

Leaders

журнал о лидерах

**ИЛЬЯ
ЛАГУТЕНКО**

об успехе,
отношении
к Земфире,
семье, тиграх
и кино

**АНДРЕЙ
НИКИТЮК**

один день из жизни
успешного человека

**ГЕОРГИЙ
МАЛКОВ**

что ждет дальше
российское кино?

**АЛЕКСАНДР
КОЖИН**

правила
ресторанного
бизнеса

**ИГОРЬ И ЛАМАРА
ЖАБИНЫ**

о новом понятии
семейного бизнеса
и формуле успеха

**ГИЛ
ПЕТЕРСИЛ**

о нетворкинге,
полезных
знакомствах
и этике
общения

**ПЕТР
АКСЕНОВ**

ювелирная мода
для мужчин

**ЛЕОНИД
РУДЕНКО**

может ли музыка
стать бизнесом?

**+ а также:
РОССИЙСКИЕ
СТАРТАПЫ**

СОВЕТЫ ПО СТИЛЮ
от Пола Коммандеура
и барбершопа MR.KG

10 СОВЕТОВ
от Алексея Ищенко
как сохранить
лидерство в кризис

*«Знания — лучшая
валюта XXI века»*

ВЛАДИМИР ПУТИН

WRAITH

И весь мир остановился

Представляем Wraith – самый яростный в истории Rolls-Royce.
Ощутите мощь, стиль и драму.



Rolls-Royce Motor Cars St. Petersburg
г. Санкт-Петербург, ул. Малая Морская, д. 22
+ 7 812 305 11 66
www.rolls-roycecars.ru
www.instagram.com/rollsroycespb

Rolls-Royce Motor Cars Moscow –
лучший дилер континентальной Европы
по итогам продаж 2014 года!

Rolls-Royce Motor Cars Moscow
г. Москва, Кутузовский проспект, д. 2/1, гостиница «Украина»
+7 495 785 11 66
www.rolls-roycecars.ru
[instagram.com/rollsroycemoscow](https://www.instagram.com/rollsroycemoscow)



A Daimler Brand*



Создан победителями!

Автогонщики представляют новый Mercedes-AMG GT

Взрывное ускорение, невероятная движущая сила и стильный облик, преисполненный достоинства — Mercedes-AMG GT задает новый стандарт высококлассных спортивных автомобилей. Эксклюзивный битурбированный двигатель AMG V8

объемом 4 литра обеспечивает автомобилю победоносную динамику и обладает характерным звучанием — испытай его в деле, эти ощущения невозможно забыть. www.mercedes-amg.com

Driving Performance = Водительское мастерство
*Бренд компании Daimler

AMG
DRIVING PERFORMANCE



Mercedes-Benz

АВИЛОН
Официальный дилер «Мерседес-Бенц»

Москва, Волгоградский пр-т, 43 корп.2, тел +7 (495) 730-4444, www.mercedes-avilon.ru

Реклама



AUTOLEHMANN
MOSCOW

AUTOLEHMANN
MOSCOW
PREMIUM & LUXURY CARS

SMP RACING
ПРОГРАММА АВТОМАТИЧЕСКОГО ПОКУПКИ

РСКГ
Российский союз конно-спортивной молодежи

ИИИ АРБС
Институт имени А.С. Пушкина

САМЫЙ БОЛЬШОЙ ШОУ-РУМ

AUTOLEHMANN Moscow - это самый большой в Европе шоу-рум автомобилей класса премиум и люкс. Более 200 автомобилей, включая редкие и эксклюзивные экземпляры, представлены на площади 6 тыс. кв. м. Многообразие марок и моделей удовлетворит самые притязательные вкусы, а эксклюзивные автомобили из нашего салона украсят любой гараж и неизменно будут приносить своему владельцу наслаждение.

Если окажется, что желанный автомобиль не представлен в шоу-руме, мы закажем его для вас из Европы или Америки. Налаженные транзитные пути и собственная служба доставки позволяют минимизировать сроки поставки автомобилей любого класса.

Также вы можете купить у нас автомобиль в кредит без утомительной бумажной волокиты. Благодаря успешной работе с ведущими Российскими и западными банками покупка в кредит в шоу-руме AUTOLEHMANN обходится соблюдением минимума формальностей.

Кроме этого, AUTOLEHMANN Moscow предлагает такие услуги, как:

Обмен вашего автомобиля на новый по программе Trade-in. Мы с радостью рассмотрим возможность зачета стоимости вашего автомобиля любой марки в качестве оплаты за новый автомобиль. При этом оставшуюся часть стоимости вы сможете оплатить, воспользовавшись действующим кредитным предложением.

ПРЕМИУМ АВТОМОБИЛЕЙ

Прием автомобилей на комиссию. Продажа автомобиля через комиссионную площадку нашей Компании позволит Вам наиболее выгодно и безопасно продать свой автомобиль и сэкономить ваше время и деньги! Мы принимаем на комиссию только автомобили класса премиум и в идеальном техническом состоянии.

Выкуп автомобилей. У каждого автомобиля есть свой покупатель, правда ждать его порой приходится очень долго. Особенно, если речь идет о дорогой эксклюзивной модели. Мы готовы произвести выкуп Вашего автомобиля на хороших условиях и по выгодной цене.

Если вы хотите, чтобы ваш четырехколесный друг снова выглядел так, словно только что выехал из салона, вы можете воспользоваться нашими услугами по профессиональному

«детейлингу», которые включают в себя как тщательную полировку и защиту кузова автомобиля, так и очистку и обработку салона автомобиля.

В шоу-руме AUTOLEHMANN Moscow в «Крокус Экспо» на просторной территории, в комфортных условиях, вы можете осмотреть все представленные автомобили, а специально обученный персонал проконсультирует вас по всем вопросам, которые у вас возникнут. Наши специалисты помогут вам сделать правильный выбор!

PREMIUM & LUXURY CARS. Все автомобили в наличии.
г. Москва, 65-66 км МКАД, Крокус Сити, Экспо 3, подъезд 13, зал 16.
+7 (495) 232 9999, www.autolehmann.ru

Leaders

журнал LEADERS (Лидеры) №1, 2015
выход в свет 30.05.2015

главный редактор **Максим Фомичев**
билд-редактор **Андрей Ефремов**
коммерческий директор **Владислав Цой**
коррекция/литературная правка:
Алиса Аглинцева, Антон Лозовой
верстка/препресс **Татьяна Звягина**

над номером работали:

Татьяна Хрусталева
Денис Чечков
Евгений Ефремов
Юлия Волковская
Игорь Котик
Сергей Чернавин
Алексей Маслов
Максим Дорофеев

Коммерческий отдел:

Максим Кожанов
Андрей Цой

Юридический отдел:

Евгений Фартучный

Адрес редакции:

109012, Москва, Большой Черкасский переулок, 4, стр.6, оф.11
телефон: +7 (495) 589 33 31 / e-mail: info@promanclub.ru

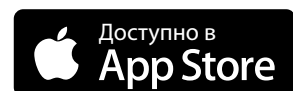
Учредитель и издатель ООО «Лидерс Медиа Групп»
президент Максим Фомичев

Отдел рекламы +7 (495) 589 33 31 / pr@promanclub.ru

Все права защищены. Весь опубликованный материал является охраняемой интеллектуальной собственностью издательства. Полное или частичное использование материалов возможно только с письменного согласия редакции и с обязательной ссылкой на журнал LEADERS. Охраняется Законом РФ об авторском праве. Редакция журнала не несет ответственность за достоверность информации, содержащейся в рекламных материалах и опубликованных релизах. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов опубликованных в журнале статей. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77 - 61615 от 30.04.2015. выдано Управлением Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Москве и Московской области.

Тираж 18 000 экземпляров
Распространяется бесплатно

Отпечатано в типографии «Талерпринт»,
109202, г.Москва, ул. 1-ая Фрезерная, д.2/1



Партнер рубрик про стартапы
компания Rusbase



Leaders является участником Альянса
The Luxury Network Russia



Новый Audi Q7

Превзойти себя. Снова

Он пришел, чтобы установить новый предел совершенства. Изысканный и ультратехнологичный салон рассчитан на 7 полноценных мест. Виртуальная, интуитивно понятная приборная панель Audi virtual cockpit делает управление всеми системами максимально простым, а 3D-аудиосистема Bang & Olufsen буквально переносит в настоящий концертный зал. Новый Audi Q7. Превзойти себя — превзойти всех.

Станьте одним из первых владельцев нового Audi Q7.
Открыт прием заказов.



Ауди Центр Варшавка

Варшавское ш., 91А
(495) 755-88-11
www.audi-warshavka.ru

Vorsprung durch Technik 

ПИСЬМО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

”

Лидер. Это слово все чаще и чаще появляется в нашей жизни. Так кто он – настоящий лидер? Человек успешный, умный, с большим внутренним потенциалом, целеустремленный, заразительный своими идеями и поступками, харизматичный, сильный духом и телом, смелый, способный мыслить неординарно... перечислять можно до бесконечности. Это личность, для которой победа – плацдарм для новых побед. Это человек, способный объединять и воодушевлять людей. Его уважают. На него равняются, его пытаются догнать и превзойти, но у него всегда остается козырь в рукаве. У него хватает завистников и врагов. В основном скрытых, ведь противостоять ему – опасная игра. Для лидера нет ограничений в масштабе и территории – один человек перед ним или целый зал, стадион, город, страна, мир. Число не имеет значения, если ты силен внутри, если тебе есть что сказать и сделать.

Наша страна всегда была богата такими людьми. Но только сейчас лидерство обрело истинную социальную форму. К нему стремятся, им гордятся. Стало возможным говорить о лидерстве в бизнесе, спорте, искусстве; лишь потому, что оно возросло на уровне государства, в политике. Именно здесь нужны лидеры, способные изменять страну к лучшему, справедливые и сильные. Пример истинного лидера – наш президент, всемирно признанный и авторитетный, совмещающий власть и справедливость, настойчивость и лояльность, суверенность и открытость. Сомнений нет – страна стремительно развивается, новое поколение растет в благоприятных для формирования успешных людей условиях.

В каждом из нас есть лидер, независимо от рода деятельности, пола, возраста, положения. И проявиться он может в любой ситуации. Нужно ставить цели, двигаться только вперед и всегда помнить о нравственных ценностях. Ведь формула лидерства складывается из материального, морального и духовного. Главная сила лидера – его дух и честь.

Максим Фомичев,
главный редактор

 @maxfomichev

 maxfomi

Leaders

— с 1950 года —

РЕКЛАМА 

* – Курорты премиум-класса по всему свету

Чувство предвкушения
открытий включено

Club Med обеспечит развитие
и развлечения для детей
любого возраста

ВСТУПИТЬ В КЛУБ:

www.clubmed.ru

8 (499) 403-2-000

Все чувства включены

Club Med 
premium resorts worldwide*



ЧУВСТВО СПОРТИВНОГО АЗАРТА

Более 60 видов спорта



ЧУВСТВО ЗАСЛУЖЕННОГО УДОВОЛЬСТВИЯ

Шедевры местной и международной кухни

реклама

СОДЕРЖАНИЕ



AUTO

BMW i8

ROLLS ROYCE
DROPHHEAD COUPE

14

STYLE

26



ПОЛ
КОММАНДЕУР

НОВЫЙ ФОРМАТ
ДЕЛОВОГО ДРЕСС-КОДА

КОНСТАНТИН
ГРУЗДЕВ

one image.
ОБРАЗ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦА
БАРБЕРШОПА

ПЕТР
АКСЕНОВ

object.
ИМПЕРСКАЯ МОДА
В СОВРЕМЕННОМ
ЮВЕЛИРНОМ ИСКУССТВЕ



32

34



40

ВЛАДИМИР
ПУТИН
15 лет
лидер
номер 1

ВЛАДИМИР
ПУТИН

40



50

ИЛЬЯ
ЛАГУТЕНКО

АЛЕКСАНДР
КОЖИН

ГЕОРГИЙ
МАЛКОВ

ЛЕОНИД
РУДЕНКО



50

70



70

история успеха
**ИГОРЬ и ЛАМАРА
ЖАБИНЫ**



76

20

**АНЖЕЛИКА
ПОМИТУН**
КРЫМ

84



STARTUP

**YOU DO
DOUBLE B
PILIGRIM XXI
HELLO, HONEY!**

90

104

coach
**ГИЛ
ПЕТЕРСИЛ**

one day
**АНДРЕЙ
НИКИТЮК**

КРУГЛЫЙ СТОЛ 118

ДЕСЯТЬ ... **137**

БЕО 124



DIALOG
startup **SKYENG**
инвестор **LaunchGurus**



г. Москва
Ходынский бульвар, д.5, корп.4
тел. +7(499) 762-762-1
www.interior19.ru

BMW i8

”

Новый BMW i8 со своим сверхлегким углепластиковым кузовом и не имеющим аналогов коммуникационными возможностями олицетворяет собой будущее.

Иан Робертсон,
член совета директоров BMW AG



BMW i8 является первым автомобилем концерна BMW Group, оснащенным plug-in гибридной силовой установкой. Он совмещает в себе динамические характеристики чистокровного спорткара с расходом топлива и уровнем выбросов компактного городского автомобиля. Его трехцилиндровый бензиновый двигатель объемом 1,5 литра с технологией BMW TwinPower Turbo и электромоторы на передней и задней осях развивают суммарную мощность 362 л.с., позволяя BMW i8 разогнаться с места до 100 км/ч всего за 4,4 секунды. До 37 километров автомобиль может проехать исключительно на электротяге, его расход топлива в смешанном цикле составляет 2,1 л/100 км, а выбросы CO₂ – всего 49 г/км.

Для российского рынка в стандартную комплектацию BMW i8 также входит эксклюзивный пакет оборудования Pure Impulse, который включает в себя 20-дюймовые легкосплавные колесные диски особого дизайна, фары с автоматическим управлением дальним светом, проекционный дисплей BMW, топливный бак увеличенного объема, пакет освещения салона, аудиосистему HiFi Harman Kardon с 11 динамиками, систему интеграции с мобильным телефоном, особую отделку интерьера и другие дополнительные функции. Навигационная система BMW Professional имеет функцию информирования о дорожной ситуации онлайн. Кроме того, клиенты могут дистанционно управлять различными системами автомобиля при помощи специального приложения на смартфоне.

В i8 центр тяжести расположен очень низко, а нагрузка равномерно распределяется между осями в соотношении 50:50. Поэтому автомобиль не уступает по своим характеристикам классическим

спортивным моделям. Уникальная комбинация электродвигателя и мощного бензинового силового агрегата – еще одна особенность, позволяющая без преувеличения назвать BMW i8 самым инновационным спортивным автомобилем нашего времени.

При необходимости аккумулятор BMW i8 можно легко зарядить всего за три часа с помощью зарядного кабеля, подключенного к стандартной розетке электросети. Общая концепция автомобиля и система управления приводом тщательно продуманы для балансировки потоков энергии во время движения. В периоды бездействия электродвигателя ДВС TwinPower Turbo подзаряжает высоковольтный аккумулятор посредством генератора. Кроме того, в определенных ситуациях электродвигатель подзаряжает литий-ионный аккумулятор. Система рекуперативного торможения служит источником дополнительной энергии. Поэтому полностью разрядить аккумулятор практически невозможно, и электропривод всегда работоспособен.

Для наибольшего удовольствия от вождения предусмотрены различные режимы: COMFORT, ECO PRO и SPORT, а также кнопка eDrive. Они позволяют оптимизировать характеристики автомобиля BMW i8 в зависимости от ситуации. Запас хода только электродвигателя, а также движения в форсированном спортивном режиме по загородным дорогам составляет 35 км. В режиме SPORT параметры автомобиля адаптируются к спортивному стилю вождения. ДВС и электродвигатель развивают максимальный крутящий момент; запрограммированная характеристика акселератора обеспечивает максимальную приемистость, и в распоряжении водителя находится полный ресурс форсажа электродвигателя.





18

Нажатие кнопки eDrive позволяет раскрыть полный потенциал электропривода BMW i8. Эта кнопка может использоваться в режимах COMFORT и ECO PLUS. В режиме COMFORT при включенной функции eDrive автомобиль BMW i8 движется только на электроэнергии до почти полной разрядки аккумулятора. Функция eDrive позволяет развивать скорость до 120 км/ч, пользуясь только электроприводом. Если эта кнопка не нажата, по достижении скорости 60 км/ч подключается ДВС.

Линии и плоский силуэт BMW i8 сразу дают понять: перед вами автомобиль, созданный для стремительного движения вперед. Даже неподвижный автомобиль выглядит очень динамично благодаря обтекаемой форме и скрупулезному соблюдению принципов аэродинамики. А лазерные фары и разработанные командой BMW ConnectedDrive сервисы обеспечения мобильности являются еще одним доказательством прогрессивной концепции BMW i8.

Двери i8 открываются в вертикальной плоскости, что существенно улучшает общее впечатление от автомобиля и органично дополняет плавные линии обтекаемого кузова.

Гармоничному спортивному внешнему виду BMW i8 соответствует и оформление салона. Совокупность элементов производит впечатление легко-

сти и динамичности. Принцип многослойности, реализованный в салоне, позволил по-новому подойти к взаимосвязи функциональности и четкости форм. Легкость конструкции имеет и внешние признаки. Например, наружные карбоновые элементы дверных порогов подчеркивают их легкость.

В дизайне BMW i8 четко прослеживаются как классический характер спортивного автомобиля, так и типичная для BMW ориентированность на потребности водителя. Центральная консоль немного наклонена к водителю. Все приборы и индикаторы на цифровой приборной панели с двумя большими дисплеями интуитивно понятны и просты в использовании. Узкие легкие сиденья обеспечивают надежную поддержку и высокий уровень комфорта даже при быстром прохождении поворотов. Контроллер iDrive удобно расположен на центральной консоли, визуально делящей салон автомобиля пополам.

Для отделки салона используется кожа, дубленая исключительно растительными веществами (на основе экстракта оливковых листьев). Это, а также последовательное применение легких и полученных из вторсырья материалов подтверждает, что экологичность совершенно не исключает принадлежность к премиум-классу — напротив, BMW i8 становится эталоном роскошного автомобиля будущего. ■



20

auto

ROLLS ROYCE DROPHHEAD COUPE

”

Нет ничего романтичнее, чем сидеть в кабриолете
и слушать, как дождь барабанит по ткани.

Ян Камерон, главный конструктор
Rolls-Royce Motor Cars

Leaders



21



Задние двери кабриолета открываются против хода движения, что обеспечивает легкую посадку и высадку пассажиров. В салоне царит дух роскоши и благородства. Это выражено даже в мелочах: внутренняя поверхность складной крыши покрыта кашемиром, а в отделке салона используется только мягкая и эластичная натуральная кожа. Вместительное багажное отделение имеет специально отведенное место для корзинки для пикника. Новая мультимедийная система, имеющая передний монитор 8,8 дюймов, привнесет яркие краски в каждое ваше путешествие.

Ролс-Ройс Фантом кабриолет оснащен сверхмощным двигателем V12 с алюминиевым блоком цилиндров, способным развивать 75% крутящего момента при 1000 оборотов в минуту. Новейшая 8-ступенчатая коробка переключения передач обеспечивает легкость при управлении этим легендарным автомобилем и в тоже время сводит к минимуму количество выбросов углекислого газа в воздух.

Четырехместный кабриолет Rolls-Royce Phantom Drophead Coupe являет собой менее строгий вариант классического для марки Rolls-Royce дизайна. Как говорит главный дизайнер компании Ян Камерон – «В случае с Rolls-Royce Drophead Coupe мы добавили к классическому дизайну Rolls-Royce изгибы, придающие автомобилю динамичность. Такая форма подчеркивает исключительные рабочие характеристики и управляемость, являющиеся главными принципами автомобилей Rolls-Royce. Динамический привод серии Phantom всегда приятно удивлял покупателей, а модель Coupe в этом отношении шагнула еще дальше».



На создание автомобиля Дропхед от Ролс-Ройс дизайнеров вдохновили классические гоночные яхты J-класса 30-х годов. Это были самые быстрые и красивые яхты того времени – элитные, с впечатляющим сочетанием маневренности и универсальности. Однако теперь их уникальный стиль можно видеть лишь в дизайне Ролс-Ройс Фантом Кабриолет.

Rolls-Royce Phantom Drophead Coupe является собой менее строгую и официальную сторону Phantom. Этот четырехместный Ролс-Ройс кабриолет идеально подходит как для захватывающих путешествий с друзьями, так и для деловых поездок с бизнес-партнерами. Главная идея, которой следовали мастера Гудвуда при проектировании Ролс-Ройс Дропхед, – сделать пребывание в этом авто подобным круизу на борту яхты. И это им полностью удалось.

Агрессивная передняя часть кабриолета и обтекаемая решетка радиатора демонстрируют его мощный и непоколебимый характер. Обновленные светодиодные фары, разделенные на две секции, делают внешний вид Rolls-Royce стильным и современным. Складной верх, в отличие от жесткой цельносъемной крыши, делает его образ романтичным и изысканным.



И, конечно, облик Роллс-Ройса венчает неизменный символ марки – фигурка Spirit of Ecstasy (Дух Экстаза) на фальшрадиаторной решетке. По желанию заказчика фигурка может быть изготовлена из золота или серебра. ■



Rolls-Royce Motor Cars Moscow
Москва, Кутузовский проспект, д.2/1
+7 495 785 11 66

25



26

ПОЛ КОММАНДЕУР STYLE

style

”

Деловой дресс-код подчиняется неизменному своду правил. Для начала эти правила нужно выучить, а затем играть с ними.



текст: Дарья Маслова



Leaders

27

Бывший инвестбанкир Royal Bank of Scotland (RBS) Пол Коммандеур, голландец по происхождению, живет в России семь лет, пять из которых посвятил развитию нового направления в пошиве делового костюма. Совместно с Екатериной Лопаткиной он основал компанию COSTUME CODE, занимающуюся персональным пошивом классической деловой одежды для мужчин и женщин.

Пол родился и вырос в Амстердаме, начал карьеру в ABN AMRO, затем работал во Франкфурте и уже из Германии перевелся в московский офис RBS, где проработал 3,5 года. После переезда в Москву Пол очень скоро начал испытывать сложности с поиском деловых костюмов и рубашек, цена и качество которых соответствовали бы его европейским

представлениям о сбалансированном предложении. «В какой-то момент мне показалось странным покупать всю одежду в Европе, в частности – в родном Амстердаме», – говорит Пол. Впрочем, он заметил, что большинство его коллег-финансистов делают точно так же – едут в Европу (Лондон или Милан) и обновляют гардероб там, избегая шопинга в Москве. Тем более что сшить в столице России костюм на заказ могут позволить не все – цены стартуют с отметки в 2000 евро.

Сам Пол много лет признавал только костюмы темно-синего цвета и, зная правила офисного дресс-кода, все-таки предлагает клиентам небольшие эксперименты. И поэтому они заказывают в COSTUME CODE пиджаки с яркими подкладками, характерными пуговицами и цветными фальцами, на которых нет-нет да и позволяют написать какое-нибудь

озорное словцо, видимое только тогда, когда ворот у пиджака поднят. «Я сам по себе невероятно скучный, – шутит консервативный Пол. – Убежден в том, что деловой дресс-код подчиняется неизменному своду правил. Для начала эти правила нужно выучить, а затем играть с ними».

Пять лет назад Пол, знающий толк в костюмах, и его партнер Екатерина Лопаткина решили начать бизнес с небольшого магазинчика на Остоженке – всего 40 квадратных метров. Новая концепция покупки костюма, которую они продвигают, подразумевает, что клиент «собирает» его как конструктор – заказ костюма не должен быть сложнее или страшнее покупки уже готового. Это главное правило. Сначала клиент рассказывает, для чего ему нужен костюм, затем вместе с дизайнером определяется с тканью

и моделью. Здесь знают наверняка, как сшить так, чтобы завидовали. Портные снимают мерки и через четыре-пять недель «сборный» костюм будет готов.

Пол искренне рад, что может предложить российскому клиенту хороший деловой костюм за 600 евро. Причем костюм, который будет сидеть безупречно, поскольку шит по меркам. В COSTUME CODE шьют из тканей таких фабрик, как Loro Piana, Cerruti, Reda, Guabello, Ormezzano, Vitale Barberis Canonico, John England Textiles. Ателье работает с производственными базами в России, Франции, Испании и Тунисе.

Компания COSTUME CODE ориентирована на сегмент middle plus – людей 30–37 лет с хорошим чувством юмора, предпочитающих классику, но готовых поиграть с правилами.



Нелегко было построить этот бизнес. Пять лет назад в Москве мало кто знал, чем отличается пошив костюмов по технологии bespoke от made-to-measure, с которой и работает COSTUME CODE, используя тестовые лекала. В мужском классическом деловом костюме главное – комфортная посадка по всем правилам. И только после этого ткань. Костюм – это имиджевая коммуникация, он должен помогать и вдохновлять.

Несмотря на все сложности, COSTUME CODE занял свою нишу на рынке и уже в первый год было изготовлено более 500 костюмов. В маленьком магазинчике на Остоженке оказалось так мало места, что иногда посетители ожидали очереди с кофе

снаружи на скамеечке. «Конечно, такой ажиотаж наблюдался только по выходным, – уточняет Пол. – Обычно мы принимаем клиентов по записи, но на выходные мы ее отменили, в эти дни в ателье действует «живая» очередь».

Через год после открытия магазина на Остоженке Пол покинул RBS и полностью переключился на собственный бизнес. В 2012 году был открыт второй магазин в Спиридоньевском переулке, а в 2014 – первый франчайзинговый магазин в Сургуте. Сегодня они с Екатериной активно развивают франчайзинговую сеть по всей России и продолжают создавать качественные костюмы по доступной цене. ■



Ваш путь к успеху **MBA** за рубежом

Москва
19 СЕНТЯБРЯ

Регистрируйтесь бесплатно
TopMBA.com/Moscow



КОНСТАНТИН ГРУЗДЕВ

мужской парикмахер,
владелец барбершопа Mr.KG

 @mr.kg

 konstantin.gruzdev.37

фото: Андрей Ефремов

Leaders

”

33

Я семьянин, у меня уже двое детей.

В профессии я 20 лет и всю свою сознательную жизнь занимаюсь парикмахерским искусством. Но в какой-то момент я понял, что необходимо расти и развиваться дальше. Именно поэтому пришла в голову мысль открыть салон, но не банально обычный салон красоты, а barbershop - парикмахерскую с мужским характером, место, где стрегут и бреют настоящих мужчин, долго, качественно и дорого. Это наша концепция.

Я не люблю никаких рамок, поэтому в одежде предпочитаю свободный, спортивный стиль. Но если это классика, то она тоже должна быть современной и стильной.

Я очень люблю хорошее кино. Увлекаюсь спортивными машинами. На данный момент активно занимаюсь спортом и это уже стало моим образом жизни.

У меня очень активный и насыщенный график и иногда мне просто необходимо сбегать от городской суеты, поэтому я очень люблю тихий отдых, где ты предоставлен сам себе.



Алексей Бородачев-Архипов, стилист:

Такой лук был выбран исходя из того, что Константин, прежде всего, представитель профессии творческой и в строгом классическом костюме ему было бы некомфортно. В образе, который я ему подобрал, можно идти как на деловую встречу, так и на ужин с друзьями. Хороший пиджак, в сочетании с брюками-чинос, выглядит не так официально, а данная модель обуви Red Wing добавляет необходимую серьезность.



Павел Мотырев, ассистент стилиста

На Константине:
пиджак Our Legacy
рубашка Engineered Garments
ремень Anderson's
брюки Norse Projects
ботинки Red Wing



**Екатерина Большакова, парикмахер,
мастер международного класса:**

Так как Костя является не только парикмахером, но и владельцем собственного бизнеса, я считаю, что у него должен быть образ, подчеркивающий его статус и профессиональный уровень - деловой и мужественный, но при этом современный, так как он все-таки является представителем творческой профессии. Именно это я и подчеркнула в его образе.

ПЕТР АКСЕНОВ

Петр Аксенов — известный художник, ювелир и коллекционер. Его неповторимый стиль в ювелирном искусстве обусловлен глубоким знанием российской истории, любовью к русскому искусству и национальным культурным традициям, уходящим в глубину веков. Именно поэтому его украшения так популярны среди изысканной публики во всем мире.

”

Костюм, дорогая машина, занятие спортом, правильное питание — это обычно.
А вот мужчина, занимающийся верховой ездой или фехтованием, носящий ювелирные украшения, — это эксклюзив.

 @axenoff / axenoffjewellery

 axenoff / axenoff.jewellery

фото: Андрей Ефремов
текст: Максим Фомичев

Leaders



36

– Неоднократно в интервью вы говорили о том, что считаете образ русского аристократа наиболее подходящим для себя. Почему?

– Да, безусловно. Ведь чем занималась русская аристократия? Училась, развивалась, постоянно самосовершенствовалась. Это очень близкое мне состояние. Я тоже никогда не стою на месте, ищу пути для дальнейшего развития. Как духовного, так и профессионального, практического.

– Какое значение в жизни успешного мужчины имеют ювелирные украшения?

– Буду откровенен. Мужская мода в России – понятие очень относительное. Либо это молодые люди, хипстеры, не особенно интересующиеся ювелирными украшениями, либо бизнесмены, которые из украшений, кроме запонок, практически ничего не носят. И чаще всего они сами не покупают, а принимают в подарок. Мужская аудитория, которая делает заказы, очень мала.

– Все-таки кто ваши клиенты-мужчины?

– Часто заказывают перстни блогеры, модники из Лондона, иностранцы, которым нравится наша культура. Но среди российских бизнесменов таких клиентов мало. Да, выбирая украшения для жены или подруги, посетитель может взять запонки с мухоморами. Потому что они показались ему прикольными. Часы, запонки – то, что пользуется спросом у женской аудитории как подарок. Причем абсолютно разные – с бриллиантами, сапфирами, в золоте, с изображением нашего президента или двуглавого орла.



– Среди российских звезд есть постоянные клиенты?

– Денис Мацуев с удовольствием носит наши вещи, Максим Матвеев, муж Лизы Боярской, Данила Козловский.

– В России среди успешных людей меняется и сознание, и подход к бизнесу, но при этом остается тяга к таким статусным деталям, как машина, костюм, телефон. Почему эксклюзивные украшения не входят в этот список?

– Я надеюсь, мода на ювелирные украшения вернется. Но важно понимать, что это означает. Ведь это стиль жизни, и когда на человеке такой аксессуар, это выделяет его среди других. Нестандарт. Костюм, дорогая машина, занятие спортом, правильное питание – это обычно. А вот мужчина, занимающийся верховой ездой или фехтованием, носящий ювелирные украшения, – это эксклюзив.

– Реально ли формирование такого эксклюзивного сегмента среди наших мужчин?

– Думаю, вполне реально. Россия – имперская держава. И какие бы времена мы ни переживали, и советское время, и постсоветское, девяностые – мы все равно к этому придем. Я верю, что в нашей стране будет интерес к такому стилю жизни. Пусть и в определенных кругах. Мы всегда любили внешнюю красоту, тому подтверждение и наша архитектура, памятники, произведения искусства.

– Расскажите о самых интересных ювелирных украшениях.

– Бывают заказы, дающие полет творчеству. Для клиента из Праги я делал браслет с большим изумрудом, в этой работе слились арт-деко и Азия.

Интересно работать над коллекциями. Например, серия, посвященная Грейс Келли, с ее любимым жемчугом; или коллекция, посвященная чешским гранатам из Турнова, которые нельзя вывозить за пределы страны, поскольку они являются национальным достоянием. С использованием этих камней я сделал украшения, пронизанные духом Праги.

Сейчас мы работаем с кинокомпаниями. Большое количество украшений подготовили для английского сериала BBC «Война и мир». Серьезная работа идет над коллекцией для фильма «Матильда» Алексея Учителя. Создаем и копии известных украшений, и уникальные изделия для главной героини, семьи Николая II и других персонажей.

– Среди ваших работ много украшений с национальной символикой. Например, двуглавый орел, императорские символы и даже портрет Путина.

– Я патриот своей страны, считаю, что вся власть от Бога. Очень уважаю нашего президента. Безусловно, у нас много клиентов, которым нравится наш президент; и они хотят иметь у себя украшения с его изображением, мы делали для них и запонки, и серьги, и медальоны. Но это уже индивидуальные работы, не входящие в коллекции ювелирного дома.

– Назовите ваши любимые ювелирные работы.

– Одна из любимых – брошь «Василий Блаженный». Для меня храм Василия Блаженного – знаковая достопримечательность, символ России. Еще кольцо «Шапка Мономаха», которое с момента создания претерпело ряд изменений, превратившись из массивного, с большим количеством камней и крестом на верхушке, в более унифицированное и удобное украшение. ■



39



40

ВЛАДИМИР ПУТИН 15 лет. Путь Президента

Пятнадцать лет назад Владимир Путин стал Президентом России. С тех пор о нем было написано множество книг и статей, его не раз называли человеком года в масштабе планеты. А в 2013 и 2014 гг. он был признан «самым влиятельным человеком мира», по версии одного авторитетного американского журнала. Говоря слово «лидер» невольно возникает ассоциация именно с этим человеком.

”

Считаю своей святой обязанностью сплотить народ России, собрать граждан вокруг ясных целей и задач, и каждый день и каждую минуту помнить, что у нас одна Родина, один народ, у нас с вами одно общее будущее.

Leaders

материалы предоставлены
пресс-службой Президента России

41



ЛЕНИНГРАД

Владимир Путин родился в Ленинграде, и с этим городом его многое связывает. Здесь он учился и прожил до 23 лет.

– Я из простой семьи, и я жил очень долго этой жизнью, практически всю свою сознательную жизнь. Я жил как рядовой нормальный человек, и у меня всегда сохраняется эта связь.

ШКОЛА

До шестого класса Путин не испытывал особого интереса к учебе. Его учительница Вера Дмитриевна Гуревич понимала, что мальчик может учиться лучше, без троек. Она даже встретила с его отцом, чтобы тот как-то повлиял на сына. Но это особо не помогло.

Владимир Путин сам резко изменил свое отношение к занятиям в шестом классе.

– Уже начали появляться другие приоритеты, приходилось самоутверждаться в спорте, добиваться чего-то, появились другие цели. Это, конечно, очень сильно действовало. Стало ясно, что дворовых навыков недостаточно, – и начал заниматься спортом. Но и этого ресурса для поддержания своего, так сказать, статуса хватило ненадолго. Нужно было еще и учиться хорошо.

УНИВЕРСИТЕТ

В 1970 году Владимир Путин поступил на юридический факультет Ленинградского государственного университета.

– Курс состоял из 100 человек, и всего 10 из них брали сразу после школы. Остальных – после армии. Поэтому для нас, школьников, конкурс был где-то 40 человек на место. Я по сочинению четверку получил, но все остальные сдал на пятерки – и прошел. Когда я начал учиться в университете, появились другие стимулы, другие ценности, я в основном сосредоточивался на учебе, а к спорту уже относился как к делу второстепенному. Но тренировался, конечно, регулярно, и во всесоюзных соревнованиях участвовал, хотя как-то по инерции, что ли.

КГБ

После того как Путин закончил ЛГУ, его по распределению взяли на работу в органы государственной безопасности.

– Мои представления о КГБ возникли на основе романтических рассказов о работе разведчиков. Еще до того, как окончил школу, у меня возникло желание работать в разведке. Правда, вскоре захотелось стать моряком. Но потом опять разведчиком.

Владимира Путина оформили сначала в секретариат Управления, потом в контрразведывательное подразделение, где он проработал около пяти месяцев. Через полгода его отправили на курсы переподготовки оперативного состава. Еще около полугода Путин отработал в контрразведывательном подразделении. Именно тогда на него обратили внимание сотрудники внешней разведки.

– Довольно быстро уехал на спецподготовку в Москву, где пробыл год. Потом вернулся опять в Ленинград, проработал там, как раньше говорили, в первом отделе. Первое главное управление – это разведка. В этом управлении были подразделения в крупных городах Союза, в том числе и в Ленинграде. Там я проработал где-то четыре с половиной года.

Затем Путин опять поехал в Москву на учебу в Краснознаменный институт имени Андропова, где его подготовили для поездки в Германию.

ДРЕЗДЕН

В 1985–1990 годах Владимир Путин работал в ГДР. Он проходил службу в территориальной разведочке в Дрездене. По выслуге лет он был повышен в звании до подполковника, а затем до старшего помощника начальника отдела. В 1989 году Владимир Путин был награжден бронзовой медалью «За выдающиеся заслуги перед Национальной народной армией ГДР».

– У меня хорошо шла работа. Считалось нормальным, если во время работы в заграничной командировке было одно повышение в должности. Меня повышали дважды.

ЛЕНИНГРАД – САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

В 1990 году после возвращения из Дрездена в Ленинград Владимир Путин устроился на должность помощника ректора Ленинградского государственного университета по международным вопросам.

– Я с удовольствием пошел «под крышу» Ленинградского государственного университета в расчете написать кандидатскую, посмотреть, как там и что, и, может быть, остаться работать в ЛГУ. Так, в 90-м я стал помощником ректора университета по международным связям.

Вскоре Путин стал советником председателя Ленинградского городского совета. С июня 1991 года он был председателем Комитета по внешним связям мэрии Санкт-Петербурга и одновременно – с 1994 года – первым заместителем председателя правительства Санкт-Петербурга.

После перехода на работу в мэрию Ленинграда Путин подал рапорт на увольнение из органов КГБ СССР.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ – МОСКВА

В 1996 году Владимир Путин переехал с семьей в Москву, так как ему предложили пост заместителя управляющего делами Президента РФ.

– Не могу сказать, что я не любил Москву. Я просто больше любил Питер. Но Москва, совершенно очевидно – европейский город.

Его карьера развивалась стремительно. В марте 1997 года Путин становится заместителем руководителя Администрации Президента РФ, начальником Главного контрольного управления Президента РФ. Несмотря на загруженность, в 1997 году он защищает кандидатскую диссертацию по экономике в Санкт-Петербургском государственном горном институте. В мае 1998-го Путин – уже первый заместитель руководителя Администрации Президента РФ, в июле 1998 года назначен директором Федеральной службы безопасности РФ, одновременно – с марта 1999 года – секретарем Совета Безопасности РФ.

ЕЛЬЦИН

В августе 1999 года Владимир Путин стал Председателем Правительства РФ. Этот пост ему предложил занять Президент РФ Борис Ельцин.

– Борис Николаевич пригласил меня к себе и сказал, что у него есть идея предложить мне пост Премьер-министра. Кстати, в разговоре со мной он не произносил слова «преемник». Ельцин говорил о «Премьере с перспективой», что если все пойдет нормально, то он считал бы это возможным.

По словам Путина, на этой должности ему было интересно и почетно работать.

– Думал, ну поработаю год, и то хорошо. Если помогу спасти Россию от развала, то этим можно будет гордиться.

ИСПОЛНЯЮЩИЙ ОБЯЗАННОСТИ ПРЕЗИДЕНТА

Перед новым 2000 годом Президент России Борис Ельцин предложил Владимиру Путину стать исполняющим обязанности Президента.

– Недели за две-три до Нового года Борис Николаевич пригласил меня в свой кабинет и сказал, что принял решение уходить. Таким образом, я должен буду стать исполняющим обязанности Президента. С одной стороны, есть свои, внутренние аргументы. Но есть и другая логика. Судьба складывается так, что можно поработать на самом высоком уровне в стране и для страны. И глупо говорить: нет, я буду семечками торговать, или нет, я займусь частной юридической практикой.





Ну, потом можно заняться, в конце концов. Сначала здесь поработать, потом там.

31 декабря 1999 года Владимир Путин становится исполняющим обязанности Президента РФ.

ПУТИН - ПРЕЗИДЕНТ

Владимир Путин был избран Президентом Российской Федерации 26 марта 2000 года. 7 мая 2000 года он вступил в должность. В инаугурационной речи Владимир Путин заявил, что в своей деятельности будет руководствоваться исключительно государственными интересами.

– У нас общие цели, мы хотим, чтобы наша Россия была свободной, процветающей, богатой, сильной, цивилизованной страной, страной, которой гордятся ее граждане и которую уважают в мире. Возможно, не удастся избежать ошибок, но что я могу обещать и обещаю, это то, что буду работать открыто и честно.

ВТОРОЙ СРОК

14 марта 2004 года Владимир Путин избран Президентом Российской Федерации на второй срок.

– Наши цели абсолютно ясны. Это – высокий уровень жизни в стране, жизни – безопасной, свободной и комфортной. Это – зрелая демократия и развитие гражданского общества. Это – укрепление позиций России в мире, а главное, повторю, – значимый рост благосостояния граждан.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ

8 мая 2008 года Указом Президента РФ Владимир Путин назначен Председателем Правительства Российской Федерации.

– За последние годы Россия существенно окрепла. Мы обладаем достаточным ресурсным потенциалом, чтобы решать еще более сложные задачи. Дело за тем, чтобы накопленный нами потенциал был использован грамотно, эффективно, должным образом. Со своей стороны я готов приложить все усилия для достижения поставленных целей. Для получения новых и значимых результатов, во имя процветания страны и достойной жизни граждан России.

ПУТИН - ПРЕМЬЕР-МИНИСТР

7 мая 2008 года Путин сложил с себя президентские полномочия, одновременно став председателем партии «Единая Россия», заявив при этом о желании остаться беспартийным. На следующий день на внеочередном пленарном заседании Государственной Думы он был утвержден председателем правительства РФ. В тот же день, 8 мая 2008 года, Дмитрий

Медведев подписал указ о назначении Путина премьер-министром РФ.

По мнению Путина, власть должна опираться только на российский народ, а если такой поддержки нет, то во власти делать нечего.

Так, Владимир Путин взял под личный контроль ситуацию по поддержке граждан, которые пострадали от лесных пожаров летом 2010 года. Так, было организовано круглосуточное наблюдение за строительством домов для погорельцев. На каждой значимой площадке установили камеры видеонаблюдения, работающие круглосуточно. Были выведены три монитора: один – в Дом Правительства, второй – к Владимиру Путину домой, а третий – на сайт Правительства. Родственникам погибших при пожарах выплачен 1 млн рублей компенсации, а каждому члену пострадавшей при пожарах семьи выплачено по 100 тысяч рублей. Все погорельцы до наступления зимы получили новые дома и квартиры либо, по желанию, денежную компенсацию. 2,2 тысячи семей построили новые дома.

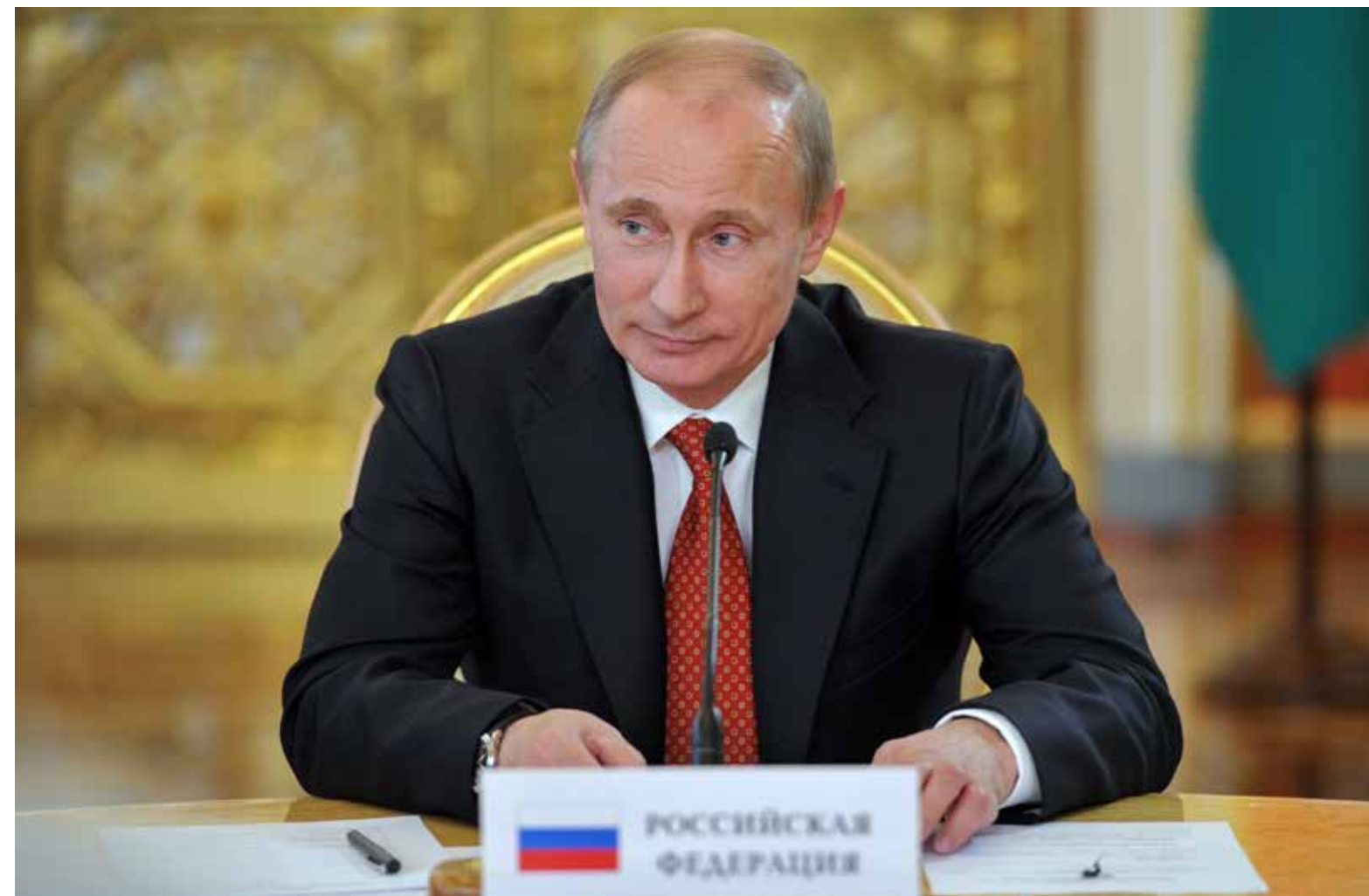
– Если я за что-то берусь, я стараюсь довести дело либо до логического завершения, либо, как минимум, привести это дело к максимальному эффекту.

ТРЕТИЙ СРОК

В ноябре 2011 года Владимир Путин выдвинут кандидатом в Президенты РФ. 4 марта 2012 года он избран Президентом Российской Федерации, на посту которого находится по сей день.

”

У нас общие цели, мы хотим, чтобы наша Россия была свободной, процветающей, богатой, сильной, цивилизованной страной, страной, которой гордятся ее граждане и которую уважают в мире.



СПОРТ

К различным видам спорта Владимира Путина притягивает новизна и желание привить соотечественникам интерес к активному образу жизни.

– Я просто люблю новизну. Люблю что-то осваивать новое. Сам процесс доставляет мне удовольствие.

Восточные единоборства, по мнению Владимира Путина, дают такие знания, умения и навыки, которые политику просто необходимы. Президент считает, что дзюдо – это занятие и для тела, и для ума. Оно развивает силу, реакцию, выносливость, учит держать себя в руках, чувствовать остроту момента, видеть сильные и слабые стороны соперника, стремиться к наилучшему результату и постоянно работать над собой.

Путин занимается самбо и дзюдо с 11 лет.

– Я пришел в дзюдо еще мальчишкой. И серьезно увлекся восточными единобор-

ствами, их особой философией, культурой взаимоотношений с соперником и правилами ведения схватки. Дзюдо учит держать себя в руках, чувствовать остроту момента, видеть сильные и слабые стороны соперника, стремиться к наилучшему результату. Согласитесь, политику все эти знания, умения и навыки просто необходимы.

Среди активных видов спорта Президент достаточно давно отдает предпочтение горным лыжам.

– Это динамичный, техничный вид спорта и прекрасная возможность активно, с пользой отдохнуть, поддержать физическую форму, получить заряд энергии и хорошего настроения.

Особое место в спортивной жизни Президента занимает хоккей. В феврале 2011 года Владимир Путин пообещал участникам Универсиады в Турции научиться кататься на коньках. И так как обещание было дано, он приступил к тренировкам.



– Я считал, что для меня это просто невозможно! Я пытался это сделать один раз, когда еще активно занимался борьбой.

Два месяца он занимался под руководством известного хоккеиста Алексея Касатонова. Тренировки очень часто проходили после полуночи, когда у Владимира Путина завершался рабочий день. К середине апреля он уже уверенно стоял на коньках и 15 апреля 2011 года принял участие в тренировке юных хоккеистов перед финалом турнира «Золотая шайба».

”
Дзюдо учит держать себя в руках, чувствовать остроту момента, видеть сильные и слабые стороны соперника, стремиться к наилучшему результату.

ЗАЩИТА ЖИВОТНЫХ

Владимиру Путину нравится наблюдать за животными в естественной среде обитания и принимать участие в научной работе. Он является председателем попечительского совета Русского географического общества и занимается вопросами защиты редких животных, контролируя соответствующие программы. Под личным его патронажем: амурский тигр, белуха, белый медведь и ирбис.

– Мне импонирует сама миссия РГО: «Вдохновлять людей на любовь к России». В этой фразе заключено стремление открыть и российскому обществу, и всему миру красоту, многообразие, самобытность России, представить ее достоверный образ. И я рад возможности принять личное участие в работе Русского географического общества, помочь реализации его ярких, содержательных проектов.

В августе 2008 года Путин посетил уссурийский заповедник и надел ошейник со спутниковым навигатором на амурского тигра. Тогда же он принял участие в научной экспедиции по изучению серого кита. Летом 2009 года в Хабаровском крае Путин надел ошейник с передатчиком спутниковой системы ГЛОНАСС на кита-белуху по кличке Даша. А в апреле 2010 года во время поездки на Землю Франца-Иосифа он присоединился к экспедиции ученых по изучению и восстановлению популяции белого медведя в Арктике. В 2011 году Владимир Путин поддержал программу изучения ирбиса.

ОТДЫХ

Всем известно, что президент много времени уделяет государственными делами, и поэтому отдыхает довольно редко. Он старается провести короткий отпуск максимально эффективно. По его словам, отдых – это смена вида деятельности.

Рыбалка – одно из самых любимых занятий Владимира Путина. Особенно он ценит рыбалку в России.

– Рыбалка мне близка, любима, и я всегда с удовольствием использую, к сожалению очень редкую, возможность посидеть с удочкой. Правда, иногда работа даже помогает. Как иначе я смог бы половить рыбу в Америке да еще в компании двух президентов? Если серьезно, то лучшая рыбалка в мире, согласно моему личному рейтингу, в Мурманской области и в дельте реки Волги, в районе Астрахани.

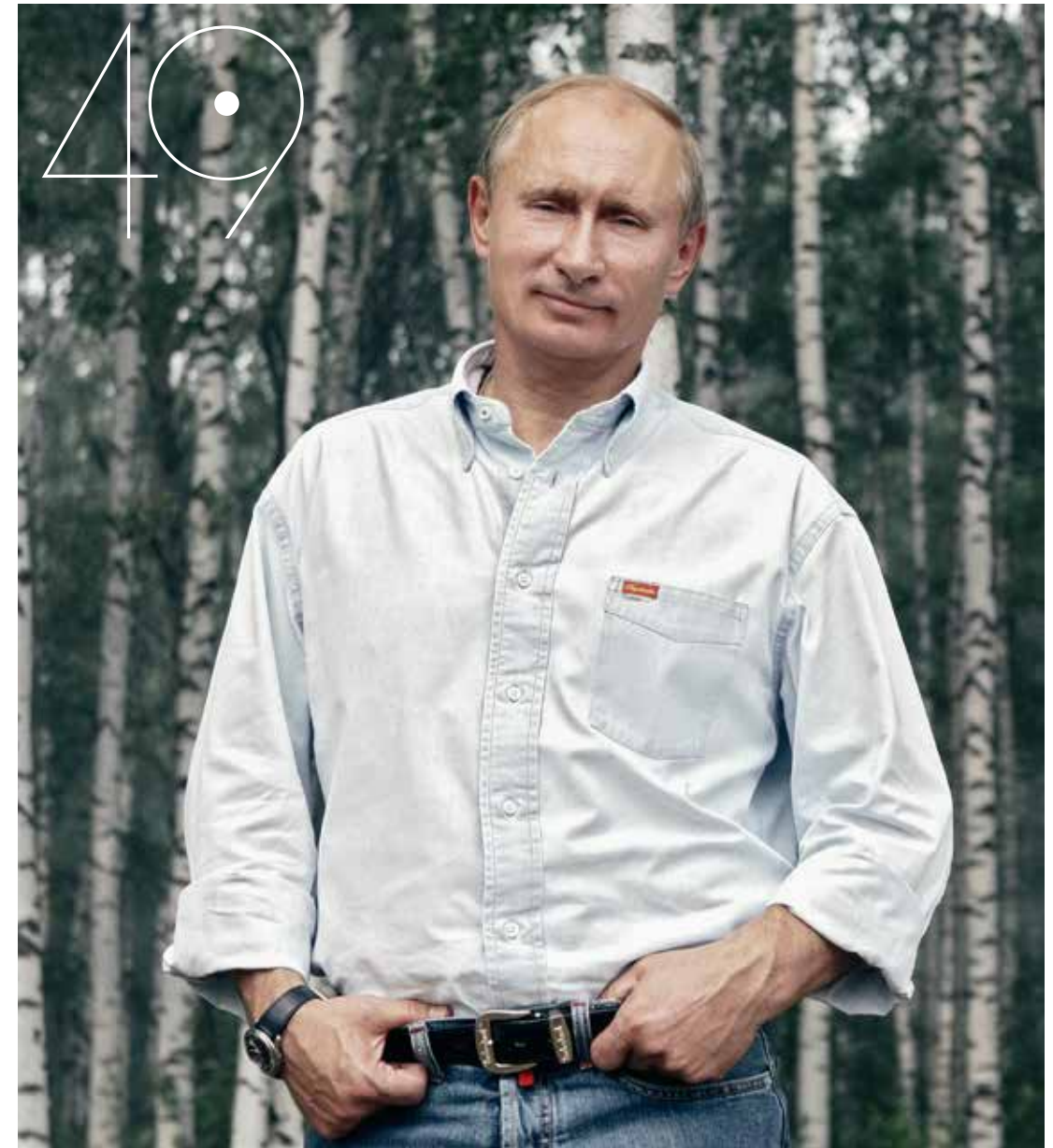
Владимир Путин уверенно держится в седле, поэтому конные прогулки для него – это возможность отдохнуть. Так, 3 августа 2009 года Путин взял однодневный отпуск и провел его в Тыве. На одной из стоянок он познакомился с местным чабаном (пастухом), который пригласил его к себе домой, куда они и направились верхом на лошадях.

В августе 2009 года во время однодневного отпуска в Тыве Владимир Путин остановился в палаточном лагере на берегу реки Хемчик. Отсюда он совершил несколько сплавов на надувной резиновой лодке.



сийской Федерации увеличился в 5 раз, снизилась смертность, возрасла рождаемость, значительно увеличился уровень жизни, отменены курение в общественных местах и продажа алкоголя в ночное время, преступность в стране сократилась на треть.

Не это ли является показателем успешной работы на посту Главы государства? ■



50

ИЛЬЯ ЛАГУТЕНКО

музыкант, лидер группы Мумий Троль

”

Музыкальные пристрастия
не находятся в прямой зависимости
от количества денег на счете...

 @mumiytroll

 mumiytrol

текст: Максим Фомичев
фото: Michael Muller

Leaders

51





52

– Группе Мумий Троль более 30 лет и все это время популярность ее не падает. В чем, по-вашему, заключается такой успех?

– Это не совсем так. Альбом «Морская», который стал поворотным в истории МТ, вышел в 1997 году. Так что предыдущие 15 лет мы были в состоянии «всегда начинающей» группы, большие амбиции и весьма скромные результаты, очень характерно для 99% коллективов на планете. Хотя на сегодняшний день нам удалось объединить поколения поклонников – дети приходят с родителями, а те наши фанаты, которые повзрослели за эти годы, приводят своих детей. Наверное, все они находят в наших песнях что-то созвучное своему миропониманию. Мы же продолжаем всех знакомить с духом дальневосточного рок-ролла – в том виде, что я себе всегда представлял.

– Не секрет, что среди фанатов группы большое количество влиятельных и богатых людей. Почему бунтарский дух Владивостокского парня так привлекателен сильным мира сего?

– Во-первых, я всегда ощущал себя дипломатом, а не бунтарем. Старался найти взаимопонимание между культурами и стилями и, соответственно, между людьми. Думаю, что многих из наших поклонников именно этот фактор прельщает. И услышали они наши песни задолго до того, как приобрели то или иное влияние. Музыкальные пристрастия не находятся в прямой зависимости от количества денег на счете. Также парадокс в том, что мы не представляем «фронт старых песен о главном», который доминирует среди широкой российской публики. Но я рад, если наша музыка помогла кому-то пошире взглянуть на мир и на современный культурный слой, и, может быть, благодаря этому научиться принимать какие-то не совсем обычные решения. Я также видел учебники русского языка некоторых стран, например Финляндии и Японии – там есть темы посвященные творчеству Мумий Тролля. Видимо, не в последнюю очередь для многих наши песни остаются воплощением нереализованной мечты о «классном глобальном русском».

– Для многих до сих пор туманна история знакомства с Земфирой и пересечения ваших судеб. Расскажите об этом?

– Мне всегда хотелось, чтобы успех МТ подтвердился последующей плеядой новых русских артистов, которые бы сформировали новую сцену на будущие десятилетия. Мы решили силами группы организовать собственный музыкальный лейбл для продвижения групп, которые работали бы в русле новых музыкальных тенденций. Знакомые журналисты передали мне пленку с записями «одной певицы из Уфы», которая им нравилась. Персонально мне они показались чересчур «ресторанными», где певица пела под Агузарову, но тексты были не пошлыми и очень трогательными. Идея была в том, чтобы переделать кардинально звучание этих песен, заставив их звучать по-рокерски. А коммерческий потенциал

использовать для развития более экспериментальных коллективов. Ставки оправдались. Но затем грянул кризис 1998 года и все усилия по развитию лейбла накрылись медным тазом.

– Поддерживаете ли Вы сейчас с ней отношения?

Мы живем в разных городах. И совершенно по-разному относимся к жизненным реалиям. Ни в творчестве, ни в делах нас особо ничего не связывает.

– Илья, Вы, как настоящий лидер, пожалуй, самой успешной группы современности, с несменным ее составом, поделитесь своей формулой лидера.

– Заниматься тем, что ты любишь и знать, что на тебе лежит большая ответственность за других. Хотя есть около дюжины причин, по которым член группы вынужден ее однажды покинуть. И мне пришлось пройти почти через все из них. Это тоже важно понимать.

– Вы уделяете большое значение своей семье и являетесь любящим отцом. Кем вы представляете своих детей в будущем? И скажется ли ваше творчество и популярность на их личных качествах и характере?

Как и любой родитель уверен, что дети смогут избежать ошибок родителей, а также дать им то, чего самому не хватало. Такие вот простые и естественные желания. Ведь жена и дочери – еще и мои главные музы и первые слушатели, если им нравится – значит, песня удалась. Песня удалась – жизнь удалась.

– Вы уделяете большое значение благотворительности. Наиболее яркое участие Вас в защите тигров. Почему именно это животное Вас привлекло?

– Я вырос во Владивостоке, в Приморье, главном месте обитания уссурийского тигра, он – наше «тотемное» животное, изображен на гербе города Владивостока, и приморцы по-настоящему уважают это животное. Городские легенды гласят, что тигры иногда даже ходят у нас по улицам. Седьмой альбом Мумий Троль называется «Амба», что на языке удэге, одного из коренных малочисленных народов Дальнего Востока, означает «тигр». Несколько лет назад совместно с Русским географическим обществом мы выпустили «ТигрИные истории» – серию книг об амурском тигре для всей семьи. Целью издания этих книг является популяризация информации о проблеме сохранения тигров как среди подрастающего поколения, так и среди взрослых – мне это кажется действительно важным.



53

– В Вашем творчестве провокационные проекты чередуются с лиричными, романтическими песнями. Новый альбом «Пиратские копии» – какой по настроению? Что вдохновило Вас на написание его треков?

– Не устаю твердить, что песни, музыка для меня – это отражение реальности, фиксирование того, что происходит внутри и вокруг меня. Настроение альбома увлекательно-бодрое. Вполне приключенческое.

– Что означает название альбома?

– Сегодня «пиратское» потребление интеллектуальной собственности стало нормой. Многие, скорее, заплатят за шапшлык сомнительного качества, о котором скоро не останется и воспоминания, чем за музыку, которая, возможно, станет спутником жизни на какое-то время. И это происходит во всем мире. А мы приглашаем вас в цифровой мир «Пиратских копий» группы Мумий Тролль, где название отсылает к древнему значению слова «пират» – «пытающий счастья».

– Каждый гастрольный тур сопровождается уникальными визуальными эффектами на сцене, по праву являющимися произведениями современного искусства. Что будет в этом туре?

– Еще до выхода альбома мы выпустили несколько клипов в сотрудничестве с разными видео-художниками, российскими и азиатскими. Клипы будут использованы в видеооформлении концертной программы, над которой работает Заксерокул – художник-концептуалист из Сингапура. В основе сценографии новой программы – идея секретной подводной базы Мумий Троллей, где вместе живут и работают как супергерои, так и счастливые влюбленные.

– Расскажите про организованный Вами фестиваль V-ROX. В чем его задумка?

– Vladivostok Rocks – это фестивали-лаборатории, соединяющий в себе мастер-классы, лекции и концерты, а основная идея фестиваля – это идея открытий: мы представляем слушателям новые имена артистов со всего мира. V-ROX – возможность узнать что-то новое, ту музыку, которая пока, может, и не звучит из каждого радиоприемника или айфона, а группы не бывают на крупных столичных летних фестивалях, но они не менее интересны и достойны новых поклонников. Фестиваль – воплощение моей давней мечты о том, чтобы заявить Владивосток международным центром музыкальной культуры. Здесь встречается Восток и Запад. Из Китая, Кореи, Японии, США, Европы и России приезжают музыканты, промоутеры, организаторы международных фестивалей. За фестивальный week-end проходят десятки концертов на открытых площадках и в клубах. В 2015 году мы уже в третий раз ждем гостей на V-ROX в конце августа. Добро пожаловать к нам во Владивосток на остров Русский!

– Как Вы отнеслись к новости, что в оборот хотят ввести банкноту номиналом 2000 рублей с изображением Владивостока? Ведь это сделает бессмертный шлягер частью Российской истории.

– В киноповести «Владивосток 3000», которую мы написали с журналистом Василием Авченко, рассказывается о Тихоокеанской республике и свободном городе-порте Владивосток-3000, существующем в параллельной реальности. Там, возможно, уже имеет хождение подобная купюра.

– Банальный вопрос, но Вы все время удивляете нас новыми проектами. Какие планы на будущее?

– Подготовка фестиваля во Владивостоке – сейчас это занимает почти все мое время, затем – «пиратский» гастрольный тур по городам России. А далее – следите за обновлениями на нашем сайте и в официальных сообществах группы в соцсетях – там информация появляется прежде всего.

– Ранее Вы уже продюсировали группы. Собираетесь ли Вы заниматься этим далее?

– Предпочитаю сосредоточиться на фестивале V-ROX – это и есть комплексный подход к продюсированию в современном мире – дать группам возможность выступить на большой сцене перед международной аудиторией и встретиться с представителями шоу-бизнеса из разных стран.

– С кем из звезд в ближайшем времени ждать дуэта? С кем хотелось бы выступить?

– Дуэтов не планируется. Но некоторые наши песни недавно были перепеты исполнителями в Кореи и Китае. Думаю, эти песни ждет интересная судьба.

– Вы в той или иной мере, постоянно взаимодействуете с киноиндустрией. Какие здесь у вас планы? О чем фильм «SOS Матросу!»?

– Я определяю его жанр как документально-художественный комедийный музыкальный фильм. Это не биографический фильм и не видео-отчет о нашем кругосветном путешествии, но выдуманная и вместе с тем правдивая история о рок-группе из небольшого портового города, которая отправляется путешествовать под парусами – знакомить мир со своей музыкой и исследовать далекие страны. Фильм, как ожидается, будет сопровождать группу Мумий Тролль в российском гастрольном туре в этом году.

– Все запомнили Вашу роль вампира в «Ночном дозоре». Есть ли роль, которую хочется сыграть?

– Пока пробую себя в роли кинопродюсера с нашим фильмом.





– Как Вы отдыхаете от работы?

– Лучший отдых – когда семья рядом, не важно, в каком месте вы находитесь, главное – вместе.

– Есть ли у Вас мечта?

– Владивосток 3000 и есть моя мечта.

**Любимый город –
Владивосток, Лос Анджелес, Кейптаун**

Если автомобиль, то электрический

**Если домашнее животное, то...
главное, чтобы за ними дети ухаживали**

**Мужчина обязательно должен уметь
думать за всех разом**

**Если мне плохо, то я
старюсь, чтобы вы об этом не узнали**

**Я не люблю в людях,
когда много болтают и ничего не делают**

Чтобы решить трудную задачу, надо учиться

**Если часы, то ...
в каждом из них все-таки 60 минут**

Если уикэнд за границей, то район Хенде в Сеуле

Если алкоголь, то хорошее вино и в меру

Последний понравившийся фильм – Левиафан

Любимая музыкальная группа – Мумий Троль

Кто для Вас лидер? Мои родители

Кого порекомендуете для нашего журнала?

Для меня вообще загадка, кто аудитория новых журналов, и в чем должна быть прелесть подобного чтения.

ВОПРОС НОМЕРА. Дай Вам сейчас 1 млн долларов, что бы вы с ним сделали?

Потратил бы на развитие фестивальной инфраструктуры во Владивостоке. А также пригласил бы поучаствовать ведущих специалистов экспортных культурных индустрий из разных стран приехать и поделиться опытом, чтобы российские музыканты и активные творческие индивидуумы смогли пообщаться с ними лично и узнать о том, как люди решают одинаковые проблемы и вызовы. В этом году в связи с экономическим положением в стране, ситуация с поддержкой любых культурных и образовательных инициатив просто плачевная. Так что миллион рублей тоже будет кстати. ■

Leaders

57

АЛЕКСАНДР КОЖИН

бизнесмен, ресторатор,
управляющий партнер группы
компаний GOURMET ALLIANCE

”

Любой кризис может стать стимулом
для чего-то нового.

 @gourmetallianceofficial

 gourmet.a

текст: Максим Фомичев
фото: Michael Muller

Leaders



– **Когда вы пришли в ресторанный бизнес?**

– Это было давно. После армии я окончил колледж «Царицыно», факультет гостинично-ресторанного бизнеса. И с тех пор пошло-поехало.

– **С какой должности начинали?**

– Сначала изучал основы кулинарного искусства, сервиса и всего того, что связано с рестораном. Работал и официантом, и руководителем разных направлений, и директором – прошел все ступени. Такая карьера дает четкое понимание устройства бизнеса. Те, кто смотрят со стороны, видят только красивую яркую упаковку.

– **Когда вы только соприкоснулись с этой сферой, вы видели себя ресторатором?**

– У меня была цель. Я не видел себя владельцем или гениальным ресторатором, но я хотел развиваться, расти как личность, чтобы достичь успеха. Мне всегда хотелось ездить на хорошей машине, иметь свой дом, красивую жену, ребенка. Надо ставить цели и достигать их.

– **Вы видели много неудачных проектов. Почему решили связать жизнь с ресторанным бизнесом?**

– Я чувствую ресторанный мир, может быть, поэтому у нас не было убыточных проектов. Или причина в том, что мы с партнерами изначально понимали, как все это работает, как избежать многих ошибок.

– **Какие сейчас главные проблемы у ресторанный бизнеса?**

– Самая большая – отсутствие парковочных мест у ресторанов. Более острой проблемы нет, все остальное можно решить. А эта ситуация от нас не зависит. Иногда даже нет возможности просто остановиться на некоторое время, потому что везде запрещающие знаки.

– **Это здорово, когда нет более серьезных сложностей!**

– Не то чтобы их нет – они решаемы. Продукты, обслуживание, персонал – все в наших руках.

– **Какие качества вам помогают в работе?**

– Нужна энергетика, надо больше двигаться, быть активным.

– **Сложно стать лидером в ресторанном бизнесе? Это конкурентная сфера?**

– Сложно. Очень. Лидер – это не звание или что-то другое неизменное, сегодня вы лидер, а завтра уже нет. Такое соперничество не только в ресторанном бизнесе. Ошибки лидеров видят все, ваше место мечтают занять десятки конкурентов. Среднячкам живется несравнимо легче.

– **Но вас трудности не останавливают?**

– Только закаляют. И все-таки соперничать с такими гигантами, как Maison Dellos, невероятно сложно. Кажется, что эти ребята в ресторанном бизнесе были всегда.

– **Что главное в любом ресторане?**

– Атмосфера и кухня.

– **Где вы черпаете вдохновение для проектов?**

– Дома, в семье. А вообще идеи находят меня в любом месте: на отдыхе, в дороге, в круту друзей. Часто рождаются в диалоге.

– **Как удивляете избалованную московскую публику?**

– Это делать все сложнее. Люди, как я уже говорил, выбирают атмосферу и кухню. Раньше ценились рестораны премиального класса, но высокие цены не гарантируют хорошее качество. Сейчас клиенты все чаще обращают внимание на цены, поэтому должно быть оптимальное соотношение цены, качества и атмосферности. Иногда заходишь в небольшой ресторан, а там люди с приятной аурой работают. Энергетика, искренние улыбки, расположение – это всегда чувствуется. В таком месте улучшается настроение, ты отдыхаешь, заряжаешься.

– **Что может привлечь инвесторов в ваши проекты? Насколько это интересная сфера?**

– Раньше инвестиции отбивались гораздо быстрее. Сейчас на это нужно четыре-пять лет. Но есть проекты, которые предполагают быстрый возврат инвестиций, это немного не наш формат, но мы прорабатываем это направление.

– **Что-то типа общепита?**

– Да. Если правильно поставить бизнес, можно быстро окупить вложения.

– **Почему до настоящего времени вас не привлекали бюджетные проекты?**

– У нас есть достаточно демократичный проект – «Вилла Паста». Он отлично себя зарекомендовал.

В нашем деле сложно некоторые вещи просчитать заранее, далеко не все зависит от инвестиций. Большое значение имеет расположение ресторана, его площадь, внутренняя планировка, возможности наружного оформления и нюансы в архитектуре.

– **Как начинается ваш рабочий день?**

– Обычно я просыпаюсь дома, пью кофе с женой, общаюсь по телефону, назначаю встречи, готовлюсь к рабочему дню. У меня нет главного офиса, я не сижу в кабинете – работаю в самом ресторане. Когда я нахожусь в эпицентре событий, то понимаю, что происходит, что нужно изменить. Уделяю внимание каждому ресторану. Сейчас их стало много, не все могу посетить за один день.

– **Вы активно отдыхаете? Следите за здоровьем?**

– Всегда занимался спортом. Сейчас – бокс, фитнес, футбол с друзьями.

– **Готовите ли вы сами?**

– Обязательно!

– **Какая кухня любимая?**

– Не хочу подражать Аркадию Анатольевичу Новикову, но я люблю простую кухню. Чем проще, тем лучше. Если жареное мясо, то безо всяких соусов и приправ. Люблю хорошие овощи, домашние пироги.

– **Расскажите о других ваших проектах.**

– Я занимаюсь только ресторанным бизнесом, других проектов не существует. Сейчас открываем новый ресторан «Дон Жуан» на острове Крит.

– **Почему в Греции?**

– Удачное стечение обстоятельств. Теплые отношения с этой страной, нашли хорошего инвестора, подходящее помещение. Встретили поддержку с греческой стороны. Думаю, ресторан заработает в начале сезона.

– **Вы открыли караоке-клуб Royal Arbat. Это не первый подобный проект?**

– У нас уже были караоке-проекты. Когда мы задумали открыться на Новом Арбате, долго сомневались, какой формат выбрать: ночной клуб или караоке. И решили совместить. Как правило, караоке – это небольшие затемненные площадки, где можно расположиться на мягких диванах. У нас все по-другому: большая сцена, просторная лаунж-зона, где можно отдохнуть, потанцевать, отдельные залы для компаний от 10 до 40 человек. Теперь ясно, что мы угадали – такой формат оказался востребованным. Заведение процветает.



– Сказываются ли глобальные экономические сложности на ресторанном бизнесе?

– Если б я сказал, что экономический спад не отражается на ресторанном деле, я бы слухавил. Но люди в любое время, даже в военное, хотят отдыхать, веселиться, праздновать важные события. Так было, есть и будет. Просто надо не опускать руки, действовать и развивать то, что задумал. Любой кризис может стать стимулом для чего-то нового. Вы можете угадать или нет. В любом случае нельзя останавливаться.

– Поделитесь ближайшими планами.

– Планирую дальнейшее развитие ресторанов. Есть мысли о мясном испанском ресторане, создании сети «Вилла Паста». Чтобы это реализовать, нужна стабильная экономическая ситуация.

62



Любимый город: Москва

Если автомобиль, то «Мерседес»

Если домашнее животное, то собака

Мужчина обязательно должен уметь...
выпивать

Если мне плохо, то я иду в баню с друзьями

Я не люблю в людях ложь

Чтобы решить трудную задачу,
надо попросить помощь друга

Если часы, то Breguet

Если weekend за границей, то в Италии

Если алкоголь, то вино

Последний понравившийся фильм –
«Ленинград 46»

Любимая музыкальная группа – «Жуки»

Кто для вас лидер?
Владимир Владимирович Путин

Кого бы вы могли порекомендовать в качестве героя для нашего журнала?
Александра Раппопорта

ВОПРОС НОМЕРА. Если сейчас вам дать миллион долларов, чтобы вы с ним сделали?

– Было бы интересно попробовать гостиничный бизнес. Интересно было бы поработать в районе Сочи. Проблема только в том, что гостиничный или ресторанный бизнес нужно контролировать изнутри. Если вы находитесь далеко, ничего не получится. Многие рестораторы вкладывают деньги и думают, что все будет хорошо, ведь есть хороший управляющий или менеджерский состав. Это не так, этим делом нужно жить. Иначе рестораны затухают. ■



ГЕОРГИЙ МАЛКОВ

кинопродюсер

”

Бизнес — это как ребенок.
Нельзя быть папой только шесть часов в день,
а в остальное время — кем-то еще.

текст: Максим Фомичев
фото: Андрей Ефремов

 @geomalkov

Leaders



– В прошлом – успешный бизнесмен, сооснователь компании BORK. Почему вы ушли в кинобизнес?

– Мечта из детства. К счастью, я пришел в эту индустрию с пониманием бизнес-процессов, избавившись от романтизма. В этой сфере много людей, которые не думают о результате. Речь не только о деньгах – их не волнует, интересно ли будет зрителю, возьмут ли фильм кинотеатры. Но мне кажется, что кино уже давно не представляет собой чистое искусство. В этом случае нужно забыть про слова «продюсер», «прокат» и просто творить. Но это идеальная обстановка, а в кинопроизводстве нужен результат.

– Расскажите о первых трудностях на пути к успеху.

– С первыми трудностями столкнулся, когда думал, что все знаю. Я занимался маркетингом и был уверен, что продать можно что угодно. Оказалось, это не так. Если у зрителя нет желания смотреть кино, то усилия по привлечению могут оказаться чрезмерными. На этом этапе я понял: если заниматься кино, то нужно участвовать в проекте с начала и проходить все этапы.

– Кино Enjoy Movies – это параллель с западной киноиндустрией?

– С 2011 по 2014 год, да. В 2015 году кино Enjoy Movies будет другое. Считаю, что нужно раскрывать темы, которые понятны нам, людям, живущим в этой стране.

– Каждая кинокартина – лотерея. В то же время кино не только бизнес, но и творчество.

– Вспомните голливудские фильмы. В первые несколько минут зрителей интересуют оригинальной идеей, а потом рассказывают стандартную историю. Вот телефон. У всех производителей есть технологии, но Apple сумела продать суперсервис, отличный дизайн и идею. А начинка такая же, как и в других телефонах. Каждый фильм на большом экране – это новая модель айфона, где вы находите что-то новое, полезное, интересное.

– Почему все-таки вы решили покинуть комедийный жанр?

– Мы первыми вышли на рынок и сделали несколько успешных проектов. Все увидели, что здесь есть деньги и последовали за нами. Стало тесно, пришло время осваивать новые сферы.

Проблема еще и в том, что у нас до сих пор неустоявшийся рынок. В Америке в кино ходят все: и дети, и домохозяйки, и бизнесмены, и старики.

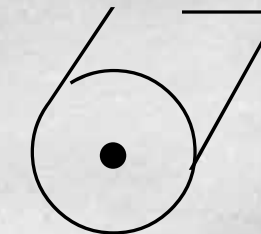
Можно работать в любых жанрах – аудитория найдется. В России очень мало людей, которые регулярно посещают кинотеатры. На всю страну 2–3 млн человек. Можно поднять очень актуальную тему, интересную каждому второму, но никакие силы не заставят человека пойти и посмотреть фильм. В кинотеатр пойдет только часть людей из этих 2–3 млн.

– Есть планы снимать международное кино?

– Да. Но работать хочу не в Америке, а в России. Например, снимать кино с международными актерами на территории Европы и России. От этого качество не страдает, фильмы Люка Бессона тому пример.

– Многие известные российские актеры снимались в фильмах Enjoy Movies. С кем из звезд еще хотите поработать?

В ближайших проектах мы не делаем ставку на звезд. Как я говорил, у молодой аудитории сейчас другие герои. Нет смысла переплачивать за медийность, который в данном случае никакого значения не имеет. Хорошие актерские данные, соответствие образу – сейчас гораздо ценнее кинозрителю. Другой вопрос, если звезда – объективно лучший выбор для данной роли.



– Неужели, скажем, Артур Пирожков не привлечет аудиторию?

– Оказывается, уже нет. На Артура Пирожкова можно каждый день смотреть по ТВ и в Интернете, зачем на него идти в кино?

– Имя Джеймса Кэмерона на афише, пожалуй, авторитетнее имени любого актера. Вы тоже известны в индустрии кино. Подобные «рекомендации» работают?

– В данном случае нет. Джеймс Кэмерон является гарантом зрелищности. Потенциальный зритель видит его имя на афише и понимает, что будет «аттракцион». Если действовать по аналогии, мое имя





на афише должно говорить, что фильм будет смешной. Но дело в том, что никто не связывает юмор с продюсером. 90 человек из 100 скорее подумают, что комедийные актеры сами написали текст для роли.

– Кинокомпания Enjoy Movies снимает при поддержке Фонда кино? Как это повлияло на вашу работу?

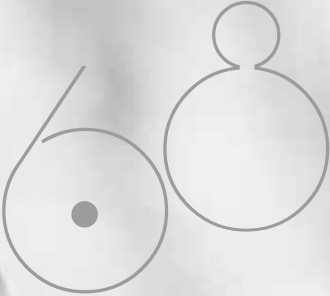
– Что изменилось? Если бы не получили господдержку, то сейчас, в условиях кризиса, нам пришлось бы тяжело. Мы занимались исключительно кинопроектами, которые возвращали вложенные в них инвестиции. Сейчас люди начинают экономить на многих вещах, в том числе – на кино. Тщательнее выбирают фильмы, часто отдают предпочтение Голливуду, а российские фильмы они и на ТВ могут посмотреть.

Поддержка Фонда помогает переориентироваться. Несколько лет мы специализировались на комедиях, это был востребованный жанр. Сейчас аудитория хочет не только развлечений, но и чего-то более глубокого. Кроме того, развлекательный контент широко представлен на ТВ и в интернете.

Но есть жанры, для которых большой экран – преимущество. Нам интересен как раз формат для большого экрана. И деньги фонда страхуют компанию от неоправданных ожиданий.

– Россияне скептически относятся к отечественному кино?

– К сожалению, такая ситуация характерна для многих стран. В Германии и Франции тоже любят критиковать свое жанровое кино. Есть даже конспирологическая теория о происках Голливуда: на европейских рынках намеренно формируется мнение о том, что удел местных киностудий – артхаусное кино, а большое сделает Голливуд.



Жанровое кино всегда сравнивают с голливудским. Поэтому мы начали именно с комедий. В данном случае сравнение может быть в нашу пользу. Мы ближе и лучше понимаем наш юмор. Разумеется, это справедливо не только относительно комедий. Есть внутренние темы, которые можно правильно оформить и перенести в жанр. Например, наш фильм «Неуловимые». Снимая кино для аудитории 12–15 лет, мы открыли для себя людей, о которых ничего не знали. А для наших детей они – звезды первой величины. Рядом с нами незаметно выросло другое поколение, мы живем с ними как будто в параллельных вселенных, ничего не зная об интересах друг друга.

– В кино много идеологии?

– Меня всегда удивляли разговоры про идеологию, информационное поле, квотирование. В нашей стране кино уже давно не является идеологическим продуктом. Даже кассовый фильм смотрит относительно небольшое количество людей. «Духless» в кинотеатрах увидели 2 млн человек, а очень средний сериал на федеральном канале собирает аудиторию в разы больше.

– Как много времени занимает бизнес?

Full time. Особенно в пиковой ситуации, когда фильм готовится к прокату. Если бизнесом занимаешься с удовольствием – это как ребенок. Нельзя быть папой только шесть часов в день, а в остальное время – кем-то еще.

– Как расслабляетесь?

– Я занимаюсь любимым делом, поэтому мне не нужно отдыхать от работы, это и есть мой досуг.

– Вы ходите в кино? Какие жанры предпочитаете?

– Часто хожу. Нравятся разные жанры. Если я на пятой минуте забываю о том, что я продюсер, превращаюсь в зрителя, значит, ставлю фильму высшую оценку.

– Какие из последних фильмов произвели на вас сильное впечатление?

– Из развлекательного – Kingsman. Если серьезное, то «Одержимость». Из простой истории авторы сделали что-то невероятное. Я сидел, вжавшись в кресло, как при просмотре триллера.

– Вы начали с комедий, потом перешли на ужасы. В России в этом жанре снимают очень спорные фильмы. Не рискованно ли пойти таким путем?

Отечественные киностудии несколько раз заявляли о создании фильмов ужасов, но ни разу не держали чистоты жанра. Мы сняли кино в лучших традициях. И если проект будет успешным, то он спровоцирует волну новых работ. Как было с комедиями.

– Какие инструменты будут использоваться для привлечения зрителей на «Спекулум»?

– В блогах много историй о том, что люди действительно пытались вызвать пиковую даму. Это хорошая основа для интриги и обсуждения. И самое главное – сообщим, что это действительно страшно. Страшно в первую очередь тем, кто знает эту легенду. Впрочем, на международном рынке у фильма тоже есть потенциал.

Любимые города: Рим и Санкт-Петербург

Если автомобиль, то комфортный

Если домашнее животное, то... не выберу никакого. Лучше посвящу время детям и родным

Мужчина обязательно должен уметь делать то, чем он занимается

Если мне плохо, я переключаюсь на работу

Я не люблю в людях двойные стандарты

Чтобы решить трудную задачу, вспоминая, как я решал другие тяжелые задачи

Если часы, то в айфоне

Если weekend за границей, то в Италии

Если алкоголь, то вино

Последний понравившийся фильм – Kingsman

Любимая музыкальная группа: их две – «Ленинград» и U2

Кто для Вас лидер? Тренер Жозе Моуринью

Кого порекомендуете в наш журнал? Руководителя сети «Эльдорадо» Игоря Яковлева и директора Фонда кино Антона Малышева, который смог умело все построить в условиях, когда, с одной стороны, на него давит государство, с другой – продюсеры; и при этом главное – угодить зрителю.

ВОПРОС НОМЕРА. Если дать Вам сейчас 1 млн долларов, что вы с ним сделаете?

Скажу: «Спасибо большое». Надеюсь, что смогу приумножить. Пока только не могу сказать наверняка, в какой теме. ■



ЛЕОНИД РУДЕНКО

музыкант, продюсер

”

Главное для меня – быть счастливым и здоровым человеком, заниматься любимым делом, чтобы люди разделяли со мной мое творчество.

 @rudenkoofficial

 RudenkoOfficia

текст: Максим Фомичев
фото: Андрей Ефремов

Leaders





– Как давно ты занимаешься музыкой?

– С детства. Я посещал музыкальную школу. Однажды друг сестры подарил мне диск группы Spase, и я открыл мир электронной музыкой. Потом появились Prodigy, Scooter и другие. А с 10 лет я начал писать на компьютере.

– Твои первые шаги как диджея.

– Я стал диджеем из-за любви к электронной танцевальной музыке. Но в первую очередь я – музыкант, композитор.

– Какие самые важные творческие достижения?

– Самые важные впереди. Есть работы, которыми я горжусь. Трек Destination занял первое место в сводном чарте по стране. Песня Everybody попала в национальный чарт Великобритании. Горжусь открытиями зимней Олимпиады, гонки этапа «Формулы-1». Но в плане профессиональных достижений я предпочитаю быть голодным.

– Что изменилось после прихода популярности?

– Приятно, когда узнают. Но это не самоцель. Главное – быть счастливым и здоровым человеком, заниматься любимым делом, чтобы люди понимали мое творчество, чтобы приходили на концерты и получали удовольствие.

– В чем для тебя счастье?

– В гармонии с самим собой.

– Как отдыхаешь?

– Раньше я не любил отдыхать, просто не мог бездельничать. День без дела воспринимал как потерянный. Сейчас могу позволить себе пару дней расслабиться, но в голове всегда играет музыка; и уже на третий день меня тянет к компьютеру. А так, люблю театры, улицы больших и малых городов.

– Не так давно ты решил основать новый музыкальный проект. Расскажи о нем.

– Я часто пишу песни или музыкальные идеи, которые мне, как диджею, не подходят, поэтому пришла мысль создать группу. Чтобы материал не пропадал. Это качественная поп-музыка, песни на русском языке.

– Почему именно такой формат группы?

– У музыкальных групп нет формата, это все пережитки прошлого. Единственный формат – это хорошие песни.

– Когда широкая аудитория увидит и услышит новую группу?

– Пока мы разговариваем, выходит в эфир первая песня. Очень волнительно.



– **Что для тебя означает свобода?**

– Прежде всего – свобода мысли. Делать то, что считаешь верным, быть среди людей, которые понимают тебя. Это возможность творить и жить без оглядки.

– **Где ты черпаешь вдохновение и новые идеи?**

– Слушаю много музыки. И когда звучит песня, которая меня поражает, мечтаю, что мог быть ее автором. Для меня это лучшая мотивация и вдохновение.

– **Из музыки можно сделать хороший бизнес?**

– Музыка – это образ мышления, особый взгляд на жизнь. Можно ли на этом сделать бизнес? Если да, то это уже не ваша жизнь. Музыка может дать возможность, но не быть бизнесом. Это моя точка зрения, наверное, многие с ней не согласятся.

– **Если бы не музыка, чем бы ты хотел заниматься?**

– Автомобилями. Моя вторая слабость и сильнейшее увлечение с детских лет. Я бы не хотел продавать или продвигать машины, интересно было участвовать в процессе их создания.

– **Какие планы на ближайшее время?**

– «Хочешь рассмешить Бога – расскажи ему о своих планах». Поэтому буду краток. Планов очень много, надеюсь, все смогу реализовать.

Любимый город: Москва

Если автомобиль, то БМВ

Если домашнее животные, то и кошка, и собака

Мужчина обязательно должен уметь быть мужчиной

Если мне плохо, то я слушаю музыку

Я не люблю в людях понты

Чтобы решить трудную задачу, надо подумать

Если часы, то smart watch, но не от «яблочной» конторы

Если weekend за границей, то обязательно у воды

Если алкоголь, то... ничего не пью

Последний понравившийся фильм – «Офера по-американски»

Любимая музыкальная группа: ...их слишком много

Кто для тебя лидер? Наш президент, Путин

Кого порекоменешь для нашего журнала?

Тимати очень интересный человек. С ним о многом можно поговорить, в том числе – о его лейбле, который действительно работает, который дал жизнь новым талантам и не прикрыл их тенью босса. Еще рекомендую L'One. Спросил бы у него, как он превратился из Левана в L'One.

ВОПРОС НОМЕРА. Если дать тебе сейчас 1 млн долларов, что ты с ним сделаешь?

Купил бы недвижимость. И обязательно часть этой суммы потратил бы на благотворительность. Это очень важно! ■

75



74



ИГОРЬ и ЛАМАРА ЖАБИНЫ

история успеха

предприниматели, создатели
уникальной системы маркетинга,
работающей в 34 странах,
авторы книг и уникальных тренингов
по личностному росту

”

Особую атмосферу добра мы проносим
через все этапы работы, эта энергия и создает
импульс успеха на весь день!

Leaders

текст: Максим Фомичев
фото: Андрей Ефремов



Расскажите о первых шагах в бизнесе.

Ламара: Получив образование психолога в Ленинградском государственном университете имени А. С. Пушкина, я проработала по специальности несколько лет. Началась перестройка, открывая эру свободного предпринимательства, и мы с мужем решили попробовать себя на поприще бизнеса. Открыли фирму (совместное российско-итальянское предприятие), взяли кредиты и, полные энтузиазма, окунулись в новое дело, которое шло довольно успешно, принося прибыль.

Однако очень скоро мы поняли, что бизнес забирал все время: чтобы вывести предприятие на прибыльные позиции, требовалось наше постоянное присутствие, практически 24 часа в сутки. Вот тут-то

мы ощутили главный минус – дефицит свободного времени для себя и семьи. Настала пора задуматься – как быть.

Как вы начали сетевую карьеру и как к этому пришли?

Игорь: Решение вопроса пришло неожиданно. Наши друзья рассказали о возможностях, которые предоставляет МЛМ-бизнес, и пригласили нас на презентацию одной сетевой компании. На этом мероприятии одного довольно молодого человека, приехавшего на торжество из Израиля, поздравляли с получением чека на один миллион долларов. Так мы поняли, что в этом бизнесе есть деньги. Но главное – мы увидели здесь совершенно иных

людей: с мышлением, отличным от нашего. Они делали бизнес и при этом могли путешествовать по миру и заниматься любимым делом. Мы разглядели уникальную возможность заниматься делами по свободному графику, уделять время детям, семье, хобби! Картина свободы была настолько заманчивой, что мы приняли вызов и начали менять свой путь!

Как вы перешли к новому бизнесу? Стал ли он для вас совместным семейным проектом?

Ламара: Идея МЛМ-бизнеса нам понравилась, мы увидели ее масштабность при простом алгоритме действий: создавать товарооборот, устанавливая правила игры и самостоятельно определяя время, нужное для бизнеса, себя и семьи.

Однако сразу закрыть семейное предприятие, в которое вложено столько сил и энергии не решились: у нас родились малыши, нужно было заботиться о них. Игорь остался генеральным директором фирмы, на нем лежала двойная ответственность, нужно было обеспечивать семью. Я видела, что ему непросто, но могла поддержать его, создавая уют в доме, чтобы он мог переключиться после трудового дня. В то же время я начала пробовать новый для себя бизнес и вскоре безоговорочно в него влюбилась. Эта влюбленность со мной по сей день. Наконец-то я нашла то, что мне было нужно: я могла работать столько, сколько считала нужным, освобождая основное время для семьи!

Так случилось, что дела в компании, где муж был генеральным директором, пошли на спад и вскоре доход предприятия практически сошел на нет: стали появляться компании-гиганты, которые поглощали маленькие фирмы. Тогда Игорь окончательно принял идею МЛМ и влился в компанию. К тому времени я создала товарооборот порядка 100 тысяч долларов ежемесячно и к пятилетию деятельности получила в подарок отдых на Мальдивах. В этом путешествии Игорь и принял окончательное решение делать совместно бизнес.

Конечно, это было правильно. Работая совместно, мы создали ежемесячный товарооборот порядка шести миллионов долларов. И знаем, что это не предел.

Вы партнеры по бизнесу и в семье. Чего в вас больше?

Игорь: Семейный ресурс самый большой в бизнесе. Главное – чтобы не было противоречий и внутренней конкуренции. Мы с Ламарой объединены общей целью и движемся в одном направлении, а значит, усиливаем друг друга, достигая эффекта синергии. В этом наша сила, дающая постоянный взлет бизнесу. Стираются грани между работой и бизнесом, одно плавно переходит в другое.

Концепция МЛМ – это наследуемость бизнеса, и то, что мы с Ламарой создаем сейчас, со временем перейдет к нашим детям. Это, с одной стороны, накладывает особую ответственность. С другой – очень вдохновляет.

Какие навыки, полученные в традиционном бизнесе, помогают вам в МЛМ?

Ламара: Традиционный бизнес научил нас, что ничего нельзя добиться без четкой системы действий. Очень помогли навыки ведения переговоров и деловой коммуникации, которым мы научились в традиционном бизнесе. К тому же у предпринимателей, которые приходят в МЛМ, как правило, более масштабное видение и более высокий уровень притязаний, чем у других людей.

Ваше самое большое достижение в бизнесе?

Игорь: Возможность меняться к лучшему самому и помогать в этом другим. Наш бизнес многогранный, интересный и очень трудный. В нем всегда чувствуется вызов, принимая который, ты вынужден меняться. Я не верю в случайность успеха. Успех закономерен, это всегда следствие перемен, произошедших в сознании. Можно много работать, но если ты сам не меняешься, не растешь, результат будет один и тот же. Нельзя достичь новых целей со старыми мыслями и установками. Когда человек начинает мыслить другими категориями, когда он изменяется внутренне, только тогда у него появляются новые результаты. И самая большая ценность нашего бизнеса – изменения, происходящие в мышлении людей!

Меня всегда интересовал вопрос: с чего вообще начинается какое-либо движение в жизни человека? Ответ, который я нашел, звучит так: движение начинается, когда нарушается внутреннее равновесие. И возникает недовольство тем, как ты живешь, где ты живешь, зачем ты живешь... Человек довольный всегда остается на месте, пока кто-то или что-то не нарушает его спокойствие. Нарушая внутреннее равновесие, мы будим в себе энергию перемен.

Таким образом, ваши достижения прямо пропорциональны достижению учеников и последователей. Как настроить их на нужный лад?

Игорь: Быть хорошим наставником – это не просто мотивировать человека, тем более – не делать за него. И даже не идти рядом с ним. Истинное мастерство наставника – суметь нарушить внутреннее равновесие в человеке. Когда человек к вам приходит, у него уже есть внутренние желания: он хочет зарабатывать деньги, хочет увеличить доход, хочет чего-то еще. В нем есть потенциал, но не включился энергетический ресурс. Сместить центр равновесия, помочь принять решение означает запустить внутренний мотор, который заставляет человека меняться, идти вперед, развиваться!

Что узнают ваши слушатели на семинарах?

Игорь: Учим командности. Предлагаем слушателям войти в одну сплоченную команду, в нашу семью...



Ламара: На семинарах они узнают о своих внутренних ресурсах, о своем потенциале. Существует внутреннее несогласие между тем, чем человек является, и что он думает о себе. Думать о себе можно много разного, можно о многом мечтать – ничего не изменится! Пока ты не осознаешь неизбежность успеха! На семинарах мы учим, как достигать целей, а потом ставить новые, более высокие. Другими словами, помогаем лично расти. Еще одно направление – командность. Мы пропагандируем командный бизнес, где все – члены одной сплоченной команды, части одного механизма, члены большой дружной семьи.

Из чего складывается формула успеха?

Игорь: В молодости я профессионально занимался фехтованием. Спорт меня научил: где вы себя увидите, там вы и окажетесь! Никого нельзя заставить стать чемпионом, пока человек сам не осознает, что это его внутренняя необходимость! Лидеры, вошедшие в «Клуб миллионеров» сначала увидели себя там, они стали миллионерами в сознании. А потом человек, осознавший желание измениться, всегда оказывается перед выбором: идти вперед, преодолевая трудности, или отказаться, начав искать причины и жалеть себя!

Недавно я создал программу «Качаем мышцу успеха», все ее участники объединены идеей поиска формулы успеха, складывающейся из физических и моральных аспектов.

Не так давно я посетил тренинг Энтони Роббинса, который говорил, что в бизнесе прорваться и достичь больших результатов можно лишь, если правильно питаться. Поэтому формула успеха очень сложная и многогранная.

Ламара: В достижении успеха вопрос не в том, можешь ли ты, а в том, хочешь ли ты? Очень многие люди не живут так, как им хотелось бы. Это происходит из-за того, что на самом деле они сами не хотят. Услышав об этом, они наверняка возмущенно возразят: «Как это – я не хочу? Я же стараюсь!» Истина в том, что большинство людей действительно стараются, но не вкладывают все силы в результат. Когда во время проведения семинара, мы с Игорем спрашиваем: «Кто хочет жить лучше?», поднимают руки практически все. Но когда приходит время отрабатывать упражнения на практике, встают единицы. Это говорит о том, что почти все хотят жить лучше и надеются при этом найти короткий путь к успеху. Но к успеху не ведет короткая дорога. Не блуждать окольными путями – это уже удача. Кто-то из всех сил пытается сохранить имеющуюся зону комфорта, а кто-то ее постоянно расширяет. Та ситуация, в которой каждый из нас находится сегодня – результат нашего выбора и наших усилий вчера. Если завтра мы хотим новый результат – значит, сегодня мы должны действовать по-новому. И здесь важно помнить: у успеха нет генеральной репетиции, каждый день надо вкладывать 100% усилий!

Существует ли секрет финансового успеха и привлечения денег?

Ламара: Если бедный человек становится богатым, это не гарантия того, что он навсегда распрощался с бедностью! Ключевой вопрос в способе мышления! Одна из особенностей временного богатства заключается в том, что когда начинается экономический спад или изменяются доходы, значительно изменяется и уровень богатства. Помните опыт с лягушкой в горячей воде? Когда лягушку опускают в кастрюлю с кипятком, она инстинктивно выпрыгивает и спасается. Но если ее опустить в кастрюлю с холодной водой и постепенно подогреть, лягушка будет оставаться в воде, пока не сварится. На самом деле то же и с бедностью! Когда человек привыкает к бедности, он не думает о богатстве. Некоторые люди бедны, потому что они никогда и не хотели



разбогатеть. Первый шаг – это пробуждение к богатству! Надо понять: бедность – это не привилегия, которую я для себя запрашивал, богатство – вот мое настоящее право. Начиная с сегодняшнего дня я должна встать на путь создания богатства, и никто не сможет препятствовать мне на этом пути.

Таким образом, вы даёте людям не просто мечту, но и помогаете двигаться к ней и достигать ее? Скольким ученикам вы уже открыли эту дверь к материальному благополучию?

Игорь: Мы увидели в этом бизнесе призвание: показывать людям, как можно стать лучше, лично-но развиваясь, как раскрыть мощный внутренний потенциал на собственном примере и опыте! Поэтому мы даем ученикам возможность реализовать себя, а самое главное – создать свое будущее. Вот что нами движет! Ради этого встаю утром с мыслью: «Меня ждут великие дела!» Возможно, кому-то эта фраза может показаться банальным лозунгом, но если она идет изнутри, то каждый день наполняет вас радостью жизни!

Чем больше становится счастливых людей вокруг нас и благодаря нам, тем счастливее мы сами. Сегодня наша команда насчитывает порядка 200 тысяч человек. Десятки тысяч людей посетили наши семинары и тренинги. Одни, получив бизнес-инструменты, вошли в нашу команду и зарабатывают сегодня в рамках одной структуры, другие создали или развили собственные проекты и успешно реализуют себя в них. Со многими мы поддерживаем теплые отношения.

Тысячи людей мечтают найти призвание, осуществить мечту, стать независимыми. Многие приходят за решением этих задач к вам, на ваши тренинги и семинары. Как вам хватает сил и энергии на всех? Где вы черпаете силы и вдохновение?

Ламара: Мы любим путешествовать. Так, совсем недавно мы вернулись с Мальдивских островов, где жили месяц без телефонов и интернета. До этого были и в джунглях Бразилии, и на горных реках, и в других уголках Земли. Все это стало возможно благодаря правильно построенному бизнесу. Нельзя не отметить то, как вдохновляют к новым свершениям и дают силы победы и успех наших учеников.

Игорь: Правильное ведение бизнеса подразумевает нахождение в адекватном физическом и энергетическом состоянии. Задумавшись о современных методиках в бизнесе, я понял, что многие бизнесмены приходят к финансовой вершине практически больными и несчастными людьми. И тогда мы с Ламарой решили уделить внимание именно пути к своему благополучию. Чтобы этот путь был комфортным и принес удовлетворение не только материальное, но и моральное, уделять должное внимание нужно и питанию, и физическим нагрузкам, и окружению, так называемому ППП (правильные привычки, правильное питание, правильные

поступки). Немаловажный, на мой взгляд, стимул – мечта. Именно она может быть самым мощным источником вдохновения. А восстанавливают силы путешествия и смена обстановки. Заряд эмоций и психологические силы дает, конечно, общение с нашими детьми.

Достигнув таких побед, к чему вы стремитесь сегодня?

Игорь: Мы стремимся посетить и посмотреть 150 стран из 190 возможных. И сейчас всего треть из этого списка охвачена, так что планы на путешествия грандиозные. Если говорить о более глобальном, цель – оставить след в этой жизни и помочь большому количеству людей, которые, в свою очередь, будут развивать нашу идеологию.



Формируя ценности у учеников, расскажите про свои.

Ламара: Лично моя ценность – быть настоящей. Уже не раз на практике я убеждалась в правиле «хочешь быть лидером – будь человеком». Мне нравится легко общаться, передавать людям накопленный опыт, обучать их. А естественность во всем – моя жизненная позиция. Так работа приносит больше удовольствия. Так мы работаем каждый день, получая результат, удовольствие от жизни, постоянно развиваясь и совершенствуя мастерство!

Игорь: Для меня главная ценность – семья. Семейный бизнес строить намного легче, чем в одиночку, мы помогаем друг другу. Мы получаем истинное удовольствие как от процесса, так и от результата, потому что в дело вложена душа. Особую атмосферу добра мы проносим через все этапы работы, эта энергия и создает импульс успеха на весь день! ■

@lamarazhabina 

lamarazhabina 

Ламара Жабина 

www.lamara.com

84 АНЖЕЛИКА ПОМИТУН субъект

КРДИМ

Мисс Крым 2014

”

Народ воодушевлен присоединением к России,
люди стали добрее и счастливее.

КРЫМСКИЙ ПОЛУОСТРОВ

Столица - город Симферополь

Крымский полуостров омывается Черным и Азовским морями

Наивысшая точка - гора Роман-Кош (1545 м)

Численность населения – около 2 000 000 человек

Leaders



– Только Крым стал частью России, как сразу прошел первый конкурс красоты «Мисс Крым». Каковы у него задачи?

– Основная задача – развитие туризма в Крыму. И конечно, дать возможность красивым девушкам полуострова показать себя и реализоваться, раскрыть свои таланты. Конкурс прошел на очень высоком уровне.

– Кто поддержал это мероприятие?

– И министерство культуры, и мэр Ялты.

– Чем лично для тебя стал этот конкурс?

– До последнего момента я не хотела принимать в нем участия. Я уже побеждала на крупных конкурсах красоты, в моей коллекции титулы «Королева Украины», вице-мисс «Модель Мира». Но после присоединения Крыма к России я поняла, что нужно использовать новые возможности. Участвовать в российском конкурсе – моя детская мечта.

– Победа в конкурсе «Мисс Крым» – это...

– В первую очередь это победа над собой.



– **Каково это – оказаться самой красивой девушкой Крыма?**

– Очень приятно. Для меня всегда было важно достойно представлять и Крым, и родной город Симферополь.

– **Что для тебя Крым?**

– Для меня – это родина, то, чем горжусь. Это место, которое должен посетить каждый. Здесь есть и горы, и море, и водопады.

– **Какое основное богатство края?**

– Воздух и природа. Здесь прекрасные условия для семейной жизни и детей.

– **Какие самые яркие воспоминания из детства?**

– Пляж, море, солнце – это то, что есть у всех крымских детей. Я с детства профессионально зани-

малась легкой атлетикой, мы всегда ходили с тренерами в походы. До сих пор вспоминаю те сосны, тот чистейший воздух. В этих путешествиях я покорила все горные вершины Крыма.

– **Крым сегодня. Какой жизнью живет полуостров?**

– Народ воодушевлен присоединением к России. Люди стали добрее и счастливее. Это действительно так, я не приувеличиваю. Они объединяются, проводят субботники и ярмарки.

– **Что хотела бы изменить в Крыму?**

– Я бы еще больше внимания уделяла развитию туризма.

– **Каким ты видишь регион через 5–10 лет?**

– Я вижу Крым активно развивающимся. Сейчас чтобы попасть в Крым через переправу, люди стоят сутки. Я очень хочу, чтобы построили мост.

– **Что изменилось после присоединения Крыма?**

– Изменился бюджет, начали делать дороги, восстанавливать здания. А самое главное – это изменения в сознании людей, у них появилась надежда, все стало сплоченнее.

– **Чего же не хватает?**

– Инвестиций в регион. Многое предстоит сделать.

– **Расскажи о своих планах.**

– Я занимаюсь организацией конкурса «Мисс Крым». После участия захотела вместе с командой развивать этот проект. «Мисс Крым» – визитная карточка нашего полуострова. Ведь, помимо внешних данных, каждая участница должна представить социальный проект для своего города или региона. Большое внимание будет уделяться благотворительности: каждая девушка подготовит лот, кото-

рый будет продан на аукционе; собранные деньги перечислят больным детям.

– **Сейчас ты много времени проводишь в Москве. Какой город тебе нравится больше?**

– Это абсолютно разные города. В Москве мне не хватает энергии и воздуха. В Симферополе мало движения, слишком спокойно.

– **Какая достопримечательность республики для тебя имеет особую ценность?**

– Мое любимое место – «Ласточкино гнездо». Каждый год я стараюсь посетить это место. В детстве родители часто возили меня туда на экскурсии. Это очень романтическое место, со своей легендой. Там есть дерево желаний, где я всегда привязывала веревочку и загадывала желание.

– **5 слов, характеризующих Крым.**

– Море, воздух, энергетика, родина, дом. ■

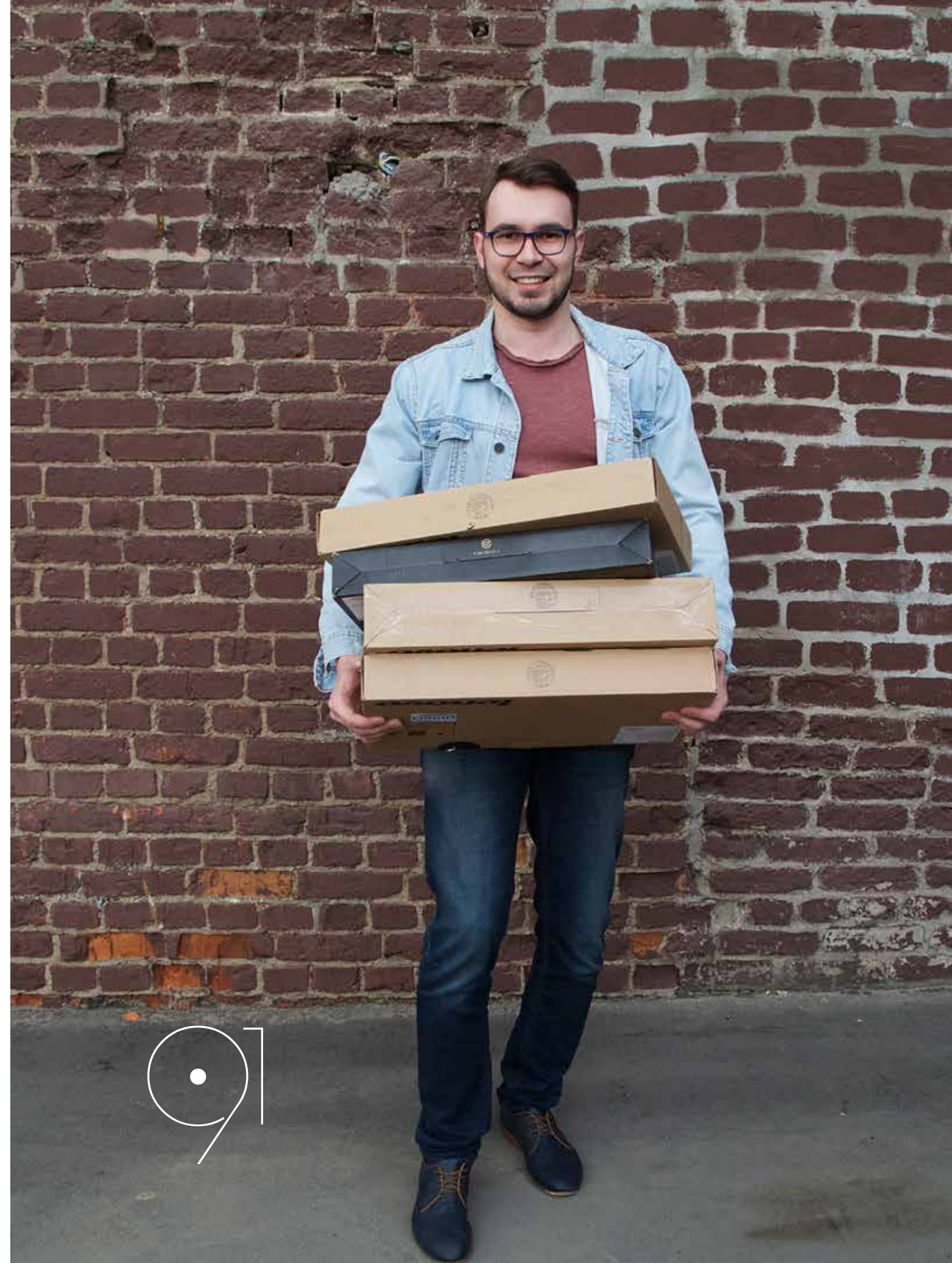
фото: Андрей Ефремов, Анна Деревянко (85)
текст: Максим Фомичев



90 STARTUP YOU DO

Название проекта	YouDo
Год основания	2012
Основатели	Кутергин Денис, Алексей Гидирим
Возраст	26 лет и 32 года
Город	Москва
Описание проекта	YouDo позволяет быстро находить надежных людей для выполнения любых бытовых задач и поручений. Сервис работает в Москве и Санкт-Петербурге в 14 категориях: курьерские услуги, бытовой ремонт, грузовые перевозки, домашний персонал и т. д. Исполнители сервиса — это преимущественно частные лица, которые проходят специальный отбор и проверку YouDo. Создавать задания можно на сайте youdo.com, а так же в мобильных приложениях для IOS и Android платформ. Бизнес модель — комиссия с исполнителей в размере 15% от выполненных заказов.
Этап развития	Более 1 500 заказов в день. Более 40 000 проверенных исполнителей.
Финансовые показатели	Проект зарабатывает
Необходимые инвестиции	Пока не ищем новых инвестиций
Ближайшие планы	Увеличение количества заказов, перезапуск мобильных приложений.
Долгосрочные планы	Выход в новые регионы, запуск новых категорий, запуск дополнительных моделей монетизации.

партнер рубрики



STARTUP

DOUBLE B

Название проекта	Double B Coffee&Tea (Даблби)
Год основания	2012
Основатель	Анна Цфасман
Возраст	39 лет
Город	Москва
Описание проекта	Даблби - международная сеть кофеен из России, работающая с зерном класса specialty, начиная с выбора его лично у фермеров в лучших регионах произрастания до обжарки и подачи в собственных заведениях. В кофейнях сети нет еды, и представлен только кофе и чай. Даблби сотрудничает с норвежской компанией экспортеров кофе Nordic Approach, совместно с которой объезжает многие кофейные страны для постоянных дегустаций и возможных покупок уникальных лотов.
Этап развития	Сегодня компания активно развивается в Москве и регионах, и является первой российской кофейной компанией, вышедшей на мировой рынок. Сейчас в сеть входит более 20 кофеен в 3-х городах России, Казахстане и Европе. Команда Даблби участвует в кофейных чемпионатах, посещает плантации и выбирает зерно. Мы сами варим соусы и карамель для своих авторских напитков, которых нет больше нигде. Сегодня франшиза Даблби активно развивается в регионах, и представлена не только городскими кафе, но и отдельными точками в бизнес центрах.
Финансовые показатели	Проект приносит прибыль
Необходимые инвестиции	В инвестициях проект не нуждается
Ближайшие планы	Компания открывает новые кофейни в Москве и Санкт-Петербурге, начала выходить на региональные рынки, открыла первую кофейню в Европе и не собирается останавливаться на достигнутом. В ближайших планах - открывать кофейни в других мировых столицах, потому что продукт этого заслуживает.
Долгосрочные планы	Компания поставила для себя амбициозную цель: быть одними из лучших специалистов по кофе в мире. Мы стремимся к тому, чтобы в компанию обращались за инновационными разработками в области выращивания, обжаривания и приготовления кофе.



PILGRIM XXI

startup

Название проекта	Pilgrim XXI
Год основания	2013
Основатель	Илья Коргузалов, Диана Сорина, Татьяна Черных
Возраст	35-45
Город	Санкт-Петербург
Описание проекта	Pilgrim XXI – разработчик мобильного приложения дополненной реальности для мирового туристического рынка. Цель проекта - реконструкция утраченных архитектурных сооружений и событий прошлого на исторических местах, и создание целой сети парков дополненной реальности по всему миру. Инновационная технология дополненной реальности позволяет воссоздавать атмосферу различных исторических эпох и создает эффект полного погружения в другую реальность. Приложение позволяет сохранить память о событиях прошлого, привлечь к изучению истории молодое поколение пользователей. За счет создания новых интерактивных маршрутов, сервис способствует повышению привлекательности регионов и развитию инфраструктуры индустрии туризма. Так, внедрение первой локации Pilgrim XXI увеличило туристический поток города Луза (Латвия) на 30% за сезон.
Этап развития	Запущено три приложения: LudzaCastle, полномасштабная реконструкция крепости Ливонского ордена в Латвии; Имение «Алтунь», реконструкция архитектурного облика дворянской усадьбы XIX века в Пушкинских горах; Крейсер Аврора, интерактивная реконструкция легендарного судна.
Финансовые показатели	Проект самоокупается без прибыли
Необходимые инвестиции	30 млн рублей
Ближайшие планы	Активный выход на рынок B2C Европы. Развитие безмаркерной технологии позиционирования.
Долгосрочные планы	Создание технологической платформы для максимально быстрого масштабирования проекта. Создание интуитивно понятного «конструктора» для сторонних разработчиков и пользователей, которые хотели бы самостоятельно внедрять элементы дополненной реальности в свою окружающую среду.

партнер рубрики



STARTUP

95



фото: Алексей Цикунов

STARTUP HELLO, HONEY!

Название проекта	Hello, Honey!
Год основания	2013
Основатель	Максим и Наталья Пешковы
Возраст	25 и 28 лет
Город	Москва
Описание проекта	Мы делаем жизнь слаще! Продаем классные наборы из натурального меда, чая, варенья и цветов – подарки для тех, у кого уже все есть. Мы против глобализации рынка, обезличивания продуктов и использования дешевых химикатов в питании. Именно поэтому мы продаем только натуральный мед, напрямую от российских пасечников. Тем самым мы помогаем им выйти на цивилизованный рынок и достичь покупателя, которому важно получить экологичный продукт в эстетичной упаковке. Мы лично знакомы с каждым пасечником и проверяем качество каждой партии меда. Это относится и к варенью, и к чаю, и любым другим продуктам. Крем-мед с орехами и курагой, наш фирменный продукт, мы готовим в собственном цеху в Москве.
Этап развития	В команде 8 человек, собственное производство, 10 пчеловодов-поставщиков; запустили новые товары своего производства - варенье, травяной чай, букеты, подарочные наборы, свечи; начали работать с корпоративными клиентами; придумали свадебные комплименты – баночки меда с пожеланиями от молодоженов.
Финансовые показатели	Проект самоокупается без прибыли, средний оборот составляет 500 тысяч в месяц.
Необходимые инвестиции	3 млн рублей уже вложено. Требуются инвестиции от 1 млн рублей.
Ближайшие планы	Запустить подписку на мед и на цветы, нишевые корпоративные предложения подарков, открыть первый оффлайн-магазин в Москве (магазин с мини-кофейней и дегустацией)
Долгосрочные планы	Собственное производство упаковки, сеть оффлайн магазинов (сначала в Петербурге, затем в регионах), франшиза для офлайн магазинов, собственное производство подарочной упаковки и стеклотары. ■



SKYENG и GVA LaunchGurus

мы поприсутствовали на встрече стартапа
и потенциального инвестора, чтобы воочию
стать свидетелем данного процесса



Александр Ларьяновский,
управляющий партнер проекта SkyEng



Вадим Балашов, Советник Фонда посевных
инвестиций GVA LaunchGurus



Замир Шухов, исполнительный директор
GVA LaunchGurus

встреча организована
при поддержке компании Rusbase



текст: Максим Фомичев
фото: Андрей Ефремов

Leaders



Вадим: Мы – фонд посевных инвестиций. Открылись недавно. Сумма инвестиций, как правило, не превышает 300 тыс. долларов. В первую очередь нам интересны российские IT-проекты, нацеленные на глобализацию. Чаще всего мы являемся соинвесторами, очень любим, если в проекте есть другие инвесторы.

За время работы мы вложили средства в 20 стартапов.

Александр: Буду краток, в основном у меня цифры. SkyEng – онлайн-платформа для индивидуального изучения английского языка, один на один с живым учителем. Мы измеряем уровень знаний у каждого нового «студента» и предлагаем персональную схему обучения с наиболее подходящим преподавателем.

Проекту 2 года. Не так давно мы отметили рубеж в 120 тысяч проведенных платных уроков. Проект вышел на самоокупаемость в феврале прошлого года, сейчас приблизительный оборот 7 млн рублей в месяц (20% рентабельности). Инвестиции составили 330 тысяч долларов (30 тысяч долларов – посевные инвестиции, 300 тысяч долларов – личные средства). До этого я работал в «Яндексе» директором по международному развитию. В моей команде – выпускники «Бауманки». На настоящий момент у нас учатся примерно 2000 студентов, преподают 250 человек, из которых около 90% – не русскоговорящие.

Вадим: Расскажите о платформе.

Александр: Мы взяли за основу оксфордскую методику. Доработали стандартные возможности Skype. Сейчас на платформе представлено 6 уровней знания языка, по 60 уроков в каждом, есть деление по тематикам. Помимо учителей, в команде 48 человек, из которых только 6 в Москве.

Вадим: Для чего вам нужны инвестиции?

Александр: Нам нужны не столько инвестиции, сколько специалисты, которые помогут выйти на международный рынок.

Вадим: Как долго учащийся остается в проекте?

Александр: Обычно 7 месяцев, по 7 уроков в месяц. Средний чек в месяц – 5 тысяч рублей. За время обучения мы получаем от ученика, как правило, 35 тысяч рублей.

Вадим: Какую проблему вы решаете?

Александр: Учим английскому языку. При этом мы не только выявляем уровень владения иностранным языком, но и составляем психологический и социальный портреты ученика, с учетом этого выбираем наиболее подходящего для обучения специалиста.

Вадим: Но ведь это не проблема. Само предложение для желающего учиться – банально.

Александр: Миллионы людей хотят освоить язык...

Вадим (перебивает): Миллионы не хотят выучить язык, они только говорят, что хотят. Реально заниматься и добиваться успехов в этом деле способны немногие.

Александр: У нас другие данные. Мировой рынок изучения только английского языка составляет порядка 60 млрд долларов в год. Люди за это платят.

Вадим: Большинство из них проходит первые 10 уроков, и все.

Александр: Наш проект дает возможность выучить язык. Мы не предлагаем нашу услугу тем, кто серьезно не заинтересован в этом.

Вадим: То есть вы отсеиваете этих клиентов?

Александр: Безусловно. Есть программа LinguaLeo, которая превосходно дополняет нас. Но там за год берут столько, сколько стоит один наш урок.

Вадим: Получается, что проблема, которую вы решаете, – реально выучить иностранный, английский, язык.

Александр: Да, достичь цели. Многие наши ученики потом блестяще сдают экзамены на английском языке.

Замир: Расскажите о конкурентах на глобальном рынке. Что вам необходимо для рывка, чтобы обогнать их?

Александр: Рынок устроен так. Вот 60 млрд долларов – это офлайн. Причем рынок сильно фрагментирован. Самый крупный игрок English First, у него 3%. Поэтому офлайн-сегмент – наш главный конкурент. Все деньги там. Существующие игроки на онлайн-рынке очень маленькие. Среди иностранных компаний есть бразильская компания, у нее 200 тысяч учеников, капитализация около 1 млрд долларов. Из новичков – нью-йоркский Woxhu.

Замир: Но у того же English First есть возможность обучаться онлайн.

Александр: Да, у них есть такая платформа, но обучение с репетитором стоит столько же, сколько и офлайн в Москве – порядка 2000 рублей. У нас 600 рублей. Это обусловлено географией: мы пригла-



ша ем учителей из регионов и других стран, а EF – из Москвы.

Замир: Что заставляет человека выбрать онлайн-обучение?

Александр: Аренда в Москве дорогая, и ставки становятся только выше, а все школы стараются располагаться ближе к метро. При этом окупить такой бизнес сложно, а стоимость обучения немаленькая. По данным исследований, рынок Москвы в прошлом году составил 13 млрд рублей в год.

Замир: Назовите три причины, почему вы лучше офлайн-конкурентов.

Александр: Мы дешевле. Нам нужно меньше времени на урок, исключая логистику. Мы лучше, чем курсы, поскольку групповое обучение не даст такого эффекта, как индивидуальное занятие.

Вадим: Как вы видите масштабирование проекта?

Александр: У нас есть возможность обучать большее количество учеников. Мы привлекаем клиентов из интернета, а также из офлайна.

Замир: Расскажите подробнее о втором способе.

Александр: В теплое время года возле бизнес-центров обученные люди опрашивают целевую аудиторию, записывают адреса электронной почты и номера телефонов, чтобы в дальнейшем связаться и привести на наш проект. Стоимости такого лида – 40 рублей, при зарплате сотрудника 50 тыс. рублей в месяц – конверсия очень хорошая.

Вадим: Но такая модель не сделает бизнес массовым. Расскажите про динамику роста клиентов за последние 3 месяца.

Александр: Мы выросли с 1400 до 2000 постоянно обучающихся.

Вадим: Так к чему вы стремитесь?

Александр: Пока наша цель – 200 тысяч «студентов».

Вадим: На российском рынке?

Александр: Разумеется, это включая иностранных клиентов. Поэтому мы и ищем партнеров, которые не только станут инвесторами, но помогут своими ресурсами выйти проекту на международный рынок.

Замир: А если говорить о ближайших планах?

Александр: К сентябрю этого года мы ставим план обучать 3 тысячи «студентов», а уже к концу года – 4 тысячи.

Вадим: И для этого вам не нужны инвестиции?

Александр: Абсолютно. Все инвестиции уходят на разработку платформы. Она уже отработана, школа полностью себя «кормит», включая затраты на зарплату, маркетинг. Поэтому инвестора мы ищем для выхода в другие страны. Проще говоря, мы хотим купить время.

Вадим: Вам нужен инвестор для глобализации и практической помощи.

Александр: Все верно.

Вадим: А что будет, когда наберете 200 тысяч «студентов»?

Александр: Либо выход на IPO, либо продажа.

Вадим: А если говорить про сроки...

Александр: Лет пять.

Вадим: То есть пока нет четкого понимания: продажа или что-то иное?

Александр: Есть цели, к которым мы идем, а дальше будет видно.

Вадим: Наш фонд распоряжается чужими деньгами, мы должны знать точные планы. Первый интуитивный фидбэк – вкладываться не будем. По двум причинам. Вам для роста и масштабирования нужно много людей, вы примерно так и действуете, привлекая интернет-трафик, но тут же говорите, что нацелены на качественную аудиторию, процент которой мал. Второе – вы уверены, что через пять лет заработаете миллиард и выйдете на IPO, а мне, как посевному фонду, нужно сделать это гораздо раньше и проще. Есть шанс, что мы продадимся на очередном раунде кому-то более крупному и выйдем раньше.

Однако, учитывая наши связи и ресурсы, мы можем быть полезны проекту на международном уровне. Вы ведете переговоры с кем-то еще? Есть вероятность, что захотим влиться, если еще кто-то инвестирует.

Александр: У нас есть офферы. Да, деньги пахнут. Мы растем, ценник повышается. Но пока не нашли тех, в кого верим. Время у вас есть, никогда не поздно будет присоединиться к нам.

Вадим: Спасибо за встречу, успехов!

Александр: Приятно было познакомиться. ■



COACH
coach

ГИЛ ПЕТЕРСИЛ

104

Бизнес-коуч Стартап Академии МШУ Сколково и Школы Управления Сколково, профессионально занимается привлечением иностранных инвесторов в российские проекты, вовлечен в образовательные проекты; сооснователь компании MeetPartners, которая является официальным представителем многих международных спикеров (Тони Роббинс, Боб Дорф, Роберт Кийосаки, Харв Екер, Йохан Эрнст Нильсон и других).

”

Кто научился контролировать эмоции,
может управлять своей жизнью.

текст: Максим Фомичев
перевод: Карина Мулловская
фото: Igor Harrier

 @meetpartners

 gil.petersil

Leaders





— Когда вы решили стать коучем? Чем вы занимались до этого?

— Когда мне было 19 лет, я поделился с кем-то своим мнением. Меня спросили, был ли я коучем. Я ответил отрицательно и полюбознствовал: «Почему вы так подумали?» После недолгого разговора я впервые понял, что смог превратить опыт и образование в талант, который нужно развивать. И только к 30 годам я начал брать за это деньги. До и во время практики коучинга я занимался различными проектами в сферах дистрибуции (Walmart в Канаде), банковских автоматов в Великобритании и оптовой торговли биокосметикой и продуктов питания в Европе.

— В какой момент бизнесмен понимает, что для роста и развития ему нужно обратиться к коучу?

— Этот момент повторяется много раз, когда мы отодвигаем Это на второй план и просим помощи или соглашаемся получить поддержку.

Очень важно иметь навыки нетворкинга, чтобы приглашать в свой круг правильных людей.

— Вы пропагандируете нетворкинг — как современный инструмент для бизнеса. В чем его суть?

— Нетворкинг — это умение, с которым мы рождаемся, именно поэтому дети так хорошо играют друг с другом. В бизнесе это мощный инструмент из-за правила досягаемости. Покажите людям свою ценность для них, не требуя ничего взамен, и выстраивайте длительные открытые отношения.

— Каковы основные методы эффективно интегрирования нетворкинга в стратегию развития бизнеса?

— Определите ваши нетворкинг-приоритеты. Выделите людей и ресурсы, чтобы оценить имеющиеся управленческие навыки и стратегию привлечения новых контактов. Создайте и практикуйте приветственную речь и elevator pitch — «презентацию для лифта», ее длина должна быть такой, чтобы ее можно полностью рассказать за время поездки на лифте. Вам нужно точно знать, что сказать кому угодно и где угодно. Повторение — мать учения, поэтому поставьте цель посещать определенное количество мероприятий каждый месяц.

Учитесь у других и работайте с коучем по созданию стратегии привлечения и приветствия. Станьте магнитом для целевой аудитории.

— Действительно ли связи решают все? Со всем недавно акцент делали на личном росте и образовании. Или же сейчас эта формулировка приобрела новую форму?

— Работают обе формулы. Мы учимся у других людей намного больше, чем у книг. Поэтому сейчас в России идеальное время для развития навыков

нетворкинга. Имеет смысл посвятить сотрудничеству и стратегическому партнерству больше времени.

— Не так давно прошло очередное мероприятие Global Networking Marathon. Кто его посетил? Какова идея данной программы?

— В конце 2014 года я решил организовать уникальные мероприятия, которые бы позволили участникам получить большое количество деловых связей за один день и понять, как действовать дальше. Через две недели вместе с командой MeetPartners был запущен GNM. Изначально мы хотели продемонстрировать участникам, что кризис — это образ мышления, ограниченный отсутствием связей и навыков выстраивания отношений.

Цели мероприятия — 100 новых контактов и понимание, как использовать новые возможности и связи.

— Где и как эффективнее всего приобретать новые полезные связи?

— В каждом городе огромное количество таких мест. Очень важно знать, зачем знакомиться, прежде нужно определиться с приоритетами и решить, кто ваша целевая аудитория. Напишите это на листе бумаги, а не держите в голове. И не забывайте практиковаться, чтобы быть уверенным, что в нужный момент вы скажете то, что необходимо.

Вот несколько полезных сайтов: для практики — Timerpad.ru, международные мероприятия — Eventbrite.com, и конференции — eventseye.com.

— Как быстро понять, что новый контакт полезен, как не тратить силы на неэффективное общение?

— Дайте человеку хотя бы две минуты искреннего общения, обменяйтесь идеями, мнениями и эмоциями. Потом решайте, можете ли вы быть полезны ему; или, может быть, вы в силах порекомендовать ему нужного специалиста. Первый этап позади.

Теперь определите, отвечает ли этот человек вашим нетворкинг-приоритетам. И направляйте разговор в требуемое русло: или тактично завершайте общение, или продолжайте. Когда вы продолжите общение после мероприятия, постарайтесь не судить и не оценивать, а думать в долгосрочной перспективе.

— Существуют ли золотые правила знакомства и первого общения?

— Слушайте собеседника не только ушами, но и глазами, проявляйте интерес к тому, что он говорит. Улыбайтесь! Мыслите стратегически!

— Как наиболее выгодно представить себя всего за несколько минут?

— Несколько минут — это очень много! Поэтому сначала учитесь представлять себя за 5 и 30 секунд, потом делайте это за 2 минуты. Я уже говорил выше,

что необходимо показывать заинтересованность в том, о чем говорит ваш собеседник. И не имеет значения, что он может вам дать.

– Верно ли устоявшееся утверждение о первых секундах знакомства, имеющих основную роль в оценке человека?

– И да, и нет.

Да, потому что в первые две секунды наш мозг делает довольно подробную оценку собеседника. А поскольку многие знают, что их оценивают, они ведут себя неестественно.

Нет, так как всегда есть второй и третий раз для того, чтобы впечатлить кого-то и убедиться, что у собеседника есть правильное представление о том, кто вы есть на самом деле.

– Что такое персональный брендинг, как он может помочь в бизнесе?

– Все люди ценны, но большинство не знает, как это измерить и развить. Чтобы развиваться в обществе, человек должен усердно работать над персональным брендом. Он повышает доверие к нему, создает репутацию. Выберите ассоциации, ценности и миссию своего бренда. И всегда ими делитесь.

– Вы – бизнес-коуч Стартап Академии Сколково. Дайте совет стартаперам, как вести себя на встрече с потенциальными инвесторами?

– Поработав с более 200 стартапами в Сколково и создав 15 собственных, я знаю, что не существует универсальных слов для инвесторов. Помните, что они люди, старайтесь эмоционально с ними сблизиться, слушайте и задавайте открытые вопросы. Обязательно покажите страсть к проекту, люди обычно запоминают то, что они чувствовали, когда вы были рядом.

– Вы тесно общаетесь с Тони Роббинсом, которого называют коучем № 1 в мире. Какой самый ценный совет он вам дал?

– Тони в моей жизни уже 18 лет, он оказал на меня невероятное влияние. Самое ценное открытие, которое я сделал благодаря его совету – это понимание своей роли в рамках моего мировоззрения. «Если ты не понимаешь свою роль, как ты можешь идти по дороге жизни?»

Еще один важный совет касался безграничной энергии, заложенной в наших эмоциях. Кто научился контролировать эмоции, может управлять своей жизнью.

5 ПРАВИЛ ОТ ГИЛА ПЕТЕРСИЛА

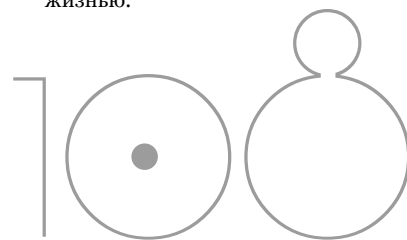
ВСТРЕЧАЯСЬ С НОВЫМИ ЛЮДЬМИ, БУДЬТЕ ОТКРЫТЫ И ДУМАЙТЕ, ЧЕМ ВЫ МОЖЕТЕ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫ.

ВДОХНОВЛЯЙТЕ ЛЮДЕЙ ДЕЙСТВИЯМИ И СЛОВАМИ.

МЫСЛИТЕ ШИРОКО.

УЧИТЕСЬ ИСКАТЬ ВДОХНОВЕНИЕ ОТ ПРОЦЕССА НЕТВОРКИНГА.

■ **ЗАСТАВЛЯЙТЕ ЛЮДЕЙ УЛЫБАТЬСЯ.**



11. ONE DAY

АНДРЕЙ НИКИТЮК

one day

председатель правления General Invest

”

В бизнесе, как в спорте, нельзя останавливаться, постоянно нужно ставить перед собой задачи, брать новые высоты. Иначе бегущие позади тебя затопчут, вставать потом гораздо сложнее.

Мы провели целый день с одним из самых ярких представителей финансового сектора России, Андреем Никитюком, прошедшим путь от «Тройки-Диалога» до собственной инвестиционной компании General Invest с уникальным сервисом для клиентов.

текст: Максим Фомичев
фото: Андрей Ефремов

Leaders





– Во сколько и с чего начинается ваш рабочий день? Не то чтобы рабочий, давайте назовем его будним.

– У всех ситуация примерно одинаковая, так или иначе. У человека либо есть дети, либо их нет. Он или женат, или холост. С учетом этого и многого другого строится начало рабочего дня. Когда я просыпаюсь в шесть утра, дети еще спят. Иногда старший встает, и я уделяю ему какое-то время. Но обычно дети спят, и максимум, что я могу сделать – принять душ, попить кофе, одеться и поехать на работу.

Утром за чашкой кофе или чая обычно читаю первые новости. Живешь в новостях, этот update практически не прекращается – постоянный обмен информацией с порталами... Потом в машину – и на работу.

Я не большой любитель костюмов, поэтому выезжаю из дома в чем-то более комфортном, а уже на работе переодеваюсь. Мне так удобнее, тем более что езжу на работу сам. Водитель занимается делами семьи: отвозит жену на работу, детей – в спортивные секции... А мне на работу полчаса ехать, обратно столько же. Это как раз единственное время, когда можно расслабиться и отдохнуть, отвлечься от работы. Иногда слушаю музыку, включаю радио...

– Все-таки это редкость, когда бизнесмен, тем более такой разносторонний, выбирает автомобиль без водителя. Для вас машина – кусочек личного пространства?

– Пробовал разные варианты и понял, что водитель на целый день мне сейчас не нужен. Я в любое время могу вызвать такси и поехать на встречу. Тем более что сейчас есть такси, которые можно вызвать с определенным водителем.

Мне нравится управлять автомобилем, особенно когда рабочий день с 6 утра до 11 ночи. Эти полчаса утром и вечером меня расслабляют. Многие не хотят садиться за руль вечером, потому что сильно устают. Им нужно немного отдохнуть в дороге, уже даже не почитать, а просто расслабиться, закрыв глаза, может быть, поспать. А я утром просыпаюсь с автомобилем – пока еду, слушаю новости, музыку. Вечером, наоборот, отдыхаю.

– Любите скорость, адреналин?

– Люблю скорость. Люблю, когда машина может быстро ее набрать и показать характер. И в то же самое время мне важно, чтобы машина была для отдыха. Есть разные автомобили: скоростные, спортивные, очень «нервные» авто, скажем так, молодежные. А есть и такие, которые сочетают в себе комфорт и скорость.

– Что для вас автомобиль? Всего лишь средство передвижения или статус, может быть, даже фетиш?

– Это часть личного пространства, нечто живое. У кого-то есть собаки, кошки, а у меня – автомобиль. Люблю ухаживать за ним, люблю, чтобы он был полностью такой, как хочется, чтобы полностью удовлетворял все потребности.

– Почему именно «Мерседес»? Или у вас нет приверженности бренду?

– У меня был «Мерседес», до него – «Инфинити» и «БМВ». И я понял, что «Мерседес» – это автомобиль, который объединяет в себе все качества, которые мне нужны для комфорта, абсолютного комфорта. Это автомобиль, в котором я практически живу.



– По сути, ваша визитная карточка – это «Тройка Диалог». Что для вас значило время, проведенное в этой компании?

– Это время, когда я набирался опыта. Очень важный этап. Когда-то в армии я дослужился до капитана и уволился в запас. В те годы многие говорили, что армия – это разброд и шатание. В действительности же более четко построенную структуру сложно представить. Каждый знает, за что он отвечает, что он должен передать под подпись, каждый винтик прописан и задокументирован. С точки зрения структурирования, это бесценный опыт.

У нас же раньше не было бизнес-образования, люди как могли, так и работали, руководили. Вузы готовили специалистов определенного направления, остальные навыки приобретались с опытом.

Когда приходишь на новое направление бизнеса, первое, что хочется и необходимо сделать – все структурировать, разложить все по нужным полочкам. Правильно выстроить систему. Не для того, чтобы люди понимали рамки дозволенного –, скорее, чтобы видели основные задачи, главное направление, в котором нужно двигаться, чтобы было четкое разграничение ответственности и контроля.

В «Сити» («Ситибанк» – примечание редакции) было построение большой инфраструктуры, мне это очень помогло. Что касается «Тройки Диалог» – это, прежде всего, культура. Правильная западная культура, созданная в российской компании, дает очень много для молодого специалиста.

– Сколько лет вы проработали в «Тройке Диалог»?

– Четыре года.

– Были до самой реструктуризации... Как вообще это называется: реструктуризация, распад?

– Движение вперед. Слияние позволило компании «Тройка Диалог» влиться в крупнейший банковский холдинг и стать одним из главных игроков в инвестиционно-банковском бизнесе России. Слияние дало возможность сильно укрупнить бизнес как «Сбербанка», так и «Тройки Диалог».

– Вы стали свидетелем этого успеха, но дальше не пошли в команду?



– Я немного раньше ушел, не прямо в момент реструктуризации. Когда мне поступило предложение создать бизнес, построенный как Multi Family Office (профессиональное управление состоянием – примечание редакции). Я понимал, что за такой формой будущее и подобного в России практически нет. Это то, чем я загорелся и до сих пор с удовольствием занимаюсь. Не все компании могут тягаться со «Сбербанком», «ВТБ», и далеко не всем нужно ими становиться. Мы такой задачи перед собой не ставили никогда. Всегда понимали, что мы не масс-маркет, а Бутик с определенной нишей на рынке. И в этом и есть наша прелесть, мы можем нашему клиенту предложить возможности открытой архитектуры, независимого взгляда, но в то же время высокое качество обслуживания. Мы всегда «шьем костюм» под каждого клиента индивидуально, если можно так выразиться.

– Вас заинтересовала уникальность продукта? Кто вам его предложил?

– Мы встретились с основным инвестором, акционером Винченцо Трани и долго обсуждали идею, возможности. Иностранец, давно живущий в России и развивающий банковский бизнес, заразил меня этой идеей. Я поверил. Понял, что это правильно и интересно. Мы начали работать вместе.

– Сколько лет вы занимаетесь этим проектом?

– Уже пять лет.

– Сервис нацелен на состоятельных людей. Многие о нем знают? Ведь когда есть уникальная идея, продукт, услуга, самое тяжелое – достучаться до целевой аудитории.

– Сейчас уже многие знают, у кого-то – все впредь. Это длительный процесс. Более того, тут есть некая грань. Деньги любят тишину, для правильного управления состоянием тоже требуются комфортные условия. Клиенты не распространяются о том, где у них деньги, каким образом и кто управляет ими.

Чтобы об этом знали широкая аудитория в России, нужно время. Поэтому в узких кругах, естественно, люди знают, услуга востребована. В Швейцарии, Америке это давно распространено.

– Когда вы основали компанию?

– В 2010 году было пять сотрудников, включая меня, мы размещались в небольшом помещении. На тот момент никто не занимался привлечением средств и не велась работа с клиентами. Мы строили стратегию развития компании, после чего переехали в офис на Покровке, пригласили первых сотрудников из “Тройки Диалог”. И уже в новом составе стали двигаться вперед – развивать уникальный качественный сервис для российских клиентов. На данный момент мы собрали прекрасный коллектив профессионалов, нас уже более 60-ти человек, и этими людьми я горжусь.



ОФИС. СОБРАНИЕ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ

– Какое значение вы уделяете мотивации сотрудников? Какие инструменты используете?

– Основать компанию – просто, гораздо сложнее объединить людей вокруг идеи. Когда все вовлечены, каждый играет свою роль, тогда компания стремительно развивается.

Самое важное – создать компанию-семью, где сотрудников ценят, уважают, дают шанс. В такой обстановке хочется работать, жить, и не только в будние дни, но и в выходные. Мы проводим дни открытых дверей, можно приходиться с детьми, устраиваем для них праздники. Регулярно выезжаем с коллегами на пикники. На Новый год вывозили всех сотрудников в Италию, провели прекрасную экскурсию по стране. Такие вещи надолго запоминаются.



Отмечаем отличившихся сотрудников. В прошлом году за выдающиеся результаты в работе подарили автомобиль GL-класса сотруднику sales-подразделения компании. В этом году главный приз конкурса среди агентов и сотрудников – квартира в Европе с видом на море.

– Не боитесь, что в гонке за шикарным призом, качество будет меняться количественными показателями?

– Если все правильно выстроено и четко работает, такого не произойдет. На каждом этапе должен быть не только исполнитель, но и контролер, который все проверит.



РАБОТА С БУМАГАМИ. ПЕРЕГОВОРЫ

10.30 - 13.00

– Поработав в банковском и инвестиционном секторах, вы взяли за основу новую модель сохранения средств. Почему вы не пользуетесь классическими схемами?

– Мы используем все классические схемы, которые помогают нашим клиентам при инвестировании. У нас нет задачи продавать определенные продукты – мы специализируемся на финансовом инжиниринге. Наши клиенты искушены, прекрасно знают, что им могут предложить европейские и американские компании. Но зачастую им банально не хватает времени отслеживать интересные идеи, законодательные изменения. Мы предлагаем весь спектр услуг в сфере финансового инжиниринга.

– Почему человек с деньгами выберет именно General Invest?

– Мы независимая финансовая организация, основной задачей которой является сохранение капитала. Что важнее: приумножить, увеличив риск потери, или все-таки сохранить? В России довольно молодой капитал, долгое время люди очень недоверчиво относились к любым финансовым институтам, предлагающим сохранение средств, всем нужна была доходность и “Дома” с удовольствием откликались на такой запрос, предлагая немыслимые проценты по доходам, что зачастую зашкаливало по риску. Но клиентам мало кто это говорил: к чему это привело, мы знаем. Наш клиент знает и умеет

зарабатывать, наша основная задача стоит в том, чтобы сохранять капитал клиентов для будущих поколений, правильно структурировать. Сейчас ситуация изменилась – повысилась финансовая грамотность, новые реалии рождают новые задачи.

– Ваш основной партнер – Италия. Что вашу компанию связывает с этой страной?

– Наш основной акционер – итальянец Винченцо Трани. Немудрено, что мы очень тепло относимся к этой стране. Больше того, я не встречал людей, которым не нравится Италия.

– Какие личные качества помогают вам в работе?

– Это вопрос нужно задать моим сотрудникам. Я делаю свою работу. Хочу, чтобы всем было хорошо в этой компании, чтобы люди могли реализовывать себя.

– Какие ближайшие планы у компании?

– Сейчас очень сложно прогнозировать развитие финансовых институтов. Тем не менее, в 2015 году мы планируем развитие новых регионов и увеличение клиентской базы на 30%. Могу сказать только одно, мы постоянно внедряем множество дополнительных возможностей и расширяем географию наших инструментов.



13.00-14.00

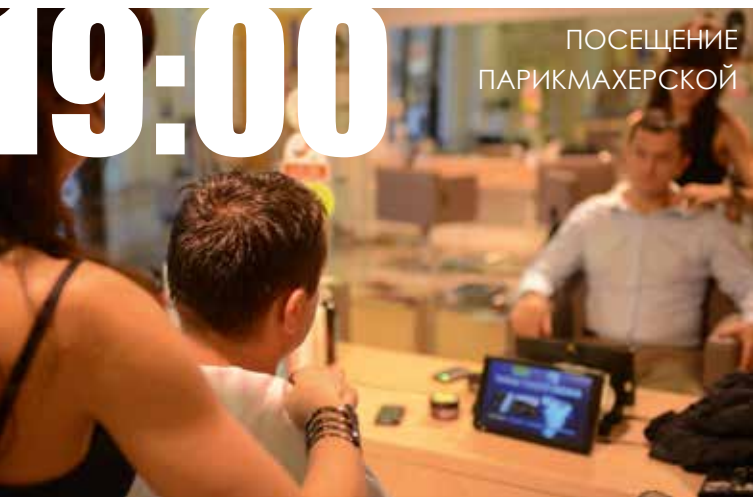
ОБЕД

– Какой у вас имидж?

– Мне важно, чтобы я выглядел хорошо. Но я не гонюсь за имиджем. Люблю качественные вещи. Для меня – это комфорт и практичность.

19:00

ПОСЕЩЕНИЕ
ПАРИКМАХЕРСКОЙ



ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ВСТРЕЧ
И ПЕРЕГОВОРОВ

14.00-18.00



ПОСЕЩЕНИЕ ФИТНЕС-КЛУБА
GOLDEN MILE

20:00

– Какое место в вашей жизни занимает спорт?

– Для всей моей деятельности важно, чтобы я был в хорошей форме. Спорт помогает во многих вещах: раньше просыпаться утром, больше успевать, лучше себя чувствовать. Утренняя пробежка – это, скорее, разминка для мозга, а вечерний фитнес – приятная усталость для мышц. В бизнесе, как в спорте, нельзя останавливаться, постоянно нужно ставить перед собой задачи, брать новые высоты. Иначе бегущие позади тебя затопчут, встать потом гораздо сложнее.

– Сколько раз в неделю посещаете фитнес-центр?

– Два-три раза.



117

Как вы обычно проводите выходные?
Где черпаете энергию?

– Неиссякаемый источник энергии в детях. Стараюсь отдавать им все свободное время. Спектакли, катания на роликах, самокатах, отдых на природе, ловля рыбы – все это мы с удовольствием делаем вместе.

– Какие качества вы воспитываете в детях?

– Галантность, лидерство, уважение. Но самое главное – не сдаваться. Можно проиграть, не быть первым, отстать. Сдаваться нельзя. Это точно поможет в жизни.

– Какая для вас самая важная жизненная ценность?

– Семья и здоровье – это важно, все остальное отходит на второй план.

– Есть ли у вас мечта?

– Мечта должна быть далекой и неосуществимой. Тогда к ней будешь тянуться и добиваться. У меня такая есть. Но я не хотел бы говорить об этом. ■

21:00

КОНЕЦ РАБОЧЕГО ДНЯ.
ДОРОГА ДОМОЙ



ЧТО ТАКОЕ КОУЧИНГ

КРУГЛЫЙ СТОЛ



Андрей Россохин, доктор психологических наук, профессор, создатель и руководитель магистерской программы «Психоанализ и бизнес-консультирование» в НИУ ВШЭ, член Парижского психоаналитического общества, заведующий кафедрой психоанализа и бизнес-консультирования НИУ ВШЭ, Executive-коуч Международного глобального центра лидерства бизнес-школы INSEAD (Франция), основатель и президент консалтинговой компании Subcon Business Solutions, президент Ассоциации психоаналитического коучинга и бизнес-консультирования, со-руководитель Российско-немецкого коллоквиума по executive-коучингу и бизнес-консультированию, практикующий executive-коуч и бизнес-консультант с более чем 25-летним опытом проведения индивидуального и группового коучинга с владельцами компаний, высшим руководством и топ-менеджментом крупнейших российских и зарубежных компаний (ВТБ, ВТБ 24, Сбербанк, TNK-BP, Внешэкономбанк, Газпромнефть, Северсталь, Промстройбанк, Уралсиб, Свез, Альфа-Банк, Русский стандарт, Ингосстрах, Русский алюминий, ЛУКОЙЛ, РЖД, МТС, СТС, Вымпелком, Кредит Европа Банк, McKinsey&Company, Molten, Orange, Alcatel, Societe Generale, Daimler, BNP Paribas и др.)



Наталия Долина, кандидат экономических наук, бизнес-коуч/executive-коуч, член ICF, президент профессиональной ассоциации коучей ICF Russia, совладелец и генеральный директор Европейского центра бизнес-коучинга, доцент магистерской программы «Психоанализ и бизнес-консультирование» в НИУ ВШЭ



Екатерина Голубкина, соучредитель и старший партнер консалтинговой компании Subcon Business Solutions, бизнес-коуч и консультант, экс-HR-директор семейного фонда Рубена Варданыана, экс-руководитель департамента внутренних коммуникаций и управления результатом, ОАО «Вымпелком»

Ася Лейкина, вице-президент по персоналу Кредит Европа Банка, эксперт в области создания HR-стратегий и построения HR-систем, корпоративного и бизнес-коучинга, бизнес-консультирования, управления изменениями, мастер-супервизор коучинговой практики в консалтинговой компании Subcon Business Solutions



Леонид Кроль, коуч, тренер, бизнес-консультант, ведущий тренер Центра обучения персонала «КЛАСС», директор Института групповой и семейной психологии, президент издательства «КЛАСС», профессор магистерской программы «Психоанализ и бизнес-консультирование» в НИУ ВШЭ



Иван Овчаров, модератор круглого стола, психолог, бизнес- и executive-коуч, эксперт по личному брендингу

текст: Иван Овчаров
фото: Андрей Ефремов

– **Расскажите о первом знакомстве с коучингом.**

Ася Лейкина: Первая встреча произошла, когда я не в полной мере понимала, что это такое. В 2000 году, работая HR-директором в глобальной компании, я прошла тренинг и использовала полученные знания для изменения корпоративной культуры. Сам тренинг не имел названия, связанного с коучингом, но, по сути, являлся им. Через два года в Россию приехал сэр Джон Уитмор – именно он привез коучинг, – и на его семинаре я поняла, что все это мне уже знакомо.

Андрей Россохин: Не могу точно сказать, когда коучинг официально появился в России, но я стал заниматься коучингом задолго до его появления в нашей стране. В возрасте 24 лет я начал работать со спортивными командами. В 1988 году, спустя два года после Чернобыльской аварии, мы работали в Припяти с ликвидаторами аварии, с руководством ПО «Спецатом». Сегодня мы назвали бы это executive-коучингом с руководителями, находящимися в состоянии кризиса и измененного состояния сознания, стремящимися найти в себе силы максимально эффективно решить стоящие перед ними нерешаемые задачи. Это сверхмотивация и вовлеченность. Однако экстремальная ситуация иногда приводила к росту внутренней неопределенности, тревоги, потере сил и даже смысла, что провоцировало перегорание и пассивность.

Кризисная ситуация сегодня также крайне неопределенная и тревожная. Разница в том, что, быть может, в настоящее время нет идеализирующих, вовлекающих факторов. Тогда была идея, которая вдохновляла людей. Мы работали вахтовым методом – 15 дней в Москве, 15 дней в самой Припяти. Когда проезжали на автобусе в 100 метрах от саркофага, конечно, становилось страшно, но вместе с тем мы ощущали принадлежность к чему-то очень важному и судьбоносному. Это придавало сил.

Потом я работал с руководящим составом, собственниками многих российских и зарубежных компаний – это одно направление работы. Второе – психотерапевтическое и психоаналитическое.

Леонид Кроль: С коучингом я познакомился дважды. Первый раз на волне политических процессов начала девяностых годов, когда возник такой запрос, что многим людям нужно было выглядеть и быть не такими, какими они были вчера. И этот путь перешагивания через несколько ступенек требовал своего подхода – короткого, с элементами работы над имиджем, «одеванием» (не в буквальном смысле слова, а посредством психотерапии), быстрым выходом на телекамеры. Другими словами, нужна была адаптация людей зрелых, интересных и сильных, но которые вчера были другими. Тогда потребовался коучинг для преобразований. И функция коуча заключалась в том, чтобы быть помощником по особым поручениям, который появлялся в определенное время, работал с клиентом, был с ним в доверительных отношениях, а потом исчезал. Это был такой персонаж, который не вступал в длительные отношения, не играл в политику.

Второй опыт был во время работы со спортсменами – участниками Олимпийских игр, когда нужно было встраиваться в моментальные состояния, которые помогают «выскочить» куда-то или, наоборот, мешают. Такой вот экстремальный коучинг с людьми из области высоких спортивных достижений.

Андрей Россохин: В то время в психологии спорта был довольно популярным термин «оптимальное боевое состояние». Он означает достижение спортсменом такого предстартового состояния, предельного и мобилизационного, в котором он может показать максимум эффективности, включить все ресурсы. Это очень близко к тому, что мы сейчас иногда используем в коучинге, – «Оптимальное профессиональное состояние». Чтобы получить максимальный, наивысший результат, но не только не сгореть, а, напротив, обрести новый смысл, способность работать и развиваться с удовольствием.

Наталия Долина: У меня знакомство с коучингом произошло через бизнес. Я в разное время была директором по маркетингу и генеральным директором. В бизнесе меня всегда в первую очередь привлекали люди. Я поняла, что каким бы ни был стратегический план, как бы ни было хорошо с фи-

нансами и ресурсами, но если что-то не так с людьми в организации, то вся эта история не имеет смысла. В какой-то момент я осознала, что моя деловая жизнь достигла определенной точки и уже не так сильно притягивает меня. Я решила начать процесс, который называется коучингом. Развитие в этой сфере у меня было стремительное.

Екатерина Голубкина: Шел 2007 год, тогда я работала в “Вымпелкоме”. В компании проходила корпоративная программа обучения коучингу. Мне показалось, что, скорее всего, это не мой формат работы. Здесь нельзя давать советы, использовать оценочные суждения, а я понимала, что это свойственно моему характеру и будет проявляться. Тем не менее я вижу, как коучинг развивается в нашей стране и эволюционирует, поэтому я снова пришла к этой теме.

– Как коучинг помогает лидеру?

Наталья Долина: Изменения надо начинать с себя. Не всегда лидеры это осознают. Им зачастую кажется, что с людьми что-то не так. А когда руководитель видит, что изменения происходят в самом коллективе, появляется искра вовлеченности, то у лидера возникает тревога и страх потерять власть, авторитет в компании. Этому состоянию нужно дать «побыть». Так или иначе идеальные результаты появляются, когда изменения начинаются с первого лица, которое берет на себя ответственность за влияние на корпоративную культуру, ответственность за позитивные изменения. Через проработку лидера создается понимание, какие именно изменения ждет и желает руководитель, как это отразится на команде, как на это лидер готов влиять. А уже следующий этап – вовлечение агентов изменений, создание команды единомышленников и проработка каждого сотрудника через индивидуальный коучинг и групповые форматы. Сегодня все больше лидеров берут ответственность за изменения на себя. Это позитивная тенденция.

Леонид Кроль: От лидеров требуется, с одной стороны, носить «социальный костюм» так, чтобы они превращался в саркофаг, а с другой – быть живыми, улыбающимися и внутренне лабильными.

Мы наблюдаем, что люди, на которых большая ответственность, со временем слегка «окоченевают». И в этом смысле у коуча серьезная задача, чтобы «соблазнить», создать область изменений. Это и есть работа с тревогой, той, которая съедает человека, которую он никому не показывает.

Андрей Россохин: Для меня самое важное – найти вместе с клиентом ту точку в его внутреннем пространстве, приложив усилие к которой он сможет хотя бы немного изменить себя и свой мир. В коучинге это в первую очередь изменения в профессиональном мире, обретение новой внутренней силы, более зрелого лидерского Я, способности включать всю страсть в работу и получать от ее результатов удовольствие.

Наша задача помочь человеку максимально глубоко осознать бизнес-ситуацию и влияние на нее внутреннего мира. Для того, чтобы открылись другие возможности, которые не видны на поверхности, и появился выбор между разными стратегиями и тактиками деятельности. Однажды одного великого шахматиста спросили: «Вы добились таких высот в игре, потому что просчитываете игру на несколько ходов вперед?» Он дал, на мой взгляд, гениальный ответ: “Нет, я глубоко анализирую и понимаю ту ситуацию, которая разворачивается в шахматах прямо сейчас».

Возвращаясь к коучингу лидеров... Находясь на поверхности, достаточно легко просчитывать и реализовывать действия. Но приведет ли это нас к успеху или заведет в тупик? Самое важное, на мой взгляд, чтобы мы вместе с руководителем достаточно глубоко осознали текущую профессиональную ситуацию; и тогда, часто совершенно неожиданно для нас обоих, начинают открываться скрытые запросы и спрятанные в глубине ответы на них, новые возможности и потаенные ресурсы, необходимые для движения вперед и профессионального развития. Одна из важнейших задач в коучинге с лидерами – установление более осознанного и развивающего контакта с собственной внутренней силой, без которой не бывает лидера. Эта сила помогает работать с удовольствием, с влечением, она наполняет жизнь смыслом.

Екатерина Голубкина: Ситуация, когда первое лицо обращается за коучингом, чтобы ему помогли поменяться, быть может, немного фантастическая и идеальная. Лидеры чаще дают задание HR-директору что-то сделать – пойти туда, не знаю куда, и принести то, не знаю что. Такая задача всегда делится на две: первая – это то, что ты делаешь по отношению к организации с точки зрения изменений, а вторая – что ты делаешь с первыми лицами, чтобы эти изменения произошли. И здесь, по моему опыту, лидерам важно дать легкий игровой формат, чтобы они почувствовали безопасность, полезность изменений и как это фантастически меняет пространство, в котором они работают. Такой подход помогает ослабить лидера и подготовить его к дальнейшей работе с коучем.

Наталья Долина: В работе с лидерами крайне важно наделение ответственностью. К смыслам, о которых говорил Андрей Владимирович, возможно выйти только в состоянии свободы. А это достигается тогда, когда размыкаются созданные еще в детстве цепочки «ответственность = вина» и «ответственность = возможности». До тех пор, пока ответственность у первого лица равна вине, а это начинается с детских игр, эта проекция влияет на всю компанию. Если же говорить о психоаналитическом коучинге, который на сегодняшний момент является крайне ценным, то приоритетная задача при работе лидера с коучем – это сепарация. Она достигается простройкой метапозиции коуча через отношение «взрослый – равный». Тогда там будет ответственность за изменения, осознанность, тогда там будет искриться сопротивление через выход в зону свободы, через прорыв.

Андрей Россохин: Наталия, спасибо за важное дополнение. Нужно осознавать, что не только в лидерах, но и в каждом человеке есть сила, необходимая для изменений. Может быть, она глубоко спрятана или дремлет, но путь к ней можно найти.

– Каким должен быть коуч?

Наталья Долина: Если говорить о портрете коуча, то есть результаты последних исследований:

средний возраст – 40 лет, 80% – женщины. Если сконцентрироваться на executive-коучинге и посмотреть международные исследования, то специалист в этой сфере имеет 2–3 высших образования, у него кандидатские и докторские (PhD) степени. Тренд – образование всю жизнь. Люди вкладываются в личностное развитие, а также в образование по различным программам. Женщин больше, что объясняется их развитой эмпатией. Но это не значит, что мужчинам нет места в коучинге. Нужна не только сильная эмпатическая часть, но и рациональная. Безусловно, критерий успешности коуча – труд.

Андрей Россохин: Если мы говорим о работе с руководителями высшего звена, очевидно, что это взрослые, зрелые и сильные люди с колоссальным опытом и бэкграундом, умные и знающие цену другим людям. Соответственно, если мы претендуем на помощь лидеру в развитии его внутренней силы, то как минимум должны сами иметь прочный контакт с собственной внутренней силой, который невозможно получить без серьезной внутренней работы с сопротивлением изменениям. Мы должны не просто знать то, о чем говорим, а на собственном опыте пережить это.

Выделю три важных момента. Во-первых, это профессиональная сила коуча: серьезное образование в сфере коучинга и бизнес-консультирования. В моем понимании специалист должен не научиться, а родиться из внутреннего опыта. Он не может появиться извне путем чтения книг или передачи инструментов от одного человека к другому. Как я говорю на нашей магистерской программе, человеку нужно выйти за пределы своих ограничений, погрузиться в неизвестное, “забеременеть” новыми знаниями, смыслами, выносить их. И постепенно это новое профессиональное коучинговое Я разовьется и окрепнет. Лидер чувствует, есть эта сила у коуча или нет. Во-вторых, если мы претендуем на помощь лидеру в обретении каких-либо внутренних ресурсов, чтобы он открывал для себя что-то новое, то мы это новое должны быть способны увидеть. Не только у клиента, но и у себя. И в-третьих. Если специалист считает себя состоявшимся профессионалом,



то в этот момент он перестает им быть. Профессионалом можно назвать только того, кто постоянно развивается, осознает ограничения и всегда видит новые горизонты.

Леонид Кроль: Профессионал этого круга имеет три базовых отличия. Первое – он на себя применяет психоаналитический коучинг, то есть человек работает с собой, он оказывается на месте клиента. Второе – супервизия, обмен опытом. И третье – это техника. Если вернуться к магистерской программе, то научиться технике можно у известных специалистов (а это минимум 15 визитов в год) – они носители той тонкой невербалики, которую слушатели могут перенять.

– Сколько стоит коучинг?

Ася Лейкина: В корпоративной практике в непростые времена обычно уменьшаются бюджеты, в том числе и на коучинг. В нашей организации внедрен внутренний коучинг. И мне кажется, что многие пойдут таким же путем. Параллельно останутся элитные направления – работа с топам, с собственниками. Это будет всегда востребованным.

Наталья Долина: Каждый коуч должен объяснить себе и клиенту принцип ценообразования, потому что разница между нижней и самой высокой планкой настолько велика, что клиенту непонятно, почему одну и ту же услугу он может купить как за 5 тыс. рублей, так и за 5 тыс. евро. В расчет берутся те инвестиции, которые специалист делал в свой профессиональный уровень. Также на стоимость влияет цена принимаемых решений. Изме-

ние первых лиц компании стоит дорого – меняется лидер, компания, а порой и отрасль. Поэтому надо говорить о разделении ответственности: фокус коуча – на процессе, фокус клиента – на результате.

Леонид Кроль: Хорошим аналогом того, куда будет двигаться рынок, на сегодняшний день является рынок тренингов. Рынок бизнес-тренингов обвалился. На место достаточно дорогих бизнес-тренеров пришло большое количество фрилансеров, и они берут в три раза меньше. Очевидно, что огромное количество выпускаемых разными организациями коучей работают по такому же принципу. Они получают не деньгами, а опытом, чувством востребованности. Но это не значит, что на другом уровне будет так же. Россия – страна недо востребова нной роскоши. И всегда на фоне людей, которые выживают, существуют те, кто готов вкладывать в лишнее,

а не в необходимое. В этом смысле на другом полюсе коучинг будет позиционироваться как услуга лишнего, эксклюзив, другими словами – luxury. Все зависит от того, как коуч подает себя, какое место он занимает в кругу людей-luxury, как он подтверждает свои компетенции. Я думаю, что обвалится средняя цена коучинга. Коучинг будет или очень дешевым, или очень дорогим.

Екатерина Голубкина: Когда мы говорим о лидерстве, имеем в виду не только топ-менеджеров. Когда речь идет о коучинге, подразумевается не только executive-коучинг. Потому что есть немало историй, когда коуч помогает добиться отличных спортивных результатов, выбрать профессию, построить карьеру. Было бы интересно спрогнозировать с точки зрения той аудитории, которая шагнет в коучинг: помолодеет ли аудитория для коучинга? И тогда можно говорить о том, изменится ли цена. Наверное, начнется дифференциация коучей в стране. Кто-то будет продолжать работать с топам и организациями, кто-то будет помогать новому поколению обретать смысл.

Андрей Россохин: Для меня стоимость коучинга не связана с текущей нестабильностью. Кризисы будут всегда, как и внутренние конфликты, благодаря и первым, и вторым у нас есть возможность для развития. В стране мы активно профессионализируем как само коучинговое образование, так и непосредственно коучинговый процесс и его инструментарий. Деньги – важнейшая составляющая контракта между коучем и клиентом, который очерчивает границы. Чем точнее они прописаны, тем свободнее и эффективнее развивается внутренний процесс. Строгие границы вовне защищают коучинговый процесс и помогают клиенту ощущать полученный результат своим. Именно благодаря деньгам достигается симметрия и равноправие между коучем и клиентом. Клиент зависит от помощи коуча, а коуч в равной степени зависит от клиента. Первый получает результат, второй – деньги. Здесь самое важное – стабильность, в том числе и стоимости сессии, которая должна соответствовать профессиональному уровню коуча. Если цена назначена в соответствии с этим, то вне зависимости от кризиса крайне важно поддерживать данную стабильность.

Если при любом кризисе снижать цену, при выходе из кризиса повышать ее, в этом случае ценность работы клиента над своими кризисами и ограничениями также будет девальвироваться, а он сам демотивироваться. Хотя, конечно, он будет рад на поверхностном уровне уменьшению цены, но в реальности это становится подножкой для достижения устойчивых результатов коучинга. Если же, наоборот, если коуч неадекватно профессионализму завышает цену, то и сам он это знает и чувствует себя шарлатаном, и его клиент быстро это почувствует. Произойдет внутренняя деградация и коуча, и коучингового процесса. Поэтому важна стабильность цены и коучингового контракта, ощущение внутреннего профессионализма, зрелое и спокойное осознание адекватной этому профессионализму стоимости сессии. ■



124

GEO
geo

ИДЕАЛЬНЫЙ ОТПУСК

Сегодняшний мир движется вперед с непрерывным ускорением, вовлекая человека в круговорот бесконечных дел: профессиональные достижения, активный досуг, заботы о здоровье и образовании детей. Именно поэтому отпуск в понимании современного человека означает возможность «выключиться» из ежедневной гонки – это шанс полностью расслабиться, отдалиться от ощущения беззаботности и забыть обо всех возможных ограничениях. Идеальный отпуск должен объединять всю семью, заставляя взрослых позабыть о своих смартфонах, отвлечь внимание детей от игровых приставок и социальных сетей, подарив время для того, чтобы члены семьи могли лучше узнать друг друга. Результатом каникул для каждого должно стать возвращение в «реальность» в наилучшей форме. Впрочем, несмотря на то, что эта формула является универсальной практически для любого человека, каждый из нас по-своему представляет свой идеальный отпуск.

Французская компания Club Med была основана в 50-е годы прошлого столетия как закрытое сообщество для любителей активного отдыха, при этом ее появление вызвало настоящую революцию в туристическом бизнесе. Именно Club Med впервые предложил концепцию отдыха, где все продумано до мелочей и организовано заранее.

В продолжение традиции воплощать в жизнь мечты каждого клиента, командой Club Med была создана уникальная коллекция эксклюзивных курортов, способная удовлетворить вкусы самого взыскательного путешественника. Это поистине роскошный отдых, включающий в себя весь спектр услуг: спортивные развлечения под руководством профессиональных инструкторов G.O., комфортное размещение в дизайнерских апартаментах, детские клубы, изысканные блюда от ведущих шеф-поваров, и, самое главное – неповторимая международная атмосфера, объединяющая курорты Club Med по всему миру.

Club Med 
premium resorts worldwide
партнер рубрики

Leaders

125



Открывают эксклюзивную коллекцию роскошные private пространства пяти трезубцев на базе традиционных курортов Club Med, которые представлены как пляжными (LE Riad – Марракеш, Марокко, L'Oasis – Sinai Bay, Египет, Tiara – Punta Cana, Доминиканская Республика, Jade – Cancún, Мексика, Manta – Kani, Мальдивы, Azur – Dong'ao, Китай), так и горнолыжными курортами (le Refuge – Val d'Isère, Франция, le Lodge – Valmorel, Франция). Под пятью трезубцами Club Med подразумевается эксклюзивный уровень сервиса и лучшие номера на всем курорте.

Подлинную магию уединения, которую предлагается ощутить гостям каждого из частных пространств пяти трезубцев, можно описать на примере комплекса Tiara, надежно укрытом от посторонних глаз в самом сердце одного из лучших курортов Доминиканы – Punta Cana. Настоящий рай для семейного отдыха состоит из 32 семейных сьютов

с террасой и видом на океан, уютной лаунж-зоной и собственным просторным бассейном.

Главной изюминкой курорта Club Med Punta Cana станет в 2015 году запуск масштабного проекта CREATIVE, созданного в сотрудничестве Club Med и Cirque du Soleil. В рамках Club Med CREATIVE от Cirque du Soleil гости смогут попробовать более 30-ти видов акробатических и артистических цирковых трюков, например, полет на канате и трапедии, ходьбу по канату и прыжки на батуте, жонглирование. Кроме того, у гостей курорта будет возможность освоить игру на барабанах, принять участие в разучивании различных танцев и научиться раскрашивать маски. Благодаря декорациям, творческой обстановке и профессиональным инструкторам от Cirque du Soleil, дети и взрослые смогут не только погрузиться в волшебный мир магии и волшебства, но и с легкостью освоить самые известные акробатические трюки от революционеров циркового искусства.



ИДЕАЛЬНЫЙ ВЫБОР ДЛЯ ДВОИХ

Частные виллы – еще одна категория курортов эксклюзивной коллекции от Club Med. Они представляют собой волшебные уединенные пространства, где вы сможете почувствовать себя как дома, располагая при этом, услугами персонального дворецкого – батлера. Он возьмет на себя все организационные вопросы, чтобы вы могли полностью расслабиться и предаться долгожданному отдыху. Каждая из вилл имеет собственный бассейн и со вкусом обставленную зону отдыха во внутреннем дворике или в саду. В оформлении каждой из роскошных вилл присутствует изящное сочетание современного дизайна и местных влияний – этот удивительный микс помогает отрешиться от реальности и почувствовать себя в совершенно особенном месте, которого, может, и вовсе не существует на карте Земли.

Одно из таких мест создано Club Med специально для самых искушенных гостей в сердце Мальдивского архипелага. Комплекс Finolhu включает 52 вил-

лы для пар, расположенные прямо на пляже или на сваях в воде. Каждая из них имеет прямой выход к лагуне и восхитительный вид на лазурный океан. Дизайнер Meriem Hall создала для вилл Finolhu исключительно элегантный интерьер в теплых тонах, сделав акцент на современных тенденциях в оформлении. В ресторане the Motu можно насладиться изысканной кухней в течение всего дня, обслуживание в номерах производится с 11 утра до полуночи. Гостям вилл Finolhu доступна эксклюзивная услуга массажа для двоих от ILA, который настроит на романтический лад и задаст нужный тон вечеру. Посто-яльцы Club Med могут организовать ужин-сюрприз для своей второй половинки в любом заранее выбранном ими месте, не беспокоясь об организации – заботливый персонал обеспечит нужную атмосферу. Чтобы сделать отпуск по-настоящему запоминающимся, совершите полет над островами на частном вертолете, наслаждаясь шампанским и великолепным видом, открывающимся только для вас двоих.



НОВЫЕ ГОРОДА И УДИВИТЕЛЬНЫЕ ОТКРЫТИЯ КАЖДЫЙ ДЕНЬ



Безусловной жемчужиной эксклюзивной коллекции Club Med, является, безусловно, 5-мачтовый «странствующий» курорт Club Med 2 – великолепный парусник, на борту которого вам посчастливится совершить невероятные открытия и весело провести время. С палуб парусника Club Med 2 вы можете наблюдать окружающие пейзажи. Кроме того, вид на море открывается из каждой каюты, элегантно оформленной дизайнером Sophie Jacqmin. Пассажирам Club Med 2 предоставлена уникальная возможность останавливаться в точках, не доступных другим туристам – Средиземное море летом или Карибы зимой. Прибавьте к этому эксклюзивный доступ в порт, внимательный консьерж-сервис и великолепные блюда средиземноморской кухни в двух ресторанах на борту, и вы сможете представить в полной мере, какого высокого уровня отдых ожидает гостей этого парусника.

Отдельного внимания заслуживает обширный список активностей, доступных во время путеше-

ствия на борту Club Med 2: snorkлинг и вейкбординг, водные лыжи и целая платформа для водных развлечений в сопровождении опытного G.O. инструктора или же без него. Для людей, увлеченных гольфом или гастрономией, созданы специальные тематические туры. На суше пассажиры Club Med 2 также смогут ощутить эксклюзивный характер своего тура: дайвинг в поисках гигантского ската manta ray на Карибах, визит в ботанический сад, необычные маршруты в интереснейших городах мира – и все это с профессиональными гидами, которые не дадут вам заскучать.

Максимальное количество пассажиров на борту уникального парусника Club Med 200–350 человек и ровно в два раза больше персонала, и это обеспечивает особую теплую атмосферу закрытого клуба для избранных. Вы сами вольны выбирать, как проводить свое время – наслаждаясь тишиной и уединением, или же в веселой компании других путешественников. ■

АЛЬПИЙСКИЕ ПЕЙЗАЖИ, ПРЕКРАСНЫЕ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ГОДА

Лучше гор могут быть только горы, и это знаменитое высказывание как нельзя лучше иллюстрирует курорт Valmorel, расположенный на склонах швейцарских Альп. Великолепные шале, оформленные дизайнерским дуэтом Marc Hertrich & Nicolas Adnet в духе современности, с милыми аутентичными элементами, располагают настоящими каминами, которые создают особо уютную атмосферу, а также восхитительным видом на величественные панорамы горных массивов Монблана (Mont Blanc) и Вануаз (Vanoise).

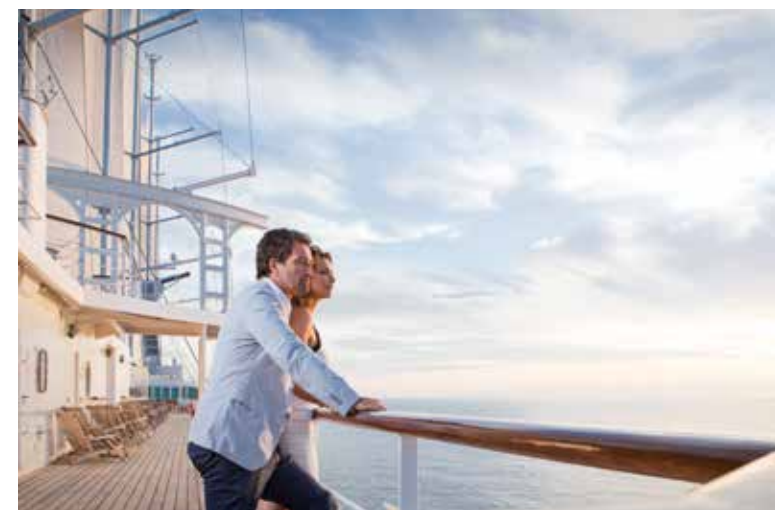
Valmorel – это первый горнолыжный курорт, предлагающий полный спектр детских клубных развлечений для детей от 4 месяцев до 18 лет. Специальные детские тренеры G.O. организуют не только качественное обучение в школе зимнего катания, но и присмотрят за детьми, если ваш ребенок еще не готов для катания.

Продвинутые лыжники могут начать катание прямо от дверей отеля – специально для них курорт

оборудован наиболее интересными трассами. А для тех гостей, которые только начинают свой путь в мире зимних видов спорта, предусмотрено обучение с инструкторами школы ESF.

После активного и насыщенного дня в горах можно довериться опытным рукам профессиональных массажистов в SPA-зоне или посетить занятия по зажигательной зумбе, bodystep или пилатесу, а после этого расслабиться в хаммаме.

Между прочим, летний отдых в горах ничем не уступает привычному пляжному времяпрепровождению – долгие пешие прогулки всей семьей в компании гида, который проведет вас потайными тропами и расскажет много интересного о богатстве здешних краев, смогут стать отличными воспоминаниями во время воскресных обедов дома. Команда сотрудников G.O. сможет предложить вам множество увлекательных активностей и в летний сезон.





PORSCHE DESIGN SPORT BY ADIDAS ЗАДАЕТ НОВЫЕ ТРЕНДЫ

В летней коллекции 2015 года **Porsche Design Sport by Adidas** продолжает задавать новые тренды: сочетание инновационных высокотехнологичных материалов и минималистического дизайна создает исключительный образ для игры в гольф при любых погодных условиях.

Коллекция предлагает спортивные поло, брюки для гольфа и пуловеры, созданные из эксклюзивной смеси кашемира, которая обеспечивает максимальный комфорт при носке.

Ключевой моделью сезона является мужское поло в полоску. Широкие контрастные полосы и однотонные рукава хорошо подчеркивают плечи. Как мужские, так и женские поло без рукавов Polo II разработаны с использованием упругой пряжи CoolMax®. Классический воротничок поло и чуть удлиненная линия плеча создает утонченный стильный силуэт.



НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ МАГАЗИНОВ MEUCCI

23 апреля в Резиденции посла Италии в Москве в доме Берга состоялся торжественный вечер, посвященный презентации новой концепции магазинов итальянского бренда мужской одежды **MEUCCI**, стиль и качество которой уже 100 лет ценят мужчины с безупречным вкусом по всему миру.

Посол Италии в Москве Чезаре Мария Рагальни и правнук основателя компании Марко Меуччи принимали гостей, которые окунулись в атмосферу Флоренции, воссозданную в стенах Резиденции.

Посол выразил поддержку бренду и поздравил Марко Меуччи с новой концепцией, а также пожелал MEUCCI процветания. Господин Рагальни отметил тесную и неразрывную связь между культурами Италии и России и высказал уверенность в успехе бренда на рынке.

В Москву приехали основатели флорентийской дизайн-студии PLS Design - магистр архитектуры Лино Лозано и Лоренцо Перини, создавшие авторскую концепцию магазинов MEUCCI, первый из которых открылся в ТЦ «Авиапарк».

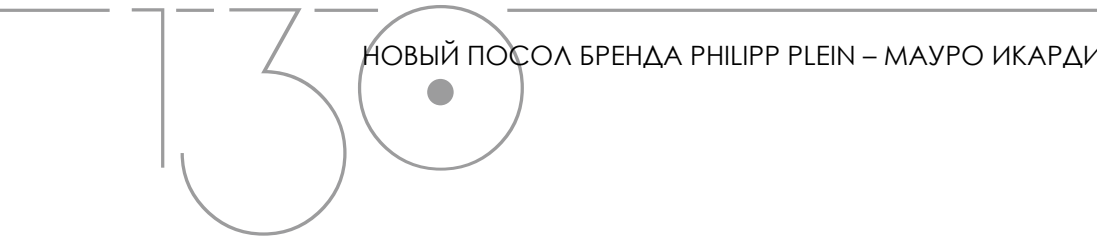


НОВАЯ ЯРКАЯ КОЛЛЕКЦИЯ БАГАЖА ОТ AMERICAN TOURISTER

American Tourister® представляет обновленные линейки багажа с яркими принтами. Созданные специально для динамичных путешественников и ценителей необычного дизайна, эти чемоданы привлекут внимание, где бы Вы ни находились.

Обновленная коллекция **Palm Valley Fly Away** идеально подойдет для современных и модных путешественников, ищущих яркий уникальный дизайн. Вдохновленный самой природой, оригинальный принт линейки «Fly Away» с изображением птиц привносит в коллекцию Palm Valley новое дыхание.

С таким легким багажом из поликарбоната Ваши путешествия ничто не сможет ограничить.



НОВЫЙ ПОСОЛ БРЕНДА PHILIPP PLEIN – МАУРО ИКАРДИ

Бренд **PHILIPP PLEIN** объявляет о сотрудничестве, которое еще более тесно связывает модный Дом с футбольным миром: новым послом бренда стал Мауро Икарди – аргентинский бомбардир, являющийся звездой футбольной команды FC Inter.

Мауро Икарди будет эксклюзивно представлять одежду и аксессуары PHILIPP PLEIN на ведущих мероприятиях, трансформируя спортивное лидерство в образ настоящего героя моды и современной иконы стиля.



GENIUS TEMPORIS. ДУХ ВРЕМЕНИ

Российская часовая мануфактура **Konstantin Chaykin** представляет новые часы **Genius Temporis**, вершину эволюции механических однострелочных часов. Благодаря изобретению, примененному в этих часах, «однострелочник» приобрел функцию индикации минут, сохранив при этом эстетику и привлекательность любимых многими часов с единственной стрелкой.

В роскошных декорациях циферблата, оформленного в стиле карманных часов начала 17 века, играет моноспектакль стрелка, становясь по прихоти владельца то минутной, то вновь часовой. Смена ролей происходит по нажатию кнопки на боковой части корпуса. Стрелка при этом совершает скачок, меняя свое положение и показывая минуты.

Genius Temporis – это дух нашего времени, времени осознанности и свободы выбора. Часы наглядно демонстрируют, как одним своим решением мы можем ускорить или замедлить ритм жизни.





НОВЫЙ BMW 3 СЕРИИ

BMW 3 серии не только является основателем сегмента современных спортивных седанов, но и более 40 лет считается в нем непрекаемым авторитетом. На протяжении уже шести поколений BMW 3 серии продолжает устанавливать новые стандарты в динамике, эффективности и дизайне, формируя эмоциональный сплав спортивных ощущений и непревзойденной практичности. Еще более экспрессивный дизайн, передовые технологии и самые современные двигатели являются залогом того, что новый BMW 3 серии станет еще более привлекательным предложением, чем когда-либо.

Новые BMW 3 серии будут доступны с широкой гаммой силовых установок уже в момент запуска на рынок. Для модели доступны четыре бензиновых и семь дизельных двигателей, которые развивают от 116 л.с. до 326 л.с. (расход топлива в смешанном цикле: 3,8 – 7,9 л/100 км). Новый BMW 3 серии доступен как с классическим задним приводом, так и с интеллектуальной системой полного привода BMW xDrive.



BESTPASTA.RU ПРЕДСТАВЛЯЕТ «УМНЫЕ НАНО-ПАСТЫ» APAGARD

APAGARD – это уникальные зубные пасты из Японии, которые не только заметно отбеливают зубы, но и одновременно восстанавливают эмаль на нано-уровне.

В серию входят три зубных пасты: M-Plus, Premio, Smokin’.

M-Plus является самой универсальной зубной пастой в линейке Apagard. Сбалансированный состав и увеличенный объем делают эту пасту доступной для всех членов семьи. Благодаря своим компонентам, M-plus придаст зубам естественную белизну, а входящий в ее состав медицинский нано-гидроксипатит восстановит прочность и гладкость эмали и успешно предотвратит образование кариеса.

Premio – флагман линейки отбеливающих зубных паст Apagard. Благодаря самому высокому содержанию основного действующего нано-компонента, Premio не только отбеливает зубы, но и максимально восстанавливает их кристаллическую структуру.

Smokin’ разработана для любителей всех тех приятных моментов нашей жизни, которые, к сожалению, не проходят для эмали бесследно. Входящие в состав ингредиенты специально подобраны для эффективного устранения следов от кофе, красного вина, табака и подобных красящих эмаль факторов. Устранению следов и потемнений на эмали также способствует входящий в состав Apagard Smokin’ медицинский нано-гидроксипатит.



bestpasta.ru

В будущем все модели G-класса будут предлагать до 16% больше мощности и меньший расход топлива. Модельный ряд включает в себя G 500 с новым мощным 4,0-литровым битурбированным двигателем V8. Новая настройка подвески вместе с более чувствительной электронной системой стабилизации ESP способствуют повышению стабильности, безопасности и комфорту на дороге. Салон и экстерьер автомобиля также были обновлены.

Классический внедорожник Mercedes-Benz открывает новую главу своей истории успеха, насчитывающей уже более 35 лет. Благодаря постоянно совершенствующимся технологиям и высококлассному оборудованию, этот культовый вездеход всегда отвечал самым высоким ожиданиям поклонников бездорожья.

Новый G 350 d выиграл от увеличения мощности с 155 кВт/211 л.с. до 180 кВт/245 л.с., при крутящем моменте, увеличившемся с 540 до 600 Нм.

Модель AMG G 63 теперь выдает мощность, равную 420 кВт/571 л.с. (увеличенную на 27 л.с.) с крутящим моментом 760 Нм.

12-цилиндровый силовой агрегат, установленный в AMG G 65, теперь производит 630 л.с. с крутящим моментом 1000 Нм.

MERCEDES-BENZ G-КЛАСС – НОВЫЙ ОБЛИК ДЛЯ ИКОНЫ БЕЗДОРОЖЬЯ



ПОЛЕЗНАЯ ЖЕВАЧКА С МГНОВЕННЫМ ДЕЙСТВИЕМ



xdgum.com/ru

Любой активный и успешный человек в современном мире сталкивается с постоянной нагрузкой и стрессами и нуждается в средствах для быстрого восстановления сил и энергии.

Привычные седативные препараты требуют, как минимум, стакан воды и минимум 15 минут времени до начала эффекта. Однако инновационный продукт, так называемая медицинская жевательная резинка, позволяет обойтись без воды и сократить время начала действия препарата до 15 секунд за счет более быстрого всасывания в ротовой полости.

В Европе и Америке медицинская жевательная резинка давно пользуется спросом. На российском рынке совсем недавно появилась целая линейка функциональных жевательных резинок **XD Extra Drive** с экстрактами лекарственных растений (нутрицевтиками).

Удобная форма для поддержания фигуры, снятия стресса или дополнительной энергии – то, что нужно в современном ритме жизни.

Для активного и делового человека смогут стать неизменными помощниками жевачки Drive-Энергия и Relax-Антистресс.

Drive-Энергия – жевательная резинка для людей, нуждающихся в дополнительном источнике энергии, для тех, кому необходимо быстро восстановить внимание и концентрацию. В состав продукта входит 50 мг кофеина, что равнозначно 1 чашке двойного эспresso.

Relax-Антистресс поможет при стрессовых ситуациях на работе и в повседневной жизни. Активный компонент, 50 мг L-тианина (экстракт зеленого чая) обладает успокаивающим эффектом, способствует уменьшению чувства тревоги, повышению концентрации и устойчивости организма к стрессам.

Компания Porsche представила спецсерию 911 Carrera и Boxster – Black Edition. Комбинация черного цвета кузова и интерьера подчеркивает не подверженную влиянию времени элегантность спортивных автомобилей.

911 Carrera Black Edition создан на основе базовой модели с оппозитным двигателем объемом 3,4 литра и мощностью 350 л.с. Он предлагается в двух кузовах: купе и кабриолет с задним или полным приводом. Boxster Black Edition - среднемоторный родстер с оппозитным двигателем объемом 2,7 литра и мощностью 265 л.с. Как и кузов, тент и каркас безопасности окрашены в черный цвет. Модели уже поступили в продажу.

PORSCHE BOXSTER И 911 CARRERA BLACK EDITION



ЮБИЛЕЙНЫЙ ДЕСЕРТ В SWISSOTEL КРАСНЫЕ ХОЛМЫ

Вот уже 10 лет высотное круглое здание «Swissôtel Красные Холмы», возвышаясь по соседству с Домом Музыки, является одной из московских достопримечательностей.

В этом году отель празднует свой первый юбилей и не прекращает удивлять гостей новинками. Это и юбилейный коктейль Swiss Basil в баре «Сити Спейс», и открытие новой летней террасы в ресторане «Акапелла». Не за горами открытие крыши для частных мероприятий и эксклюзивной террасы Пентхауса. А в июне шеф-кондитер отеля Анна Русецкая представила гостям праздничный десерт – Юбилейный Мильфей из швейцарского шоколада и кофейного крема, который можно заказать во всех ресторанах и барах отеля. Сочетание кофейного мокко со свежими ягодами, нежным кремом и воздушным профитролли с малиновым соусом – это манящий вкус праздника, оставляющий приятное послевкусие и лучшие воспоминания. В десерте немаловажную роль сыграла высота десерта, эффектная подача и основной ингредиент – ключ к успеху, который получает каждый гость отеля, только в случае с десертом – это ключ с карамельным вкусом.

Москва, Космодамианская наб., 52, стр.6



134

promo

ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ БРИТЬЯ

Компания **Philips** представила инновационную разработку – новые бритвы серии 9000, которые обеспечивают непревзойденную чистоту бритья и комфорт для кожи лица, возможный лишь при использовании электробритвы.

Наконец-то бритье может быть не только качественным и чистым, но и абсолютно комфортным и быстрым!

Технология повторения контуров лица Contour detect позволяет элементам бритвенной головки двигаться независимо друг от друга в 8 направлениях, благодаря чему бритва захватывает на 20% больше волосков за одно движение, чем предыдущие бритвы Philips. Это обеспечивает максимально чистое бритье за меньшее время.

В режущем блоке – сердце бритвы – также скрыты эксклюзивные решения Philips.

Лезвия и прорези головок в V-образной формы позволяют захватывать волоски любой длины, в каком бы положении они ни находились.

Кроме того, новые бритвы Philips 9000 оснащены системой двойных лезвий Super Lift&Cut, уже доказавшей свою эффективность: одно лезвие приподнимает волосок, а второе срезает его максимально близко к основанию.

Индивидуальные настройки скорости и Стайлер для усов/бороды обеспечивают индивидуальный подход к процессу бритья, позволяя настроить бритву под определенный тип кожи и длину щетины.

Бритву удобно брать в путешествия и командировки: заряда литий-ионного аккумулятора хватает на 10 сеансов бритья.

Эксклюзивная модель зубной щетки **Philips Sonicare Black Diamond HX9352** выполнена в стильном черном цвете и идеально подойдет для тех, кто серьезно относится к здоровью и красоте зубов.

Прибор способен удалить до 5 раз больше налета, чем обычные зубные щетки, снижая риск возникновения кариеса и осветляя эмаль.

Зубная щетка оснащена 5 режимами, которые позволяют обеспечить превосходную чистку зубов без особых усилий: режим тщательной чистки для ухода за всей полостью рта, режим отбеливания, режим полировки, режим массажа десен и деликатный режим для чувствительных десен и эмали.

Зубная щетка Philips BlackDiamond оснащена двойной системой зарядки, включающей в себя стакан с зарядной базой и дорожный футляр с USB-выходом. Заряда батареи зубной щетки хватает на три недели!

Рекомендованная розничная цена прибора составляет 7990 рублей.

БЕЛОСНЕЖНАЯ УЛЫБКА В ЭЛЕГАНТНОМ ИСПОЛНЕНИИ

Компания Philips представила полностью автоматическую кофемашину **GranBaristo Avanti**, управляемую по Bluetooth с помощью планшета.

Интуитивное приложение Saeco Avanti позволяет в несколько касаний дисплея планшета подобрать и создать непревзойденный кофе, полностью контролируя процесс приготовления с помощью индивидуальных настроек. Остается только выбрать идеальную температуру, плотность молочной пенки, вкус, объем чашки и вид зерен для любого из 18 вариантов кофейных напитков.

Рекомендованная цена в России - 110000 рублей.

ASUS ZENWATCH ОФИЦИАЛЬНО ПРЕДСТАВЛЕНЫ В РОССИИ

Компания ASUS официально представила в России умные часы **ASUS ZenWatch**. Это первое носимое устройство компании под управлением Android Wear, выпускаемое совместно с компанией Google. Умные часы ASUS ZenWatch, работающие в паре со смартфоном под управлением Android 4.3 и старше, выводят всю важную информацию на дисплей, когда это необходимо, а также выполняют функции личного тренера, помогая следить за состоянием здоровья.

Изогнутый дисплей часов, покрытый прочным стеклом Corning Gorilla Glass 3, плавные линии корпуса, повторяющие форму запястья, в сочетании с премиальным кожаным ремешком и уникальной конструкцией застежки делают данную модель не только привлекательной, но и удобной в использовании. Возможность использования сменных ремешков и большой выбор циферблатов помогут персонализировать ваш аксессуар в соответствии с вашим стилем и настроением.

РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ИЗОГНУТЫЕ ТЕЛЕВИЗОРЫ SAMSUNG SUHD

Компания Samsung Electronics, бессменный мировой лидер в категории ТВ на протяжении почти 10 лет, анонсировала старт продаж серии премиальных изогнутых телевизоров Samsung SUHD. Инновационные телевизоры обеспечивают насыщенную реалистичную цветопередачу, непревзойденную яркость и контрастность, а также фантастическую четкость изображения. А обновленная платформа **Samsung Smart TV** на новой операционной системе Tizen с улучшенными возможностями простого обмена контентом между устройствами и удобным доступом к самому разнообразному контенту подарит владельцам уникальные возможности, которые позволят превратить привычную гостиную в настоящий центр развлечений.

Стоимость телевизоров варьируется от 129 990 до 11 999 990 рублей.

СУПЕРБЛЕНДЕР BORK ПРИГОТОВИТ СУП

BORK представляет на российском рынке суперблендер **BORK B802**.

Благодаря двигателю мощностью 2000 Вт (3 л.с.) скорость вращения ножей суперблендера BORK достигает 200 км/ч. Специальные ножи устройства способны совершать 14 000 оборотов в минуту, благодаря чему возможно приготовить теплые диетические супы из овощей. При этом блюда нагреваются до температуры 65 градусов.

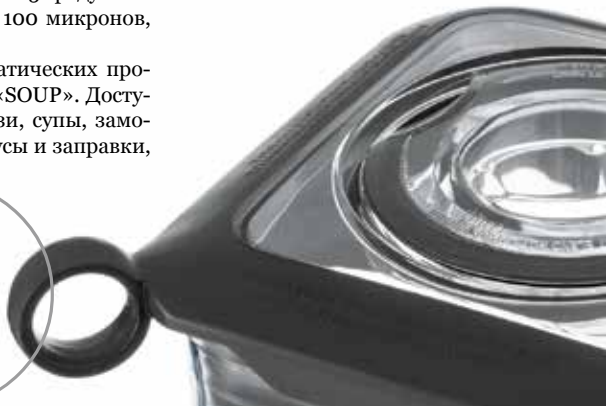
Порядка 80% ингредиентов BORK B802 измельчает менее чем до 100 микрон, что придает блюдам более насыщенный вкус.

В суперблендере BORK заложены 12 скоростей работы и 5 автоматических программ, включая уникальный режим для приготовления теплых супов «SOUP». Доступен широчайший диапазон возможностей: зеленые и фруктовые смузи, супы, замороженные йогурты, сорбеты, мороженое, соевое и ореховое молоко, соусы и заправки, топинги и лед.

PROMO



ПЕРВАЯ В МИРЕ КОФЕМАШИНА, УПРАВЛЯЕМАЯ С ПОМОЩЬЮ ПЛАНШЕТА



десять

136

10 СОВЕТОВ, КАК ВЕРНУТЬ ЛИДЕРСКУЮ СИЛУ В ПЕРИОД ИЗМЕНЕНИЙ



АЛЕКСЕЙ ИЩЕНКО

эксперт по лидерству №1 в России и коуч первых лиц компаний и государственных руководителей

НАЙДИТЕ ЛЮДЕЙ ПЛЮС

В период изменений мы много общаемся с людьми из разных сфер для роста бизнеса. И часто, приходя вечером домой, чувствуем себя как выжатый лимон. Это происходит, потому что среди тех, с кем нам приходится общаться, встречаются люди минус, они забирают у нас жизненную энергию. Во время нестабильности важно увеличить количество людей, которые отдают нам энергию, в этом случае общение идет в плюс.

ПРИСЛУШАЙТЕСЬ К ИНТУИЦИИ

В работе с командой и партнерами жизнь заставляет нас быть предельно логичными и прагматичными. И порой мы забываем о том моменте, когда дела шли в гору, решения принимались по наитию. Спрашивайте чаще совета у интуиции.

РАССТАНЬТЕСЬ С УБЕЖДЕНИЯМИ МИНУС

Нередко, определив цели, мы двигаемся в выбранном направлении, но в этот момент начинаем сравнивать себя с другими. «У Михаила не получилось проверить подобную схему», - говорим мы себе. И сразу заражаемся убеждением минус от нашего партнера Михаила. Помните — то, что не получилось у кого-то, может получиться у вас. И этому есть многократное подтверждение в вашем опыте.

ОПРЕДЕЛИТЕ МЕСТО СИЛЫ

Чтобы каждый день идти к намеченной цели, заряжаетесь энергией. Она может исходить от людей или от места, где вы отбрасываете весь негатив и заряжаетесь той силой и энергией, которые необходимы именно сейчас. Найдите эти места и почаще бывайте там.

ПОЙМИТЕ ВО ЧТО ВЫ ВЕРИТЕ

Мы — то, во что мы верим. Если лидер верит, что у него не получится перекредитоваться, спасти бизнес, вероятность этого возрастает многократно. Но если он убежден, что бизнес расширится даже в кризис, то вся команда будет стремиться к такому результату.

РЕШАЙТЕ НАСТОЯЩИЕ ПРОБЛЕМЫ, ЛОЖНЫЕ ОСТАВЛЯЙТЕ ЗА БОРТОМ

Кризис ставит перед лидером новые проблемы. По моей статистике, 80% из них ложные, возникшие из-за неверных решений ранее. В результате сейчас они плохо регулируются. Разглядеть ложную проблему и заняться настоящей — первый шаг к вектору действия.

СФОРМИРУЙТЕ ПОТОК ЦЕЛЕЙ И ВЕКТОР РЕЗУЛЬТАТОВ

В период изменений цели обычно звучат так: что-то удержать, урезать и сократить. Но если задуматься о том, как не только сохранить имеющиеся достижения, но и создать поток целей, поддерживающих развитие, то появляется вера в будущее. И она укрепляется, когда есть стабильный вектор ежедневных результатов.

ВСПОМНИТЕ СОСТОЯНИЕ, КОГДА «СО МНОЙ УСПЕХ НЕИЗБЕЖЕН»

Поднимаясь по карьерной лестнице и преуспевая в бизнесе, мы находимся в состоянии, когда все получается само собой. Но в кризис мы забываем об этом, и в лексиконе лидера появляются новые фразы: не успел, не дождал. Сместите фокус с этих проблем на себя и ощутите прежнее чувство успеха.

ОЩУТИТЕ РАДОСТЬ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Лидер, вкусивший радости жизни, никуда не торопится. В турбулентное время, когда будущее в тумане, нас захлестывают негативные эмоции. Поэтому важно отпустить волну негатива, каждый день ставить задачи и выполнять их, возвращая в душе забытую радость.

НАЙДИТЕ «ЗАЗЕМЛИТЕЛЕЙ» РЕАЛЬНОСТИ И СВЕРЬТЕ КАРТЫ

Мы видим ситуацию так, как хотим ее видеть, и думаем, что это и есть реальность. Но когда слишком много напряжения, его нужно сбросить. Иначе процесс принятия решения не будет эффективным. Найдите опытных людей, которые начали плавать по волнам бизнеса раньше вас, сверьте с ними навигационные карты и маршруты. Эту проблему можно решить вовлечением в тему бизнес-коуча, который успешно проходил такие «эстафеты» с другими руководителями.

Leaders



Только для настоящих мужчин.

ручная работа / качество / индивидуальность
кованый-топор.рф
+7 (495) 972 12 71



реклама

НОВЫЙ LAMBORGHINI HURACAN LP 610-4



реклама

Lamborghini Москва
Официальный дилер

Москва, Кутузовский проспект, 12А
+7 (495) 500-500-1
www.lamborghini-avtodom.ru