возможно, лет через 100 люди начнут называть это классической машиной Британии, как знать.

HYUNDAI FE FUEL CELL

Дружелюбный «монстр» от корейской марки впечатлил приятным внешним видом, агрессивными элементами под капотом, водородным двигателем и продвинутой системой помощи водителю. В серийное производство нового друга водителей и природы обещают запустить через год.



VOLVO XC60

Двухлитровый мотор, усиленная безопасность, перфекционизм в деталях и дизайне, умноженные на изысканность — этот кроссовер станет достойной заменой старшему брату XC90.



LEXUS LS 500H

Флагман с легкостью обошел представительские немецкие седаны, в этом транспорте стало больше места, новых опций и всего, что может указывать на престиж. Особое внимание привлекли проекционные дисплеи, которые на сегодняшний день являются самыми крупными среди всех представителей автотранспорта. По словам главного директора бренда, в этой модели они совместили седан и спортивное купе — то, что хотят получить современные автомобилисты. Осталось усовершенствовать водородные элементы и первое место в списках продаж обеспечено.

AUDI Q8 SPORT CONCEPT

В этом кроссовере собрано лучшее, что может скрываться под капотом автомобиля: гибридная установка в 476 л.с. и 600-сильная версия V8. Одним словом, Q7 придется уступить дорогу этому многообещающему новичку.







ВЕЛИКАЯ ЖЕНЩИНА

Камалия... Одним этим именем сказано все. Эту женщину знают не только в Украине, но и за рубежом. Ею восхищаются, ей завидуют, о ней говорят, ее боятся. А мы после эксклюзивного интервью буквально влюбились – в ее искренний смех, легкость и доброту.

Камалия, как бы вы охарактеризовали себя в двух словах?

Могу в трех словах: стремящаяся к совершенству – это я. В двух словах – Камалия Захур.

В чем плюсы и минусы жизни известной женщины?

Плюс – то, что все считают тебя самой счастливой женщиной мира, а минус – недостаток свободного времени для того, чтобы уделить внимание всем, кто в нем нуждается. Я говорю о семье, о детях и о любимом муже. Из-за плотного рабочего графика я мало вижусь с родными людьми и безумно скучаю. Сколько бы ни было нянь, мамы всегда мало.

Опишите свое самое большое достижение и самый впечатляющий провал?

У меня много достижений, мировые титулы и награды, большое количество скачанных треков. Но самое большое мое (и не только мое) достижение – это простое и элементарное слово «мама». Я мама прекрасных девочек, и ни миллионы, ни яхты, ни премии, ни гонорары, ни известность не стоят рядом с этим словом. Это мое самое большое достижение.

А на счет провала... Я вчера сломала каблук своих любимых туфель. Это самая большая потеря, я так надеюсь. (Смеется.)

Туфли какой марки?

Ой, я не помню, верите. Могу обуть любые туфли – у меня пропало желание к брендам и понтам. Все знают, что я могу прицепить по большому слитку золота на ноги и менять их каждый день. Мне все равно. Я обула и пошла. Читать-изучать бренды, цены – у меня нет на это времени. И еще я не люблю деньги. У меня их даже никогда нет. Забыла, когда держала их в руках. Я не расплачиваюсь.



А кто же за все платит?

Водитель, наверное, или ох-ранник... Или потом кто-то за-езжает. Нужно будет, кстати, у Захура спросить.

А где покупаете все?

В основном, за границей. Испания, Англия, Франция. Там есть специализированные места, стилисты которых зна-ют, где есть обувь моего фасона и размера.

Опишите три ваших достижения?

Мирабелла, Арабелла, Захур.

Бывают ли моменты, когда вас покидает вдохновение (теряете веру в себя), как справляетесь?

Мирабелла, Арабелла, Захур. Да, именно в них я черпаю свое вдохновение. Каждый артист переживает иногда взлеты и падения, внутренние прежде всего. Я приезжаю уставшая домой, практически на последнем дыхании захожу в дом – вот-вот упаду. Вдруг эти маленькие звоночки прибегают и наполняют меня жизнью! Ну и перед сном мы всегда с Захуром о чем-то говорим. Каждый раз о разном. Нам есть о чем поговорить и о чем помолчать, так вот он всегда вы-равнивает меня. Его опыт, знания и мужская харизма каж-дый вечер напоминают, почему я так люблю этого человека.

ОПЫТ, ЗНАНИЯ И МУЖСКАЯ ХАРИЗМА МОЕГО МУЖА КАЖДЫЙ ВЕЧЕР НАПОМИНАЮТ МНЕ, ПОЧЕМУ Я ТАК ЛЮБЛЮ ЭТОГО ЧЕЛОВЕКА

Опишите свою любимую об-становку, в которой вам наи-более комфортно?

Мирабелла, Арабелла, Захур.
(Смеется.)

Если бы вы не стали певицей, то кем хотели бы быть?

Врачом. Давать людям жизнь, лечить, посвятить себя науке врачевания – это очень интерес-но. Быть полезным для людей и для общества в целом.

Каковы ваши планы в творческой сфере?

Записать завтра песню. Я никогда не ставлю себе больших задач. Собрать стадионы, быть поп-дивой – нет. Работать. Работать каждый день. Есть план работы на сезон. Он де-лится на месяцы, далее мы разбиваем это на недельные задачи, а те уже на ежедневные. Так и образуется график моей бурной жизни.

В чем секрет вашего успеха?

Есть слово такое... оно плохое, с одной стороны, а с дру-гой стороны хорошее. Жадность. Мне мало. Не денег, не славы, нет! Мне мало результата! Я хочу больше! Хочу лучше! Я испытываю творческий голод и алчность! Хочу записать, снять, сочинить, скомпилировать! Я музыкаль-ный наркоман! Я обожаю музыку во всех ее проявлениях!



Чего бы вы никогда не сделали в жизни?

Я бы... Само слово «никогда» ничего не значит. Если у матери забрать дитя, она может и убить! Я не знаю темные стороны своей души. Но однозначно, я бы никогда не предала. Ни мужа, ни друзей, ни коллег. Хотя иногда жизнь так поворачивается, что слов не хватает.

По какому принципу вы пускаете людей в свой близкий круг? С годами, опытом вы стали приближать людей реже или так же, как в юности?

Рядом со мной много людей всегда, но моя команда – это всего лишь несколько человек. Они годами работают со мной.

Как внутренне вы изменились с появлением деток?

Я стала мягче, стала добрее, нежнее, стала больше плакать по пустякам, больше обращать внимание на мелочи, стала больше читать о детях, о воспитании, стала более открытой.

Чем вы любите заниматься в свободное время?

Его нет. Творчество, лошади, семья. Нет, не так... Творчество, семья, лошади. Ммм... даже не так... (Смеется.) Перепишите, а то если Захур прочитает, будет нехорошо... Семья, творчество, лошади – вот так. (Смеется.)

Какие советы вы можете дать новичкам в шоу-бизнесе?

Перестать искать Захуров. У меня последний. (Хохочет.) Знаете, все думают, что деньги все решают... Смотрите... Вот возьмем не меня, а других – Монатик, Ани Лорак, Тина Кароль. Что их всех объединяет? Талант скажете вы? Не факт, отвечу я! Их всех объединяет одно – учитель! У всех у них был наставник! Юла, Фалеса, Огир... Перестаньте искать деньги! Ищите мудрость в лице наставников!

А Захур ваш наставник?

Конечно! Он учит меня жизни. Песни, Европа, Англия – это результат его деятельности с моим продуктом, с талантом. Я просто пою.

Когда вы последний раз весело смеялись и над чем?

Моя мама начала учить китайский. Я чуть со стула не упала! Бедные китайцы!

Есть ли у вас свой девиз по жизни?

Да, терпение и труд все перетрут.

Что мешает вам жить, а что помогает?

Человеческий фактор мешает. Мне всегда всех жаль. Всегда хочется всем помочь. А оказывается вокруг обман. Ну а помогают мне все те же три мушкетера: Мирабелла, Арабелла и Захур.

О чем вы мечтаете?

После проекта «Танцы со звездами» я бы хотела сделать что-то для людей. К примеру, открыть в каждом областном центре школу изучения английского, назвала бы ее British





School Zahoor. Именно британского, с дополнительной возможностью изучения в Лондоне. Это были бы школы для детей элиты. Для тех, кто может себе позволить. Обучение стоило бы дорого. А на вырученные деньги, как мотивация, я ежегодно бы предоставляла бесплатные гранты талантливым детям. Таким образом я повысила бы уровень образованности и англоязычности нашего населения. Из-за насыщенного графика работы я пока не могу всю себя посвятить этой идее. Потому что мое время мне не принадлежит и расписано на месяцы-годы вперед. Но я верю в то, что однажды мне удастся реализовать это в моей любимой Украине.





Украинский певец и шоумен BIG BOSS еще с детства решил, что станет настоящей грозой украинского шоу-бизнеса, главным мафиози этой сферы. Как видим, ему неплохо удается – он активно прокладывает себе тернистый путь на Олимп славы.

Нашим читателям было бы очень интересно узнать о проекте BIG BOSS...

Могу похвастаться, проект BIG BOSS создан не так давно, но уже занимает одну из первых ступенек в украинском шоу-бизнесе, мои клипы звучат в лучших хит-парадах страны, концерты собирают десятки тысяч зрителей. Скромности мне не отбирать. *(Смеется.)* Но факты есть факты. К сожалению, в Украине сейчас очень много негатива, как и в политической сфере, так и в шоу-бизнесе. И однажды меня посетила мысль – этой стране нужен новый герой! Который будет приносить людям радость, позитив и веселье. Именно с этой целью создавался образ – смешной, веселый, но в то же время брутальный и эксцентричный.

Мало кому из артистов за такое короткое время удается добиться успеха. С чего начинался ваш путь?

Не скажу, что я просто придумал идею образа и пошел сразу петь все подряд. Над созданием бренда BIG BOSS работала команда профессионалов, маркетологов и имидж-мейкеров, вскоре один из лучших композиторов страны написал для меня песни. Также, в свой репертуар я включил несколько народных песен в современной обработке, публика от них просто в восторге! После первых концертов главный музыкальный телеканал страны М1 предложил мне стать ведущим одного из хит-парадов. И после этого я окунулся в мир шоу-бизнеса полностью с кудрявой головой.

Как вы покоряете сердца аудитории?

Впервые на сцену я вышел еще в школьные годы – вы знаете, мне понравилось. С тех пор осознал, что главный ключ к сердцу зрителя – будь-то концерт или свадьба – это честность, искренность и улыбка. Когда я выхожу на сцену, у меня меняется настроение и загораются глаза! Видимо это состояние увлеченности легко передается публике, и все моментально вовлекаются в атмосферу мероприятия.

Чем еще вы нас собираетесь удивлять в ближайшем будущем?

Конечно же, на достигнутых результатах я не останавливаюсь и всегда иду только вперед, про это я даже пою в своей песне «Далі йду». Во мне безграничное количество

энергии и творческих сил, поэтому иногда одних концертов и корпоративов мне мало. Я решил захватить украинский шоу-бизнес полностью и наполнить его новыми проектами. В скором времени открывается большой продюсерский центр «BIG BOSS imperial», в котором мы будем создавать новых артистов, вести и продвигать их с самого начала и до звездного Олимпа.

На что вы готовы пойти ради достижения своих самых заветных целей в шоу-бизнесе?

На что готов пойти? Хороший вопрос. Я никогда не ставил перед собой цель иметь десятки тысяч подписчиков в соцсетях. Самое главное — делать свое дело с любовью, тогда успех станет вашим единственным симптомом. Я живу своей работой, делаю ее честно и с удовольствием. После появления BIG BOSS жизнь разделилась на «до» и «после». С таким же удовольствием покоряю новые горизонты. Пределов нет, и это только начало. Впереди еще много чего интересного.

Чувствовали ли вы страх или неуверенность, когда впервые выходили на сцену в образе BIG BOSS?

Если у человека есть страх, значит он не готов. Всегда нужно четко понимать, чего ты хочешь. Если я чувствую в себе силы, то уверен и не боюсь принимать решения и совершать поступки. Если же чувствую хоть небольшую долю страха, то никогда не возьмусь. Внутри каждого из нас есть собственное «я», которое подсказывает и направляет. Нужно чаще прислушиваться к себе, а иногда стоит идти напролом и рисковать. Я в своей жизни рисковал немало, но даже рискуя следует думать о результате. А результат от создания BIG BOSS, как мы видим, довольно неплох.

Совсем недавно вышел ваш новый клип на песню «Мажор», расскажите как проходил съемочный процесс, как пришла идея клипа?

Главная идея — показать, как порою смешно и даже абсурдно выглядит чрезмерная тяга к роскоши и богатству. Одна из самых ярких и запоминающихся сцен — когда BIG BOSS лежит в ванне с деньгами и золотом. Интересно, что ванна с деньгами весила более 100 килограмм, а находиться в ней мне пришлось буквально безвылазно на протяжении трех часов. В съемках также принимали участие йорк и обезьяна. Причем, здесь были свои сложности: йорк норовил все время убежать, а обезьяна Джон показывал характер, постоянно пытаюсь укунить кого-то из съемочной команды — и главному продюсеру проекта все-таки досталось. Над

созданием клипа трудились 110 человек, а руководил процессом украинский режиссер Александр Макаров.

Расскажите о работе телеведущим канала М1.

Самое главное правило в любой работе — реально оценивать свои возможности. Если ты выходишь на сцену петь, у тебя априори должны быть хорошие вокальные данные, артистичность, харизма. Если говорить о критериях в работе телеведущего, безусловно, должна быть красивая правильная речь. Хорошая дикция, умение голосом заинтересовать и увлечь аудиторию — это константа. Просто красиво говорить, безусловно, мало, нужно говорить содержательно и связно. Для меня большое значение имеет честность и естественность в кадре, которые я всегда приемлю. Именно поэтому на канале М1 я никогда не прописываю себе тексты для эфира, все построено на импровизации. Ведущий должен не играть перед человеком, а всегда быть собой, быть частью многомиллионной аудитории.

Как реагируют на вас зрители и поклонники?

Моя публика всегда встречает меня с радостными эмоциями, потому что там, где появляется BIG BOSS, — всегда танцы, песни, драйв и веселье. Так вот, если вы увидите на лучших светских тусовках чувака, который светится золотом на

километр, — можете смело подходить, хорошее настроение вам гарантировано. А может и календарик с моей фоткой перепадет.

На кого вы равняетесь из известных людей, что заимствуете от них себе на будущее?

Танцы и пляски это хорошо, но иногда я задумываюсь и про вещи посерьезнее. Вот например, пока найдешь по телику клипы какой-то крутой звезды (это я про себя, конечно), то можно и забыть, что искал. Все каналы забиты новостями про то, какая у нас плохая власть в стране и что некому порядок навести. Так я вам скажу, что я — BIG BOSS — это беру во внимание, и уже собираюсь на президентские выборы. Если никто действительно порядок в стране навести не может, то у меня просто не остается выбора. Буду веселить людей не только на сцене, а и в парламенте. А кто для меня авторитет среди селебрити, так это однозначно мой будущий коллега мистер Трамп. Представляете, он меня даже на свою инаугурацию очень приглашал, но, к сожалению, я не смог к нему приехать — записывал мега-хит «Мажор». (Смеется.) А теперь я просто обязан пригласить Трампа уже на свою инаугурацию.

НУЖНО ЧАЩЕ ПРИСЛУШИВАТЬСЯ К СЕБЕ, А ИНОГДА РИСКОВАТЬ. Я В СВОЕЙ ЖИЗНИ РИСКОВАЛ НЕМАЛО, НО ДУМАЛИ О РЕЗУЛЬТАТЕ





EMIRA
ZELENSKAYA



Песни певицы EMIRA предназначены для души. Тексты и музыка ее композиций трогают за живое, находят отзыв в самых глубинных уголках сердца. Они о жизни, женском счастье, любви и горести.

Что необходимо артисту, чтобы его композиции вызвали трепет у аудитории?

Артист выходит на сцену, чтобы поделиться частью своей души. Именно когда ему есть что сказать, творчество будет вызывать самые невероятные эмоции у слушателей – и трепет, и восторг, и восхищение. Ведь мы выступаем не для того, чтобы демонстрировать себя с лучших сторон, наоборот, артист порою показывает свои самые откровенные переживания и тем самым завоевывает свою аудиторию.

Вы уже более двадцати лет на сцене, в чем же секрет успеха и популярности?

Точный алгоритм неизвестен. Успешная личность формируется жесткой закалкой, а успех формируется в голове. Если постоянно себе твердить, что ничего не получится, что есть лучшие и более достойные, то как же тогда должно все получиться? Жизнь несправедлива, но что же тогда не жить? По-моему, ни у кого из успешных людей не было легкого пути. Просто нужно верить, что завтра будет лучше, чем сегодня.

EMIRA – довольно известное в Украине имя. Скажите, вы планируете покорять другие страны?

Конечно, необходимо двигаться дальше, за пределы нашей страны. Я мечтаю внести туда частичку нашей культуры, чтобы о нашей стране узнали как можно больше, особенно, о ее самобытности. Наша команда работает над воплощением творческих идей в этом направлении.

Недавно вы презентовали клип на песню «На білому коні». Вы поделились в нем чем-то сокровенным?

У артистов песни в репертуаре не всегда автобиографичны. Я не исключение. Но моя песня «На білому коні», как вы правильно заметили, и о моей любви в том числе. Любовь – очень хрупкая субстанция, которую нужно, как цветок, взрастить в своей душе. Я желаю всем, чтобы он цвел внутри каждого из нас. Поэтому любите и будьте любимыми.

Скажите, в чем залог успеха для женщины?

Залог успеха только в полной самоотдаче и понимании того, что ты идешь к цели. Очень много значит поддержка дорогих мне людей, я чувствую ее каждую минуту.

В чем вы находите источники для вдохновения?

Для меня главное – это гармония внутри. Гармония с собой и окружающей средой. Ведь как прекрасно утром проснуться и увидеть, какое богатство нам дает природа. Нужно уметь замечать и ценить это.

Вы реализовали себя и в творчестве, и в личной жизни, успешно сочетаете две ипостаси: роль жены и матери и роль певицы. Можете назвать себя счастливой женщиной?

Да, я счастливая женщина. Бог дает нам испытания и каждый день мы сдаем маленькие экзамены. Нужно с благодарностью принимать то, что дает тебе жизнь: хорошее и не очень, извлекать из всего опыт. И понимать, что опыт – это самое ценное.

Вячеслав Матюхин

*Самую лучшую свадьбу –
я еще не провел!*

Вячеслав Матюхин – радиоведущий светских мероприятий и свадеб, PR-менеджер, работающий со многими звездами украинской эстрады. Он с 15 лет начал зарабатывать себе на жизнь и с тех пор очень ценит искренность, доброту и чувство юмора. О главных событиях своей жизни Вячеслав рассказал читателям нашего журнала.

С

чего начался ваш путь ведущего и шоумена?

Первое мое выступление прошло в роддоме города Мариуполь – я родился! (Шучу.) Мама говорит, что я с детства выступал, постоянно что-то организовывал, был активным ребенком. Потом школа, институт... Самодеятельность. Я люблю смотреть ТВ-проекты и наблюдать, как ведущие и артисты себя ведут в кадре. Представлял себя на их месте – на стуле или в студии. Сейчас сам работаю в кадре, моя мечта сбылась. Хотя столько надо еще сделать и научиться. Вторая часть моей жизни – это продюсирование. Кто такой продюсер? Организатор творческой деятельности артиста. Я по образованию технарь. Поэтому, что надо для запуска системы понимаю. Ко мне обращаются артисты и говорят: «Хочу стать известным и петь хитовые песни», я в этом помогаю.

Как попали в шоу-бизнес?

Началось все с команды КВН, потом лига КВН, туры артистов. Так и втянулся. Друзья спрашивали: «Хочу на большую сцену, что делать?». Я прямолинейный парень, шел и договаривался о концерте, организовывал процесс, людей. Так и начал. Просто делал. Помогал друзьям. Благодаря сотрудничеству и доверию друг к другу и артист, и я растем в профессиональном плане, в межлических отношениях, а это очень важно. Все происходило интуитивно. Были результаты хорошие, а когда получается, ты влюбляешься в свое дело. Стараюсь без любви и азарта не делать. Сам себе бросаю вызов. Тем, кто еще не определился со сферой деятельности, маленький и главный совет – делай то, что тебя окрыляет, «за зарплату не работай, работай от души».

Какие мероприятия вы любите вести?

Для меня каждое мероприятие любимое. Ведь





ЗРИТЕЛИ НА КОНЦЕРТАХ
НЕ ПРОЩАЮТ ТЕБЕ
ШАБЛОНОВ И МАСОК,
ОНИ ХОТЯТ НАСТОЯЩЕЙ
ЭНЕРГИИ, ЧУВСТВ

на каждом мероприятии совершенно другие люди, с ними надо найти общий язык, повод для веселья. Люблю вести в дружеском формате, когда нет ведущего и гостей, где мы все одна компания. Стараюсь всегда сохранить душевный формат.

Что важно для вас в создании сценария и образа артиста?

Каждый раз смотрю на нового артиста, с которым начинаю работать, как на чистый лист бумаги. Ищу особенности в характере, в вокальных данных, чтобы создать интересный образ. Важно подчеркнуть индивидуальность. Со сценарием похожая ситуация. Важно понимать, к каким людям ты идешь, что они ценят и чем живут. Люблю всегда себе завышать планку, делать больше, чем обещаю, провести конкурсов больше, организовать больше интервью, концертов.

Ваш самый громкий продюсерский проект, которым вы восхищаетесь?

Для меня показательным стал концерт во время «Майдана» в 2013 году. На концерт приехали 12 камер. Был аншлаг в зале. А все благодаря кропотливому и пошаговому плану.

Где вы ищете вдохновение?

Это отдельная тема. Вдохновение – одно из тайных действий творческой профессии. Я вдохновляюсь от общения с новыми и интересными людьми. Для меня почти каждая встреча уже вдохновение. Потом закрываюсь в комнате и думаю об этом артисте или проекте. Прошу помощи у Бога, и он дает идеи, он ведь автор всего и у него идей много.

Какие самые важные критерии для начала работы с артистом?

Самое главное, чтобы артист горел своим делом. Люди, которые приходят на концерты, не прощают тебе шаблонов и масок, они хотят энергии, чувств. Выступление на сцене – это совмещение разных жанров, вокала, артистизма,



психологии, импровизации, харизмы. Конечно, я могу научить и подсказать. Но если нет желания и работоспособности, увы, я от такого проекта откажусь.

Есть мероприятия, которые вы отказываетесь вести?

Отказываюсь, если вижу, что человек не понимает меня, и я его не понимаю. Ведь веселье у каждого свое. Кому-то напиться, кому-то поговорить и посмотреть что-то интересное. Мои мероприятия душевные и интерактивные, в европейском стиле. Есть категория людей, которым важно услышать пошлые шутки и надеть на соседа смешной парик – это не ко мне. Люблю культурный отдых с легким юмором и перчинкой.

Артист и продюсер одновременно – как вы совмещаете?

Конечно, 24 часа в сутки не хватает. Есть помощники и партнеры. На себя часто не нахожу времени. Ко мне обращаются артисты с предложениями о сотрудничестве, многим отказываю. Но если достойный проект, я участвую и отодвигаю свое продвижение в сторону.

Расскажите курьезные случаи из своей работы?

Из последнего... Артист должен был открывать концерт и опоздал на 40 минут. Сам напросился и потом так подставил. Опоздал, потому что не вовремя вышел на другом концерте. Больше не хочу его приглашать. А один раз в туре известного исполнителя не пускал в зал охранник, даже вызвал полицию. Артист был одет в спортивный костюм и майку с дырками – вот так его не узнали, в жизни и на сцене разные люди.

Расскажите, какие у вас сейчас проекты? Что готовите в ближайшее время?

Запустил одно радио-шоу. Сейчас готовлю к выходу ТВ-проект, в скором времени выйдет. В работе главное получать удовольствие от того, чем ты занимаешься. Не тратить время на пустые проекты. Еще я ограничил свой круг общения – «скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты».

По материалам журнала Cosmolady

Бедн BOSS

Женщина в бизнесе – это всегда вызов. Себе. Обществу. Мужскому бизнес-миру. О своем предпринимательском опыте журналу Cabinet Boss рассказывают бизнес-леди из разных сфер.



ЛАРИСА ЗАХОЖАЯ

Двенадцать лет назад Лариса Захожая основала стоматологическую клинику «Лара Дент». С тех пор клиника постоянно развивается, внедряя новейшие лечебные технологии и открывая все новые направления. Об особенностях этого бизнеса, о своих целях и задачах Лариса рассказала в интервью журналу Cabinet Boss.

Как начался ваш профессиональный путь? Сколько лет вы сами в стоматологии, почему решили ею заняться? Мой путь начался с цели – мне захотелось помогать людям преобразовать внешность и жизнь. Вначале я закончила медучилище, дальше работала медсестрой в гинекологическом отделении, старшей медсестрой в кардиологическом отделении, была администратором в стоматологической клинике. В конце концов, решила основать свою. В стоматологии я уже 16 лет.

Какие моменты на этом пути вы считаете ключевыми для себя?

Каждый этап по-своему важен, мой опыт работы дал мне большой багаж знаний и правильные ориентиры. Я убедилась, что здоровье – главная человеческая ценность, потому ценю возможность помочь сохранять ее людям.

Что побудило вас создать стоматологическую клинику?

Я всю жизнь мечтала делать что-нибудь нужное и важное. А в детстве уверено заявляла, что буду лечить людей. Для меня все это сложилось в сфере стоматологии. Да и лучшее побуждение – это искрение улыбки окружающих!

С чем столкнулись на этом пути, что было самым трудным, что неожиданно приятным или легким?

Меня очень поразил и впечатлил тот факт, что если правда чем-то загореться, мир пойдет тебе на встречу. Разные перипетии случались на пути к «Лара Дент», главное для меня – это результат наших услуг на счастливых лицах людей, которые нам доверяют себя.

Кто помогал, поддерживал, чей совет или помощь до сих пор вспоминаете с благодарностью?

Меня очень поддерживали друзья и семья – я помню каждое доброе слово. В этом моя сила и защита. Но наиболее меня тронули слова моих родных: когда они узнали о моем намерении открыть свою клинику, то сказали, что заранее мною гордятся. После такого заявления сдаться невозможно.

Чему лично вам пришлось научиться в процессе?

Мне пришлось привыкнуть, что полагаться стоит только на себя, а еще, чтобы ни случилось, не переставать верить в свои силы. Я даже придумала небольшой ритуал – после удачных свершений балую себя поощрительным шопингом. Это очень расслабляет.

В чем специфика работы в этой сфере? С какими трудностями сталкивается средний бизнес в Украине – на вашем опыте.

Любой бизнес, будь он малым, большим или средним требует большой отдачи и многого времени. К сожалению, сейчас в нашей стране не лучшие условия для его ведения – многие сталкиваются с финансовыми проблемами. Стоматология и вовсе сложная сфера – большая конкуренция.

За счет чего держитесь, развиваетесь, главные критерии вашей работы?

Наше преимущество – это качество. К нам приходят клиенты разных возрастов и даже национальностей, часто бывают иностранцы, и мы это ценим. Все наши старания и новшества только для комфорта пациентов. У нас более 20 международных и национальных наград, дипломов, сертификатов. Клиника «Лара Дент» первая в Украине получила



сертификацию ISO 9000. Каждый из сотрудников – это признанный врач, многие еще и публицисты в медицинской сфере. Сейчас мы также сотрудничаем с проектом на канале СТБ «Я стесняюсь своего тела» – вся Украина может наблюдать наши результаты.

Вы наверняка для себя лично вывели какие-то правила ведения бизнеса. Можете поделиться основными?

Прежде всего, нужно понимать для чего ты все это делаешь. Для меня самоцель бизнеса – это отнюдь не деньги, а значит и качество его ведения не пустой звук. Я пообещала себе быть кристально честной и справедливой, во все начинания вкладывать любовь и смысл – это залог удачного развития.

Назовите главные черты вашего характера? Как вы считаете, они врожденные или приобретенные?

Я очень самостоятельная личность. Всего, что у меня есть, я добилась сама, потому главными качествами считаю амбициозность и силу духа – это черты врожденные. Во мне также собраны чувственность и сердобольность, мне нравится помогать людям. Из приобретенных – это, конечно, дисциплинированность и ответственность.

А какие черты характера помогают вам выживать и развивать бизнес в наших реалиях?

Мне очень помогает мое умение держать все под контролем и выдержка – стараюсь не впадать в панику. Ну и коммуникабельность, бизнес состоит из людей, и нужно уметь находить к ним подход.

Самое сложное решение в вашей жизни?

Наверное, самое сложное – это решиться на что-то невероятное, в моем случае, на открытие собственной клиники. Многие говорили, что это непосильная ноша для женщины, но вот уже более 11 лет как мы с «Лара Дент» есть друг у друга. Я считаю, что справляюсь хорошо.

В бизнесе есть место дружбе?

Обязательно! Многие воспринимают бизнес как поле битвы, я же считаю, что это вид отношений. Я никогда не жульничаю и не строю козни, уважаю всех своих партнеров, потому имею успех. Многие из тех, с кем меня свел бизнес, стали моими хорошими друзьями.

Вас предавали? Какие уроки, выводы для себя сделали?

В моей жизни было многое и, как известно, без черных клавиш не будет и белых, а я сыграла на всех. Главное, что я для себя вынесла – это опыт. Опыт разбираться в людях и ценить правду.

Как вы выстраиваете отношения в коллективе? Какие уроки сделали как человек и как руководитель?

Для себя я железно осознала: руководитель – это, прежде всего, предводитель команды, а не единоличник. Я с уважением и трепетом отношусь к своим коллегам, мы вместе уже более 11 лет. Иногда мы шутим, что мы – семья, а «Лара Дент» – наш дом. Это бесценно!

Если сравнить вашу клинику в первый год работы и сейчас – многое ли изменилось?

Разница колоссальная! Мы начинали, как семейный медицинский центр, но позже осознали: люди приходят к стоматологу не только потому, что невыносимо ноет зуб, люди чаще приходят за красотой. Каждый хочет быть любим и счастлив – это естественно, а как ни крути, многое из этого зависит именно от внешнего вида. В клинике «Лара Дент» мы не осуждаем этого, а пытаемся помочь, потому сейчас мы – клиника эстетической стоматологии.

МНОГИЕ ВОСПРИНИМАЮТ БИЗНЕС КАК ПОЛЕ БИТВЫ, Я ЖЕ СЧИТАЮ, ЧТО ЭТО ВИД ОТНОШЕНИЙ.

Чем именно из своих достижений – в жизни или в работе – особенно гордитесь?

Мое главное достижение – это моя «Лара Дент». Я, правда, горжусь ее существованием, ведь в ней, я считаю, благой смысл: мы же не просто лечим зубы, наша цель – создать улыбку, которой будет под силу вернуть пациенту уверен-

ность и помочь осознать себя красивым, а главное достойным лучшим.

Какие планы и задачи себе ставите на будущее?

Я все время повторяю: нет предела совершенству. Клиника «Лара Дент», такая она есть сейчас, – это кропотливый труд и долгие годы командной работы. Все мои планы связаны с клиникой, с ее улучшением, модернизацией.

Кто ваш тыл?

Еще с детства все знакомые и друзья удивлялись моей самостоятельности. Но, честно признаюсь, если бы не любовь и тепло со стороны близких мне людей и семьи, я бы так и не отважилась быть самостоятельной, а может даже и не решилась бы идти к мечте.

Если бы не стоматология, чем бы вы хотели заниматься в жизни?

Моя вторая страсть – путешествия! Все увиденные мною места, горизонты, достопримечательности навсегда откладываются в сердце теплыми крупинками воспоминаний, которые позже составляют мое вдохновение. Если бы стоматология так и не вошла в мою жизнь, сейчас бы вы брали у меня интервью о кругосветном путешествии.

Часы Big Bang Broderie,
автоматический подзавод, корпус
из стали с PVD-покрытием,
198 бриллиантов (1,12 карата),
кружево, циферблат украшен
11 бриллиантами, шелковый ремешок
на каучуковой подкладке, Hublot,
лимитированная серия
из 200 экземпляров.



Искусственная
НИТЬ

Кружевные Hublot Big Bang Broderie получили приз в номинации «Женские часы» главной часовой премии Grand Prix d'Horlogerie de Genève.

АДВОКАТ ВИКТОРИЯ ДЖУС

У нее за плечами юридический факультет, 17 лет успешной юридической практики, 13 лет в крупнейших международных промышленных, строительных, автомобильных компаниях Киева и вот уже 4 года собственный юридический бизнес.

Виктория, почему вы выбрали работу адвоката?

Это мое призвание. С детства любила защищать тех, кого несправедливо обидели, для меня важно, чтобы справедливость восторжествовала. Этим занимаюсь до сих пор.

В какой отрасли права специализируется ваш бизнес?

Все отрасли: гражданское, хозяйственное, административное, земельное, семейное право. Мой бизнес ориентирован на полный комплекс юридических и сопутствующих услуг для физических и юридических лиц (пришел один раз и решил абсолютно все свои проблемы). Кроме высоко квалифицированной помощи в любых судебных спорах, мы помогаем своим клиентам правильно оформить, подать и получить любой документ, начиная от вида на жительство или гражданства, заканчивая VIP-обслуживанием при получении загранпаспортов или водительских прав. Список можно продолжать бесконечно, проще зайти на мой сайт, все виды моих услуг можно найти здесь www.advocat-dzhus.com.ua

Помните свой первый рабочий день?

До сих пор! Мне 21, я только окончила университет, молодой специалист без опыта работы с одним только дипломом в руках, но хорошим багажом знаний. Да, еще и молодая мама годовалой доченьки, но каким-то чудом мне повезло пройти по конкурсу на должность юриста в крупную акционерную компанию. Мне казалось, что это просто сон, я наконец-то настоящий юрист... Но с другой стороны, это были тяжелые времена – я первый юрист в моей семье, рассчитывать на помощь было неоткуда, интернета тогда еще не было, только книги... Было очень тяжело, зато сейчас благодаря этому жизненному опыту я знаю – настойчивость, несгибаемая воля и непрерывный кропотливый труд побеждают любые преграды.

Какие профессиональные принципы исповедуете?

Я не боюсь нести ответственность за свою работу и за свои решения. Не боюсь сложных задач, объема работы. Я люблю

сложности, они меня мотивируют на победу. Честность, искренность, целеустремленность, настойчивость, решительность и умение найти выход из любой ситуации – эти качества мне помогают побеждать все проблемы моих клиентов.

Юриспруденция серьезный бизнес, а что вам помогает оставаться в нем истинной леди?

В юриспруденции просто необходимы такие женские качества, как интуиция, гибкость мышления, креативность, исполнительность, умение сглаживать конфликты, умение красиво преподнести информацию, которая позволит получить качественный результат для клиента. Иногда именно благодаря моей врожденной женственности и мудрости получается заключить очень выгодные для моего клиента соглашения.

Что для вас значит успех, каковы его составляющие?

Успех для меня – это не результат, это путь, постоянные качественные изменения и улучшения всех сфер жизни, социальной, личной и, конечно же, профессиональной.

Как вы отдыхаете? Чем увлекаетесь?

По-разному. Иногда это общение с семьей. Иногда СПА, кино или мини-отпуск. Также увлекаюсь психологической и бизнес-литературой, здоровым образом жизни, обожаю готовить. Чем бы я ни занималась, я стараюсь сделать жизнь разнообразной и насыщенной яркими красочными событиями.

Посвящая полностью себя работе, приходится чем-то жертвовать. Чем жертвуете вы?

Не скрою, раньше я жертвовала временем семьи ради карьеры. Но сейчас я так построила свою жизнь, что каждая из сфер моей жизни четко разграничена по времени и не мешают друг другу, ведь я занимаюсь любимыми делами, все они наполняют меня энергией и дают силу, которая и делает меня тем, кем я есть. Именно это и есть в наше время настоящая роскошь.

УСПЕХ ДЛ
МЕНЯ – ЭТО
НЕ РЕЗУЛЬТАТ,
ЭТО ПУТЬ,
ПОСТОЯННЫЕ
КАЧЕСТВЕННЫЕ
УЛУЧШЕНИЯ
ВСЕХ СФЕР
ЖИЗНИ





Выбор BOSS Красота

Косметические новинки для бизнес-леди

1. Парфюмированная вода, *CUIR VELOURS*.
2. Бронзирующая пудра *Aquatic Treasures*, мерцающие тени *Ombre Iridescente*, водостойкая тушь *Truly Waterproof Mascara*, водостойкий карандаш *Crayon Yeux Waterproof* от *CLARINS*.
3. Диффузор, *DIPTYQUE*
4. Помада, *CHRISTIAN LOUBOUTIN*.
5. Сыворотка по уходу за кожей вокруг глаз *Advanced Genifique Yeux Light-Pearl* от *LANCÔME*.
6. Аромат *Pink Bouquet*, *MOSCHINO*.



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.



ОКСАНА МАКСИМЧУК

*Президент благотворительной организации
«Всеукраинский Благотворительный фонд «Промінь
майбутнього», заместитель директора ООО «Пожарная
строительная фирма «Схід»*



О СИЛЬНЫХ ЖЕНЩИНАХ

*«Ты сильная», – твердят
все вокруг, кто с завистью,
кто со злостью... И мало
кто догадывается, как это
надоело...*

О ЖЕНСКИХ ПЛЕЧАХ

К сильным людям нет однозначного отношения: их или любят, уважают, либо ненавидят и избегают. Чуть не забыла: есть еще один вариант, когда признают твою силу и легкими подхалимажными действиями пытаются выехать на твоём «горбу в рай». А что же делать нам, сильным людям? Хорошо если ты родился мужчиной, ведь в нашем обществе мужчине многое прощается, вернее сказать, прощается то, что женщине ставят в упрек. А сколько на самом деле в наше прогрессивное время ложится на женские хрупкие плечи? И справишься ли ты с обрушившимся на тебя «счастьем»?

Если будешь, как загнанная лошадь, работать день и ночь, считая каждую копейку, не ухаживая за собой, ограничивая круг воих интересов детьми и домом, тогда раньше времени превратишься в старуху. Пустой, измученный взгляд, жизнь по накатанной, лишь бы не хуже, да и желание жить под вопросом, разве что ради детей. А общество? Что скажет общество? А что говорить? Ты серость, ты не интересна, вот когда-то была умница, красавица, а сейчас просто старая дура. Плюс ко всему, всегда найдутся те, кто скажет, что не так воспитала детей, не то

«Сколько на самом деле В НАШЕ ПРОГРЕССИВНОЕ
ВРЕМЯ ложится на хрупкие женские плечи?»



образование дала, не смогла обеспечить материально и вообще... Конечно, другое дело, если встретится порядочный человек, мужчина, твоя половина, разделяющая твои убеждения, тогда ты действительно счастливая женщина.

ВЕЧНЫЕ ВОПРОСЫ

Ну а если ты не хочешь мириться с обыденностью, не хочешь закапывать свои возможности, таланты – то, чем наградил тебя Господь, будь готова к постоянному вниманию, и да, чуть не забыла, привыкай к ярлычку под названием «стерва». Одеваешься хорошо, улыбаешься, всех сразу начинает интересоваться, с каких это доходов и почему ты такая довольная.

И только немногие верят, что ты можешь заработать денежки своей головой, тем, что у тебя правильно работают мозги, ведь ты женщина. Ну и процент везения исключать, конечно, нельзя. Ты всегда на виду, шествуешь, словно по сцене, каждый раз выходя на улицу, одеваешь свою дежурную улыбку, немного надменный взгляд, уверенная походка – ты в центре внимания. Со всех сторон интерес, множество домыслов, пересудов, версий, предположений, которые выдают за чистую монету. В этой ситуации самое главное не пасовать, не испугаться, не споткнуться, назло или в удовольствии любопытной публике идти твердо к намеченной цели. Ну или хотя бы в поисках таковой.

ПЕРЕЛОМНЫЙ МОМЕНТ

Оставшись с двумя детьми и с бездной проблем, мне пришлось выбирать – быть маленькой серой мышкой, считать крупинки, плыть по течению или поднять высоко голову идти вперед, превращаясь из жертвы в охотника. Я выбрала другое. Я устала быть жертвой и мышка явно не мой зверь.

После расставания с мужем, при перерасчете нажитого, мы поделились поровну – ему машина, мне дети, благо, что квартира у меня своя была. Конечно, он повсеместно заявлял, что от квартиры он просто отказался, ради детей, из глубокого «душевного благородства». Но суть не в этом. Кроме детей, из багажа за плечами оказались сердечная боль, душевные раны, взгляд испуганного зверька, обида, разочарование, безысходность и тому подобное. Но не все так плохо, как говорится, было в «датском королевстве». Благодаря родителям и Богу мне досталась неплохая внешность, хорошая

фигура, чувство юмора, харизма, «голова на плечах» и самое немаловажное, что не раз меня выручало в трудных ситуациях, – бешеный оптимизм.

Судьба то и дело мне подкидывала шансы в виде новых перспективных знакомств. Но если раньше я их отбрасывала из-за мужа (он хотел, чтоб я сидела тихо и не высывалась, а у меня не очень получалось быть незаметной), то сейчас все эти шансы я отбрасывала из страха. Да и, наверное, из-за того, что до конца не знала, чего же хочу на самом деле. Из-за сложившейся ситуации и, мягко сказать, несчастли-

вого брака моя система ценностей не то что пошатнулась, она просто рухнула в пропасть, оставив за собой лишь туман грязи, фальши и обмана. Я стояла на распутье, твердо зная лишь одно – я просто так не сдамся.

ПОИСК СЕБЯ

Для начала мне надо было определиться, чего же я действительно хочу, где я вижу себя через пять, десять лет. Кто я и какой хочу быть. Читая разнообразную

литературу, я искала себя. Благодаря многим источникам я поняла: чем больше окружаешь себя позитивными, состоявшимися, оригинальными людьми, тем больше позитивных изменений в жизни. Я подпитывалась информацией, отмечая людские качества, что я хотела бы развить в себя и те, что хотела искоренить. Я менялась, перерождалась, как птица феникс, из пепла поднималась, становилась лучше, умнее, сильнее.

НОВОЕ СОСТОЯНИЕ

Судьба не раз била меня, иногда мне казалось, что она просто играет мною в пинг-понг. Я много прошла, многое изменила и уже многого достигла. Я твердо знаю чего хочу, к чему иду. И сейчас я уверена, как никогда, ничего в жизни не бывает просто так: мы сами решаем – возвращаться нам или стоять на месте, ждать с моря погоды или, несмотря на все бури и пересуды, идти вперед, радоваться жизни, жить так, чтобы пела душа.

Я учусь радоваться мелочам, улыбке любимого человека, смеху ребенка, запаху ветра, шепоту трав, солнцу, свету, дождю... Я живу. Я счастлива, никто не отберет и не нарушит состояние моей души, ведь я сильная.

Мечта
BOSS
Избегать

Dennis Basso



ВСЯ ФЛОРА

Цветочный принт 2017 – яркий, крупный, броский и громко заявляющий о себе. Ведущие дизайнеры сделали ставку на современные силуэты и крой, украсив цветами и строгие брючные костюмы, и легкие летние топы, и аксессуары, и конечно же женственные платья.



САМ ЦВЕТ

Цветы – на узорах одежды или на украшениях – в моде вне сезона и улучшают настроение даже осенью.



Duston Jasso Supima



Naen Khan



Marchesa



Chloe



Blumarine



НЕЖНЫЙ РОЗЕ

Наконец-то можно отвести душу, покупая откровенно девичьи наряды в зефирно-пудровых тонах.



БЕЛАЯ МАГИЯ
Белоснежный цвет – беспроигрышный вариант. В этом сезоне он позволен не только на рубашках, но также на платьях, обуви и костюмах.



ОСЕННИЙ
МАРАФОН

Новый модный сезон обещает быть насыщенным: актуальна как холодная, так и сочная палитры, разнообразные текстуры, необычные фасоны.

Тренды
BOSS
Инвестиция

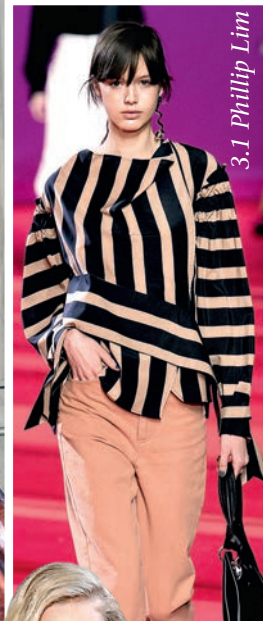
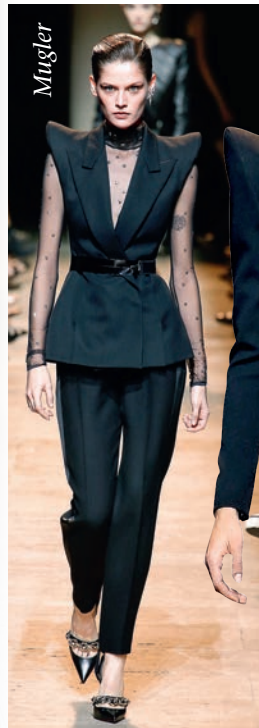


СЕРЕБРО, ЗОЛОТО

КЛЕТКА

Ermano Scervino

Fashion-критики выделяют десяток главных трендов. Рассмотрим наиболее знаковые. **Фасоны.** Наравне с женственными в коллекциях представлены и совершенно мужские: смокинги, объемные пиджаки, широкие брюки. **Рацветки.** Достаточно много ярких «не осенних» оттенков: в фаворе сочные оранжевые, изумрудные, горчица. С ними соседствует холодная зимняя палитра – серебро, розовое золото. **Фактуры.** В моду вернулся велюр, из него шьют как деловые костюмы, так и романтические платья. С прошлого сезона в нынешний перешел роскошный велюр. **Принты.** Клетка и полоска – must-have этой осени. Они элегантно смотрятся, как на пальто, так и на блузах.



СМОКИНГ

Женственный стиль
с элементами мужской
одежды – отличительная
черта сезона осень-зима
2017/2018



ОБЪЕМНЫЕ МУЖСКИЕ КОСТЮМЫ

ВЕЛЬВЕТ, ВЕЛЮР

Cabinet

Ласовер™ – завод производитель порошковой краски №1 в Украине. Первая партия краски была выпущена в декабре 2015 года, а предшествовала этому долгая подготовка, изучение рынка и технологий, планы и задумки.



**ЗНАКОМЬТЕСЬ,
TM LACOVER!**

Основатели и главные идейные вдохновители компании – Ольга и Вячеслав Ковальчуки. С 2008 года они развивают в Украине бизнес-направление порошковой краски. Для производителей металлических изделий это необходимое звено в цепочке, ведущей к идеальному внешнему виду и долговечности покрытия. А также важное ощущение независимости от иностранных рынков и импортных поставщиков. Сегодня компания Lacovert может предложить клиентам весь комплекс: оборудование для порошкового окрашивания и саму краску.



ПОРОШКОВАЯ
КРАСКА
LACOVER™
ПРОИЗВОДИТСЯ
СОГЛАСНО
МИРОВОМУ
ЭТАЛОНУ RAL

Так что же стоит за именем Lacovert™? Прежде всего – это труд, ежедневный труд множества специалистов. Тяжелый, иногда радостный, временами непосильный, но всегда результативный и благодарный труд. Эта благодарность заключается не только в уровне заработной платы сотрудников, она и в уважении партнеров и клиентов, в том, что Lacovert™ становится узнаваемым и воспринимается как серьезный игрок и конкурент на рынке. Эта благодарность еще и в гордости сотрудников за свою команду; командный дух, настрой, с которым

люди приходят на работу. Это своеобразный толчок к желанию творить новое, вносить идеи и видеть, физически ощущать и пропускать сквозь пальцы результат своей работы – осязаемый продукт: волшебный разноцветный порошок, магически превращающийся в плотное, крепкое и красивое покрытие, способное сохранить металл от воздействия и дать ему красивую «одежду». Lacovert™ – создатели этой «одежды», модельеры, волшебники, кутюрье, основатели и законодатели моды. И в силах компании перебороть все преграды и добиться успеха.

А что же такое успех? Google говорит нам, что это – удача в достижении чего-нибудь, общественное признание. Это душевная гармония, реализация самого себя и раскрытие своего потенциала, это занятие любимым делом, которое зажигает. Lacovert™ отдает себя другим и делает этот мир лучше, людей счастливее.

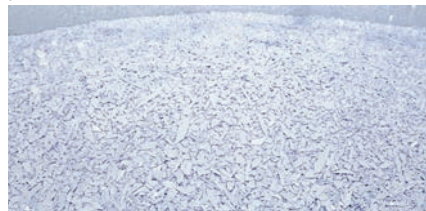
Сегодня в компании работает больше 40 человек и каждый сотрудник – особая ценность. Они гордятся, что работают в Lacovert™ и стараются дать максимальный результат, трудиться и учиться, чтобы в рабочих процессах было все налажено и четко. Каждый понимает, что стоит у истоков крупного промышленного завода. Команда Lacovert™ развивается и растет профессионально вместе со своими руководителями.



Образцы краски испытываются на прочность при ударе, изгибе, механическом воздействии.



Каждое покрытие тестируется на предмет того, как оно будет себя вести в агрессивной среде и нестандартных условиях.



Делается все, чтобы покрытие служило долго и надежно.

Лаборатории завода работают с суперсовременным и дорогостоящим оборудованием, как например, лазерный анализатор частиц «Cilas 990», с помощью которого проводится анализ сырья для производства, подбираются новые компоненты и разрабатывается порошковая краска с минимальным расходом и хорошей раскрываемостью цвета. Технологи изучают и все проблемы клиентов, и источники их появления. Пусть не все получается сразу, но в Lascover™ уверены в хорошем результате, и многие клиенты уже готовы подтвердить его и поддержать компанию положительными отзывами.

В цехе, где непосредственно производится краска, работают профессионалы – они колдуют ежедневно по 8 часов подряд, чтобы краска была такой, какой ее хочет видеть покупатель. Белые, бежевые, зеленые, серые, коричневые – широкий ассортимент различных цветов и оттенков производит завод Lascover. Начиная с основных, самых востребованных цветов (таких, как RAL 9016, 6005, 7035, 8017) до subtly индивидуальных оттенков, подобранных для каждого отдельного клиента. Для точного подбора и контроля соответствия цвета мировому эталону RAL в лаборатории завода используются фирменные эталонные образцы

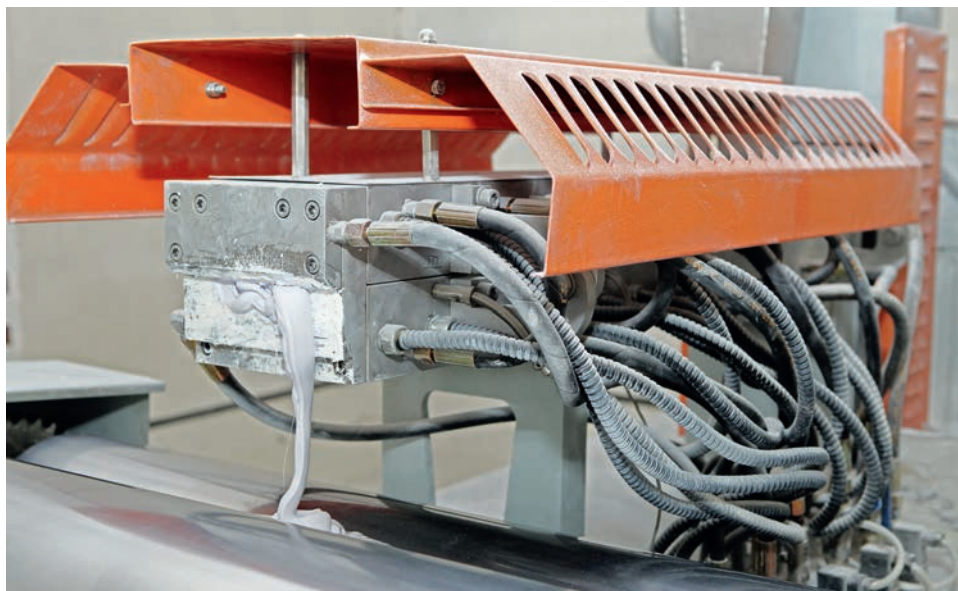
RAL 841-GL производства Германии. Специальными приборами измеряется глянец, толщина и блеск покрытия. Образцы краски наносятся на металлические пластины и испытываются на прочность при ударе, изгибе, механическом воздействии. Производятся опыты, позволяющие понять, как покрытие будет вести себя в агрессивной среде и нестандартных условиях. Делается все, чтобы покрытие служило долго, его качество соответствует всем европейским стандартам.

Lascover™ доставляет порошковую краску клиентам в кратчайшие сроки, в то время и место, которое удобно для покупателя. В компании есть свои автомобили, настроена система логистики. За счет слаженной работы команды у производителей, работающих с Lascover™, не бывает перерывов и простоев производства. Мы выполняем все обязательства перед партнерами и клиентами и очень ценим доверие, оказанное ими.

Немногие знают, что компания также производит оборудование для порошкового окрашивания. Уже установлено более 50 различных комплектов оборудования. Все проекты разрабатываются индивидуально. Установки и пистолеты, камеры напыления, конвейеры, фильтры, печи и вибростолы – это все подбирается и изготавливается специально, с учетом условий и производственных мощностей клиента. Специалисты устанавливают и запускают оборудование, обучают работе, помогают при возникновении любых сложностей или вопросов.

Удобно, когда, обращаясь к одному поставщику, вы получаете весь комплекс: индивидуальную покрасочную линию и краску, а также полную техническую поддержку участка порошкового окрашивания.

Lascover – производитель порошковой краски согласно мировому эталону RAL и в соответствии с технологией по европейским стандартам – приглашает вас к сотрудничеству!



Здесь рождается краска

**Завод
порошковых
красок
№1
в Украине**

**Порошковые краски
европейского качества
по украинской цене**



www.lacover.ua
(044) 502-52-20
(067) 650-79-06

Do it in

ТРЕНЕРСКИЙ КЛУБ

Профессиональные и бизнес-тренинги, бьюти-тренинги, тренинги по здоровому образу жизни, лайф-коучинг – эти услуги прочно вошли в нашу деловую жизнь. О них – из первых уст самих тренеров и даже тренингового брокера.





Фото предоставлено Виталием Бихуновым

ВИТАЛИЙ БИХУНОВ

В своих проектах он учит здоровому образу жизни. Самый первый проект он организовал в 17 лет – открыл спортивную секцию. Сейчас, спустя много лет, Виталий – основатель сообщества Katana Group, компании по производству и продаже спортивного инвентаря «Мега Турник», автор youtube-канала и тренингов по саморазвитию. Оказывается, это очень перспективный бизнес.

Виталий Бихунов вырос на окраине Киева в те времена, когда выходя вечером выносить мусор, можно было за просто вернуться домой без кроссовок – дефицитную вещь могли снять хулиганы. Чтобы постоять за себя, он с друзьями с ранних лет посещал секции по единоборствам. Поступив в институт, увидел, что большинство ребят вообще далеки от спорта. Для них намного важнее играть в компьютерные игры или пропустить пару стаканов пива вечером в баре. Виталий считал это неправильным, поэтому пришел в свою бывшую школу, договорился о разрешении тренироваться по вечерам в школьном спортзале. После пригласил одного из своих спортивных товарищей стать тренером и дал небольшую рекламу в своем институте. Так появилась секция, которая функционировала несколько лет.

Следующий проект – открытие компьютерного клуба. Тогда это была «фишка», молодежь проводила все время в таких заведениях. Но у Виталия не было опыта в коммерции, и бизнес пришлось закрыть. Решил, что это не его и устроился в крупную

компанию на неплохую зарплату. Но работа по найму тоже не нравилась – чувствовал, что может намного больше, и уволился. Перепробовал огромное количество разных дел – удачно и не очень. Но в них не было большой идеи. И лишь только, когда она появилась – пропаганда спорта и оздоровление молодого поколения, Виталий создал жизнестойкий бизнес, растущий и развивающийся.

Вообще, все началось еще в детстве, когда рабочий во время ремонта по просьбе моей мамы повесил в дверном проеме на кухне перекладину, на которой я стал тренироваться.

Просто принял решение, что не имею права зайти и выйти из кухни, не подтянувшись 10 раз. Это мне здорово помогло развиваться физически, и я понял, что спорт – это важно. А потом как-то эта труба, не выдержав моего веса, прогнулась, сорвалась с крепления, и я просто упал на пол. Тогда понял вторую важную вещь: спортивный инвентарь должен быть надежным. И спустя много лет открыл компанию по производству турников и спортоборудования. Первоначальная инвестиция в бизнес составила 300\$, мы все делали вдвоем с товарищем: он варил металл, а я собирал турники, складировал их у себя дома в коридоре

и продавал. Дело начало развиваться, я снял первый в своей жизни склад, начал нанимать первых сотрудников, и бизнес стал набирать обороты.

Нам, как и любым другим предпринимателям, приходилось преодолевать огромное количество сложностей и препятствий. Мы постоянно боролись с вечной нехваткой денег, все время искали новые способы продаж наших изделий, страдали от войн с конкурентами и безостановочно выстраивали процесс. Первые пару лет разговор о каких-то заработках вообще не стоял, пытались просто выжить.

Мы огромное внимание уделяли качеству нашей продукции. Постоянно работали и работаем над дизайном и особенностями – хотим, чтобы тренажер выглядел стильно, мощно и при этом был максимально комфортен в тренировочном процессе.

Также мы постоянно разрабатываем новые функции. Когда начинали этот бизнес, на рынке присутствовала модификация турника «3 в 1». Он включал в себя турник, бруссы и тренажер для пресса. Но мы хотели отличаться, поэтому разработали и добавили ручки для прокачки бицепса и назвали турник «4 в 1» – и клиенты это оценили. Вскоре нашу модель копировали

все конкуренты не только в Украине, но и в соседних странах. Мы задали тренд рынку, и мне это понравилось. Спустя время мы разработали модель «5 в 1», потом 7, 8, 9 и многие другие. Мы постоянно движемся вперед, и рынок движется за нами. Хороший спортснаряд должен быть надежным, и те, кто это понимает, выбирает «Мега Турник». Мы делаем комплексы с таким расчетом, чтобы на них тренировались еще и ваши дети.

С гордостью могу сказать, что на наших спорткомплексах тренируются в 16 странах. А поскольку к комплексам люди часто спрашивают сопутствующие спортивные товары, мы решили создать крупнейший интернет-ресурс, посвященный спорту и спортивным товарам *Megaturnik.ua*. Сейчас на нем уже десятки тысяч товаров для спорта и активного отдыха, и мы постоянно работаем над его улучшением и развитием.

Единственное, на чем я никогда не сэкономил деньги, это было саморазвитие – покупал книги, посещал тренировки. Очень люблю читать автобиографии великих людей – как бы проживаю их жизнь, вижу, в каких ситуациях они принимали решения, и это очень для меня ценно. Впитывая информацию и применяя ее на практике, понял, что мне есть чем поделиться с людьми. Так началась

моя тренинговая деятельность, которую я продвигаю под брендом Katana Group. Это сообщество людей, которые предпочитают вести здоровый образ жизни, любят спорт, саморазвитие, занимаются или планируют заниматься своим бизнесом и им не безразлична судьба окружающего мира. Я горд тем, что вокруг меня есть люди, умеющие отдавать. Они организуют мощные благотворительные акции, проводят спортивные мероприятия всеукраинского масштаба или просто своим трудом делают мир лучше. Я подумал, что здорово объединить таких личностей в команду единомышленников, способных производить намного большие изменения вокруг, чем те же люди, но в одиночку.

У Katana Group очень амбициозные планы по развитию. Вполне вероятно, что когда-нибудь мы решим открыть свои спортивные клубы, но они будут иметь свою специфику, чтобы дистанцироваться от существующих в Украине.

Мы первые и единственные в Украине снимаем качественные короткометражные фильмы в поддержку спорта. И это направление также началось с мечты. Всегда хотелось снять фильм. Но то нет образования, нет бюджета, нет команды – сам себя разубеждал. А в один прекрасный момент сел и проанализировал

ситуацию в ключе «что у меня есть, чтобы претворить эту идею в жизнь». У меня было главное – сильное желание, и этого оказалось более чем достаточно. Я решил снять фильм о трансформации молодого человека из неуверенного в себе «очкарика», которого не любили девушки и обижали хулиганы, в серьезного парня, который благодаря тренировкам смог полностью изменить свое физическое и внутреннее состояние. Сел и написал сценарий к фильму. Потом нужно было найти главного героя, которого моя аудитория любила и считала своим. Пару минут поиска в интернете показали, что этим человеком несомненно является звезда стритворкаута Украины Иван Козачок – победитель телешоу «Україна має талант». Я нашел его в соцсетях, познакомился, предложил поучаствовать в проекте, он согласился. Собрал съемочную команду – это оказалось не так дорого, как думал. Снимали несколько месяцев, и в итоге получился фильм, вызвавший шквал обсуждений в соцсетях, миллионы просмотров, тысячи лайков, тысячи комментариев. Свою главную цель – привлечь внимание молодежи – фильм выполнил.

Сейчас продолжаем снимать рекламные ролики, фильмы, клипы. Рад, что некоторые наши работы участвуют в международных кинофестивалях – нас смотрят миллионы людей со всего мира.

Мы организовали Street Workout, Мега Турник Фест – спортивные соревнования, собравшие большое количество участников и зрителей со всей Украины. К нам приходят от мала до велика, мальчики и девчонки, что, конечно, придает шарм и зрелищность всему мероприятию. Мы всеми силами пропагандируем среди молодежи пользу спорта и здорового образа жизни, поэтому мы всегда открыты для сотрудничества. Если кто-то организует спортивное событие, которое может вызвать интерес наш и зрителей, мы с удовольствием готовы оговорить условия нашего участия.

ВСЕГДА СЛЕДУЙТЕ СВОЕЙ МЕЧТЕ
И НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ ОБЫДЕННОЙ
ЖИЗНИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ
ЗАСТАВИТЬ ВАС ОТ НЕЕ ОТКАЗАТЬСЯ.
ИМЕННО В НАШЕЙ МЕЧТЕ
НАХОДИТСЯ НАША СИЛА И НАШЕ
НАСТОЯЩЕЕ Я



НАМ, КАК ЛЮБЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ, ПРИХОДИЛОСЬ ПРЕОДОЛЕВАТЬ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРЕПЯТСТВИЙ



М

Мы живем в среде с низкой культурой ведения бизнеса. Работая с собственниками сотен компаний из разных стран, я вижу, насколько острой является данная проблема. Одни бизнесмены допускают ошибки, а другие подсматривают у них и наступают на те же «грабли». Я решил «помочь» собственникам бизнеса в их наследовании неэффективности и объединил наиболее популярные ошибки во вредные советы. Читайте, выполняйте и станете еще одной посредственной компанией на рынке. Или... Ну, в общем, выбирать вам.

10 ВРЕДНЫХ СОВЕТОВ ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА

Внимательное
КИРИЛЛА
КУНИЦКОГО

1. ПРОДАВАЙТЕ ВСЕ, НА ЧЕМ МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ.

Не фокусируйтесь на одном продукте, не оттачивайте качество – занимайтесь всем, на что падает ваш взгляд. Ведь главное – это прибыль, а не качество товаров и услуг. И желательно охватить разные рынки, чтобы вы не успевали развивать экспертность в одной сфере. Чем больше попробуете всего продавать, тем интереснее будет жизнь.

2. НЕ ИНТЕРЕСУЙТЕСЬ СВОИМИ КЛИЕНТАМИ.

Не стоит забивать голову лишней информацией о том, что реально нужно вашим клиентам и что они думают о вашей компании. Главный клиент – это собственник бизнеса, а главная задача – это дивиденды. А для получения дивидендов нужно выжать побольше денег из клиента. И не стоит размышлять о том, какую ценность вы приносите клиенту, есть дела поважнее.

3. НЕ ИЗУЧАЙТЕ СВОИХ КОНКУРЕНТОВ.

Не вздумайте смотреть, что предлагают другие компании на вашем рынке. Ведь это некорректно! Не лезьте в «чужой огород». А то еще случайно разработаете конкурентную стратегию и станете намного привлекательнее, чем ваши конкуренты. А что им потом делать? Оставьте всем место под солнцем. Не выделяйтесь и будьте как все.

4. ЛИЧНО ЗАНИМАЙТЕСЬ ПРОДАЖАМИ.

Никто не знает клиента лучше, чем сам собственник бизнеса. Поэтому каждый день собственноручно ищите клиентов, делайте звонки, проводите встречи, курируйте выполнение каждого заказа. Это повысит уровень доверия к компании, ведь собственник, лично обслуживающий клиентов, – это похвально.

5. РАСПРЕДЕЛЯЙТЕ ОБЯЗАННОСТИ ХАОТИЧНО.

Создавайте запутанное распределение ролей внутри коллектива. Пусть ни один враг не разберется, как устроена ваша компания. Обеспечьте сотрудников максимально разнообразным функционалом, чтобы каждый из них «не скучал», нарабатывая навыки в одной сфере, а постоянно переключался на разноплановые задачи.

6. УПРАВЛЯЯ ЛЮДЬМИ, БЕРИТЕ ПРИМЕР С АРМИИ.

Превратите команду в роту солдат. Устраивайте построения, жестко обращайтесь с сотрудниками,ставляйте выполнять все ваши приказы. А тех, кто попробует не согласиться, строго наказывайте. Пусть

даже не пытаются высказывать свою точку зрения – вы здесь главный, а старших по званию велено уважать.

7. НЕ РАЗВИВАЙТЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ.

Следите за тем, чтобы руководители не проявляли лидерство. А то завтра начнут проявлять инициативу, полезут со своими идеями и рекомендациями. Чтобы оставаться лидером и сохранять контроль над компанией, работайте со слабыми руководителями. Пусть они и задают все время вопрос «Что мне делать дальше?», зато у вас всегда все под контролем.

8. НЕ ОБУЧАЙТЕСЬ – ПРИДУМЫВАЙТЕ ВСЕ САМИ.

Не используйте опыт экспертов по развитию компании. В чужих решениях могут крыться и чужие ошибки. Лучше все пройти своим путем. Да – дольше, да – по «граблям», зато это личный опыт. Не читайте книг. В крайнем случае, если не получится построить эффективную компанию, сами напишете книгу «Как все потерять и так ничего не понять». На этом точно заработаете денег.

9. РАБОТАЙТЕ С РОДСТВЕННИКАМИ.

Это единственные люди, которым можно доверять. Давайте родственникам максимальную свободу внутри компании, чтобы они могли полноценно душить инициативу остальных. Самое важное в жизни – это семья. Семейные законы должны лечь в основу вашего бизнеса. Пусть в компании работают менее компетентные сотрудники, зато, приходя в офис, вы будете видеть родных людей.

10. НЕ ЗАНИМАЙТЕСЬ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПЛАНИРОВАНИЕМ.

Какой в этом смысл, если мир настолько переменчив? Никто не знает, что будет через месяц. Поэтому наслаждайтесь сегодняшним днем, зарабатывайте деньги, выжимайте максимум из текущей команды. А если результаты упадут, то просто строго поговорите с отделом продаж, топните ногой и потребуйте, чтобы выполняли план.

Существует огромное количество компаний, глядя на которые, понимаешь – они будто живут именно по этим советам. С одной стороны, это проблема, однако, с другой стороны, это колоссальная возможность для тех, кто выбирает жить по-другому. Просто задумайтесь и определите, каким будет положительный полезный совет, который можно противопоставить каждому из этих вредных советов. И дальше неуклонно следуйте им. А команда «Бизнес-Конструктора» будет рада помочь на этом пути.



ЯРОСЛАВ ЛАТА
ВРАЧ-ДЕРМАТОВЕНЕРОЛОГ,
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕРТ
INSTITUTE HYALUAL

Фото предоставлено Ярославом Латай

ЛИЦОМ К ЛИЦУ

Ярослава Лату можно смело считать не только врачом, но и бьюти-тренером. В своей практике он помогает клиентам восстановить свежий вид, устранить проблемы внешности, а также учит правилам и тонкостям ухода. Он уверен, что внешность влияет на решения и бизнес-успех не меньше, чем характер. А по чертам лица можно даже спрогнозировать поведенческие реакции человека в той или иной ситуации. В интервью журналу Cabinet Boss Ярослав рассказал кое-что о физиогномике и бьюти-процедурах, эффективных для деловых людей.

Тимоти Мар, один из мастеров физиогномики, утверждает: «Лицо – это карта прошлого, настоящего и будущего».

Опытные переговорщики никогда не спутают человека, у которого в жизни все хорошо, с человеком, который себя за такового выдает. Наше лицо, мимика выдает о нас больше, чем мы того хотим.

Рассмотрим некоторые основы, чтобы понять, как искусство чтения по лицу может помочь в поиске более комплементарных партнеров, друзей, коллег. В лице запечатлена не только история человека, но и его характер, темперамент – индивидуальные черты, которые столь необходимо распознать в тех, с кем нам по пути.

Не вдаваясь в узкие характеристики, хочется понять, почему с годами люди ощущают несоответствие между самовосприятием и восприятием окружающих? О чем говорит молодое лицо и какие изменения происходят с течением времени?

ПЯТЬ ОСНОВНЫХ ФОРМ ЛИЦА

Круглое или овальное.

Хороший хозяин, любит комфорт и роскошь. Дружелюбный, обладает развитой способностью суждения и интуицией, имеющий определенные ценности и сильное чувство справедливости. Способный, усердно работающий в бизнесе, но иной раз предающийся лени и самооправданиям. Обычно такая форма говорит о беззаботном, веселом, добродушном человеке, который любит комфорт в жизни: физический комфорт, ощущения от прикосновения к вещам, вкусную еду.

Треугольное или сердцевидное.

Сообразительный, интеллектуальный, обладает хорошей памятью, возможны перепады настроения. Пытается мечты воплотить в жизнь, может быть непрактичным. Чувствительный, склонный к самонаблюдению, легко теряет интерес и начинает скучать, ему постоянно нужна цель. Эта форма отражает чувствительную личность, особенно, если человек художав и не имеет второго подбородка. Человек такого типа может быть интровертом, при этом он чрезвычайно умен. Люди с треугольными лицами могут быть мечтательны, а могут быть коварны.

Квадратное или прямоугольное.

Природный лидер, подвижный, добросовестный, всегда стремится быть активным. Интеллигентен, практичен, обладает разнообразными навыками. Физически силен, а также обладает сильной волей, мнение высказывает жестко и решительно. Эта форма отражает суровую, непреклонную личность, возможно, довольно вспыльчивую. Люди с такой формой лица – потенциальные лидеры и воины; обычно они откровенны в бизнесе.

Вытянутое.

Такую форму лица можно часто увидеть среди аристократии и властимущих. Это сильные, энергичные натуры, часто с жизненной позицией, которая словно говорит: «Я заслуживаю наилучшего».

Трапецевидное.

С широким лбом и узким подбородком, трапецевидное лицо указывает на неагрессивную личность, человека с превосходным интеллектом и артистическими способностями.



В среднем после 35–40 лет наша внешность подвергается изменениям, связанным с возрастом и образом жизни. Чаще всего лицо, независимо от формы, приобретает усталый вид: темные круги под глазами, припухлость век и нависание кожи, нежелательные морщины, нечеткий контур лица. И вот теперь наша внешность сигнализирует больше о наших проблемах, нежели о характере. Ведь согласитесь, успешный человек всегда должен выглядеть отдохнувшим, счастливым, энергичным.

ОСТАНОВИТЬ, ЗАМЕДЛИТЬ ИЛИ УБРАТЬ СЛЕДЫ ТЯЖЕЛОГО ПУТИ К УСПЕХУ ПОМОЖЕТ МАЛОИНВАЗИВНАЯ ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА.

ХИМИЧЕСКИЕ ПИЛИНГИ проводятся в период сниженной солнечной

ВНЕШНОСТЬ СИГНАЛИЗИРУЕТ ОКРУЖАЮЩИМ О НАШЕМ ХАРАКТЕРЕ И ЭМОЦИОНАЛЬНОМ СОСТОЯНИИ



активности, лето все-таки остается относительным противопоказанием. В составах используются разнообразные кислоты, от мягких фруктовых до агрессивной трихлоруксусной кислоты. Используются для обновления кожи, глубокой очистки пор, что придаст коже ровный тон и гладкость. Также кислоты помогают устранить мелкие морщины, сгладить рубцы после высыпаний, сузить поры, уменьшить угревые высыпания. Практически 60% пациентов жалуются на пигментацию кожи, ее можно устранить, подобрав состав из нескольких кислот. Кожа после процедуры обычно выглядит красной или розовой, возможно ощущение стянутости, уже через несколько часов все это уходит, а результат можно наблюдать в среднем через 3–7 дней.

КОНТУРНАЯ ПЛАСТИКА очень востребована на сегодняшний день и вполне доступна. С помощью нескольких проколов и введения небольшого количества геля гиалуроновой кислоты можно приподнять щеки, восстановить объем подбородка, губ, линию нижней челюсти и даже омолодить кожу ушных раковин. Бесспорный плюс процедуры – мгновенно видимый результат, безболезненность, продолжительность эффекта до полтора года. Не требует особой подготовки и восстановления, может быть выполнена в формате «обеденного перерыва».

БОТУЛИНОТЕРАПИЯ – это маст хев современности. Она лидирует среди всех методик, и с каждым годом количество выполненных процедур увеличивается в среднем на 10%. Почему? Ботокс дает возможность снижать

или выключать активно работающие мышцы, например, вокруг глаз, в межбровной зоне, лба – где формируются привычные заломы из-за психологического, эмоционального напряжения – «мышцы невысказанных эмоций», а это сразу придает усталый, неухоженный вид.

Если на переговорах вам необходимо продемонстрировать хладнокровие, а вы привыкли выражать эмоции мимикой, любая ваша манипуляция, что называется, будет написана на лице. По этой причине много успешных людей просят обездвижить брови, например, чтобы эмоции удивления или смущения не читались на их лицах вовсе.

Когда цель достигнута, контракт подписан, пришло время пожать руки, а вы ищите, чем бы просушить слегка вспотевшие ладошки? Согласитесь, неприятно. Многие бизнес-люди обращаются с просьбой помочь, и в этом случае ботулинотерапия незаменима. Обкалываются обе ладони или одна, препарат блокирует выделение пота, и ваши руки остаются всегда сухими. Процедура достаточно проста, эффект сохраняется около года.

РЕДЕРМАЛИЗАЦИЯ – процедура быстрого восстановления качества кожи с помощью нестабилизированной гиалуроновой и янтарной кислот. Препарат вводится на глубину до одного миллиметра, что делает процедуру абсолютно комфортной. Показана она при эффекте «усталого лица», обезвоженной коже. Янтарная кислота имеет выраженные антиоксидантные способности, защищает клетки кожи от разрушения и негативного воздействия факторов окружающей среды: токсинов, ультрафиолета. В результате

уменьшатся глубина морщин на 60%–90%, заметно подтягивается контур лица, выравнивается тон кожи.

Системная терапия достигает своего пика и в Украине, сейчас мы пользуемся наработками американских и японских коллег. Американские подходы основаны на компенсации недостающих ингредиентов в питании, людям предлагают целые программы по дополнительному введению аминокислот, витаминов, микроэлементов. Это наиболее обоснованный путь для скорейшего восстановления жизненных сил, физической, умственной активности, а также профилактики возрастных нарушений обмена. Разработки японских ученых ушли в сторону применения препаратов на основе плаценты. Мы знаем, что японцы – трудолюбивый народ, поэтому часто страдают синдромом хронической усталости. Были разработаны препараты на основе экстракта плаценты, с вытяжкой всех необходимых минералов, аминокислот, пептидов и факторов роста. Такой богатый состав очень хорошо влияет на регенерацию мышц, костной ткани, восстанавливает функцию печени, усиливает процессы обновления в коже. Применяется также внутривенно раз в неделю до пяти процедур. Для поддержания жизненных сил достаточно проходить два курса в год.

У нас с вами есть уникальная возможность продлить свою работоспособность и эффективность, при этом сохраняя гармоничный внешний вид. Современная эстетическая медицина готова предложить программы поддержания здоровья и красоты, которые улучшают качество жизни в целом. Сколько бы ни было лет, желание жить красиво нас не покидает никогда, а красота – это успех.

**ЕСЛИ НА ПЕРЕГОВОРАХ НУЖНО ДЕМОНСТРИРОВАТЬ
УВЕРЕННОСТЬ, А ВАШЕ ЛИЦО ВЫДАЕТ ИНЫЕ
ЭМОЦИИ – РЕШЕНИЕ ЕСТЬ...**



ВАЛЕРИЙ ПОЖИДАЕВ

Он создал первую и единственную в Украине компанию-тренинговый брокер. Что это, для чего и кто он сам Валерий рассказал в интервью нашему журналу.



Свою карьеру я сделал в корпоративном бизнесе. Работать начал еще в университете и изначально хотел заниматься продажами. При этом у меня получился двухлетний перерыв – работал это время слесарем-электриком в метрополитене. Уволился, так как не видел никаких перспектив.

Шел как-то по улице с работы домой и слушал в плеере радио. Как раз в это время компания Wrigley набирала торговый персонал (они создавали собственную торговую команду). Я написал резюме, отправил и меня пригласили на собеседование. Прошел его и попал в команду, в которой почти 1,5 месяца стажировались бесплатно. Ездили с основной командой Wrigley – она занималась установкой торгового оборудования в магазинах и киосках. Потом нас распределили по дистрибьюторам. Через некоторое время меня перевели из района, где я заключал договора, в центр города, – там как раз нужно было заключить последний оставшийся договор с компанией «Арго», которая продавала водку под своей торговой маркой. В процессе заключения этой сделки меня заметил коммерческий директор и спросил, есть ли у меня знакомый на пост руководителя отдела. Я сам отозвался на это предложение и с того момента стал работать в «Арго». Несколько месяцев подряд был лучшим руководителем. Фактически, именно в этой компании я сделал карьеру и ушел с поста коммерческого директора.

Проработав несколько лет там, я перешел в B2B компанию, которая продавала электроустановки (розетки, выключатели) под своей торговой маркой «Прозко». Через год перешел в компанию «Витмарк Украина» (соки Jaffa). Привлекла вакансия в отделе развития систем дистрибуции. Нужно было создавать бизнес-процессы, корректировать существующие и обучать торговый персонал. Меня интересовали все аспекты работы. Год проработал на этом посту, потом год – руководителем подразделения харьковского филиала (управлял прямыми продажами в харьковской

рознице). После этого снова переехал в Киев и стал управлять трейд-маркетингом. Организовывал и проводил все акции в национальных сетях супермаркетов.

В какой-то момент мне надоело работать «на дядю», решил создать собственный бизнес, назвав компанию «Компас Позжидаяева». Фактически, это первая и единственная в Украине компания-тренинговый брокер, которая занимается организацией тендеров среди тренеров и подбором их под конкретную задачу клиента. Развивал идею «Компаса» до 2012 года, пока не понял, что происходящее мне не очень нравится: те программы обучения, которые я рекомендовал клиентам, к сожалению, результата особо не давали. Потому что тот формат обучения, который называется «тренингом», на самом деле, им не является. Это были всего лишь бизнес лекции, которые дают краткосрочный эффект и некие знания.

Денег этот «тренинг» компании не приносит. Как раз в это время Валерий Глубоченко – мой бизнес партнер – предложил посмотреть на его программу и технологию, которые он сам разработал. Его детище мне понравилось – оказалось, это именно то, что я давно искал. И с того времени мы вместе продвигаем эту технологию.

Компания называется SellClones, аббревиатура – the best sellers cloning system, в переводе – система клонирования лучшего продавца. Мы берем топ менеджера, руководителя отдела продаж или владельца компании и вытаскиваем из него тот «мед», который он успел накопить в сфере переговоров, и перекладываем в головы его продавцов, повышая их профессионализм на 60–80%.

На сегодняшний день, наши клиенты – это крупнейшие международные компании, как, например, Danone, Henkel, Microsoft. Мы строим большие планы – открыть в 2018 году филиалы SellClones во всех городах-миллионниках Украины и выйти с этой системой на международный уровень.



ИСПЫТАНИЕ НА ПРОЧНОСТЬ

Слово «кризис», написанное по-китайски, состоит из двух иероглифов: один означает «опасность», другой – «благоприятная возможность».

Джон Кеннеди

90% людей, что-то делающих и старающихся развиваться, боятся одного – банкротства. Что это? Проверка на прочность. Если человеку что-то в жизни дается, то потом обязательно последует проверка – на самом ли деле это то, что ему надо, и готов ли он нести ношу, которую взвалил на себя. Если ноша окажется непосильной, можно потерять все. И каждый по-своему отнесется к проигрышу: один опустит руки, другой заново, камушек за камушком, будет восстанавливать разрушенную крепость. Все дело лишь в том, как мы относимся к той или иной ситуации. Когда кто-то жалуется, что пришлось что-то потерять, помните: куда хуже, если бы терять было нечего. Когда человек начинает что-то строить, он должен быть готов к любому повороту событий. Такой человек заведомо в минусе. Но в том и заключается развитие, чтобы каждый день из этого минуса делать плюс. Если вы посчитаете ежедневные траты, то поймете, что каждое утро просыпаетесь в убытке и встаєте с кровати с целью минус превратить в плюс.

Ошибки, неверные ходы, убытки бывают абсолютно у всех. Наверное, это и держит нас в тонусе. Наверное, это сама Вселенная не дает нам расслабляться и стоять на месте. Многие известные бизнесмены когда-то переживали банкротство. Возьмем, к примеру, нынешнего президента США Дональда Трампа – человека, у которого трудности вызывают азарт. Один из его друзей как-то сказал, что ни разу не видел его в депрессивном состоянии. Так вот, он стал миллионером в 30-летнем возрасте, но во время потрясений на рынке недвижимости в 90-е годы прошлого века его компания обанкротилась. Кредиторы забрали всю недвижимость, а общий долг Трампа превысил 2 миллиарда долларов. Но он не сдался, а попросил банки реструктурировать долги и – справился. Большинство людей, оказавшись на его месте, закончили бы жизнь в психиатрической клинике. И это в лучшем случае. Только человек, обладающий непоколебимой силой воли, получает деньги и власть.

Еще один пример успеха, пришедшего вслед за банкротством, – 16-й президент США Авраам Линкольн. В 1831 году его бизнес прогорел, а годом позже сам Линкольн потерпел поражение на выборах в законодательную палату своего штата. В 1834 году он опять был объявлен банкротом. В его жизни было много личных неудач. Он родился в бедной семье, получил скудное образование, но всю жизнь занимался саморазвитием. Он мечтал стать юристом и сделал для этого все. Уже будучи взрослым человеком, сам получил нужное образование и сделал блестящую карьеру. «Никто не будет восхищаться человеком, который оступился. Но достоин восхищения тот, кто смог подняться» – повторял Линкольн.

Джордж Жиллетт в 1979 году основал свою медиакомпанию, а спустя 10 лет стал владельцем 8 телеканалов и 22 газет. Хороший результат. Однако из-за неудачного вложения средств в 1991 году он потерял все активы. Чтобы расплатиться с долгами, ему пришлось продать дом. К 1996 году у Жиллетта было уже шесть лыжных курортов и две хоккейные команды. Кстати, отобранный за долги дом он выкупил через четыре года и до сих пор живет в нем.

Тим Бликсет в 18 лет заработал первые деньги на продаже участка. Дальнейшие спекуляции на рынке древесины и землепользования принесли ему миллионы долларов. В середине 1980-х его компания потерпела крах. Но через десятилетие он придумал Yellowstone Club – клуб для миллионеров, члены которого за внушительную сумму получали доступ к vip-развлечениям. В 2007 году состояние Бликсета составило \$1,3 млрд., а сейчас он снова банкрот.

Илон Маск – CEO и глава Tesla Motors сегодня обладает состоянием в \$15 млрд., но лидер в сфере инноваций испытал немало провалов на пути к успеху. Его не только выставили из собственной компании дважды, но в 2008 году две его компании Tesla и SpaceX оказались на грани банкротства.

Суровый мир бизнеса знает много примеров взлетов и падений, поэтому при желании список имен предпринимателей, построивших и потерявших свою финансовую империю, можно продолжить. Говорят, что якобы каждый миллиардер как минимум трижды в жизни был банкротом. Это шутка. Но с долей правды. Если у вас есть цель, не бойтесь проигрывать, ведь все падения в нашей жизни только для того, чтобы мы поднимались!

**«Никто не будет восхищаться человеком, который оступился.
Но достоин восхищения тот, кто смог подняться»**



МУЖСКОЙ КЛУБ

Успешные мужчины предпочитают только самое лучшее – одежду, обувь, аксессуары. Именно для них работают самые дорогие мужские марки в мире.



1. BRIONI

Сегодня это самая престижная и дорогая марка мужской одежды. Бренд был основан в Риме в 1945 году портным Назарено Фонтиколи и коммерсантом Гаэтано Савини. Костюмы изготавливаются вручную и стоят в среднем \$5 тыс. Более 60 лет Brioni пользуется большой популярностью среди актеров, политиков, бизнесменов. Среди клиентов – Нельсон Мандела, Майкл Дуглас, Джордж Буш младший, Аль Пачино, Ричард Гир, Пирс Броснан, Дэниел Крейг.

2. LOUIS VUITTON

Этот бренд ассоциируется со словом «роскошь». Компания создана в Париже в 1854 году, а последние шесть лет признана самой влиятельной в fashion-мире. Сумки Louis Vuitton можно купить как в официальных магазинах, так и в интернете. Самая дорогая сумочка этого бренда была продана за \$55 000. Все сумки Louis Vuitton изготовлены из высококачественных водонепроницаемых материалов, поэтому они так любимы модниками всего мира.



3

3. ETON

Известный шведский бренд мужских рубашек. К 80-летию компания выпустила самую дорогую рубашку в мире – стоимостью \$45 000. Это классическая рубашка, но сшита из очень дорогого египетского хлопка. А пуговицы и запонки инкрустированы цветными бриллиантами. Один из постоянных клиентов Eton – король Швеции.

4. PATEK PHILIPPE

Знаменитый швейцарский бренд элитных часов основан в 1839 году эмигрантом-поляком Антониом Патеком и французским часовщиком Адриеном Филиппом. Марка производит самые дорогие мужские часы в мире. Например, модель Patek Philippe's Supercomplication стоит \$24 млн. Цены на часы стартуют от \$10 000. Эту марку облюбовали даже украинские политики – Сергей Тигипко, Леонид Черновецкий, Леонид Кучма.



4



5

5. PIETRO BALDINI

Немецкий бренд эксклюзивных галстуков и платков. Аксессуары этой марки тоже изготавливаются вручную с учетом пожеланий клиента. Самый дорогой галстук Pietro Baldini, сшитый из итальянского шелка вручную по технологии seven fold (семь слоев) с 4-кратным бриллиантом Top Welton, стоит \$130 000. Покупатель может выбрать размер бриллианта поменьше, тогда и цена будет ниже. Самый бюджетный вариант – галстук с бриллиантом 0,01 карата за \$10 500.



6

6. BERLUTI

Известный европейский производитель мужской обуви и аксессуаров из кожи класса "люкс". Компания основана в 1895 году итальянским мастером Алессандро Берлутти. Туфли шьются вручную из специальной кожи Venezia. Цены в среднем \$2 000. Такую обувь носят миллиардер Бернар Арно, Дмитрий Медведев, актеры Роберт де Ниро и Ален Делон.

СТИЛЬ ЛЮКС

BOSS

Мечта

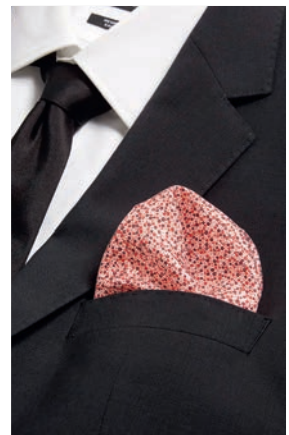
Известность

Проверенные временем бренды, стильные детали, отменный вкус и при этом простота – вот составляющие идеального внешнего вида, именуемого словом «ЛЮКС».



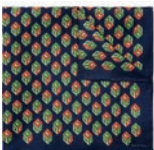
HUGO BOSS

Популярный немецкий бренд элитной одежды, парфюмерии, аксессуаров и часов продается в 124 странах мира и представлен в более чем 6100 магазинах. Линии одежды для мужчин и женщин выпускаются под двумя марками: отдельно представлены классические коллекции Boss Black и линейки более нетрадиционной и прогрессивной одежды под названием Hugo.



КАРМАННЫЙ ПЛАТОК

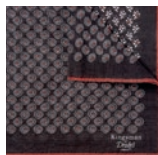
Вставьте его в нагрудный карман вашего пиджака, чтобы добавить характерный штрих к умным вечерним взглядам.



Gucci's silk-twill



Hugo Boss pocket square



Kingsman's pocket square



Lanvin's pocket square



Prada pocket square

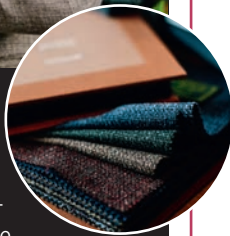
ЛИСТ ОЖИДАНИЯ

Восемь вещей, обязательных в мужском гардеробе: люксовые аксессуары, идеально сидящий костюм и модные лоферы.



ВСЕ ГЕНИАЛЬНОЕ ПРОСТО

Вы замечали, что чем состоятельнее человек, тем проще на нем одежда? Без лишнего декора и броских деталей, без демонстративной роскоши и ультрамодных вещей. Но при этом все очень качественное: натуральные ткани, спокойные расцветки, идеальные стежки и даже подкладка. Из этого, собственно, и состоит стиль уверенного бизнесмена – просто, но со вкусом.



JIMMY CHOO

Каждое изделие бренда Jimmy Choo – образец качества. Креативным директором является племянница основателя марки Джимми Чу Сандра Чой, которая отвечает за все коллекции, включая обувь, сумки, аксессуары и парфюмерию. Стильный дизайн в сочетании с исключительным мастерством позволили обуви Jimmy Choo стать олицетворением элегантности.



1. Очки Hugo Boss 2. Зонт Gucci 3. Рубашка Hugo Boss 4. Пиджак Armani
5. Брюки Prada 6. Часы Paul Smith 7. Запонки Paul Smith
8. Туфли Dukeanddexter.

Ресторан BOSS
Место встречи



МЕСТО ВСТРЕЧИ ИЗМЕНИТЬ НЕЛЬЗЯ

Киевский клуб Indigo – это мир настоящего праздника, пьянящей атмосферы, приятного общения и ярких впечатлений. Позвольте вашим выходным взорваться эмоциями счастья!



Disco Club – это гордость и козырь комплекса амбициозного отдыха Indigo. Ночной клуб, расположенный на четвертом этаже, уже не первый год радует гостей высоким уровнем и безупречным качеством вечеринок. Каждую пятницу и субботу он открывает свои двери и впускает гостей в атмосферу праздника и искренних удовольствий. Тематические вечера, необычные форматы дискотеки, веселые программы, яркие события, выступления мировых звезд, аппаратура высочайшего качества, танцевальные шоу, самые харизматичные МС, профессиональный сервис, приятное обслуживание и другие грани развлекательных удовольствий собираются воедино и создают незабываемые ночи для гостей. Дизайн и интерьер создан таким образом, что посетителям будет приятно и наслаждаться концертными выступлениями артистов на сцене, и отдыхать за столиком или за контактной барной стойкой, и веселиться на танцполе. В коктейльном меню вы найдете, как классические позиции мировой барной культуры, так и авторские позиции от столичных мастеров миксологии.

**ТЕМАТИЧЕСКИЕ ВЕЧЕРА,
НЕОБЫЧНЫЕ ФОРМАТЫ
ДИСКОТЕК, ВЕСЕЛЫЕ
ПРОГРАММЫ, ЯРКИЕ
СОБЫТИЯ, ВЫСТУПЛЕНИЯ
МИРОВЫХ ЗВЕЗД – ЗДЕСЬ
ВЫ НАЙДЕТЕ ВСЕ ГРАНИ
РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ
УДОВОЛЬСТВИЙ**





ЭТО МЕСТО, КОТОРОЕ ЗАМАНИВАЕТ
ИНТЕРЬЕРОМ, РАДУЕТ СЕРВИСОМ,
БАЛУЕТ ВКУСОМ И НАВСЕГДА
ПРИВЯЗЫВАЕТ АТМОСФЕРОЙ

Караоке-бар в Indigo Ambitious Project – это любимый формат развлечения шумных компаний и отличная идея для времяпрепровождения вечера любого дня недели! Уникальность нашего караоке заключается в том, что оно единственное в Киеве размещено на двух этажах и делится на два зала по настроению и атмосфере. Первый зал – это Karaoke Party Bar. Классическая версия караоке-бара, которая объединяет в себе громкие вокальные вечеринки, танцы до раннего утра, хитовые вокальные исполнения, развлекательные конкурсы и тематические вечера. Vocal Lounge





Вар – это идеальная локация для тех гостей, которые любят наслаждаться красивым вокалом, изысканной атмосферой, дымным кальяном, расслабляющим отдыхом и неспешным ресторанным форматом караоке. Отталкиваясь от собственного настроения и желаний, вы выбираете караоке-клуб, который идеально подойдет для вас своим стилем в данную минуту времени. Но, безусловно, оба караоке-бара объединяет качество и сервис. Мы используем только высокотехнологичную профессиональную аппаратуру, окружаем вас идеальным сервисом и балуем вниманием и вокальной поддержкой. Наши ведущие уделяют внимание каждому гостю и создают незабываемую атмосферу праздника и музыкального удовольствия. Это ваш источник отличного настроения, незабываемых мероприятий и новых впечатлений. Люди счастливы, когда они поют. Давайте же будем счастливы вместе с Indigo!

Ресторан Indigo – это гастрономический микс из самых популярных блюд мировой кухни. Талантливый шеф собрал в меню лучшие рецепты, адаптировав их под вкусы изощренных гурманов. Здесь, начиная с четырех видов завтраков, можно насладиться вкусами японской, итальянской и украинской кухни, заканчивая разнообразием коктейлей и самым большим выбором кальянов. Архитектура Indigo Terrace устроена так, что днем заведение работает, как уютный светлый ресторан с качественным сервисом, а после заката атмосфера становится более интимной и располагает к вечернему отдыху с гастрономическими удовольствиями. Ресторан – это место, которое заманивает интерьером, радуется сервисом, балует вкусом и навсегда привязывает атмосферой.



Фото предоставлены клубом Indigo



ПРОШУ К СТОЛУ!



Обед за красиво сервированным столом – это не дань празднику или особому случаю, это проявление хорошего воспитания и личной культуры. И здесь важна не столько расстановка посуды и приборов, сколько приятная обстановка, достойная уважающего себя человека.

У

культуры застолья – своя длинная история. Она знает безудержные пиры древних греков, знает щедрые посиделки эпохи Возрождения, аскетичные трапезы Средневековья, чопорные приемы Викторианского периода. В наше время прием пищи не отягощен особыми церемониями и часто похож на перекусы на бегу. А зря. Ведь это так приятно – забыть хотя бы на час о суете, порадовать глаз элегантно накрытым столом, свои рецепторы – ароматами вкусами, а душу – неспешной беседой с сотрапезниками. Давайте вспомним, как это, и вернем эту традицию в нашу жизнь. Мы подготовили для вас подсказки на случай обеда дома или в ресторане (или на приеме).



ПО-ДОМАШНЕМУ

Для красивой сервировки совсем не обязательно тратить все сбережения на дорогую посуду и приборы. Вполне подойдут и любимые тарелки, но, не разноразной. Они могут быть разного цвета, но обязательно из одного сервиза или набора. Это же касается и стаканов, бокалов – согласитесь, хрустальные бокалы смотрятся неорганично с обычными стаканами. Не переусердствуйте с декором: дома достаточно красивых текстильных салфеток и изящной вазы с цветами по центру стола. При выборе скатерти помните: чем она темнее, тем светлее должна быть посуда – это сделает внешний вид стола более гармоничным. Имеет смысл также поинтересоваться у членов семьи, какую цветовую гамму они предпочитают, ведь прием пищи должен вызывать только положительные эмоции, а не раздражение от нелюбимого оттенка.

РЕСТОРАН

В местах общественного питания вам придется озаботиться не сервировкой, а этикетом. Правила не так сложны, как кажется. Справа от тарелки кладут ножи, слева – вилки. Если в меню обещан десерт, ложку для супа кладут над сервировочной тарелкой. Если десерта нет, ложку перемещают к первому ножу. Самые крайние приборы предназначены для блюд, подаваемых в первую очередь, – просто начинайте с них. Дальше берите в порядке очередности.

Правила еды тоже не сложные. Начнем с супов: фрикадельки, макароны или крупные овощи в них надлежит аккуратно переломить ложкой. Если суп подали в чашке, бульон следует интеллигентно выпить. Курицу разрешается есть руками только в семейном кругу. В ресторане придется орудовать вилкой и ножом.

Мясные блюда вроде отбивных или эскалопа едят ими же, отрезая по кусочку. Бутерброды, пироги и пирожки тоже едят вилкой и ножом. А вот гарнир, овощи, омлет или, например, пудинги обойдутся без ножа. Отдельные столовые приборы и правила существуют для икры, паштетов и горчицы: их набирают маленькой ложечкой и намазывают на ломтик хлеба.

Роскошь АРИСТОКРАТИИ

Лондонский The Ritz – не гостиница вовсе, а символ роскоши, которая сохранилась разве что в фамильных замках XIX века.





В

отеле The Ritz все немножко более лондонское, чем в самом Лондоне. Одноименный ресторан, который не так давно полу-

чил звезду Мишлен и которым здесь гордятся, пестуя всяческую англоманию. Смокинг, платье, бриллианты и щедрое чаевые обязательны. Шеф-повар The Ritz Джон Уильямс – почетный обладатель ордена Британской империи – знатный гастрономический изобретатель: его норфолкский краб с яичным желтком, слабосолеными огурцами и черной икрой, террин из гусиной печени с персиком и миндалем органично уживаются с бронзовыми люстрами, колоннами из розового мрамора, золотой скульптурой Посейдона в человеческий рост, приобнимающего молодую нимфу, под звон эльзасского хрусталя и британского фарфора.

Чайная церемония в отеле проходит пять раз в день в Пальмовом дворике. Если приедете поздно ночью, не удивляйтесь утру живописному виду на Грин-парк, открывающемуся из окон. В The Ritz есть довольно компактный спа-салон. В каждом номере постоялец найдет iPad с сим-картой – и получит возможность звонить в любую точку мира. Впрочем, гаджет никогда не сможет заменить настоящего друга.



Часовщики
украшают время:
в прогрессивных
механических
часах для женщин
инженерные
находки скрыты
под драгоценными
камнями и
эмалью.



Present

1. Часы Lucea il Giardino Paradiso, корпус из розового золота украшен 45 бриллиантами (1,7 карата), перламутровый циферблат Metier d'Art, выполненная вручную лаковая миниатюра с изображением райской птички, растений и цветов, ремешок из кожи аллигатора, BVLGARI, лимитированная серия из 50 экземпляров.

2. Часы Lady Levity, корпус из розового золота, циферблат из перламутра, стрелки из розового золота, ремешок из кожи аллигатора, Fabergé.

3. Часы Lady 8 Flower, корпус из белого золота с 64 бриллиантами (1,72 карата), циферблат из белого золота инкрустирован 383 бриллиантами и 54 сафирами, лепестки из белого золота, Jaquet Droz.

4. Часы Lady Arpels Ronde des Papillons, корпус из белого золота, bezель с бриллиантами, циферблат из перламутра, гравировка по золоту, миниатюрная роспись, ремешок из кожи аллигатора, Van Cleef & Arpel.

5. Часы Kalysta, корпус из розового золота, bezель украшен «снежным» паваем из 288 бриллиантов, указатель минут – сафир огранки «маркиз», ремешок из сатина, Husek.



FRISOR

WORKSHOP . EST. 2014

МУЖСКАЯ ПАРИКМАХЕРСКАЯ



Киев: ул. Саксаганского, 27, ул. Пушкинская, 9б,
ул. Льва Толстого, 23, тел. +38 (067) 355 75 01

www.frisor.com.ua

Hliadyk Advocate*

Захист у кримінальних справах
Корпоративні та господарські відносини
Спори з контролюючими органами
а також Безпека дорожнього руху
(стягнення шкоди, ДТП, повернення водійських прав, ін.)

м. Київ, вул. Бориса Грінченка, 4, оф. 5
(067) 157-24-14, info@glyadyk.com.ua

* адвокат Глядик Богдан Миколайович
Свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю серія ТР №000183