

Leaders

журнал о лидерах

**АНТОН
БЕЛЯЕВ**

**ВЛАДИМИР
МИНЕЕВ**

**АЛЕКСАНДР
ПРОСВИРЯКОВ**

**РОЙ
ДЖОНС**

**ДЖОРДАН
БЕЛФОРТ**

**АЛЕКСЕЙ
ФИЛАТОВ**

**МОРИС
ХЕННЕССИ**

**ТИМУР
ЛАНСКИЙ**

**ЭМИН
АГАЛАРОВ**



”

Жизнь –
это одно
сплошное
вдохновение

WRAITH



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



GHOST

SERIES II

+16

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

г. Москва, Кутузовский проспект, д. 2/1

+7 495 785 11 66

www.rolls-roycecars.ru

[instagram.com/rollsroycemoscow](https://www.instagram.com/rollsroycemoscow)

BMW ConnectedDrive

Когда связь - это свобода.



**МЫ НЕ ПРЕДСКАЗЫВАЕМ БУДУЩЕЕ,
МЫ СОЗДАЕМ ЕГО.
СОВЕРШЕННЫЙ. НОВЫЙ BMW 7 СЕРИИ.**

Говорят, заглянуть в будущее невозможно. Зато можно создать его. И мы сделали это. Представляем совершенно новый BMW 7 серии – автомобиль, в котором сосредоточены инновации и идеи будущего. В нем искусно сочетаются последние технологии, благородные материалы, точно выверенные линии и, конечно же, бескомпромиссное внимание к деталям. Благодаря этому новый BMW 7 серии становится воплощением современной роскоши и эстетического совершенства. В совершенно новом BMW 7 серии Вы ощутите полную свободу: наслаждайтесь комфортом представительского класса на заднем сиденье Executive Lounge, меняйте мир вокруг себя одним взмахом руки с системой управления жестами, управляйте любой ситуацией с помощью сенсорного планшета BMW Touch Command. Новый BMW 7 серии впечатляет инновациями и снаружи. В рамках концепции Carbon Core в конструкции кузова наряду со сталью и алюминием используются карбоновые элементы, способствующие значительному улучшению динамики и одновременному снижению расхода топлива. А для фар головного света предлагается абсолютно инновационное решение — лазерный свет BMW Laserlight, способный освещать дорогу перед автомобилем на расстоянии до 600 метров. Откройте для себя технологии будущего с новым BMW 7 серии. Узнайте больше, обратившись к Вашему официальному дилеру BMW AVTODOM или посетив сайт www.bmw-avtodom.ru.

Новый
BMW 7 серии

www.bmw-avtodom.ru



С удовольствием
за рулем



BMW 7 серия

Реклама.

AVTODOM

Официальный дилер BMW
Москва
ул. Зорге, 17, 51 км МКАД
Тел.: (495) 500 500 0
www.bmw-avtodom.ru

AVTODOM

Официальный дилер BMW
Санкт-Петербург
ул. Стартовая, 10
Тел.: (812) 777 77 00
www.bmw-avtodom.ru



SNEGIRI



РУБЛЕВО РЕЗИДЕНЦИЯ



Резиденция Рублево — расположенный в лесном массиве, уже частично заселенный и полностью жилой элитный коттеджный поселок, на 1-ом километре Новорижского шоссе, вблизи бухты «Живописная», менее чем в 30 минутах езды от центра столицы.

В зависимости от естественного перепада рельефа местности, в едином архитектурном стиле «эко-тек» построено 6 типов резиденций в двух- или трехэтажном исполнении (площадью от 214 до 577 кв.м.), что позволяет покупателю подобрать для себя наиболее оптимальный вариант загородного жилья. Фасады резиденций отделаны натуральным камнем и высококачественной ангарской сосной, органично вписавшимися в существующий природный ландшафт местности. Ограждение из шумопоглощающих панелей высотой 7,5 м и многоуровневые системы охраны гарантируют безопасность и неприкосновенность.

В каждой из 138 резиденций предусмотрено от трех до пяти спален с собственными санузлами, просторная гостиная с установленным камином, гардеробные комнаты, терраса и патио площадка с отдельным выходом на улицу, собственная котельная, гараж и уличная парковка.

Резиденция Рублево — продуманная стратегия жизни.

Офис продаж ЖК «Резиденция Рублево»: +7 (495) 923 1000

Leaders

журнал LEADERS (Лидерс) №2, 2015
выход в свет 28.09.2015

главный редактор **Максим Фомичев**
билд-редактор **Андрей Ефремов**
коммерческий директор **Владислав Цой**
директор по развитию **Инга Першина**
корректор **Алиса Аглинцева**
верстка/препресс **Дарья Добренчук**

над номером работали:

Виталий Федоринов
Илья Вержба
Денис Чечков
Евгений Ефремов
Алексей Маслов
Игорь Котик
Сергей Чернавин
Алексей Масло
Ануш Аракелян
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 / info@leaderstime.ru

Учредитель и издатель ООО «Лидере Медиа Групп»
президент **Максим Фомичев**

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

Дополнительный офис «Рублево»
+7 (499) 343 40 88
руководитель **Максим Дорофеев**

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
Цена свободная

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



Эксклюзивно в сети магазинов

РЕСПУБЛИКА*
КНИГИ МУЗЫКА ПЕРСПЕКТИВА

Leaders является участником Альянса
The Luxury Network Russia



THE LUXURY NETWORK
CREATING UNIQUE PARTNERSHIPS

10-я юбилейная Премия HR-бренд

Станьте участником
десятой юбилейной «Премии
HR-бренд»!

По вопросам участия
обращайтесь по адресу:
premia@hrbrand.ru



www.hrbrand.ru

0+



 @maxfomichev

 maxfomi

”

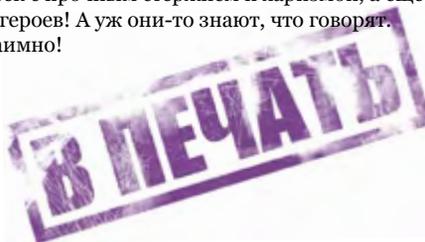
Как всегда, пишу письмо главного редактора в ночь перед сдачей номера, когда буква каждого слова и пиксель каждой фотографии имеют свой вес, особую цену и смысл, когда уже ведется работа над новым номером...

В ноябре к журналу Leaders присоединится «вторая половинка», Leaders Woman – журнал, который расскажет о самых успешных и прекрасных женщинах России. Во всю идут приготовления к открытию первого бутика мужской одежды Leaders, выпуску первого аромата Leaders Number One, посвященного нашему президенту и вдохновленного его пятнадцатилетней карьерой на посту главы государства. Государства, которое уважают, в которое верят сотни миллионов людей, причем не только в нашей стране. Государства, способного поддерживать и возвращать людей новой формации, о которых мы и рассказываем в нашем издании: тех, кто уже добился успеха и тех, кто обязательно его добьется. Ведутся приготовления к премии Leaders Awards. Планов и задач много! Мы, я и моя команда, не стоим на месте.

Вот так, сев за компьютер в ночь перед сдачей номера, поделился планами, а ведь хотел опять затронуть тему лидерства и пофилософствовать. Однако мы сделали собирательный образ лидера, попросив героев этого номера назвать одно, обязательное и основное, качество настоящего лидера. Получился такой портрет: лидер должен быть ответственен за свои решения и поступки и за тех, кто за ним следует, обладать обширными знаниями, самоотдачей и преданностью своему делу, думать о завтрашнем дне, быть готовым взять на себя ответственность в нужный момент, человек с прочным стержнем и харизмой, а еще желательно им родиться. Трудно не согласиться с мнением наших героев! А уж они-то знают, что говорят.

Успехов! Мы с вами. Надеюсь, это взаимно!

Искренне ваш...



Главный редактор
Максим Фомичев

КОНКУРС

Мы объявляем конкурс в Instagram!

Сделайте фотографию с журналом Leaders, разместите ее у себя на страничке с хэштегом

#leaderstime

Победителя будет два: тот, чья фотография наберет больше всего лайков, и тот, чья фотография, по мнению редакции, будет самой креативной.

Приз — портмоне из натуральной кожи ручной работы Leaders by Handsel.

 @leaderstime

дата окончания конкурса 10.11.2015г.



Единственная мужская парикмахерская в Москве,
созданная профессиональным парикмахером!



МУЖСКИЕ СТРИЖКИ
MR-KG.RU

+7 495 642 3731

Новинский бульвар, 10/1

auto 14
BMW X5 M

**LAMBORGHINI
AVENTADOR
SUPERVELOCE
ROADSTER
LAUNCH** 20

style
**ДЖОННИ
МАНГЛАНИ** 24

art
МАРИНА КУСАЕВА 30

наследие
**ДМИТРИЙ
СЕЛИВЕРСТОВ** 36



**ЗМИН
АГАЛАРОВ** 42

**ВЛАДИМИР
МИНЕЕВ** 64

АНТОН БЕЛЯЕВ 52

АЛЕКСЕЙ ФИЛАТОВ 72

**АЛЕКСАНДР
ПРОСВИРЯКОВ** 58

история успеха 78
МОРИС ХЕННЕССИ

ВИЗИТКИ
ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ
КАЛЕНДАРИ КАТАЛОГИ
НУМЕРАЦИЯ
ПАКЕТЫ СЛОЖНАЯ ОТДЕЛКА
ТИПОГРАФИЯ
КОРОБКИ БРОШЮРЫ ЛИСТОВКИ
ОФСЕТНАЯ ПЕЧАТЬ
РЕКЛАМНАЯ ПОЛИГРАФИЯ*
КОРПОРАТИВНЫЕ ИЗДАНИЯ ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ
СУВЕНИРКА
БУКЛЕТЫ ПОЛИГРАФИЯ
КАШИРОВКА ЖУРНАЛЫ ПЛАКАТЫ КНИГИ
ГАЗЕТЫ

* этот журнал печатаем мы

woman 84
ЕКАТЕРИНА УКОЛОВА

субъект/липецк
ВАДИМ КУЧИН 90

диалог
**ДЕНИС
РОМАНОВСКИЙ и
МАРАТ АХМЕТЖАНОВ** 104

startup
SOVAKIDS 96

**N2.RU
HANDSEL
URBAN ROOMS**

coach 112
**ДЖОРДАН
БЕЛФОРТ**



one day
ТИМУР ЛАНСКИЙ 118

ретроспектива
РОЙ ДЖОНС 126

geo/мальдивы
SONEVA FUSHI 132

десять
ИЦХАК ПИНТОСЕВИЧ 152

Если вы хотите стать героем журнала Leaders, вам есть что рассказать и есть чем гордиться, если вы лидер, напишите нам о себе пару строк, и, возможно, мы напишем про вас!

Стать героем журнала: info@leaderstime.ru
(с пометкой в названии письма «герой журнала»)



Подари будущее детям

Благотворительный фонд

Благотворительный фонд помощи детям,
нуждающимся в экстренном дорогостоящем лечении и реабилитации

ОТПРАВИТЬ ПОЖЕРТВОВАНИЕ МОЖНО СО СЧЕТА ВАШЕГО МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА
СЛЕДУЮЩИХ ОПЕРАТОРОВ: «МТС», «МЕГАФОН», «БИЛАЙН» И «ТЕЛЕ2».

ПОДАРИ или PODARI на номер 3434

Отправьте слово ПОДАРИ или PODARI на номер 3434 с суммой пожертвования через пробел, указывая после пробела только цифры - например «100» (ПОДАРИ 100 или PODARI 100). Допустимый размер пожертвования - от 10 до 5 000 рублей. В случае если сообщение будет содержать только текст (ПОДАРИ или PODARI) или сумма пожертвования будет указана менее 10 рублей, то суммой пожертвования будет автоматически считаться 75 рублей. Для абонентов МТС и Теле2 необходимо подтверждать SMS-пожертвование ответным сообщением на запрос оператора (инструкция в SMS оператора). Количество SMS с одного телефона не ограничено.

auto

BMW X5 M



Новый BMW X5 M вновь задает тон для высокоскоростных автомобилей в сегменте SAV (Sports Activity Vehicle – спортивные автомобили для активного отдыха). В 2009 году, когда появились BMW X5 M и BMW X6 M предыдущего поколения, впервые в истории бескомпромиссный характер спорткаров компании BMW M GmbH был воплощен в полноприводных автомобилях семейства BMW X. Результатом этой «трансплантации» стала лучшая динамика в классе. Новый BMW X5 M обладает ощутимо улучшенной динамикой, эмоциональным M-дизайном и потрясающей эффективностью – и уверенно вписывают новую яркую главу в существующую историю успеха.



BMW X5 M объединяет в себе лучшие качества семейства моделей BMW X – эксклюзивность, надежность, управляемость и функциональность в ежедневной эксплуатации – и при этом обладают выдающимися динамическими характеристиками, свойственными спортивным автомобилям BMW M. Последнее подчеркивают внушительные динамические показатели модели. Автомобиль буквально выстреливает с места – в сочетании со стандартной спортивной восьмиступенчатой трансмиссией M Steptronic, разгон с 0 до 100 км/ч занимает всего 4,2 секунды.

Новый мотор с технологией M TwinPower Turbo, установленный в BMW X5 M – это на сегодняшний день самый мощный агрегат, разработанный BMW для полноприводных автомобилей. Он включает в себя два турбокомпрессора TwinScroll, перекрестный выпускной коллектор, систему бесступенчатой регулировки хода клапанов VALVETRONIC и систему высокоточного непосредственного впрыска топлива, двигатель V8 объемом 4,4 литра выдает 575 л.с. в диапазоне от 6000 до 6500 об/мин. В то же время, расход топлива в новом BMW X5 M составляет порядка 12 л/100 км.

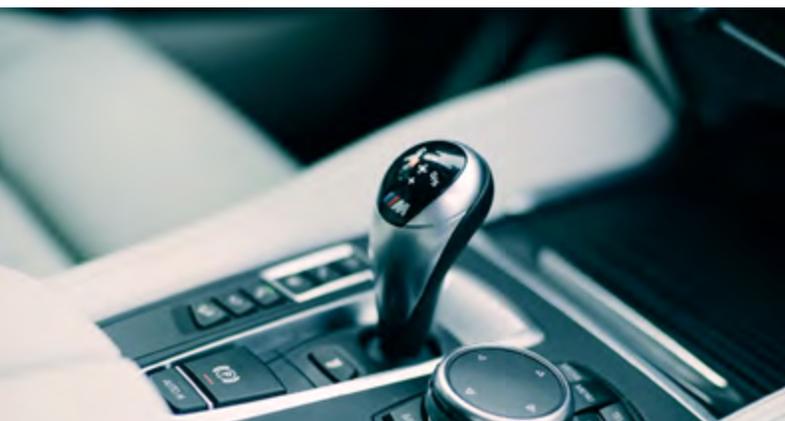
Сногшибательные современные формы нового BMW X5 M идеально демонстрируют мощь и спортивный потенциал автомобиля. Элементы экстерьера окрашены в цвет кузова, автомобиль обладает низким силуэтом, а разновеликие шины спереди и сзади подчеркивают широкую колею автомобиля, подчеркивая его премиальный статус. Крупные воздухозаборники спереди, боковые жабры с эмблемами M и воздухостоками Air Breathers, фирменные наружные зеркала на двойных ножках, типичная для автомобилей M выпускная система с четырьмя крупными патрубками придают автомобилю мгновенно узнаваемый внешний вид. Завершают облик оригинальные 20-дюймовые легкосплавные колесные диски в стиле M с разновеликими шинами спереди и сзади (в качестве опции также предлагаются 21-дюймовые кованые колесные диски).

Высококачественный интерьер впечатляет продуманным сочетанием спортивных элементов, эксклюзивных материалов и безупречного качества отделки. Среди характерных отличий: приборная панель M, кожаный M-руль с клавишами выбора передач («лепестками»), выполненными из алюминия, а также селектор управления трансмиссией в M-стиле – такой же, как у автомобилей с коробкой передач M Double Clutch Transmission. Все это дополнено удобными спортивными сиденьями M с электрорегулировками для водителя и переднего пассажира. Узнаваемая деталь – проекционный дисплей, который, помимо стандартных функций, дополнен режимом индикации M, в котором на лобовом стекле автомобиля отображаются цифровой тахометр, номер выбранной передачи и индикаторы переключения.





В движении BMW X5 M превосходен, как в управлении, так и в динамике. Ощущения от вождения этого автомобиля не передаваемы. Он с одной стороны, комфортен, с другой, вспыльчив и агрессивен. Если нажать на руле кнопку "M", которая переведет двигатель и трансмиссию в спортивный режим, а затем при выжатом тормозе утопить акселератор и, дождав-шись момента, когда на приборной панели появится клетчатый флажок лаунч-контроля, резко освободить левую педаль, кроссовер сорвется с места похлеще любого спорткара. И тогда, обуздав 575 благородных немецких скакунов, можно ощутить особый, непередаваемый экстаз.



официальный дилер BMW:

«АВТОДОМ»
Зорге, 17
51 км МКАД
+7 (495) 500 500 0



СТУДИЯ
ДИЗАЙНА
ИНТЕРЬЕРА
И АРХИТЕКТУРЫ

АтЭко Дизайн

С ЧИСТОГО ЛИСТА

тел. +7(495) 921-9063 <http://ateko-design.ru>

Изм.	Кол.уч.	Лист			
Рук.проекта					

LAMBORGHINI AVENTADOR LP 750 4 SUPERVELOCE ROADSTER

Самый спортивный
и самый скоростной
серийный автомобиль
Lamborghini в версии
«родстер»



Компания Automobili Lamborghini презентовала новый Lamborghini Aventador LP 750 4 Superveloce. Это первый серийный автомобиль Lamborghini с открытым верхом, носящий название Superveloce. Версия будет выпущена ограниченной серией в 500 автомобилей.

«Superveloce — это самые спортивные и скоростные серийные Lamborghini. Версия Roadster дарит нашим клиентам непередаваемое чувство динамики в сочетании с невероятным удовольствием от езды на автомобиле с открытым верхом», — отметил Стефан Винкельман, Президент и генеральный директор компании Automobili Lamborghini, во время пресс-конференции на выставке автомобильного дизайна The Quail в Калифорнии.

Будучи частью прославленной линейки Lamborghini Superveloce, суперкар отличается увеличенной на 50 л. с. мощностью (до 750 л. с.) и сухой массой 1575 кг, что на 50 кг меньше, чем у модели Aventador LP 700-4 Roadster. Благодаря этому достигается исключительное соотношение мощности и массы в 2,1 кг/л. с.

Superveloce Roadster сохранил впечатляющее ускорение, умопомрачительную скорость и превосходную управляемость, которые характерны для купе. Чтобы сделать движение на родстере еще более незабываемым, новую версию оснастили электроприводом заднего стекла. Вождение в спортивном стиле при опущенном заднем стекле позволяет наполнить салон энергичным вибрирующим звуком двигателя.

Атмосферный двигатель V12 рабочим объемом 6,5 л развивает мощность 750 л. с. при 8400 об/мин и крутящий момент 690 Нм. Разгон до 100 км/ч занимает 2,9 секунды, а максимальная скорость составляет более 350 км/ч.

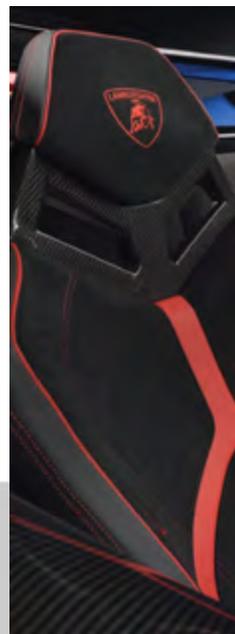


Исключительно инновационная семиступенчатая коробка передач ISR компании Lamborghini обеспечивает темпераментное переключение передач. Мощность двигателя передается на все четыре колеса через систему полного привода с муфтой Haldex четвертого поколения. Superveloce Roadster, как и купе SV, оснащен адаптивной магнитореологической подвеской, демпфирующей системой с тягами, и динамическим рулевым управлением Lamborghini (LDS), улучшающими ходовую динамику автомобиля.

Модель Aventador LP 700 4 Roadster и версию SV Roadster объединяет двухсоставная жесткая крыша, изготовленная с применением углеволокна и таких технологий, как RTM (литьевое прессование пластмассы) и Forged Composite®. Эти технологии обеспечивают идеальную поверхность изделия и возможность придания ему сложных форм, а также сочетание таких качеств, как максимальная жесткость и исключительно малая масса. Благодаря этому каждая из двух частей крыши весит менее 6 кг, так что их можно с легкостью сложить в багажное отделение. Кроме того, они служат идеальным дополнением несущего кузова, полностью изготовленного из углепластика.

Поставки Aventador LP 750 4 Superveloce Roadster запланированы на начало 2016 года. Цена автомобиля в базовой комплектации составляет 24 450 000 рублей (рекомендованная розничная цена).

В России суперкар доступен для заказа в салоне официального дилера «Lamborghini Москва» по адресу Кутузовский проспект 12 А. ■





официальный дилер:

Lamborghini МОСКВА
Кутузовский Проспект 12А
+ 7 (495) 500 500 1

23



ДЖОННИ МАНГЛАНИ



основатель компании
«Uomo Collezioni»

”

Деньги
в наше время
отнюдь не
гарантируют
счастья и хорошего
образа жизни.

Leaders



- Джонни, расскажите о своем детстве. Откуда появилась страсть к мужской моде?

- Еще будучи ребенком, я обожал смотреть старые фильмы с Гэри Купером, Фрэнком Синатрой и Фрэдом Астером. Меня всегда завораживали их герои и то, насколько стильно они были одеты. Наверное, из этого детского любопытства и желания приблизиться к миру сильных, уверенных в себе мужчин и родился мой бизнес.

Мой отец владел туристическим агентством, и предполагалось, что я пойду по его стопам и продолжу семейный бизнес. От него я усвоил две вещи. Первое: чтобы чего-то достичь в жизни, надо много и напряженно работать. И второе: если ты много работаешь, ты вправе рассчитывать на достойную компенсацию. Он с ранних лет внушал мне, что я должен твердо стоять

на своих ногах. И обе мои дочери с того момента, как им исполнилось по 16 лет, тоже начали участвовать в делах компании – практиковаться, стажироваться, приносить свои идеи, как улучшить бизнес или какие направления стоит развивать, ведь сейчас молодые люди очень динамичны и отлично разбираются в новых технологиях продвижения.

- Как вы впервые оказались в России?

- В какой-то момент мне захотелось попробовать свои силы в собственном деле, испытать себя. Возможно, это была рискованная затея, но молодости невдомы сомнения, и так в 1983 году я приехал в Россию. В то время в Москве не было модных бутиков, их роль выполняли магазины «Березка», в которых иностранцы могли приобретать товары за валюту, но и там выбор был ограничен. Тысячам дипломатов было просто



негде покупать костюмы и рубашки. Это была обширная целевая аудитория с устойчивым спросом, но без адекватного рыночного предложения.

Попасть на прием к дипломату в те времена было очень просто, посольства были практически открыты для посетителей, не было жестких норм безопасности. В мой первый приезд я нашел с десяток покупателей, во второй — уже пятьдесят, потом двести, и так дошло до тысячи. В 1990 году я открыл офис на Фрунзенской набережной, а в 1998 году, в разгар экономического кризиса, мы открыли первый бутик Uomo Collezioni, который и по сей день является флагманским. Сейчас у нас шесть бутиков в столице и один — в Санкт-Петербурге.

- Что послужило поводом к решению остаться в России?

- Я влюбился в эту страну, мне сразу понравилась сумасшедшая энергетика Москвы, понравились люди, я был буквально опьянен тем, что происходило вокруг. То, что мне было всего 18 лет, в кармане лежало 400 долларов, а я не знал ни слова по-русски, тогда нисколько не смущало, наоборот, от этого становилось лишь азартнее.

Я всегда говорю, что недостаточно быть амбициозным, энергичным и трудолюбивым. Нужно еще быть везучим, чтобы оказаться в правильном месте в нужное время. Мне невероятно повезло, что я попал в Россию, что остался здесь, что встретил тут любимую женщину, которая стала моей женой. Наши дети считают себя русскими, а мы ведем совершенно русский образ жизни. Я убежден, что у нас самое красивое лето, и Москва прекрасна в это время года, с ее улочками, террасами ресторанов и отсутствием пробок. Я хожу со своими друзьями в Сандуны и болею за русские футбольные команды. И не было ни дня, чтобы я пожалел о своем решении остаться в России.

- Кто были ваши первые клиенты?

- Я начал работать в Москве во времена Советского Союза, и, как вы понимаете, у меня не было возможности работать с советскими гражданами. Поэтому моим первым клиентом был посол одной из западных стран, чему я был очень рад. Он, в свою очередь, порекомендовал меня своим коллегам. У меня было уже с десяток покупателей, во второй — пятьдесят, потом двести.

Сегодня, и я особенно горжусь этим, в бутики приходит новое поколение клиентов — нередко это сыновья и даже внуки тех, кто одевался у меня еще в 90-е годы!

- Что представляет собой компания сейчас? Что предлагаете вашему клиенту?

- Благодаря работе с лучшими поставщиками и производителями, мы добиваемся максимально возможного качества наших товаров. Uomo Collezioni по-прежнему небольшая компания, и в этом наша сила. Мы легко адаптируемся к рынку и требованиям клиентов и вряд ли однажды вырастем в гиганта

индустрии. Известно немало примеров превращения дорогих брендов в массовый люкс, но мы от этого застрахованы. Основание, на котором держится наш бизнес, — это качество и сервис. В бутиках Uomo Collezioni вы можете рассчитывать на отличное обслуживание 365 дней в году и — при необходимости — 24 часа в сутки. Сейчас клиенты хотят быть причастными к созданию собственного гардероба, с удовольствием используют наш сервис индивидуального пошива Su Misura и не желают видеть подобные вещи на других людях, поэтому выбирают лимитированные модели из коллекции JM Icon.

- Что это за коллекция, JM Icon?

- В эту марку я вложил весь свой опыт, знания и вкус, превратив ее в квинтэссенцию стиля Uomo Collezioni. Это самая креативная часть коллекции, где заметно повышенное внимание к деталям. Для нее отбираются новейшие материалы и применяются передовые технологии, какие только существуют сегодня в Европе. Мои инициалы на этикетке выступают гарантией уникальности вещей. Клиенты могут быть уверены, что их число не превышает 5-10 штук, для такого большого города и страны это очень мало. В коллекции полный набор предметов гардероба: кашемировые пальто, кожаные куртки различных моделей, спортивные пиджаки и деловые костюмы, брюки и джинсы, трикотаж, сорочки, а также обувь и многочисленные аксессуары.

- Сложно ли работать в таком сегменте в кризис? Экономят ли ваши клиенты сейчас на гардеробе?

- И да, и нет. С рынка уходят случайные компании, остаются лишь те, кто предлагает действительно хорошие вещи проверенного происхождения. Клиенты становятся внимательнее к тому, что они выбирают. К тому же хорошая одежда и одежда на заказ — это своего рода инвестиция, инвестиция в себя, в свой внешний вид и свою успешность. Например, обувь и аксессуары из экзотической кожи при их дороговизне очень прочны и красиво стареют. Такие предметы не испортить царапинами и мелкими потертостями, со временем они становятся только лучше.

- А есть что-то, что пока не удалось в стиле привить нашим мужчинам?

- Раньше я писал много образовательных статей о стиле, но сейчас я не вижу в этом смысла. Сложился новый тип клиентов, уверенных в себе, хорошо осведомленных в тенденциях моды, понимающих, что им идет.

- Какие ткани сейчас актуальны?

- В каталоге Uomo Collezioni несколько тысяч образцов шерсти, отобранных у лучших производителей, таких как Holland & Sherry, Loro Piana, Dormeuil, Scabal с индексом Super 150's, 160's ...250's, а также чистого кашемира, шелка, викуны и уникальных смесовых тканей. В зависимости от случая, к которому клиент

подбирает костюм или блейзер, портной посоветует оптимальный вариант ткани. Этой осенью в коллекции есть интересные образцы из смеси альпаки, шерсти и шелка, представленные в паре с вельветом для брюк. Для тех, кто ценит нечто эксклюзивное, мы готовы предложить услугу изготовления необычной ткани – на расстоянии вы видите полоску, а вблизи в ней читается имя владельца. Само собой, из этой ткани будет изготовлена одежда только для одного человека. Из подобных драгоценных находок у нас в салоне есть единственный в России каталог ткани из шерсти аргентинской викуни, действительно «золотое руно», настолько редка и уникальна по своим характеристикам эта ткань.

С нового сезона мы предлагаем еще и пошив всех видов верхней одежды: от пальто и пуховиков до всевозможных курток. Образцы можно будет изучить по моделям готовой одежды, но выбрать из большего числа расцветок и материалов. Помимо кашемира, который производители тканей научились обрабатывать таким образом, что он не намокает и не портится даже в ливень, появились новые вариации шелка, который по своим теплосберегающим и водоотталкивающим свойствам не уступает нейлону. Также в каталоге представлены всевозможные виды кожи, в том числе экзотические, с необычными текстурами, патинированные, обработанные лазером и т.д.

- На ваших глазах происходило взросление мужской моды в России. Что изменилось в наших мужчинах за 25 лет?

- Раньше можно было ограничиться черным, серым и темно-синим, а посмотрите на наши салоны сейчас – это же целая палитра цветов!

Я все время говорю, что мы живем в мире 4G. Во времена черных тяжелых трубок Nokia все ходили в темных костюмах. На этапе 1G наметился перелом – в сторону большей элегантности. Сегодня, в эпоху Фейсбука, Твиттера и iWatch, стиль стал очень расслабленным. Деньги в наше время отнюдь не гарантируют счастья и хорошего образа жизни. Я знаю людей, у которых 5000 долларов в банке, и они ведут более активный и интересный образ жизни, чем миллиардеры. В результате они не чувствуют необходимости одеваться специально ради успеха и власти. Power dressing – уходящее понятие. Сегодня время повседневной элегантности. На последней выставке Pitti Uomo было множество молодых людей, которые выбирают неформальный стиль, в основе которого спортивный пиджак, но в сочетании с кедами, трикотажем, яркими аксессуарами. А ведь, вы знаете, мы в Uomo Collezioni делаем отличные пиджаки!

- Где любите отдыхать?

- Мне нравится отдыхать совершенно по-разному, но мозг должен работать всегда. Я много путешествую с семьей, очень люблю читать и играть в гольф, правда, я не профессионал. Я смотрю спортивные передачи, особенно слежу за крикетом и футболом, и еще у меня

появилось новое хобби – нарды. Кроме того, ежегодно я посещаю образовательные курсы INSEAD в Сингапуре и в Лондонской бизнес-школе. Для меня переключение на другой вид деятельности и есть лучший отдых. Надо сказать, что куда бы я ни поехал, уже через день я начинаю проверять почту, а через два беспокоиться, если мне не звонят по вопросам бизнеса.

- Поделитесь планами.

- Сохранять отношения с существующими клиентами, развивать свой бизнес, инвестировать в будущее компании, формируя профессиональную молодую команду. Это вкратце, а более подробно я расскажу уже об успехах.

- Дайте один полезный модный совет.

- Не гонитесь за модой – куда важнее найти свой стиль, то, в чем вам будет действительно комфортно.





МАРИНА КУСАЕВА

художник

”

Я люблю наполнять
свои картины
эмоциями

текст: Виталий Федоринов
фото: Андрей Ефремов





- Расскажи, как началось твое увлечение рисованием.

- Мои первые зарисовки появились в обычной школьной тетрадке года в три. Родители много работали и, чтобы я не слонялась без дела, давали мне всегда цветные карандаши и тетрадку, в которой я начала создавать свой мир необычных зверюшек. Они были самых причудливых форм и цветов, хотя рисовала я с натуры. У нас было подворье, много животных, вот они и были моим вдохновением. Оттуда у меня еще большая любовь к этим милым созданиям. А когда мне купили акварельные краски, альбом и кисти, я открыла для себя чудесный мир смешивания красок. Это было для меня настолько эмоционально-радостным событием, что рисовать я продолжала везде, где по-

зволяла плоскость: на стенах, стульях, столах, на полу.

- Когда ты поняла, что это твое призвание?

- Еще в школе. Именно там произошло знаковое событие, которое помогло мне сделать выбор и начать развиваться в творческом направлении. Мне доверили художественное оформление школьных стен. К поручению я подошла очень ответственно, и после этого уже все оформления и мероприятия были на мне. По окончании школы я поступила в художественное училище, где стала постигать основные азы искусства.

- Есть ли у тебя работа, с которой начался профессиональный путь? Та, которая дала ход новой истории?



- Да. Это была картина с изображением Георгия Победоносца. Мама была верующим человеком и часто знакомила меня со святынями. Образ этого святого так врезался мне в память, что я изобразила его на холсте по своему восприятию. Как-то в гости к нам зашел друг семьи, он увидел эту картину и попросил ее продать ему. После этого случая стали поступать заказы на картины разнопланового содержания, это были первые заработанные деньги, которые в дальнейшем помогли мне реализовать давнюю мечту - уехать покорять столицу.

- В какой технике ты работаешь?

- Моя техника разнится от одной работы к другой. Так получилось, что долгое время я не могла определиться с конкретным направлением и техникой живописи, рисунка. Еще в училище я развила в себе разные навыки, и графика стала у меня особенно хорошо получаться. Сейчас стараюсь работать именно в ней. Обычно я начинаю с наброска. Он может быть очень грубым, а может быть и проработанным, в каждой работе по-разному. Часто начинаю без эскиза и сначала заполняю рисунок пятнами, а потом уже начинаю все прорисовывать. Для меня самое главное - чтобы в моих картинах прослеживалась концептуальность и выразительность, в частности глубина, где она присуща. Ну а уж техника исполнения - это, как говорится, дело мастера.

- Что любишь рисовать больше всего?

- Люблю наполнять свои картины эмоциями, поэтому моя любимая тема - люди, жизнь. Меня привлекает их сложная и многогранная натура. Нравится, как постепенно оживают глаза, а потом и все лицо, прорисовываются эмоции. Очень люблю людей с сильным волевым характером. Работая над их портретами, волей-неволей заряжаешься сильной энергией. Часто мои идеи рождаются независимо от того, для кого я рисую. На меня влияет абсолютно все вокруг. Еще один немаловажный источник - это работы других художников. Я стараюсь следить за творчеством редких художников и чем больше смотрю на их работы, тем больше собственных идей ко мне приходит, но при этом я никогда ничего не копирую. И это выделяет меня среди остальных. Несколько лет назад я попала на бой по смешанным единоборствам и получила такой заряд адреналина, что прямо там начала делать наброски бойцов, раундов, которые впоследствии превратились в картины и были мной подарены тем, кого я изобразила. Это стало новым витком в моей жизни. Стали поступать подобные заказы со всех уголков страны. Еще большим открытием для меня стало то, что я второй художник в мире, который начал рисовать боксеров, кикбоксеров.

- Что ты хочешь донести до людей через свое творчество?

- Хочу донести с помощью картин ту информацию, которая была скрыта от них, и не просто фиксировать мгновения жизни, а превращать их в вечность. Быть

талантливым художником - лишь половина успеха. Люди, которые смотрят на картины, ориентируются, прежде всего, на первое впечатление. И для меня важно чтобы оно было максимально положительным и наводило на дискуссию.

- Среди твоих работ есть изображения таких людей, как Путин, Кадыров... Чем обусловлен выбор этих героев?

- Портреты Путина и Кадырова в моей коллекции не случайны. Для меня эти президенты являются примером того, каким должен быть настоящий глава государства. Они - лидеры Новой Эпохи. Они очень многое сделали для людей, и в своих работах я хочу передать их индивидуальную лидерскую способность, выразить свою личную благодарность.

- Ты часто принимаешь участие в благотворительных мероприятиях. Расскажи о них.

- В последнее время модно говорить о благотворительности. Я принимаю участие в подобных мероприятиях с целью помочь нуждающимся людям. Приятно понимать, что я могу, в прямом смысле, своими руками помочь кому-то. Ведь в современном обществе очень много агрессивных и нетерпимых к чужим проблемам людей, но к счастью много и тех, кто помогает друг другу и совершенно чужим людям.

Часто мои картины участвуют лотами в благотворительных мероприятиях Юрия Розума, фондов помощи больным детям, помощи сбора средств на постройку храмов, помощи приютам для животных. Они всегда проходят с насыщенной программой и в особой атмосфере добра и искусства, искусства общения, прежде всего.

- Что помогло тебе стать тем, кто ты есть сейчас?

- Всякий опыт способствовал формированию моей личности. Хорошее, плохое и ужасное. Если бы не все, что случилось со мной в жизни, я бы не стала такой, как сейчас.

- Какие еще у тебя есть увлечения?

- Я очень люблю животных. И как только появляется свободное время, стараюсь проводить его в приюте для животных. У меня там уже есть две патронные собаки, о которых я забочусь. Забота - это действие, любовь - чувство. Поэтому, заботясь и любя животных, я постоянно остаюсь положительно заряженной. Еще люблю рисовать эскизы одежды, исполнять оперные произведения.

- О чем ты мечтаешь?

- Создать такую коллекцию картин и организовать такую персональную выставку, которые еще не имели аналогов в мире. ■





”

Любовь — это чувство,
забота — это
действие.



ДМИТРИЙ СЕЛИВЕРСТОВ

известный бодибилдер,
абсолютный чемпион России и Восточной Европы 2015 года,
автор социального проекта "Воля Императора"

”

Возникшая
медийность является
замечательным
инструментом
для реализации
массы хороших
и полезных идей
и, прежде всего,
возможностью внести
свой посильный вклад
в улучшение положения
в родном государстве.



@roprime_official



rodoness

текст: Виталий Федоринов
фото: Андрей Ефремов

Leaders





- Сегодня ты известный человек, чемпион, борец за здоровый образ жизни и автор социальной программы «Воля Императора». Но расскажи, с чего все началось?

- Не могу сказать, что я рос с мечтой стать однажды величайшим из бодибилдеров страны и завоевать все мыслимые и немыслимые кубки. До того, как я впервые ступил на сцену в качестве бодибилдера, прошло 32 года достаточно интересной и богатой на события жизни. В 1982 году я появился на свет в чудесном городе на Волге, Ульяновске, в замечательной семье, берущей свое начало в Забайкалье. Я благодарен своим родителям не только за то, что они подарили мне жизнь, но еще и за то, что они привили мне понимание необходимости стремиться к гармонии физического и духовного. Именно это понимание позволило мне не останавливаться на достигнутом и постоянно искать способы совершенствования тела и духа. Искренне верю, что этот настрой будет со мной и впредь.

Увлечение спортом ко мне пришло совершенно естественно, как следование правильному примеру, показанному отцом. В возрасте 6 лет я невольно стал участником его тренировок по дзюдо и самбо. Сегодня все отчетливее понимаю роль положительного примера в своей жизни и важности такого явления, как «хороший пример» в целом.

- Чем занимался в школе?

- В начальных классах, как и многие ребята, я увлекался посещением спортивных секций по легкой атлетике, футболу, большому теннису. Не прошла мимо меня и мода на восточные единоборства, бытовавшая в начале и середине 90-х. Она была особенно актуальна в силу сложившейся криминогенной обстановки в постперестроечной России, когда свое право быть нормальным человеком приходилось отстаивать с кулаками чуть ли не каждый день.

Наверное, во многом именно поэтому в возрасте 14-15 лет я обратил свое внимание на атлетическую гимнастику, бодибилдинг. Мне захотелось стать сильнее, больше и походить на выдающихся атлетов золотой эры и титанов массы 90-х.

- Как пришел к социально значимым аспектам?

- С раннего возраста был достаточно активным: участвовал в работе молодежных организаций, в самодеятельности, получил художественное образование, занимался организацией массовых мероприятий, в том числе благотворительного характера.

В возрасте 16 лет поступил в Академию Федеральной Службы Безопасности Российской Федерации.

В ФСБ прослужил 9 лет и понял, что должен развиваться в ином направлении. Поступил в Дипломатическую Академию МИД РФ, которую успешно закончил в 2011 году.

После военной государственной службы трудился в Минэкономразвития и Минприроды России, занимаясь вопросами создания особых экономических зон

на территории Российской Федерации и международным сотрудничеством в области охраны окружающей среды.

В продолжение природоохранной линии занимался организацией полного цикла производства водоочистного оборудования нового поколения и строительством завода в Курской области. В 2014 году окончил Президентскую программу подготовки управленческих кадров по специализации «Управление инновационными проектами».

С 2014 года начал карьеру соревновательного бодибилдера в номинации Men's Physique (пляжный бодибилдинг) и весной 2015 года стал победителем нескольких крупных соревнований.

По прошествии некоторого времени для меня стало очевидно, что возникшая медийность является замечательным инструментом для реализации массы хороших и полезных идей и прежде всего возможностью внести свой посильный вклад в улучшение положения в родном государстве. Так у меня родилась идея создания «Воли Императора» как социально-спортивного проекта. Спорт и физическая культура – универсальные языки, способные объединять людей из абсолютно разных социальных групп. Очень большое удовольствие ощущать, что ты занимаешься общественно полезным делом.

- Расскажи о социальном проекте «Воля Императора».

- Идея проекта «Воля Императора» пришла, как все хорошее, немного неожиданно. На определенном этапе «межсезонья» мне пришла в голову мысль о необходимости внесения разнообразия в тренировочный процесс.

Это совпало с желанием и мыслями о проведении тренировок на свежем воздухе в открытом формате. Основными мыслями при организации проекта стали создание привлекательного и доступного образа массового спорта и популяризация здорового образа жизни.

- Для кого эта программа?

- Программа тренировок хорошо подходит для людей с различным уровнем физической подготовки и просто адаптируется под каждого конкретного участника тренировки.

- Каковы принципы твоих тренировок?

- Их три. Свободное волеизъявление – только сам человек решает, прийти ему или остаться дома, участвовать в тренировке или просто наблюдать со стороны, никакого принуждения. Безвозмездность – отсутствие платы за участие в тренировках. Отсутствие границ – на тренировку может прийти каждый, независимо от пола, возраста, веса, уровня подготовки, социального статуса, величины зарплаты, расовой и религиозной принадлежности. Другая сторона этого принципа заключается в отсутствии территориальных ограничений, эти тренировки не обязаны быть локализованы только в Москве, где они начались.

- Насколько я знаю, ты ездешь с этой про-

граммой по регионам и там собираешь большое количество желающих прийти и заниматься.

- Уже более чем в 20 городах люди откликнулись на мой призыв покинуть душные помещения и выйти на тренировки, работая над собой, показывая пример и давая мотивацию остальным.

- Кто приходит на такие тренировки?

- Тренировки стабильно собирают большое количество людей, ищущих простой и понятный путь к здоровому образу жизни и хорошей физической форме. На тренировки приходят очень разные люди: офисные работники и спортсмены, домохозяйки и бизнесмены, студенты и пенсионеры. Мы рады всем. Если честно, я не мог предположить, что данная тема найдет такой живой отклик. Сейчас я уверен в жизнеспособности и необходимости этого проекта и прикладываю все силы к его дальнейшему развитию.

- Сколько в среднем человек приходит на такие занятия?

- Человек 100-150.

- Что, помимо спорта, люди получают, приходя на твои занятия?

- На этих тренировках-встречах – все друзья и все равны. Здесь царит атмосфера дружбы и интеллигентности, взаимовыручки и теплоты. Эти вещи важны каждому человеку, каким бы крутым и независимым он ни хотел казаться.

- А как пришла идея названия?

- В названии «Воля Императора» присутствует доля иронии. В ходе соревновательного сезона ко мне прикрепило прозвище «Император» ввиду внешней схожести с Николаем II. В качестве экспериментального периода был выбран 21 день ежедневных тренировок, требующих проявления силы воли. Это тот срок, за который, при условии соблюдения графика тренировок и диеты, изменения почувствует каждый. С другой стороны, я уверен, что в каждом живет великая воля. Правда, в некоторых она пока еще спит. Наша задача ее разбудить.



- Какова основная миссия проекта?

- «Воля Императора» – это мой способ делать мир вокруг меня лучше! Я рад всем, кто готов ко мне присоединиться!

- Поделись планами.

- Существует масса задумок по развитию «Воли Императора» и новых проектов, в том числе социальной направленности. Но для большинства подобных мероприятий необходимы бюджеты, соответственно, приходится тратить силы и время на поиск источников финансирования.

- Дай совет человеку, который, узнав о проекте, все-таки сомневается, идти или нет на такую тренировку.

- Сомнений быть не должно, необходимо открыть Инстаграм проекта или страницу ВКонтакте, посмотреть анонс тренировок и присоединиться к нашей большой спортивной компании. Также всегда можно получить ответ и помощь на официальном сайте проекта. В здоровом теле обязательно зародится здоровый дух! ■



ЭМИН АГАЛІАРОВ

предприниматель, вице-президент группы
компаний Stocus Group,
певец, музыкант

”

Жизнь — это одно
сплошное
вдохновение.

 @eminofficial

 emin

текст: Ануш Аракелян
фото: Владимир Широков (40,44),
Андрей Ефремов (41,43, 47)

Leaders



- Многие бизнесмены связывают свою жизнь с творчеством и самореализуются в разных сферах. Вы выбрали музыку. С самого детства мечтали быть певцом?

- Да. С самого детства. Если бы не желание зарабатывать, наверное, занимался бы только музыкой. В бизнес пришел, потому что очень хотелось зарабатывать и быть независимым от своих родителей. Это был первый драйвер для того, чтобы работать и пытаться что-то сделать.

- Как развивалась музыкальная карьера? Когда впервые вышли на большую сцену?

- В первый раз на сцену попал лет в восемнадцать, в Нью-Джерси. Просто вышел с гитарой, с двумя товарищами. Это был ужасный опыт. И после этого я понял, что к сцене надо быть абсолютно готовым именно с профессиональной точки зрения, как музыканту.

Карьера развивалась достаточно сложно. В 2005 году я решил все-таки этим заняться на полном серьезе. Записал альбом, который состоял из шести собственных песен и шести каверов, моих любимых, из пятидесятих-шестидесятых годов. Тогда дебютная песня «Still» моего сочинения обрела какую-то жизнь. Не было у меня тогда ни радио, ни телевизионной поддержки, и пресса меня особо не знала. А если и знали, то как сына Араса Агаларова, то есть такое клеймо типа: «не слушайте и не смотрите, это не интересно». Потом создал коллектив, с которым мы начали выступать на маленьких закрытых площадках. Многие думали, что я хотел быть каким-то таким ВИПом, недоступным, крутым, выступать на закрытых вечеринках. А просто никто особо не хотел ходить на эти концерты, и соответственно, мало кто меня знал. Поэтому аудитория была небольшая, в основном состоявшая из друзей и знакомых.

Индустрия ко мне относилась крайне скептически. И только в 2011 году, когда я получил первую радиоротацию в Англии, все немного начало меняться в лучшую сторону. Меня поставили на Radio 2 – на самую крупную станцию Европы, в плейлист вместе с Адель, Maroon 5. Я там продержался неделю. Второй сингл попал на двадцать восьмую строчку в британском хит-параде. После этого мое творчество почему-то для российской индустрии обрело новое значение. И спустя два года, в 2013 году, заиграли мои песни на радио в России, и я запел на русском языке. И получается, что первые шаги я сделал фактически два года назад.

- Где вы черпаете вдохновение?

- Везде. Мне кажется, вся жизнь – это одно сплошное вдохновение, и необязательно это должно быть что-то положительное, это могут быть и какие-то негативные вещи, которые случаются, какие-то неудачи, и, наоборот, какие-то победы. Я вообще эмоциональный человек, поэтому легко могу прийти домой, сесть за клавиши и сочинить что-то достаточно быстро. Но не факт, что эта песня будет приличной и достойной радиоэфиров. Обычно я иду таким способом: много песен сочиняю, и одна из десяти или из двадцати становится достойным синглом.

- Вы ориентируетесь на мнение семьи в творческом процессе?

- Вообще нет. Я ни на чье мнение не опираюсь, потому что я достаточно жесткий критик самому себе. Конечно, иногда я читаю какие-то отзывы и слушаю, что мне люди говорят. Но исключительно доверяю собственной интуиции. Если идти на поводу того, что тебе говорят, сразу утрата уникальности того, что делаешь. Я не претендую на то, что я сделал что-то уникальное, но желание такое у меня есть.

- Вы спели дуэтом с многими артистами. С кем еще хотели бы спеть?

- Нет таких целей. Пою с друзьями в основном. И с теми артистами, с кем я спел, у меня исключительно такая дружба, где творчество аналогично. Сейчас обсуждаем со Стасом Пехой и Наташей Ионовой – возможно, сделаем что-то вместе.

- А в ближайших планах есть цель записать дуэт или выйти на сцену вместе с иностранной звездой?

- У меня есть дуэт с Чарли Уильямсом. Мы вместе сочинили песню «Woman», и у нее есть радиый успех за рубежом. А что касается известных артистов, то у меня есть определенные отношения с Дженнифер Лопес. Но дуэт – вряд ли. Я просто занимался боксом довольно долго и верю в то, что если ты выходишь на ринг, логично, когда с тобой выходит человек в твоей весовой категории. А записать дуэт с Дженнифер Лопес, например, в моем случае это будет выглядеть так, как будто вышел на ринг гигант, и с ним такой легковес. То есть это нелогично. Будет понятно, что это какая-то заплаченная, договоренная штука. Потому что Дженнифер Лопес не нужен дуэт с Эмином. И для того, чтобы петь с большими артистами, надо стать большим артистом. Моя логика именно в этом и заключается. Поэтому, пока не ждите от меня никаких громких дуэтов.

- Совсем недавно вышел клип на песню «Забыть тебя». Вы сами определяете сценарий к своим клипам? Приносит ли вам удовольствие съемка?

- Клип на песню «Забыть тебя» придумал я. Сразу в голове нарисовал ее сюжет и поделился идеей с режиссером клипа Алексеем Голубевым. Он талантливый, чуткий, творческий человек. Вдохновился и прочувствовал и песню, и меня, и эмоциональную составляющую.

А в основном доверяюсь режиссерам, которые предлагают идеи, а я что-то одобряю. Снимать клипы не люблю, потому что каждый день и так все насыщено, а процесс видео- и фотосъемки отнимает много времени.

- Не хотели бы попробовать себя в роли актера в художественном фильме?

- Наверно, нет. Предложения периодически поступают. Но, поскольку я не актер, и даже если у меня есть какие-то задатки, выход на съемочную площадку



с профессиональными актерами мне кажется опять-таки нелогичным. И даже если я справлюсь, все равно, это такая, мне кажется, ненужная краска к тому, что делаю. Я думаю, того, что я имею и в бизнесе, и в творчестве... Этого достаточно. Надо просто перфекционировать в этом.

- Какой из ваших концертов запомнился вам больше всего? Чем?

- Ну, больше, наверное, не концерты, а туры запоминаются. Мы проехали Ессентуки, Ростов, Краснодар, Нальчик и Владикавказ. Заключительным был концерт во Владикавказе. Потрясающая теплая публика. Зал порядка полторы-две тысячи человек. Был абсолютный аншлаг, что всегда приятно артисту. Не всегда у меня бывают аншлаг, и, наверно, это логично. Я вышел на сцену, спел пару песен, и, когда чуть подсветили зал, стало понятно, что там одни женщины. Я подсчитал – было шесть мужчин. И я говорю: «Друзья! С большой благодарностью отношусь к тем шестерым, которые сегодня пришли. Я знаю, что не по собственному желанию, поэтому держитесь, скоро это все закончится». Вот так я пошутил. Особенно приятно, что практически весь концерт публика поет со мной в унисон и на русском, и на английском языках. И я понимаю, что

чем больше хитов, тем больше эти концерты превращаются в праздник.

- А если вспомнить какую-то казуистическую, забавную, историю...

- Ну, они часто бывают на сцене. Даже есть такая традиция у музыкантов: когда в туре заключительный концерт, каждому придумывают какой-то прикол. Например, клавишнику заклеивают клейкой лентой клавиши, гитаристу приклеивают струны, басисту отключают бас-гитару, ну, и так далее. Но бывают и неожиданные курьезы. У меня был концерт в «Крокусе» пару лет назад, и на сцену пустили тяжелый дым, который покрывает сцену, а сцена застелена пластиком. У меня есть такой парень – техник Дима, который помогает мне на сцене, с гитарой, с техникой, следит, чтобы на сцене у всех все работало. В начале песни к сцене подошла девушка с цветами, и, чтобы она не ждала долго, я взял букет и кинул его Диме. Он прибегает, чтобы их поймать – семитысячный зал, цветы на него летят – такой замедленный кадр: он хочет остановиться, а пол скользкий из-за тяжелого дыма, и он поскользывается и, в полете ловит букет и грохается на сцену, встает, и, как ни в чем не бывало, уходит. В зале сразу аплодисменты. И я смотрю в зал – в зале истерика, смотрю





на музыкантов – у них тоже хохот. Ну, и, естественно, я не могу допеть песню нормально, потому что самому стало смешно. В общем, такая была история. На YouTube это есть – падение на песне Still.

- У вас семейный бизнес. Какие сложности возникают в работе с отцом?

- Мне кажется, мы их решили лет пятнадцать назад. Все сложности в принципе, которые могут возникать на уровне отношений отца с сыном. С 2001 года я работаю в Stocus Group. У меня до работы в компании был свой бизнес. Тут я стал частью семейного бизнеса. Отец, понимая мою позицию, характер и амбиции, дал мне полную свободу в реализации. Я несу полную ответственность за все решения. У меня свои кредиты, свои сотрудники. Штат у нас не пересекается. И сидим мы даже в разных зданиях. Даже если мы работаем над одним проектом, кто-то один из нас делает. Мы можем посоветоваться друг с другом, но в принятии решений мы знаем, что если мы выбираем плитку для пола в новый торговый центр, то либо выбирает ее он, либо я, потому что совместно мы никогда не договоримся о том, какой она должна быть.

- А вам хочется сделать что-то вне семейного бизнеса?

- Я делаю постоянно: открываю рестораны, у меня поселок, Си-Бриз, часы U-BOAT. Мы организовали «Крокус-ТВ», журнал Time to Eat. Но все равно, все то, что я сделал со своей командой, я считаю частью бизнеса одной семьи.

- У Вас есть бизнес мечта?

- Их много. Я их постоянно реализую. В голову приходят разные идеи по новой концепции ресторана, торгового центра. Поэтому, это такой постоянно трансформируемый процесс, который видоизменяется с течением времени, с учетом реализуемых проектов. Построили два «Вегаса», третий будет другим, еще круче, еще интереснее.

- Скажите, пожалуйста, а вам бы хотелось, чтобы сыновья продолжили ваше семейное дело?

- Мне бы, конечно, хотелось, но я понимаю, что заставить их сделать это невозможно. Это может быть только по собственному желанию.

- Удастся ли уделять сыновьям достаточное количество времени?

- Ну, конечно, много не удастся. Они живут в основном в другой стране. Но летаю я к ним почти каждую неделю и пытаюсь компенсировать тем, что провожу с ними время прямо с утра до вечера.

- А своих сыновей учите музыке?

- Не учу пока, потому что, мне кажется, рано. Но они сами тяготеют к музыке. Просят научить петь, говорят, хотят такие же концерты, как у меня.

- Какой Эмин Агаларов дома?

- Веселый, подвижный. Такой большой ребенок. Я построил большой дом, где мы с детьми, когда они приезжают в Москву, катаемся на самокатах наперегонки.

- Вы любите путешествовать? Какую страну любите больше всего?

- Я путешествую постоянно. И теперь я перестал ездить куда-то, если это не абсолютная необходимость: с концертом или по работе. Пытаюсь совмещать. Люблю ездить в Баку, Европу, Америку.

- Любите светские мероприятия?

- Я сам провожу их огромное количество. Столько проектов, ресторанов, концертные залы, торговые центры, и это все такой водоворот, что уже думаешь: если вечер свободный, и никуда не надо идти – уже счастье. И из-за нехватки времени не всегда успеваю посещать другие мероприятия.

- Вас считают одним из самых стильных мужчин. Вы сами работаете над своим имиджем?

- Я практически над ним не работаю. Надеваю то, что мне нравится. Иногда, на съемках клипа стилисты предлагают надеть что-то, но, как правило, заканчивается все тем, что я надеваю то, что у меня есть в гардеробе, потому что то, что предлагается, не вяжется с тем, что я себе представляю.

- Придерживаетесь ли определенного стиля в одежде? Есть ли любимые марки?

- Не придерживаюсь. Одеваюсь как мне комфортно. На работу я хожу в строгих костюмах, потому что положение обязывает, а на сцене и вне сцены я люблю стиль casual.

Любимые марки: All Saints, G-Star, John Varvatos, который я буду открывать в Москве. Часы U-BOAT. Я их первый партнер, и мы открыли несколько магазинов, получили дистрибуцию и эксклюзив на Россию и Азербайджан. Итало Фонтана – создатель U-BOAT и мой близкий друг.

- Не планируете ли создать свой бренд? Ведь «Эмин» – это узнаваемое лицо.

- Точно нет, потому что это большая работа, и это надо любить. Но тиражированием чужих брендов, то есть франчайзинговым бизнесом, я продолжаю заниматься. И из таких проектов в этом и следующем году откроются такие марки, как «Giuseppe Zanotti», «John Varvatos» и другие. Популяризировать бренд одежды так же сложно в мире, как и популяризировать артиста на мировой арене. Если вы посмотрите, как часто появляются новые артисты такого уровня, как Адель, как Сэм Смит, как Рианна... Не больше, чем один в год, скорее всего. И то же самое с одеждой, с обувью, с ювелирными украшениями. И самое главное, еще должна быть и какая-то удача. Иногда люди говорят, что им не везет. А на самом деле человек сидит на диване и

ничего не делает – вот ему и не везет. А когда что-то каждый день делаешь, хотя бы в одной области, то ты сам себя предрасполагаешь к тому, что тебе повезет.

- Верите ли вы в развитие российской моды?

- Сто процентов. И сегодня уже есть марки, которые пользуются мировой узнаваемостью. Я считаю, что это вопрос только времени. Рассмотрим на примере итальянцев. Ведь, по большому счету, у них нет никаких полезных ископаемых: ни нефти, ни газа. Но именно они лучшие и популярнейшие дизайнеры мебели, одежды, ювелирных украшений. То есть у них настолько все это круто получается, что весь мир этим восхищается. И в нашей стране есть талантливые люди, которые могут тоже придумать что-то, что будет нравиться всему миру. Это как в музыке. Пока не так много артистов с мировой узнаваемостью из России. В классической музыке у нас есть Мацуев и Хворостовский, которых все знают, а в современной поп-музыке – актуальных, модных пока нет. Но я уверен, что они тоже появятся.

- Как вы поддерживаете спортивную форму? Какими видами спорта увлекаетесь?

- Сейчас почти не хватает времени, но если оно есть, то футбол, велосипед, бокс или просто спортзал. Но если раньше мне казалось, что я это делаю, чтобы достичь какого-то результата, в плане если это бокс, то техника, скорость, выносливость, количество раундов, то сейчас просто чтобы не поправиться еще на пять килограмм в ближайшую неделю.

- Каким правилам следуете в еде?

- Поскольку у меня много новых ресторанов разной кухни, правила простые: я не обедаю и стараюсь ужинать в одном из своих ресторанов, во-первых, чтобы собрать компанию и приятно закончить день, во-вторых, чтобы проверить на качество то, что там происходит, и, в-третьих, чтобы вкусно покушать. Поскольку я являюсь первым потребителем своих ресторанов, гарантирую и себе, и окружающим самый высокий уровень.

- Умеете готовить? Есть ли какое-то фирменное блюдо?

- Яичницу с помидорами я делаю просто невероятно.

- Собираетесь развивать ресторанный бизнес?

- Однозначно. Многие из ресторанов стали сетевыми. Сейчас появилась идея – не хочу раскрывать все карты, но это рестораны, совместные с большими медиа-брендами.

- Что вы цените в дружбе?

- Искренность. Вообще в отношениях между друзьями, между мужчиной и женщиной, между родственниками. Мне кажется, искренность – это транспарентность отношений, и это самое ценное, что может быть в жизни.

- Вы можете сказать, что у вас много друзей?

- Ну, в принципе, да. С учетом того, что я наблюдаю за многими успешными людьми. Если у некоторых бывает один друг или два друга, то у меня – восемь-десять, наверно. Есть у меня два друга, с которыми со школы дружим очень близко. И два друга – два брата – с ними я дружу тоже давно. Есть коллеги по работе, с которыми я проработал лет пятнадцать, и они тоже стали моими друзьями. Поэтому, наверно, человек десять таких, на которых можно положиться, у меня есть. А это богатство.

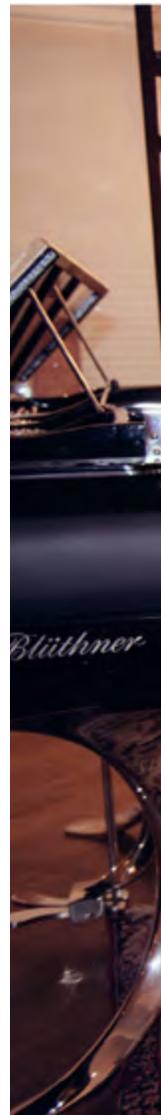
- А какие у вас цели в жизни, к чему вы стремитесь?

- У амбициозного человека – а я, наверно, таковым и являюсь – цели настолько недостижимые, что иногда думаю, что и целой жизни не хватит для того, чтобы даже приблизиться к этим целям. Но на пути к ним есть параллельные достижения, которые помогают. Я в первую очередь стремлюсь к успеху во всех своих начинаниях.

- Каков Ваш девиз по жизни, правила, которыми вы стремитесь следовать?

- Ну, во-первых, надо трудиться. Нужно быть честным с самим собой. Быть ответственным. И, если ты в принципе все делаешь правильно, с душой, с ответственностью, с чувством понимания дела, то, возможно, в награду получаешь иногда удачу.

Со мной часто случались интересные случаи, связанные с удачей. Предложил как-то Григорий Лепс в качестве подарка мне на день рождения, песню «Я лучше всех живу». Я не сразу решил спеть эту песню, просто не был уверен в том, что свяжусь с этим амплуа. Немного поменял текст, записал песню. И она стала самой моей большой песней в России, с самым большим количеством радиоротаций и, конечно, самой узнаваемой на концертах. Ее ждут, и с первой песни кричат уже «давай «сухое вино». То есть это удача. Но если бы я не пел столько лет, если бы я не давал концерты, если бы я не трудился, то, может быть, и не был бы предрасположен к тому, что сам сам Григорий Лепс захочет вникнуть в мое творчество. И я ему за это благодарен, потому что он этим изменил мое мировоззрение в российской музыке.



Любимый город – Москва.

Если автомобиль, то Range Rover.

Если домашнее животное, то кошка.

Мужчина обязательно должен уметь водить машину.

Если мне плохо, то я сажусь за рояль.

Я не люблю в людях неискренности.

Чтобы решить трудную задачу, нужно сконцентрироваться.

Если часы, то U-BOAT.

Если weekend за границей, то Баку.

Если алкоголь, то Chivas 12-летний.

Последний понравившийся фильм «Интерстеллар».

Любимая музыкальная группа – Queen.

Кто для вас лидер? Отец.

Кто обязательно должен стать героем нашего журнала? Если это лидер, а лидер для меня – отец, то это точно Арас Агаларов.

ВОПРОС НОМЕРА: Каким должно быть основное качество лидера и почему?

Лидер должен понимать ответственность за тех, кто за ним следует, и с пониманием этой ответственности вести этих людей в правильном направлении.

49



АНТОН БЕЛЯЕВ

музыкант,
основатель группы *Therr Maitz*

”

Я выбрал
самую легкую
профессию.

 @therrmaitz

 therrmaitz0

фото: Андрей Ефремов
текст: Максим Фомичев

Leaders



- Музыкой ты занимаешься давно. С чего все началось?

- С музыкальной школы. Я выбрал, как мне тогда показалось, самую легкую профессию. Мне мама предложила обойти все секции и найти себя в чем-то. И в итоге я остановился на музыкальной школе, потому что на фигурном катании надо было падать, на боксе били по роже, а когда я увидел, как на легкой атлетике девочка встала на «мостик», я испугался даже находиться там. В музыкальной школе попросили повторить простучать ритм какой-то, и я решил, что это создаст для меня приятную безоблачную жизнь.

- Как дальше разворачивались события?

- Сначала мне предложили играть на трубе, но я испугался колоритного преподавателя, выбрал фортепиано, и лет до двенадцати насыщенно ездил и даже летал на различные конкурсы. Уже в институте, встретив единомышленников, я проникся идеей создания группы, когда ты можешь играть что ты хочешь и когда ты хочешь.

- Как родилось название группы?

- Это безобразная история. И рассказываю ее я каждый раз по-разному. Название родилось как-то само собой, под алкогольно-наркотической волной, мы долго с этим мучились, потом привыкли. Смысла в нем особого искать не надо.

- Расскажи о том этапе, когда ты перебрался с группой в Москву. Как приходилось зарабатывать первые деньги?

- В своем городе я уже вышел на этап зарабатывания денег. Но надо было двигаться вперед. По приезде в Москву пришлось все начинать сначала, много работать. Работал действительно очень много, даже возникли проблемы со здоровьем. В поисках денег приходилось соглашаться на любую работу, сотрудничать с такими артистами, которым не то что петь, им и говорить-то не следует.

- Какой момент стал переломным в судьбе группы?

- Около четырех лет назад я понял, что достаточно окреп для того, чтобы не работать над чужой музыкой. Собрал новый состав, который до сих пор не меняется, и занялся собственным творчеством.

- Расскажи о своей продюсерской деятельности.

- Если убрать весь негатив, малые деньги за огромную работу, это, безусловно, опыт. Этот этап «делания» чужих песен и решения чужих проблем научил меня дисциплине, подготовил к работе с самим собой.

- Проект «Голос» открыл всей стране талантливого Антона Беляева, но ты не стро-

ишь сольную карьеру вне Therr Maitz. Почему?

- Мне интересно работать в том режиме, в котором я работаю. Я не стесняюсь того факта, что я был в этом проекте. Это было очень полезно со всех точек зрения, это открыло для нас большую аудиторию, и масштабы нашей деятельности поменялись. Это стало и полезным испытанием для моего психологического состояния: вновь оказаться учеником после длительного этапа варения в собственном соку. А сольная карьера не укладывается в понимание моей мании величия. Я не хочу, чтобы меня знали, мне нужно, чтобы мою музыку слушали во всем мире: и эскимосы, и на Гавайях одновременно. Не то чтобы я отказывался от сольной карьеры, просто сейчас такая форма. Что будет дальше неизвестно, может, я и стану выступать как бард, под гитару.

- Известных российских исполнителей, поющих на английском, очень мало. В чем проблема: мало талантливых артистов, способных покорить мировой музыкальный Олимп, или просто не могут?

- То, что их мало – это абсолютно нормально. Страна у нас русскоязычная, и с общепринятой точки зрения, здесь не очень нужны англоязычные музыканты, и денег особо на этом не заработаешь. Но как показали последние три года, на примере нашей творческой деятельности – все реально. При этом, чтобы завоевать большую славу, надо приложить массу усилий, а не просто выйти из подвала и начать выступать. Так, впервые выйдя на Ray Just Arena, я испытал колоссальный стресс, когда пришло пять тысяч человек, заплатив деньги за билет, и только на меня. Нужен опыт.

- Выбор языка исполнения инициирован желанием покорить запад?

- Нет. Группа поет на английском не потому, что она стремится на запад. Это дань нашему вкусу, музыкальному воспитанию. Я могу подавать музыку так! И нет цели уехать туда. Более того, это такая извращенная форма патриотизма.

- Можешь себя отнести к человеку, через творчество которого мировой общественности открывается Россия?

- Это так и есть. Мы не стремимся копировать западную музыку, мы делаем свое. Поэтому нас можно отнести к экзотике, людям из страны медведей и ягеля, поющим свои песни. Если это наберет масштаб, это станет еще и ответственно.

- Известно, что себя ты делаешь сам, без продюсеров и лейблов. Это тяжелый путь?

- Да, это утомляет довольно сильно. Отдыха нет вообще. А лейбла в России я пока не вижу, такого, который смог бы удержать ту планку, которую мы с моей командой смогли взять.



- Не раз ты упоминал в интервью, что ваша музыка «неформат». Почему? Меняется поколение, меняются вкусы, и такое творчество очень популярно... Где границы?

- Не то чтобы это «неформат», наша музыка альтернативна и не является той музыкой, которую скормливают народу телевидение и радио. Может быть, лет через пять мы будем считаться попсой.

- Ты не жил никогда за границей. Как ты выучил английский язык, на котором пишешь и поешь?

- Я родился, жил и учился в Магадане, где всегда было много студентов «по обмену» с Аляски. Тот факт, что я прогуливал спецшколу с изучением английского языка – большой пробел, и знаю язык я не так хорошо, как хотелось бы. А произношение – это мимикрия, мое умение вслушиваться в музыку и звуки.

- Не могу не спросить про Юлию, твою жену, которая, по-моему, всегда рядом с тобой. Ее журналистская карьера и связи в медиа бизнесе не могли не сказаться на творческом пути группы. Как делитесь ваши полномочия в делах?

- У нас тоталитарный режим. Я решаю все вопросы, но стараюсь отдалиться от нетворческих задач. Иногда это получается, иногда нет. И Юлия принимает сейчас большое количество решений без моего мнения. При этом я периодически вторгаюсь в любую область жизни группы. Захожу в «ВКонтакте» в группу, слежу за ее активностями.

- Как вы с Юлей отдыхаете от работы?

- Как такового будничного, субботне-воскресного отдыха у нас не бывает. Иногда в течение дня может внезапно освободиться время. Например, человек, с которым я должен встретиться, вдруг умер, следовательно, встреча отменяется, можно идти гулять в парк. Когда же все-таки появляется свободное время, предпочитаю Мальдивы, где у меня есть любимый остров.

- Не секрет, что твое творчество популярно не только среди молодежи, но и среди солидной взрослой аудитории. Так, на выступлении в Лондоне был замечен Роман Абрамович. Не удалось лично пообщаться? И как ты относишься к интересу со стороны таких людей?

- Да, на одном из выступлений познакомился с Абрамовичем, теперь периодически выступаем и для него, иногда он приходит на концерты. Мы же не пишем музыку целенаправленно для тинэйджеров, и меня не удивляет такой интерес. Я сам уже не мальчик. Скоро сорок.



- Нет ли в планах дуэтов?

- Есть больше коммерческие российские дуэты, которые вскоре случатся. При этом приходится отказываться от огромного количества предложений.

- Помимо музыки чем занимаешься? Планируешь заняться бизнесом?

- Пока только музыка. Есть еще PlayStation (смеется). Если говорить о бизнесе, я подумываю о чем-то. Безусловно, достигнув определенного уровня благосостояния, ты понимаешь, что не надо сидеть на мешке с деньгами, их надо во что-то вкладывать, расширяться.

- Сейчас ты работаешь над российским фильмом. Расскажи об этом.

- Действительно, это большая работа. Фильм музыкальный, про музыкантов, играют непрофессиональные актеры, участники проекта «Голос». Опыт для меня интересный. Несмотря на то, что к отечественному кино отношусь патологически настороженно. Фильм выйдет в прокат в начале января, и надеюсь, получится достойным.

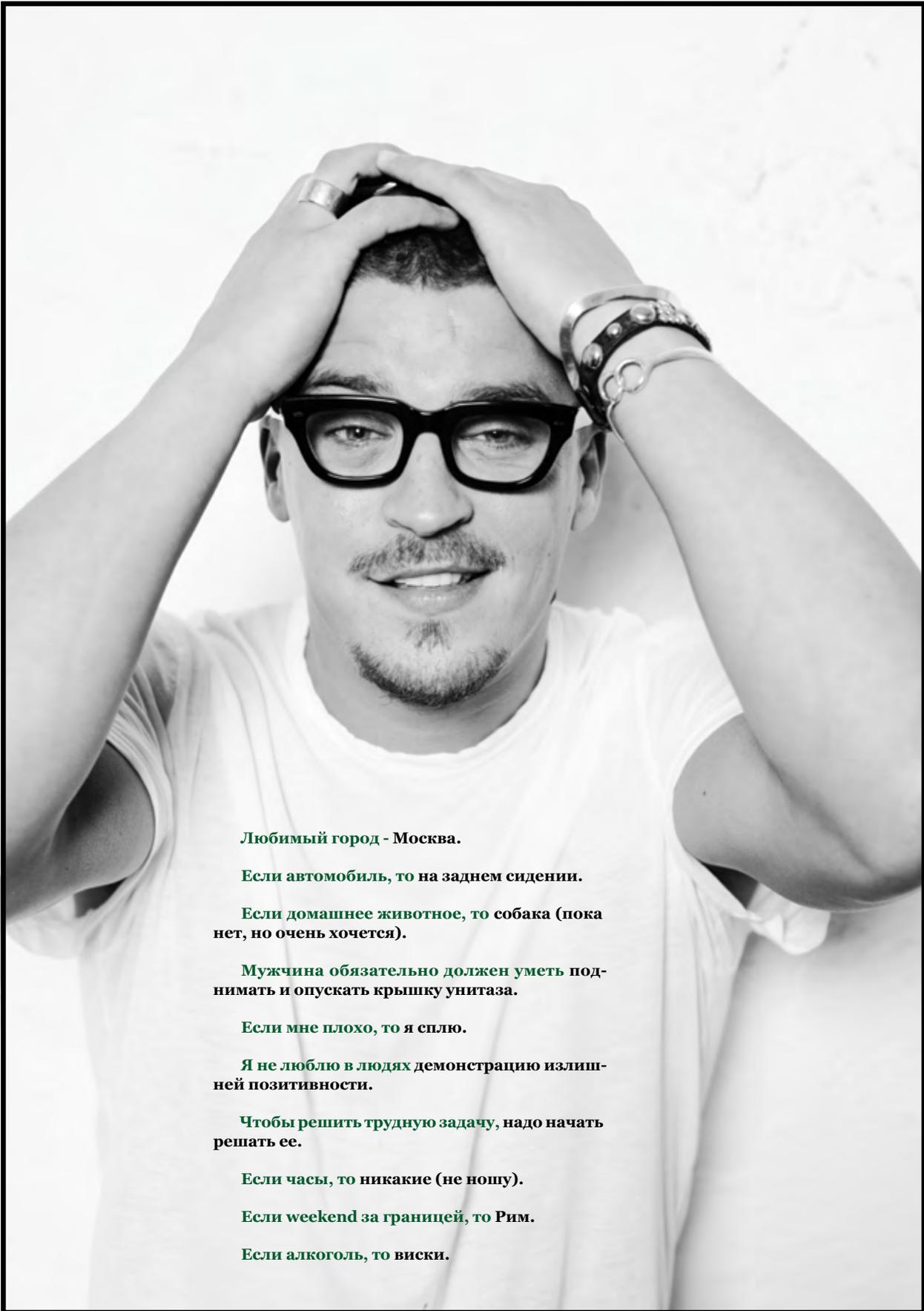
- Где черпаешь вдохновение?

- Я думаю, что есть большое количество способов получить из космоса сигналы. Для меня же самый результативный – это садиться и работать. Такого не бывает, чтобы раз и сверкнуло, получился крутой трек. Да, две-три фразы пришли в голову, но потом сутками надо работать, чтобы получился результат.

- Скоро концерт в Crocus City Hall. Чего ждать поклонникам?

- Самое главное событие и для нас, и для наших поклонников – это новые песни. Ну и то, что все любят слышать – то, как мы работаем.





Любимый город - Москва.

Если автомобиль, то на заднем сидении.

Если домашнее животное, то собака (пока нет, но очень хочется).

Мужчина обязательно должен уметь поднимать и опускать крышку унитаза.

Если мне плохо, то я сплю.

Я не люблю в людях демонстрацию излишней позитивности.

Чтобы решить трудную задачу, надо начать решать ее.

Если часы, то никакие (не ношу).

Если weekend за границей, то Рим.

Если алкоголь, то виски.

57

Последний понравившийся фильм — не могу вспомнить.

Любимая музыкальная группа — нет.

Кто для тебя лидер? Я настолько эгоцентричен, что редко высываю нос из своей конуры. Меня многие исторические личности восхищают, но не могу судить, лидеры они или нет.

Кто обязательно должен стать героем нашего журнала? Познер.

ВОПРОС НОМЕРА: Каким должно быть основное качество лидера и почему?

Самое важное — стержень, его представление о самом себе и о том, что он делает, способность удержать вокруг этого стержня ту среду, которая уже будет поддерживать этот стержень, не деформировать и не разрушать его.



АЛЕКСАНДР ПРОСВИРЯКОВ

экономист, финансист, инвесткон-
сультант, член ассоциации ACI
Russia and Russian Corporate
Treasures Association

”

В начале следующего
года я ожидаю
поступательное
планомерное
восстановление
экономического роста
нашей экономики.

 @5050552

 prosviryakov

фото: Андрей Ефремов
текст: Максим Фомичев

Leaders



- Александр, расскажите о себе, с чего началась ваша карьера?

- Моя карьера началась еще в прошлом веке, в конце лихих 90-х, когда я совершенно случайно присоединился к московской команде одного из ведущих мировых инвестиционных банков. Сразу после кризиса 1998 года российская экономика начала бурно расти, вместе с нашим финансовым рынком. Мне удалось прокатиться на этой волне до самой верхней точки.

- Родившись в России и получив образование в Нью-Йорке, Лондоне и Париже, для своей работы вы выбрали все-таки Россию. Почему?

- На протяжении последних 17 лет я имел возможность поработать в разных городах и странах мира: в Нью-Йорке, Лондоне, Цюрихе, Женеве, Париже. Каждый раз возвращаясь в Москву, я говорил своим коллегам: "I am going back to paradise". Жизнь и работа в России для молодого человека – это настоящий рай.

- Почему за рубежом финансовое образование лучше?

- Я бы не сказал, что образование за рубежом лучше. Получив три диплома MBA и красный диплом специалиста в Академии Государственной Службы и Народного Хозяйства при Президенте РФ в Москве, я имел возможность на собственном опыте сравнить качество финансово-экономического и управленческого образования в четырех ведущих странах мира. По многим дисциплинам, например, по точным наукам, мы значительно опережаем другие страны. Именно по финансовому образованию мы, конечно же, значительно уступаем Нью-Йорку. Будучи в центре финансового центра мира, Нью-Йоркский Университет на порядок опережает другие мировые университеты по таким дисциплинам как корпоративные финансы, инвестиционный банкинг, финансовый инжиниринг. А вот по маркетинговым дисциплинам, в мире нет университетов, равных HEC Paris. Французские компаний научились лучше остальных создавать бренды и навязывать свои товары и услуги потребителям.

- С чего, как правило, начинается ваш день?

- В последнее время он начинается с шума стройки за окном. Я живу в самом центре Москвы, рядом с од-



ним их элитных отелей, во дворе которого этим летом начали строить какой-то новый корпус. Так вот, ровно в 8 утра каждый рабочий день начинается агрессивная долбежка строительной техники. Мне теперь не приходится даже пользоваться будильником.

- Как во время рабочего дня с плотным графиком, осуществлять «подзарядку»?

- Мой рабочий график позволяет мне перманентно наслаждаться трудовым процессом равномерно в течение всего дня, поэтому необходимость в «подзарядке» у меня отсутствует. Еще в начале своей карьеры я понял, что главное – не перенапрягаться, не уставать. В моем бизнесе важно, чтобы я всегда был готов быстро среагировать на любые внешние события.

- Ваша деятельность тесно связана с привлечением иностранных инвестиций в Российскую экономику и проекты. Что сейчас интересно иностранным инвесторам?

- В прошлом году мы наблюдали масштабный отток иностранных инвесторов из России. Основное влияние на этот процесс оказала геополитическая напряженность. Многие финансовые организации были вынуждены подчиниться официальным и негласным директивам со стороны вышестоящих органов прекратить финансирование российских компаний и избавиться от имеющихся активов.

Такое случается не часто. Но для профессиональных финансистов это самый продуктивный период. Появляется возможность купить актив гораздо дешевле, чем он стоил последние несколько лет. Например, если вы копите деньги на квартиру уже много лет, но никак не можете этого сделать, потому что большую часть квартир покупают несколько крупных игроков, взвинчивая цены, а тут вдруг случается, что они, по каким-то причинам, вынуждены срочно продать всю свою недвижимость разом, у вас есть уникальная возможность приобрести квартиру вашей мечты всего лишь за половину ее прежней стоимости (или даже меньше). Квартира не стала хуже, чем была неделю назад, но цена ее теперь совершенно другая. Через некоторое время она вновь вернется к своим прежним справедливым значениям, когда достаточное количество покупателей вернется на рынок.

То же самое происходит и на финансовом рынке. Появляется возможность купить финансовые активы по бросовым ценам. Сейчас как раз набирает обороты процесс смены иностранных покупателей с крупных западных фондов на более точечных игроков. Одновременно, в Россию начали активно приходить инвестиции из Ближнего Востока и Азии.

- Сталкивались ли вы с инвестициями в творческие проекты, кино и российские медиа?

- В кино и медиа я лично пока не вкладывался, хотя имел отношение к некоторым крупным сделкам по покупке/продаже активов в этой сфере несколько лет

назад. Я считаю эту индустрию достаточно интересной в среднесрочной перспективе, но слишком трудоемкой и тяжело контролируемой.

- Реально ли российским брендам выйти на международный рынок? Что, в первую очередь, для этого нужно?

- Я думаю, что каждый бренд, а точнее, каждую индустрию и каждый продукт, надо рассматривать отдельно. На рынке всегда есть возможность для эксплуатации какого-нибудь тренда. Иногда это связано с макроэкономическими факторами, такими как рост или падение реальных доходов населения, что вынуждает потребителей переориентироваться на новые категории товаров, а иногда с грамотной, профессионально реализованной маркетинговой стратегией, которая делает некий товар модным или must-have для определенной группы населения.

- Немного о кризисе. Каковы ближайшие перспективы в российской экономике? Когда можно ожидать ее стабильность?

- Стабильность экономики уже наступила. Падение оказалось не таким сильным, каким его ожидали увидеть ведущие мировые аналитики. Сейчас мы начинаем наблюдать восстановление темпов роста основных макроэкономических показателей. Я думаю, мы увидим периоды повышенной волатильности уже в декабре этого года, в связи со значительными выплатами по внешним долгам нашими компаниями и банками. В начале следующего года я ожидаю поступательное планомерное восстановление экономического роста нашей экономики.

- Как могут обезопасить свой бизнес российские компании? И разная ли тактика должна быть у малого, среднего и крупного бизнеса?

- Основная задача любой компании – четко понимать все риски, с которыми она может столкнуться. Большинство российских компаний, наученные многочисленными кризисами, уже создали у себя профессиональные функции риск-менеджмента и перманентно мониторят уровни принимаемого на себя риска, динамично оценивая его современными математическими моделями. Это достаточно сложный процесс. Особенно когда встает вопрос, какие вводные закладывать в модели оценки. Например, мало кто мог предположить, что за пару месяцев курс доллара к рублю взлетит с 30 до 80 рублей. Компании, которые не моделировали такие сценарии потенциального развития ситуации, столкнулись с серьезными финансовыми проблемами и вынуждены были обращаться за внешней помощью к своим акционерам / кредиторам / регуляторам.

- За кем будущее российской экономики? Способна ли наша молодежь вывести ее в новое русло?

Будущее всегда за молодежью. Главный вопрос



в том, какой станет наша молодежь. А это, я думаю, забота не государства и не правительства, а самих родителей. Я лично много усилий прикладываю для того, чтобы мои дети стали успешными и самостоятельными во всех смыслах.

- Расскажите про свои хобби?

- Основное мое хобби – самореализовываться. Я инвестирую достаточно крупную часть своего дохода в обучение, в личное и профессиональное развитие.

- Занимаетесь ли вы спортом?

- Я люблю командные виды спорта еще с детства. В школе я был капитаном двух сборных команд: по баскетболу и по волейболу. И это несмотря на мой средний рост (180 см). В таких видах спорта меня привлекает то, что ты можешь достичь гораздо большего именно через слаженную игру всей команды, а не личного мастерства какого-нибудь отдельного игрока.

- Что для вас здоровый образ жизни?

- Здоровый образ жизни – это когда хватает энергии и сил на полноценную жизнь: на работу, на личную жизнь, на спорт, на общественные мероприятия. Рецепт здорового образа жизни достаточно прост, на мой взгляд: достаточно правильного питания, умеренных физических нагрузок и побольше приятных эмоций (особенно от окружающих вас людей).

- Известно, что вы любите путешествовать. Где любите бывать?

- Путешествовать мне приходится очень часто. За последние несколько лет я успел поработать, поучиться, поотдыхать практически на всех континентах земного шара. Но, как ни странно, больше всего мне нравится путешествовать по России. Несмотря на некоторые сложности с точки зрения логистики (отсутствие прямых рейсов между региональными городами, низкое качество гостиниц в средних городах), я получаю огромное удовольствие от местного колорита, особенно от открытых, добрых, искренних людей и, конечно же, прекраснейших российских девушек.

- Занимаетесь ли вы коллекционированием?

- Коллекционированием я никогда не увлекался. И до сих пор не понимаю того удовольствия, которое этот процесс может доставлять человеку. Наверное, у меня немного иной склад ума или характера, чем у большинства.

- Вы не женаты. Это потому что не можете пока посвятить свое время семье или просто не нашли ту единственную?

- Касательно времени на личную жизнь – у меня его достаточно. Как только появится в моей жизни та самая девушка, я буду уделять нашей семье столько времени, сколько потребуется для гармоничных отношений.



Любимый город – Москва

Если автомобиль, то ... чтобы приносило удовольствие

Если домашнее животное, то большое, доброе, умное и мягкое

Мужчина обязательно должен уметь заботиться о своей семье

Если мне плохо, то я выключаю телефон

Я не люблю в людях лицемерия

Чтобы решить трудную задачу, надо think-outside-the-box

Если часы, то скромные, не привлекающие внимания

Если weekend за границей, то с любимой девушкой

Если алкоголь, то с любимой девушкой

Последний понравившийся фильм – «Левиафан»

Любимая музыкальная группа – «DJPerets»

Кто для вас лидер? Владимир Владимирович

Кто обязательно должен стать героем нашего журнала? Владимир Владимирович

ВОПРОС НОМЕРА: Каким должно быть основное качество лидера и почему?

В время своего обучения по программе MBA в США я спросил у профессора Harvard Business School, каким должен быть настоящий лидер. Ответ его был достаточно краток:

- Даже если ты будешь сидеть спиной далеко от входа в аудиторию, в которую он войдет, не сказав ни слова, ты его почувствуешь, - ответил он.

- А как стать таким лидером, профессор? – заинтересовался я.

- Никак, Александр, им можно только родиться, - резюмировал он.



ВЛАДИМИР МИНЕЕВ

кикбоксер, чемпион Европы и мира,
мастер спорта

”

Мне есть, чем помочь
своей стране.

 @vladimirmineyevrus

 mineevvladimir

фото: Андрей Ефремов
текст: Максим Фомичев

Leaders



- Скажи, как получилось, что ты выбрал именно кикбоксинг?

- Справедливо будет заметить, что, еще в детстве, я просто хотел уметь хорошо драться, чтобы всегда постоять за себя и своих близких. Тем более мне пришлось рано повзрослеть и взять на себя такую ответственность. Свой спортивный путь я начал с каратэ, продолжил в боксе, но основных результатов достиг именно в кикбоксинге. Активно занявшись именно этим видом боевых искусств, я перебрался в Москву и стал успешно выступать на соревнованиях. Этот вид спорта дал мне уверенность в завтрашнем дне.

- Были ли у тебя в детстве мечты о поясах, титулах, вообще регалиях?

- У меня не было в детстве таких мечтаний, но когда я начал заниматься спортом, то ставил и ставлю себе самые высокие цели, чтобы их достигать.

- Большинство людей, которые интересуются боксом, а тем более те, кто смотрит раз от раза интересные бои, не могут понять многих тонкостей и нюансов. Что такое вообще бокс?

- Бокс – это огромный пласт, своеобразная культура. Это целое искусство самообороны. Ошибочно мнение, что все боксеры норовят ударить друг друга по голове или спровоцировать с кем-либо драку. Прежде всего, в боксе учат защищаться, отразить любой удар и только потом, при необходимости, нанести ответный. В мире единоборств бокс – аристократия, наука, основа для большинства видов спорта, и ее надо постигать, ей не научиться за один год.

- А как же дух, философия?

- Дух и философия присущи восточным единоборствам, там они переплетаются с различными религиозными течениями. Но я считаю, что духовную



составляющую необходимо иметь в любом занятии, будь то бокс или рисование. Ведь мы реализуем свой внутренний мир, именно раскрываясь в том или ином деле.

- Кикбоксинг часто сравнивают с боксом, муай-тай, спорят, какой вид самый жесткий. Ты как считаешь?

- На мой взгляд, самый действенный, эффективный и жесткий вид спорта это ММА.

- Все знают суперзвезд кикбоксинга, таких как Чак Норрис и Брюс Ли. У тебя были кумиры?

- Мне не нравится слово кумир. Не скрывая, могу признаться, что фильмы с участием Жан-Клод Ван Дамма и Чака Норриса и другие боевики всегда остро влияли на меня с детства. Стоило мне только увидеть какой-нибудь из них, сразу начинал прыгать на диван,

с дивана, задираться к младшему брату, за что получал подзатыльники от старшего. Они стали ступенью к большой моей спортивной лестнице успеха.

- Можешь прокомментировать возвращение Федора Емельяненко в ММА?

- Федор – звезда мировой величины, и я желаю ему достичь поставленных целей и вновь почувствовать вкус победы. Думаю, ради этого он и вернулся.

- В ринге все привыкли видеть тебя крутым парнем. Спокойствие, грозный взгляд и особая харизма. А какой ты в жизни? Задиристый?

- Спасибо за приятные слова о харизме, но какой я в жизни, резоннее спросить у моего окружения. Но не сильно расхожусь с тем образом, каким на экране меня видят зрители. Не ношу масок и не люблю лицемерие.



- Это довольно жесткий и беспощадный вид спорта. Чтобы как-то уравновесить внутри себя внутренний мир, делаешь ли ты добрые дела?

- Конечно, мне не чужды добрые дела и поступки, спасибо родителям за такое воспитание. От всей души стараюсь помогать дегишкам из Ульяновского детского дома, активно участвую в спортивной жизни клуба, в котором делал первые победные шаги. И даже если какой-нибудь бабуле понадобится донести сумку до квартиры, никогда не откажу. Делаю так не для того, чтобы максимально очистить душу, как это модно сейчас. Просто сам был в тяжелой ситуации и понимаю важность поддержки и помощи.

- Какие отношения у тебя с другими участниками Fight Nights?

- У нас большая команда Fight Nights, и все отношения между ребятами дружеские, будь то промоутер, боец или спортивный функционер. Мы позиционируем

себя как одна большая семья.

- Сейчас ты активно занимаешься продвижением компании Fight Nights. Расскажи об этом.

- Компания Fight Nights – не просто коммерческий проект. Это группа единомышленников, которые активно продвигают смешанные единоборства в массы, пропагандируют здоровый образ жизни и патриотическое воспитание. На сегодняшний момент я, помимо того, что являюсь бойцом, еще и спортивный функционер, стараюсь способствовать повышению авторитета Fight Nights на всех фронтах. За мной наблюдает весь мир, и своим личным примером я могу показать, что спорт – это хорошо.

- Ну а ты бы посоветовал молодым ребятам идти в единоборства?

- Я бы посоветовал молодым ребятам развиваться именно в том направлении, в котором они чувствуют



свой потенциал. Единоборства точно не для всех, но при этом каждый должен уметь постоять за себя, чувствовать себя безопасно даже в самом темном переулке. Поэтому физически нужно себя развивать в любом случае, пусть и не профессионально.

- Ты не думал о собственной школе?

- О своей школе думать еще рано. Есть еще те поставленные задачи, которые я не выполнил.

- Видно, как ты любишь свое занятие. А есть ли у тебя еще отдушины, хобби?

- Хороший отдых и хорошие авто. Люблю совмещать хорошее с приятным, особенно после тяжелого боя. Люблю сесть в отличное авто и отправиться на отдых в потрясающее место.

- Знаю, что ты серьезно занимаешься бизнесом. Как тебе удается совмещать спорт и бизнес?

- Хочешь жить, как говорят, умей вертеться. Развиваясь разносторонне, никогда не забываю про материальную составляющую своей жизни.

- Сейчас стало крайне модно идти в политику. У тебя мысли есть такие?

- Не знаю, модно или нет, никогда не был этому подвержен. Могу сказать лишь, что мне есть, чем помочь своей стране. Как только у меня появится возможность прийти в политику, обязательно ею воспользуюсь.

- Нельзя не отметить один из недавних боев с Ксавье Фуа-Покамом. После быстрой и красивой победы нокаутом французского кикбоксера на тебе можно было видеть стильное патриотическое поло с триколором и портретом нашего президента. Это станет твоей «фишкой»?

- У каждого спортсмена есть свой «талисман на удачу». Поло с портретом нашего президента я наде-



ваю не в первый раз на бои, и для меня это уже стало хорошей приметой.

- Тебя называют самым стильным кикбоксером. Разделяешь мнение?

Я это мнение о себе и создал. Ведь многие спортсмены приходят на те или иные мероприятия в спортивной одежде, и у людей складывается мнение, что ребятам из мира единоборств несвойственно чувство стиля. С этими стереотипами активно борюсь своим личным примером.

- Несколько коротких вопросов.

- Что для тебя любовь?

Страсть

- Дружба?

Ради друзей готов на многое.

- Самое важное в мужчине?

Сила духа.

- В женщине?

Мудрость.

Любимый город – Ульяновск

Если автомобиль, то с характером

Мужчина обязательно должен уметь постоять за себя

Если мне плохо, то я никогда не падаю духом

Я не люблю в людях фальшь

Чтобы решить трудную задачу, не нужно усложнять себе жизнь

Если часы, то статусные

Если weekend за границей, то самый активный

Если алкоголь, то... я за здоровый образ жизни, без алкоголя

Последний понравившийся фильм – в котором лично сыграл – «Воин»

Любимая музыкальная группа – Их очень много

Кто для вас лидер? Я сам, чтобы своим примером научить других

Кто обязательно должен стать героем нашего журнала? Бату Хасиков

ВОПРОС НОМЕРА: Каким должно быть основное качество лидера и почему?

Обширные знания. Сегодня недостаточно быть специалистом в определенной сфере. Настоящий лидер должен быть хорошо осведомленным в разных сферах. Человек, который умеет грамотно ответить на любой из поставленных вопросов, вызывает уважение и доверие у большинства людей. А это полезно как в бизнесе, так и в политике или межличностных отношениях. Умение показать свою эрудированность, но в то же время, ни в коем случае не превосходство над другими людьми, позволяет человеку подняться на ступень выше в сознании многих людей.

70

МОСК



АЛЕКСЕЙ ФИЛАТОВ

вице-президент
Международной
Ассоциации ветеранов
подразделения
антитеррора «Альфа»

”

Наша задача –
привить патриотизм,
любовь к своей
Родине, заставить
поверить в себя,
возродить надежду
на собственные силы.

текст: Максим Фомичев
фото: Андрей Ефремов

Leaders





- Группа Альфа существует уже более 40 лет. Расскажите про историю создания отряда.

- Крестным отцом подразделения является Юрий Андропов. После печальных событий на Мюнхенской Олимпиаде, когда израильскую делегацию захватили террористы и полностью расстреляли, в комитете госбезопасности возникли мысли, что подобное может произойти в любой стране, и было принято решение о создании узконаправленного подразделения по проведению спецопераций по освобождению заложников на транспортных средствах и в зданиях. Назвали это подразделение «А» (от слова «антитеррор»). Первый набор составил 30 человек. Со временем количество участников группы возросло до 200-250 человек. Сферы деятельности отряда стали расширяться: помимо воздушных судов, стали отрабатываться спецоперации по освобождению автобусов, поездов метро, обычных поездов, вертолетов, зданий различной конфигурации и других объектов. Таким образом, наше подразделение было на шаг впереди террористов.

- Как развивалась судьба отряда во времена перестройки?

- Во времена распада Советского Союза, когда трагически погиб наш офицер в Вильнюсе, а Горбачев отказался от него, сказав, что никого туда не посылал, было очень тяжелое время, как для всей страны, так и для силовых структур. К сожалению, то отношение к силовым структурам привело к тому, что лучшие подготовленные офицеры отряда «Альфа» ушли в бизнес и пополнили бандформирование.

- Но в это время вы и попали в отряд?

- Да, и если бы не сложившаяся ситуация с распадом группы, вряд ли я мог бы попасть сюда. На тот момент моя работа была связана с секретной информацией и, по законам Советского Союза, я еще в течение 15 лет не мог покидать родину. И после раздела СССР я смог поступить в подразделение. Это было непростое время. Практически все снаряжение нам покупали наши же ветераны за свои деньги.

- А что собой представляет подразделение «Альфа» сегодня?

- Сейчас подразделение находится в другом состоянии, совсем другие возможности, другая подготовка, оснащение.

- Антитеррористические операции отряд проводил во многих странах: США, Швейцарии, Кубе, Великобритании, Франции, Афганистане и др. Расскажите о своем боевом опыте.

- В международных операциях я не участвовал. Я был в Афганистане, Грузии, Киргизии. Из известных операций – освобождение заложников в 1995 году в городе Будённовске, за что я был награжден медалью.

- Что же заставило вас, будучи молодым

человеком, выбрать этот опасный путь?

- С детства я занимался профессиональным спортом. А так как отец у меня военный, я принял решение связать свой жизненный путь с военной службой. Имея хорошую спортивную подготовку, к моменту поступления в училище я был мастером спорта по военно-прикладному многоборью, куда входили плавание, лыжи, бег, гимнастика и стрельба. Так как я жил в военном городке, где был радиотехнический уклон, училище я выбрал по этой специальности. Первое место моей службы было связано с радиозлектроникой, и в этой части как раз был культ спорта, почему я туда и попал. В силу моего характера и моих потребностей меня тянуло к какой-то романтике, по-настоящему мужской службе. И когда появилась возможность попробовать себя в новой деятельности, я ей воспользовался. Прослужив восемь с половиной лет, я всегда говорю особенно молодым ребятам, с которыми я часто встречаюсь: как бы ни было трудно, а трудно было всегда, я считаю, что это мои лучшие годы жизни, с первого до последнего дня службы, потому что они были связаны с настоящей мужской работой.

- Расскажите о своей первой операции.

- Одной из первых была следующая операция. Являясь боевым подразделением, мы часто занимались наружным наблюдением и предотвращением контрабандных сделок, в первую очередь связанных с оружием. И однажды дня три мы отслеживали объект, так как была информация, что при каких-то обстоятельствах, он будет продавать два гранатомета. Учитывая то, что он продавец, для нас было важно взять еще и покупателя. В итоге передача должна была произойти на перроне станции пригородных поездов «Кунцевская». С одной стороны, мы были в наружном наблюдении, с другой – согласно боевой задаче, в случае передачи этого вооружения, мы должны были, как группа быстрого реагирования, произвести захват. И тем человеком, кто был рядом с объектом, был я. И когда я вышел на объект, перрон совсем случайно оказался пустым. Это было вечернее время, и, несмотря на то, что по легенде я был с бутылкой пива, объект заинтересовался молодым человеком крепкого телосложения. Это было ясно по его глазам. В отношении оперских дел я был молодым сотрудником и чувствовал, что передача оружия может оказаться под угрозой срыва. Тогда я готов был сквозь землю провалиться, лишь бы не дай Бог, наш трехдневный труд не пропал даром. И тогда я решил до конца изображать пьяного человека, который после работы вышел немного лишнего. Короче, пришлось мне пописать с перрона. Как только я оправился, объект сразу расслабился. И я помню его ошарашенные глаза, когда передача произошла, и я первый оказался около него и точным ударом локтя повалил его на землю.

- Уйдя в запас, вы не оставили группу «Альфа» и являетесь вице-президентом Международной Ассоциации Ветеранов подразделения анти-террора «Альфа». Расскажите об Ассоциации. Какими вопросами она занимается?

- Люди, которые служат в подразделении, особые. Не каждый готов по приказу убивать и тем более рисковать своей жизнью. И прослужив много лет, выйдя на гражданку, они оказываются словно на другой планете, абсолютно дезориентированными, неподготовленными к жизни с другими правилами и законами. Хотелось бы, чтобы государство могло позаботиться о людях, отдавших долг своей стране, помочь им с адаптацией. Наша Ассоциация занимается помощью семьям погибших, ветеранам, нуждающимся в лечении. Государство в меру своих сил не забывает про нас, выделяет гранты, оказывает посильное внимание, но этого недостаточно. Немало внимания мы уделяем имиджу подразделения «Альфа».

- Расскажите про ваше увлечение музыкой. Имея собственные песни, вы записали совместный трек «По высокой траве» с группой Любэ и даже снялись в клипе к ней. Хобби это для вас или новая профессия?

- Не дай Бог, чтобы это стало новой профессией (смеется), потому что труд это очень тяжелый. Я последние одиннадцать лет очень плотно общаюсь с представителями отечественного шоу-бизнеса. Среди моих близких знакомых не только Николай Расторгуев, но и Александр Маршал, Анита Цой, Денис Майданов, Леонид Якубович и многие другие. И я точно могу сказать, хлеб это тяжелый. Поэтому пусть музыка останется моим хобби. Хотя есть успешные дуэты, и с Николаем Расторгуевым мы записали не только «По высокой траве», но и песню «Все будет как надо», которая создана была лет пять назад, но за последний год стала очень популярна в связи с событиями на Украине. Недавно с ним же мы записали саундтрек к фильму «А зори здесь тихие». С Анитой Цой мы полтора года давали благотворительные концерты, объездив не только города нашей страны, но и весь Кавказ, собрав средства для детей, пострадавших при террористических актах в «Норд-Осте», Беслане. Есть совместная работа с Денисом Майдановым – «Будем жить, старина». И много еще планов. В первую очередь делается это для поднятия имиджа нашего подразделения песнями и клипами.

- Расскажите о других творческих проектах.

- Я написал книгу «Крещённые небом». И дальше собираюсь пропагандировать службу в армии, службу во благо Родины, в том числе в нашем легендарном подразделении.

- Вы занимаетесь еще и молодежно-патриотическим воспитанием. Как можно привить патриотические ценности современной молодежи?

- Я помню, когда я в первый раз пришел на открытый урок в школу, которую я закончил. Меня туда пригласила моя классная руководительница, сказав, что самое страшное, что есть у современной молодежи – это неверие в собственные силы. Молодежи очень нужны живые примеры людей, добившихся в жизни

всего самостоятельно, без блага, без богатых родителей. Наша задача – привить патриотизм, любовь к своей Родине, заставить поверить в себя, возродить надежду в собственные силы. И это мы показываем на собственном примере. Я ставил цель, и какой бы сложной она ни была, если ты идешь к ней, ничто тебя не остановит, кроме смерти. Если ты не погибнешь на пути к этой цели, ты обязательно ее добьешься. Мы стараемся донести также, что счастье – это не только материальные блага, но и такие ценности, как жить по совести, любить родителей, дружить по-настоящему. И тогда, соблюдая эти правила, и в жизни многого добьешься, и от самой жизни получишь громадное удовольствие.

- Расскажите о своих увлечениях.

- Все-таки основное увлечение – это пение. Я собрал у себя дома большое количество музыкальных инструментов. Не имея музыкального образования, в течение всей жизни я периодически учился игре на разных инструментах. И раз мы заговорили о дружбе... Наверное, у каждого есть друг, ведь если человек за свою жизнь не нажил себе друга, хотя бы одного, много их и не может быть, то это очень несчастный человек. Так вот, у меня есть такой друг, мы с ним вместе служили, сейчас вместе работаем. Это Геннадий Соколов. И меня несколько лет не покидало желание написать песню о дружбе. В итоге такая песня была создана, называется она «Два солдата». Но я решил пойти дальше. В преддверии дня рождения своего товарища, я решил до конца его сразить и за два месяца я научился играть на пианино эту песню. И каков же был его шок, когда я вышел на сцену, подарил подарок, а потом сказал: «А сейчас основной подарок, я шел к этому несколько лет, это была моя мечта – подарить тебе песню о дружбе!» Я, в белом костюме, сажусь за белый рояль и начинаю играть и вживую петь эту песню. Я его видел во многих жизненных ситуациях, но в этот раз я впервые увидел, как он заплакал.

- Какими видами спорта вы занимаетесь?

- Имея разряд мастера спорта, нельзя прекратить заниматься спортом. По мере сил каждый день я занимаюсь зарядкой, плаванием в бассейне, бегом, силовыми упражнениями. И самое главное спортивное увлечение – это гольф, который я для себя открыл, убедился в его демократичности и постоянно участвую в турнирах.

- Покинув службу, вы занялись бизнесом. Какие качества, полученные в «Альфе» помогли вам в этом?

- Во-первых, достойное образование. Во-вторых, дисциплина, пунктуальность, ответственность за свои слова и поступки, а это очень ценится в бизнес-среде.

- Что значит «настоящий мужчина»?

- Человек, на которого можно положиться.

Любимый город – Москва.

Если автомобиль, то «Tesla».

Если домашнее животное, то рыбки.

Мужчина обязательно должен уметь быть мужчиной.

Если мне плохо, то я звоню друзьям.

Я не люблю в людях предательства.

Чтобы решить трудную задачу, надо хорошо подумать.

Если часы, то... я не сторонник «побрякушек».

Если weekend за границей, то Австрия.

Если алкоголь, то водка.

Последний понравившийся фильм – «Шпион».

Любимая музыкальная группа – «Любэ».

Кто для вас лидер? Путин.

Кто обязательно должен стать героем нашего журнала? Денис Майданов.

ВОПРОС НОМЕРА: Каким должно быть основное качество лидера и почему?

Он должен не бояться брать на себя ответственность. Так, я сам участвовал в операции 1995 года, когда наше государство вышло побежденным, и только потому, что мы не смогли завершить операцию до конца, так как не нашлось такого человека, который смог бы взять на себя ответственность, то есть лидера. Мы тем самым получили вторую чеченскую кампанию, тысячи убитых и искалеченных солдат и гражданских, «Норд-Ост» и Беслан.



МОРИС ХЕННЕССИ

представитель 8-го поколения династии Хеннесси, глобальный амбассадор Дома, основатель Социально-Культурного Фонда Хеннесси в России

”

Для меня Россия – страна с богатой историей и очень красивыми местами.

текст: Максим Фомичев
фото: Андрей Ефремов

Leaders



80



- Расскажите, с чего началась история дома Хеннесси.

- Основатель дома был ирландцем по происхождению. Звали его Ричард Хеннесси. Он вступил в армию короля Людовика XV и воевал за французов на протяжении нескольких лет, после чего ему выдали паспорт французского гражданина, и он решил остаться во Франции. Какое-то время Ричард Хеннесси работал со своим дядей Патриком в небольшом городке, находящемся сейчас на территории Бельгии. Дядя его занимался поставкой коньяка в Великобританию, и ему были нужны запасы материала для производства товара. Тогда он поручил своему племяннику Ричарду поехать в провинцию Коньяк и заняться обеспечением сырья для производства продукции.

- Так родилось предприятие. И сколько тогда на нем трудилось человек?

- Сказать точно не могу, но не более 10 человек. Тогда компания была маленькой. Сейчас в ней работает больше 800 человек.

- В этом году дому Хеннесси исполнилось 250 лет. Это большой срок, и дом пережил большое количество исторических событий. Расскажите, как сказались военные действия на вашем бизнесе.

- Самой тяжелой оказалась Вторая мировая война, когда немцы оккупировали территорию Франции, и на территории провинции Коньяк также находились немецкие войска. Другой период – это когда в один момент появилась опасность, что пришел конец всей коньячной индустрии: в 1872 году была эпидемия тли, которая уничтожила виноградники с катастрофической скоростью.

- Как во времена оккупации фашистами существовал коньячный дом? Наверняка напиток пользовался спросом у немцев.

- Это очень щекотливый вопрос. С одной стороны, нужно было поддерживать производство, и мой дед был ответственный не только за свое производство, но и за весь регион Коньяк в то время. Тогда были небольшие коньячные производства, чьи основатели и работники попали в плен к немцам. Работали на этих производствах их жены, так как им нужно было поддерживать себя хоть как-то. Приходилось продавать коньяк фашистам, но это был не брендовый коньяк.

- Провинция Коньяк – не только родина напитка, но и основное место его производства?

- Это единственное место на планете, где производится коньяк. И называться он может так, только если произведен здесь.

- Как появилась аббревиатура V.S.O.P. и что она означает?

- Эта аббревиатура была создана коньячным домом Хеннесси, когда поступил заказ от королевского двора Великобритании, от будущего короля Георга III, и звучал он как «Very Superior Old Pale» (старый светлый коньяк превосходного качества).

- Расскажите о своем детстве.

- Мое детство было точно таким же, как у всех детей того региона, где я жил. Мы ездили в школу на велосипедах, делали уроки, гуляли. Единственное, что меня отличало – я часто заезжал на производство поздороваться с близкими. В классе, где учились одни мальчики, были сыновья родителей, которые работали как в Хеннесси, так и на другие бренды, что приводило к постоянному духу соревнования и конкуренции.

- В каком возрасте вы впервые попробовали коньяк Хеннесси? Есть ли у вас традиция, связанная с этим?

- Будучи подростками, мы пробовали коньяк, но не в чистом виде, а макали в коньяк кусок сахара. Это традиционное французское лакомство, которое называется «утка», так как сахар в коньяке приобретает цвет утиного клюва. По-настоящему я полюбил этот напиток, когда мне было 22-23 года.

- Наверняка каждый представитель династии что-то свое вносит в жизнь дома Хеннесси. Что вы сделали для дома?

- Компания сейчас уже не является семейным бизнесом. И я не влияю на производство продукции. Я работаю на нее как хранитель истории и ценностей Хеннесси, являясь амбассадором бренда, занимаясь больше социальными проектами.

- Каковы же они, ценности дома Хеннесси?

- Основной ценностью, которая культивировалась с момента создания дома, является дух завоевания. Другая ценность – искусство ассамбляжа, и этим мы обязаны семье виноделов, стоявшей у основ компании и передававшей это искусство из поколения в поколение. Сейчас мы работаем с седьмым поколением семьи Фийю. Ни в одной другой компании нет такой преемственности.

- В чем, по-вашему, заключается успех этого напитка во всем мире?

- Можно много рассуждать о факторах успеха, но нельзя исключать фактор удачи. Большое значение имеют люди, которые работали и работают на компанию.

- С чем у вас лично ассоциируется коньяк?

- В первую очередь с богатой историей и культурным наследием.

- Когда впервые коньяк Хенnessи вышел на российский рынок?

- Когда в 1765 году Ричард Хенnessи основал торговую компанию, отношения между Францией и Россией находились на пике. Екатерина II переписывалась с энциклопедистами, увлекалась идеями Просвещения и дружила с Дидро. Этому французскому писателю было суждено сыграть в ее жизни важную роль некоего художественного агента, который давал ей советы по поводу приобретения произведений искусства для недавно созданного музея Эрмитаж. Императрица скупила всю его библиотеку, а также библиотеку Вольтера: тысячи трудов, которые сегодня являются собственностью Российской национальной библиотеки, открывшейся в 2003 году. Она включает потрясающее литературное наследие, привлекающее исследователей из дальних уголков Земли.

В 1782 году будущий император Павел I и его супруга, великая княгиня Мария Федоровна, посетили родину княгини, Францию, следуя по пути Петра Великого, который совершил такое же путешествие в начале XVIII века. Празднества были организованы в Версальском дворце, где в 1780 году Ричард Хенnessи представил свой коньяк: его даже пригласили на «Великий подъем» короля. Будущая вдовствующая императрица не забыла свое французское детство и на протяжении всей жизни проповедовала французское «искусство жить» или «art de vivre», изящество которого так ей нравилось.

Однажды в 1818 году в честь дня рождения своего сына, царя Александра I, Мария Федоровна решила преподнести ему подарок, который идеально иллюстрировал это французское «искусство жить», столь популярное при российском дворе. Она подарила ему две бочки коньяка «Hennessy».

Когда Джеймс Хенnessи, ставший преемником Ричарда в 1800 году и сумевший завоевать положение в высшем обществе того времени, получил императорский приказ, он закрылся в своем кабинете. Очевидно, вдовствующая императрица пожелала нечто доселе невиданное, и разочаровать ее было немислимо. Чтобы удовлетворить ее пожелания, Джеймс решил улучшить новое беспрецедентное творение: невероятно старый коньячный спирт насыщенного золотистого оттенка. С этого момента Hennessy продолжил свой путь как напиток императорского двора и покориł самых взыскательных ценителей из России.

- Что для вас Россия?

- Для меня Россия – страна с богатой историей и очень красивыми местами. Это не только архитектура, но и необычайный колорит и красота природы.

- Если бы вам пришлось жить в России, чем бы вы здесь занялись?

- Я бы купил абонемент в Большой театр и ходил бы на все представления, посещал бы Третьяковскую галерею, ездил бы по городам России, так как там очень много всего интересного.

- Коньяк считают мужским напитком. Какими качествами, по-вашему, должен обладать настоящий мужчина?

- Хенnessи на самом деле пьют не только мужчины, но и женщины. И любят коньяк не только настоящие джентльмены, но и другие представители сильного пола. Если говорить о качествах настоящего мужчины, то он не любит много шума вокруг себя и старается его не допускать. Что касается стереотипов о том, что коньяк пьет только мафия, образом которой является харизматичный хладнокровный убийца, то все это лишь стереотипы. Мы живем в 21 веке, и понятие о настоящем мужчине давно поменялось.

- Расскажите о своих увлечениях.

- Для меня главное – интеллектуальный труд. Я люблю искусство, увлекаюсь музыкой, путешествую. Для меня большое значение имеет дом, и я стараюсь как можно больше времени проводить с детьми.

- Расскажите про Фонд Хенnessи в России.

- Вот уже 10 лет с момента своего создания в 2004 году, Социально-культурный Фонд Хенnessи продолжает и развивает благородную традицию содействия художественным проектам, арт-сообществам и инициативам, которые олицетворяют культуру России. Сегодня проекты Фонда Хенnessи открывают возможность по-новому взглянуть на происходящее в сфере как современного, так и классического искусства.

Одна из приоритетных задач Фонда – поддержка и продвижение «новых имен», представляющих различные области и направления культуры и искусства – артистов, музыкантов, художников, которые пока еще не достигли широкой популярности, но выделяются своим ярким талантом и особой харизмой. Данное направление позволяет воплотить в жизнь философию Социально-культурного Фонда Хенnessи, заключающуюся в активном участии в культурной жизни современной России и содействии арт-проектам.

- Кто, по-вашему, может называться лидером?

- Хенnessи, в отличие от других брендов, думает не о сегодняшнем дне, а о будущем, о том, как создать необходимое количество коньячных спиртов, отвечающих высшему качеству, для того, чтобы марка не потеряла свою репутацию и качество. То же самое можно отнести и к человеку, являющемуся лидером: он должен думать о завтрашнем дне. ■

83



woman

84

ЕКАТЕРИНА УКОЛОВА

основатель и управляющий партнер
консалтинговой компании Oy-li

”

Надо научиться
меняться как
можно
чаще.

 @katerina.ukolova

 katerina.ukolova

текст: Владислав Цой
фото: Олеся Накипова

Leaders



- Екатерина, расскажи, как ты приехала в Москву.

- В Москву я поехала потому, что устраивалась в Альфа-Банк. И через полгода, на пятом этапе собеседования, мне сказали, что вакансии в Москве. В общем, я поехала сюда на собеседование, и меня взяли на работу, тогда я решила переехать в Москву. У меня был стаж вождения 2 месяца, я собрала свои вещи в машину Renault Ringo, собрала подушки, всякое такое (смеётся) и приехала одна сюда.

- Как зарабатывала первые деньги?

- Первые деньги по найму или предпринимательские?

- Предпринимательские.

- Первые предпринимательские деньги я заработала в 2011 году, когда нужно было выкупить машину из лизинга. Я поняла, что, устроившись на работу по найму, я смогу заработать только 150 тысяч рублей, а мне нужно было заработать 300. И я сделала оборот в 300 тысяч: я закрыла несколько клиентов на консалтинг. Один из тех клиентов вместо 100 млн. рублей в год, сейчас делает 400 млн.

- Как родилась идея создать консалтинговую компанию?

- Когда я создавала компанию, я не знала, что это консалтинговая компания (смеётся). Я хотела просто развивать и улучшать отделы продаж и заметила, что на рынке мало кто этим занимается. Тогда это было буквально 2 человека. И я решила тоже начать этим заниматься. К пониманию того, что это консалтинг, я пришла года через два с половиной.

- Оу-ли сегодня. Что это?

- Оу-ли – это компания, лидер рынка по развитию продаж, по операционной эффективности отдела продаж. Мы работаем с различными компаниями в консалтинге с крупным бизнесом, а наше второе направление – академия, в которой учится несколько тысяч человек каждый год. Это и собственники бизнеса, и наемные сотрудники из компаний с оборотами от ноля до нескольких десятков миллиардов рублей. Сегодня это достаточно успешная компания в своей нише, одна из лучших, с самыми высокими технологиями.

- Всегда ли можно увеличить продажи?

- Честно говоря, наверное, не всегда. Потому что иногда может быть настолько плохой продукт или настолько неправильно выбранная целевая аудитория, что как бы менеджер по продажам ни старался, продаж не будет.

- С кем интересно работать: с новыми компаниями и с их продуктами или с давно присутствующими на рынке?

- Интереснее работать, конечно, с давно присутствующими на рынке компаниями, потому что у них уже есть определенные проблемы, они много чего уже попробовали, они понимают ценность хорошего совета, который дает результат. А новые предприниматели, пока еще не обжигались, думают, что они всё знают и умеют. Поэтому мы сторонники того, чтобы сначала люди сами попробовали все свои варианты, а потом, когда вариантов больше нет, обращались к нам, приходили, и в общем-то мы могли бы быть действительно полезны.

- Самый главный принцип вашей компании?

- Результат. Нам хочется действительно делать результаты на проектах. К сожалению, мы этого гарантировать не можем, но в целом, все проекты, которые были с действующими бизнесами, где не было отдела продаж с нуля, успешны.

- Что означает Ой-ли ?

- Означает сомнения, фразу «так ли это», тот факт, что мы работаем с теми, кто сомневается в текущих результатах и хочет добиться большего.

- Как строится принцип работы с клиентами?



- Сначала мы набираем показатели, которые важны для этого клиента – всего 350 показателей – потом делаем диагностику по системе ПУСК (это наша разработка). Далее составляем план работ, исходя из тех показателей, которые хотим улучшить, под показатель набираем набор инструментов по принципу «трамплин», это когда ты работаешь итерациями, то есть, как бы взлетел, чуть-чуть приземлился и вновь взлетел. То есть ты работаешь над каждой цифрой в отдельности и заканчиваешь работу под цифру. И плюс мы используем последовательность 2Q1D? которая говорит, что лучшая последовательность в улучшении определенной цифры – это сначала работа над количественными показателями, потом над конверсионными и работа итерациями, и только потом работа над цифрами, которые появляются в этой теме. То есть улучшаем то, что есть, и только потом работаем с новыми добавлениями.

- Если есть продукт, но нет денег на развитие, как быть в такой ситуации?

- Прийти к нам на обучение на «2 на 300». Потому что оно обойдется вам в комплексе, а это обучение по лидогенерации, по отделам продаж, по финансам – 90, 000 рублей, за одну программу от 30,000 рублей, при этом эффект, который вы получите, будет существенным в плане ROI, то есть вы окупите инвестиции и заработаете большие деньги, как некоторые компании, которые к нам приходили, например, Elementary и Sipuni. То есть они приходили с совсем небольшими

оборотами и продажами, а через некоторое время после того, как они у нас отучивались, переходили на обороты хорошего малого бизнеса.

- Ваш «конёк» — использование соцмедиа для увеличения продаж и имиджа компании. Какие тенденции здесь сегодня?

- Здесь тенденции такие, что в сетях есть разработанная мною программа о том, какие принципы работают в сетях, то есть почему соцсети эффективны в продажах. Я не говорю сейчас о масс-маркете. А когда вы используете это как менеджер по продажам, как некий sales – и собственник может быть sales'ом, и руководитель – принципы, которые там работают следующие:

1. Принцип «просто Джо» заключается в том, что любой сотрудник, даже самый высокопоставленный генеральный, собственник, владелец крупного бизнеса в социальных сетях – просто Джо, который пьет баночку пива, вокруг него сидит собака, дети и жена. И он не находится в своей роли высокопоставленного человека, а, следовательно, легко идет на контакт.

2. Принцип «speed networking» – это когда ты можешь познакомиться с очень большим количеством людей и поддерживать с ними связь. Ученые доказали, что одновременно человек может поддерживать связь не более чем со 150 людьми. Поэтому соцсети – это очень



хороший канал коммуникаций со своей системой связи. Т.е. ты можешь информировать людей о том, что у тебя происходит в жизни, и самостоятельно рассказывать «Я-историю». На самом деле, люди, которых я давно не видела, знают обо мне всё: когда я вышла замуж, где у меня была свадьба, какие были проекты, какие интересные, какие награды взяли, и поздравляют меня при личной встрече. Хотя я уже помню об этих людях гораздо меньше, чем они знают обо мне. Плюс, чтобы познакомиться с 5000 людей в соцсетях, тебе потребуется полгода, а чтобы познакомиться с 5000 человек живую, даже если на одну встречу тратить 30 минут, то потребуется порядка 6-7 лет. Поэтому это просто экономия времени.

3. Соцсеть – это прошлое, ты можешь о себе рассказывать интересную историю, которая будет показывать только самое лучшее, в отличие от обычной встречи или жизни. Ты всегда можешь поддерживать хороший фон.

4. Принцип «PR», который говорит о том, что это может быть твоим личным журналом, в котором ты рассказываешь и пишешь о себе, и тебе не нужно больше просить пиарщиков, журналистов и т. д. рассказывать о тебе. Ты сам создаешь контент о себе, и в принципе, его достаточно успешно едят люди. Интересно наблюдать за жизнью, особенно если у тебя личная жизнь смешана с рабочей.

Это основные принципы, есть и другие, но мы их освещаем уже на тренингах.

- Известный факт, что, приезжая в Гелен-



джик к родителям, ты читаешь лекции школьникам про то, как зарабатывать деньги и мотивировать себя. Почему не осуществить такую программу здесь, в Москве?

- А я хочу осуществить такую программу, просто пока не нашла, каким образом.

- Дай личный совет молодому предпринимателю.

- Может, не молодому? Может, просто предпринимателю про систему продаж. Совет такой: сейчас наступило такое время, когда от того, как часто вы меняетесь, зависят результаты в бизнесе. Я считаю, что надо научиться меняться как можно чаще и прививать этот навык своим сотрудникам. Потому что только так можно сделать действительно хороший результат.

- Теперь не о бизнесе. Ты – прекрасная, умная и красивая женщина. Как же личная жизнь, своя семья?

- Да. У меня есть муж... пока что... (смеется)

- Как реализуется твое женское начало? Есть увлечения, хобби?

- Мое хобби это работа. Работа и путешествия.

- Готовишь дома?

- Нет. Дома я не готовлю, мы всегда едим в ресторанах. И утром, и вечером, и днем.

- Любишь шоппинг?

- Да. Шоппинг люблю, но со своим стилистом. Потому что за короткое время можно подобрать большой брендовый гардероб и при этом сэкономить деньги. Обычно я раз в три месяца, дня на три устраиваю себе шоппинг.

- Кто он, мужчина твоей мечты?

- Человек, который несет ответственность за твою жизнь.

- Есть ли у тебя кумир?

- Нет. Были, конечно, определенные, но учитывая то, что происходит в моей жизни сейчас и когда начала знакомиться с ...

- Реальными предпринимателями?

- Да, с реальными предпринимателями, которые говорят, что деньги любят тишину. Поэтому я не стану говорить о них, потому что деньги любят тишину. Их имена называть нельзя (смеется).

- Какое жизненное кредо?

- Невозможное возможно.



Любимый город – Москва.

Если автомобиль, то Porsche.

Если домашнее животное, то чихуахуа.

Мужчина обязательно должен уметь зарабатывать деньги.

Если мне плохо, то... Мне не бывает плохо.

Я не люблю в людях безответственности.

Чтобы решить трудную задачу... Не бывает трудных задач.

Если часы, то Rolex.

Если weekend за границей, то разный.

Если алкоголь, то Бейлис.

Последний понравившийся фильм – Форест Гамп.

Любимая музыкальная группа – нет.

Кто для тебя лидер? Галицкий.

Кто обязательно должен стать героем нашего журнала? Олег Тиньков.

ВОПРОС НОМЕРА: Каким должно быть основное качество лидера и почему?

Умение нести ответственность. В этом и заключается лидерская власть. Когда ты отвечаешь за результаты других людей, тогда они за тобой идут. Когда ты всем должен, а тебе никто не должен (смеётся).



ВАДИМ КУЧИН

липецкий бизнесмен, ресторатор, путешественник,
покорил более 30 горных вершин, побывал более
чем в 50 странах мира

”

Любая вещь имеет
срок службы,
и про нее забываешь,
а впечатления
от покорения Альп
останутся в памяти
на всю жизнь.

ЛИПЕЦК

год основания: 1703
численность населения: около 510 тысяч человек
расстояние от Москвы: 445 км

текст: Инга Першина
фото: из личного архива

Leaders





- Как появилось решение заняться ресторанами?

- До того, как я стал ресторатором, работал барменом, в то время мои друзья уже занимались разными видами бизнеса. Естественно, на открытие собственного ресторана на тот период средств не было. Ко мне часто приезжали друзья из Москвы, от которых я неоднократно слышал, что в Липецке толком цветы негде купить. Тогда я решил вложиться в цветочный магазин, так как это был не такой денежно затратный бизнес. Это был первый специализированный магазин по продаже цветов и оформлению букетов в городе. К тому периоду «голодные» 90-е постепенно ушли, люди начали интересоваться кулинарией активнее, и я смог реализовать свою мечту о создании уютного домашнего ресторана с располагающей обстановкой и вкусной едой. Так появился мой первый ресторан «Амстердам».

- У вас уже целая сеть ресторанов, и все они индивидуальны по кухне и интерьеру. Где черпаете вдохновение?

- Мне приходится работать с утра до вечера, мои рестораны – это мой образ жизни, как и многочисленные путешествия и покорения гор. Именно в заграничных поездках черпаю вдохновение, посещая там местные рестораны, пробуя национальную кухню. Вкусы публики часто меняются, ее надо удивлять, но невозможно в меню одного ресторана сделать сборную солянку кухонь стран мира, поэтому появилась идея создать

целую сеть ресторанов. И эта идея оказалась удачной.

- Какой из ресторанов самый любимый?

- Амстердам, конечно. Первое детище, реализация огромной мечты, новый поворот в жизни. Интерьер полностью продуман и реализован мной, без привлечения дизайнеров.

- Какие Вы любите рестораны в Липецке? Причем не как ресторатор, а как посетитель?

- Предпочитаю только свои. Не посещаю никакие другие, могу сходить в клуб, посетить базу отдыха.

- Сейчас жизнь людей протекает в очень быстром темпе, с появлением фаст-фуда не упали ли стандарты в кулинарии?

- Сам я не ем фаст-фуд, поэтому стандарты моих ресторанов всегда на уровне. Разумеется, предпочтения в еде у каждого свои, но среди гостей много тех, кто посещает мои заведения на протяжении многих лет. Значит, им нравится вкусно и разнообразно поесть, при этом душевно провести время в уютной атмосфере.

- Кто для вас идеальный гость ресторана?

- Для меня каждый гость идеален. Искренне, доброжелательно относиться к гостю – это то, что я прошу от персонала. Репутацию надо заработать и не потерять.



– **Сами подбираете персонал?**

- Стараюсь. Активно делаю ставку на «вращивание» своих сотрудников. Растущий «изнутри» сотрудник чаще всего способен оценить не только свой участок работы, но и деятельность предприятия в целом, что немаловажно. Кроме того, к каждому сотруднику мы относимся с уважением. Наверное, поэтому в коллективе у нас царит почти семейная атмосфера.

– **Вы побывали в многочисленных странах, покорили не одну вершину. Откуда такая страсть к путешествиям?**

- После того как бизнес начал приносить прибыль, понял, что хочу большего. У меня хорошее авто, есть крыша над головой, мои дети не голодают. Поэтому я стал стремиться к накоплению не материальных благ, а впечатлений. Именно путешествия по необычным маршрутам мне их дают. Почти всегда путешествую с семьей. Мне очень важно, чтобы мои дети понимали разницу между эмоциями от покупки известного лейбла и восхождением на горную вершину. Любая вещь имеет срок службы, и про нее забываешь, а впечатления от покорения тех же Альп останутся в памяти на всю жизнь.

– **Как вы выбираете маршруты?**

- Не зря есть поговорка: «Хочешь, чтобы было хорошо – сделай сам!». Если человек по-настоящему увлечен, его увлечение можно рассматривать как особый мир, и если миров таких несколько, в конце концов они начинают соединяться. И на стыке появляется что-то новое и интересное. Для меня это горы и активные прогулки. Стремление пропускать через себя десятки, сотни километров и искать оптимальный маршрут было

всегда. В таких путешествиях я ни от кого не завишу и корректирую маршрут самостоятельно.

– **Очень часто трудные маршруты проходите вместе с детьми. Это очень смело.**

- Для нас вопрос, брать или не брать детей, никогда не стоял, а если и стоял, то очень давно, и мы успели это как следует забыть. А зачем вообще надо оставлять детей дома? Как можно их не взять? Как-то жалко лишать их возможности наслаждаться тем, что для нас самих является чуть ли не самым важным в жизни. Кроме того, в подобных туристических походах приобретаются огромные дополнительные возможности в общении с детьми.

– **Жена вас во всем поддерживает?**

- Абсолютно. Есть понятие «единое целое», это про нашу семью. Мы очень многое делаем вместе, от воспитания детей до ведения бизнеса, и я абсолютно счастлив, что со мной именно Регина. Не каждая женщина поймет, когда муж устраивает ей романтическое свидание в Антарктиде или отпуск для всей семьи на вершине Гималаев.

– **Посещаете светские мероприятия?**

- Не люблю шумные тусовки и деловые костюмы. Для меня большим удовольствием является посещение театральных премьер.

– **Какие основные 3 правила именно вашего успеха?**

- Любовь, искренность и эмоции. ■



ALLIANCE

Catering

ВЫ ВДОХНОВЛЯЕТЕ - МЫ СОЗДАЕМ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ
ДЛЯ НОВЫХ
КЛИЕНТОВ!

**Банкеты | Фуршеты | Коктейли | Гала-ужины | Барбекю
Свадьбы | Частные праздники | Корпоративные мероприятия**

www.Alliance-Catering.Ru  +7 495 259 5495

 [ALLIANCE_CATERING](https://www.instagram.com/alliance_catering)

 [https://www.facebook.com/
alliance.catering.moscow](https://www.facebook.com/alliance.catering.moscow)

SOVAKIDS

Название проекта	«Sovakids»
Год основания	2014
Основатель	Ольга Щербакова
Возраст	30 лет
Город	Москва

Описание проекта Удобная трикотажная одежда с совами для всей семьи. В жизни есть только два чувства: любовь и страх. Любовь помогает вам заниматься делом всей вашей жизни влюбые, порой даже самые сложные времена, а страх мешает этому делу двигаться вперед. И как бы парадоксально это ни звучало, увы, это факт. Но с момента появления проекта Sovakids я никогда не боялась идти туда, где страшно, ведь именно там и находится настоящая победа, за которой стоят благодарные клиенты и, конечно же, целая страна, которая как никогда готова по достоинству оценить новый лейбл «Сделано в России».

Так вот, цель нашего проекта – создать мощный бренд по производству одежды для всей семьи, с которым будет не стыдно выйти на международный уровень, а также доказать, как нашим, так и иностранным клиентам, что лейбл «Сделано в России» звучит гордо.

Этап развития

В этом году наша марка распахнула свои крылья:

- Отдел в виде острова в ТЦ «Золотой Вавилон»
- Отдел в виде острова в ТЦ «Детский мир» на Лубянке (открытие 13 октября)
- Шоу-рум на Новослободской (точка самовывоза интернет магазина и просто пространство для людей, которые любят сов)
- Интернет магазин Sovakids.ru

Финансовые показатели

Проект самоокупается без прибыли, так как только открылись; интернет-проект зарабатывает; вложенные инвестиции пока еще не вернули.

Необходимые инвестиции

4 000 000

Ближайшие планы

Участие в неделе моды Russian Fashion Week, а также участие во всех новогодних ярмарках уходящего года; открытие еще одного отдела, пока рассматриваем место.

Долгосрочные планы

Запуск программы франчайзинга и открытие 15 точек в регионах в следующем году. Запуск ротации развивающего анимационного сериала для детей и подростков.



Leaders



startup

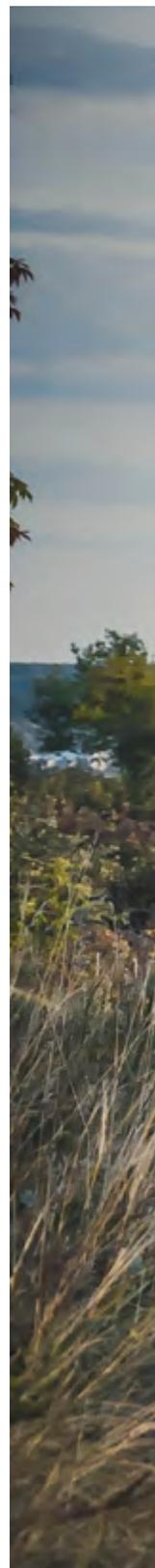
N2.RU

Название проекта	«n2.ru»
Год основания	2012
Основатели	Александр Алексеев, Дмитрий Абрамов, Денис Лаврухин
Возраст	36, 31, 37 лет
Город	Москва
Описание проекта	<p>n2.ru – онлайн сервис информационно-аналитического мониторинга социальных сетей и онлайн медиа.</p> <p>Поисковые гиганты практически полностью покрыли потребность интернет-пользователей в поиске контента. Однако использование поисковых сервисов становится неудобным, когда возникает необходимость в регулярном отслеживании источников.</p> <p>Поиск и мониторинг контента осуществляется при помощи интеллектуальных роботов, которые взаимодействуют с целевыми интернет-ресурсами, имитируя поведение человека. Это позволяет заходить "далеко вглубь" ресурса и извлекать специализированный контент (например, списки лайков, друзей, подписчиков, геолокацию и т.п.).</p> <p>Уникальная технология визуализации позволяет быстро создавать интерактивные отчеты.</p>
Этап развития	<p>На сегодняшний день создана уникальная технологическая платформа, не имеющая аналогов. Представляет она собой интегрированный комплекс, включающий распределенную вычислительную сеть функционирующих агентов, визуальные средства проектирования, библиотеки аналитических методов и средств визуализации данных.</p> <p>На базе платформы разработан публичный информационный ресурс, который позволяет производить поиск публикаций и людей в социальных сетях (Facebook и VK), по ключевым словам, и предоставляет небольшой спектр аналитических операций над результатами поиска.</p>
Финансовые показатели	Имеются клиенты, но в ноль пока не вышли.
Необходимые инвестиции	В зависимости от планируемого оборота и доли инвестора в компании, необходимо от 4 млн до 8 млн руб.
Ближайшие планы	Активный PR, прямые продажи; выход на международный рынок; ведение партнерской программы; увеличение количества обрабатываемых источников; увеличение спектра аналитических возможностей; поддержка иностранных языков; оформление технологической платформы в виде самостоятельного продукта.
Долгосрочные планы	Проект n2.ru является промежуточным звеном в долгосрочной стратегии нашей организации. Конечной целью является создание так называемого виртуального секретаря – интеллектуального агента, который бы выполнял поручения пользователя, начиная от индивидуального подбора новостей и заканчивая выполнением сложных аналитических поручений регулярного характера, требующих привлечения сторонних интернет-сервисов и порталов организаций.



HANDBSEL

Название проекта	Кожевенная мастерская «Handsel»
Год основания	2014
Основатель	Кирилл Чернов
Возраст	24 года
Город	Ульяновск
Описание проекта	<p>Друзья нашей мастерской – это люди, которые не хотят думать о надежности приобретенной вещи, которые хотят пользоваться ею и получать от этого удовольствие. Целеустремленные и активные мужчины и женщины, которые ценят красоту и уникальность, ведь наши изделия украшаются их инициалами и становятся неповторимыми. Наша мастерская решает проблему надежных и функциональных аксессуаров, подчеркивающих статус владельца, наделяя их индивидуальностью.</p> <p>Миссия нашей мастерской — это создание надежных и долговечных произведений прикладного искусства для хороших людей. Это ощущение чувства гордости в сердцах мастеров за качественно сделанную работу. Это создание мощного мирового имени, которое корнями уходит в российскую землю, поднимает престиж граждан и государства. Мы хотим, чтобы внуки задавали своему дедушке вопрос, откуда у него такой красивый портфель.</p>
Этап развития	За время существования наша мастерская успела сделать счастливее несколько сотен человек, создать представительские подарки для нескольких компаний, которые были вручены на международных выставках, в том числе в Швейцарии. Мастерская также продает свои изделия в Казахстан.
Финансовые показатели	Бизнес вернул вложенные инвестиции и приносит дивиденды. Однако для расширения и развития новых направлений требуются новые инвестиции.
Необходимые инвестиции	390 000 российских рублей
Ближайшие планы	Создание портфельного замка, открывающегося по отпечатку пальца владельца; создание твердой и прочной системы работы мастерской; увеличение гонорара мастера; усовершенствование программы лояльности для друзей нашей мастерской; ремонт шоу-рума; создание всероссийской сети шоу-румов, где друзья мастерской смогут приятно провести время за чаем или кофе и сделать приобретение или обсудить желаемое изделие; выход на уровень официального поставщика государственных учреждений; поиск новых направлений развития нашей мастерской (интерьерное оформление, обшивка салонов автомобилей, яхт, создание седел для верховой езды).
Долгосрочные планы	Совершенствование портфельного замка, открывающегося по отпечатку пальца владельца (добавление счетчика шагов, GPS-трекера, возможность синхронизации с пластиковой картой, оплата касанием, электронная подпись документов, система электронного голосования, система блокировки при утере или краже); создание клуба друзей мастерской Handsel, который будет включать взаимовыгодное сотрудничество, спортивные мероприятия, социально-значимые акции, разделение совместных увлечений; выход на мировой подиум и мировой рынок.



101



startup

URBAN ROOMS

Название проекта	Сеть региональных медиа «URBAN ROOMS» (urbanrooms.ru)
Год основания	2013
Основатели	Антон Гангнус. Сергей Шевчук
Возраст	26 и 36 лет
Город	Москва – Калининград – Саратов – Екатеринбург – Новосибирск – Чебоксары – Тольятти – Воронеж – Ярославль – Уфа – Санкт-Петербург – Владивосток
Описание проекта	<p>Сеть региональных интернет-медиа Урбан Румс — это новая эпоха городских изданий, и мы не боимся открыто признавать свое лидерство. Трудно предложить что-то действительно новое, для этого нужно пробовать, быть смелыми и азартными. Поэтому медиа-ресурсы сети Урбан Румс — это площадка для эксперимента и поиска перспектив. Урбан Румс — это не продукт. Это бесконечный процесс, в ходе которого мы меняем привычный облик наших городов. Мы хотим показать вам города, которые мы потеряли и которые стоит завоевать, города непростые, со своими загадками и бэкграундом. Мы не влияем на общество. Мы сами формируем новый социум молодых современных людей, нацеленных в будущее. Нашу аудиторию невозможно обмануть или купить. Потому что это по-настоящему ответственные и принципиальные люди, которые четко знают, что им нужно. Мы не предоставляем возможности выбора одного цвета или оттенка – мы и есть выбор, правильный и современный.</p> <p>Urban Rooms - сеть региональных сайтов о городах, людях и их возможностях.</p>
Этап развития	<p>Медиа-ресурсы сети открыты в 11 крупных городах России. Ежемесячно нас посещают более полутора миллионов региональных пользователей, которые просматривают более 4 миллионов страниц.</p> <p>Мы запустили платформу партнерского открытия сайтов в городах России (по типу франшизы). За несколько месяцев нашими партнерами уже открыто 5 новых порталов.</p>
Финансовые показатели	Самоокупаемость. Основной источник дохода – реклама и спецпроекты.
Необходимые инвестиции	Не требуются
Ближайшие планы	Охватить все российские города.
Долгосрочные планы	Выход на рынок стран СНГ.

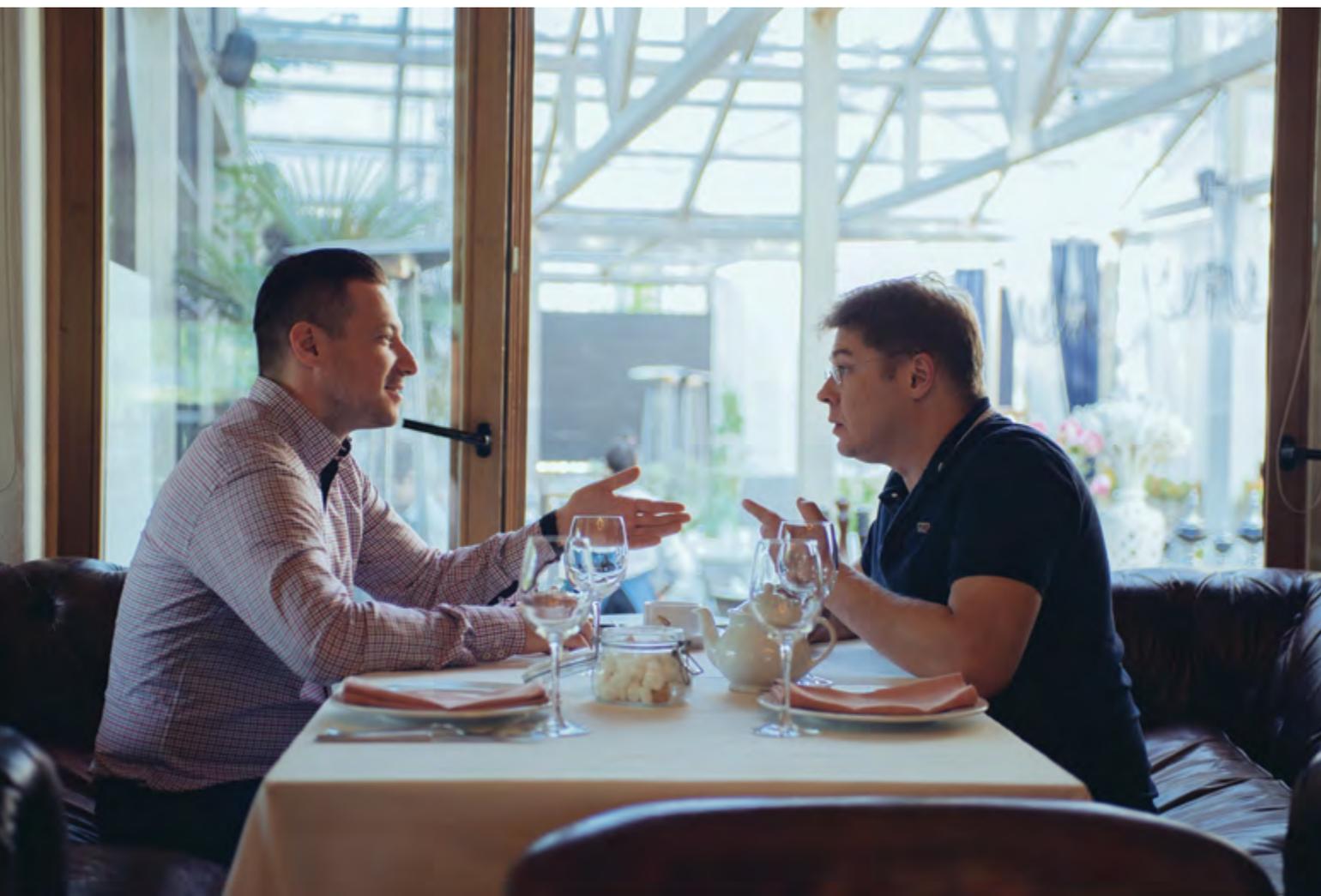


ДЕНИС РОМАНОВСКИЙ

генеральный директор агентства-селлер
Roden Media

МАРАТ АХМЕТЖАНОВ

директор Дирекции интернет-сайтов
ФГУП ВГТРК



Leaders



Денис: Привет! Знаешь, о чем я подумал? А ты в ВГТРК давно вообще?

Марат: Давно, с октября 2001 года. 14 лет.

Денис: А сколько конторе лет?

Марат: Конторе получается 23 года.

Денис: Мы же помним, что ВГТРК всегда был основным информационным холдингом в России. Был Первый канал и ВГТРК.

Марат: Ну, Первый канал, Россия 1 и Культура.

Денис: Я почему спрашиваю, а ты хотел в ВГТРК?

Марат: Нет, это вышло абсолютно случайно. Работал на одну радиокomпанию, сейчас она называется Голос России. Сразу после окончания университета в 2000 году попал в интернет-издание. Проработал полгода – год. И мой коллега, который был там замом главного редактора, предложил мне пойти с ним в ВГТРК.

Денис: А ты помнишь, как ты с интернетом познакомился? Я вот вспоминаю, еще классе в 6-7 мне родители купили компьютер, и началась вся эта история. Помнишь еще эти модемы были... сеть «Фидонет»...

Марат: Ну да, было-было. Но мне кажется это было в 97-98 году.

ДЕНИС



МАРАТ



Денис: А у меня раньше (смеются). А когда у ВГТРК появился интернет?

Марат: В ВГТРК был интернет, но это было отдельное подразделение энтузиастов, которые сами делали сайт. Была отдельная дирекция интернет-вещания.

Денис: А по какой причине это делалось?

Марат: Время такое наступило, пришел Олег Борисович Добродеев в компанию, и началось все по-новому.

Денис: Руководство увидело будущее в этом направлении?

Марат: Да, конечно, помню, тогда был 2001 год, мы собрались всем составом, где-то 25 человек. До сих пор все общаемся. Кстати, где-то человек 15 осталось и по сей день.

Денис: А сколько сейчас человек в компании?

Марат: Ну где-то 190 человек. Если раньше всех знал по имени, то сейчас не всё так просто.

Денис: Получается, почти в 10 раз увеличилось.

Марат: А трафик – так еще больше (смеется)

Денис: А я помню времена, когда надо было приезжать к рекламодателю и объяснять зачем ему это надо.

Марат: Да, а сейчас все и так понимают, что такое реклама в интернет.

Денис: Мы с тобой всю сознательную жизнь работаем в интернет. Скажи, что для тебя интернет?

Марат: Для меня – идеальная работа. А для тебя?

Денис: А для меня это часть жизни, я вообще не представляю себя без интернета. Это как чистить зубы по утрам, кушать. Для меня интернет – это средство и способ социальной коммуникации, даже не столько как социальные сети, а именно как канал, как средство получения информации.

Марат: Понятно: если есть интернет, то можно узнать всё.

Денис: Абсолютно верно. А вот ты не считаешь, что интернет убьет телевизор?

Марат: Нет. Понимаешь, люди ленивы, а для того чтобы посмотреть в интернете, надо походить, поискать то, что тебе интересно, понять, интересно ли это. А телевизор – это хорошая витрина. Они знают что, когда и во сколько будет. Знают, что после вестей будет сериал. Они знают, что по воскресным вечерам можно посмотреть Соловьева. Даже если они смотрят телеканал Культура, там ведь специально подбирается интересный контент, для этого работают отдельные команды. А сам в интернете ты этого не сделаешь. Пойди

и найди... причем ты сам не знаешь, чего хочешь... так что телевидение – это великая вещь.

Денис: Это понятно. Смотри, сейчас тенденция к сращиванию телевидения и интернета. Такие холдинги, как ВГТРК и прочие идут очень плотно с интернетом и показывают свой контент и через интернет. А что для тебя подобное вещание?

Марат: Благо сейчас у нас все больше появляется прав на интернет. Раньше мы не могли транслировать телевизионный контент через интернет. С пиратами бороться очень тяжело, так как они, выкладывая наш контент, делали при этом огромные просмотры и посещаемость. Сейчас мы можем порядка 15% контента выкладывать и на своем сайте, и на YouTube и т.д. К примеру тот же Соловьев дает порядка 700 тыс. просмотров. Мы убрали всех пиратов, которые заводили псевдоофициальные источники, путем официальной публикации вестей. Мы сделали резкий скачок в просмотрах официального видео на YouTube. К примеру, с января до августа у нас где-то полмиллиарда просмотров, до конца года точно сделаем миллиард. Это, конечно, не самые большие показатели, есть и больше, но тем не менее это 3 млн. просмотров в сутки. Самое интересное, можно понять, кому и что именно интересно смотреть. К примеру, в числе зрителей Соловьева и передачи Вести Недели 85% мужчин, а Прямой Эфир имеет фантастические рейтинги: 70% зрителей – женщины. И ты сразу понимаешь, кто чем интересуется.

Денис: Здорово. А что для твоей редакции и в целом для холдинга монетизация рекламы?

Марат: В наше время монетизация архиважна и необходима. Но у нас есть и некая социальная функция. Мы должны уметь донести до людей, что происходит, а также развлекать их.

Денис: А какие у вас цели и задачи в интернете?

Марат: Максимальный охват, и только. Бывает даже, что мы покупаем трафик других источников, чего не делает «Комсомольская Правда» или «РИА РУ», по крайней мере, сейчас.

Денис: Вот мы давно сотрудничаем с Вами и Интерфаксом и видим, как это сложно. Скажи, есть ли коммерческое будущее на сегодня у интернет-проектов на информационной тематике?

Марат: Есть. Сложно будет, но есть.

Денис: А по моим наблюдениям, сегодня заработать 1 рубль в интернете стало гораздо и гораздо сложнее, чем это было 5-10 лет назад.

Марат: Конечно, сейчас рекламодатель стал разбираться. Все уже стали обращать внимание на статистику и соответствие целевой аудитории. Так что никого не проведешь (смеются).

Денис: Очень неоднозначен вопрос оценки ре-

кламоделателями результатов рекламной компании и их соизмерение с каналами коммуникации. Такой момент рекламодатель всё чаще и чаще хочет посчитать, и это правильно. К примеру, если был показ рекламы, требуется понимание того, как это отразилось на конечном результате. Поэтому сейчас появилось очень много софта, программ, которые позволяют считать. Но как мне кажется, это всё идет из контекстной рекламы. И если посмотреть на первое полугодие, в условиях непростого времени, контекстная реклама выросла на 15%, более того, среди всех средств коммуникации только у интернета есть прирост и причем в 10%. Хотя контекстная реклама – это ведь совсем не реклама. Это вообще про какие-то заказы...

Марат: Креатива нет.

Денис: Только заголовки.

Марат: Конечно. Медийная реклама. Это и красота, и стиль, и труд креативщиков и дизайнеров.

Денис: А ты, кстати, сам смотришь телевизор? Я знаю, что у тебя на работе всегда включен телевизор.

Марат: Только спорт. Ну и радио.

Денис: Вот ты как-то озвучил, что у вас есть социальная роль, а какого рода социальную роль ощущаешь ты? Вот в нашем случае, мы как рекламное агентство – за деньги, но и тут есть свои ограничения. А у вас?

Марат: Образовать, показать, разъяснить и научить.

Денис: А что ты думаешь по поводу доступа к платному контенту и по поводу рекламы в платном контенте?

Марат: Не готовы люди платить за контент.

Денис: Ну как же, а ведомости?

Марат: А цифры есть?

Денис: Не знаю, правда или нет, где-то в 2013 или 2014 году, они собрали 50 млн руб.

Марат: Это где-то 1,5 млн. долларов – ну, не плохо.

Денис: А Дождь? Ты вот веришь, что они финансируются подпиской?

Марат: Да нет, конечно. То, что они не отбивают за счет подписки – это понятно. Я просто знаю, сколько стоит создание эксклюзивного контента, и при такой подписке, как у Дождя, его никогда не отобьешь. Нужен другой контент. Они ведь про «поговорить». Таких любителей мало. Людям нужно шоу и развлечения, им нужно забыться, забиться и расслабиться. Мозг отдыхает и т.д. А для умной головы этого очень мало. И сколько там подписка? 1000 рублей – это дорого.



Денис: Не, ну дорого это относительно. Все равно к нам придёт культура платить за контент.

Марат: Конечно, это уже делают тот же Apple и Google play. Постепенно люди привыкают к этому.

Денис: То есть всё-таки будущее у платного контента есть?

Марат: Есть. Конечно!

Денис: На сегодняшний день рынок диктуется рекламодателем, с другой стороны, не в интересах рекламодателя идти по пути самого дешевого продукта. Т.е. за хороший продукт надо хорошо платить. Вот расскажу тебе историю, было исследование, не в России. Дизайнеры нарисовали две поппате марки часов и показали первый на сайтах сомнительным контентом, а вторую марку – на известном сайте и спросили респондентов, сколько могли бы стоить эти марки. Так вот, разница в цене, по оценке респондентов, огромна: в среднем цены отличаются на несколько порядков или в 10 раз. Это говорит о том, что ценность бренда, как один из инструментов добавленной стоимости, крайне важна. Потому что демпингование – это путь в никуда.

Марат: Ну да. Пилить сук, на котором сидишь.

Денис: Последние 10 лет я часто путешествую и активно интересуюсь западными технологиями. И вот, знаешь, такого количества фейковости нигде

нет, кроме России. У нас такое количество кликеров и ботов, которые тебе сделают любой статистический срез. И проблема многих брендовых представительств в том, что они смотрят только цифры, а не то что скрывается за ними.

Марат: Ну да. В среднем из 10 лишь 2-3 пользователя реальные, остальные – боты.

Денис: Вот именно поэтому в гонке за цифрами люди сами загоняют себя в тупик обмана.

Марат: Ден, в прошлом году мы с вами запустили чисто коммерческий проект с недвижимостью. То есть мы вам траффика, а вы – полное обслуживание. Вот скажи, что вообще сейчас будет с этим рынком?

Денис: Я скажу так: сейчас, конечно, не самые лучшие экономические условия, я бы сказал, даже плохие. Но нам ведь надо что-то кушать, одеваться, передвигаться, вести привычный образ жизни. И несмотря на то, что везде лишь пессимистичные прогнозы, мы ведь не умрем. А значит, надо засучить рукава и работать. Будет не просто, но точно будем жить. Я не забуду наш с вами старт в 2008 году. Люди в ноябре говорили, что в феврале будет смерть. Мы такие сосредоточились, я поднимаю голову в марте, и все живы.

Марат: Ну конечно. Главное держать фокус на своей деятельности.



Денис: А ты не заметил, как на ФБ стали чаще появляться фото типа «я в Крыму, Сочи» и т.д.

Марат: Да. Внутренний туризм пошел в гору.

Денис: Вот как ты думаешь, насколько далеко пойдет слово digital? На днях был шокирован: какой-то парень в руку себе вживил чип. Ты понимаешь, что это аморально?

Марат: Не, ну а что тут такого, взял «Тройку» и вшил себе в руку (смеются).

Денис: Не, ну что мы, идем к терминатору? Так и куда мы катимся, где будет digital?

Марат: В mobile. Всё идет в mobile. Скоро будет считаться предметом роскоши наличие персонального компьютера. Это ведь под него надо место выделить, компьютерный стол, условия. В среднем, 2-3 квадратных метра. А сейчас mobile наше всё. Тут всё есть и всегда с собой.

Денис: Сайт Интерфакса недавно адаптировали под mobile. Но мы, кстати, очень довольны в этом смысле. У нас всё хорошо. Единственная проблема: в мобильных версиях люди не нажимают на рекламу, несмотря на то, что очень большой трафик из соц. сетей.

Марат: А ведь еще не у всех рекламодателей есть мобильная версия.

Денис: Не так их много. К тому же, мы ведь помогаем с решением этого вопроса.

Марат: Ясно.

Денис: Подведем итог: вы нам нравитесь. Вы молодцы. Вы всегда позитивны, и нам приятно с вами сотрудничать.

Марат: А нам – с вами. К тому же, мы видим, что вы постепенно уходите от чисто коммерческих историй в сторону контент-содержащего. Так что будем рады дальнейшим совместным проектам.





**Благодарим за съемку «Modus cafe»
Москва, 1-й Тружеников пер. вл. 4**

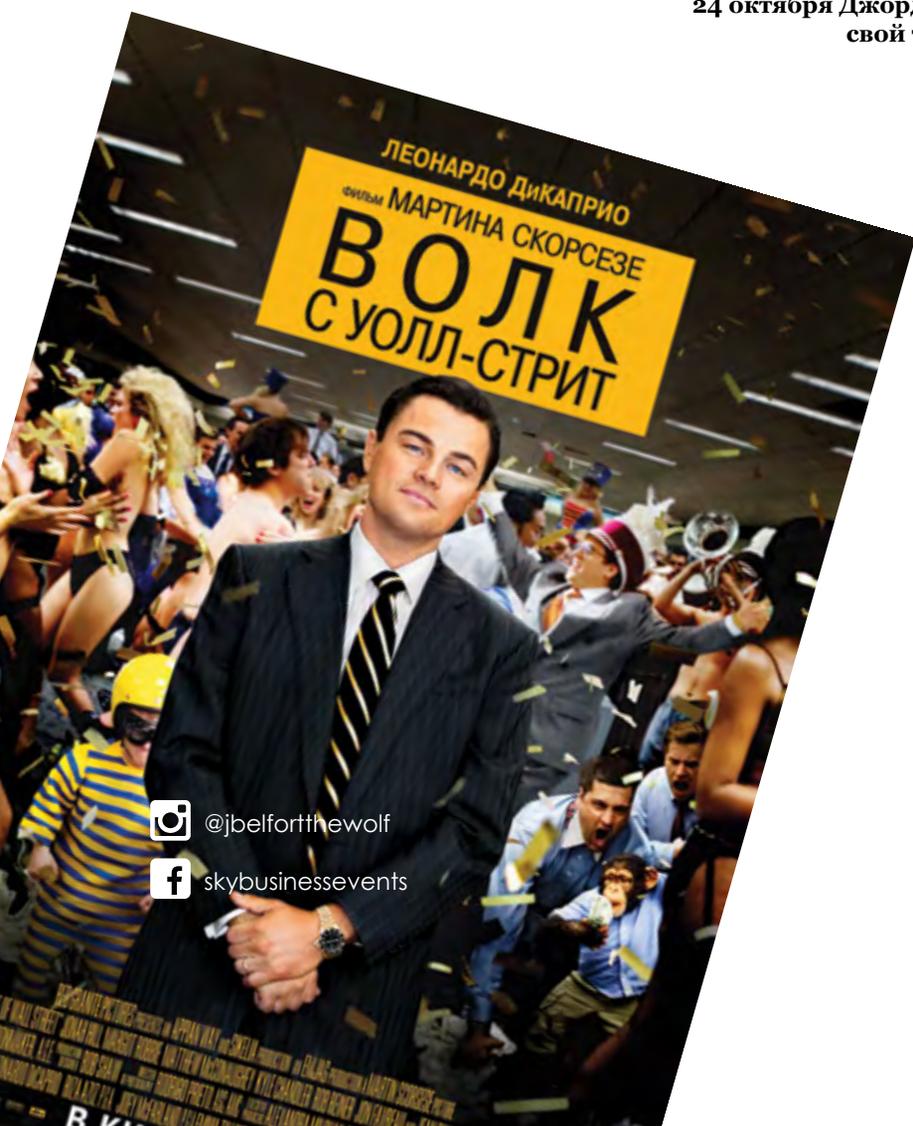


ДЖОРДАН БЕЛФОРТ

В 1990-х годах Джордан Белфорт основал одну из самых динамичных и успешных брокерских компаний в истории Уолл-стрит.

Он достиг фантастических финансовых высот, зарабатывая более 50 миллионов долларов в год. В профессиональных кругах его называли «Волк с Уолл-стрит». По его автобиографии Мартин Скорсезе снял одноименный фильм с Леонардо Ди Каприо в главной роли.

24 октября Джордан Белфорт впервые проведет свой тренинг в Москве, в Лужниках.



@jbelfortthewolf



skybusinessevents

”

Нельзя позволять деньгам взять над собой верх. В этой жизни не все сводится к ним. Если вы гонитесь только за деньгами, вы не будете счастливы.

текст: Максим Фомичев
перевод: Алиса Аглинцева
фото: из архива Д.Белфорта

Leaders





- Вы впервые прилетели в Россию. Что вы ожидаете от этой страны? Ведь люди, никогда здесь не бывавшие, ожидают увидеть на улицах медведей в ушанках.

- Я много знаю о России. И я знаю, что медведей в ушанках я в Москве не увижу. Я уже как-то рассказывал журналистам, что когда-то у меня были отношения с русской моделью. Мы были вместе довольно долго, поэтому я немало знаю о России. И знаю, что американские СМИ часто коверкают информацию о России.

- Приходилось ли вам тесно общаться, может, даже дружить, с русскими бизнесменами? Как бы Вы их охарактеризовали? Есть ли здесь отличия от американских коллег?

- Да, у меня есть друзья, которые занимаются бизнесом в России или с Россией. Люди бизнеса мало отличаются в разных странах, за исключением Востока. Владельцы же в России и Америке отличаются, так как американские вышли из капиталистической среды, а русские из коммунистической. То есть русские меньше знали о бизнесе и не учились ему. Современные молодые российские владельцы бизнеса уже не так отличаются от американских.

- Как Вы отнеслись к созданию фильма по Вашей биографии? Почему выбор остановился на Ди Каприо?

- Я сразу поддержал идею фильма. Фильм, на мой взгляд, получился отличный и очень правдивый. На протяжении съемок я много консультировал Лео, помогал ему. Что касается выбора актера, то он был между Ди Каприо, Брэдом Питтом и Джорджем Клуни. Я выбрал Ди Каприо, так как всегда был его поклонником и считаю его очень талантливым. И к тому же с ним был еще и Скорсезе.

- Известно, что с Лео у вас и по сей день теплые отношения и даже совместные бизнес-проекты. Можете рассказать о них?

- Да, мы действительно друзья и часто общаемся и созваниваемся. У нас есть несколько успешных бизнес-проектов, но я пока не могу о них Вам рассказать (смеется).

- В фильме главного героя сильно изменяют быстрые и большие деньги. Случилась ли с Вами подобная метаморфоза, и как можно избежать такого воздействия?

- Со мной произошло именно это, в фильме все это передано достаточно точно, за исключением одного момента – все это было не так быстро. То есть не так, что сегодня – положительный герой и семьянин, а завтра уже увлекающийся наркотиками беспринципный коммерсант. Это все происходит на протяжении какого-то времени, постепенно. Существует очень тонкая грань между честолюбием и жадностью и безумием. Можно быть амбициозным, заявить о себе и заработать кучу денег, при этом оставаясь человеком, не ставя деньги превыше всего. В этом успех.

Когда остается только желание заработать как можно больше и как можно быстрее, не беспокоясь о чувствах других и возможных последствиях, – это разрушительно для вас.

На тот момент, когда я больше всего зарабатывал, я не мог полностью насладиться этим богатством. Потому что большую часть времени я находился под действием наркотиков. А ведь у меня была яхта, частные самолеты и особняки во всех уголках мира – в общем, все атрибуты богатства. Но я пришел к богатству неверным путем. И я постоянно чувствовал себя несчастным.

- Был период, когда вы зарабатывали десятки миллионов долларов в день, и в то время у вас появилась наркотическая зависимость, вы топили яхты и крушили самолеты. Что заставило остановиться и переосмыслить все происходящее?

- Собственно говоря, насколько вы знаете, цена всего этого веселья была достаточно велика и убедительна для того, чтобы пересмотреть свою жизнь. Я потерял бизнес, семью, свободу. Я чуть не погубил свою жизнь из-за наркотиков. Это был хороший мотиватор.

- В бизнесе проще быть одиноким волком или в стае-команде?

- Кому что, но я думаю, что лучше всего создавать вокруг себя эффективную команду. Надо уметь вести деловые отношения, быть порядочным с партнерами, уметь извлекать и приносить пользу в деловых отношениях.

- Парни с Уолл-стрит отличаются своей рискованностью. Что для вас риск? Это как адреналин?

- Риски Уолл-стрит – это совсем иное, нежели... скажем, альпинизм или что-то вроде этого. Но для парней с Уолл-стрит это адреналин. У каждого он свой.

- Существует ли секрет беспроигрышной продажи?

- Вам нужно зайти на мой тренинг. В двух словах сказать сложно. Одно точно: вы должны знать потребности клиента.

- Какие стартапы вам интересны? Имели ли вы опыт общения с российскими стартапами и видите ли вы в них потенциал?

- Я в большей степени интересуюсь стартапами, которые уже не на начальной стадии развития. То есть те, которые уже доказали привлекательность и потенциал своей бизнес-идеи.

- Как стать Лидером и удержать эти позиции в любой области?

- Если ты имеешь лидерские качества, то ты должен их развивать. Если ты стал лидером, то ты в любом случае имеешь потенциал, чтобы сохранять свои позиции всегда. У человека должна быть харизма, уверенность, умение вести за собой людей.

- Судя по фильму «Волк с Уолл-стрит» и зная вашу автобиографию, складывается ощущение, что люди такого типа всегда находятся в тонусе. Как они расслабляются? Выглядит ли это так же как в кино или как-то иначе?

- Все в разной форме, но я стараюсь заниматься спортом. Сейчас я играю в теннис, провожу время с семьей. В то время, как вы понимаете, отдых был другим, но ни к чему хорошему это не привело.

- Вы много общаетесь с предпринимателями разных возрастов. Отличаются ли молодые, скажем, более современные от более взрослых бизнесменов?

- Безусловно. Сейчас совсем другое время нежели 10, 20, 30 лет назад. Молодые люди совсем другие, возможности тоже.

- Дайте универсальный совет для бизнесмена...

- Не стоит следовать моему примеру, каким бы романтичным ни казался вам мой образ. Деньги – это инструмент. Нельзя позволять им взять над собой верх. В этой жизни не все сводится к деньгам. Если вы гонитесь только за деньгами, вы не будете счастливы.

- Какие российские компании могут стать вашими клиентами?

- Любая клиентоориентированная компания может стать моим клиентом.

- Как же убедить человека купить ручку? Есть ли «золотые» приемы успешной продажи?

- Покупатель становится все искушеннее, трюки перестают быть трюками после первого использования. Поэтому мой совет: будьте честны и чувствительны к потребностям своего клиента.

- Как убедить человека купить что-то?

- Не жалейте информации и давайте человеку то, что ему действительно необходимо, создавайте потребность.

- Как найти своего клиента, избежав лишней работы?

- Постоянно изучать рынок, быть в курсе всего и постоянно заводить новые связи.

- Возможно ли получить результат за считанные секунды?

- Да, конечно. Лучшие результаты достигаются за пару минут... Правда, приходится работать годами, чтобы этого достичь.

- Как оценить бюджет клиента в ходе беседы?

- Вы должны оценить его заранее и быть готовым к встрече.

- Несколько коротких вопросов. Что для Вас любовь?

- Люди, с которыми я хочу прожить всю жизнь, и готов отдать за них все. Моя семья.

- Дружба?

- Братство, испытанное годами.

- Самое важное в мужчине?

- Надежность, ответственность и порядочность.

- В женщине?

- Ох, всего и не перечислить.



Любимый город – «Большое яблоко».

Если автомобиль, то только Мерседес.

Если домашнее животное, то Хатико.

Мужчина обязательно должен уметь принимать решения.

Если мне плохо, то я беру паузу.

Я не люблю в людях нечестность.

Чтобы решить трудную задачу, будь терпелив.

Если часы, то точнейший хронограф.

Если weekend за границей, то... в этот раз он будет в Москве.

Если алкоголь, то... Никакого алкоголя, только фреш.

Последний понравившийся фильм – «Настоящий Волк с Уолл-стрит».

Любимая музыкальная группа... Много разных.

Кто для вас лидер? Сложно сказать.

Кто обязательно должен стать героем нашего журнала? Владимир Путин.

ВОПРОС НОМЕРА: Каким должно быть основное качество лидера и почему?

Харизма, самоотдача и преданность делу. Без этих качеств вы никогда никого не сможете вести за собой.

Организатор тренинга в Москве: **Sky Business Events**

Билеты на сайте www.realwolf.ru



ТИМУР ЛАНСКИЙ

бизнесмен, ресторатор, основатель сети ресторанов «Чайхона №1»

”

Я создал микс техногенной культуры мегаполиса с этнической восточной культурой.

 @chaihona1

 timur.lansky

текст: Максим Фомичев
фото: Андрей Ефремов

Leaders





ВЕЛОПРОБЕЖКА

9:00

- Как обычно начинается ваш день?

- Обычно все начинается с завтрака и прочтения почты и сообщений в телефоне.

- Интересно узнать у ресторатора, что в вашем понимании завтрак?

- Завтрак должен помочь организму проснуться. Если раньше это были практически любые продукты, находящиеся в холодильнике, то теперь я придерживаюсь принципа здорового питания. В утреннем рационе – каши, чай без сахара, фрукты или свежевыжатый сок.

- Утро у вас сегодня началось довольно интенсивно: и велопробежка, и занятие боксом.

- На самом деле они дополняют друг друга. Велопробежка, как и просто бег по парку, дает возможность проснуться ото сна. И если время позволяет, после этого можно перейти к более активному спорту. Но так бывает не каждый день, а 2-3 раза в неделю.

- Сколько вы уже занимаетесь боксом и почему именно этот вид единоборств?

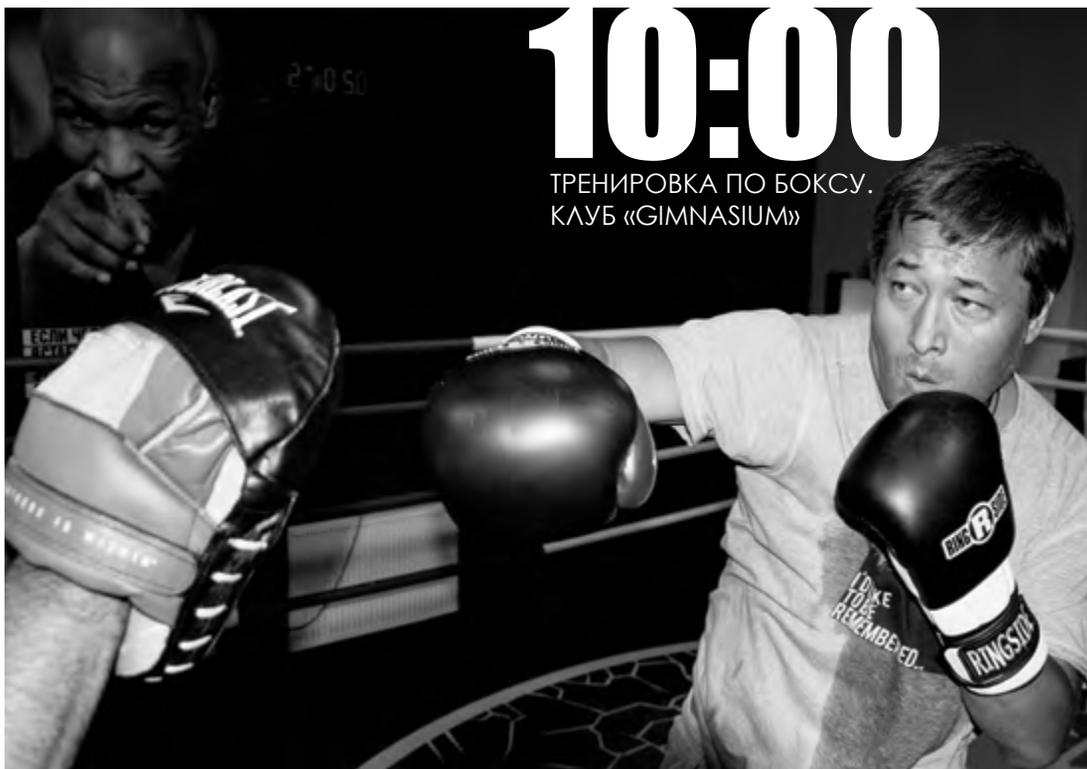
- В общей сложности боксом я занимаюсь около 5 лет. Есть, конечно, более боевые виды спорта, которыми хотелось бы заниматься. Но я человек ленивый, поэтому бокс для меня наиболее простой и понятный вид единоборств, в отличие от восточных видов.

- Сегодня вы передвигаетесь на заднем сидении автомобиля представительского класса. Водите ли вы сами?

- Последние семь лет я езжу с водителем. Это дает возможность не отвлекаться на вождение, сделать звонки, ответить на письма.

- Чем обусловлен выбор автомобиля? Сейчас это Мерседес S-класса.

- Я порядка 15 лет езжу на Мерседесе. Иногда менял ему с БМВ. Но на сегодняшний день я убежден в том, что буду ездить только на Мерседесе.



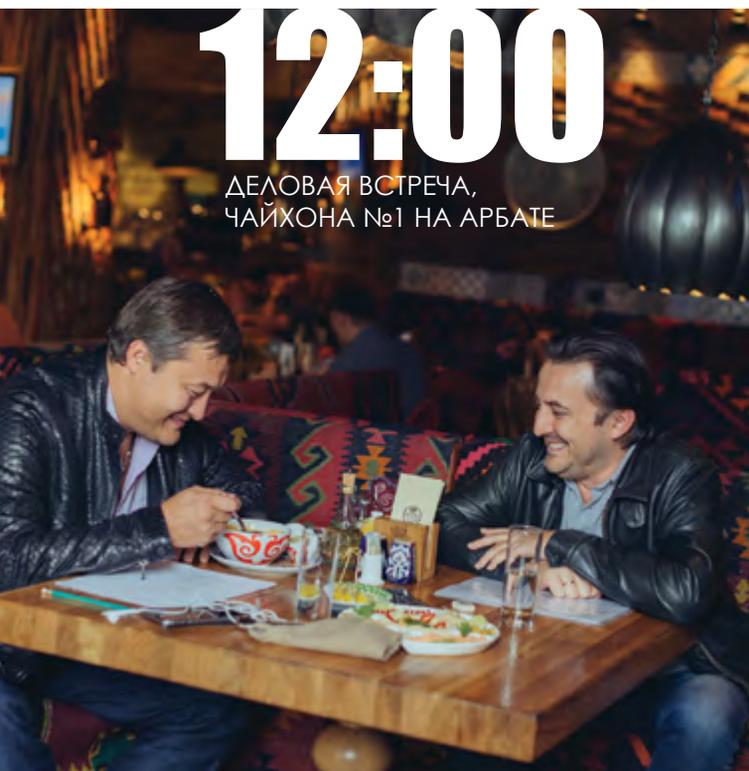
10:00

ТРЕНИРОВКА ПО БОКСУ.
КЛУБ «GIMNASIUM»



12:00

ДЕЛОВАЯ ВСТРЕЧА,
ЧАЙХОНА №1 НА АРБАТЕ



- Чем вы руководствуетесь при выборе повседневной одежды?

- Я предпочитаю casual, скорее даже неформальный стиль одежды. Люблю, когда в одежде используются натуральные материалы: лен, шерсть, кожа.

- Как вы общаетесь со своими топ-менеджерами?

- У меня выстроилась следующая схема. Есть перечень заданий, которые выдаются на месяц, в конце которого подводятся итоги. И, исходя из того, выполнена задача или нет, формируется зарплата сотрудника. Если невыполнение поставленных задач превращается в закономерность, приходится расставаться с такими работниками.



ВСТРЕЧА В ОФИСЕ С ДИЗАЙНЕРАМИ

14:00



122

16:00

ПОСЕЩЕНИЕ СТРОЯЩЕГОСЯ РЕСТОРАНА



- Вы очень щепетильно относитесь ко всем вопросам вашей компании, и создается впечатление, что для вас нет мелочей. Видно, как вы любите свои рестораны и все, что с ними связано. С чего все началось?

- По образованию я режиссер эстрады и свою трудовую деятельность начинал с реализации клубных программ в клубах и ресторанах. В 90-х у меня были клубы, и когда наступил кризис в этой индустрии, я понял, что этот бизнес вреден для моего здоровья и души. Родилась идея создания ресторана. На последние средства от клубного бизнеса я открыл кафе в концепции чиллаут в дорогом месте на Рублевке. Так в 2000 году появилась первая Чайхона. На этом месте до сих пор есть ресторан, только он теперь больше.

- Кто стал первыми посетителями этого ресторана?

- Это были мои клубные гости, которым понравилось, и они уже привлекали своих знакомых, те знакомые – своих... и так далее.

- Как родилась идея сети?

- Сначала мы открывали летние рестораны в Жуковке, Парке Культуры, саду Эрмитаж. И только на четвертый год мы утеплили наш летний вариант и стали работать круглый год. В тот момент подобной концепции в Москве не было. Я создал микс технологической культуры мегаполиса с этнической восточной культурой.

- Почему именно эта культура?

- Я открывал клубы Penthouse, Aerodance, в которых был уклон на Восток. Индийский и среднеазиатский восток близки по своей концепции. К тому же мой отец был родом из Ташкента, и мне было не сложно привезти поваров, посуду, экзотические детали интерьера. При наличии этих знаний и ресурсов, выбор был определен сам собой.

- По сути вы создали новый тренд в ресторанном бизнесе. Как относитесь к клонам, которых уже много открыто, и которые все еще продолжают появляться?

- Иногда это раздражает, иногда смешит. Иногда доходит до судов. Где-то внутри, это еще и льстит, ведь если повторяют за тобой, значит, ты лидер.



- Вы внимательно подходите к выбору каждого блюда сети и сами определяете, что войдет в меню, а что нет. Чем руководствуетесь?

- Изначально ресторан Чайхона№1 я делал для себя и своих друзей, и что мне самому нравится, тем я и делился с гостями. То есть это и собственный вкус и, безусловно, опыт. Опыт же основан на удачных и не очень экспериментах. Ресторан как театр, как кино – в нем нельзя быть осторожным. Внимательным – да, но не осторожным. Постоянно нужно экспериментировать, чтобы удивлять людей.

- Как часто обновляете меню в Чайхоне?

- Есть основное меню, которое не меняется. Сейчас меняется сам дизайн, реклама. Два-три раза в год мы выпускаем сезонные меню, в которых мы экспериментируем с нашими поварами на этнические темы. Летом была ливанская кухня, до этого – индийская, еще раньше средиземноморская. Сейчас мы готовим русское меню. Успешные блюда из этих экспериментальных сезонных предложений попадают в дальнейшем в основное меню.

- Поделитесь бизнес-планами.

- Планов было много, но сейчас сложное время для активного развития, в том числе для ресторанного

логические проекты и дать возможность людям использовать и развивать незадействованные территории.



- Что для вас означает дружба? Сколько у вас настоящих друзей?

- Дружба – это когда человек может многим пожертвовать ради тебя. У меня мало людей, которых я могу назвать друзьями. Да, у меня много знакомых, много людей, которые меня называют своим другом. Но действительно близких друзей, на кого можно положиться в трудную минуту – таких очень мало. Может два-три.

- Может быть бизнес с друзьями?

- Я всегда всем советую не иметь совместного бизнеса с близкими друзьями. Очень высок риск, на том или ином этапе развития бизнеса, их потерять. Можно вместе пройти огонь, воду, но порой именно медные трубы, испытание славой и успехом, пройти не получается.



бизнеса. Однако это время привело к новым задумкам. Мы разработали «чайханский» формат фаст-фуда – небольшие уличные кафе с демократичными ценами и быстрым обслуживанием.

- Не хотите заняться политикой?

- Я с 90-х годов являюсь помощником, советником нескольких депутатов Госдумы. В будущем я хотел бы активно заниматься своими собственными проектами, направленными на улучшение благосостояния нашей страны. И в первую очередь я хотел бы развивать эко-





- Куда вы обычно ходите отдыхать?

- После того, как я открывал и занимался клубами, мне сложно ходить по другим местам. Я веду себя, как критик, и расслабиться очень сложно. Как правило, это заведения моих друзей. Сегодня мы с друзьями пойдем в клуб, который открыли Андрей Кобзон и Денис Симачев. Очень интересный формат, объединяющий бойцовский и ночной клуб в одном пространстве.

- Полученное образование вы применили в бизнесе. А есть ли в планах его прямая реализация? Не хотите снять свой фильм?

- Мы снимали полудокументальный фильм «Плов Тимура Ланского». Также еще в 2000 году я написал сценарий, который я хочу выпустить в виде книги, и, если она будет востребована, возможно идея найдет воплощение в кино.

- Когда ждать эту книгу?

- Называться она будет «Ангелы». Через год, я думаю, она будет лежать на прилавках.

- Какими качествами должен обладать настоящий мужчина?

- Ответственность за свои решения и свои поступки. Но при этом смелость изменить это решение, если вдруг становится ясно, что уже принятое решение неверно. Есть известная дворовая фраза «пацан сказал – пацан

сделал». На самом деле, во дворе, может, она и работает. В ситуации, когда на кону стоит бизнес, работа тысяч людей, не стоит бояться изменить решение. Бизнес – как море. В штить ты идешь по прямой, но с появлением шторма тактику нужно менять. Возможно, стоит вернуться в порт, переждать.

- Многого достигнув, о чем вы сегодня мечтаете?

- Сначала у меня была мечта снять кино, и я к ней иду. Была мечта создать свой клуб – я его создал. Из него выросли лучшие диджеи и промоутеры страны. Потом была мечта иметь детей – сейчас у меня их трое. Была мечта создать ресторан – теперь у меня их сорок. Сегодня я мечтаю вырастить детей и увидеть их детей.



РОЙ ДЖОНС

Совсем недавно американский боксер, чемпион мира, рэпер и актер встретился с президентом России Владимиром Путиным и получил российское гражданство. Пока суперзвезда примеряет на себя роль миротворца и осваивает новое гражданство, мы решили вспомнить наше первое знакомство. Это было три года назад в резиденции Agalarov Estate, когда он, можно сказать, живая легенда, приехал в Россию провести уникальный тур по городам страны.

”

Бокс —
это не просто
драка двух парней.
Это история
побед и
поражений.

текст: Илья Вержба
фото: Андрей Ефремов

Leaders



128



Россия – удивительная страна. Расстояния в вашей стране просто нереальные! Но оно того стоит.

Россия удивляет меня каждый раз снова и снова, я никогда не устану приезжать сюда.

Никогда нельзя останавливаться в развитии.

Я точно знаю, что Бог не просто так послал меня на этот свет – у него особые планы на мой счет.

Сибирь произвела на меня сумасшедшее впечатление. Мы катались на собачьих упряжках – это было круто!

Мне понравилось сниматься в кино.
Думаю, я хорошо выгляжу на экране.

Каждый бой для меня – это сражение. Я выхожу только затем, чтобы побеждать.

Я продолжу заниматься музыкой после бокса, она живет внутри меня, это часть меня.

У меня есть незавершенные дела, самое главное из них – я хочу вновь стать чемпионом мира.

Если ты в нокадауне, это еще не конец. Вставай!

Мне кажется, я нравлюсь людям. Все-таки я был абсолютным чемпионом мира.

Нет ничего важнее семьи.

Мне очень повезло в жизни – у меня есть все для счастья.

Жизнь сложна, но все зависит от тебя. Вопрос только в трудолюбии и ни в чем другом.

Я всегда слушаю музыку перед боем, это заряжает меня.

Спорт научил меня пересиливать себя, несмотря ни на какие трудности.

Уверен, что Бог есть в каждом из нас, к этому надо прийти.

В современном боксе слишком многое решают деньги, а не таланты.

Я уверен в себе, иначе нельзя стать чемпионом. И я не только о боксе.

Я всегда был спортивным парнем. Кстати, очень неплохо играю в баскетбол.

Думаю, нет боксера быстрее меня.

Был приятно удивлен, когда в разных городах России мне подпевал весь зал. Фантастика!





Самое важное — поставить цель и идти к ней.
Без цели не будет успеха.

Обидно, что многие молодые ребята выбирают разную
глупость вместо спорта и здорового образа жизни.

Мне очень хочется подавать пример детям
по всему миру. Они ведь наше будущее.

Бокс — это не просто драка двух парней.
Это история побед и поражений.

Чем бы ты ни занимался, каждый день
необходимо совершенствоваться.

Не стоит рассчитывать на кого-то —
надо преодолевать трудности самому.

Я всегда любил наблюдать за птицами:
они не боятся подниматься выше и выше.

Человек должен излучать позитив.

SONEWA FUSHI

Философия разумной роскоши
на самых красивых и экзотических
Мальдивских островах



Leaders



Soneva Fushi – это уникальный уединенный остров на Мальдивах и первый курорт, проповедующий философию «босой роскоши», созданную владельцами курорта, Сону и Евой Шивдасани. Отдых здесь начинается еще до прибытия на остров. Перед полетом на гидросамолете у гостей спрашивают об их предпочтениях в напитках, которые будут ожидать их на вилле, а перед высадкой на остров просят сдать обувь, которую помещают в хлопковый мешочек. “No News, No Shoes” («Никаких новостей, никакой обуви») – на этом курорте это больше, чем просто лозунг. В Soneva Fushi отсутствует процесс регистрации или даже приемная. По прибытии вас встречает Mr. Friday («Мистер Пятница»), который сопровождает вас в течение всего отдыха.

Остров, на котором расположен Soneva Fushi - второй по величине и один из самых прекрасных курортных островов с живописными пляжами и уникальной красоты подводным миром.

Гостям здесь предлагается огромное количество занятий: можно полюбоваться на звезды в местной обсерватории и рассмотреть созвездия и планеты, посмотреть фильм в кинотеатре под открытым небом Paradise, провести романтический пикник на расположенном поблизости необитаемом острове, посетить собственные органические овощные и фруктовые сады и отведать необычные блюда или выпить коктейль на пляжной вечеринке.

Среди ресторанов острова даже самый избалованный гурман найдет что-то свое. Лучшие повара специально для вас приготовят фирменное блюдо из свежего мяса или морепродуктов, а 40 видов домашнего мороженого – это нечто незабываемое. В винной карте собраны лучшие сорта вин со всего света.

Особое место среди услуг острова занимает spa – от расслабляющего массажа до аюр-веды и акупунктуры.

Soneva Fushi – один из немногих островов, продуманных для семейного отдыха. Для детей здесь построен собственный аквапарк и вскоре откроется настоящий город развлечений - The Den. Повсюду здесь бегают кролики, которые так нравятся детям. Кухня острова также богата детскими деликатесами – чего только стоит огромное разнообразие шоколадных шедевров собственного приготовления!

Архитектура во всем следует природе. Материалы теплые, приятные на ощупь и нешлифованные. Отсутствуют резкие прямые линии, даже ножи и вилки, стулья, стаканы и карандаши неправильной «природной» формы. Виллы острова все очень разные – от небольших до огромных, на 9 спален. Но в любой вилле вы найдете естественную эклектику с неповторимой экзотической элегантностью.





В больших виллах есть собственный винный погреб, библиотека, погруженная в бассейн обеденная зона, детская игровая комната и частный спа-салон с паровой, сауной, тренажерным залом и массажными кабинетами. В каждой вилле установлены аудиосистемы Bose, а также большие плоские телевизоры, замаскированные в прикроватный комод. Особая гордость острова – вилла 11. Она спроектирована и построена на заказ и доступна как для аренды, так и для покупки. В настоящее время это самая крупная частная резиденция в Индийском океане. На вилле есть 9 спален, открытые гостиные, романтическая ванная комната под открытым небом. Девятикомнатная вилла, которая открылась в сентябре 2014 года, является крупней-

шей из всех вилл на курортах в Индийском океане, и это действительно потрясающий объект. Круглый бассейн с морской водой и горкой, батутом над водой и зона отдыха, включающая детскую игровую комнату, библиотеку и частный спа-салон, в центре которого расположены массивный бассейн и палуба – все, что делает из тропического особняка настоящее райское место для семейного отдыха. В общей сложности на вилле могут разместиться до 18-ти взрослых с детьми.

Неспроста остров так популярен среди мировых звезд, которые постоянно посещают любимый курорт. Однако с целью соблюдения конфиденциальности их имена не используются для рекламы, ведь они так же приезжают сюда для получения особых ощущений и релакса.



Неподалеку от Soneva Fushi расположится курорт Soneva Jani, который в настоящий момент только готовится к открытию. Вскоре этот остров превратится в пятизвездочный курорт и станет доступным для туристов в 2016 году.

Пролетая на гидроплане от международного аэропорта в Мале, вы увидите жемчужную нить атоллов – кольцо островов, которые составляют Мальдивы – их сверкающие пески цвета слоновой кости контрастируют с сапфириголубыми водами Индийского океана. Курорт Soneva Jani поистине станет жемчужиной среди островов с чистыми белыми пляжами, прекрасными пальмами и живым рифом переливающихся тонов. Здесь – одно из лучших мест для подводного плавания и дайвинга на Мальдивах. Приватность и уединение являются абсолютными ценностями Soneva, поэтому все виллы скрыты от посторонних глаз в густой

тропической растительности, несмотря на то, что они находятся лишь в нескольких шагах от пляжа. Поблизости нет других курортов, что делает Soneva Jani крайне уединенным и эксклюзивным. Пейзаж курорта, полностью окруженного рифом, это баньян и пальмы.

Больше Soneva Fushi на 120 акров, Soneva Jani окружен лагуной протяженностью более пяти километров. Soneva Jani находится всего в 30-ти минутах полета на гидроплане от Мале и в часе езды на катере от Soneva Fushi. По завершении строительства там будет 54 виллы, в том числе 24 наводные виллы и 32 виллы, расположенные на побережье. Около трети из них будут доступны для покупки. Только в последние 5 лет стало возможным для иностранцев приобрести в собственность кусочек Индийского океана. И Soneva стал первым, кто предложил своим клиентам возможность стать обладателем недвижимости на Мальдивах.



Преимущества покупки и инвестирования в курортную недвижимость на Мальдивах:

- Надежная и прозрачная правовая система и политическая стабильность региона. Ежегодный прирост ВВП Мальдив составляет в среднем 7,5% на протяжении последних 15 лет! Экономическая стабильность и постоянный рост экономики региона на лицо.
- Законы Мальдив позволяют беспрепятственно приобретать недвижимость любому иностранному гражданину.
- На Мальдивах нет налога на прибыль, налога на прирост капитала и налога на имущество. В рейтинге наиболее благоприятных для ведения бизнеса экономик, по версии Всемирного Банка, в 2011 году Мальдивы заняли 1-е место по статье "налогообложение".
- Высокий коэффициент рентабельности инвестиций (ROI).
- Отличная инфраструктура, с обширной сетью воздушного транспорта, которая включает в себя четыре международных и шесть внутренних аэропортов.
- Мягкий климат и солнце круглый год.
- Выгодное стратегическое географическое расположение, близость к основным рынкам (4 часа до Ближнего Востока, 5 часов до Дальнего Востока).
- Регион с отличной туристической репутацией, уникальной островной природой и богатым подводным миром.
- 65% населения работает в сфере услуг – высокий уровень конкуренции среди персонала, а следовательно – высокое качество обслуживания.

Особенности частных резиденций Soneva:

- В арсенале Soneva Fushi самая большая вилла на рынке курортной недвижимости Индийского океана на 9 спален!
- Уникальный подход к строительству: декарбонизация курортов, дизайн и конструктивные решения с использованием проверенных временем материалов с целью сохранения целостности уникальной окружающей среды, собственный центр по переработке отходов.
- Выгодные арендные программы. Доходы от аренды vill в размере до 4% годовых от суммы первоначальных инвестиций указывают на солидный инвестиционный потенциал.
- Большой ассортимент vill: на воде или на суше, на берегу океана или в джунглях, количество спален от 1 до 9.
- Максимальная приватность и уединенность в сочетании с доступом ко всем благам и сервисам цивилизации.
- Членство в эксклюзивном клубе Soneva и огромное количество привилегий для владельца vill.



SLOW LIFE – философия внутренней гармонии и ответственности перед окружающей средой от создателей SONEVA. Использование экологичных материалов при строительстве отелей, переработка отходов, защита экосистемы – компания не жалела сил в разработке и реализации новой, совершенной системы создания курортов нового поколения. Акроним SLOW LIFE (Sustainable-Local-Organic-Wellness- Learning-Inspiring-Fun-Experiences) объясняет философию Soneva и указывает пути ее воплощения в жизнь. Философия, разработанная создателями Soneva, представляет собой призыв к более «чистому» и здоровому образу жизни, полному гармонии, удовольствий и ярких впечатлений. Основная цель Soneva – погрузить гостей в качественно иной мир SLOW LIFE, мир инноваций и просвещения. SLOW (медленный) относится не только к размеренному образу жизни на курортах Soneva, но и, если посмотреть на расшифровку акронима, включает в себе важнейшие основы нового образа жизни, пропагандируемого брендом. Это сочетание социальной и экологической ответственности, благ и удовольствий,

предлагаемых той местностью, в которой расположен курорт, органических продуктов и природных материалов и конечно, здорового образа жизни.

Это более чистый, здоровый путь существования, который благоприятно сказывается на человеке и природе. Экологически чистые продукты в руках Мишленовского повара действительно творят чудеса. LIFE (жизнь) призывает жить с легкостью и ответственностью, наслаждаясь богатством природы. Завтрак на берегу Индийского океана, утренние занятия йогой на воздухе, дегустация вин босиком, пикник на необитаемом острове, невероятный вид на Сатурн из местной обсерватории... Список можно продолжать бесконечно.

SLOW LIFE лежит в основе концепции «Разумной роскоши» (Intelligent Luxury), где самые желанные удовольствия – это не только ставшие привычными для взыскательной аудитории дорогое шампанское и черная икра, но и весь спектр впечатлений и эмоций, которые может испытать гость в одном из прекраснейших уголков мира, окруженный заботой, высочайшим уровнем сервиса и красотой нетронутой природы. ■

БАБЕЛЬ

«Старик выпил водки из эмалированного чайника и съел сразу, пахнущую как счастливое детство».

Так просто и так живо, ярко, правдоподобно писал Исаак Бабель об одесских людях, об их быте и их жизни.

Уже более года в Москве радуется своей атмосферой и особым меню ресторан одесской кухни «Бабель». Ресторан уютно расположился в тихом переулке между Садовым кольцом и Смоленской набережной, в особняке, заняв 3 этажа и огромную террасу на крыше, которая открыта для гостей круглый год.

Кухня – главная гордость «Бабеля», ведь шеф-повар, коренная одесситка Алена Комар, знает, как приготовить блюда, знакомые многим гостям еще с детства.



Leaders





В «Бабеле» гостям подают рыбу, мясо и брынзу, привезенные из Одессы. Пекут тоже сами – и тарталетки, и сложносочиненные десерты. Среди закусок – черноморская тюлька с отварным картофелем, форшмак (куда же без него), мясное ассорти с «Привоза», холодец.

На горячее – утка с яблоками, домашние котлеты, говяжьи щечки с кус-кусом. Для тех, кто предпочитает рыбу – большой выбор черноморской рыбы: камбала, ставрида, луфарь, сарган. Впрочем, есть и средиземноморские опции в виде морских гребешков, осьминогов и морского окуна.

Мы задали шеф-повару Бабеля Алене Комар пару вопросов:

- В чем уникальность одесской кухни?

- Смесь национальностей, эмоций, самобытные блюда, это цимес, понимание того, для чего это все было создано.

- Как бы вы описали концепцию кухни «Бабеля»?

- Качественный, вкусный ресторан, в нем вспоминаешь о море, доме, маминной кухне. Это энергетика Одессы, душа и воспоминания о ярких моментах жизни. Перефразируя Жванецкого, «приходите в "Бабель" голодными, получите удовольствие, пока есть что есть».





Оформлением помещения занималась дизайн-группа Beletage.

Стены украшают коллажи известного художника Михаила Реввы, с зарисовками одесской жизни. Каждый уголок ресторана наполнен уютом и в то же время креативными современными решениями и уникальными деталями.

Ресторан «Бабель» — место, по замыслу владельцев, очень европейское. Но здесь тонко чувствуют одесский колорит и душу и знают, как создать уют для каждого гостя.

Вот что про это говорит основатель ресторана Вадим Новащук:

- Как в такой короткий срок ресторан приобрел свою популярность?

- Ресторан, который открываешь, надо любить, это залог успеха.

- Кто ваш посетитель?

- Наш посетитель — это человек, который желает ощутить истину вкуса и отсутствие притворства.



Ресторан «БАБЕЛЬ»

**Москва, 1-й Николощеповский
переулок, д. 6, стр. 2**

+7-499-922-66-60

babel.msk.ru





Новый Rolls-Royce Dawn

Компания Rolls-Royce Motor Cars представила новую модель – Dawn - четырёхместный кабриолет класса ультра люкс.

Премьера состоялась на международном автосалоне, во Франкфурте.

На создание автомобиля дизайнеров вдохновила модель 1952 года. Название Dawn («Рассвет») обещает манящие возможности, которые несет в себе каждый новый день, — пробуждение души, оживление чувств, яркость солнечного света.

В России марку официально представляет Rolls-Royce Motors Cars Moscow (Кутузовский Проспект, 2/1). Вот уже 12 лет компания является одним из самых успешных дилеров Rolls-Royce Motor Cars в мире и носит титул «Лучший дилер континентальной Европы». Кроме того, Rolls-Royce Motor Cars Moscow является лучшим дилером Европы по сервисному обслуживанию. Компания располагает двумя автосалонами – в Москве и Санкт-Петербурге. В салонах компании представлен весь современный модельный ряд Rolls-Royce Motor Cars Moscow - флагманский Phantom, искушающий Ghost, яростный и изысканный Wraith.

**Rolls-Royce Motor
Cars Moscow**

**Москва, Кутузовский
проспект, дом 2/1 стр.1**

+7 495 785 11 66

rolls-roycecars.ru



Объявлены цены на новый BMW 7 серии

Продажи новый BMW 7 серии стартуют 24 октября 2015 года, модель будет доступна в четырех вариантах: BMW 730d xDrive (5 290 000 р) и 750i xDrive (6 370 000 р) со стандартной колесной базой, а также BMW 730Ld xDrive (5 730 000 р) и BMW 750Li xDrive (6 850 000 р) с удлиненной колесной базой.

Модификации BMW 730d xDrive и BMW 730Ld xDrive оснащаются дизельным трехлитровым двигателем нового поколения с технологией BMW TwinPower Turbo, который развивает 265 л.с. и разгоняет автомобиль с места до 100 км/ч за 5,8 секунды. Модификация BMW 750i xDrive оснащена усовершенствованным бензиновым двигателем V8 с технологией BMW TwinPower Turbo, который развивает мощность 450 л.с. и крутящий момент 650 Нм (разогон с 0 до 100 км/ч за 4,4 секунды).

В шестом по счету поколении седана класса «люкс» компания BMW представляет многочисленные инновации, не имеющие аналогов среди конкурентов. Так, среди опций для нового BMW 7 серии числятся лазерные фары BMW Laserlight с неослепляющей системой управления дальним светом BMW Selective Beam, задние сиденья Executive Lounge (только для моделей с удлиненной колесной базой), эксклюзивная аудиосистема Bowers & Wilkins Diamond Surround Sound с 14 динамиками и 10-канальным усилителем мощностью 1400 Ватт, системы «Ассистент вождения» и «Ассистент Вождения Plus» с расширенными функциями, панорамная стеклянная крыша с подсветкой Sky Lounge и проактивная система регулировки ходовой части Executive Drive Pro с электромеханическим приводом стабилизаторов поперечной устойчивости и стереокамерой, позволяющей выявлять дорожные неровности перед автомобилем и заранее выбрать оптимальную настройку электронно-управляемых амортизаторов.



Leaders



Новый Infiniti Q70

Infiniti Q70 2015 модельного года демонстрирует экспрессивный дизайн, бодрящие ездовые характеристики, инновационные технологии и превосходное качество сборки.

Отражая чувственные линии экстерьеря, новый Infiniti Q70 продолжает обслуживать хорошо оборудованный и привлекательный интерьер с материалами высокого качества, такими как кожа ручной работы, что делает акцент на качествах кожи, ручной отделке и внимании к деталям наравне с технологиями, в центре которых оказывается водитель.

Инженеры Infiniti добавили шумоизолирующих материалов, улучшили герметичность отсеков. Премиальная аудиосистема включает систему Studio Surround с цифровой дешифровкой уровня 5.1 и 16-ю

динамиками, два из которых расположены в «плечах» каждого из передних сидений.

Среди прочего оборудования – ключ I-Key, который помнит последние настройки аудио, навигации и климат-контроля для каждого из ключей, система Bluetooth и Hands-free, двухзонный климат-контроль и новое поколение навигационной системы Infiniti Hard Drive с 8-дюймовым цветным сенсорным дисплеем WVGA.

3,7-литровый двигатель V6 выдает 333 л. с. на 7000 оборотах в минуту и 366 Нм крутящего момента. Уникальный переключатель Infiniti Drive Mode позволяет водителю выбрать один из четырёх режимов вождения – Standart, Eco, Sport или Snow.

Infiniti придаёт огромное значение интегрированной безопасности, всегда двигаясь впереди тех норм, которые задают всемирные институты безопасности. Ключевой элемент этой стратегии – система Infiniti Safety Shield, активно мониторящая условия, окружающие автомобиль, и помогающая водителям избежать столкновения в любой ситуации.

Q70 восхитит и искушённого водителя, и любителя дорогих и красивых предметов – с обновлённым набором ездовых качеств, которые никогда не станут компромиссом комфорту при езде.



Nissan Patrol устанавливает еще один мировой рекорд Гиннеса

Nissan Patrol, признанный «героем бездорожья», снова показал свой железный характер и пригодность в любых условиях. Автомобиль установил новый **МИРОВОЙ РЕКОРД ГИННЕСА** - самый быстрый (среди серийных автомобилей) подъем на 100-метровый песчаный бархан, покорив его в долине Вади Рам в Иордании за поразительно короткое время - всего 4,9 с.

Ранее Nissan Patrol установил **МИРОВОЙ РЕКОРД ГИННЕСА** за «перемещение самого тяжелого предмета среди всех серийных автомобилей» в международном аэропорту Шарджа в Объединенных Арабских Эмиратах. Тогда серийный Nissan Patrol передвинул грузовой самолет массой 170,9 тонны (включая топливо и груз) более чем на 50 метров, побив предыдущий рекорд сразу на 15 тонн.



promo

adidas Originals представляет новую коллекцию в коллаборации с The Fourness

В сезоне осень-зима 2015 adidas Originals привлек к созданию полноценной мужской коллекции одежды и обуви японского дизайнера, настоящую икону моды Казуки Кураиши и его марку The Fourness.

В работе над коллекцией для adidas Originals дизайнер придерживался методичного и расчетливого подхода к толкованию современных модных тенденций, свойственного The Fourness. Это позволило ему представить спортивные и повседневные модели одежды – брюки, тренировочные костюмы и плащи – в наиболее лаконичном и простом виде с использованием концептуальных деталей.

Специально разработанные мягкие материалы, современный крой и минималистичные декоративные элементы говорят о безупречном качестве и премиальности коллекции, а логотип коллаборации adidas Originals и The Fourness, вышитый на предметах одежды, служит завершающим акцентом. Серия футболок с оригинальными графичными принтами и обувь гармонично дополняют новый релиз.

Коллекция adidas Originals by The Fourness будет доступна в корнере бренда в Универмаге «Цветной», магазине «Кузнецкий мост 20» в Москве и Concept Store Nevsky 152 в Санкт-Петербурге, а также на официальном сайте www.adidas.ru с 17 октября 2015.

Dockers в России

На протяжении уже почти 30 лет бренд Dockers является изобретателем стиля кэжуал, в этом сегменте у него нет соперников ни в крое, ни в материалах, ни в подаче продукта.

В осенне-зимней коллекции Dockers предлагает широкий выбор образов, которые полностью соответствуют философии и эстетике бренда. Основной акцент в новом сезоне сделан на брюки, среди них широкий ассортимент различных посадок и материалов.

Бренд Dockers® оказал огромное влияние на развитие мужской моды. Невероятно сложно определить потребности современного мужчины и составляющие его гардероба. Поэтому дизайнеры Dockers® изо дня в день не покладая рук трудятся над усовершенствованием кроя, материалов, стилей исполнения и отделки. В новом сезоне все внимание сосредоточено на продукте: его износостойкости, функциональности и гармоничности.

Адреса магазинов в Москве:

ТЦ Метрополис, Ленинградское ш., 16А, стр. 4

ТЦ МЕГА Белая дача, 14 км МКАД



Мир! Добро! Счастье!

Этой осенью бренд одежды Niki Filini запускает специальную серию мотивирующих свитшотов, приобретая который вы получаете не только хорошую вещь, но и делаете хорошее дело: в дополнении ко всему вам на почту придет письмо написанное ребенком и его фотография в таком же свитшоте.

Данная акция нацелена на то, чтобы люди вспомнили о том, что главное в нашей жизни это: Мир, Добро, Счастье. Приобретая свитшоты из осенней коллекции вы становитесь сопричастны, к нашему общему делу.

@nikifilini
nikifilini.com



JM Icon от Uomo Collezioni

Uomo Collezioni представил сезонную коллекцию премиальной линии JM Icon. Сочетание цветов отличается благородство: коньячные, винные, ягодные, коралловые оттенки – в красно-коричневой гамме; цвета морозного неба, неаполитанского залива, чернил, баклажанов – в синей гамме и тонкие оттенки серого – от пепельного до цвета голубинового крыла.

На главных итальянских и британских текстильных фабриках были выбраны новейшие образцы тканей: от облегченного кашемира и тонкой шерсти до фактурной шерсти в винтажном стиле 1960-х и донегальского твида. Благодаря новым технологиям и материалам привычные вещи приобрели новые удивительные свойства.

Так, например, стоит обратить внимание на парку из кожи ягненка, напоминающей лайковую. Рисунок, нанесенный с помощью лазера, придает модели необычную льняную текстуру.

Кожа аллигатора, из которой изготовлены портмоне и обувь, становится матовой и шелковистой на ощупь за счет карбонового напыления.



Адреса магазинов в Москве:

Петровка ул., 23
+7 (495) 937 45 75

Пресненский вал, 44
+7 (495) 937 21 44

Ленинский проспект, 69
+7 (495) 937 77 89

Кутузовский пр-т, 18
+7 (495) 933 61 40

**Кутузовский пр-т, 2/1,
(Radisson Royal Hotel)**
+7 (495) 229 83 25

Обувь Konstantin. One in a million

Эксклюзив. Он предназначен для тех, чьи требования выходят за рамки стандартных. Для тех, кто ценит оригинальность и качество. Для тех, про кого можно сказать "one in a million". Именно для таких персон мы производим нашу обувь. Каждая пара производится в единственном экземпляре. Каждая пара и есть "one in a million". В своей работе мы используем только высококачественные материалы итальянского или английского происхождения, подбирая именно ту мягкость кожи, которая будет удобна Вам. Рельеф каждой стопы уникален, при изготовлении обуви по Вашему заказу мы учитываем все особенности именно вашей стопы, снимая индивидуальные замеры.

Подошва изготавливается исключительно из высококачественной кожи. Это делает обувь максимально износостойкой и позволяет ей практически не деформироваться при носке.

Вся продукция производится вручную с минимальным использованием технологических аппаратов: ручной крой и ручная сборка готового изделия. Благодаря оптимизации производства мы имеем возможность предоставлять обувь от 16 000 руб, при более высоком качестве в сравнении с заводской обувью. Так же сроки изготовления, не превышают 3-4 недели. Наш опыт работы более 10 лет. За это время мы успели приобрести репутацию на рынке. Всем нашим клиентам мы можем предоставить неограниченную гарантию на обувь, так как мы уверены в основных деталях нашего производства.

Если Вы привыкли парить над землей – наша обувь для Вас.

konstantinfootwear.ru
+ 7 499 350 10 10



promo



Качественный звук с JBL Everest

Серия беспроводных наушников JBL Everest, поддерживающих Bluetooth 4.1, включает пять моделей в популярных полноразмерных, накладных и внутриканальных форм-факторах. Здесь нашли применение наиболее совершенные разработки JBL, в том числе легендарные аудиотехнологии JBL Pro с более чем 70-летней историей применения в лучших концертных залах и звукозаписывающих студиях мира. Активная система шумоподавления NXTGen дает возможность отрегулировать уровень пропускаемого шума и сбалансировать уровень громкости для музыки и звуков окружающего мира. Результаты обширных исследований в области анатомии позволили создать эргономичную и вместе с тем универсальную конструкцию. В дополнение к механическим особенностям технология TruNote™ автоматически калибрует воспроизведение, учитывая степень прилегания наушников к ушам, поэтому каждый владелец JBL Everest получает свой индивидуально настроенный идеальный звук. Еще большие возможности персонализации дает мобильное приложение «My JBL Headphones». Обновленная функция ShareMe 2.0 обеспечивает беспроводное Bluetooth-соединение и трансляцию контента между несколькими парами наушников, независимо от их бренда. Встроенный аккумулятор поддерживает до 15 часов непрерывного воспроизведения; функция автоотключения позволит не тратить заряд впустую, когда наушники не используются.

Акустическая система Harman Kardon для отдыха и работы

Портативная беспроводная акустическая система Harman Kardon Esquire 2 заключена в ультратонкий корпус одного из трёх цветов: графитового, черного или оттенка шампань. Esquire 2 может стать стильным аксессуаром как в офисе, так и в поездке, легко помещаясь в ручную кладь. В дополнение к богатому премиальному звуку с возможностью беспроводного подключения через Bluetooth до двух источников Esquire 2 предлагает своему владельцу оценить усовершенствованные технологии для проведения телеконференций. Технология шумо- и эхоподавления с квадрафоническим микрофоном VoiceLogic, который улавливает звуки в пространстве 360 градусов, гарантирует кристально чистые звонки даже в не самых тихих местах. Аккумулятор акустической системы рассчитан на 8 часов воспроизведения, а через USB можно заряжать внешние мобильные устройства (смартфоны, планшеты и др.).



Легендарные виниловые проигрыватели в сети магазинов Республика

Сеть магазинов «Республика» продолжает задавать стиль жизни. Невозможно обойти стороной волну винилового бума, охватывающего современную цифровую эпоху. В ассортименте магазина появились проигрыватели винила австрийской фирмы Pro-Ject – заслуженного мирового лидера на рынке винила с безупречной репутацией. Pro-Ject Audio Systems стали одними из главных виновников винилового ренессанса, предложив на рынке проигрыватели и электронику Hi-Fi уровня по очень доступным ценам. В магазинах «Республика» будут представлены популярные линейки проигрывателей Pro-Ject Elemental и Pro-Ject Debut Carbon, которые являются отличным вариантом для всех желающих приобщиться к винилу с простого, но очень качественного решения. Но самым интересным является поступление в продажу вертушек Debut Carbon в уникальной дизайнерской отделке «Frida» и «Wave» – эти проигрыватели были выпущены ограниченным тиражом всего в 1000 аппаратов на весь мир.



ЭКСКЛЮЗИВНО В СЕТИ
РЕСПУБЛИКА
КНИГИ И МУЗЫКА ПЕРСПЕКТИВА

Philips представляет персонализированные решения для поддержания здоровья

Компания Philips представила устройства для измерения основных показателей состояния организма, специализированные приложения и облачные сервисы для анализа данных.

Часы здоровья Philips, созданные на базе новейшей технологии, оснащены оптическим датчиком частоты пульса и акселерометром для отслеживания изменений в образе жизни. Устройство постоянно и автоматически измеряет обширный спектр биометрических показателей (пульс, физическая активность, фазы сна). Уникальность решения заключается в том, что оно разработано как медицинский прибор, предназначенный для предотвращения или смягчения последствий хронических заболеваний, вызванных неправильным образом жизни. По беспроводному каналу часы подключаются к приложению Philips HealthSuite, чтобы отслеживать динамику биометрических параметров и помогать потребителю делать здоровый выбор с помощью персонализированных программ, мотивирующих поддерживать здоровый образ жизни.



Интеллектуальные весы Philips – элегантное устройство, которое может измерять вес, оценивать процент жира посредством биоимпедансного анализа и рассчитывать индекс массы тела (ИМТ). Может применяться для всей семьи, т.к. предоставляет возможность создавать до 8 пользовательских профилей.



Инновационная бритва от Philips

В области решений для бритья представлена первая в мире бритва Philips **Smart Shaver series 7000**, которая адаптируется к уникальным особенностям кожи мужчин для максимального комфорта.

Бритвы серии 7000, которая представлена 4 различными моделями, подойдут для молодых людей с очень чувствительной кожей и тонкими, более светлыми волосами. С моделями серии 7000 бритье станет не только качественным, но и очень комфортным – инновационное полимерное покрытие головок обеспечивает скольжение без трения. А система GentlePrecision с прорезьями специальной формы бережно направляет волоски для эффективного сбривания. Помимо этого, для бритв 7000 разработано множество аксессуаров для тех, кто интересуется последними разработками в области красоты и ухода – в том числе, уникальная насадка-щетка для более тщательного очищения лица, идеальная для жирной кожи..



promo



Караоке-клуб Who Is Who VIP

«WHO IS WHO VIP» на Новом Арбате – это сочетание богатой истории и новой концепции заведения. Настоящее произведение искусства, воплощенное в сдержанной роскоши интерьера, который представлен в стиле модерн.

Создатели также уделили особое внимание акустическим технологиям. В клубе имеется современная аудиосистема, прекрасно инсталлированный звук и самый большой плазменный экран. Здесь вы сможете погрузиться в атмосферу настоящего праздника, безграничного веселья и позитива, продемонстрировать свои таланты перед благодарной аудиторией, открыть в себе новые грани и способности.

Шеф-повар ресторана предлагает взглянуть по-новому на уже всем известные и полюбившиеся блюда европейской кухни, замечательные сеты из роллов и суши для большой компании, десерты и напитки для ценителей.

Каждую неделю в клубе проходят тематические вечеринки с приглашенными поп- и latino-исполнителями, DJ-сеты, показы российских дизайнеров, конкурсы красоты, а также презентации альбомов, клипов и вечеринки известных личностей, авторитетных персон, автограф-сессии и фотосессии для гостей заведения.



@whoiswho_karaoke



whoiswhovip

Москва, ст.м. Арбатская, д.21
+7 (495) 991 02 13, +7 (925) 772 60 71
Часы работы: 21.00 – 6.00 (пн-вс)

whoiswhovip.ru



Школа Героев Gynnasium

19 августа 2015 года состоялось открытие второй по счёту Школы Героев «Gynnasium». Теперь у юных героев есть возможность посещать занятия не только в Жуковке, но и в поселке Новое Лапино. Школа Героев занимается воспитанием нового поколения мужчин в возрасте 4-15 лет. Мужчин сильных, самостоятельных, способных защитить свою семью. Воспитывая три вещи - долг, ответственность и достоинство - Gynnasium использует такие инструменты воспитания, как спорт, скаутинг, лагеря, соревнования, педагогика.

школагероев.рф
+7 (495) 635 37 30



AVRORACLINIC получила новый титул

AVRORACLINIC вошла в состав мирового клинического сообщества The Leading Dental Centers of the World. Эта авторитетная организация объединяет лучшие в мире стоматологические клиники Европы и Америки. AVRORACLINIC стала первой и единственной клиникой на всем пост-социалистическом пространстве, получившей этот высокий "титул".

В AVRORACLINIC реализована абсолютно уникальная концепция лечения, ориентированная на взыскательных людей, ценящих свою индивидуальность, красоту и здоровье, и не согласных на компромиссы, когда речь идет о качестве жизни. Благодаря высочайшей планке качества лечения и уровня комфорта для пациентов AVRORACLINIC ежегодно занимает первые позиции в профессиональных рейтингах.

Главный врач AVRORACLINIC Давидян Арам Ленсерович – ведущий российский хирург-имплантолог, доктор, который вывел отечественную стоматологию на новый уровень, а его успехи в имплантации и стоматологической реабилитации по праву заслужили международное признание.

avroraclic.ru



Feel victory energy GREAT WATER REVOLUTION

реклама



WWW.POLYWATER.UREST.ORG

Новый Российский продукт. Вода с низким показателем жесткости - 61 ppm
ДЛЯ ТЕХ, КОМУ НЕ ВСЁ РАВНО, ЧТО ОН ПЬЁТ

Чистая природная питьевая вода премиум класса

OLYMPIA - DELFIISKAYA

Сделано в России

8 800 500 -79-15



OLYMPIA

Природная минеральная вода
негазированная

promo

Кислородные барокамеры OxyHealth

Нехватка кислорода приводит к повышенной утомляемости, преждевременному старению, нехватке энергии. Человек становится вялым, пассивным, раздражительным. Он быстро устает даже при не самой значимой нагрузке и в большей степени подвержен недугам. Начинают истончаться и выпадать волосы даже в среднем возрасте, появляются морщины, могут появиться проблемы с лишним весом.

Но сегодня все эти симптомы можно предотвратить. Современная кислородная барокамера OxyHealth – это гарантия хорошего здоровья и отличного настроения. Она представляет собой закрытую капсулу, в которую подается кислород. Кислород нагнетается под давлением внутрь капсулы и начинает проникать через дыхательные пути в ткани и клетки организма. Кожа становится более упругой, в теле появляется легкость, органы начинают работать без сбоев, как часы. Запускается программа антистарения, происходит более активное расщепление жира, появляется энергия, улучшается аппетит, общее самочувствие и сон.

Барокамера OxyHealth находит самое широкое применение дома и в офисе, в гостиницах, фитнес-залах и спортивных организациях. Она легко снимает синдром перенапряжения и усталости после спортивных занятий и физической нагрузки. Такой терапевтический сеанс позволяет восстановить ресурсы и восполнить затраченную энергию.

+7 (800) 2000 417, +7 (495) 210 4009
barokamera.com



Новая форма меда от Peroni

Российская компания Peroni - это небольшая семейная компания. В основе любой ее продукции заложены три принципа - Естественно, Вкусно, Красиво.

Основной продукт компании - мёд-суфле Peroni Honey. Это не просто мёд, а необычное лакомство. Нежный вкус, неповторимая консистенция, внешний вид поражают и удивляют с первой ложки и до последней капли. Это абсолютно натуральный продукт - в составе только мёд и ягоды, орехи, фрукты.

За последние три года продукция Peroni завоевала 9 медалей "Продукт Года" и ГранПри "Инновация года" за упаковку и дизайны множество других наград.

Традиционный продукт стал деликатесом, лакомством - не только полезным, но также вкусным и элегантным.

Это отличный подарок на любой праздник. Вместо бутылки вина люди с радостью дарят красивую баночку меда или медовый набор. При этом такой подарок радует и удивляет вне зависимости от возраста и социального статуса - его дарят друзья на день рождения и главы государств на званых ужинах.

У создателей Peroni есть мечта - чтобы Россия в мировом сообществе ассоциировалась не только с водкой и валенками, но и с натуральными, качественными и вкусными продуктами, а что может быть более натуральнее и вкуснее мёда! На каждой упаковке продукции Peroni есть гордая надпись "сделано в России".

Где купить:

**Универмаг «Цветной»,
5 этаж**

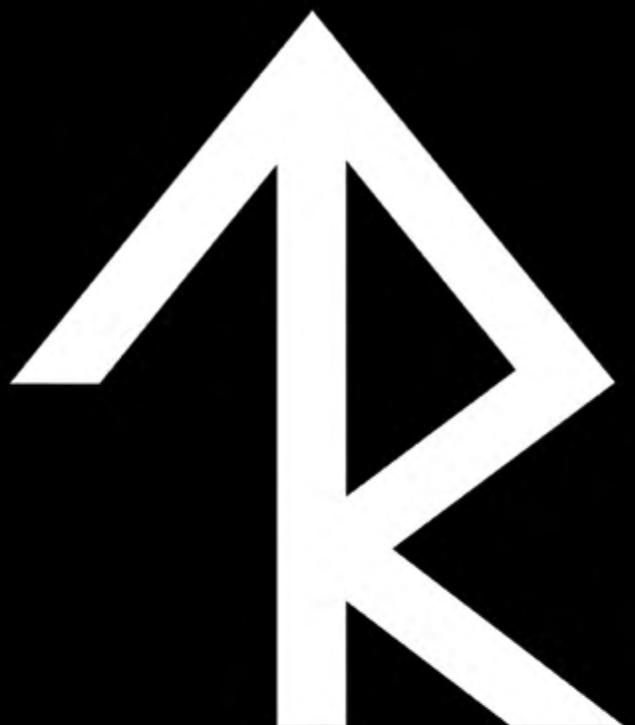
**Кулинарные Студии Юлии
Высоцкой:**

**- ул. Правды, д. 21, стр. 1,
правое крыло здания
- ул. Охотный ряд д.2.,
ТЦ «Модный сезон», 3 этаж**

**Сеть магазинов
«Живой кофе»**

peronihoney.ru





RESTAR

ПОВЫШЕНИЕ
СТАТУСА МЕРОПРИЯТИЙ

**WE INVITE CELEBRITIES,
MEDIA AND SPONSORS
AT ANY EVENT**

mary.reznikova@gmail.com

+7.926.095.33.23

www.restaragency.com

10 ШАГОВ К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ

ОТ ИЦХАКА ПИНТОСЕВИЧА

Ведущий эксперт в системном развитии личности и бизнеса



1. Определитесь с тем, чего вы хотите

Это самая сложная проблема большинства людей. Садитесь и подумайте о том, чего вы действительно хотите в своей жизни.

2. Избегайте тех, кто разрушает ваши планы

Сами не осознавая того, иногда друзья и семья могут разрушать ваши жизненные планы. Если кто-то отказался от своих целей, это еще не означает, что вы должны отрезаться от своих. Поэтому, избегайте людей, которые расстраивают ваши планы.

3. Будьте сосредоточены

Запишите свои цели и разместите их там, где вы можете каждый день видеть их. Так вы будете помнить, что надо сделать, и сможете исключить то, что не соответствует вашей цели.

4. Любите то, что у вас есть

Никогда не поздно поменять обстоятельства, даже если вы, например, много лет выполняли какую-то работу. Вы же сами себя сдерживаете, если не решаетесь найти работу, которая будет вам по душе.

5. Знайте себе цену

Дажно точно знать, чего вы хотите, как получить то, чего вы хотите, и знать себе цену. Ваш внутренний голос будет пытаться отговорить вас от плана действий, но вы должны быть рассудительны и достаточно настойчивы, чтобы достигать своей цели.

6. Сделайте это своей карьерой

Если вы хорошо умеете что-то делать, и думаете, что можете зарабатывать этим на жизнь, стоит подумать о том, как превратить это в карьеру.

7. Знайте, что вас сдерживает

Важно посвятить время тому, чтобы разобраться, что вас сдерживает, и почему вы ждали так долго, чтобы начать делать то, что вы действительно хотите в жизни. Ваш рассудок имеет возможность управлять вашим телом и вести его к достижению какой-либо цели.

8. Откройте свою движущую силу

Определите, в чем состоит ваше страстное увлечение.. Избегайте стресса, потому что это может быть преградой на пути к успеху в жизни и, наверняка, удерживать вас от достижения цели.

9. Качества успешных людей

Не забывайте, что самые успешные люди также сформировали конкретные навыки успеха. Визуализация является одним из важных навыков достижения успеха. Это искусство изображать и визуализировать свои цели.

10. Преодолевайте негатив

Вы должны быть готовы преодолеть весь негатив и все преграды, чтобы получить желаемое. Если вы сможете сделать это, нет никаких сомнений в том, что вы получите то, что хотите в жизни и многое другое!

26-27 ОКТЯБРЯ
2015

SYNERGY GLOBAL FORUM

ГЛАВНОЕ
СОБЫТИЕ ГОДА

📍 CROCUS CITY HALL

КРИЗИС – ВРЕМЯ ДЛЯ РОСТА



**ИЦХАК
АДИЗЕС**



**БРАЙАН
ТРЕЙСИ**



**АЛЛАН
ПИЗ**



**ДЕРК
САУЭР**



**РОБЕРТ
ЧАЛДИНИ**



**РАДИСЛАВ
ГАНДАПАС**



**ДЖОН
ШОУЛ**



**ГАРРЕТТ
ДЖОНСТОН**

Реклама

16+

INSPIRED BY VLADIMIR PUTIN



Leaders

NUMBER ONE

WWW.LEADERSONE.RU