

Cabinet

BOSS

№4, 2018

РАСПРАВЬ КРЫЛЬЯ

ЗВЕЗДЫ

ЕКАТЕРИНА
БУЖИНСКАЯ
АМАДОР ЛОПЕС
СВЕТЛАНА
ВОЛЬНОВА
ОЛЕГ МАЛИНОВСКИЙ
ВАСИЛИЙ ЖАДАН

ПУТЬ
К УСПЕХУ

Ростислав
Валихновского



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



Перевозка и сопровождение грузов



Физическая охрана объектов



Пультовая охрана



GPS-мониторинг
автотранспорта



Противодействие
рейдерству



Группы быстрого
реагирования



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**

Содержание

#4, 2018

6



ЛИЧНОСТИ

6 Светлана Бондарь

Издатель журнала Cabinet Boss

22 Ростислав Валихновский

Хирург, основатель VALIKHNOVSKI SURGERY INSTITUTE

28 Екатерина Бужинская

Народная артистка Украины

34 Тарас Мороз

Руководитель ООО «Молоко від фермера»

38 Светлана Вольнова

Ведущая, автор ТВ-проектов

42 Олег Малиновский

Чемпион Украины по боксу

48 Наталья Холоденко

Психолог, телеведущая

52 Амадор Лопес и Олег Серафин

Основатели шоу-балета Rumbero's

22



56 Василий Жадан

Певец, участник шоу «Голос країни»

62 Богдан Глядык

Автоюрист

64 Соломия Марчук

CEO юридической компании MBP Group, член СУП

68 Сергей Гапоченко

Директор компании OLX Украина

72 Ирина Шавло

Художник-дизайнер, управляющая мужской парикмахерской ZEUS

74 Евгений Ерошкин

Профессор, врач-дерматолог

78 Жанна Палецкая

Автор телепрограммы STAR TIME

28



124

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



Cabinet

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
Елена Бабич

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. ©

BOGUSH
book НОВОГОДНИЙ ПОЛЕЗНЫЙ СТАТУСНЫЙ
БИЗНЕС-ПОДАРОК

+38 (044) 599 04 24

WWW.BOGUSHTIME.COM



80 Кирилл Куницкий

Основатель Школы системного
бизнеса «Бизнес-Конструктор»

84 Артем Ковбель

Глава департамента финансовых
расследований (форензик) в
Kreston GCG

88 Александр Песчанский

Директор Государственного
научно-исследовательского
института лабораторной
диагностики и ветеринарно-
санитарной экспертизы

92 Ирина Лещенко

Владелица модельного агентства
Renaissancee

96 Олеся Василец

Основатель школ восточных
танцев «Гюррем»

98 Светлана Фатьянова

Косметолог-массажист клиники
Esteva



БИЗНЕС

106 Business Dinner by Design
Событие

108 Биткоин
Новая валюта

112 Форс-мажоры
Как их преодолеть

116 Новинки автосалонов
Лучшие модели класса люкс

118 Золотой запас
Ювелирные и модные тренды



слово редактора

СВЕТЛАНА БОНДАРЬ

Издатель журнала Cabinet Boss, владелица охранного холдинга «Атлант» Светлана Бондарь поделилась своим мнением о новом поколении украинских бизнесменов, о формировании деловой культуры страны, о личностях, которые создали свой бизнес с нуля. Мы поговорили также о важности лидерских качеств предпринимателя и о том, какой путь проходит бизнесмен от идеи до реализации.

Фото Валентин Карминский

Светлана, в чем основная мысль и тема нового номера журнала Cabinet Boss?

Для начала нужно, наверное, рассказать о самой миссии издания. Cabinet Boss – журнал об успешных людях и для успешных людей. С каждым годом в Украине молодое поколение бизнесменов становится все масштабнее. Новые рестораторы, юристы, дизайнеры – абсолютно разные сферы деятельности, но большая часть – это бизнес с нуля. Их истории для кого-то могут стать вдохновением, чтобы воплотить какую-то свою идею в жизнь. Кто-то решается это сделать сразу, кто-то вынашивает мысль долгое время и боится рисковать. В нашем журнале мы рассказываем о людях, которые очень многого добились сами. Сами визуализировали свой бизнес, сами стартовали, сами развивали. Это хорошие примеры, которые доказывают, что собственное дело в Украине – это реально.

В этом номере мы сделали акцент именно на тех историях, которые рассказывают о бизнесе с нуля. Имея на начальном этапе только желание и идею, люди добились успеха. Ростислав Валихновский, например, – в медицине, Амадор Лопес – в шоубизнесе, Евгений Ерошкин – в сфере косметологии, Тарас Мороз – в производстве продуктов. У всех абсолютно разная деятельность, но всех объединяет умение быть лидером и личностью. Именно об этом и новый номер Cabinet Boss.

Быть лидером, на ваш взгляд, – ключевое в построении собственного бизнеса?

Да. Без лидерских качеств очень сложно удержать команду, очень сложно воплотить в реальность смелые идеи, очень сложно сохранять авторитет. Человек, который начинает свое дело, должен быть ориентиром ценностей, которые несет его компания. Если он требует от сотрудников, элементарно, опрятного внешнего вида, то не может сам выглядеть не соответствующе. Если он требует инициативы от коллектива, он сам должен быть главным инициатором. Если он хочет видеть крепкий коллективный дух, он должен его задавать. На такие вещи способен только лидер.

А какими своими лидерскими качествами вы гордитесь?

В первую очередь, самостоятельностью, наверное. И охран- ный холдинг «Атлант», и журнал Cabinet Boss строились собственноручно. Я сама прошла все периоды становления бизнеса, все трудности. Конечно, рядом были люди, которые поддерживали и чем-то помогали, но основное делала сама. Это научило самостоятельности. Горжусь также умением принимать решения. Опыт научил не ждать помощи или какого-то ответа со стороны. Есть ситуация – есть ее решение. Уважаю и ценю людей, с которыми работаю. Считаю, это очень важно для долгосрочной перспективы. Люди должны видеть в руководителе не только «командира», но и товарища, который готов проявить человечность и быть открытым

для диалога. И, конечно, умение отвечать за свое слово. Это качество, к сожалению, развито не у всех людей бизнеса и не только бизнеса. Нужно уметь брать ответственность за свои слова и действия. Это сложно, но без этого далеко не пойдешь.

Чему вам лично пришлось научиться в процессе построения бизнеса?

Научилась взвешивать каждый шаг. Поскольку все важные решения коллектива и компании проходят через меня, за каждое я несу непосредственную ответственность. Нужно понимать, каким будет результат, какие могут быть последствия и как решать возможные трудности. Увеличилась роль командного лидера. Коллектив растет, растут потребности сотрудников. Я очень аккуратно и внимательно подхожу к выбору людей, которые становятся частью моей команды, потому делаю все, чтобы эту команду сохранить. Ну и, конечно, самоотдача работе круглосуточно. Особенно на начальном этапе. Нужно постоянно быть вовлеченным абсолютно во все процессы.

Какие выводы и умозаключения о бизнесе вы сделали лично для себя, зная свою историю и истории украинских предпринимателей?

Что все возможно. Если вы горите своей идеей и верите в нее, нужно просто найти правильные инструменты ее реализации. Продумать наперед все шаги, предусмотреть возможные неудачи и сложные ситуации. Осознавать, что легким путем к успеху никогда не бывает,

нужно здраво справляться с неудачами.

Ничего не придет само. Безусловно, в каждом человеке что-то заложено кем-то свыше. Но успех приходит только туда, где есть кропотливый труд. Когда человек готов жертвовать чем-то личным ради достижения целей, когда человек ежедневно проделывает работу над реализацией своей идеи, он обязательно к чему-то придет. Риск и решительность – ключи успеха. Запомнились когда-то слова французского писателя Эля Ренара: «Человек, которому повезло, – это человек, который сделал то, что другие только собирались сделать».

Путь к успеху – это постоянный выход из зоны комфорта. Если вы хотите иметь то, чего никогда не имели, вам придется делать то, чего вы никогда не делали. Будут ситуации, которые для вас новые. Будут трудности, которые будут казаться критичными. Будут люди, которые могут вас разочаровать. Но если вы – личность и лидер, у вас получится все это преодолеть.

Что пожелаете вашим читателям?

Верить в себя и свои идеи. Вы не узнаете, успешно ли то, что вы придумали, пока не попробуете это реализовать. Даже неудачи – это опыт. Будет страх, будут трудности, будут огорчения. Но успех любит смелых.



Верьте в себя, В СВОЮ СТРАНУ, в наше будущее.
Ростислав Бондарь

ХОЛДИНГ «АТЛАНТ»

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



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

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

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

КОМПЛЕКС УСЛУГ

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

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

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

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

Охрана техническими средствами.

В перечень наших услуг входит монтаж, проектирование и наладка следующих охранных систем: видеонаблюдение,

пультовая охрана, охранный и тревожный сигнализация, система контроля доступа и тревожная кнопка.

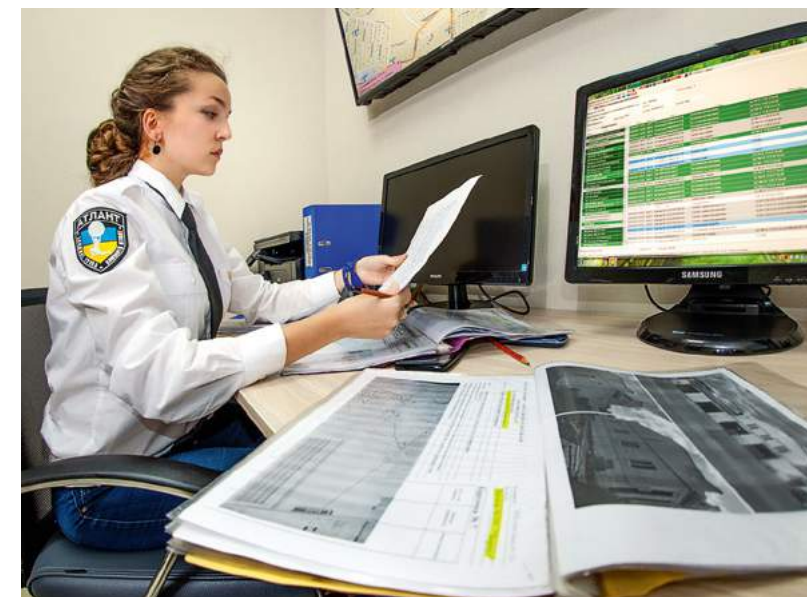
Оперативная передача данных и эффективный анализ ситуации позволяют нам реагировать в случае риска и вывести услугу по обеспечению безопасности на новый уровень.

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.

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

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



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

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

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

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



**ХОЛДИНГ «АТЛАНТ»
ЛИДЕР В СФЕРЕ ОХРАННЫХ УСЛУГ**

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

Профессионализм и индивидуальный подход к каждому заказчику позволяют нашим клиентам чувствовать себя под надежной защитой!

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



ХОЛДИНГ ГРУППА КОМПАНИЙ
«АТЛАНТ»
ОХРАННЫЕ УСЛУГИ

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



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

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



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



БАРБЕРШОП

ZEUZ



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

Zeuz — новый барбершоп, созданный идейными лидерами сети мужских парикмахерских Frisor. Особая идея, особые принципы, особые правила.



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



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

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

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

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



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



МАСТЕРА ZEUZ ЖДУТ ВАС!
Наш адрес: г. Киев, ул. Ивана Светличного, 6,
+38 (068) 799 07 07
www.zeus.com.ua

*Я убедился, что мечта имеет
материальный аспект, и она
способна материализоваться.*

РОСТИСЛАВ ВАЛИХНОВСКИЙ

*«Дело, которое начинается с любви
к людям обречено на успех»*

О своем пути к успеху, деловых и личных принципах
рассказывает заслуженный врач Украины, хирург,
основатель Института хирургии VALIKHNOVSKI
SURGERY INSTITUTE Ростислав Валихновский.





Ему удалось создать команду высококвалифицированных профессионалов и настоящих мастеров своего дела. Кроме управления Институтом хирургии, Ростислав Валихновский лично проводит наиболее сложные и уникальные операции.

Ростислав, недавно вы открыли Институт хирургии. Долго ли шли к этому и каким был этот путь?

Скажу искренне, свою клинику я воплотил из мечты. Я убедился, что мечта имеет материальный аспект, и она способна материализоваться. Но каждая мечта имеет временные параметры: это может быть год, два, а иногда на воплощение мечты нужна вся жизнь. Сейчас Институт хирургии находится в центре столицы и открыт 24 часа в сутки 7 дней в неделю.

Вы сами работали над дизайном и стилем здания?

В архитектуре моей клиники воплощена живая энергия природы. Именно природа помогает быстрее стать на ноги пациентам, найти душевное спокойствие и гармонизировать весь процесс выздоровления. Эта атмосфера и звуки природы

помогают справиться с напряжением и стрессом, который сложно исключить из нашей жизни.

Разрабатывая дизайн здания, я придерживался философии Стива Джобса, который в своем первом магазине сам продумывал каждую деталь – как функционально, так и эстетически. Я тоже прошел этот путь. В основе нашей клиники лежит эко-идея. Она видна во всем – под стеклом в полу растет настоящая трава, а из колонок слышны звуки водопада, леса и пения птиц. Мы использовали только натуральные материалы – дерево, стекло, камень.

На чем специализируется ваша клиника?

В первую очередь, это плановая и неотложная хирургия. Наш Институт хирургии – это место и для взрослых, и для детей. Мы не боимся тяжелых случаев. Часто работаем с пациентами, которым отказали в других клиниках. У многих после операции начинается новая жизнь, они уже не стесняются своей внешности, напротив – находят свою любовь, радуются каждому моменту, и именно в этом наибольшая награда для нас. Дело, которое начинается с любви к людям, обречено на успех. Я в этом убедился и продолжаю убеждаться с каждой достигнутой целью.



БЫТЬ УСПЕШНЫМ –
ЗНАЧИТ ИМЕТЬ
ВОЗМОЖНОСТЬ
ПОМОГАТЬ БЛИЖНИМ,
ДОСТИЧЬ ГАРМОНИИ
В ДУХОВНОЙ И
ФИЗИЧЕСКОЙ СФЕРАХ
ЖИЗНИ



А какая же следующая ваша цель?

Людям свойственно не останавливаться на достигнутом результате и ставить перед собой новые задачи. Мы также не собираемся останавливаться и уже начали работу по строительству второго корпуса нашей клиники. По задумке, он будет значительно большее по площади. Также ведем сейчас переговоры о хороших условиях относительно покупки хирургического робота Da Vinci, таких в мире не более 300. Я думаю, что в этом году он будет установлен в клинике. Данное оборудование поможет сократить время операции и реабилитации, увеличить точность и эффективность хирургического вмешательства.

Что нужно сделать, чтобы стать хирургом вашего уровня?

Побывать минимум в десяти лидирующих хирургических клиниках мира, изучить специфику их работы и позаимствовать опыт. Нарботать богатый опыт в родной стране. Я отдал профессии 20 лет жизни, оказав медицинскую помощь более 200 000 пациентам. Еще нужно защитить научную диссертацию и иметь опыт работы за рубежом. Нужно этим жить! В Украине сейчас есть возможность получить лучшие знания в мире, и мы способствуем этому.

Идеальный пациент – какой он для вас?

Идеальный пациент прекрасно информирован и хорошо подготовлен к консультации. Он знает если не все, то многое о предстоящей операции. Хорошо знает, что именно

ему нужно, а также все плюсы и минусы предстоящего вмешательства, возможные осложнения и риски. Также понимает, что такое наркоз и какие виды бывают. Кроме того, идеальный пациент – тот, который знает, кто я, и доверяет мне, как доктору.

Но важно понимать, что клиника должна создать все условия для комфортного пребывания. В сервисе пациента намного больше ответственности, чем в сервисе клиента. Мы стараемся демонстрировать высокие стандарты, предоставлять лучшее обслуживание. Нам на самом деле есть чем гордиться. Мы всегда рядом и готовы служить вам.

Что доставляет вам профессиональную радость?

Выполнение сложных хирургических вмешательств на благотворительной основе. В том числе, помощь солдатам, раненым в АТО, малоимущим, инвалидам и детям из неблагополучных семей.

Сейчас мы много времени уделяем выполнению хирургических вмешательств воинам АТО. Нашим бойцам не нужно ездить за границу за помощью и тратить сумасшедшие суммы, они могут получить помощь здесь. Но для этого нам нужно объединять усилия, чтобы мы стали одной большой нацией, надежной командой, семьей, называйте это как хотите, но мы должны быть едиными.

Я твердо верю, что у каждого из нас есть своя миссия в жизни. Для меня быть успешным – значит иметь возможность помогать ближним, достичь гармонии в духовной, душевной, интеллектуальной и физической сферах жизни.



В СЕРВИСЕ ПАЦИЕНТА
НАМНОГО БОЛЬШЕ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ,
ЧЕМ В СЕРВИСЕ
КЛИЕНТА

*Для артиста важно сильное
нуэро: тебя пытаются сбить
с ног, а ты стоишь, как стойкий
ополченый солдатик*

ЕКАТЕРИНА ДУЖИНСКАЯ

Перечислять ее достижения можно долго. Народная артистка Украины, одна из ТОП-100 самых красивых женщин нашей страны, у которой 8 альбомов, 20 клипов и более 25 международных премий. Помимо творчества, Екатерина активно занимается социальными проектами, организовала благотворительный тур «Украинцы в Европе», международный проект «Дети за мир во всем мире», объединивший 35 стран, награждена званием «Поющий посол мира» и медалью «За благотворительность в Украине». О достижениях нынешних и будущих мы и поговорили в интервью для журнала Cabinet Boss.





О том, что станет певицей, Катя Бужинская «заявила» еще в три года. Пела круглослуточно, помнит, как в маминой шляпе с лаком «Прелесть» вместо микрофона «выступала» перед гостями. Соседи от бесконечных «распевок» стучали по батареям, а мама повторяла: «Вы еще гордиться будете тем, что наши соседи». Так и вышло. В 10 лет Катя выиграла песенный конкурс в родном городе Черновцы, в 18 лет поехала на самый известный тогда «Славянский базар» и стала обладательницей Гран-при, кстати, была самой юной участницей. А в 23 года уже победила в пяти международных конкурсах и представила Украину на всемирно известном фестивале в Сан-Ремо.

Теперь в ее репертуаре более двух сотен песен на восьми языках и разной тематики: патристические, женские, лирические, есть песни-шутки, песни-исповеди, философские песни. У нее сотни концертов и гастролей – бесконечный творческий процесс.

Катя, расскажите над чем работаете сейчас, что происходит в вашей творческой жизни?

Недавно сняли видеоклип на песню «Ты один на миллион» и планируем его в ближайшее время презентовать. Снимали в Италии, в потрясающе красивом месте с очень красивым актером. Песня о любви, конечно.

Также много гастролирую с концертами по Украине. Планирую новый европейский тур с благотворительной целью. Мы уже провели один: София, Вена, Прага, Будапешт, Милан, Рим, Барселона, Брюссель, Варшава и завершающий концерт состоялся на сцене Львовского оперного театра. Все пожертвования, которые мы собрали во время этого тура, передали семьям погибших в зоне АТО.

Вы занимаетесь важными социальными проектами, но их особо не афишируют. Почему?

Увы, патриотизм и благотворительность не так интересны многим журналистам. Им интересно, какая у меня фигура и какие отношения с мужем, а не масштабный проект, который помог обычным украинским детям увидеть Европу.

Расскажите о нем.

Это одна из инициатив фонда «Чистые сердцем», президентом которого я являюсь. Ее цель – показать мир детям. Они – наш объединяющий фактор ради мира. Мы организовали поездки школьников по Европе, выступали в Европарламенте, посетили Ватикан и были на аудиенции Папы Римского. Благодаря совместным усилиям Почетного Консула Венгрии в Ивано-Франковской области Василия Вышиванюка и правительства Венгрии две тысячи украинских детей получили возможность оздоровиться на венгерском озере Веленце. Искусство, музыка, культура – это народная дипломатия. Я, как певица, считаю важным представлять Украину.

Как совмещаете поездки, насыщенную творческую и общественную жизнь с материнством. Ведь у вас трое детей, двое совсем еще малыши.

Первые полгода с малышами была сама, без помощников, – это самое главное время, и для меня было важно быть с ними постоянно. Сейчас у нас две няни, бабушка и папа на контроле. Я, конечно, постоянно на связи – вайбер, скайп, знаю, что дети ели, чем занимаются. Считаю себя хорошей хозяйкой и хорошей мамой, но я не из тех женщин, которые будут сидеть дома.

А какая вы? Как бы вы себя охарактеризовали?

Во-первых, я певица, не просто артистка. Считаю, что творчество должно нести смысл. Кто-то может петь в нижнем белье, в коронах не понятно о чем, а я другого склада, у меня другая миссия.

Во-вторых, я человек ответственный и честный, со своей принципиальной позицией. Не двуличная. Сильная. К тому же, Лев по гороскопу. И по складу характера, наверное, руководитель, поэтому всегда забочусь о своем коллективе – это моя творческая семья.

Если бы не музыка, чем могли бы заниматься?

Однозначно это была бы сфера культуры. Хочу стать депутатом, отвечающим за вопросы культуры Украины в Европе. Мне это интересно, мы даже спели с детками из нашего фонда в Европарламенте. Акапельно!

Еще могла бы заниматься организацией массовых мероприятий, у меня прекрасная команда, и мы организовали много проектов. Но в данный момент у меня на первом месте все-таки концерты, возможность окрылять людей. Не так давно мы выступали в Житомире. Зрители настолько воодушевились концертом, что после него пришли к нам поблагодарить лично и вместе пели гимн Украины. Это было безумно приятно. В такие моменты понимаешь, что работаешь не зря.

Какое решение было самым трудным в жизни?

Не могу вспомнить. Я легко принимаю решения, и моя первая мысль, как правило, это уже правильное решение. Живу честно, верующий человек, у меня нет тяжелого сердца и нет сложных решений. Даже заранее вопросы для интервью не прошу, как многие звезды, и всегда отвечаю, как есть, – на духу, говорю на любые темы и ничего не скрываю.

С годами и опытом вы остались все такой же открытой? Легко ли пускаете людей в свой близкий круг?

Пускаю все реже, конечно. В шоу-бизнесе это сложно. У меня есть хорошие знакомые из нашей музыкальной среды, но это не близкие друзья. Мои друзья из другого круга.

Кто они?

Они из разных совершенно сфер. Среди них и врачи, и строители, и педагоги. И мой духовный наставник.



ВЕРЮ, ЧТО КАЖДОЕ
ИСКРЕННО СЛОВО
НАЙДЕТ ОТКЛИК, А НАША
МУЗЫКА И НАСТОЯЩЕЕ
ТВОРЧЕСТВО ВСЕГДА
НАЙДУТ ПОДДЕРЖКУ



У вас есть духовный наставник?

Да. Бог мне послал этого человека. Это моя близкая подруга, человек, который мне очень помогает, который хорошо на меня влияет, учитывая особенности окружения в шоу-бизнесе. Мы, кстати, знакомы 20 лет, но так сложилось, что не поддерживали связь, а потом во Дворце «Украина» увиделись и с тех пор не перестаем общаться.

От чего зависит успех, по-вашему? Ведь десятки артистов начинают с одинаковыми данными, но Катей Буржинской становятся единицы.

Прежде всего, должны быть голос, талант, харизма и мозги. Муж-миллионер или продюсер, возможно, обеспечит деньгами, но не успехом. Мой муж далек от музыки, он не миллионер, и все, чего я достигла на сцене, – это результат многолетней работы, упорства, огромного желания.

Еще важна целеустремленность: не опускать руки, пробивать эту стену, работать вопреки, жить на позитиве, с

верой, добротой, совершенствовать репертуар, как бы ни было сложно. Я могу спокойно отказаться от дорогих брендов одежды, но в моем репертуаре всегда будут самые лучшие песни.

Для артиста важно сильное нутро: тебя пытаются сбить с ног, а ты стоишь, как стойкий оловянный солдатик. Вот, скажем, меня не так часто можно увидеть на телевидении сейчас, потому что не выпрашиваю, не кланяюсь, не даю взятки. Но продолжаю работать не смотря ни на что, делаю новые проекты, стала лицом ювелирного бренда, не опускаю руки и верю, что в скором времени сделаю сольный концерт во Дворце «Украина», а также всеукраинский и еще один европейский туры.

Как вы оцениваете сегодняшний шоу-бизнес?

В шоу-бизнесе всегда должно быть искусство, душа. Я против, когда артист выходит просто заработать денег. Уважаю артистов, а не искусственные проекты. Вспомните, например, Тамару Гвердцители, Александра Малинина: их творчество – это искусство, это не шоу-бизнес. И посмотрите на нынешние шоу: люди в одночасье становятся «звездами», их использовали, выжали и все – они больше не нужны. Я такого не приемлю.

Что вы посоветуете начинающим исполнителям?

Нарабатывать основу, понимать, кто ты, что можешь дать публике. Участвовать в конкурсах: это отличная школа жизни, после нее нигде не пропадешь. Учиться у профессиональных педагогов. Например, у такого, как Татьяна Русова из музыкального колледжа имени Глиера, у которой занимался наш класс вокалистов – Тина Кароль, Злата Огневич, Василий Бондарчук, Женя Власова.

Зрителя нужно уважать и соответственно выглядеть. Я бы не вышла на сцену в мятых джинсах или повседневной одежде. Мне не очень понятно, когда артист появляется в неподобающем виде, откровенном или на грани с пошлостью. В конце-концов, это же видят дети. Человек на сцене в моем понимании – пример для других. Выходя на сцену, лично я хочу подать пример верной жены, хорошей мамы, которая поет о любви, доброте, поддерживает даже в сложные моменты своих соотечественников. За этим и приходят зрители на мои концерты. К сожалению, из-за засилья именно вот таких искусственных проектов настоящим артистам все труднее работать и выживать. Но я надеюсь, что есть бизнесмены-меценаты, которым не безразлично будущее нашей страны, наше искусство, и они не останутся равнодушными. Когда-то много лет назад я давала интервью на радио. Меня спросили, почему нет клипа на песню Юрия Рыбчинского и Александра Злотника «Лед». Я ответила честно: нет денег, хочу, мечтаю, не за что снять. Это интервью каким-то удивительным образом услышал премьер-министр того времени Валерий Пустовойтенко. После эфира мне позвонили из его приемной и сказали: будет у вас клип. Я верю, что ничто не проходит бесследно, что каждое искренне слово найдет отклик, а наша музыка и настоящее творчество всегда найдут поддержку.





ДОСЬЕ

35 лет, два высших образования – сельскохозяйственное и экономическое, холост.

ТАРАС МОРОЗ

*руководитель ООО
«Молоко від фермера»*

Он начал заниматься предпринимательством в 14 лет с торговли и производства. В 16 лет уже смог зарегистрировать СПД. Всегда стремился создавать и продавать качественный продукт, упорно шел к этому и основал предприятие «Молоко від фермера», которому уже 6 лет.

Какие моменты своего бизнес-пути вы считаете ключевыми?

Ключевым стал момент, когда пришло желание не просто зарабатывать, а создавать продукт, который имеет ценность для других людей.

Что побудило вас создать свою компанию?

С детства я помнил вкус настоящих натуральных продуктов, которыми бабушка кормила любимого внука в селе. Я понимал, что не я один, что многие ищут эту первозданность и вкус детства. Первая ферма насчитывала всего 1000 коров, небольшое производство и несколько торговых точек в Киеве. С этого стартовали 6 лет назад. Люди приняли наш продукт. Изучая спрос, потребности покупателя, мы постепенно шли и развивались к теперешнему формату торгово-производственной сети «Молоко від фермера». Сейчас в столице 20 больших магазинов с собственной пекарней и кофейней, где продаются только натуральные продукты собственного производства.

С чем столкнулись в процессе, что было самым трудным, что неожиданно приятным или легким?

Самое важное и сложное в работе с натуральной продукцией без консервантов – сохранять высокое качество. Второе по важности – формировать и координировать многофункциональную структуру торгово-производственной сети. Мелочей быть не должно, любая деталь влияет на бизнес-процесс в целом. Ну и формирование команды, ведь это люди, которые ведут тебя к успеху.



Кто помог, поддержал, чей совет до сих пор вспоминаете с благодарностью?

Благодарен близким людям, особенно маме, что всегда верили в меня и в то, что я делаю.

Чему лично вам пришлось научиться в процессе?

Пришлось вникать во все детали производства, продажи и продвижения продукции. Как никто, полностью знаю лицо и изнанку своего бизнеса.

С какими трудностями сталкивается бизнес в Украине, по вашему опыту?

Основная трудность для любого производителя – это реализация. В целом в стране низкая покупательская возможность. Не всегда люди готовы платить больше за качественный, натуральный продукт. К сожалению...

Пищевой бизнес – это конкурентный бизнес. За счет чего держитесь, развиваетесь, главные критерии вашей работы?

За счет качества, натуральности продукта мы определили свою нишу и нашли своего потребителя. Наши покупатели – люди, которым важно их здоровье, и они предпочтут наш продукт масс-маркету.

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

Да, в нынешних реалиях важно быстро принимать решения и действовать, не откладывая до лучших времен. Координировать и подстраиваться под текущие изменения.

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

Вера, целеустремленность. И постоянное развитие.

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

Настойчивость и разумная рискованность. (Улыбается.)

В бизнесе есть место дружбе?

Конечно, как и в жизни, все зависит от твоего окружения.

Вас предавали? Какие уроки для себя сделали?

Делать текущие выводы и несмотря ни на что не терять веру в людей и человечество.

Если сравнить ваше предприятие в первый год работы и сейчас, многое ли изменилось?

Все очень масштабировалось – качественно и количественно.

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

Горжусь и люблю бренд ТМ «Молоко від фермера». Знаю, что продукт качественный, натуральный. Сам с удовольствием ем каждый день и могу рекомендовать всем наши продукты.

Какие планы и задачи себе ставите на будущее?

Сформировав сеть «Молоко від фермера», мы только начинаем наш рост и развитие. В планах на следующий год новые магазины во всех районах Киева, в других городах Украины. Ведем переговоры о продвижении нашей сети в Беларусь и Европу.

Кто ваш тыл?

Люди, которым я доверяю. Люди, которые прошли со мной весь путь становления. Мои самые близкие и родные люди.

В НЫНЕШНИХ
РЕАЛИЯХ ВАЖНО
БЫСТРО ПРИНИМАТЬ
РЕШЕНИЯ И
ДЕЙСТВОВАТЬ, НЕ
ОТКЛАДЫВАЯ ДО
ЛУЧШИХ ВРЕМЕН



СВЕТЛАНА ВОЛЬНОВА

Ее воспринимают, в основном, как светскую львицу. Но за этим экранным образом кроется очень глубокая женщина, которая не боится смелых проектов, дает уроки счастья и вполне заслуженно выступает в роли эксперта по отношениям в разных телешоу страны.

Светлана, как бы вы охарактеризовали себя в двух словах?
Ранимая и сильная женщина.

В чем плюсы и минусы жизни известной женщины?

Плюс — много подарков от разных компаний. От ухода за лицом и телом до одежды и парфюмов. Instagram рулит! Минус — много критики и «хэйтеров». К тому же образ у меня весьма неоднозначный — «светская львица», хотя таковой никогда себя не считала.

Опишите свое самое большое достижение и самый впечатляющий провал?

Достижение — это моя дочь! Провал... кто о них говорит? Такого чтобы провал-провал не было, однако были неудачи. Например, мое интервью с Ренатой Литвиновой в «Вольностях Вольновой». Но именно неудачи помогают двигаться вперед и достигать желаемого.

Опишите три главных, по вашему мнению, достижения?

Если в работе то, конечно, первое в Украине провокационное интервью «Вольности Вольновой». Второе: моя личная система выхода из кризиса, которую я преподаю на своих уроках счастья. И третье: мое честное имя.

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

Конечно, бывает. Иногда не знаешь, куда двигаться дальше, где брать силы. Но в такие моменты слушаю свою душу,

медитирую, наполняюсь идеями от творческих людей. У меня, кстати, нюх на таланты.

Опишите свою любимую обстановку, в которой вам наиболее комфортно?

В своем красивом доме. Но и в любом месте, где красиво и все радует мой глаз. Когда еду по улицам с некрасивыми домами, то прикрываю глаза (*машину не возжу*). Я чувствительна к красивой архитектуре.

Если бы вы не стали моделью, телеведущей, кем хотели бы быть?

Дизайнером интерьеров. Первое, что я делаю, приезжая за границу, иду в интерьерный бутик и наслаждаюсь дизайном вещей. Всегда необычно украшаю свой дом. Елка на леснице, пасхальные яйца на хрустальной люстре. Всегда ужинаю за красиво сервированным столом.

Что сейчас происходит в вашем творчестве? Над чем работаете? Какие планы?

Сейчас продолжаю вести уроки счастья для девушек, пишу «Советы от Светы» для СТБ (проект «Все буде добре»), делаю с андеграундным режиссером Сашей Шапиро проект «На дне» (интервью в бомжах), являюсь экспертом по отношениям во многих телевизионных украинских шоу. В планах — развитие канала на youtube и в Instagram.

Чего бы вы никогда не сделали в жизни?

Я против нечестной конкуренции. Когда убирают человека, очернив его.



Визажист Елена Высоцкая. Фотограф Иван Пантась. Одежда Ирина Ходаловская

МОЙ ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ —
«ИДИ ВПЕРЕД И
НИЧЕГО НЕ БОЙСЯ»,
«ПРОЦВЕТАЕТ ВСЕГДА
ТО, НА ЧТО ОБРАЩАЕШЬ
ВНИМАНИЕ», «КАЖДЫЙ
ПОЛУЧАЕТ ПО
РАДОСТИ».

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

В близкий круг пускаю редко. Как правило, это люди, с которыми мы делаем общее дело. Те, с кем у меня общие ценности. Конечно, сейчас пускаю реже, чем в юности. Теперь-то я точно знаю, что «я — это мое окружение».

Какие советы вы можете дать новичкам в шоу-бизнесе?

Делать ставку на свою индивидуальность, не бояться воплощать идеи, которые на первый взгляд кажутся слишком смелыми или нелепыми.

Когда вы последний раз весело смеялись и над чем?

Каждый день смеюсь. Вот только что пять минут назад над своим котом: он смотрел телевизор, увидел там птичку, залез на тумбочку, а птичку не поймать.

Есть ли у вас свой девиз по жизни?

Иди вперед и ничего не бойся. Процветает всегда то, на что обращаешь внимание. Каждый получает по радости.

Что мешает вам жить, а что помогает?

Мешает мягкость по отношению к людям. Не люблю проявлять агрессию, но иногда приходится. А помогает мой оптимизм и стрессоустойчивость.

О чем вы мечтаете?

Это секрет. Мечты рассказывать нельзя. Они от этого теряют силу.

Как внутренне вы изменились с опытом и годами?

Я стала мудрее, что уж тут говорить! (Смеется.)

Чем вы любите заниматься в свободное время?

Путешествовать.

Какие семейные традиции у вас есть?

Всегда поддерживать друг друга, проявлять уважение к старшим, стараться все праздники быть вместе.

Какие жизненные приоритеты сейчас у вас?

Созидать. Это главная женская задача.

Визажист Елена Высочанская. Фотограф Иван Пантась. Одежда Ирина Ходаковская





ОЛЕГ МАЛИНОВСКИЙ

К 29 годам он стал Чемпионом Украины по боксу, Чемпионом Европы по версии WBO среди профессионалов.

В этом спорте Олег с 15 лет и прошел немало испытаний. Как не сдаваться не смотря ни на что и идти к своей цели он рассказал нашему журналу.

Как вы пришли в бокс?

Это был не случайный выбор. С детства приходилось драться в школе. Наверное, это и послужило стимулом

пойти в зал. Знакомые ребята как раз начали заниматься боксом, я тоже решил попробовать. Записался на секцию при ПТУ, там был маленький невзрачный зал, вообще не приспособленный для бокса. Мы едва помещались. Позже тренер предложил мне поучаствовать в соревнованиях в Киеве среди юниоров. Первый же бой я проиграл, соперник был достаточно опытным, из спортивного интерната. Но это только побудило желание стать лучше, захотелось выходить и побеждать.

Потом мы переехали в другой зал. В 2008 году я участвовал в Чемпионате

Украины по боксу. В полуфинале проиграл Василию Ломаченко, но то как я боксировал, понравилось старшему тренеру сборной Украины по боксу. С его подачи я и попал в нее. В 2009 году стал призером Украины, в 2010 году выиграл Чемпионат Украины. Поехал на Чемпионат Европы, где недостаточно успешно выступил и после этого мое пребывание в сборной стало под вопросом, тренер продвигал другого боксера в той же весовой категории, что и моя. В 2011 году я стал призером Чемпионата Украины, после чего меня не взяли в сборную за счет Министерства спорта, а только за свой счет. Я решил уйти в профессиональный бокс, и с 24 лет уже боксирую среди профессионалов. В первый год провел 6 поединков.

В профессиональном боксе нечего делать без определенного опыта и подготовки. Чем выше твои достижения в любительском боксе, тем больше

вероятность того, что ты будешь интересен в профессиональном боксе.

Есть ли у вас кумир, на которого хотелось быть похожим?

В юном возрасте, помню, смотрел на Ван Дамма, Брюса Ли. А уже когда начал тренироваться, кумиров стало меньше. Я смотрел поединки, мне нравилось, как боксирует Мэнни Пакьяо, в чем-то пытался его копировать, но по сути выработал свою тактику.

Чему пришлось научиться в спорте? Какие черты пришлось в себе воспитать?

Спорт воспитывает очень сильный характер, особенно бокс. В подростковом возрасте мама пыталась отговорить меня от бокса, хотела, чтобы я пошел куда-то учиться, все переживала, что мне сломают нос. Но я никогда не жалел, что занимаюсь боксом, даже если бы ничего не достиг.



НУЖНО ИДТИ ДО
ПОСЛЕДНЕГО, ОБЯЗАТЕЛЬНО
БУДЕТ РЕЗУЛЬТАТ.
НО ПЛАНКА ДОЛЖНА БЫТЬ
МАКСИМАЛЬНО ВЫСОКОЙ



Насколько это желание заниматься боксом вам помогло достичь результатов?

Была какая-то упрямость достичь цели. Сначала хотел попасть в сборную Украины. Тренер Станислав Григорук говорил, что я буду одним из первых, кто уйдет из зала. Наверное, тогда он не видел во мне перспективы. А я всегда считал, что сильнее остальных. Так сложилось, что через какое-то время из той команды я остался один и тренируюсь у этого же тренера.

Какие задачи у вас сейчас на первом плане?

Пояс чемпиона мира по версии WBO. Сейчас он принадлежит Оскару Вальдес, мексиканцу. У нас есть все возможности и силы, чтобы достичь этой цели и побороться за первенство.

Что чувствует боксер на ринге? Это только желание победить или есть определенный план действий?

Хороший боксер всегда думает во время поединка. Не всегда получается боксировать первым номером. И если соперник не позволяет тебе этого делать, нужно перестроиться вторым номером или контратаковать. Нужно вести бой, думать куда бьешь, анализировать. Просто выйти и наносить удары – это не профессиональный бокс, а детский. Если ты выходишь на ринг, то показываешь свой характер.

Как часто проходят тренировки? Какой комплекс упражнений они включают? Это должен быть определенный режим дня?

Процесс начинается в тренировочном лагере на сборах, которые длятся три недели. Три тренировки в день. Первая тренировка в 6:00, вторая в 12:00, третья в 18:00. Мы делаем различные упражнения, бегает, прыгаем, отжимаемся, бьем мешки, но не спаррингуем. В зале мы находимся в день по 5-7 часов. Тренируемся 6 дней

в неделю, в воскресенье у нас отдых. После этих трех недель у нас начинается спарринг-сессия еще три недели.

Есть какие-то определенные правила, например, нельзя боксировать за пределами зала?

В этом нет нужды. Я на такие соблазны не поддаюсь. На улице никого не бью, по крайней мере стараюсь. Мне незачем кому-то что-то доказывать. Это, скорее, юношеский максимализм. До того, как прийти в зал, в юности, мог показать, какой же я сильный перед одноклассниками и поставить их на место. Сейчас стараюсь обходить такие ситуации. Потому что кулаки – это хлеб боксера, их нужно беречь, мало ли, что может случиться. Это улица, а там нет правил.

Не возникало ли желание открыть свою школу бокса?

Возможно, в будущем. И если такая школа будет, то обязательно для работы с детьми.



ВО ВСЕХ
ВИДАХ СПОРТА
ЕСТЬ СВОИ
ТРУДНОСТИ. НО
ДАЖЕ УЧЕНЫЕ
ДОКАЗАЛИ, ЧТО
БОКС ОДИН
ИЗ САМЫХ
ТЯЖЕЛЫХ



Какой возрастной предел у боксеров?
Мне бы хотелось боксировать лет до 35-ти. Но карьера боксера не долговечна.

Приходилось ли идти против себя?

Я всегда борюсь с мнением относительно себя. Если честно, все время меня недооценивали, и по сегодняшний день даже. Мне постоянно нужно доказывать, что я лучше. Иногда это просто надоедает. Если раньше я старался доказать обратное и еще больше работал над собой, то сейчас иногда бывают моменты, когда это просто начинает уже выводить из себя. Нельзя быть хорошим для всех.

Помимо спорта чем-то еще увлекаетесь?

Настольным теннисом. Пою в машине иногда. С ребенком пою. Ничего не коллекционирую. С таким напряженным графиком тренировок нужно иногда и отдыхать. Для меня это порыбачить, поплавать на лодке, уединиться и побыть в тишине.

Что цените в людях?

Порядочность. Человека чувствую

сразу. Думаю, всем нравится общаться с открытыми людьми. Лицемеров не люблю.

Какие качества цените в девушках?

Легкость в общении. С моей женой Катей мы начали встречаться как друзья, просто было желание общаться. А потом уже дружба переросла в отношения. Изначально она понравилась мне внешне.

Есть ли у вас мечта?

Заветная мечта – это крепкая семья. Я хочу, чтобы у меня было трое детей. Мы над этим работаем. Хочу воспитать достойную семью.

Если у вас будет мальчик, он тоже станет спортсменом?

Мои дети будут заниматься тем, чем захотят. Спорт – это хорошо, точнее физкультура – это хорошо, а большой спорт – это очень тяжело. И если мои дети решат заняться спортом профессионально, я, конечно, поддержу, но знаю, что это нелегкий хлеб.

С дочкой занимаемся физкультурой. Ей 5 лет, и дома на шведской стенке

мы поднимаем колени, лазим по канату, подтягиваемся на турнике, приседаем. Это для того, чтобы у нее начал правильно формироваться характер. Иногда все происходит через слезы, но самое главное, что она выполняет поставленную цель. Это и есть формирование характера – сделать через не хочу.

По вашему мнению, самый сложный вид спорта – это какой?

Во всех видах спорта есть свои трудности. Но даже ученые говорят, что бокс один из самых тяжелых.

Какая самая большая ценность в жизни?

Дружба, отношения. Это ценно. Нужно дорожить людьми, семьей, быть хорошим сыном для своих родителей. В первую очередь, нужно быть человеком.

Ваши пожелания нашим читателям.

Хотел бы пожелать всем ставить себе цель и достигать ее, не смотря ни на что. Нужно идти до последнего, обязательно будет результат. Но планка должна быть максимально высокой.

НАТАЛИЯ ХОЛОДЕНКО

Время перемен

Как сделать так, чтобы мечтания становились явью без применения магии, а наше время было наполнено радостью, несмотря на обстоятельства? Об этом рассказала известный психолог, vip-эксперт канала СТБ, медийная личность и просто счастливая жена и мама Наталья Холоденко.

(По материалам Admiral Magazine.)

Наталья, что для вас понятие времени? Как вы его распределяете? Время — это ресурс. Я не увлекаюсь тайм-менеджментом, я увлекаюсь энерго-менеджментом. Главным критерием в использовании времени и сил является сопоставление списка того, что я трачу и что получаю. Если мне предлагают встретиться, я всегда оцениваю не только результат этой встречи, но и время, потраченное на организацию. Но больше я ориентирована на то, насколько потраченные силы будут оправданы. Если понимаю, что пользы и удовольствия от этого не будет, то, скорее всего, встреча не состоится, даже если она касается личного общения — всегда говорю: «Лучше выпить чашку чая наедине, чем с кем-то».

Как вам удастся совмещать семью и успешную карьеру? Этот вопрос очень часто задают. Знаете, сложно это удается, ты чем-то все равно жертвуешь. У меня есть принцип в общении с сыном: всегда слежу, сколько времени мы проводим вместе, насколько у нас много контакта, насколько мы близки. Бывают такие, как я называю, «запойные» съемки, поездки, когда меня неделю нет. Потом делаю все, чтобы эту неделю восполнить. Часто едем отдыхать, иногда просто вдвоем с сыном. Бывает, с мужем по очереди проводим с ним время. Составляя мой график, ассистент резервирует время не только на консультации, но и на моего ребенка. Ему в сутки нужен хотя бы час активного внимания от родителей. Он должен со мной поиграть, почувствовать — я с ним, я интересуюсь его досугом, увлечениями.

Ваша главная ценность в жизни?

Это я, потому что сначала мы всегда настраиваем себя, а потом уже своих близких.

Что для вас свободное время?

Тоже один из моих любимых вопросов. Я работаю без выходных. Зачастую больше восьми часов в день. Если чувствую, что устала и нужно восстановить баланс, могу отменить все и пару дней провести, как считаю нужным. Я могу очень спонтанно купить билет на самолет и улететь куда-то на несколько дней, потому что лучше путешествия меня ничего не восстанавливает. Когда ты занимаешься любимым делом, у тебя нет рабочих дней. Раньше хваталась за все. Сейчас выбираю проекты, от которых наполняюсь, которые мне интересны, поэтому у меня нет чувства, когда после работы хочется упасть. Сейчас несколько часов в день я посвящаю спорту, косметологу, вокалу. Стараюсь, чтобы в графике дня были и работа, и хобби, и спорт. Когда ты держишь баланс, усталость исчезает, происходит обмен энергией. Мой опыт с танцами показал, что от физической нагрузки мы не устаем, а прокачиваем энергию и становимся еще сильнее. Мы воспринимаем движение, как повод для усталости, а на самом деле от него мы перезаряжаемся. Чем больше ты двигаешься, тем больше сил. Спорт стал способом жизни. Одна из моих главных рекомендаций — ищите повод подвигаться.

Всегда ли ваш профессиональный опыт помогает вам в личной жизни?

100% помогает. Есть несколько мифов о психологах: то, что у них не бывает кризисов, у них идеальные семьи, идеально

ФАКТ ТВОЕЙ
ЖИЗНИ —
НАИВЫСШАЯ
ЦЕННОСТЬ. ЛЮДИ
ДОЛЖНЫ БЫТЬ
БЛАГОДАРНЫ
ПРОСТО ЗА ТО, ЧТО
ОНИ СУЩЕСТВУЮТ



фото Бориса Мельникова

воспитанные дети. На самом деле, психологи находятся в зоне риска по разводам. Потому что профессия обязывает постоянно развиваться. Пожалуй, нет такой другой профессии, в которой человек так стремительно личностно растет. У меня очень много коллег, чьи семьи не выдержали этой разницы. Когда с таким темпом психолог двигается вперед, партнер часто не успевает за ним, и наступает момент большой ментальной разницы. Психологи более честные, принимают «непопулярные» решения, могут сказать «нет», когда другие скажут «да». Все, как и у всех людей: предательства, разочарования, кризисы. Только больше и чаще. Носрат Пезешкиан, немецкий психиатр, говорил: «Счастлив не тот, у кого мало проблем, а тот, кто умеет их решать». Это то, что мне дает моя профессия, — понимание, как решать свои проблемы. Для меня заниматься своим развитием — это удовольствие. Я также работаю с психологами как клиент для того, чтобы быть эффективнее.

Как ваш опыт психолога сказывается на воспитании сына?

У моего ребенка очень свободное воспитание. Принцип его воспитания — это, практически, его отсутствие. Я разрешаю ему драться, ограничивая это только в том случае, когда кто-то может пострадать. Он мальчик, для них это естественная стадия формирования. Я отношусь к своему сыну с рождения, как к мужчине, хотя ему сейчас всего пять лет. Все время помню о том, что это мужчина, что его нельзя унижать, что его не должны воспитывать только женщины. У нас кроме няни появился еще нянь. Для того, чтобы ребенок больше ощущал мужское участие в воспитании. Для меня это очень важно.

Проблема самооценки в нашем обществе стоит достаточно остро. На что вы посоветуете в первую очередь обращать внимание и какие шаги предпринимать, если человек осознал, что он себя недооценивает?

Проблема самооценки в нашем обществе, к сожалению, даже не стоит. Очень мало людей обращают на это внимание. На самом деле, оценка и дооценка — это вопросы самооценки. Самооценка предполагает, что в сравнении с другими ты ставишь себя на определенную ступень. Самоценность существует за пределами каких-либо результатов. Факт твоей жизни — наивысшая ценность. К этому нужно относиться с большим уважением. Люди должны быть благодарны просто за то, что они существуют. Это не значит не ставить никаких целей, это значит не относиться пренебрежительно к тому, что у нас есть. «Счастье в ежедневных мелочах». Иногда мы их просто не замечаем, из-за чего у нас и падает самооценку. Люди с низкой самооценкой всегда будут в позиции жертвы. Люди с заниженным чувством самоценности всегда будут сравнивать себя с другими. Поэтому очень важно перестать разделять себя на черное и белое и начать прислушиваться к тому, чего хочешь. При возникновении чувства хандры нужно начинать благодарить жизнь. За все! Тогда у человека вырабатывается доверие к жизни, и она меняется в лучшую сторону.

Какие ситуации должны стать «звоночками», что пора обратиться за помощью к психологу?

Когда он понимает, что последние несколько месяцев его ничего не радует;

- когда он понимает, что он ничего не хочет;
- когда постоянно нет сил;
- когда присутствует раздражительность;
- когда есть апатия, нарушение сна;
- когда присутствуют нервные срывы.

К психологу можно обратиться не только при этих симптомах. К специалистам нужно обращаться для того, чтобы быть эффективнее. Очень многим присущи чувство стыда и вины. Когда человек от них избавляется, он начинает четко понимать от каких действий он получит заряд энергии. «Не делай того, от чего ты потеряешь». Думайте о том, что зависит от вас, не помещайте себя в стрессовое состояние, размышляя о том, на что вы не влияете. Жизнь — это борьба, в первую очередь, с собой, и именно для этого существуют психологи, чтобы увидеть данную формулировку и помочь из нее выйти.

Что каждому из нас стоит сделать перед Новым годом, чтобы он был более продуктивным и гармоничным?

1. Начинать каждый день с одобрения себя.
2. Перестать себя критиковать. В вашей жизни могут быть неэффективные вещи, но это не потому что вы плохой.
3. Окружать себя людьми, с которыми заряжаешься, и отказываться от общения с людьми, которые «вампируют».
4. Пробовать вещи, которых никогда не делал. Занимаясь чем-то нестандартным, мы начинаем иначе мыслить.
5. Каждый день заставлять себя радоваться, пока это не станет привычкой. Это включает креативность.
6. Прописывать свои желания, цели. Они могут быть не амбициозны, но нужно дать своему организму сигнал о том, что желания осуществляются.

«Уроки нескромности». В чем главный?

Главный — ставить свои спонтанные желания выше того, как на это посмотрят другие. Это единственный способ быть собой. По своей сути данная идея отравляет нашу жизнь. Мы не знаем, о чем думают другие люди. Они сами могут вообще об этом не думать. Меня многие осуждают за откровенность в соцсетях, несоответствие стандартам, но я никогда не стремилась к идеальному образу и поэтому главный урок в том, что моя жизнь — обо мне, я ее делаю в соответствии со своими ощущениями.

Что вы хотите получить на этот Новый год?

Я очень люблю вещи, которые наполняют нашу жизнь. Я люблю впечатления, поездки, что-то, что дает возможность открывать новые грани себя и жизни.

Что пожелаете нашим читателям?

Экспериментировать с собой и своей жизнью. Чем меньше стереотипных действий, тем больше радости. Сделать что-то, за что бы вас отругала мама. В таком поступке очень много счастья!

СДЕЛАЙТЕ ЧТО-ТО, ЗА ЧТО БЫ ВАС ОТРУГАЛА МАМА

ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ
В ЖИЗНИ — ЭТО
Я. ПОТОМУ ЧТО
СНАЧАЛА МЫ ВСЕГДА
НАСТРАИВАЕМ СЕБЯ,
А ПОТОМ УЖЕ СВОИХ
БЛИЗКИХ



Амадор ЛОПЕС и Олег СЕРАФИН

Представлять наших героев нет смысла – их знает вся страна по многочисленным шоу и телепроектам. Танцы для них – это стиль жизни, а шоу-балет Rumbero's – один из самых успешных в стране. Как добиться таких результатов Амадор и Олег рассказали в интервью журналу Cabinet Boss.

С

какими трудностями столкнулись, создавая в Украине свою танцевальную школу?

Амадор: Главная трудность состояла в том, что я был в абсолютно другой стране, мои родители и родственники далеко. Кроме того, у меня не было миллионов за спиной, которые я мог сразу бросить на раскрутку своей школы. Все создавалось постепенно: шаг за шагом, урок за уроком. Сейчас, глядя на все это с высоты

своего немалого опыта, могу сказать, что мною двигало желание – желание работать с людьми, желание показать украинцам латино-американскую культуру, желание поднять танцы на несколько уровней выше. И если бы я хоть на миг задумался о сложностях и остановился бы хоть на минуту, всего этого могло бы не быть.

Как вы познакомились с Олегом?

Амадор: Это один из тех случаев, когда судьба сама посылает нужных и важных людей в нашу жизнь. Олег, как и большинство моих учеников, пришел в школу танцевать. Спустя какое-то время, видя его старания и упорство, мы разговорились и оказалось, что у нас общие жизненные цели. Решили поработать вместе. Как раз в тот момент я задумался о создании шоу-балета и искал танцоров. Олег, не задумываясь, принял мое предложение.

Олег, вы по профессии танцор или это ваше хобби?

Олег: По профессии я вообще далек от танцев. Они были

моим хобби, которое я умело трансформировал в работу. Я помню, как нашел студию Амадора и записался на занятия. Для меня не было большей радости, чем попасть в танцевальный зал, где я мог быть собой. В принципе, эти ощущения есть до сих пор. Каким бы я ни был уставшим после гастрольных переездов всегда с радостью и улыбкой на лице тороплюсь на занятия к своим ученикам, чтобы сделать и их жизнь немножко ярче. Кто знает, может мечта кого-то из них тоже однажды станет реальностью.

А как вы формировали всю команду?

Амадор: Своих людей можно найти только методом бесконечных проб и ошибок. Все проверяется временем и жизнью. Были моменты, когда идеальный, казалось бы, состав нашего шоу-балета менялся несколько раз. У кого-то семейные обстоятельства, кто-то решил направить свою жизнь в другое русло. Я никого не осуждаю, каждый сам делает свой выбор. Единственное, что я понял – надо слушать не только разум, но и сердце. Если бы мы чаще прислушивались к себе внутреннему, не делая поспешных выводов, жить было бы гораздо проще.

Как совмещаете работу хореографами и плотный гастрольный график?

Олег: Мы просто не спим. (Смеется.) Хотя на самом деле не смешно, это – чистая правда. Иногда мы сами удивляемся, откуда в нас берутся силы. Когда несколько фестивалей подряд в разных городах, и ты больше недели на чемоданах и в поездах, когда кажется, что энергии ну просто нет, но попадаешь в зал, видишь перед собой несколько десятков горящих глаз, готовых впитывать каждое слово, силы появляются сами собой.

Амадор: Зрителей мало интересует твоя закулисная жизнь. Когда человек приходит на концерт или в танцевальный зал, он хочет получить то, на что рассчитывает, за что, грубо говоря, заплатил свои деньги. Твоя задача, как артиста, дать публике ожидаемое. Нас ведь никто не подталкивал выбрать именно этот путь, мы знали, на что шли. Так что все это в кайф! Но от сна бы не отказались.

Есть ли дружба в бизнесе?

Амадор: Есть конкуренция, есть любовь, есть рабочие моменты и дружба, конечно, тоже есть. Все человеческие взаимоотношения ведь не зависят от сферы деятельности. Миф о том, что в шоу-бизнесе одни стервы и завистники, не более чем выдумка людей, далеких от этого мира.

Что делать, когда опускаются руки? Как мотивировать себя на продуктивную работу?

Амадор: Включить зажигательный трек, отключить мозг и просто провести полчаса наедине с собой. Кричать, танцевать, дурачиться... Что угодно.

Олег: Или просто купить билет в Таиланд. Мотивация на ура!

Ваше отношение к украинскому шоу-бизнесу?

Амадор: Какое может быть отношение, если это наша работа и наша жизнь? Да, здесь не все так идеально, как хотелось бы. Но что радует, этот рынок не стоит на месте. Постоянное движение, улучшение, появление новых трендов, стилей, имен на украинской сцене. Я считаю, что украинскому шоу-бизнесу быть! Главное, чтобы людям было это нужно.

В вашей танцевальной студии проводятся занятия, как для детей, так и для взрослых. С кем проще работать?

Амадор: Мне проще с детьми. Они – открытые, искренние, не зажатые. Для них не существует в голове никаких рамок, они всегда настоящие. Когда ты вкладываешь в ребенка, ты получаешь вдвойне. Со взрослыми немного сложнее.

Олег: Особенно с мужчинами. Я думаю, вы обратили внимание, что на наших занятиях преимущественно тренируются девушки. Для нас не совсем понятно, почему мужчины все еще стесняются заниматься танцами, посещать танцевальные клубы, проявлять себя в этой сфере. Мы пытаемся по-немногу искоренить эти запреты в головах людей.

Назовите ваши достоинства и недостатки. Можно шутя, можно всерьез.

Амадор: Я – красивый, обаятельный, жгучий мачо, который готовит самую вкусную пасту с морепродуктами! Иногда бываю слишком вспыльчив и легко поддаюсь на провокации, виной тому моя горячая латино-американская кровь.

Олег: Я – заложник селфи. Те, кто следит за нашим

творчеством, заметили, как часто я публикую новости в социальных сетях. В постоянных переездах просто не хватает общения, и хочется делиться с миром тем, что происходит в моей жизни. А вообще я жизнерадостный человек, который мечтает обосноваться в теплой стране на берегу океана и жить в вечном празднике лета.

Какие планы себе ставите на будущее?

Амадор: Сейчас мои основные задачи – расширение и улучшение работы моей студии, а также всеукраинский тур RUMBERO’S. Конечно, можно запланировать еще с десяток задач, но не выполнить и половины из них банально из-за отсутствия времени. Я не люблю бросать слова на ветер, поэтому пока что так.

В каких проектах работаете на данный момент?

Олег: Проект один и на всю жизнь – RUMBERO’S. Скоро выпустим новый клип, готовим новые треки. Разрабатываем программу всеукраинского тура, о котором так много говорили. Работы много, а в сутках всего лишь 24 часа. 25-й час для сна! (Смеется.)

Кстати, кроме сна, как любите отдыхать?

Амадор: Наш любимый вид отдыха – это путешествия. За последние несколько лет нам очень приглянулся Таиланд, пришлось по душе его размеренная тихая жизнь. К сожалению, в этом году отдохнуть нам не довелось.

Олег: В загруженном графике не было и недели отпуска. Поэтому в этом году мы знакомимся ближе с красотами Украины. И вы знаете, так много мест, которых ты просто не замечал!

Как родители относятся к вашему творчеству?

Олег: Конечно, гордятся! Мама до сих пор собирает все печатные издания с нашими интервью и фото. А папа каждый раз в разговоре пытается посоветовать, подсказать, высказать свое мнение, которое для меня очень важно.

Амадор: Для моей мамы я всегда был, есть и буду артистом номер 1! Я не помню ни единого момента в своем творчестве, когда бы мама отругала, раскритиковала или сказала, что ей не понравилось. Может, такое и случалось, но она это никак не демонстрировала. Я считаю, что родители всегда должны поддерживать своих детей.

Часто ли бываете у себя на родине? Как вас встречают?

Амадор: К сожалению, давно уже не был в Венесуэле. Сейчас там очень неспокойно из-за политических протестов, и уже не раз возникал вопрос о том, чтобы перевезти маму в Украину. В принципе, она не против, но в силу своего возраста ей страшно менять что-то знакомое на что-то совершенно далекое и другое. Мне бы очень хотелось видеть ее рядом.



Ваши сердца сейчас свободны? И что для вас любовь?

Амадор: Любовь – это двигатель всей нашей жизни. Каким бы замкнутым на работе ни был человек каждый вечер возвращаясь домой он мысленно упрекает себя, что там пусто, нет ужина, не с кем поделиться планами и спросить совет.

Олег: А ведь всем иногда нужно просто чтобы кто-то обнял, сказал, что ты самый лучший и все получится. Вера близкого человека в тебя – самый мощный мотиватор, благодаря которому рушатся стены и достигаются высоты.

Посоветуйте, как держать себя в форме? Достаточно ли для этого только заниматься танцами?

Олег: Нет определенной формулы успеха, благодаря которой ты станешь стройным, красивым и подтянутым. Важно верить в то, что ты делаешь, знать, ради чего ты это делаешь и видеть конечный результат.

Амадор: Еще важно вовремя закрыть рот. (Улыбается.) Правильное питание – проблема номер один. Каждый из нас хотя бы раз в жизни забывал о завтраке, перекусывал

бутербродами, а на ужин поглощал пиццу. А все потому что некогда/устал/нет настроения/завтра так не сделаю. Прекращайте быть лентяями и берите ответственность за свою жизнь! Организм – это такой же механизм, которому необходим правильный уход. Поверьте, в случае «поломки» пострадает намного больше, чем 10 минут на приготовление салата.

Что пожелаете нашим читателям?

Амадор: Не забывайте, что жизнь у нас одна, и дается она с определенной целью. Ищите себя, пробуйте, ошибайтесь, признавайтесь в любви, совершайте необдуманные поступки... Главное, не останавливайтесь и не смотрите себе под ноги. Только вперед и только вверх!

Олег: И не забывайте, что мы никто без тех людей, кто верит в нас больше, чем мы сами. Всегда находите время на встречи с друзьями, навещайте родственников, уделяйте все свободное время детям. И каждый день старайтесь сделать жизнь кого-то немного лучше, и вам вернется вдвойне. Будьте счастливы!

*Богатство - это не
материальные блага.
И в этом смысле я богат.*

ВАСИЛИЙ ЖАДАН

*Певец, участник шоу
«Голос країни»*

Певца Василия Жадана хорошо знают ценители и цыганской песни, и эстрадной – он на сцене более двадцати пяти лет. После участия в шоу «Голос країни» его стали узнавать еще больше, а его душевную манеру исполнения запомнили все телезрители. Что для него музыка, шоу-бизнес и что такое богатство Василий рассказал в эксклюзивном интервью.



Василий, расскажите, как начался ваш профессиональный путь?

Даже не помню, когда все началось. Наверное, я начал петь раньше, чем говорить. (Улыбается.) Всерьез занялся музыкой с седьмого класса. У моих братьев на тот момент уже сформировался профессиональный молодежный цыганский коллектив «Тэрнэ рома» — «Молодые цыгане». Я попал к ним на репетицию, послушал, мой брат барабанщик Владимир Волошин говорит: «Васька, давай попробуй с нами спеть». Я взял гитару, уже к тому времени умел играть, и начал петь. После этого мне предложили выступить с ними, и с 1988 года мы начали ездить с концертами. Попали на фестиваль «Сумські зорі», в котором стали победителями. В 1991 году в наш город приехала известная в то время певица Азиза с группой «АССА». Мы познакомились на ее концерте, а на следующий день мы пригласили Азизу уже на наш концерт. После этого она предложила нам поехать с ней в гастрольный тур по СССР. Но тут произошла трагическая история с Игорем Тальковым, и все планы сорвались.

Потом развалился СССР, а с ним и наш коллектив — ребятам надо было кормить семьи, а в то смутное время музыка не кормила. Я тоже женился, родился первый сын, мне тоже надо было кормить семью. Но уже в 1997 году мы с другом вернулись в музыку и создали дуэт «Бахталэ». Участвовали в фестивалях «Червона Рута», «Золота осінь Славутича», «Сумські зорі». Давали сольные концерты, выступали на одной сцене с такими артистами как Тарас Петриненко, Латоа Джексон, Андрей Губин, Александр Пономарев. Но в 2001 году мой напарник решил уйти из коллектива, и мне ничего не оставалось, кроме как сольной карьеры.

Как формировали свой репертуар?

Сначала пел народную музыку и вообще не понимал, как можно взять и написать песню. Думал, для этого нужен особый дар. И вот во время тура по Украине с фирмой KODAK (они заключили со мной контракт) произошла история. Мы ужинали в ресторане, где стоял большой белый рояль. Пока ждали еду, я подошел к роялю. Открыл крышку, сел и начал считать ноты (но по порядку, не по названию: «Раз, два, три...») и напел «В тебе сонце, в мене ніч, різна мова, ряд облич. Поцілунків небуття, різне в нас життя...». Допел куплет, припев, встал, закрыл крышку рояля, вернулся за стол. А все в шоке — я при них наиграл мелодию на слова новой еще не законченной песни. Слова к ней писал мой приятель Тарас Сай и сказал, что может я когда-то напишу к ней музыку. И вот так все произошло само собой — я написал музыку безо всякого труда. В тот судьбоносный день меня заставили

допеть эту песню, взяли листок и ручку, чтобы записать. На следующий день весь автобус ее пел и для меня это было признанием. После того случая понял, что меня коснулся Бог, и я начал писать музыку. А тексты в основном сочиняет Александр Васильевич Сумской. Это мой земляк, он очень талантливый человек. Сегодня у меня около 40 песен, которые пою не только я, но и люди.

Как вы относитесь к критике?

Знаете, я сам спрашиваю мнение тех, кому доверяю. И если они предлагают что-то изменить, я меняю. Пусть лучше критику мне скажет близкий, и я исправлю какую-то свою ошибку, нежели потом услышу неодобрение зрителей.

Что для вас богатство?

Это не материальные блага. Деньги приходят и уходят. Богатство в духовности, в людях, которые меня окружают: семья, друзья, работа, которую я безумно люблю. В этом смысле я богатый человек.

БОГАТСТВО В ДУХОВНОСТИ, В ЛЮДЯХ, КОТОРЫЕ МЕНЯ ОКРУЖАЮТ: СЕМЬЯ, ДРУЗЬЯ, РАБОТА, КОТОРУЮ Я БЕЗУМНО ЛЮБЛЮ

Как вы относитесь к украинскому шоу-бизнесу? С кем бы хотели совместно выступить?

Что можно сказать о том, чего не существует? То, что существует сейчас, я бы не назвал шоу-бизнесом. Есть отдельные исполнители, перед которыми я преклоняюсь. Например, Святослав Вакарчук, Александр Пономарев, Ани Лорак, Потап и Настя Каменских, Екатерина Бужинская, Иво Бобул, София Ротару и много других. Мы работали вместе на концертах, на праздниках, куда меня пригла-

шали с репертуаром. Много из того, что сейчас наблюдаем, — трехдневные проекты. На экранах очень много разного. А песни, репертуар? Услышал 27-й раз и ничего не запомнил. Артистов много, талантливых мало.

В каких проектах сейчас работаете?

Сейчас работаю с Александром Усиком. Спасибо моим друзьям за знакомство с этим прекрасным человеком, нашим чемпионом по боксу. Дай Бог нашему брату, Александру Усику, побед и только побед и взобраться на самую вершину боксерского Олимпа! А произошло все так: Александру нужна была песня для выхода на ринг. Узнал об этом на дне рождения общего друга, где мы встретились и познакомились. Приехал домой, позвонил Александру Сумскому, сказал, что нужен текст для Александра Усика, в песне должен присутствовать патриотизм, братство, козаки — все, что близко нашему украинскому народу, именно боевому духу. Буквально на следующий день Саша принес мне текст. Я сел за фортепиано, и музыка родилась мгновенно: буквально пару-тройку штрихов по тексту и появилась наша песня «Браття». С этой песней Усик уже выходил на ринг с Марко



ВАСИЛИЙ ЖАДАН

Образование: Государственный педагогический институт г. Сумы, факультет культуры и искусства. Победитель многих международных конкурсов и фестивалей.



В ЭТО НЕЛЕГКОЕ ВРЕМЯ ЖЕЛАЮ НИКОГДА НЕ СДАВАТЬСЯ. ХОЧУ ПОЖЕЛАТЬ МИРА НАМ ВСЕМ

Хуком. Есть даже клип, в котором показаны лучшие нокауты наших чемпионов Усика, Кличко, Ломаченко, Гвоздика. Будет еще видеоматериал, где Александр не только боксирует, но и вместе со мной эту песню поет. Он талантливый исполнитель, со слухом у него все в порядке. Так что мир увидит Сашу немножко другим. Я всегда говорил, что если человек талантлив, то это во всем.

Вас узнают на улицах? Как изменилась ситуация после выхода программы «Голос країни»?

Конечно, популярность выросла в разы. До «Голоса» меня узнавали там, где уже до этого знали: на вечеринках, корпоративах, сольных концертах. Телевидение все-таки дает свои плоды. А если ты еще что-то делаешь, умеешь шоу какое-то организовать, то тем более. На «Голосе» мне подбирали композиции, которые превращались в настоящее шоу: Индия, «Очи черные» на украинском языке, такого еще до нас никто не делал, а мы с моим тренером Олегом Скрипкой сделали! Я был очень доволен.

Какие самые необычные подарки, возможно, поступки совершали ваши поклонники?

Случаев очень много. Подарки дарят. Самый неординарный поступок, когда мои поклонники ездят со мной из города в город, на мои концерты. Когда ты видишь одни и те же лица в зале, это очень трогает. Я даже прошу охрану, чтобы их ко мне пропустили поближе, чтобы пообщаться с ними, поблагодарить. Это дорого стоит. Были ситуации, когда я выходил на сцену больной, пел полтора-два часа концерта и оказывался совершенно здоров! Секрет прост: своими песнями, творчеством я искренне желаю всем добра, и это добро тоже возвращается мне. Я пускаю слушателей в свою душу, в свой мир, в свое сердце. Был случай, когда отработывал концерт, а люди просили повторить то же самое, получалось два концерта подряд.

Как предпочитаете отдыхать?

Активно. Сафари, катание на лыжах, рыбалка. Я очень люблю отдых на природе, уединение с природой, но не тихое, чтобы можно было и песни спеть, и костер разжечь, и на костре уху сварить, и речка чтобы бурлила рядом. Для меня отдыхом также является спорт, например, футбол: побегать полтора часа на поле с ребятами – это идеально. Правда в последнее время не хватает времени.

Ваши дети продолжают ваш творческий путь на сцене?

Старший сын Иван поет и танцует, но я смотрю, что это не совсем его. Ни в коем случае никого не заставляю, могу подсказать лишь направление. Иван больше склонен к тому, чтобы заниматься бизнесом.

Василий – младший сын поступил в колледж на факультет журналистики и издательства. Пришел домой и объявил, что поступил. В 10 лет он уже писал стихи, а в 11 уже песни. Одаренный ребенок. Василий принимает участие в концертах, его приглашают как состоявшегося артиста. Но пока он видит себя в другой сфере. Сейчас он с друзьями создал ромскую молодежную организацию, где проводит конференции по вопросам обмена опытом.

Расскажите немного о ромской культуре, обычаях.

Благодаря этим обычаям, традициям мой народ состоялся и сохранил культуру и язык, хотя ни в одной книге этого нет. Благодаря традициям мой народ и выжил в то тяжелое время, когда были гонения. Кстати, я издавал журнал «Ромалэ», альманах о культуре ромов, их традициях, и сын Василий написал для этого журнала стихотворения. Мы их перевели и на ромский язык, и на украинский.

Что пожелаете нашим читателям в Новом году?

В это нелегкое время желаю никогда не сдаваться. Быть оптимистами. Хочу пожелать мира нам всем, его так не хватает. Здоровья хочу пожелать людям крепкого. Счастья. Его все понимают по-своему. Но к счастью нужна любовь. Любви желаю чистой. Дostatка, хлеба на столе и к хлебу чтобы было. Любите и будьте любимы. Это то, что никто никогда ни за что ни при каких обстоятельствах у вас не отнимет. Любите, мои дорогие, и будьте любимы!



АВТОЮРИСТ, или 17 граммов золота от БОГДАНА ГЛЯДИКА

В последнее время профессия адвоката стала очень модной. Но, если честно, иногда защитить свои права, вести бизнес, или просто вернуть водительское удостоверение невозможно без привлечения профессиональных юристов.

Адвокаты стали часто появляться на телевидении, радио, выступать на публике. Сложно представить ток-шоу без участия адвоката. Например, тематика ДТП стала ведущей для известного автоюриста Украины Богдана Глядика.

Громкие дела, резонансные ДТП, штрафы и новые Правила дорожного движения – «АвтоЮрист» знает ответы на все эти вопросы. И это не случайно. Ведь именно эту компанию и возглавляет адвокат Богдан Глядик. Практик и опытный юрист, а еще – журналист, эксперт и аналитик. И в этом его талант.

Считается, что древний «талант» времен Гомера составил 16,8 граммов золота. Сейчас это слово уже давно не используется для измерения стоимости вещей, но все еще столь же ценное, как и тысячи лет назад. А, может, даже и более стоящее золота.

Ибо кто такой автоюрист? Это не только юрист, оказывающий профессиональную правовую помощь водителям, оказавшимся в сложной ситуации. Это адвокат, который умеет выступать, анализировать, принимать сложные решения, общаться с большим количеством людей, оказывать даже первичную психологическую помощь людям. Но самое главное, что отличает адвоката от любого другого юриста – это ответственность. Оказывая юридическую помощь, адвокат берет на себя ответственность не только за судьбу того или иного дела, а иногда и за судьбу человека, которого взялся защищать!

Особенно важно участие автоюриста при оформлении ДТП, в котором есть пострадавшие или погибшие (открывается уголовное дело по ДТП согласно ст. 286 УК Украины). В таких случаях адвокат участвует во всех следственных действиях на месте ДТП, в частности, когда проводится детальный осмотр места ДТП (фиксируются все детали аварии, проведение осмотра протоколируется). В дальнейшем протокол осмотра места ДТП является важным документом при расследовании дела в суде.

«Каждое дело не похоже на другие, каждая ситуация индивидуальна. Профессия адвоката в целом требует замечать мелкие, казалось бы, незначительные вещи. Но специалисты компании «АвтоЮрист», говоря образно, «раскладывают

на атомы» даже то, что иногда не замечают самые опытные водители или следователи. Собственно, наш талант, если мы уже о нем заговорили, как раз и заключается в том, чтобы не использовать шаблоны, а находить решение самых сложных ситуаций.

В составе компании «АвтоЮрист» работает несколько квалифицированных юристов и адвокатов, но на место ДТП практически всегда выезжает адвокат Богдан Глядик лично. И делает он это уже более 10 лет, что позволяет оперативно анализировать обстоятельства ДТП и формировать позицию для клиента. Понимание особенностей оформления и рассмотрения дел о ДТП в судах способствует правильному оформлению материалов на месте ДТП (оформленные на месте ДТП материалы – уже половина успеха, обязательный и важнейший шаг для достижения конечного результата, положительного приговора суда). То есть, рассмотрение дел по ДТП стало основной специализацией адвокатов юридической компании «АвтоЮрист».

Для того, чтобы успешно реализовать себя в таких направлениях, как уголовные дела по ДТП, возврат водительских прав, возмещение вреда, общение с патрульными полицейскими, следователями и инспекторами страховых компаний, нужно быть экспертом в широком смысле этого слова. А именно: знать уголовное, административное и гражданское право, аспекты медицинского права, нюансы страхового права, процессуальные кодексы и многое другое.

ОПЫТ КОМПАНИИ «АВТОЮРИСТ» ПОЗВОЛЯЕТ РЕШАТЬ ЛЮБЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВОДИТЕЛЕЙ БЫСТРО И С ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ РЕЗУЛЬТАТОМ

Не удивительно, что с таким багажом знаний Богдан Глядик успешно практикует и в таких сферах, как правовая помощь в уголовных делах и делах об административных правонарушениях при совершении преступлений (правонарушений) против собственности, общественного порядка, военных преступлений, служебных (коррупционных) преступлений. Но прежде всего адвокат Глядик тяготеет к транспортному праву и его уголовно-правовым аспектам. «Практикуя в сфере транспортного права более десяти лет, мы отшлифовали свои знания, умения и навыки в отстаивании прав и интересов наших клиентов. Это позволяет решать любые проблемы водителей быстро и с положительным результатом», – заключают в «АвтоЮрист».

АДРЕС: Г. КИЕВ,
УЛ. БОРИСА ГРИНЧЕНКО, 4, ОФ. 5
Т.: (067) 157-24-14, (099) 538-60-47,
(093) 602-83-47
WWW.GLYADYK.COM.UA

**СУП**Співка Українських
Підприємців

СОЛОМИЯ МАРЧУК

СЕО юридической компании MBP Group

Жизнь Соломии Марчук полна драйва. Работа наемным сотрудником не позволяла открыть весь потенциал молодой львовянки и в 2014 году она вместе с партнерами создала юридическую компанию MBP Group.

Но MBP Group вряд ли похожа на большинство фирм. Соломия заряжает энергией даже такое консервативное дело, как юриспруденция.

MBP Group объединяет новаторство и правовой прагматизм в процессе сопровождения бизнеса от момента его создания до выхода на международный рынок. «Мы задались целью стать полноценным и единственным инструментом украинского бизнеса на пути к мировой экспансии», — говорит Соломия Марчук.

Соломия добавляет драйва и Союзу украинских предпринимателей (СУП). За активную деятельность и распространение миссии СУП в 2016 году Соломия получила звание адвоката бренда СУП. А в апреле прошлого года Марчук стала официальным представителем СУП во Львовском регионе.

Для проекта «СУП в лицах» она рассказала о планах развития в регионе, инновациях в юриспруденции, детенизации и государственной поддержке бизнеса, а также о важности самообразования для предпринимателей.

О СУП

Я уже много лет под впечатлением от книги Айн Ренд «Атлант расправил плечи». СУП по составу и субъектам напоминает героев этой книжки. В этом для меня есть доля романтизма. Кроме того, я воспитана в семье бизнесменов и для меня общение с предпринимателями очень ценно. Это возможность обмениваться опытом и учиться у них.

Я хочу вместе с предпринимателями создать такую среду, где идея может превратиться в реальный бизнес просто в считанные минуты, лишь бы не было преград, бюрократии, лишних условий для бизнеса.

Для меня ключевым в СУП является, скорее, лоббизм, чем нетворкинг. Я юрист и знаю, каких норм, слов и даже запятых

не хватает в наших нормативных документах. Я готова об этом говорить. Для меня важно донести это и чувствовать поддержку со стороны предпринимателей. Союз — это рупор.

О РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ

Львовские бизнесмены особенные. Они инновационные, классные, умные и жаждут лучшего, но им не хватает консолидации. Моя ключевая задача — сделать СУП объединяющей платформой во Львове. Но это трудно делать единолично. В этом смысле участники Союза по всей Украине — это инструмент, позволяющий объединяться вокруг них и общей идеи. Для меня это шанс показать, что во Львове есть хороший активный бизнес.

Что мы будем делать? Идей миллион. Но основная цель — вдохновить местный бизнес на неожиданные инновации и дать ему возможность беспрепятственно общаться с властью, правильно организовывать эти процессы, развиваться, делиться опытом.

О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Я родилась в семье предпринимателей. С детства видела много несправедливости, видела проверки то пожарников, то санитарно-эпидемиологической службы, то других структур. Видела, как родители волнуются из-за всего этого, и во мне воспиталось гиперболизированное желание справедливости.

Как оказалось потом, в бизнесе это вредит. (Улыбается.) Но в плане выбора профессии — помогает. Я в 14 лет уже определилась, кем хочу быть и поступила в малую академию наук при Львовском национальном университете Ивана Франко. В 18 лет начала работать по специальности. Работала в банке, потом в компании, которая обслуживала банк. Это был интересный опыт, но у меня не было возможности влиять на политику бизнеса или создавать собственный продукт. Поэтому я решила создать свой бизнес, чтобы иметь такую возможность.

ОБ ИННОВАЦИЯХ В ЮРИСПРУДЕНЦИИ

Я вижу радикальные изменения в информационных технологиях, слежу за тем, как развиваются нейронные сети (искусственный интеллект). Юриспруденция, хотим мы того или нет, должна стать частью этих изменений. Для меня это новый этап развития.

Юридический бизнес сегодня теряет свое былое могущество. Он забюрократизирован. Ему не хватает драйва.

Я не вижу будущего юриспруденции в ее классическом виде. Нам нужно создать механизм, как в автомобиле, – чтобы не думать о том, как работают форсунки или мотор. Это полностью зависит от моих коллег. Смогут ли они пересилить себя и отдать часть своих полномочий искусственному интеллекту, чтобы дать возможность бизнесу развиваться.

О КАДРАХ

К сожалению, найти готового юриста, который бы полноценно вошел в команду, крайне сложно. А перевоспитывать нет времени. Поэтому мы привлекаем молодых специалистов. Недавно принимали участие в игровых судебных процессах между студентами. После этого пригласили на стажировку студентов, которые нам понравились.

КАК УДЕРЖАТЬ СОТРУДНИКА

Чтобы человек хотел работать, ему нужны три аспекта. Достойная оплата труда, официальная. Сотрудник должен думать не о том, как поесть, а как качественно выполнить работу. Второй аспект – это коллектив. Если человеку не комфортно или он не сработался с коллегами, конечно, он будет искать место получше. Третье: возможность меняться. Компания не должна быть привязана к персоне и должна продолжать работу даже после его ухода. Такой принцип действует в США, Великобритании, Европе, а в Украине нет. Нужно создать действенный механизм передачи прав собственности новым партнерам, чтобы они видели возможность идти дальше и стать у штурвала.

О ДЕТЕНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Ответственные собственники уже давно вывели бизнес из тени. Таких предприятий все больше. Сегодня вести дела «по-белому» для бизнесменов комфортно. Не нужно искать способы, например, возмещения НДС или решать пост-фактум вопросы с фискальной службой.

Предприятия мечтают работать без налички. Это удобно. Наверное, поэтому мы пользуемся популярностью среди львовского бизнеса, – мы принимаем платежи исключительно по пересчету.

Еще один момент. Коррупцией многие предприниматели пытаются прикрыть свои неудачи. Недавно была массовая волна протестов малых предприятий против повышения минимальной заработной платы. Мелкие предприниматели говорили, что не могут столько платить, при этом обвиняли

власть. Но здесь возникает вопрос: если предприниматель не имеет возможности из своего бизнеса выделить эти смешные деньги, то возможно нужно менять бизнес-модель, или вообще прекратить бизнес и идти работать на кого-то? Но в такой несостоятельности нужно иметь смелость признаться, это сложно, проще обвинить кого-то.

Когда говорят, что в Украине невозможно вести бизнес из-за коррупции, я привожу пример предпринимателей, которые построили собственное дело и очень успешны в тех же условиях, что и те, которые не смогли справиться. Ответ очевиден.

О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ

В плане фонда заработной платы государство не способствует переходу на «белую сторону». А вот в открытости хозяйственных операций, конечно, уж есть положительные сдвиги. Например, внедрение системы электронного учета НДС, над усовершенствованием которой мы работаем.

Конечно, есть моменты, когда предприниматели не слышат или создают препятствия. Но не в таких масштабах,

как раньше. Сейчас существует общественный запрос менять стратегии ведения бизнеса, учета и прочее. Государство просто вынуждено заигрывать с бизнесом и идти у него на поводу.

В дальнейшем все зависит от бизнес-сообщества. Насколько активно оно будет требовать у власти лучших условий ведения бизнеса.

ПРАВИЛА БИЗНЕСА

1. Простота. Простота в организации, простота в донесении информации работникам и клиентам. Во-первых, это признак интеллектуальных возможностей команды. Во-вторых, это комфорт наших клиентов, которые видят, что с нами работать удобно, и они понимают о чем идет речь.

2. Прозрачность. Необходимо быть открытыми перед клиентами и коллективом. Я всегда рассказываю о составе владельцев, структуре компании и так далее.

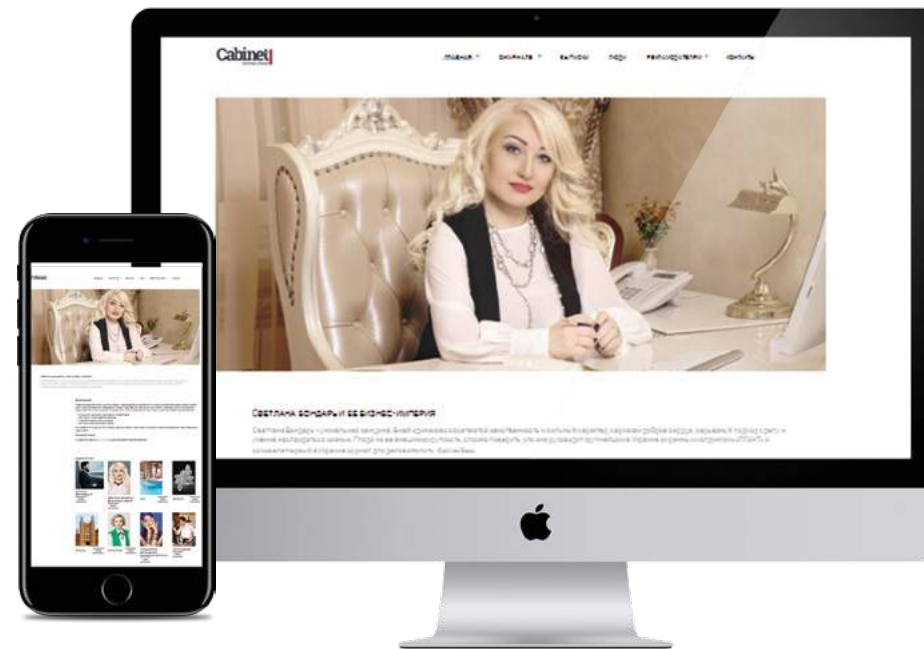
3. Совместная социальная цель, инновации. Я бы сказала, это ключевая задача бизнеса. Он должен создавать ценность. Я вижу свою ценность во внедрении лучших инновационных технологий США и Европы в Украине. Чтобы от идеи до ее реализации был один шаг. Это наша задача, и я надеюсь, что мы с ней справимся.

О САМООБРАЗОВАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Есть очень много любителей, даже аферистов, которые не имея бизнеса пытаются рассказать о том, как нужно его вести. Поэтому я избегаю таких общений. Для меня достаточно поговорить с бизнесменом за вкусным обедом, услышать ответы на свои сложные вопросы. Это лучше, чем тренинг. Такую возможность каждому предоставляет Союз украинских предпринимателей.

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

ВСТРЕЧАЙТЕ НОВЫЙ CABINETBOSS.COM.UA



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Позвольте представить вам журнал Cabinet Boss – первое издание для деловой элиты. Наша страна богата профессионалами своего дела – предпринимателями и менеджерами из разных сфер.

ЭЛИТНОЕ ИЗДАНИЕ ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

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

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



ONLINE-ЖУРНАЛ CABINET BOSS

Это всегда эксклюзивная информация:

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

Мы в facebook: <https://www.facebook.com/cabinetboss.com.ua>

СЕРГЕЙ ГАПОЧЕНКО

*Директор компании «Емаркет
Украина» (OLX Украина), которая
принадлежит глобальной медийной
и диджитал-группе Naspers.*

Он пример успешного микса предпринимателя и наемного работника. Начиная карьеру с создания собственного бизнеса, а сейчас возглавляет направление бизнеса классифайдов группы Naspers в Украине, Казахстане, Беларуси и Узбекистане. В Украине OLX лидирует среди сервисов объявлений. База площадки насчитывает более 12 млн. предложений. В среднем, новое объявление публикуется каждую секунду.

Сергей Гапоченко в рамках проекта «СУП В ЛИЦАХ» рассказал о прозрачности и открытости в условиях глобализации, а также сформулировал три основных правила ведения бизнеса.

О СУП

Исторически в Украине достаточно много предпринимателей, но они разрознены. Каждый живет своим делом, своими вызовами. Ни для кого не секрет, что Украина – государство не с самыми благоприятными условиями для ведения бизнеса. И предприниматели здесь – это не классические предприниматели, а герои, которым не смотря ни на что удалось сделать бизнес. СУП – это способ объединиться в community и друг у друга поучиться. Поэтому нужно единство.

С другой стороны, СУП – это возможность построить эффективный диалог с государственными институтами.

О ВЛИЯНИИ ГОСУДАРСТВА НА БИЗНЕС

Государство, в идеале, должно помогать бизнесу. Но если говорить конкретно об Украине, то, как

минимум, не мешать. Можно определить области, в которых помощь государства имеет практический смысл. Бизнесмены при необходимости скажут, где нужно помочь. Но сейчас главный месседж бизнеса государству – «Не мешать!»

О ГЛОБАЛИЗАЦИИ

У меня есть классная возможность смотреть на то, как развиваются бизнесы в разных странах – от Узбекистана, одной из наиболее закрытых стран, до Сингапура, одной из наиболее открытых. Между этими полярными государствами находятся европейские страны, США, развивающиеся рынки... Общий тренд, который сейчас всех объединяет, – глобализация. Глобализация в предоставлении услуг, в перемещении товаров, в унификации подходов к ведению бизнеса в разных странах. Независимо, гражданин Украины или гражданин Германии, он ходит в магазин, делает покупки, пьет кофе, носит одежду. У глобальных игроков есть возможности удовлетворить базовые потребности любого человека. Поэтому появились Facebook, Google и другие сервисы. Этот тренд уже не остановить.

ОБ ОТКРЫТОСТИ

В условиях глобализации открытость и прозрачность – не только хороший тренд, но и залог существования бизнеса завтра. Я не припомню ни один успешный глобальный бизнес, который бы был основан на схемах по оптимизации налогообложения.

Мы – компания, которая ведет прозрачный бизнес. И нам это не мешает.

О ГЛОБАЛЬНОЙ ГРУППЕ

Наш успех – это комбинация двух составляющих: опыта локальной команды, которая понимает, что необходимо рынку на данный момент, и глобальной компетенции группы.

У нас есть возможность на примере других рынков видеть, что нам нужно делать сейчас, чтобы оказаться там, где нам нужно, завтра. Мы во многом опережаем время и текущие тренды. Например, в Казахстане больше 70% объявлений подается с мобильного. Учитывая это, мы еще год назад сделали акцент на мобильное пользование. В результате пользование услугами сайта OLX на мобильных устройствах растет намного быстрее, чем в среднем по рынку. Это яркий пример, когда мы использовали экспертизу группы.

О ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Если бы я занимался внешнеэкономической деятельностью с понедельника, я бы забыл все, что знаю о ведении бизнеса в Украине и попытался как можно больше узнать о ведении бизнеса в стране, куда я иду.

В Украине бизнес, к сожалению, – это построение удачной схемы. А бизнес в мире в классическом понимании – это построение удачного сервиса или построение компании, которая будет удовлетворять какую-то потребность, например, в хорошей одежде, еде, общении.

О РЕАЛИЗАЦИИ ИДЕЙ

Спускать идеи сверху – совковый подход. Тогда идея превращается в план, в ней нет души. Идея с душой более жизнеспособна, более привлекательна для людей. Идеи должны приходить отовсюду, и их нужно отовсюду принимать.

О ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ

Я делегирую полномочия. Руководитель должен не мешать сотрудникам и подставлять плечо, когда необходима помощь. Я не думаю, что классическая схема взаимодействия начальника и подчиненного работает в современном мире, особенно в нашем бизнесе.

Это не значит, что у нас нет субординации или организационной структуры. Конечно, есть, иначе был бы хаос. Сотрудники понимают свои зоны ответственности, но они предрасположены к многофункциональной командной работе.

Во многих проектах я участвую как маркетолог, или продакт-менеджер, или как работник службы поддержки. Конечно, если идет диспут и прийти к единому мнению не получается, мы не будем спорить год – финальное решение за мной. Но это все равно результат командной работы.

Я не делегирую ответственность по принятию новых людей в команду, особенно на ключевые должности. Я хочу на 1000% быть уверен, что они разделяют ценности компании, и у них нужный подход к работе.

О ПОИСКЕ СОТРУДНИКОВ

Украина – государство, в котором живет больше 40 млн. человек. Казалось бы, сложностей при наборе людей не должно

быть. Но для нас это сложная задача. Не так тяжело найти человека с нужными компетенциями, намного сложнее найти сотрудника с необходимыми ценностями. Мы ценим мнение друг друга, мы не очень любим карьеристов, мы не используем схемы, мы приветствуем новые идеи.

Мы ищем людей везде! Это студенты, профессиональные сообщества, рабочие контакты, рекрутинговые компании, индивидуальные рекрутеры... Без лишней скромности скажу, что многие и сами хотят у нас работать.

Недавно мы внедрили новую систему. Люди, которые уже работают в OLX, – лучшие пропагандисты нашей компании. И мы решили материально поощрять работников, которые привлекли новых сотрудников, если те проходят испытательный срок. Я уверен, что это сработает. Ребята уже начали подавать своих знакомых и знакомых своих знакомых на позиции – не только на те, что уже есть, но и на позиции, которых еще нет.

ОБ ОТЛИЧИЯХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И НАЕМНЫХ СОТРУДНИКОВ

Я – классический пример предпринимателя, который на данный момент еще и наемный сотрудник. Не знаю, насколько это массовое явление, но такое может быть.

Если говорить о полярных отличиях, то предприниматель более расположен к риску, а наемный сотрудник предпочитает стабильность. Предприниматель не мыслит категориями зоны ответственности, а ищет дополнительные возможности. Предприниматель больше романтик.

О КНИГАХ

Я читаю, наверное, меньше, чем должен. Книга, которая мне понравилась за последнее время, «Обо всем можно договориться» Гэвина Кеннеди. Она о том, как вести переговоры и договариваться не только в бизнесе, ведь жизнь активного человека, особенно в большом городе едва ли не ежедневно связана с договоренностями между супругами, детьми, партнерами...

О ВДОХНОВЕНИИ

Я питаюсь энергией от людей, которые меня окружают. Меня вдохновляют горящие глаза людей.

ТРИ ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ОТ СЕРГЕЯ ГАПОЧЕНКО

Первое. Слушать людей, с которыми ты работаешь. Не использовать свой бизнес или положение в бизнесе как трибуну для провозглашения своих решений.

Второе. Думать масштабно. Болезнь предпринимателей в том, что погружаясь в операционную работу, мы упускаем возможности, которые могли бы не упустить, если бы смотрели на мир масштабно.

Третье. Не бояться ошибок. Мы очень много ошибаемся, когда что-то делаем. Но бездействие намного страшнее неправильных действий.

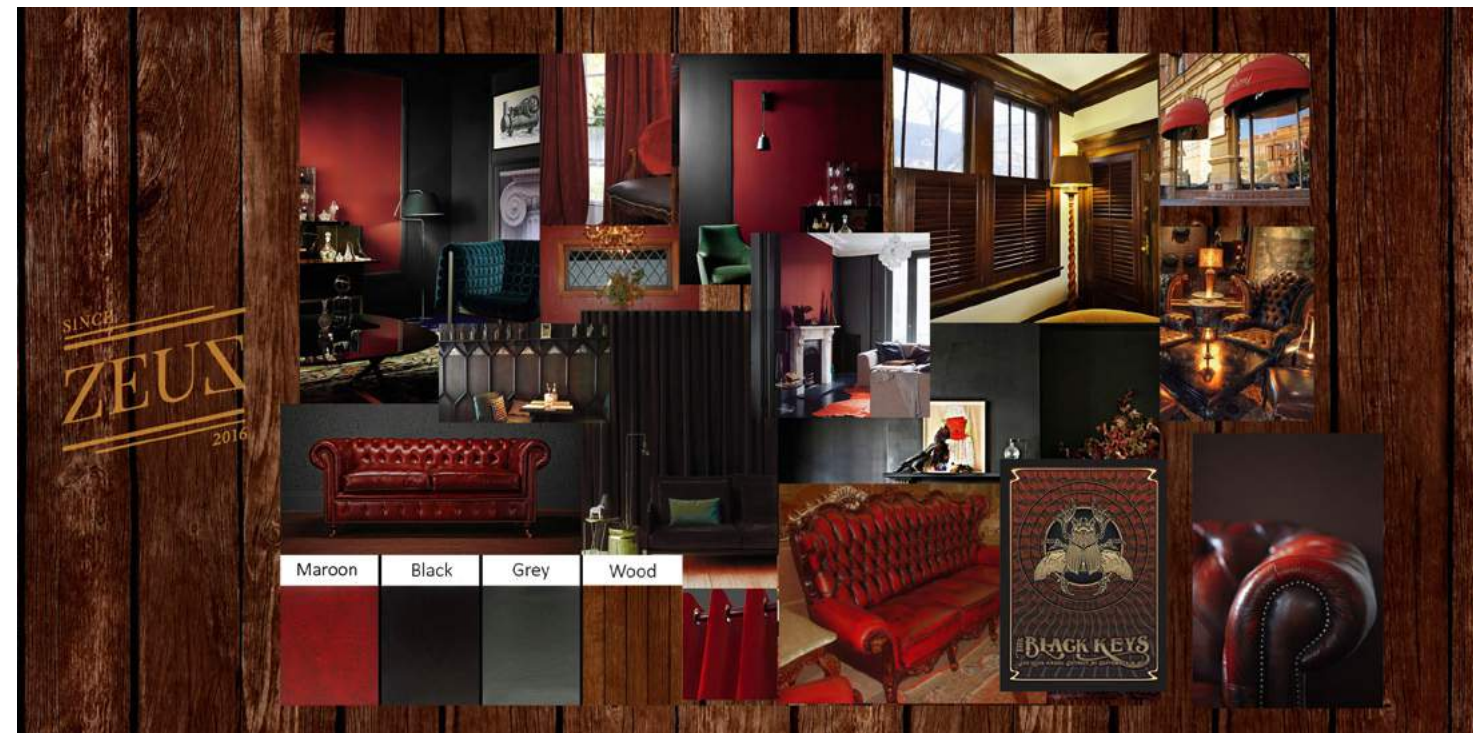


В УКРАИНЕ БИЗНЕС,
К СОЖАЛЕНИЮ, – ЭТО
ПОСТРОЕНИЕ УДАЧНОЙ
СХЕМЫ

ИРИНА ШАВЛЮ

художник-дизайнер, управляющая
мужской парикмахерской ZEUS

Ирина, художник-модельер по образованию, хорошо помнит, как в 17 лет стояла в институте с отцом и нерешительно выбирала факультет для поступления: дизайнер-модельер или дизайнер интерьеров. Душа навязчиво приказывала поставить галочку возле строки «модельер», и Ирина поддалась. Но жизнь все равно привела ее к работе с дизайном интерьеров.



Получив диплом специалиста в престижном вузе, я работала у нескольких дизайнеров, стилистом на фотосъемках и сама подрабатывала фотомodelью, занималась изготовлением аксессуаров, но в итоге как-то резко остыла ко всему этому, ведь уровень fashion-индустрии в Украине оставляет желать лучшего и по сей день.

С дизайном интерьеров все началось случайно, с брошенной в воздух идеи. Несколько лет назад мы с моим мужем (тогда еще просто барбером, а сейчас владельцем сети барбершопов Frisor) придумали концепт-дизайн первой мужской парикмахерской в Украине (барбершоп), открытой мастером. Мы не хотели уходить от классического интерьера барбешопов, но и в то же время хотели привнести что-то свое, не копировать слепо то, что уже было на украинском рынке. Так, вооружившись внушительным опытом работы мужа и моим вкусом, решили взять за основу интерьеры парикмахерских старой-доброй Англии, где умеют относиться к традициям бережно и с любовью. Мы выбрали не массовость, а качество и комфорт. «Кабинетный», темно-зеленый цвет – фирменный цвет Frisor – в одночасье выделил нас среди других: с одной стороны, он навеивает спокойствие, с другой – придает безграничную энергию. Было приятно разрабатывать авторский дизайн, подбирать цвета, текстуры. И когда я полностью окунулась в это, поняла, что работать с интерьером не менее интересно, чем, собственно, с одеждой.

Первостепенную роль в дизайне играет идея, некий образ, который вкладывается в основу. Моя работа начинается с референсов, вспомогательных примеров деталей, фактур, форм, цветов и оттенков, которые будут использоваться впоследствии. Без этого сложно держать все в голове, и так намного легче: как по мановению волшебной палочки раскладывается все по полочкам, лучше представляешь себе где, куда и что. А вот научиться пришлось терпению,

хоть по характеру я довольно спокойная и терпеливая, но время от времени понимаешь, что не все зависит от тебя.

Горжусь проектом мужской парикмахерской ZEUS, большое просторное помещение позволило не загонять в рамки фантазию. Тут удалось еще больше стилизовать старую-добрую Англию в паре со стилем лофт. Причем лофт проявился не в надоевших стульях в этом стиле и столах из поддонов, а только в лестнице, кирпичной кладке стены и потолка, который практически был не тронут во время ремонта. В ZEUS мы поставили невероятно красивые классические диваны, кресла и стулья в стиле барокко XVIII века, которые задают весь тон и настроение всему пространству. Наверное, это и стало изюминкой проекта. Также большую роль сыграли детали: например, граммофон, многочисленные серии книг на полках, старые телефоны, старинное радио, уютный торшер с мягким теплым светом, большой круглый антикварный кофейный стол, из-за которого так не хочется вставать... Думаю, что грамотно продуманный интерьер отчасти граничит с психологией, ведь необходимо не только предоставить качественные услуги в этом месте, но и расположить человека так, чтобы он немного задержался, не спеша угостился кофе или виски в приятной, располагающей атмосфере... Ну и, конечно, чтобы он захотел зайти еще раз и со временем стать постоянным клиентом. А это уже мотивирует.

Сейчас я выполняю обязанности управляющей в мужской парикмахерской ZEUS, в скором времени здесь же запускаем тату-студию, сейчас ремонт в ней уже на финишной прямой. Проект ZEUS исключительный, уникальный в своем роде, общая его площадь 400м², в дальнейшем планируем расширять такой формат заведений по всему Киеву и Украине, и уже сейчас мы начали принимать заявки на приобретение франшизы. В планах создавать истинно мужское пространство, нечто уникальное в нашей стране, где можно будет не только качественно подстричься, побриться и сделать тату, но и... пока пусть это останется тайной.



Фото предоставлено Евгением Ерошкиным

ЕВГЕНИЙ ЕРОШКИН

Профессор, врач дерматолог

Его девиз – «Важен только результат». Именно результат, а также постоянное профессиональное развитие помогли Евгению Ерошкину освоить дерматовенерологию, получить степень профессора, открыть свою клинику и даже создать авторскую линию косметики Evgeniy Eroshkin MD.

Евгений Юрьевич, как начался ваш профессиональный путь? Сколько лет вы в своем деле, почему решили им заняться?

По первому образованию я врач-психиатр и в медицинский институт поступал именно на психиатрию. Но волею судьбы по независящим от меня причинам мне

пришлось поменять специализацию, более того, я этого не хотел. В дерматовенерологию попал, можно сказать, случайно и... влюбился в эту науку и вот уже пятнадцатый год практикую именно в дерматологии.

Какие моменты на этом пути вы считаете ключевыми для себя?

Мне всегда везло на хороших учителей. Наверное, благодаря этому я сложился как специалист. Когда мне пришлось поменять специализацию, уйти из психиатрии, я оказался в совершенно незнакомой для меня науке – дерматовенерологии (косметологии в те годы практически не существовало) и принял для себя решение: буду учиться у самого лучшего специалиста. Это был ныне покойный профессор Глухенький Борис Тихонович, самый известный украинский дерматолог. Благодаря ему я полюбил

эту науку и сегодня не представляю себя в другой сфере медицины.

Что побудило вас создать свою компанию, с чего начинали?

15 лет назад, работая в городском кожно-венерологическом диспансере (КВД), я не представлял себе медицинское учреждение иначе, как огромную и сложную структуру с большим штатом сотрудников. И именно тогда я поехал на свою первую стажировку в Германию, где увидел небольшие частные клиники, персонал которых зачастую состоял из двух человек – собственно, врача и медсестры. Тогда я понял, что могу создать эту модель в нашей стране. Заявление об увольнении из КВД я писал уже в самолете Берлин-Киев...

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

Легально и без посредников открыть частное медицинское учреждение в нашей стране – это все равно что победить дракона. Это несколько лет бюрократических мытарств, тонны бумаг и масса потерянного времени. Легко не было. Мне пришлось полностью выстроить систему работы клиники, не имея ни малейшего представления об основах маркетинга и менеджмента. По моему, в те годы и слов таких не



начинаю, я знаю, как продолжу и чем закончу. Безусловно, это приобретенные качества.

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

Выдержка. Самообладание. Сила воли. Стремление к развитию.

Самое сложное решение в вашей жизни?

Врач принимает сложные решения каждый день, ему доверяют самое ценное — здоровье. Иногда приходится сидеть всю ночь над историей болезни, чтобы принять то самое сложное решение...

Вас предавали? Какие уроки, выводы для себя сделали?

Безусловно. Из каждой такой ситуации я извлекаю только опыт. Я не умею держать зла, не самое великое богатство.

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

Да. Все.

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

Наверное здесь нужно было бы ответить — написанными книгами, научными работами, полученными патентами и разработками. Но нет. Я горжусь тем, что могу помогать людям выздороветь.

Какие планы и задачи себе ставите на будущее?

Их много, повторюсь: постоянное повышение квалификации, развитие.

Кто ваш тил?

Моя семья.

Если бы не ваше нынешнее дело, чем бы вы хотели заниматься в жизни?

Никогда над этим не думал. Если говорить о смене профессии, то, возможно, вернулся бы в психиатрию, но для этого должно произойти что-то экстраординарное.

Вы работаете с женской внешностью. Что для вас красота? И что в женщине вас может оттолкнуть?

В первую очередь, я работаю с болезнями кожи и эстетическими дефектами. Оттолкнуть меня может, скорее, что-то не касающееся моей профессии, я люблю своих больных какими они есть. А красота... это качество, которое не требует золотого сечения, достаточно улыбки.

Что желаете себе и нашим читателям?

Здоровья, хорошего настроения и, поверьте, — большего не нужно!

знали... Меня критиковали, говорили, что вся эта идея заведомо обречена на провал, так как наши пациенты к такому формату не готовы и так далее. Но несмотря на это, я продолжал идти вперед и не останавливаюсь до сих пор.

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

Рядом со мной всегда был и есть самый близкий мне человек, чьи советы для меня всегда важны. Но личная жизнь на то и называется личной, чтобы не делать ее публичной.

Чему лично вам пришлось научиться в процессе?

Многому. Путь от мало кому известного врача-дерматолога до профессора медицины весьма тернист. Это постоянное повышение квалификации, регулярные стажировки за рубежом и, безусловно, постоянная практика. Я не администратор и не менеджер, я врач, я клиницист, и все организационные моменты даются мне непросто, это не мое.

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

Если говорить непосредственно о косметологии, то, на мой взгляд, в Украине сегодня профицит. Слишком много лишних людей пришло в профессию, рынок пересыщен косметологической

продукцией сомнительного качества. Такая тенденция не может длиться вечно, но сегодня реалии именно таковы.

Косметология — это конкурентный бизнес. За счет чего держитесь, развиваетесь, главные критерии вашей работы?

Развитие. Постоянное повышение квалификации, регулярный практический прием. Я не понимаю термина «конкуренция». У меня нет конкурентов, только коллеги. Пациентов хватит на всех, да и я, в принципе, об этом думаю меньше всего. Самое главное, нужно любить своих пациентов, какими бы сложными они ни были.

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

Грань между медициной и бизнесом невероятно тонка, но при этом должна быть очень твердой. Относись к больному так, как ты хочешь, чтобы лечили тебя. И еще: между врачом и пациентом не может быть диалога, только врач знает и понимает, какой метод лечения будет оптимальным. Мне режет слух слово «клиент». В медицине нет клиентов, так как клиент имеет право выбора, а методы лечения выбирает только врач.

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

Я абсолютный стратег. И когда я что-то



elements all in
роскошь в новой концепции

Совершите путешествие к самопознанию, благополучию и релаксации, с концепцией «Elements All In»
Самое оздоровительное путешествие в вашей жизни начинается сейчас в ROYAL MARE на Крите!



фото предоставлено Евгением Ерошкиным

Жанна ПАЛЕЦКАЯ

Она создала авторскую телепрограмму *STAR TIME*, запустила собственную линию одежды *PALETSKAYA FASHION* и стремительно идет к успеху.

Жанна, как вам удалось без помощи продюсера так быстро достичь успеха в своей деятельности?

Я очень верила в то, что делаю, не сдавалась на пути к цели и, конечно, много-много работала. Хорошо, когда проект продюсирует профессионал, но я не встретила человека, которому смогла бы доверить свое творческое детище, поэтому пришлось брать все в свои руки и совмещать профессию и телеведущей, и пиар-менеджера, и продюсера. Было непросто, да и сейчас тоже не всегда все идет гладко, но я продолжаю гореть своей работой и уверенно двигаюсь вперед.

После того, как вы стали работать в шоу-бизнесе, изменился ли ваш круг друзей и стиль жизни?

Я бы не сказала. Мой характер точно не изменился. Я не гонюсь за славой и популярностью, я люблю свою работу, вкладываю в нее много сил и душу, меня больше всего радует результат, положительный отзыв от зрителей и партнеров, нежели статус медийной личности. Конечно, у меня появилось больше творческих знакомых, я в хороших отношениях со многими артистами, дизайнерами, шоуменами, но это никак не влияет на мою дружбу с теми, с кем была знакома еще до шоу-бизнеса. Я ценю в друзьях настоящие человеческие качества, а не уровень известности. Стиль жизни тоже особо не поменялся, мне всегда нравилось хорошо выглядеть и быть в курсе событий, только теперь я более частый гость на различных мероприятиях и концертах, чем раньше.



Вы красивая и целеустремленная, многого достигли, вас можно назвать завидной невестой. Насыщенный рабочий график оставляет время на личную жизнь?

По-моему, когда говорят, что из-за работы нет времени на отношения, то это, скорее всего, отговорки. Если в жизни есть любимый человек, время для него найдется всегда, по крайней мере, у меня так. Я могу спокойно отказаться от приглашения на вечеринку или светскую тусовку ради того, чтобы побыть со своим мужчиной. В статусе холостячки я засиживаться не планирую, для меня важно иметь семью и детей, это для меня приоритет. А карьера никуда не убежит, я достаточно хорошо вникла в сферу своей деятельности, удачно себя зарекомендовала, поэтому даже если на какое-то время посвящу себя только семье, смогу вернуться в прежний рабочий режим, я в этом уверена.

Сейчас у вас новый творческий этап, вы запустили свою линию одежды...

В 2017 году я основала свой бренд Paletskaya Fashion. Он создан для женщин, которые любят красивую и оригинальную одежду, предпочитают женственный стиль и хотят выглядеть соблазнительно и одновременно элегантно. В декабре я презентовала свою первую коллекцию Vintage Couture, которая состояла исключительно из платьев с нотками винтажности: они придали коллекции оригинальность и шик. В показе участвовали популярные певицы, телеведущие и королевы красоты. Презентация прошла накануне Нового года, и это был

для меня особенный праздник – реализовалась еще одна моя мечта. Мы активно работаем на благо украинских женщин, что бы они выглядели стильно и неповторимо.

Мы работаем по индивидуальному заказу. Как показывает практика, идеально сидит та одежда, которая сшита по личным меркам клиента. У меня есть команда опытных мастеров, которые выполняют работу быстро и качественно. Каждая может зайти на мой сайт www.paletskaya.com или страничку бренда в Instagram [@paletskaya_fashion](https://www.instagram.com/paletskaya_fashion) и ознакомиться с представленными моделями, потом приехать к нам в студию, снять мерки, и мои мастера сошьют любое изделие от Paletskaya Fashion. Общаясь со своими клиентами я всегда предлагаю добавить в наряд какую-то деталь, которая сделает его эксклюзивом – такой вещи не будет ни у одной подруги.

Какие у вас планы на ближайшее время?

Я уже приступила к работе над новой коллекцией, в марте состоится ее презентация. Она будет соответствовать модным трендам весны и отличаться подчеркнутыми силуэтами и женственностью. От ТВ-передачи *STAR TIME* ждите обновленного формата и много интересных видео-сюжетов. А потом посмотрим. Возможно, в ближайшее время преподнесу еще что-то новое и неожиданное. Я бываю такой непредсказуемой – ведь я творческая личность!

Сотрудничество в ТВ-передаче *STAR TIME*:
star_time.tv@ukr.net

Кирилл Куницкий – основатель Школы системного бизнеса «Бизнес-Конструктор», эксперт в области систематизации бизнеса, построения сильных команд, повышения эффективности маркетинга и продаж. Автор и ведущий обучающих программ для собственников, топ-менеджеров, HR-менеджеров компаний.

КИРИЛЛ КУНИЦКИЙ

О БИЗНЕСЕ, СТАРТОВОМ КАПИТАЛЕ
И МОТИВАЦИИ

фото предоставлено Кириллом Куницким

События проверяют нас на зрелость, а рынок проверяет бизнес на прочность. Чтобы выдержать это давление, нужно ощущать стержень внутри, не позволять себе поддаваться эмоциям, вовремя и правильно реагировать на изменения. Кирилл Куницкий – об украинских предпринимателях, мечте и мотивации, моральных пинках и поисках качественной разницы.

Многим известно, что дух предпринимательства был присущ вам еще с детства. Сегодня вы имеете 15-летний опыт создания и развития компаний в самых разных сферах. Что чаще всего двигало вами, какую главную цель вы преследовали в каждой из своих компаний?

В основе любого успешного бизнеса лежит неудовлетворенная потребность на рынке. Каждый раз создавая компанию, я отталкивался от осознания необходимости в каком-либо решении, которое либо отсутствует на рынке, либо недостаточно хорошо реализовано. И создавал продукт, способный максимально качественно удовлетворить потребность. Можно сказать, что основной движущей силой при создании компаний было стремление создать ценность, решая проблематику определенных людей или компаний.

Были ли у вас стартовые капиталы? С чего обычно начинался новый бизнес?

Практически все проекты я начинал с нуля и считаю, что это наиболее правильный подход для создания бизнеса. Хороший стартап – голодный стартап. И если бизнес с момента рождения заливается инвестициями, то у него не развивается «иммунитет», способность самостоятельно бороться за свою жизнь, преодолевать сложности. Поскольку с деньгами любые вопросы решаются легче. Важно, чтобы бизнес прошел свою закалку, именно поэтому я сторонник стартапа с нуля. В западной культуре стартапов есть понятие bootstrapping, это подход к развитию бизнеса при отсутствии инвестиции и развитие полностью на собственных оборотных деньгах. Именно такой подход я стремлюсь применять.

Такая ситуация: появилась у молодого предпринимателя идея и пока нулевой капитал. Что ему дальше делать?

Самое главное не делать ошибок: взятие необдуманных кредитов, проблемы с законом и попадание в плохое окружение. Далее необходимо четко понимать свою целевую аудиторию и ее проблематику – убедиться, что рынок достаточно большой и он готов платить за решение, которое хочет предложить предприниматель. Первый шаг в росте бизнеса всегда начинается с шага «доходной ногой». Это означает, что необходимо понять, с помощью каких инструментов молодой предприниматель будет привлекать клиентов, создать минимально работающий продукт и начать привлекать первых клиентов. Таким образом проверяется жизнеспособность придуманной бизнес-модели, а также появляется возможность заработать первые оборотные средства в случае, если бизнес-модель окажется успешной.

Ничего страшного, если на стартовом этапе бизнеса компания может быть достаточно простой и неприглядной. Задача этого этапа – не заявить о себе громко на рынке, а проверить, нужно ли подобное решение рынку. Если решение нужно, дальше продолжаем делать шаги «доходной ногой» и параллельно подтягиваем «структурную ногу», которая заключается в подборе персонала в организационную структуру компании. Попеременно доходная и структурная «ноги» чередуются, помогая компании расти и развиваться.

Почему нельзя резко увеличивать персонал или смотреть только на доходную ногу, почему они должны поочередно двигаться?

Важно не допускать чрезмерного раздутия расходов, поскольку одним

из важных критериев «здоровья» бизнеса является его ликвидность, то есть способность отдавать свои расходы. Именно по этой причине доходная нога должна всегда делать первый шаг, позволяя генерировать определенный объем денежных поступлений, а вслед за ней можно уже заниматься обдуманым расширением структуры персонала, при этом тщательно следя за тем, чтобы компания получала положительный денежный поток каждый месяц.

Сейчас вы являетесь учредителем нескольких компаний, но «Бизнес-Конструктор» – это ваше сердце. Как вы поняли, что это направление «ваше» и почему именно систематизация бизнеса?

В какой-то момент, будучи собственником нескольких компаний, я решил делиться своим опытом с другими предпринимателями через блог в интернете. Когда я начал публиковать данную информацию, то получил достаточно большой интерес со стороны предпринимателей, которым данные инструменты оказались полезны. Меня начали приглашать на разного рода конференции в качестве спикера, а также просили оказать непосредственную помощь в формате консалтинга. Попробовав это, я понял, что могу создавать значительную ценность для других компаний, поскольку на своем опыте накопил большое количество эффективных инструментов, позволяющих бизнесу расти. И тогда было принято решение создать компанию «Бизнес-Конструктор».

Я не думал, что это станет моей основной деятельностью. Полагал, что это будет просто небольшая компания, которой я буду заниматься как хобби. Однако спрос на данное решение оказался настолько большим, что пришло осознание того, что лично я, как профессионал, могу дать максимальную ценность именно в этой сфере.

Были ли за время создания «Бизнес-Конструктор» моменты, когда руки опускались? И какие самые большие разочарования приходилось в бизнесе преодолевать?

Не бывает бизнеса без сложностей и разочарований. Как сказала в свое время основательница компании Mary Kay: «Если вы хотите узнать секрет моего успеха, посмотрите на мои колени. Так много раз я на них падала». Одним из важнейших качеств бизнесмена является способность двигаться вперед несмотря на препятствия, адаптируясь к изменениям. Я это называю «принципом неваляшки». Это означает, что как бы часто ты не падал, все равно встаешь и идешь вперед. Естественно, что на пути создания «Бизнес-Конструктор» были сложности. И нельзя сказать, что эти сложности не возникают на пути развития. Основные задачи, с которыми сталкивался обычно я, были связаны в основном с климатом в команде. Потому что я изначально задаю высокие стандарты построения корпоративной культуры в компании, при этом компания растет быстро и постоянно приходят новые люди. Когда приток людей в бизнес очень

большой, сложно удерживать ту культуру и тот климат, который изначально задумывался. И это требует больших усилий и личного общения с сотрудниками для того, чтобы сохранять внутреннюю атмосферу в компании и не давать команде превратиться просто в обиденный коллектив, который существует в тысячах других компаний.

Что помогло не останавливаться, а двигаться вперед? Что является в данном случае главным мотиватором?

Самое главное – вера в идею компании и понимание той ценности, которую она дает клиентам. Я понимаю, что на рынке существует много собственников, которые ежедневно испытывают сложности управления бизнесом из-за отсутствия эффективных инструментов, знаний о построении ключевых элементов в своем бизнесе и правильного окружения. Я понимаю, что в этом есть большая потребность. Естественно, я не имею права остановиться и предать ту изначальную идею и мечту, которую я заложил в основу компании. Именно эта мечта двигает меня вперед.

Что вы можете сказать об украинских предпринимателях, плотно проработав с ними более 4 лет? Какие главные выводы напрашиваются?

У нас в стране низкая культура ведения бизнеса. То есть, большинство предпринимателей начинают развивать свое дело, не имея знаний о ключевых инструментах, которые необходимы для управления и развития компании. Это

маркетинг, управление продажами, управление финансами, управление персоналом и многое другое. При этом надо отдавать должное, что, несмотря на отсутствие знаний, у многих получается достигать значительных результатов. И та важная черта, которая присутствует у многих наших предпринимателей – это сила духа, способность двигаться вперед, несмотря на сложности. Даже если не все получается сразу. Это очень важно, потому что без способности преодолевать трудности на пути невозможно добиться успеха.

Мне приятно, что среди украинских бизнесменов есть большое количество новаторов, мыслящих нестандартно и готовых создавать сильные инновационные продукты. У нас проходили обучение собственники подобных компаний, к примеру, основатели линии кинотеатров «Планета Кино», онлайн-кинотеатра «Меого» и другие. И я точно могу сказать, что у малого и среднего бизнеса в Украине есть большой потенциал, и он будет расти. Потому что прямо сейчас происходит изменение культуры ведения бизнеса и все больше собственников бизнеса начинают фокусироваться на повышении эффективности своих компаний. Этот тренд радует и говорит о том, что, с одной стороны, повышает уровень конкуренции на рынке, а с другой – приводит к тому, что уровень продуктов и услуг, создаваемых компаниями, значительно повышается. А это крайне позитивный тренд для экономики страны.

Беседовала Алина Деркач

Кирилл придерживается принципа «учить тому, что проверил на собственном опыте». Его обучающие программы – это концентрат 15-летнего управленческого опыта и лучших мировых бизнес-практик. Сегодня обучение у Кирилла Куницкого проходят бизнесмены Украины, Казахстана, США, Чехии и Эстонии.



ФОРЕНЗИК. ПРОТИВОЯДИЕ ОТ МОШЕННИЧЕСТВА

Согласно статистике, до 25% годовой выручки регулярно выводится за пределы украинских компаний вследствие мошеннических действий внутри компании.

АРТЕМ КОВБЕЛЬ, партнер, глава департамента финансовых расследований (форензик) в Kreston GCG.

Ревизор и глава комитета «Форензик» Ассоциации профессионалов корпоративной безопасности Украины (АПКБУ). Артем обладает обширным опытом в расследовании и выявлении фактов мошеннических действий в компаниях крупного корпоративного сектора. И он не понаслышке знает размеры ущерба, которые предприятия ежегодно несут в следствие неправомерных действий сотрудников.

«Возможность кражи рождает воровство». С великим Фрэнсисом Бэконом трудно поспорить. Людям действительно свойственно брать то, что плохо лежит, когда никто не видит. Это справедливо как по отношению к каким-то магазинным кражам, например, так и по отношению к корпоративному мошенничеству.

Давайте рассмотрим классическое описание ситуации из треугольника лжи (triangle of fraud), согласно которому классическое злодеяние базируется на трех основных базисах: **возможность**, мотив, оправдание. Стоит собственникам допустить слабину в системе внутренних контролей компании – желающие воспользоваться этим сразу же найдут возможность. Стимул к преступлению в данном случае дополнительно «подогревается» еще и наличием логичного объяснения – **оправдания**. Ведь никто особо не пострадает, если компания не получит некоторую прибыль. «Да, собственник заработает меньше, ну и что? Он все равно не бедствует, а мне сейчас деньги очень нужны в связи с семейными обстоятельствами – **мотив** – приблизительно так рассуждает большинство недобросовестных сотрудников.

Единственный способ исправить ситуацию – провести экспертизу форензик. Форензик

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

Статистика свидетельствует о том, что в большинстве случаев воровство в компаниях имеет «хронический» характер и выявляется лишь на этапе совершенного преступления. При этом только некоторые собственники предпринимают меры для предупреждения фактов мошенничества в будущем.

ВОРУЮТ ЛИ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ?

Уверен, что да. Если вас все сказанное выше не убеждает, посмотрите на цифры статистики. Согласно украинской практике и итогам около 100 финансовых расследований, проведенных Kreston GCG в 2017 году, отечественные компании из-за недобросовестного поведения сотрудников в среднем теряют до 25% годовой прибыли. Мировая статистика говорит об убытках компаний в размере 5-10% от годового оборота. Это огромные суммы, которые уходят из рук собственников буквально на глазах.

КАКИЕ ОТДЕЛЫ КОМПАНИЙ НАИБОЛЕЕ УЯЗВИМЫ ДЛЯ МОШЕННИЧЕСТВА?

Откровенно говоря, возможности для воровства можно найти в любом департаменте. Но некоторые из них наиболее уязвимы для этого. Речь идет о ключевых департаментах, а это: закупки, продажи, производство, бухгалтерия, маркетинг, IT. Их контролю следует уделять особо пристальное внимание (детальнее – на диаграмме).



МОЖНО ЛИ ПРЕДУПРЕДИТЬ МОШЕННИЧЕСТВО СВОИМИ СИЛАМИ?

Не просто можно, но и нужно. Есть целый ряд мероприятий, нацеленных на это. Например:

- исключить cash – избегайте наличных, поскольку они имеют свойство «липнуть» к рукам. Безналичные финансовые операции проще контролировать, а манипулировать ими сложнее;
- создать корпоративную службу безопасности (СБ). Ее задача – перепроверять финансовые операции и прочую деятельность сотрудников. Данная служба должна подчиняться собственнику напрямую;
- ежегодно проводить внешний финансовый аудит и спонтанные проверки (forensic check) с целью получения максимально объективной информации;
- внедрить системы KPI, при которой top management будет мотивирован повышать прибыльность компании. То есть мотивация топ-менеджеров будет напрямую зависеть от финансовых результатов компании;
- ввести практику тендерных закупок с обязательным многокомпонентным анализом компаний – участников тендера;
- создать анонимную горячую линию для получения обратной связи от сотрудников компании в разрезе фактов мошенничества на предприятии.

Также стоит внимательно присматриваться к повседневной жизни в компании. Например, к тому, что обсуждают сотрудники между собой. Сплетни, конечно, не всегда правдивы, поэтому тут же верить в то, что старший бухгалтер «дорисовывает» нолики в отчетности, мягко говоря, неразумно. Но если подобные слухи не прекращаются долгое время – это уже повод задуматься.

И помните: форензик – блюдо, которое подают холодным. Действуйте осторожно, сохраняйте элемент неожиданности. Именно это – залог успешного выявления мошенников. Если вы обнаружили нечистого на руку менеджера – не спешите его наказывать! Возьмите тайм-аут и наблюдайте за ним. Высока вероятность, что подозреваемый сам выведет вас к своим сообщникам.

Все перечисленные меры позволят вам обезопасить свою компанию от многих видов мошенничества. Но не избавят полностью. Воровство в компаниях невозможно искоренить на 100%, но возможно предупредить и минимизировать путем проведения процедур форензик. Данные процедуры лишь максимально сведут риски к минимуму и позволят «оздоровить» компанию от последствий мошенничества. Это как «шоковая терапия» в экономике – резкий и болезненный заряд, который дает мгновенный результат. Но если его периодически не поддерживать – возвращение к упадку неизбежно.

ВОРОВСТВО В КОМПАНИЯХ НЕВОЗМОЖНО ИСКОРЕНИТЬ НА 100%, НО МОЖНО ПРЕДУПРЕДИТЬ МЕТОДАМИ ФОРЕНЗИК

КСТАТИ, ОБ ИНСТРУМЕНТАХ

Как уже говорилось, форензик нацелен на выявление фактов мошенничества. Попросту говоря, это комплексная и скрупулезная проверка всей деятельности компании и сотрудников. Проверка на чистоплотность, если хотите.

Мне в своей практике приходилось проводить проверки как минимум трех основных типов:

- открытые – в этом случае проверяемые в курсе, что их проверяют;
- спонтанные – санкционированы акционером и проводятся без предупреждения проверяемого;
- легендированные – предполагают внедрение проверяющих в компанию под видом новых сотрудников. Такие проверки являются наиболее затратными по времени, но при этом – наиболее эффективными с точки зрения получения наиболее полной и достоверной информации «с полей». Они позволяют общаться с сотрудниками компании в спокойной обстановке. В ходе таких ненавязчивых диалогов можно узнать много интересного.

FORENSIC CATCH, ИЛИ ПОЧЕМУ МОШЕННИЧЕСТВО В КОМПАНИЯХ ПРОЦВЕТАЕТ

Процветанию мошенничества во многом способствуют сами собственники. Нет, они знают, что такое явление существует в целом. Но отказываются верить в него, когда речь заходит об их собственных компаниях. Многие сразу же

находят три тысячи причин, почему воровать у них невозможно.

Одни уверены в непоколебимости своего авторитета, другие слепо верят подчиненным, потому что «они со мной много лет» и «мы начинали бизнес вместе». Третьим кажется, что у них и так нечего воровать, ведь «не золото же на заводе добываем».

Еще один аргумент – зарплата: «У моего менеджмента зарплата выше среднерыночной, он дорожит компанией и никогда бы не решился на мошеннические действия, это нелогично».

Да, нелогично, но все же хищения в компаниях происходят. Вообще все подобные фразы «исключено», «невозможно», «не посмели бы», «нелогично» я называю forensic catch (англ. ловушка форензик). Они ведут к неосознанию проблемы регулярного мошенничества в компании.

Результатом такого непонимания являются колоссальные финансовые убытки. Это деньги, которые вы могли бы вложить в развитие собственной компании.

Поэтому будьте внимательны и не допускайте фатальных ошибок. То, что вы любите свое дело и верите в его непоколебимость, – это хорошо. Бизнес – он, как винтажный виски, с каждым глотком пьянит все сильнее и сильнее. Всегда пробуйте свой бизнес на вкус, но никогда не забывайте об освежающем глотке воды. Никому не верьте, даже самому себе, верьте фактам...



ПЕСЧАНСКИЙ АЛЕКСАНДР

Директор Государственного научно-исследовательского института лабораторной диагностики и ветеринарно-санитарной экспертизы

фото предоставлено Александром Песчанским

Александр Викторович, расскажите подробнее, чем занимается институт, который вы возглавляете?

На сегодняшний день институт является арбитражным центром и ведущим научно-исследовательским учреждением в сфере лабораторной диагностики Госпродпотребслужбы Украины и занимается определением безопасности и качества пищевых продуктов, кормов, сырья животного и растительного происхождения, а также отвечает за проведение лабораторной диагностики болезней животных в Украине.

В ГНИИЛДВСЭ, единственном из научно-исследовательских учреждений ветеринарной медицины Украины, создан «Испытательный центр» который аккредитован в соответствии с требованиями ДСТУ ISO/IEC 17025:2006 Национальным агентством по аккредитации Украины. Результаты лабораторных исследований института признаются во всем мире.

Мы предоставляем достоверную информацию о качестве и безопасности исследуемых нами пищевых продуктов, сырья, продукции животного и растительного происхождения, кормов и способны доказать правильность и объективность результатов наших исследований на любом уровне – национальном и международном.

Арбитражные исследования мы проводим в случае возникновения споров относительно результатов лабораторной диагностики болезней животных или исследований пищевых продуктов животного и растительного происхождения, продовольственного сырья, кормов и кормовых добавок, проведенных другими государственными лабораториями ветеринарной медицины Украины. Результаты наших арбитражных исследований, согласно статьи 62 Закона Украины «О ветеринарной медицине», являются окончательными.

Александр Викторович, а как давно функционирует институт, какова его история?

История Государственного научно-исследовательского института лабораторной диагностики и ветеринарно-санитарной экспертизы началась в далеком 1933 году, когда была создана Беловодская ветеринарно-бактериологическая лаборатория. В 1953 году Беловодскую научно-практическую ветеринарно-бактериологическую лабораторию Министерства сельского хозяйства СССР из поселка Беловодск Ворошиловградской области переместили в Киев, присвоив ей название Республиканская научно-практическая ветеринарно-бактериологическая лаборатория Министерства сельского хозяйства СССР.

5 мая 1992 году по Указу Президента Украины организация получила новое название: Республиканская научно-практическая ветеринарная лаборатория Министерства сельского хозяйства и продовольствия Украины.

С декабря 1992 года по июнь 2007 года организация называлась Центральной государственной лабораторией ветеринарной медицины Министерства сельского хозяйства и продовольствия Украины.



ИНСТИТУТ АКТИВНО
УЧАСТВУЕТ В
МЕЖДУНАРОДНЫХ
РАУНДАХ
МЕЖЛАБОРАТОРНЫХ
СЛИЧИТЕЛЬНЫХ
ИСПЫТАНИЙ ПО
ПРОГРАММАМ FAPAS,
FEPAS, GEMMA

Свое современное название – Государственный научно-исследовательский институт лабораторной диагностики и ветеринарно-санитарной экспертизы – учреждение приобрело 4 июня 2007 года по Приказу Министерства аграрной политики Украины «О создании Государственного научно-исследовательского института лабораторной диагностики и ветеринарно-санитарной экспертизы».

Александр Викторович, как вам удается обеспечивать высокое качество исследований, проводимых в институте?
Прежде всего, положения «Политики качества института» обеспечивают высокий стандарт обслуживания заказчиков, основанный на соблюдении требований действующего законодательства Украины, стандарта ISO/IEC 17025, других национальных и международных стандартов, а также действующей документации системы качества.

Мы уделяем большое внимание технической оснащенности института высокоточным лабораторным оборудованием и компетентности персонала организации, своевременному выявлению любых отклонений от требований стандарта и системы менеджмента качества, выбору наиболее эффективных путей их устранения.

Соблюдение требований стандарта ДСТУ:ISO 17025 подтверждается действующим аттестатом аккредитации Испытательного центра. Институт аккредитован Национальным агентством по аккредитации Украины с 2006 года. Каждый год специалисты НААУ проводят аудит института и проверяют соблюдение норм и требований

стандарта ДСТУ:ISO 17025 и раз в пять лет проводится перееккредитация института.

Для обеспечения внешнего контроля качества лабораторных исследований институт активно участвует в международных раундах межлабораторных сличительных испытаний по программам FAPAS, FEPAS, GEMMA, а также в международных профессиональных тестах по антирабическому серологическому контролю, по диагностике гриппа птицы и болезни Ньюкасла, блутанга, африканской и классической чумы свиней и других особо опасных и экономически значимых инфекционных болезней животных.

Скажите пожалуйста, насколько широк спектр услуг или сфера аккредитации института?

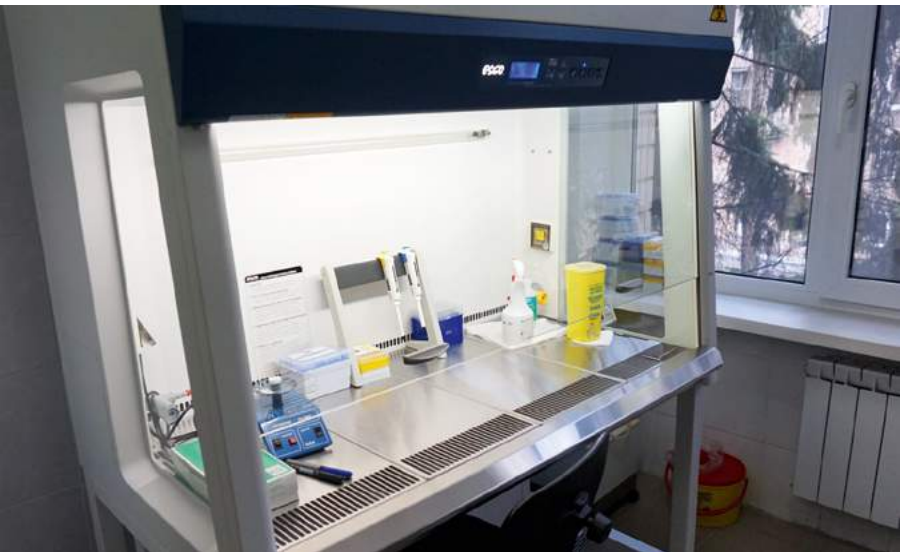
Институт предлагает широкий спектр услуг по диагностике болезней животных, определению показателей безопасности и качества продукции животного и растительного происхождения, кормов и кормовых добавок, воды, показателей среды обитания человека и животных.

Институт может проводить:

- исследование пищевых продуктов, сырья животного, растительного и биотехнологического происхождения, кормов, воды, кормового сырья и витаминных препаратов на 877 показателей качества и безопасности;
- диагностику заболеваний животных инфекционной и неинфекционной этиологии на 229 болезней 53 методами.

Институт является единственным диагностическим учреждением в Украине, имеющим разрешение

Фото предоставлено Александром Песчанским



МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ НАИБОЛЕЕ ПРОГРЕССИВНЫЙ МЕТОД ДИАГНОСТИКИ ИНФЕКЦИОННЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

референт-лаборатории ЕС по бешенству на определение напряженности иммунитета против вируса бешенства у плотоядных с помощью FAVN test на культуре клеток. Это исследование является обязательным при вывозе собак и кошек в страны Европы.

Александр Викторович, вы можете привести пример диагностики институтом актуальных или особо опасных инфекционных заболеваний животных в Украине?

Да, на сегодняшний день в Украине сложная эпизоотическая ситуация по заболеванию африканской чумой свиней (АЧС) которая сдерживает развитие свиноводства. В 2017 году в Украине выявлено 163 случая АЧС, а в 2018 году уже 15 случаев. Этой диагностикой занимается институт.

Поэтому, в рамках совместного международного проекта

Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций и ЕБРР, который направлен на снижение рисков и повышение уровня осведомленности о распространении в Украине АЧС, для нашего института закуплено специализированное оборудование для повышения уровня лабораторной диагностики АЧС.

Хочу отметить, что в Украине существует потенциальная угроза заноса на нашу территорию узелкового дерматита крупного рогатого скота, ящура, птичьего гриппа и других заболеваний, которые на сегодня не регистрируются в нашей стране. Опасность и угрозу здоровью животных и людей в Украине несут и такие заболевания как бешенство, туберкулез, бруцеллез, лептоспироз и другие инфекции которые сегодня диагностируются институтом.

Мы используем наиболее прогрессивный на сегодняшний день метод диагностики инфекционных заболеваний – это полимеразная цепная реакция (ПЦР). Данный метод позволяет определить генетический материал возбудителя даже в сверхмалом количестве патологического материала отобранного от больных или павших животных.

В современном мире лабораторная диагностика это важное, можно сказать основное звено в процессе постановки диагноза и дифференциации заболеваний животных. Общеизвестно, что быстро и правильно поставленный диагноз на инфекционное заболевание животных, позволяет в кратчайшие сроки провести мероприятия по его локализации и ликвидации с минимальными экономическими затратами.



фото предоставлено компанией Renaissance Agency

ИРИНА ЛЕЩЕНКО

*Основательница и владелица
столичного модельного
агентства Renaissance –
воплощение современной
бизнес-леди, которую
отличает сочетание
неординарного ума и
красоты.*



RENAISSANCE AGENCY – ЭТО ПЛОЩАДКА,
ГДЕ ГОТОВЯТ БУДУЩИХ ЗВЕЗД МИРА МОДЫ, РЕКЛАМЫ, КИНО

Очаровательная стройная блондинка с глубоким взглядом, Ирина имеет степень PhD, прекрасно разбирается в законах построения собственного проекта, отлично осведомлена о состоянии дел в модельном бизнесе в Украине и за рубежом, ставит перед собой и своей командой четкие цели и знает, как их достичь. Окончив философский факультет Киевского университета Тараса Шевченко и получив опыт работы в различных сферах, Ирина организовала модельное агентство high level. Ее профессионализм, авторитет и деловая репутация способствовали успешному развитию агентства, которое сегодня выгодно отличается среди конкурентов и является лидером в своем сегменте.

Владелице агентства удалось сплотить вокруг себя молодых и опытных специалистов в сфере модельного бизнеса. Renaissance Agency представляет собой профессиональную команду талантливых моделей, актеров, стилистов, визажистов, фотографов. Высокий профессионализм менеджмента – необходимое качество, обеспечивающее неизменный успех, считает Ирина. Агентство моделей Renaissance в своем роде уникальное: по замыслу его основательницы, оно объединяет модельный, event и промо бизнес. На его базе открыта школа моделей, где перспективные девушки и юноши привлекательной внешности проходят серьезную профессиональную подготовку, включающую изучение девяти предметов у квалифицированных педагогов. Обучение осуществляется в Украине, а контракты с выпускниками нередко подписываются с

ведущими иностранными агентствами, с которыми сотрудничает Renaissance в лице Ирины Лещенко.

«Предоставляемый нашим агентством персонал выполняет весь спектр задач, который ставит перед ними заказчик, – рассказывает Ирина. – Девушки и юноши обладают большим опытом и проведут презентацию на высшем уровне. Перед каждой выставкой, презентацией, показом, шоу-программой модели проходят тренинги, подробно изучают особенности эффективного продвижения бренда компании».

Renaissance Agency получило известность в нашей стране благодаря своему постоянному сотрудничеству и партнерству с другими компаниями в финансовой, спортивной и культурной сфере, совместным акциям и event-мероприятиям, активному участию в благотворительных и общественных мероприятиях, концертах и социальных проектах. Модели агентства принимают участие в национальных и международных выставках, показах, конкурсах, конференциях, церемониях награждения, радио- и ТВ-шоу, их фото украшают страницы глянцевого журналов, рекламные щиты и интернет-порталы, они снимаются в телерекламе и кино.

Ирине Лещенко удалось превратить Renaissance Agency в площадку, где готовят будущих звезд мира моды, рекламы, кино, где перед самыми целеустремленными и работоспособными открываются новые горизонты. Успех в моделинге не приходит мгновенно, и в Renaissance готовы развивать таланты и поддерживать одаренных.



ОТКРЫТ КАСТИНГ НА КОНКУРС MRS.UKRAINE WORLD OPEN 2018!

Получи титул КОРОЛЕВЫ
и представь Украину на одной
из самых престижных междуна-
родных сцен среди стран Европы —
Mrs. Europe и стран мира —
Mrs. Universe и Mrs. Earth.
Не упусти свой шанс получить
титул Самой Красивой
Женщины планеты!



mrsworldopen.com
097-865-27-37



RENAISSANCE
agency

Профессиональное обучение Фотокласс, визаж, стиль.

PR-продвижение: гляцевые журналы, наружная реклама, Fashion показы на подиумах украинских и зарубежных дизайнеров, туры на недели моды Европы, ОАЭ, Азии и США.

Тел.: +38 (093) 466 25 78

По вопросам PR и продвижения: +38 (067) 409 73 50

info@renessanse.net
renessanse.net



ОЛЕСЯ ВАСИЛЕЦ

Она – основатель и директор сети школ восточных танцев «Гюррем» в Украине. За неугасающую энергию и готовность идти к победе ее называют «девушкой из огня».

В 2014 году она переехала из Луганска как переселенка из зоны АТО и поступила в Киево-Могилянскую академию на факультет журналистики. Хотя за плечами у нее четырнадцатилетний опыт belly dance. В 2015-м Олеся создала первый филиал школы «Гюррем» для детей в г. Ирпень Киевской области. Сейчас школе уже два года, это уже целая сеть, насчитывающая 14 филиалов по всей Украине. Из них два в Ирпене и пять в Киеве. В этом году планируется открытие в Чернигове, Одессе, Черкассах, Коцюбинском.

Олеся до сих пор преподаёт belly dance в своей школе и одновременно растит тренеров из своих лучших учениц. Чтобы дать им профессиональное образование танцовщиц belly dance, она основала восьмимесячный курс совместно со Всеукраинской

ассоциацией хореографов. По окончании обучения выпускницы получают диплом хореографа belly dance. Для будущих тренеров «Гюррем» обучение бесплатное, для остальных желающих стоимость курса составляет 15 000 грн.

В «Гюррем» преподают 60 стилей восточных танцев, включая египетский фольклор и трайбл, для детей до 6 лет, подростков и взрослых женщин. Даже для мужчин. Группы разделены по возрасту и уровню подготовки. На сегодняшний день в филиалах школы обучается около 80 человек.

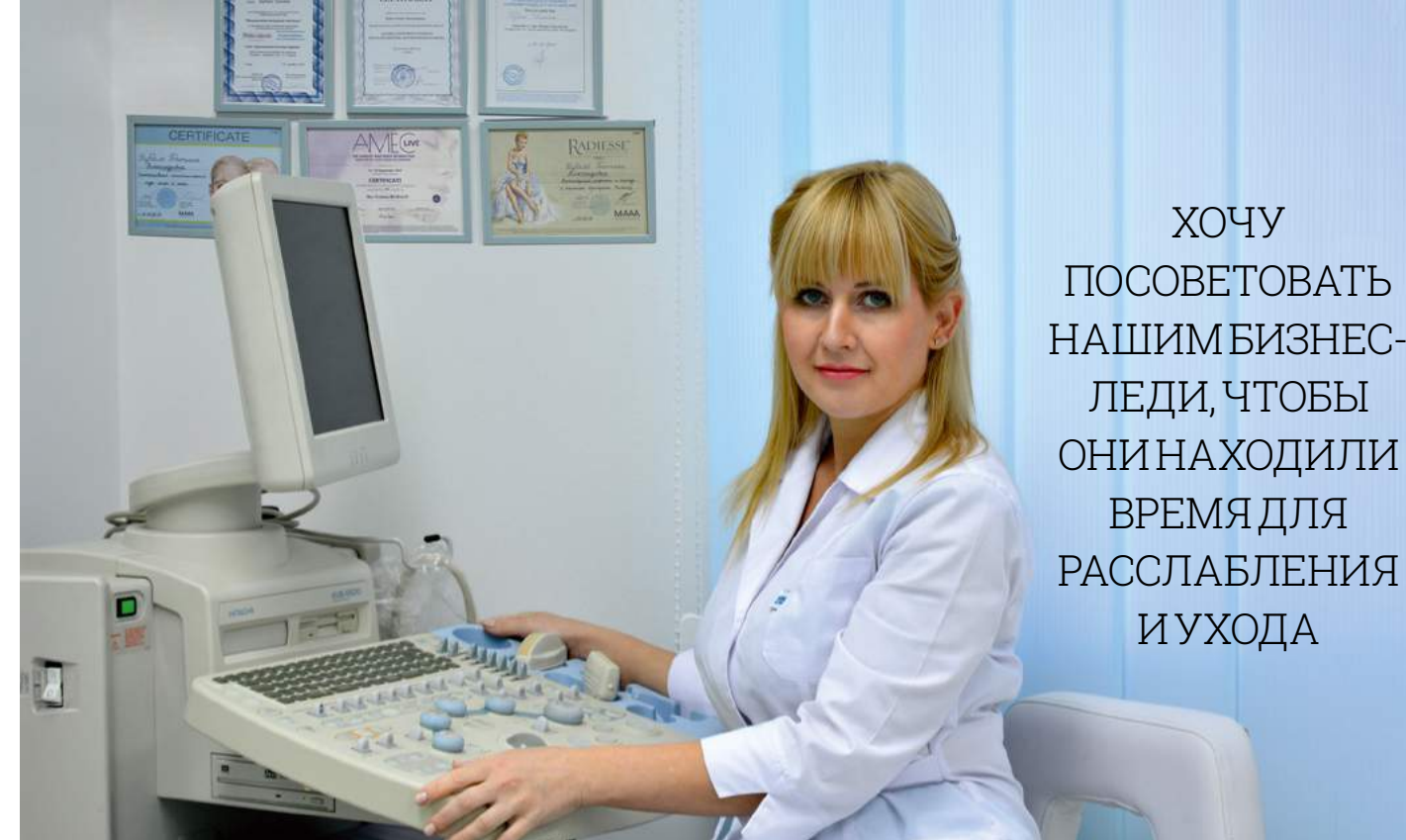
Ученики «Гюррем» в 2016 году выиграли международный хореографический конкурс «Украина объединяет мир», в 2017 году победили в Чемпионате Украины по belly dance, в Международных соревнованиях по belly dance «Байсан» Украина-Польша, а также приняли участие в более тридцати концертах Киева и области.



СВЕТЛАНА ФАТЬЯНОВА

*психолог, косметолог-массажист
клиники ESTEVA*

Она занимается косметологией более десяти лет и считает эту сферу частью своей жизни. О себе, своих услугах, новшествах по уходу Светлана рассказала в интервью журналу Cabinet Boss.



ХОЧУ
ПОСОВЕТОВАТЬ
НАШИМ БИЗНЕС-
ЛЕДИ, ЧТОБЫ
ОНИ НАХОДИЛИ
ВРЕМЯ ДЛЯ
РАССЛАБЛЕНИЯ
И УХОДА

Начинала я в 2008 году, когда закончила курсы косметологов. Я влюбилась в эту профессию, в то, что делаю — с любовью дарю красоту своим клиентам. Постоянное обучение и практика помогли мне освоить глубинные знания в этой сфере. До сих пор посещаю семинары и изучаю новые технологии. В нашей профессии необходимо постоянно учиться. В данный момент я интересуюсь биохимическими процессами кожи, механизмами ее регенерации, защиты. Все эти знания помогают правильно подобрать клиенту процедуру и помочь в решении его проблемы. Тем более, что процедуры в косметологии совершенствуются, а наука не стоит на месте.

Если говорить о моих клиентах, то это люди различных профессий. Ко мне обращаются и кандидаты наук, и юристы, и переводчики. Но всех их объединяет одно: желание быть красивыми и здоровыми. Клиент приходит с проблемой, и мы ее решаем. Составляем схему процедур, даем рекомендации, при необходимости проводим обследования, чтобы поставить правильный диагноз и предписать план лечения. Самая востребованная процедура — RF-лифтинг, один из новых методов безаблационного (без нарушения целостности кожного покрова) омоложения лица и тела. У этой процедуры практически отсутствует период реабилитации, но при этом клиент получает подтяжку и лифтинг кожи. Еще одна процедура — плазмолифтинг — это инновационная процедура для лица и тела посредством введения обогащенной тромбоцитами собственной плазмы пациента.

Мезотерапия (или «уколы красоты») произвела революцию в косметологии. Это тоже одна из наших популярных процедур. Одна процедура способна дать более выраженный эффект, чем месяц использования самого лучшего крема. Мезотерапия — это внутрикожные инъекции активных

веществ. К последним можно отнести витамины, гиалуроновую кислоту, фосфолипиды. Данные компоненты зачастую содержатся в большинстве косметических кремов, сывороток и масок. Однако при традиционном способе нанесения активные вещества проникнуть в глубокие слои кожи не могут. А мезотерапия позволяет доставить их непосредственно в глубокие слои. При помощи мезотерапии можно решить такие проблемы: сухость кожи, мелкие морщинки, пигментация, купероз, пониженный тонус, акне и постакне, темные круги под глазами, веснушки, признаки гравитационного и фотостарения, тусклый цвет лица, расширенные поры, сужение крупных сосудов и повышенное давление в периферических сосудах.

Также в нашей клинике клиент может получить процедуру SmaS-лифтинг — процедуру безоперационной подтяжки лица и тела. Это одна из самых востребованных и популярных процедур в косметологии, с помощью которой можно не только устранить морщинки и глубокие складки, но и омолодить кожу на несколько лет. Если при традиционном лифтинге лица затрагиваются только кожа и подкожно-жировая ткань, то SmaS-лифтинг проводится несколько глубже, позволяя кардинально устранить возрастные изменения, сохранив при этом естественные линии рта и разрезы глаз. С помощью данной методики можно смоделировать прежний овал лица без эффекта чрезмерно натянутой кожи.

Хочу посоветовать нашим бизнеследи, чтобы они находили в своих заботах и делах время для расслабления, так как постоянное напряжение и стресс — причина всех болезней. Чем больше мы будем любить себя и расслабляться, тем более качественно будем вкладывать свой опыт в свой бизнес с новыми силами и положительными эмоциями. Для этого рекомендую также массажи и релакс-процедуры.



*Быть собой и не изменять себе
ни при каких обстоятельствах -
мое кредо уже много лет.*

АНАСТАСИЯ ЖЕЛЕЗНЯК

*Управляющая
кафе-кондитерской RITA'S*

*Эта кофейня-кондитерская существует всего
два года, и за это время было пройдено много – и
открытий, и ошибок. Но для Анастасии это лишь
возможность развиваться самой
и развивать любимое дело.
Об этом она рассказала нашему журналу.*

История моего бизнеса началась в декретном отпуске: приходилось выдумывать и готовить не только вкусные, но и полезные сладости, выпечку, десерты для ребенка. С каждым днем этот процесс увлекал меня все больше, появлялось много идей, рецептов и мысли создать свою кондитерскую. Большая часть нашего населения любит сладкое, тем более девушки – они никогда не откажутся от шоколада с кофейком. Эти наблюдения натолкнули меня на то, чтобы формат кондитерской предполагал также возможность не только взять с собой домой торт или макарон, но и угоститься на месте. Эта установка стала для меня ключевой. Все последующие месяцы я посвятила разработке кофейни-кондитерской – месту, где будет уютно, комфортно, с вежливыми и приятными баристами, с приятной музыкой.

С чего начинать даже не думала, просто начала сразу изучать вопрос глубоко и тщательно: изучила историю кофейных напитков, историю самого кофе и, конечно, нюансы приготовления, посетила курсы бариста. Кофе – очень капризный напиток (впрочем, как и мы, девушки). Сейчас огромное количество кофеен, кафе, но не многие уделяют тщательное внимание покупке самого зерна, не говоря уже об оборудовании и приготовлении, обо всех мелочах, которые нужно учесть.

Моя поддержка и соратники – это моя семья. Муж и сын вдохновляют, во многих вопросах помогает мама мужа, она всегда направит и даст дельный совет. Она поддержала мои идеи и вообще стала моим куратором на этом непросто пути.

На рынке кофеен огромная конкуренция, каждый день открывается в среднем 10 кофеен, но это вызывает во мне лишь азарт. Уверена, что все всегда зависит от собственника, насколько он учтет все детали, насколько широкий ассортимент предложит гостю и – решающее – какое качество обеспечит. Качество для меня всегда на первом месте, сама никогда не вернусь в место, где мне продали некачественный товар или продукт, каким бы стильным ни был интерьер. Не вернусь и туда, где не уважают гостей.

Кондитерских и кофеен много, но люди всегда будут приходить в любимые места. Так и к нам приходят постоянные клиенты. Мы предлагаем своим гостям и качество, и уют, и разнообразие: торты, эклеры, макароны, капкейки, таргалетки, муссовые кейки, зефир из натурального пюре, десерты в стаканчиках, кейк-попсы, пряники, чизкейки, безе и это далеко не весь перечень нашей витрины в рабочий день. Также всегда есть подарочные наборы. Ну и без угощения от нас не уходит ни один гость.

Специфика кондитерской заключается в том, что ты работаешь с продуктами, в первую очередь, не длительного хранения. Наши феи-кондитеры не используют консерванты, срок хранения некоторых изделий три дня. С кофе немного проще, но все же мы учитываем все нюансы при хранении зерен.

К сожалению, в нашем бизнесе практически отсутствует инвестирование. Есть огромное количество прекрасных идей, талантливых людей, которые могли бы воплотить в жизнь свои идеи и, возможно, из маленького предприятия вырасти в крупное, если бы имели финансовую поддержку. С этим в нашей стране большая проблема, ведь для получения инвестирования или даже кредита для старта нужно потратить слишком много сил и времени. Хотелось бы, чтобы в нашей стране существовала стабильная система поддержки для малого и среднего бизнеса.

Ведение бизнеса всегда требует максимум внимания, вложения финансов и моральных сил, ты выкладываешься на все 100%. Если ты следуешь золотому правилу “всегда относись к людям так, как хочешь, чтобы относились к тебе”, тогда успех обязательно придет. Тогда появятся люди, события, которые в этом помогут.

Всегда и при любых обстоятельствах важно оставаться человеком. Не довольствоваться малым, уверенно с поднятой головой смотреть вверх и уверенно идти к цели. Я слишком большая добрячка, но считаю, что это хорошая черта, которая сопутствует мне по жизни и помогает. Иногда я получаю и негативный опыт, но все же это опыт, и приобретаемые шишки в дальнейшем могут стать хорошей помощью в развитии и вообще в ведении бизнеса.

Уверена, что в бизнесе есть место дружбе, а семейный бизнес – это прекрасно. Ведь задействованы люди, на которых ты можешь всегда положиться, семья – мой надежный друг и помощник, иногда и критик, но всегда за этим стоит понимание и вселенская вера в тебя. Знаю, есть много историй, когда рушились целые корпорации из-за того, что собственники были родственниками или друзьями. Но хотелось бы извлечь из этих историй уроки о том, как не нужно поступать и чего не нужно делать.

Отношения в коллективе должны быть уважительными. Доверяя своим сотрудникам, важно очертить границы дозволенного в принципе и, конечно, ознакомить с правилами и уставом внутри компании. Я из категории людей, которые приветствуют позитивное стимулирование. Всегда важно помнить о том, что твой сотрудник – человек, и, поверьте, тогда он готов работать на полную силу и с полной отдачей, зная, что его работа будет вознаграждена и оценена по достоинству.

В этом году много целей. Одна из них – открыть минимум три кофейни-кондитерские в Киеве и еще в других крупных городах. Я также не ослабляю свою профессиональную деятельность – я же психолог по специальности. На данный момент занимаюсь написанием научной работы и участием в научных конференциях.

Я безумно люблю кондитерское дело, оно дает мне силы, заставляет работать над собой каждый день и дарит эту любовь окружающим.

фото Бориса Мерзлякова



СЕМЬЯ – МОЙ
НАДЕЖДЫЙ ДРУГ
И ПОМОЩНИК,
ИНОГДА И КРИТИК,
НО ВСЕГДА ЗА ЭТИМ
СТОИТ ПОНИМАНИЕ И
ВСЕЛЕНСКАЯ
ВЕРА В ТЕБЯ



Основными заказчиками ZEFIR Event Studio являются компании из IT-сферы, финансового консалтинга, рынка маркетинговых и социологических исследований, лизинга, телекоммуникационных технологий, авиации, автодилеры.



ВЫСТАВКА SMART KIDS



В Киеве состоялась специализированная выставка частных учебных заведений Киева – Smart Kids.

Выставка Smart Kids – это уникальная демонстрационная площадка современных рейтинговых учебных заведений Киева для дошкольного и школьного обязательного и дополнительного образования.

Первая выставка Smart Kids успешно прошла осенью прошлого года и получила положительный feedback от участников и посетителей. Родители остались довольны, так как многие нашли на выставке школу, детский сад, увидели и познакомились с такими направлениями развития детских талантов, о которых ранее и не слышали. Дети попробовали себя в мастер-классах. Представители учебных заведений плодотворно общались на протяжении дня со своими клиентами. Видео-репортаж с итогами и отзывами, а также информацию о следующих мероприятиях можно посмотреть на сайте выставки.

КОМПАНИЯ ZEFIR EVENT STUDIO открыла новое направление для регулярных, ежегодных мероприятий, в которых выступает организатором, инвестором, генератором идей, заказчиком и исполнителем в одном лице. Сегодня ведется работа над следующими проектами направления My Smart Event, которые вскоре станут известны.

Главная цель этих проектов – приносить практическую пользу активным игрокам и участникам конкретного рынка товаров или услуг: привлекать новых клиентов, повышать лояльность постоянных клиентов, расширять аудиторию в качественном и количественном формате.

КОМПАНИЯ ZEFIR EVENT STUDIO работает B2B на рынке MICE-услуг с 2011 года и специализируется на проведении деловых событий: конференции, семинары, тренинги, круглые столы, а также тимбилдинги и командо-образующие мероприятия. В пакет услуг входит разработка идеи и концепции, полное техническое сопровождение и организация «под ключ».

За 6 лет работы были сформированы неизменные правила в работе с клиентом: нет шаблонных решений и стандартных предложений, есть только индивидуальный подход, каждое мероприятие разрабатывается исключительно под задачу клиента, каждый этап подготовки согласовывается с ним.

**ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – ДЕЛАТЬ
МЕРОПРИЯТИЯ СТИЛЬНЫМИ
И ПО-НАСТОЯЩЕМУ
ПОЛЕЗНЫМИ ДЛЯ БИЗНЕСА
КЛИЕНТОВ**



BUSINESS DINNER BY DESIGN

Каждый прилично сделанный объект дизайна – от дома до лампы, ложки или зубной щетки – это не просто вещь, но прежде всего физическое воплощение нашей энергии, доказательство магических возможностей человека по превращению материалов в вещи, которые несут пользу, ценности и красоту.

Кевин Макклауд

Современный интерьер – это не только пространство, тонко отражающее внутренний мир и характер человека, его стиль жизни, ценности и привычки. Это окружение, в котором человек чувствует себя счастливым и состоявшимся, ощущает комфорт и уют. Чтобы сформировать благоприятную атмосферу для проживания – организованную и стабильную, соответствующую любому жизненному сценарию, с яркой индивидуальностью – необходимо приложить огромное количество усилий и времени, полностью окунуться в поиск идеи.

Когда соединяются любовь и мастерство, можно ожидать рождение шедевра. Топ-дизайнеры Украины и Европы в сотрудничестве с лучшими интерьерными салонами продемонстрируют свой талант и титанический труд на главном событии года в сфере дизайна Business Dinner by Design. Океан креатива и полет воображения! Каждый сможет увидеть в их творениях что-то новое, то, что изменит общее представление жизни и мира в целом.

Business Dinner by Design, уникальное мероприятие, организованное компанией SEVEN I.D.M.G., пройдет в Украине впервые 13-15 апреля этого года в комплексе «Торонто» в Киеве (ул. Большая Васильковская, 100).

Невероятно талантливыми дизайнерами в команде с элитными интерьерными салонами будут созданы обеденные трехмерные зоны. А заслуженные повара концептуальных ресторанов угостят изысканную публику гастрономическими шедеврами на коктейльной вечеринке и званом ужине.

«Для дизайнеров нет никаких правил, нет никаких ожиданий, они просто создадут что-то уникальное, то, что вдохновляет и восхищает», – добавляют организаторы.

Главная цель события – усовершенствование, просвещение и вдохновение общественности, установление контактов и создание коллабораций между представителями творческого и бизнес-сообщества.

Гостями мероприятия будут представители бизнес-сообщества, истеблишмента и селебритиз, дизайнеры, архитекторы, деятели искусства, общественность.

13 апреля на коктейльной вечеринке гости соберутся на демонстрацию творений. Под современные музыкальные ритмы и сверкание софитов гостям будут предложены алкогольные коктейли и закуски для гурманов.

14 апреля состоится званый ужин в дизайнерских зонах под живой аккомпанемент и приятные сюрпризы.

14 и 15 апреля до 16.00 экспозиции будут работать в режиме выставки. Все желающие смогут насладиться и вдохновиться созерцанием дизайнерских творений.

Такое событие пропустить нельзя, это уникальная возможность окунуться в атмосферу изысканности и элегантности.

Подробнее о мероприятии можно узнать на сайте: www.sevenidmg.com/portfolio/business-dinner-by-design/



13–15 КВІТНЯ

ТОРОНТО ЦЕНТР

Київ, вул. Велика Васильківська, 100

Поринь в атмосферу
вишуканості та елегантності

+38 067 657 17 43

info@sevenidmg.com

facebook.com/SevenIDMG

SEVEN

sevenidmg.com



Что такое БИТКОИН

*Его считают сверхнадежной
криптовалютой и деньгами
будущего. Разберемся так ли это.*



Вitcoin был придуман в 2009 году неким анонимом, называвшим себя Сатоши Накамото. Он является отцом этого гениального изобретения, и его именем названа минимальная часть биткоина в 0.00000001, именуемая сатоши (satoshi). Чтобы доступно объяснить, что такое биткоин, представьте себе всесторонне защищенную золотую монету, способную мгновенно перемещаться в любую точку земного шара. Эту монету нельзя подделать, нельзя дублировать или запретить на любом уровне, ею можно рассчитаться в любой момент. К тому же эти деньги не изнашиваются, как обычные.

Количество биткоинов ограничено – всего их может быть выпущен 21 миллион. На сегодня ни одно государство мира не может напечатать или обесценить их. Такова концепция биткоин – что это должны быть деньги, принадлежащие только вам, которые никак не подделать и которыми можно мгновенно рассчитаться с кем угодно в любой точке земного шара, где есть интернет.

Немало людей, знающих, что такое биткоины, уже вовсю зарабатывают на них и делают главным источником своего существования. Биткоины можно получить, играя в игры или выполняя несложные задания. Особенно активно для этого используются биткоин-краны – места, раздающие драгоценные монетки бесплатно.

По своей сути, биткоин – это ценный ресурс, используемый в качестве валюты. Его часто ошибочно сравнивают с евро или долларом, однако люди, разбирающиеся в деньгах, сравнивают его свойства с золотом или серебром. Так происходит потому, что свойства биткоина чрезвычайно схожи со свойствами драгоценных металлов: ограниченное количество, постепенное истощение ресурса и уникальные качества, влияющие на стоимость.

«Добыча» биткоинов связана с их криптографической структурой. В 2009 году, когда гений Сатоши только-только имплементировал свой криптовалютный проект в жизнь, добывать их можно было с помощью обычного заурядного компьютерного процессора. Сегодня же, когда все знают, что это биткоин, что это надежно и быстро – их можно добыть только с помощью дорогостоящего оборудования, подключаемого к процессу, называемому «майнинг» (англ. *mining* – добыча). Подобное оборудование стоит недешево, поэтому неискушенным людям проще поиграть в биткоин-игры, чтобы получить заветные криптомонеты. Если же вы все-таки решили поинтересоваться процессом добычи и извлечь из него выгоду – проверьте наш раздел облачного майнинга, найдете много способов заработать.

Лучший способ понять биткоин – это попробовать им пользоваться. Заведите себе биткоин-кошелек. Он является хранилищем ваших биткоинов, через него совершаются все операции оплаты и начислений. Тяжело оценить целостность и уровень технологичности этого изобретения, однако уже после нескольких пробных транзакций вы сможете понять, что криптовалюты оказались огромным шагом человечества вперед и близко время выхода на полностью новый уровень пользования деньгами!

СТИЛЬ ЛЮКС

Если хочется выглядеть как Джеймс Бонд, следует запомнить правило: классический воротник, хорошо сидящий смокинг и лампасы на брюках. Вместо черного цвета вполне допустим синий.



Сорочка из хлопка,
CANALI



Кашемировый смокинг,
BRUNELLO
CUCINELLI



Очки,
CUTLER & GROSS



Помеда для волос,
PANKHURST LONDON



Атласный камербанд,
STEFANO RICCI



Хронограф Big Bang
Unico Full Magic
Gold, механизм
с автоподзаводом,
золото Magic Gold,
ремешок из каучука,
HUBLOT



Атласная бабочка,
TOM FORD



Кожанный портсигар,
F. HAMMANN



Платок из шелка,
ALEXANDER
MCQUEEN



Запонки, латунь,
ALICE MADE THIS



Кожаные туфли,
TOM FORD



Кожанный кошелек,
BERLUTI



ВСЕ О СТИЛЕ НАСТОЯЩИХ МУЖЧИН
в журнале и на сайте

Cabinet **BOSS**

ФОРС-МАЖОРЫ

*почему они возникают
и как их преодолеть?*

ФОРС-МАЖОР (франц. force majeure) – это обстановка, вынуждающая действовать определенным образом, вопреки намерению, плану; обстоятельство, которое невозможно предотвратить или устранить.



ЮЛИЯ БОЙКО,
старший бизнес-тренер
компании BogushTime

Если мы не будем рассматривать юридическое определение этого слова, а возьмем нашу повседневную жизнь, то увидим, что форс-мажоры – это незапланированные звонки, посетители, почта, вдруг возникающие «пожары», которые мы никак не могли предвидеть, а время на них так приходится тратить. И в результате, большую часть дня мы занимаемся «не своими» задачами. А та работа, которую нужно было сделать, так и остается нетронутой. Кто из вас попадал в подобную ситуацию? Абсолютно все. И не раз.

Интересно, что многие руководители своим самым большим форс-мажором считают подчиненных. Потому что те отвлекают от работы, приносят проблемы, недоработки и срывают сроки. А подчиненные, в свою очередь, самым большим источником непредвиденных задач считают руководителей. Потому что те приходят, отвлекают от работы, добавляют сверху задач к и без того безграничному их списку, подбрасывают срочные поручения, сваливают свои недоработки.

Да что там работа. Возьмите личную жизнь. Для родителей форс-мажором зачастую являются дети. Потому что

медленно собираются, увлекаются чем-то посторонним, отвлекаются, а иногда очень некстати болеют. Или повседневные частые ситуации: общественный транспорт некстати задерживается, на дорогах пробки, партнеры опаздывают на встречи, знакомые просто забывают свои обещания, а от их реализации зависело так много...

Специалисты по тайм-менеджменту за последние годы проанализировали, сколько же на самом деле в нашей жизни форс-мажора, и увидели, что хаотичность – то, что никак нельзя было предвидеть, всегда имеется в совершенно конкретном количестве. Порядка 20-25% событий в нашей жизни никак нельзя спрогнозировать. Что это значит? Что на вопрос, а что же делать с форс-мажорами, ответ очень простой: планировать!

«В смысле, как это планировать форс-мажор?», – спросят многие. «Я же не могу предвидеть, что именно произойдет!». И это правда. Что именно произойдет, вы не знаете, но время на это «непредвиденное» заложить можете!

Технология проста. В среднем, рабочий день у нас занимает 8 часов. 20-25% от 8-ми часового рабочего дня – это порядка 1,5-2 часа. Запланировать форс-мажор – это значит оставить в своем расписании порядка двух часов свободными. И это не должно быть 2 часа одним промежутком времени. Во-первых, зачастую это откровенная роскошь – оставить в своем расписании 2 свободных часа. А во-вторых, в этом нет никакой логики. Вы же не знаете, когда именно этот форс-мажор произойдет. Потому «запланировать 2 часа на непредвиденное» – это значит оставить в своем расписании временные зазоры в 15-20-30 минут между вашими ключевыми задачами дня на случай, если что-то пойдет не так. Запомните правило: никогда не ставьте себе в расписании одну задачу впритык к другой. Например: не назначайте первую встречу на 10:00 (планируя, что она займет всего час), а вторую следом сразу на 11:00. Между вашими встречами должно быть минимум 15-20 минут, даже если эти встречи проходят на вашей территории, и вам не нужно куда ехать.

Если же вы планируете весь свой день, а не только рабочие задачи, рекомендую поступать именно так, потому что форс-мажоры встречаются не только в рабочей, но и в личной жизни. В моем ежедневнике временная линейка на день начинается в 00:00 часов и заканчивается в 23:00. То есть, я планирую все свои сутки – 24 часа. И тогда времени на форс-мажоры нужно запланировать порядка 5-6 часов. Опять-таки, короткими промежутками времени между основными задачами.

Иногда мои клиенты говорят, что в их жизни форс-мажора гораздо больше, чем 20%. Кто-то говорит, что по факту большая половина дня у них уходит на решение непредвиденных задач. Не буду оспаривать. Так как знаю, что во многих сферах деятельности есть специалисты, работа которых

заключается в том, чтобы действительно оперативно реагировать. Например, секретарь в приемной. Часть фиксированных заданий в его рабочем дне можно и нужно спланировать, но львиная доля задач – это оперативное реагирование на указания босса, решение текущих вопросов с посетителями, ответы на звонки.

В этом случае у меня есть рекомендация: организуйте такой процесс, который называется «хронометраж» или «фотография рабочего дня». По ходу дня фиксируйте на бумаге время и задачи, которыми вы в это время занимались. Сделайте такую фиксацию на протяжении недели. Пяти рабочих дней будет вполне достаточно, чтобы посмотреть на тенденцию. И в конце недели определите, сколько времени в среднем в течение дня вы решаете задачи, которых в вашем плане не было. 30% времени? 40%? Или действительно более 50%?

Исходя из этих данных, вы сможете четко понимать, сколько времени именно вам нужно отводить на форс-мажор. И все, что вам останется, – строго следовать правилу и ежедневно в расписании оставлять временные промежутки между вашими задачами на форс-мажоры.

Однако хочу отметить, что на самом деле, то, что люди обычно называют форс-мажорами, в подавляющем большинстве случаев называется так: «забыл», «забил», подумал, что обойдется, понадеялся, что «пронесет», а оно не пронесло... Уважаемые, так это на самом деле называется не форс-мажор. Это называется – неправильное планирование.

Чтобы это устранить, дам еще несколько рекомендаций:

1. Обязательно ведите записи в

письменном виде: кому-то что-то пообещали – запишите; кто-то что-то пообещал вам – запишите; узнали, что запускается новый проект или задача и по ней есть дед-лайн – зафиксируйте. Ведите записи – иначе в самый ответственный момент вы просто об этом забудете. Помните: даже самый тупой карандаш лучше, чем самая острая память. Особенно в мире бизнеса, где от вашей пунктуальности и от того, насколько вы держите данное слово, зависит ваша репутация и, как следствие, уровень вашего дохода.

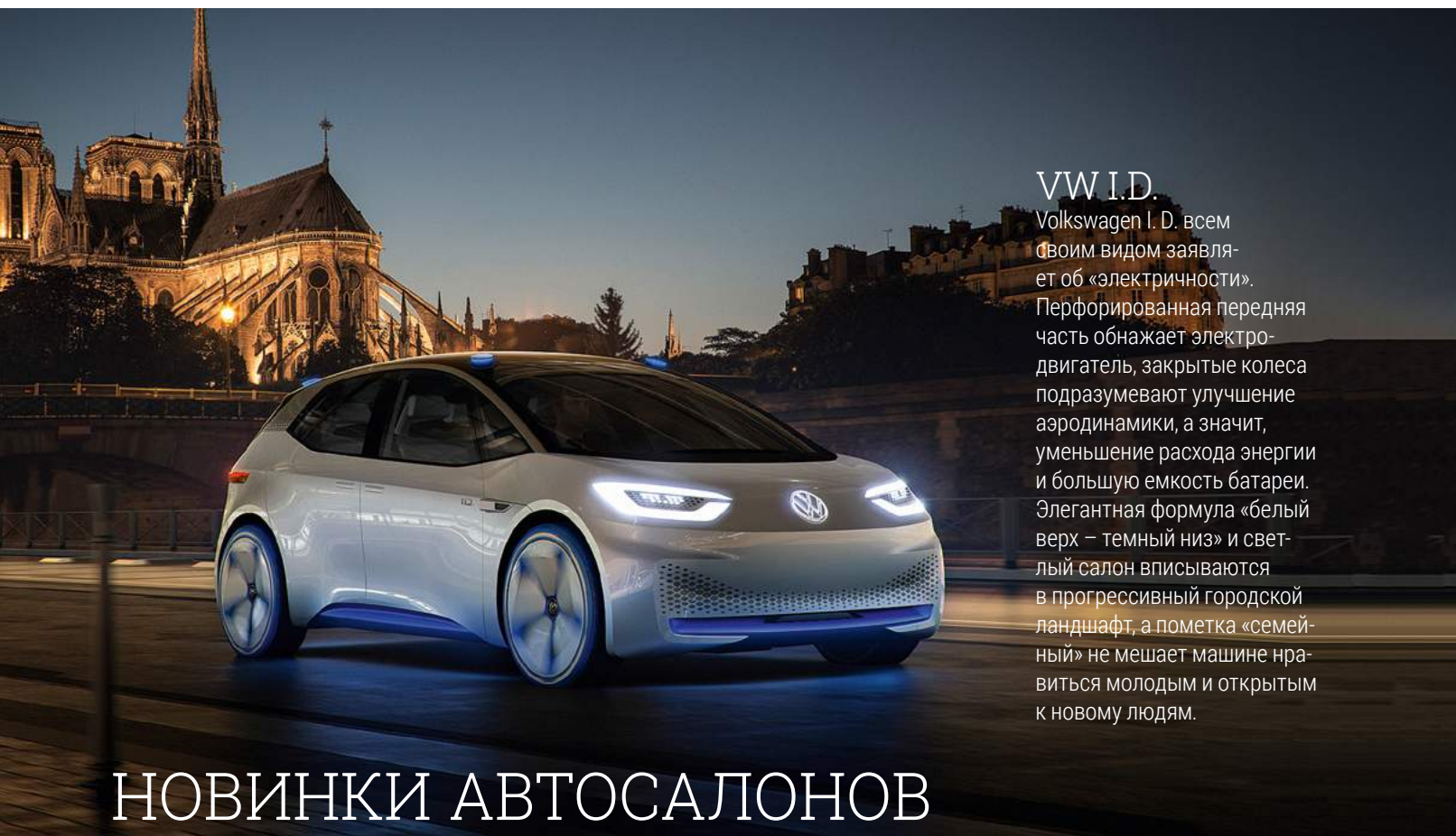
2. Работайте со своим расписанием по ходу дня – отмечайте, что выполнено, что вклинилось в ваш день вне вашего плана, на что вы по факту тратили свое время в течение дня.

3. Самое важное: анализируйте свой прожитый день вечером и делайте работу над ошибками. Если вы что-то не предвидели сегодня, а могли бы, примите решение на будущее – как вы будете поступать в подобных ситуациях в будущем. Нет смысла горевать о том, что не удалось, потому что прошлое вы изменить не сможете. Однако что вы действительно можете – изменить свое будущее. Сделайте это вполне реально: анализируйте свою деятельность и вносите в свою работу изменения, которые позволят больше не попадать в подобные ситуации.

ПОРЯДКА 20-25% СОБЫТИЙ В НАШЕЙ ЖИЗНИ НИКАК НЕЛЬЗЯ СПРОГНОЗИРОВАТЬ, ЭТО И ЕСТЬ ФОРС-МАЖОР

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.



VW I.D.

Volkswagen I. D. всем своим видом заявляет об «электричности». Перфорированная передняя часть обнажает электродвигатель, закрытые колеса подразумевают улучшение аэродинамики, а значит, уменьшение расхода энергии и большую емкость батареи. Элегантная формула «белый верх – темный низ» и светлый салон вписываются в прогрессивный городской ландшафт, а пометка «семейный» не мешает машине нравиться молодым и открытым к новому людям.

НОВИНКИ АВТОСАЛОНОВ

КОТОРЫЕ ВАС УДИВЯТ

Автомобили нового времени влюбляют мужчин, как роскошная женщина, заставляют грезить о хищном прищуре модных фар или страстной работе мощного двигателя.

BMW 8 SERIES CONCEPT

Это авто открывает новую для бренда категорию люкс-купе. Лаконичный и уверенный дизайн, переосмысленная решетка радиатора. Хищный прищур передних фар 8 Series – реверанс легендарному концепту марки GINA: такие глаза не забываются. Важны и «автономные» задние фонари: они не интегрированы в корпус машины, а сидят поверх, как две скульптуры.



LEXUS UX

Модель этого суперкара снабдили дизайн-элементами и технологиями, которых хватило бы на три машины. От этого автомобиль получился высокохудожественным – разрозненные линии неожиданно приобретают неповторимую гармонию. UX – продолжение авангардного периода марки. В L-образных задних фонарях, узоре на решетке радиатора и переплетенных иксом кожаных ремнях читаются ДНК Lexus и дерзкий дизайн.



RANGE ROVER VELAR

Велики шансы, что этот внедорожник появится в новой бондиане: агент не раз пересаживался на Land Rover, намекая, что его Aston Martin не вытягивает, когда дело касается тяжелой артиллерии. Еще одна причина – красота. Линии Velar логичны и последовательны, каждая деталь переливается в другую, образуя цепь звеньев.

MERCEDES-AMG GT R

Марка разрешила себе непопустительную роскошь: соотношение капота к кабине – 40 на 60. Архитектура кузова обусловлена продольным расположением двигателя, а расширенные крылья увеличили ширину колес машины и улучшили ее сцепление с трассой. По сути, AMG GT R – это дорожная версия гоночного авто. Для нее марка разработала цвет AMG green hell magno («зеленый ад Нюрбургринга») – в честь сложнейшего из участков знаменитой трассы.



Merma BOSS Антисемия

Наушники
Dolce & Gabbana



Elie Saab



Larvin



Paco Rabanne



Versace



Michael Kors



ЗОЛОТОЙ ЗАПАС

Этому драгоценному металлу подчинено все: украшения, платья, аксессуары, косметика, средства по уходу, даже роскошные флаконы ароматов облачены в благородное золото. Оно вне времени и всегда будет главной инвестицией в себя. Даже такой символической.

Жидкая помада
Rouge Pur Couture
Vernis à Lèvres,
№ 301, YSL



Часы,
Harry
Winston



Набор теней La Palette Ors
Audacieux из коллекции Audace
De L'Or, Givenchy



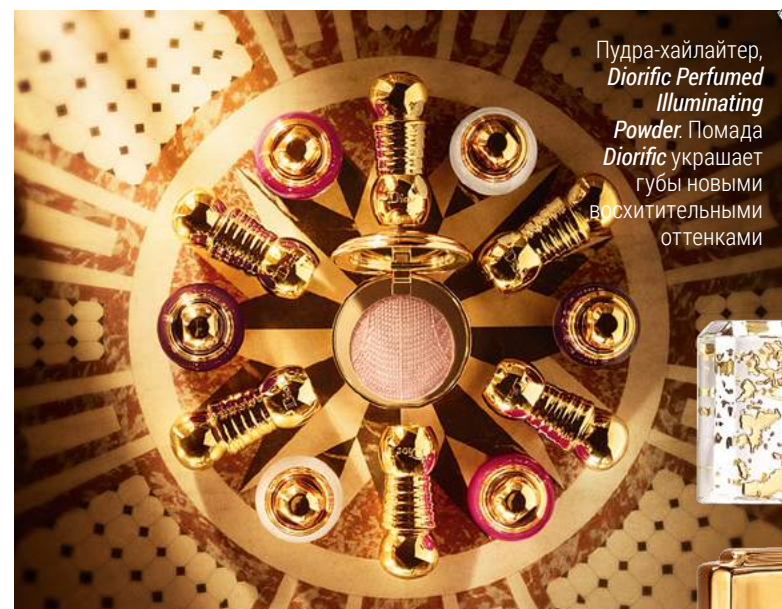
Колье
Wallis



Платье
Donna
Karan



Пудра-хайлайтер,
Diorific Perfumed
Illuminating
Powder. Помада
Diorific украшает
губы новыми
восхитительными
оттенками



Браслет,
Carrera y
Carrera



Ботильоны,
Vionnet



Клатч,
Helen Marlen



Парфюмерная
вода,
Dahlia Divin,
Givenchy



Браслет,
FREYWILLE



Marchesa



Nerna BOSS *Известная*



ЦВЕТ СТРАСТИ

Рубиновые серьги, бордовые помады, лаки и блески для губ, а также роскошные карминные платья подчеркнут страсть самой сдержанной и рассудительной бизнес-леди. Тем более, красный цвет вполне допустим в деловом дресс-коде.



Аромат, Grand Amour, Annick Goutal

Серьги, Bellduc

Лак, La Laque Couture, № 201 Le Rouge Mat, YSL

MODERN MUSE LE ROUGE

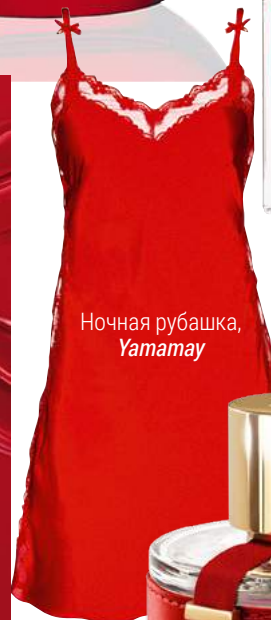
Аромат Modern Muse Le Rouge, Estée Lauder

ESTÉE LAUDER



Помада, Rouge Pur Couture Kiss & Love, № 01 Le Rouge, YSL

Жидкая помада Lip Maestro, № 400 The Red, Giorgio Armani



Ночная рубашка, Yamamay

Аромат, CH, Carolina Herrera



Angel Sanchez



Туфли, Malone Souliers



Кольцо, Pasquale Bruni



Набор Deep Moisturizing, Collistar, увлажняющий крем и маска



МЕСТО для релакса

Киевский салон Royal Thai Spa уже пять лет популяризирует тайский массаж в нашей стране. Здесь работают только тайландские мастера, которые не просто расслабляют мышцы, но и наполняют их энергией. Как именно рассказала владелица салона АННА РОПОТИЛОВА.



Анна, почему именно салон тайского массажа? Что вдохновило вас на его создание? Посетив Таиланд, невозможно в него не влюбиться. У нас много людей, которые путешествуют, знают и разделяют восточную культуру и методики оздоровления. Тайский массаж одна из самых древних систем исцеления, и многие наши клиенты убедились в этом на личном опыте. Кроме того, для людей, ведущих активный образ жизни, тайский массаж – это идеальный способ восстановить свои силы. Это прекрасная возможность совместить приятное с полезным.

В чем же отличие тайского массажа от других видов массажей?

Конечно, лучше один раз попробовать, чем сто раз прочитать. Но можно отметить главные отличия. Тайский традиционный массаж (или как его еще называют йога-массаж) делается на полу, на специальном жестком мате «татами». В отличие от классического массажа, к которому мы все привыкли, во время тайского мастер работает не только руками. С помощью рук, локтей, коленей и ступней массажист перемещает тело клиента в различные позы йоги, при этом нажимая на активные точки и растягивая суставы. Если классический массаж связан с физическим воздействием на мышцы пациента, то тайский массаж, в первую очередь, это энергетическое воздействие. Существует мнение, что в организме человека есть меридианы, по которым движется энергия, и активные точки, вокруг которых она вращается. Если человек заболел или перенес стресс, происходит сбой энергетического потока. Достаточно восстановить и направить эту энергию в нужном направлении и организм человека сам восстановит свои жизненные силы. Вот такая философия тайского массажа.

Как вы подбираете мастеров?

Все они профессиональные массажисты из Таиланда с большим опытом работы. Ведь обучают этому мастерству только в школах при монастырях в Таиланде. Далеко не каждый может освоить это искусство. Нужно определенное чутье человеческого тела. Возможность отдать частицу себя, ради здоровья другого человека. Я лично тщательно отбираю новых массажистов в Таиланде каждый год. Но есть и те, кто уже не один год работает в моем салоне.

Какие услуги предоставляет ваш салон?

Прежде всего, это традиционные тайские массажи, а также SPA-программы, процедуры коррекции фигуры, специальный уход за лицом и волосами с французской косметикой Gesele Delorme, различные комплексы массажей. В наших салонах вы найдете процедуры как для решения проблем со здоровьем, так и восстановительные программы, с помощью которых вы сможете отдохнуть и перегрузить свою нервную систему.

Есть еще ряд специальных массажей, например, массаж для беременных. У нас его делают мастера только с большим опытом. Если нет противопоказаний и после разрешения врача, будущая мама может пройти у нас курс специальных массажей для облегчения болей в спине, снижения отеков и улучшения своего эмоционального состояния.

Что еще предлагаете? Есть какая-то «фишка», которая отличает вас от других массажных салонов?

Каждый салон хорош по-своему. В Киеве салонов тайского массажа довольно-таки много, но мы гордимся, прежде всего, высоким уровнем наших мастеров.

Нашим клиентам нравится удобное месторасположение наших салонов, наличие парковки, просторные и уютные кабинеты, атмосфера, хорошо подготовленный персонал. Лично для меня важна чистота в салоне. Этому мы уделяем особое внимание.

Какую процедуру посоветовали бы всем занятым людям?

Самая популярная процедура – Сабай-Сабай. Это массаж, который совмещает в себе две техники: йога-массаж и ароматический массаж. Массаж выполняется на полу, на мате, но с маслом по всему телу. Длительность процедуры 1,5 часа. Мы называем этот массаж – перезагрузка. Вы сможете успокоить нервную систему и получить удовольствие от этого массажа.

Какие планы на будущее?

Нашему салону в Киеве на улице Рейтарской, 41 в прошлом году исполнилось 5 лет. А в январе этого года мы открыли второй салон Royal Thai SPA в Киеве на улице Лютеранской, 10А. И теперь мы смело можем себя называть сетью салонов. В планах внедрение новых процедур, подбор лучших мастеров, совершенствование работы салонов и так далее. Ведь правильно говорят, что совершенству нет предела. Мы работаем для вас и наша задача – каждый день становиться лучше. Ждем всех в гости в наших салонах. Более подробную информацию о нас вы сможете найти на сайте www.royalthaispa.com.ua.



Часы *Majestueuse Opale*, белое и желтое золото, черный опал, бриллианты, сапфиры – розовые, желтые и синие, спессартины, цавориты, изумруды, аметисты и рубины, *Dior Joaillerie*



Часы *Big Bang Broderie Sugar Skull Fluo*, механизм с автоподзаходом, керамический корпус, 36 цаворитов по безелю, циферблат – карбоновое волокно, шелк с вышивкой, 12 цаворитов, *Hublot*, лимитированная серия из 100 моделей

ЦВЕТНЫЕ желания



Часы *Petite Heure Minute Thousand Year Lights*, корпус из розового золота, бриллианты, циферблат с ручной росписью и гравировкой, перламутр, лак, оникс, ремешок из кожи аллигатора, лимитированная серия из 28 экземпляров, *Jaquet Droz*

В часовой моде новый тренд: циферблаты украшают декором, напоминающим художественные росписи, цветочную вышивку, аппликации и резьбу.



Часы *Serpenti Incantati Skeleton Tourbillon*, механизм с ручным заводом, индикатор часов и минут, корпус из белого золота, украшенный 288 бриллиантами (2,15 карата) и сапфиром (0,15 карата), браслет из белого золота, застежка с 28 бриллиантами, *BVLGARI*, лимитированная серия из 30 экземпляров



Часы *Lady Arpels Pont des Amoureux*, механизм с автоподзаходом, ретроградный модуль Agethor, корпус из белого золота, ремешок из кожи аллигатора, *Van Cleef & Arpels*



Часы *Altiplano Rose*, механизм с автоподзаходом, корпус из белого золота, циферблат из дерева и перламутра, ремешок из кожи крокодила, *Piaget*

Часы *Mademoiselle Prive Coromandel Sculpted Gold – Flying Birds*, корпус из бежевого золота, бриллианты, циферблат из оникса декорирован скульптурным золотом и перламутром, ремешок из кожи аллигатора, *Chanel*



Часы *Chaumet Paris Collection*, золото, платина, бриллианты, изумруды, сапфир, эмаль, можно носить как кулон или брошь, около 1910 года, *Chaumet*

Выбор BOSS Красота



Annelise Michelson



Колье Baby Chivor, желтое золото, бриллианты, Aurelie Bidermann



Браслет Rose des Vents, желтое золото, бриллианты, Dior

Кольцо Rose des Vents, желтое золото, бриллианты, перламутр, Dior



Charlotte Chesnais



Браслет Love, желтое золото, Cartier

Брошь, желтое золото, рубины, Van Cleef & Arpels



Кольца Diamond Mine, золото, серебро, бронза, Nina Lima

Брошь Jezebel, желтое золото, таитянская жемчужина, бриллиант, Belmacz

СОЛНЕЧНЫЙ МЕТАЛЛ

Триумфальное возвращение в моду классического желтого золота.



Часы Panthere de Cartier, корпус и ремешок из желтого золота, бриллианты по безелю, Cartier

Кольцо Mathis, Valerie Danenberg

Серьги из латуни, Tibi



Серьги из желтого золота с полосатыми агатами и белыми бриллиантами, Monique Pean

Очертания броши Unicorn из архивов Van Cleef & Arpels 1970-х годов читаются на циферблате новых часов Midnight Nuit Lumineuse





МЕСТО СИЛЫ

В поместье Шато де ла Коль Нуар один из главных кутюрье XX века Кристиан Диор делал собственное оливковое масло, посещал мессы и организовывал праздники. Именно сюда к нему в гости наведывались Жан Кокто, Бернар Бюффе и Марк Шагал.

Мебель и декор XIX века, люстра из муранского стекла.

Египет

де все бере початок
www.egypt.travel



TEZ TOURно



TEZ
tour
www.teztour.ua

ІНФОЦЕНТР 0 (800) 30 4444

Дзвінки тарифікуються згідно тарифних планів операторів. Ліцензія АБ 566448 від 04.02.2011



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