

Leaders



Владимир Моженков Анна Касс Станислав Новиков

К О М Ь Ю Н И Т И

Артур Цветков Анастасия Ivka Андрей Царакаев

Анна Фомичева Даниил Шувалов



Leaders LAB.

Leaders  BARON JACKET

коллаборация для проекта Leaders Lab.

Москва, 1-й Боткинский проезд, 8/31
leaderstime.ru

БАРБЕРШОП ШОУРУМ

Уникальная концепция объединения в одном пространстве барбершопа, шоурума и клубного пространства. Дизайн интерьера был разработан ведущим дизайн-бюро MOD.

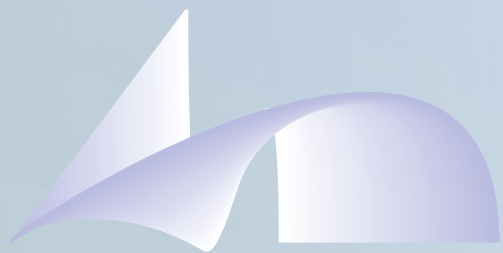
За стрижки и услуги отвечает уже зарекомендовавший себя бренд Mr.KG.

А в шоуруме всегда можно приобрести одежду и аксессуары, созданные в коллаборации с российскими дизайнерами и модными брендами, а также косметику и парфюмерию, отобранные со всего мира специально для клиентов Leaders Lab.



Leaders LAB. by MR.KG®

1-й Боткинский проезд, 8/31



Центр доктора Очеретиной

Клиника по лечению спины и суставов без лекарств
и операций по запатентованной методике лечения в
центре Илизарова.

15 лет на российском
рынке

Специалисты Центра доктора Очеретиной более 15 лет лечат заболевания позвоночника и суставов, помогают пройти реабилитацию после травм и операций. В абсолютном большинстве случаев восстановление проходит без лекарств. При помощи современных технологий и филигранной ручной работы мягкие ткани вокруг больного органа, в том числе сустава, межпозвонкового диска - расправляются. Доказанная результативность 96,7% подтверждена первой в стране диссертацией.

Адреса в Москве:

- Брюсов переулок, дом 2/14, строение 1
- Островитянова, дом 6

+7 (495) 646-11-71
www.ocheretina.ru

Очеретин П.Б.
главный врач клиники





**ЗДЕСЬ
БЕЗОПАСНО
ДЫШАТЬ**



Plazmabox®

портативный стерилизатор воздуха, с уникальной противовирусной и антибактериальной технологией. уникальный продукт, который не имеет аналогов.

на изображении:
Plazmabox® | model HC-03

реклама

до 450 м³



INTECH® Air

напольные устройства,
предназначенные для больших
промышленных и жилых помещений

до 90 м³



PLAZMATECH®

компактные устройства
для офисов, жилых помещений
и общественного транспорта

до 30 м³



PLAZMABOX®

портативные устройства
на каждый день — для дома,
личного автомобиля и путешествий

INTECH® Technologies
инновационные технологии на защите здоровья


intechcorp.ru
plazmabox.ru



INTECH

главный редактор	Максим Фомичев	арт-директор	Андрей Ефремов
шеф-редактор	Ольга Соболева	дизайн/верстка	Константин Куприянов
зам. главного редактора	Алена Панаран	корректор	Ксения Якушина
редактор	Диана Шишковская	социальные сети	Полина Малькова-Рощева

над номером работали	Сергей Иванов	Дмитрий Гусев	Елена Маркова
	Жанна Азарян	Андрей Тихомиров	Алексей Остудин
	Наталья Крюкова	Евгений Синяков	Анастасия Докучаева
	Евгения Одарюк	Илья Вершинин	Masha Cap

контакты	+7 495 589 33 31 info@leaderstime.ru	 LEADERSTIME
реклама и спецпроекты	Алена Большаева +7 968 921 71 32 advert@leaderstime.ru	
внешние коммуникации	pr@leaderstime.ru	
учредитель и издатель	ООО «Лидерс Инкорпорейтед» 107031, Москва, Неглинная улица, дом 14/1А	

▶ правовая информация

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.

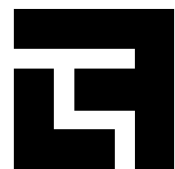
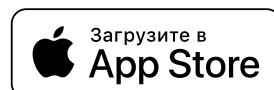
Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77 – 61615 от 30.04.2015.
Выдано Управлением Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Москве и Московской области.

Отпечатано в типографии «Товар-Про», 109202, Москва, ул. Правды, д.2/1, стр.1

▶ Тираж 12 000 экземпляров. Цена свободная.

Официальный партнер
по распространению журнала –
TOP INDOOR MEDIA
(рекламное агентство)

TOP INDOOR MEDIA



LEADERS FAMILY

президент издательского
дома LEADERS FAMILY:
Мария Гузь

глава центральной редакции:
Максим Фомичев

РЕКЛАМА

VISIONNAIRE

Уникальные решения для мечтателей-визионеров



Барбара после прогулки с Самсоном,
6 часов вечера, вилла Арконати
Гостиния Anthem, дизайн Фабио Бонфà



Флагманский салон VISIONNAIRE MOSCOW
Самая большая экспозиция мебели бренда в России
Москва, Рублевское шоссе, д. 52а, интерьерный центр Casa Ricca Expo
www.visionnaire-home.ru | +7 495 665 81 80

СЛОВО
главного
редактора

По уже сложившейся традиции этот номер посвящен определенной теме. В этот раз – комьюнити. На протяжении всей истории человечества люди объединялись в группы лишь для того, чтобы более эффективно решать свои задачи. По этому поводу много пословиц и поговорок: «**Ручьи сольются – река, люди соединятся – сила!**» или «**Объединишься – победишь, разъединишься – побежишь**». Но большая разница в искусственном объединении и комьюнити. Второе – естественное явление вокруг конкретного направления жизнедеятельности или профессиональной сферы людей. В этом номере мы поговорили с различными представителями сообществ и поняли главное – мы живем в эпоху сплочения и коллабораций. Конкуренция приобрела новые «невраждебные» формы. А объединенный ресурс – действительно сила!

В Leaders мы всегда следим за трендами (иногда и формируем их). И эту тему мы не обошли стороной. Этим летом мы провели первое мероприятие в рамках создания проекта **Russian Leaders Community**, объединяющего бизнес-клубы и предоставляющего уникальные сервисы и услуги для представителей аккредитованных клубов. Но главное – это объединение уже объединенных предпринимателей, с общими целями, активных, готовых помогать друг другу и быть полезными в своем кругу и стране. Это большой амбициозный проект с большим количеством уникальных мероприятий, эксклюзивных решений и элементов принадлежности.

Новое время – новые возможности. Время сильных и настоящих людей! Время доказывать идеями и делами свою уникальность и устойчивость. Это эпоха, в которой формируется новая бизнес-элита, состоящая из опытных бизнесменов и молодых рьяных предпринимателей, в единстве формирующих нерушимую силу, устойчивую к любому внешнему воздействию. Это касается не только бизнеса, но и любых творческих направлений.

Мы, как всегда, пишем про лидеров. Таких разных, но таких уникальных, ярких и сильных представителей современности. Мы вместе с вами узнаем новое, открываем для себя интересные проекты и жизни.

Вместе мы сила!

Leaders

Максим Фомичев

главный редактор
журнала LEADERS®

фото: Павел Франк
стиль: Leaders Lab. by BJ

VIP-ЛОЖИ САМОЕ КОМФОРТНОЕ МЕСТО НА СТАДИОНЕ



реклама



23 октября



29 октября



12 ноября

Идеальное сочетание
приватной обстановки
и драйва игры.
Наслаждайтесь матчем
в компании друзей, коллег
и партнёров.

РЖД Арена

г. Москва,
ул. Большая Черкизовская,
125, строение 1

Подробности на FCLM.RU

BIM
Be in music

PRESENT

Gala dinner

Leaders



ПОДМОСКОВНЫЕ
ВЕЧЕРА

Рублево-Успенское шоссе 205
Reserve INFO
8 (495) 777-90-21

Скоро!
Серия мероприятий
в сердце Рублевки



реклама

ПАРИЗЬЕН

РЕСТОРАН

PARISIENNE

Parisienne — ресторан авторской французской кухни в павильоне императорской династии Романовых.

Москва, м.Динамо,
Ленинградский проспект, 31, стр 9.
Время работы: 11:00-0:00.
+7(495)613-07-84;
+7(964)727-89-91.
www.parisiene.ru





НЕДВИЖИМОСТЬ В ДУБАЕ: ИНВЕСТИРУЙ В СВОЕ БУДУЩЕЕ

Напрямую от застройщика
Беспроцентная рассрочка
до 5 лет

ОБЪЕКТЫ

- АПАРТАМЕНТЫ
- ПЕНТХАУСЫ
- ТАУНХАУСЫ
- ВИЛЛЫ

Sheikh Mohammed bin Rashid Blvd
- Downtown Dubai - Dubai, Burj Khalifa,
Penthouse boutique

+971 50 258 4759
+7 (967) 211-11-91

mail@alfaproperties.ae



СЕРВИС PREMIUM DUBAI — синоним вашего идеального отдыха

TRAVEL КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС PREMIUM DUBAI ПОЗАБОТИТСЯ
О ВАШЕМ ОТПУСКЕ В САМОМ РОСКОШНОМ МЕСТЕ НА ПЛАНЕТЕ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ТАРИФЫ

и повышенный класс обслуживания
в самых популярных отелях ОАЭ.
Эксклюзивные предложения для каждого клиента.

ДОСТУП В ЛУЧШИЕ РЕСТОРАНЫ ГОРОДА

Для семейных бранчей и романтических ужинов.

АКТИВИТИ

Для активного и экстремального отдыха,
релакса, красоты и новых впечатлений.
Посещение необычных музеев, экскурсий.

КЛУБНЫЕ КАРТЫ PREMIUM DUBAI

позволяют эксклюзивно бронировать отели,
апартаменты, виллы, рестораны и другие объекты
отдыха без переплат.

ВЫ МОЖЕТЕ СВЯЗАТЬСЯ С НАМИ
ЛЮБЫМ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:
ПО ТЕЛЕФОНУ ИЛИ В МЕССЕНДЖЕРАХ WHATSAPP / TELEGRAM



UAE | DUBAI

+971 4 383 90 99

WELCOME@PREMIUMDUBAI.AE

RUSSIA | MOSCOW

+7 495 120 47 47

WELCOME@PREMIUMDUBAI.RU

Premium Dubai

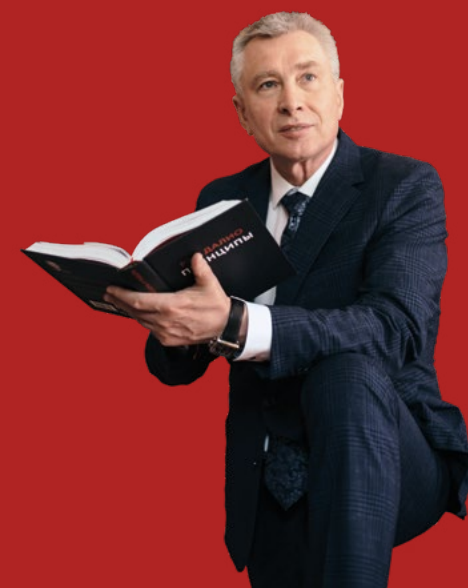
ТРАВЕЛ-КОНСЬЕРЖ СЕРВИС

Создан для Вас

реклама

078

Владимир
Моженков



102

Максим
Спирidonов



164

Анна
Касс



112

Анастасия
Ivka



120

Даниил
Шувалов



132

Андрей
Царакаев

PALMIRA
business club



PALMIRA BUSINESS CLUB ВОЗГЛАВИЛ
РЕЙТИНГ САМЫХ УСПЕШНЫХ БИЗНЕС
ОТЕЛЕЙ РОССИИ ПО ВЕРСИИ FORBES

-  Деловой центр Москвы
-  Большие комфортные номера
-  Коворкинг пространство
-  Рестораны и лаунж-бар
-  Панорамный SPA-центр
-  Прачечная и химчистка
-  5 км от Кремля
-  10 минут до аэроэкспресса
в аэропорт Домодедово

Palmira Business Club
г. Москва, Новоданиловская наб., д.6, к.2
www.palmira-bc.ru | +7 495 191 44 62
PalmiraBusinessClub



Рейтинг журнала FORBES LIFE № 01(70) май 2022

Забронируйте свой отдых



044

Ferrari
Purosangue

092

Анна
Фомичева

174

Мальдивы

066

Станислав
Новиков



142

Ксения
Стиль

154

Артур
Цветков



Коллекция MIRAGE
Дизайн Castello Lagravinese Studio



giorgio collection

LUXURY EXPERIENCE
MADE IN ITALY*



CASA RICCA
EXPO

Флагманский салон и крупнейшая экспозиция фабрики в России
Москва, Рублевское шоссе, д. 52а, интерьерный центр Casa Ricca Expo
+7 495 665 81 19 | www.giorgiocollection.ru

БОЛЕЕ 500 ПРЕДМЕТОВ В НАЛИЧИИ

реклама

*Сделано в Италии * Роскошный опыт

А адженда

Повестка или программа мероприятия, список вопросов, которые планируется обсудить на совещании, планерке, форуме.



Б блокчейн

Неразрывная цифровая запись действия. Каждый блок представляет собой определенный цифровой код. Эта технология активно используется при переводе криптовалюты, так как деньги в блокчейне невозможно потерять или подделать.

В вайб

Чувство атмосферы, передачу общего настроения от события, человека, предмета. В зависимости от ситуации вайб может быть разным: домашним, пятничным, праздничным, грустным, приятным.

Г гайзлайтинг

Форма психологического насилия, при которой манипулятор отрицает произошедшие факты, пытается заставить человека сомневаться в собственных воспоминаниях и изменить его восприятие реальности.

Д дауншифтер

Человек, который достиг успеха в карьере, но который отказался от него, устав от стрессовой работы, суевы горда, и предпочел цивилизации более спокойную размеренную жизнь.

З зумер

Поколение, родившиеся в эпоху активного использования гаджетов и интернета. Зумеры придерживаются либеральных знаний, интересуются искусством, а также заботятся о личных границах и ментальном здоровье.

И инсайт

Спонтанное озарение, которое помогает решить какую-то проблему или пересмотреть свои взгляды на мир.

К кликбейт

Цепляющий контент, который часто является провокационным и использует манипулятивные приемы. Такой контент создается для увеличения трафика и привлечения внимания, при этом качество контента часто страдает.

Л лайфхак

Практичный совет, помогающий сэкономить время, переданный в доступной форме в виде картинки, короткого видео или плана действий.

М майнинг

Это процесс «добычи» криптовалюты, виртуальных денег, эмиссия которых на сегодняшний день никем не регулируется.

Н нфт

Вид криптографических токенов, каждый экземпляр которых уникален и не может быть обменян или заменен другим аналогичным токеном. Объект цифрового пространства принадлежит одному владельцу и обладает уникальными характеристиками.

О оффтоп

Сообщение, как-либо выходящее за рамки заранее установленной темы общения.

П подкаст

Тематический аудиоблог с одним или несколькими ведущими. Его можно слушать онлайн или скачивать себе на устройство. Каждый выпуск – отдельная тема или история.

Р рек

Сокращение от «рекомендации». Особую популярность слово приобрело в социальной сети TikTok. Пользователи добавляют этот хэштег, чтобы попасть в топ чартов на главной странице приложения.



Ф фидбэк

Обратную реакцию на какое-то действие или продукт. Можно заменить словом «отзыв».

Х хайп

Шум в медиа и социальных сетях вокруг какой-либо темы, предмета или персоны. Также этим словом могут обозначать быстрый, громкий успех человека или продукта, к которому приковано внимание публики.

Ш шортлист

Список, часто употребляется в отношении кандидатов на вакансию, премию, награду. Считается сокращенным лонг-листом, который представляет собой более подробную версию.

Ф фидбэк

Э экосистема

Набор собственных или партнерских сервисов, объединенных вокруг одной компании. Экосистемы являются постоянно развивающимися сообществами, которые создают новую ценность через сотрудничество и конкуренцию.

Ю ю-икс

UX (User Experience) дословно: «опыт пользователя». То есть это то, какой опыт или впечатление получает пользователь от работы с вашим интерфейсом. Удается ли ему достичь цели и на сколько просто или сложно это сделать.

блоггинг

Это регулярная публикация контента в интернете с целью привлечения целевой аудитории, завоевания ее доверия, популяризации личного бренда или компании, а также получения прибыли.

ИСПОЛЬЗОВАНО
6 / 19

ОСТАЛОСЬ
13 / 19

ВСЕГО
19 / 33

актуально
по состоянию на 2022

academyabc.ru

реклама

образец

С слово

Единица речи, представляющая собой звуковое выражение понятия о предмете или явлении объективного мира.



ACADEMY OF
BLOGGING AND
COMMUNICATIONS

DAY AND NIGHT

мероприятие

Leaders

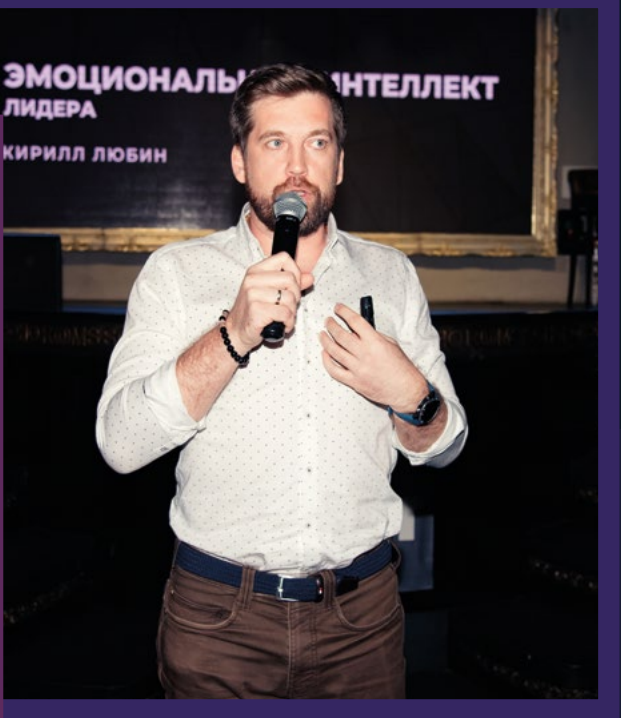
лето 2022



Более 25 бизнес-клубов и 400 предпринимателей на Leaders Day & Night

2 июля в Москве в пространстве SOHO Rooms состоялось уникальное мероприятие Leaders Day & Night. На одной локации собрались сотни успешных людей, объединенных общими ценностями и целями. Знания и опыт, транслируемые на площадке Leaders Day & Night, неформальные знакомства, нетворкинг и яркие эмоции в рамках ночной программы сделали мероприятие уникальным в бизнес-среде.

Под эгидой бренда Leaders в рамках старта проекта **Russian Leaders Community (RLC)** объединились самые сильные бизнес-клубы Москвы: Alun, Ледокол клуб, Oscar, Эквиум, Conclave, Inside, Migo, Alun, Литературный клуб, Эталон, Клуб лидеров, Достигаторы, DYOR, Soltberry, Аванти, Клуб успешных людей, RBC, ВЭД Best, Бати Новой риги, Арестократия, Say yes и другие.



Дневные бизнес-сессии прошли с участием ведущих спикеров по теме лидерства, инвестиций, новых возможностей. Открыла дневную часть панельная дискуссия с участием представителей бизнес-сообществ. На сцену вышли Николай Моженов (основатель клуба Conclave и Conclave Premium), Эдгар Полькин (основатель клуба Alup и вице-президент Club 500), Темур Шакая (представитель клуба Inside), Ксения Стил (руководитель комьюнити клуба Migo), Сергей Бекренев (вице-президент по внешним коммуникациям клуба Эквиум), Пол Маркасов (предсе-

датель Литературного клуба). Основатель бренда и главный редактор журнала Leaders Максим Фомичев анонсировал создание уникального по формату проекта RLC, предполагающего межклубные мероприятия, премии, форумы и вечеринки, сервисы и преференции для представителей клубов-участников. В дискуссии были затронуты принципы и цели формирования бизнес-сообществ, а также идея клубного объединения. Ведь уникальный энтертейнмент позволит аккумулировать передовые знания и технологии и находить новые точки роста для каждого участника.



Первая часть – это Leaders Day, дневное бизнес-мероприятие с участием выдающихся спикеров по теме лидерства, инвестиций, новых возможностей. Чтобы развивать свой потенциал и свой бизнес, есть много разных инструментов, большинство из которых – инновационные. Ведь сейчас именно то время, когда открываются большие возможности и важно быть в «нужном месте» и использовать все ресурсы.

«Для лидера кризиса не существует». Об этом рассказал ведущий бизнес-эксперт с 30-летним опы-

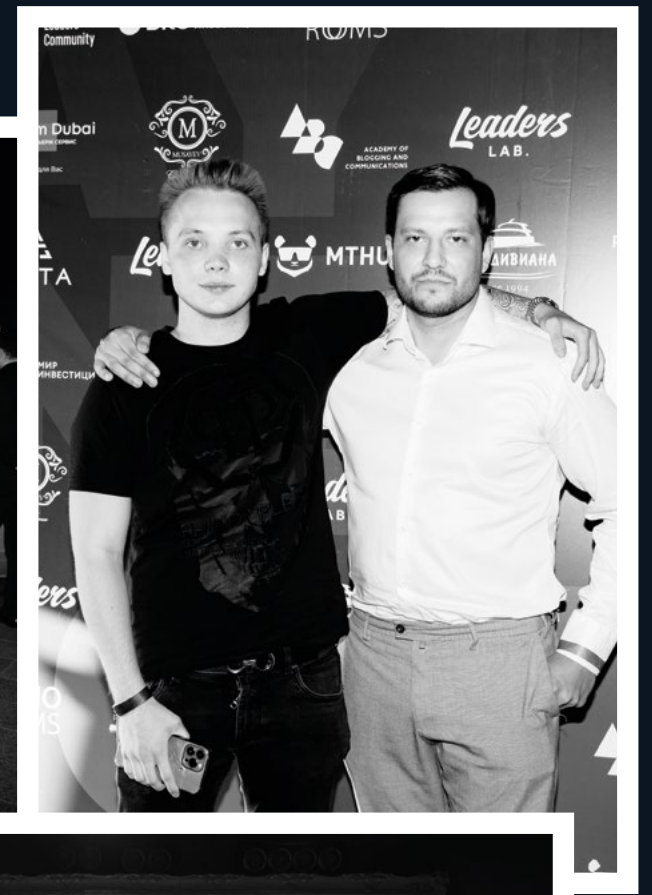
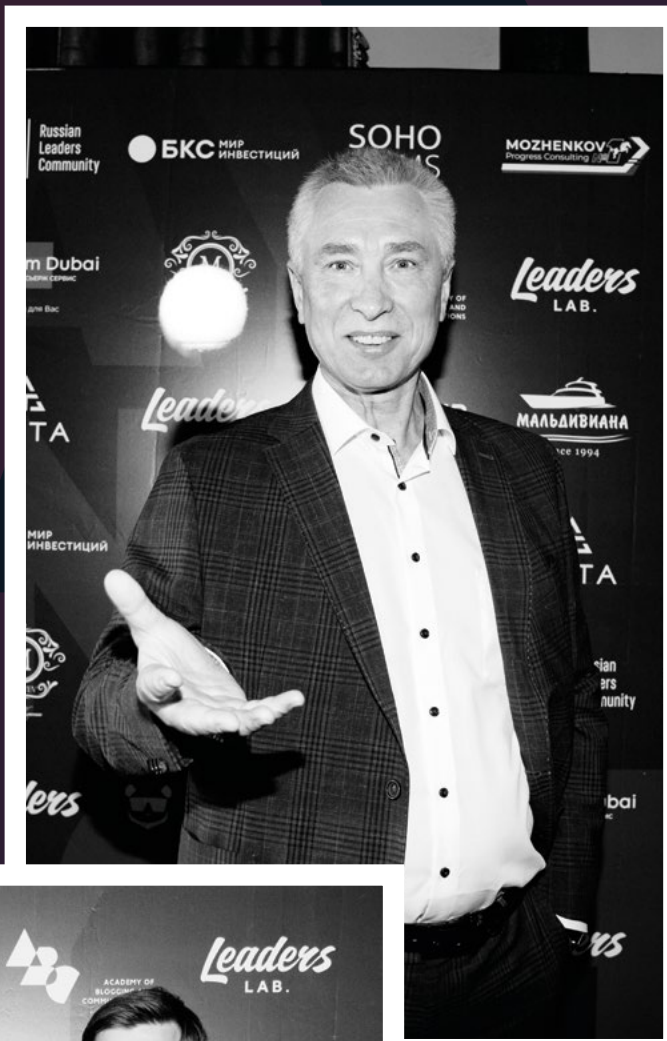
том работы Владимир Моженов, который за свою карьеру прошел через девять «идеальных штормов» экономики и пережил два предбанкротных состояния. Своим выступлением он зарядил аудиторию, акцентировав внимание на правильной постановке целей.

Про силу личного бренда рассказала ведущий эксперт в этой области Вероника Кириллова (Ника Зебра). Знаниями, как активировать лидерскую энергию, поделилась Алеся Чанина, психолог, энергокоуч, метафизик, автор проекта «Активация».

Leaders

Практические советы по инвестициям в криптовалюты дал Сергей Хитров, крипто-эксперт, основатель международного форума Blockchain Life и агентства Listing.help. Его выступление продлилось дольше остальных из-за большого количества вопросов из зала. Про тонкости управления частным капиталом рассказал ведущий инвестиционный эксперт БКС Вячеслав Абрамов. О новых реалиях ВЭД и возможностях для развития и инвестиций рассказала Анна Фомичева, сооснователь платформы DIGITAL VED, председатель комитета ВЭД и цифровизации в «Деловой России». О безопасности в бизнесе рассказали два спикера: известный адвокат и инвестор Александр Трещев, а также представитель спецслужб, чье появление стало сюрпризом для гостей Day&Night.

Также с мотивирующим выступлением вышел выдающийся российский космонавт Антон Шкапелеров, недавно вернувшийся из четвертого полета в космос, Антон Шкапелеров.



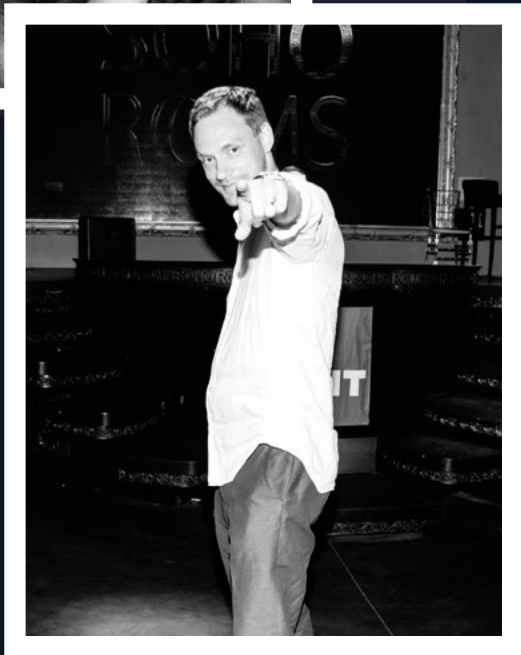


Хэдлайнером мероприятия стал Кирилл Любин, ментор первых лиц бизнеса по личной эффективности, стратегии кратного роста и стрессоустойчивости, executive коуч PCC ICF, ментор бизнес-школы «Сколково», преподаватель программы Platinum MBA Университета «Синергия», спикер TEDx и «Деловой среды» от ПАО «Сбербанк». Он рассказал об эмоциональном интеллекте лидера.

Ведущим мероприятия стал Артур Цветков (Арчи).

Перед завершением дневной части программы Александр Блинков, медицинский психолог, президент Национального общества гипноза РФ, директор НИИ клинического гипноза, посвятил присутствующих во все тонкости здорового сна лидера. Однако спать после мероприятия гостям не пришлось. Ведь впереди их ждала ночная программа с участием известных артистов и диджеев.

Подводя итоги в конце мероприятия, Максим Фомичев пригласил на сцену партнера Марию Гузь,



Leaders

рассказавшую о далеко идущих планах проекта по объединению российского бизнес-комьюнити. Далее на сцену пригласили Николая Моженкова, основателя клуба Conclave, для поздравления его с днём рождения. Вторую часть мероприятия открыло невероятное Drum Show от Тима Иванова. Этой ночью гостей ждали DJ-set и выступление певицы 4NN4 (экс-солистки Cream Soda), а также BDay Set от певца Дениса Агамирова и других талантливых российских диджеев.

Организатор мероприятия – журнал LEADERS. Партнеры мероприятия: компания БКО Мир Инвестиций и криптоброкер MT Hub. Подарки спикерам предоставила компания INTECH Technologies.



FClub



Дмитрий Озман, основатель клуба «FClub»



В нынешней ситуации никто не знает, что будет завтра, горизонт планирования ограничен одним днем. Но мы верим, что это не навсегда. Мы должны пережить панику с минимальными издержками, а главное – заложить фундамент нового будущего. И в одиночку с этим не справиться. Именно поэтому роль сообществ сейчас важна как никогда прежде – когда есть те, кто разделяет твои смыслы жизни и ориентиры, ты не потеряешь их в период шторма. Самое ценное, что у нас есть – это желание созидать, развиваться, добиваться успеха. И этого нас лишит никто не в состоянии.

«FClub» – это глобальное сообщество предпринимателей и бизнесменов, проект 360° и экосистема для эффективного и безопасного нетворкинга.

За годы развития проекта в качестве спикеров клуба выступали лидеры рейтинга богатейших бизнесменов **Forbes Russia**, топ-менеджеры крупнейших компаний России, представители органов власти, дипломаты, известные деятели культуры, искусства и спорта.

«FClub» – это не просто деловой клуб. Это возможность развивать личный бренд, повышать узнаваемость и статус своей компании, быть в курсе актуальной повестки, получать аналитику от ведущих экспертов, расширять деловые связи и быть важной частью закрытого сообщества успешных предпринимателей.

Эльбрус



Татьяна Дьяконова, основатель клуба «Эльбрус»



Мы в клубе «Эльбрус» уделяем особое внимание укреплению горизонтальных связей и нетворкингу. Благодаря этому у Лидеров появляются новые возможности, идеи взаимодействия и проекты. В клубе «Эльбрус» каждый может реализоваться в том, что ему интересно: запускать социальные проекты, вести мастер-классы, стать наставником или экспертом, познакомиться с государственной службой, пройти обучение, наладить деловые контакты – возможности практически безграничны. Для нас важно, чтобы после победы в конкурсе «Лидеры России» выпускники не останавливались на достигнутом и не теряли связь друг с другом.

Клуб Лидеров России «Эльбрус» – сообщество победителей и финалистов конкурса «Лидеры России», а также участников программ управленческого кадрового резерва. В настоящее время клуб «Эльбрус» насчитывает 443 человека и объединяет более 2 000 активных Лидеров России от уров-

ня полуфинала. Ключевой миссией клуба является формирование в России механизмов ответственного лидерства для созидательного развития страны.

Татьяна Дьяконова, руководитель клуба Лидеров России «Эльбрус», член исполнительного комитета клуба.

Conclave



Николай Моженков, основатель клуба «Conclave»



Это клуб друзей, где все готовы друг другу помогать и проводить отлично время. Все здесь бесплатно, по-дружески! Все члены клуба – мои друзья, общаться и развиваться с которыми – большое удовольствие.

Изначально клуб был создан несколькими друзьями для совместного времяпрепровождения, но вскоре начал привлекать все больше и больше участников и сегодня

уже существует **«Conclave»** и **«Conclave Premium»**. Это совместный чат, мероприятия и возможности для эффективного взаимодействия.

Эквиум



Егор Евланников, основатель клуба «Эквиум»



Цель должна быть не точкой на карте, а источником вдохновения и энергии, который питает человека каждый день.

«Эквиум» – это некоммерческое бизнес-сообщество, которое на данный момент объединяет 800 предпринимателей в семи странах мира.

Резиденты **«Эквиум»** – это предприниматели с высоким радиусом влияния, которые создают изменения для общества за пределами своего непосредственного бизнеса или инновации. Они неравнодушны к проблемам вокруг, в их фокусе внимания находятся такие области, как окружающая среда, бедность, образование и здравоохранение.

Важнейшим принципом бизнес-сообщества является отбор и селекция. Только 3% оставивших заявку на вступление попадают в **«Эквиум»**.

Внутри клуба создано более 70 социально-преобразующих инициатив, которые организовали сами резиденты. Также в клубе проходит более 550 мероприятий в год: форум-группы, советы директоров, международные форумы, выездные сессии и многое другое.

ALUN



Эдгар Полькин, основатель клуба «ALUN»



Я мечтаю, чтобы каждый предприниматель, который хочет развиваться, чувствовал, что он не один. «ALUN» для меня – это семья, где каждый старается помочь другому стать чуточку лучше.

«ALUN» Клуб – это закрытый бизнес-клуб, который объединяет людей со схожим восприятием мира и дает кратчайший доступ к ресурсам сообщества «ALUN».

«ALUN» – это платформа, которая включает в себя более 5000 человек. Среди них CEO крупнейших компаний, бизнесмены с оборотом более 2 млрд рублей в год и многие другие.

Целями Клуба являются административная поддержка, содействие в бизнесе, проработка и фиксация задач, создание среды для совместного бизнеса и инвестирования, партнерство с другими клубами и закрытые мероприятия.

Barnes Family Club



Юбер Галларт, основатель клуба «Barnes Family Club»



Нам действительно важно знать, кто вступает в «Barnes Family Club», потому что резиденты доверяют нам самое дорогое – организацию досуга для всей семьи.

Цель должна быть не точкой на карте, а источником вдохновения и энергии, который питает человека каждый день.

«Barnes Family Club» – закрытый Клуб друзей Barnes International и членов их семей, расположенный в собственном особняке в самом центре Москвы. Это место, в которое возможно не только прийти на мероприятия одному или всей семьей. Здесь можно назначить встречу с партнером в течение рабочего дня.

Barnes Moscow – это часть международной сети агентств элитной недвижимости Barnes, которая представлена в 20 странах и имеет более 90 офисов по всему миру

в самых топовых локациях.

Миссия «Barnes Family Club» – объединение людей, которые ценят семейные традиции, задумываются о вопросах преемственности и воспитания будущего поколения.

В клубе регулярно проводятся развлекательные и обучающие мероприятия категорий Lifestyle, Business, Women, Family, Kids.

Попасть в Клуб можно только по рекомендации или после тщательной процедуры знакомства с администрацией Клуба.

FERRARI PUROSANGUE



Ferrari Purosangue – первый четырехдверный четырехместный автомобиль в истории Ferrari. В результате 75 лет передовых исследований компания создала идеальное сочетание высокой производительности и непревзойденного комфорта, где в гармонии сосуществуют возможности, удовольствие от вождения и удобство использования. Purosangue в переводе с итальянского означает «чистокровный». Этот жеребец действительно

воплощает в себе всю элегантность бренда. А безнаддувный двигатель V12, установленный в центральной части спереди, позволяет автомобилю высвобождать больше мощности, чем любому другому в этом сегменте (725 л.с.), гарантируя неповторимый звук двигателя и разгоняя авто с 0 до 100 км/ч за 3,2 секунды, а до 200 км/ч – за 10,6 с, опережая тот же Urus почти на секунду.

FERRARI PUROSANGUE

Leaders

Удовольствие от вождения автомобилем под эгидой «Made in Maranello» гарантировано на 100% благодаря тщательному исследованию аэродинамики и внедрению результатов этого исследования для динамики самых экстремальных спортивных автомобилей Ferrari. Совершенно новое шасси с крышей из углеродного волокна характеризуется задними петлями и четырьмя просторными сиденьями с

электроприводом и подогревом. Багажник – самый большой из всего модельного ряда Ferrari, а задние сиденья складываются для получения еще большего пространства. Благодаря современной архитектуре Ferrari Purosangue – это универсальный автомобиль, в котором непревзойденный комфорт сочетается с фирменными характеристиками Ferrari и удовольствием от вождения.





Дизайн модели отвечает последним стилистическим изыскам бренда и несет в себе уникальные решения. Так, у Ferrari Purosangue нет передней решетки – ее заменила двугранная решетка, подвешенная к нижней части. Две оболочки образуют диск с прорезью, в которой размещаются камера и датчики

парковки, так что они интегрируются в форму автомобиля. В Ferrari утверждают, что Purosangue весит 2033 килограмма (сухая масса). Размер и масса Purosangue делают систему подвески ещё более впечатляющей и интригующей. Ferrari также применила новейшую систему управления всеми четырьмя колёсами, ана-

логичную 812 Competizione. Да, это означает, что каждое из задних колёс может контролироваться и поворачиваться под разными углами.

Салон выглядит и ощущается как чрезвычайно элегантный и спортивный: когда двери открываются, предстает удивительно большое пространство.

Современность дизайна сочетается с фирменной эстетикой спортивных автомобилей Ferrari GT. Для удобства пассажира на переднем сиденье применена система двойной кабины и 10,25-дюймовый дисплей, который предоставляет всю информацию, необходимую для того, чтобы помочь при вождении.



Ferrari Purosangue отличается полностью цифровым интерфейсом. Концепция двойной кабины была расширена и воспроизведена в задней части автомобиля, в результате чего были созданы четыре зоны, совершенно разные с точки зрения их функциональности, объемов, материалов и цветов. Впервые в истории Ferrari в салоне есть четыре отдельных сиденья с независимой регулировкой: интеграция компонентов, ориентированных на комфорт. Ferrari Purosangue также предлагает впечатляющий набор функций помощи водителю (ADAS) в стандартной комплектации, включая адаптивный круиз-контроль

(ACC), автоматическую систему экстренного торможения (AEB), автоматический дальний свет (HBA/HBAM), предупреждение о выходе из полосы движения (LDW), систему удержания в полосе движения (LKA), обнаружение слепых зон (BSD), предупреждение о перекрестном движении сзади (RCTA), распознавание дорожных знаков (TSR), контроль сонливости и внимания водителя (DDA) и парковочную камеру заднего вида (NSW).

Стоимость автомобиля составляет около 400 000 евро.



Московский оазис роскоши – интерьерный центр на Рублевском шоссе, 52а

CASA RICCA EXPO

В августе 2022 года в Москве открылся уникальный в России и странах СНГ интерьерный центр Casa Ricca Expo площадью более 27 000 кв. м.

Для интерьерного холдинга Casa Ricca Expo, который уже более 25 лет занимает лидирующие позиции на российском рынке дизайна и комплектации интерьеров, это событие стало очередным важным этапом развития. Первый масштабный проект Casa Ricca Expo, занимающий площадь 6 000 кв. м, появился на Фрунзенской набережной в 2019 году. В нем с экспертной виртуозностью воплощались в жизнь амбициозные задачи самых взыскательных клиентов.

Не изменяя своим ключевым приоритетам, Casa Ricca Expo обеспечивает не только максимальный комфорт, но и беспрецедентную экономию времени клиентов. Именно поэтому к выбору новой локации отнеслись с особым вниманием. В его основу легли данные масштабного маркетингового исследования и годового опроса клиентов. Расположение новой резиденции Casa Ricca Expo – это удачное пересечение ключевых потоков движения целевой аудитории: Рублевское шоссе, Кутузовский проспект и Новорижское шоссе.

С не меньшим вниманием компания отнеслась и к маркам, которые увидят посетители интерьерного центра. В первую очередь там расположились давно полюбившиеся публике крупнейшие в России флагманские монобрендовые салоны всемирно известных итальянских брендов. Многие представлены в Casa Ricca эксклюзивно. Они стали визитной карточкой холдинга: Versace Home, Roberto Cavalli Home Interiors, Gianfranco Ferrè Home, Liu Jo Living, Giorgio Collection, Visionnaire и многие другие, а также абсолютно новые уникальные для российского рынка бренды, объединяющие в себе эстетику люкса и новейшие технологии. Casa Ricca Expo выбирает итальянские фабрики с глубокой философией и возможностью оформить любое пространство по принципу total look. Посетители центра смогут приобрести предметы мебели из более чем 15 000 имеющихся в наличии, а также выбрать понравившуюся модель из бесконечно широкого ассортимента под заказ с гарантированно короткими сроками доставки.



GIANFRANCO FERRÈ HOME

В 2014 году мебельный холдинг Jumbo Group (ныне ONIRO Group) открыл новый для мира роскоши бренд Gianfranco Ferrè Home, сохраняющий творческое наследие итальянского модельера Джанфранко Ферре. Предметы мягкой мебели обиты тканями, характерными для модных коллекций дизайнера, а в отделке применены авторские техники шитья. Как и для подиумных коллекций Ферре, источниками вдохновения дизайнеров модного дома стали разные культуры и стили. В элегантных коллекциях можно найти и чопорную британскую классику, и восточную эклектику, и современный дизайн, воплощающий ритм мегаполиса.



ROBERTO CAVALLI HOME INTERIORS

Когда в 1972 году Роберто Кавалли представил свой собственный бренд Roberto Cavalli на показе в Sala Bianca в Палаццо Питти, смелые короткие платья, объемные кожаные пальто и джинсы сразу же пришлись по душе любителям моды. Скоро Roberto Cavalli занял лидирующие позиции в мире моды: экстравагантные и привлекательные платья и костюмы со смелыми анималистическими принтами носили звезды первой величины – Шэрон Стоун, Мадонна, Синди Кроуфорд, Бейонсе, Виктория Бекхэм и другие. В 2012 Roberto Cavalli Group запустил линию интерьерных коллекций Roberto Cavalli Home Interiors, сохранивших дух и настроение модного дома. Предметы мебели и аксессуары запоминаются анималистическими и тропическими принтами, чувственными формами, характерными декоративными элементами, а также смелым дизайном с нотками гламура. Сегодня мебель Roberto Cavalli Home Interiors украшает интерьеры яхт, роскошных вилл и апартаментов по всему миру: от Мексики до Дубая.

VERSACE HOME

Всемирно известный модный дом Милана Versace открыл модельер Джанни Версаче в 1978 году. Будучи выдающимся дизайнером одежды, Джанни всегда мечтал создавать мебель, и первые предметы он спроектировал для интерьеров собственных вилл, которые намного позже были успешно проданы на аукционах Sotheby's.

После трагической смерти Джанни Версаче модный бренд под руководством сестры Джанни – Донателлы – начал расширять ассортимент, выпуская текстиль, столовые сервизы и полноценные интерьерные коллекции по принципу total look. Предметы интерьера сохранили стиль модного бренда: отсылки к древнегреческой мифологии, вдохновленные барокко узоры, детали культовых моделей прет-а-порте и характерную цветовую гамму (черный, золотой и белый).



GIORGIO COLLECTION

Основанная в 1956 году семейная итальянская компания Giorgio Collection создает современные коллекции мебели, вдохновляясь классическим стилем ар-деко с его безграничной свободой и шиком французской аристократии. Изысканные предметы мебели отделаны уникальным шпоном из ценных и редких пород дерева: бразильского палисандра, макассарского эбена, ливанского эвкалипта, красного дерева из Мозамбика и многих других. Рисунок шпонированных элементов подбирается вручную, чтобы наилучшим образом подчеркнуть и раскрыть природную красоту дерева. После он покрывается специальным полиэфирным финишным покрытием, сохраняющим и максимально раскрывающим глубину цвета и фактуру дерева, которое также обеспечивает долговечность изделий. На некоторые предметы мебели бренд дает пожизненную гарантию.



VISIONNAIRE

Итальянский бренд Visionnaire выступает провидцем, смелым исследователем и экспериментатором, который непрерывно находится в поиске формулы баланса красоты. Марка разрабатывает коллекции предметов интерьера, объединенные идеей Home Philosophy, совместно с ведущими мировыми дизайнерами – Алессандро Ла Спада, Самуэле Мацца, Фабио Бонфа, Мауро Липпарини, Мария Серебряная. На международной выставке Salone del Mobile.Milano 2022 Visionnaire представил дизайн-концепцию роскошного образа жизни в виде дома-святилища, в котором каждый зал вызывает сильные эмоции и ассоциации, рассказывая о самых сокровенных повседневных ритуалах.

Помимо салонов люксовой мебели, в интерьерном центре откроются салоны партнеров холдинга Casa Ricca, которые обеспечат полный комплекс услуг по комплектации премиальных интерьеров. Среди них «Европейская Сантехника», Décor Home, «Технологии Роскоши», «М-Систем», Amalia Home Textile, Artishock, Buden & Zorweg, King Koil, DESIRE Fitness, «Дом Фарфора» и многие другие.





Leaders

Поскольку холдинг Casa Ricca придерживается философии роскошного образа жизни, то вниманию клиентов представлены уникальные услуги компании «Технологии Роскоши». Её специалисты разрабатывают уникальный редизайн интерьеров автомобилей и минивэнов, яхт, личных самолетов и других «мобильных кабинетов». Эксклюзивные интерьеры по индивидуальному заказу вручную облицовывают редкими сортами натурального шпона, мягкие элементы перетягивают натуральной кожей, алькантарой и тканями известных производителей fashion-индустрии.

Создавать новое и задавать тренды – один из принципов работы компании Casa Ricca, поэтому на территории интерьерного центра откроется уникальный Музей предметного дизайна, где посетители смогут познакомиться с историческими образцами, узнать больше про их историю создания и уникальные техники авторов, а также по-настоящему прикоснуться к шедеврам коллекционного дизайна и приобрести их.

На территории центра гостей также будут ждать event-hall, VIP-кинотеатр, арт-галереи, рестораны авторской кухни, коворкинг и многое другое. В пространстве Casa Ricca будут регулярно проводиться международные кинофестивали, тематические конференции, выставки, презентации новых коллекций мебели и мастер-классы.

Посетители Casa Ricca смогут перенестись в пространство изысканной роскоши

с особой приятной атмосферой, которая создается за счет помещений, оформленных в виде оазисов с водоемами, зелеными насаждениями и мебелью для outdoor-пространств. Это позволит гостям в любой сезон мысленно ощутить себя в теплой и солнечной Италии, расслабиться и подготовиться к знакомству с шедеврами современного дизайна.

Такой многосторонний подход и объединение ключевых игроков индустрии и отраслевых лидеров в крупнейшем интерьерном центре России сформирует единое и уникальное комьюнити ценителей изысканного образа жизни.

Архитектуру и интерьеры общественных пространств нового центра разрабатывает архитектурное бюро «Дом-А» под руководством Марии Серебряной. Мария Серебряная – дизайнер с мировым именем, она проектирует интерьеры для частных и общественных пространств, а также создает коллекции для ведущих международных брендов Visionnaire и Giorgio Collection.

Новый интерьерный центр Casa Ricca Exro, оставаясь настоящим оазисом итальянской культуры в Москве, продолжит активно развивать партнерство Италии и России в тесном сотрудничестве с Итало-Российской торговой палатой и лично с господином Винченцо Трани.

Станислав Новиков

Член правления Финансовой Группы БКС, заместитель президента-председателя правления по розничному бизнесу («БКС Ультима Private Banking» и «БКС Мир инвестиций»)

ФОТО
Андрей Ефремов

ТЕКСТ
Максим Фомичев

Что из себя представляет ваша компания сегодня?

Финансовая группа БКС на сегодняшний день — одна из системообразующих компаний на российском фондовом рынке. В этом году компании исполнилось 27 лет, то есть фактически мы стояли у истоков развития фондового рынка в России. Мы гордимся нашим опытом и экспертизой. Сегодня через БКС инвестируют более миллиона человек, а доля БКС на рынке акций по итогам прошлого года составила 27%.

Кроме того, мы являемся новаторами в области цифровых финансовых решений и продуктов. На нашей платформе «БКС Мир инвестиций» сейчас представлены все ключевые решения, необходимые как для профессиональных инвесторов, так и для новичков. У нас очень широкий спектр различных инвестиционных услуг, которые перекрывают потребности большого числа клиентов с разным уровнем дохода и риска. Поэтому сейчас наша компания

является не только проводником, но и своеобразным «законодателем», образцом в мире инвестиций.

Как вы лично оцениваете текущую ситуацию на фондовом рынке?

Для начала приведу несколько цифр. Если мы вспомним 2014 год, то капитализация всех крупных компаний, входивших в индекс Мосбиржи, тогда составляла шесть трлн рублей. А к началу 2022 года капитализация этих же компаний составила уже 19 трлн рублей. То есть за шесть лет стоимость активов увеличилась в три раза. В настоящий момент общая капитализация российских компаний составляет 10-13 трлн рублей, произошел некий справедливый дисконт в размере 35-40%.

Когда ситуация в геополитике станет более благоприятной, котировки могут достаточно быстро вернуться к прежним значениям. И потенциал у российского рынка,





Leaders

безусловно, есть. Мы считаем, что инвестиции — по-прежнему тот инструмент, который помогает достигать важных жизненных целей и уберечь капитал от влияния высокой инфляции. В среднесрочной перспективе вряд ли произойдут какие-то серьезные изменения в котировках. Но вместе с тем на Мосбирже можно заметить регулярный прирост в 2%. Это свидетельствует о просыпающемся интересе частных инвесторов к тому, что происходит на фондовом рынке. Это те ожидания и та реальная финансовая стабильность компаний, которые генерируют основную долю доходов фондового рынка.

Вы как эксперт упомянули, что инвестиции остаются перспективными. Но каково мнение в народе? Сохраняется ли прошлый интерес и просыпается ли новый среди ваших клиентов?

Здесь можно судить по количеству новых частных инвесторов, которые приходят на фондовый рынок. Например, за лето это около полутора миллиона человек, их число продолжает расти, даже несмотря на давление в банковской сфере из-за текущей геополитической ситуации. В общей сложности в России сейчас более 21 млн частных инвесторов, использующих разный инструментарий.

Как вы рекомендуете действовать инвесторам в текущих условиях?

Инвестиции требуют холодного рассудка, спокойствия и терпения. Не нужно поддаваться ажиотажным и спонтанным решениям, которые часто оборачиваются ошибками. Я всегда даю одну главную рекомендацию: если ты начинающий инвестор, то свой путь лучше начинать вместе с экспертом, который обладает большим опытом работы с различными клиентами. Ведь у каждого человека свои особенности, цели и горизонты инвестирования.

Профессионал здесь выступает в роли советника и помогает выработать правильную инвестиционную стратегию. У нас даже появилась новая услуга «второго мнения» по инвестиционному портфелю, так как в последнее время мы получили большое количество заявок от клиентов других компаний. Они стали приходить в БКС за советом и рекомендацией о том, как им действовать дальше. И в итоге многие из них переходят к нам на обслуживание, что для нас очень ценно. Это еще раз доказывает, что в такие турбулентные моменты требуется взвешенное инвестирование под присмотром опытного человека.

Если говорить про дешевеющие депозиты, куда сейчас стоит переводить средства?

Здесь нет единого рецепта, потому что у каждого клиента своя ситуация, свои цели и задачи. Но сейчас есть тренд



Мыслить масштабно
и никогда не создавать
вокруг себя рамки



Leaders



— высвобождается большая денежная масса из депозитов, открытых весной под высокие ставки. Клиенты выходят на фондовый рынок в частности для того, чтобы получить ту желаемую доходность, которая у них была, и спасти себя от инфляции. Депозитные ставки идут вниз вслед за ключевой ставкой. А держать деньги в наличной валюте нецелесообразно, так как их покупательская способность будет постоянно уменьшаться.

Фондовый рынок — один из эффективных инструментов, помогающих сохранить сбережения и получить доход. Если говорить конкретно, то вложить средства можно, например, в гособлигации, какую-то часть портфеля в золото. Тем более сейчас отменили НДС на продажу золота, который составлял 20%. Отмечу, что мы предоставляем доступ и к прямой покупке драгметаллов на бирже.

Появились и такие новые инструменты, как, например, корпоративные облигации в «дружественных» валютах (в юанях). Первопроходцем здесь был РУСАЛ, и на такие активы есть большой спрос. Разумеется, стоит вкладываться и в акции: как известно, на долгосрочном горизонте это лучшая защита от инфляции. Но нужно внимательно смотреть на свой профиль. И помнить, что это, как правило, не краткосрочные инвестиции. В среднем вложения в акции требуют от года до полутора лет, чтобы начать генерировать прибыль. И чем длиннее горизонт инвестирования, тем ниже ваши риски и больше вероятность получить ожидаемый доход.

Еще одна рекомендация — максимальная диверсификация инвестиционного портфеля и вложение в разные активы, в различных валютах. В текущей ситуации особенно стоит присмотреться к так называемым «мягким» валютам (китайским юаням или гонконгскому доллару). И здесь особое внимание я бы обратил на инвестиции через СПБ Биржу в ценные бумаги с листингом на Гонконгской бирже. К слову, «БКС Мир инвестиций» первым среди крупных брокеров предоставил клиентам такую возможность. Пока там торгуется не так много ценных бумаг, но их количество будет расти. И уже сейчас в списке доступных азиатских бумаг присутствуют такие крупные игроки, как Xiaomi, Alibaba и другие.

Как стать клиентом вашей компании и существуют ли какие-то ограничения?

Ограничений нет. Необходимо лишь желание заниматься инвестированием и буквально пять минут свободного времени. Открыть брокерский счет можно через приложение «БКС Мир инвестиций» в своем смартфоне. Важно, что новым инвесторам мы сразу предлагаем ценные рекомендации продуктов, готовых решений, подборки актуальных вложений и прочее. Это делает процесс инвестирования максимально простым и понятным.





Комьюнити сейчас определяет тренды и задает направление роста



Leaders

Много ли среди ваших клиентов тех, кто готов полностью передать вам под управление свои средства?

Безусловно, и в турбулентное время таких клиентов становится все больше. Это касается и широкого круга инвесторов, и состоятельных частных лиц. Эффективно инвестировать самостоятельно может далеко не каждый, а во времена повышенной волатильности, геополитических и инфраструктурных рисков ошибиться с выбором перспективного актива довольно легко. Поэтому для многих людей намного проще и безопаснее переложить все заботы и оценку рисков на плечи профессионала – к примеру, управляющего активами.

Стоит отметить, что продукты коллективных инвестиций сегодня доступны каждому. Это могут быть ПИФы или стратегии доверительного управления. А для людей с большим капиталом у нас есть услуга Advisory — это индивидуальное доверительное управление, премиальный уровень сервиса. Мы видим очень высокий спрос на эту услугу у наших состоятельных клиентов, которые обслуживаются в «БКС Ультима Private Banking».

Какие запросы в приоритете у состоятельных частных лиц и что вы им предлагаете?

Ключевая вещь здесь — максимальная персонализация. На этом мы и делаем акцент. У нас есть «правило трех П»: персональный подход, персональное предложение и персональные привилегии. У каждого клиента ситуация всегда уникальна, и нам приходится решать различные вопросы. Под каждую цель строится свой портфель и свое инвестиционное решение. При этом перечень сервисов и услуг, которые мы предлагаем внутри «БКС Ультима Private Banking», не ограничивается только финансами. У нас достаточно широкий спектр и других услуг в сфере недвижимости, лайфстайла и так далее.

В каждом Private Banking есть задачи по удовлетворению не только финансовых потребностей, как вы уже сказали. Для клиентов часто проводят мероприятия, формируют уникальные предложения и так далее. Расскажите об этом подробнее.

Мы уделяем этому особое внимание, поэтому направление БКС, которое занимается проведением клиентских мероприятий, довольно большое и существует уже давно. Например, за прошлый пандемийный год (2021) мы провели около полутора тысяч клиентских мероприятий разного формата и масштаба, для разных сегментов. Мы ни разу не останавливали эту деятельность, даже в период ковидных ограничений. Помимо проведения онлайн-мероприятий, мы находили возможность собирать наших клиентов в неформальном составе и на встречах освещали темы из разных

сфер. В то время всем как раз хотелось отдохнуть от технологий и пообщаться вживую.

Раньше доллар и евро считались твердыми валютами, но сейчас их статус пошатнулся. Что вы думаете по этому поводу? К каким валютам стоит присмотреться?

Все меняется, это правда. Наше отношение к инвестированию или хранению средств в твердых валютах серьезно изменилось из-за геополитики и санкций. Продолжать держать активы именно в этих валютах сейчас неразумно. Во-первых, покупательская способность валюты сильно уменьшается за счет инфляции. Во-вторых, возросла стоимость хранения валюты из-за вводимых банками комиссий. Также появились риски, связанные с выводом валюты и ее использованием. Другими словами, доллар и евро стали токсичными как для банков, так и для их клиентов. Поэтому сейчас идет серьезное переключение на «мягкие» валюты, которые я уже называл ранее (в их числе юань и гонконгский доллар). Многие банки, включая БКС Банк, начали предлагать депозиты в таких валютах. Появляются и возможности их инвестирования, о которых мы говорили – к примеру, облигации в юанях. И я считаю правильным шагом для любого человека корректировать состав своего валютного портфеля в сторону дружественных валют.

Какова перспектива российского рубля до конца текущего года?

Пока ослабление рубля выглядит весьма сдержанным, думаю, что более выраженным оно будет к концу года. Возможно, тогда мы увидим курс по 70 рублей за доллар. Все же уровень курса, который мы наблюдали все лето, является некомфортным для поступлений в бюджет и финансовых результатов экспортеров.

Каковы ваши ожидания по ключевой ставке на среднесрочную перспективу и как действия ЦБ могут повлиять на фондовый рынок?

На мой взгляд, ключевая ставка будет снижаться и коррелировать с тем трендом, который закладывает ЦБ по отношению к показателям инфляции. Ожидаем, что до конца года ставка будет двигаться к 7%. При этом низкая ключевая ставка способствует потребительской и деловой активности. Это дает больше возможностей компаниям, ориентированным на внутренний рынок, и может послужить хорошим драйвером для роста российских акций.

Что вам лично позволяет быть в центре деятельности компании и оперативно реагировать на изменения рынка?

Я постоянно общаюсь со своими коллегами. Отчасти здесь есть «заслуга» пандемии, которая быстро изменила формат встреч, многие из них ушли в онлайн, так что за один день я могу провести огромное количество дистанционных совещаний и звонков. Эта коммуникация дает мне ценную информацию и возможность быть всегда в центре событий и быстро принимать важные управленческие решения.

Какой философии в управлении командой вы придерживаетесь?

Я бы сказал — «No limits», то есть «Нет границ» в хорошем смысле этого слова. Я всегда говорю коллегам, что нужно мыслить масштабно и никогда не создавать вокруг себя рамки. Часто бывает, что первые пришедшие идеи, даже если они странные, оказываются самыми правильными. Особенно это актуально в наш беспокойный период.

Что вам помогает отвлекаться от работы и перезагружаться?

Смена деятельности, как и у всех. Отвлечься помогает спорт, в частности — гольф, или просмотр фильма, на что сейчас не так много времени. Общение с друзьями, конечно же.

Как навыки из гольфа Вам помогают в бизнесе?

Гольф — очень интересная и сложная игра. В первую очередь, она помогает мне в концентрации и спокойном принятии решений. В гольфе ведь важно не торопиться и внимательно продумывать каждый свой шаг. Как раз этот подход и помогает мне в работе.

Блиц

Мой день начинается со спорта.

Чтобы не выгореть, я делаю то, от чего получаю удовольствие.

Мужчина обязательно должен уметь брать на себя ответственность.

Женщина обязательно должна уметь выбирать.

Если мне плохо, то я действую по ситуации.

Я не люблю в людях неискренность.

Чтобы решить трудную задачу, смотрю на нее с разных сторон.

Если свободный час, то сон.

Если weekend за границей, то Франция.

Последнее удивительное знакомство Дмитрием Сватковским, олимпийским чемпионом.

Какого современника вы можете назвать лидером? Олега Михасенко, основателя ФГ БКС.

Кто обязательно должен стать героем Leaders? Не хотелось бы выделять кого-то одного.

Что бы вы у него(нее) спросили? Провел бы такой же блиц-опрос, как у вас (смеется)

Блиц

Вопрос

Какова роль комьюнити в современном обществе?

Колоссальная. Человек не может жить, замыкаясь в себе. Развитие происходит только в тот момент, когда ты являешься частью большего комьюнити, обмениваешься опытом и вдохновляешься конкретными примерами. Комьюнити сейчас определяет тренды и задает направление роста.

номера



Владимир Моженков

Основатель бизнес-клуба «Достигатор», основатель Mozhenkov Progress Consulting. Автор четырех книг-бестселлеров. Отец шести детей. Меценат.

ФОТО
Андрей Ефремов

ТЕКСТ
Алёна Панарен

Вы из реального бизнеса давно перешли в консультанты наверняка для того, чтобы приносить пользу предпринимателям. Как меняются у бизнеса запросы?

Действительно, я предприниматель-собственник, генеральный директор с 1990 года. Я создавал компании, выводил их на рынок, добивался успеха. Мы стали лучшей дилерской компанией Audi в Европе, одной из самых прибыльных. И когда мне исполнилось два раза по 30, я понял, что нужно что-то менять. Я тридцать лет пахал — пора делиться. Я увидел, что знания и опыт, инструменты и подходы, практики, которые я апробировал, дают результат. Осознал, что готов о них рассказывать. Так появилась емкая миссия из одного слова — «Делиться!». Сразу возникла большая цель: за 15 лет помочь миллиону руководителей добиться поставленных задач. (Лишнее). Конечно, есть разные мотиваторы, которые заряжают энергией, нацеливают на успех, брызжут своей харизмой, и какие-то капельки попадают на тех, кто их слушает. Это хорошо, но сейчас начинается переломный момент в нашей экономике, в нашей жизни, в российской формации, где каждый собственник, руководитель задумался о завтрашнем дне: что нужно сделать сегодня, чтобы завтра было достойно. И здесь нужны именно те подходы и практики, полезные знания, которые помогут сделать бизнес эффективным. В настоя-

щий момент наступает новая экономическая эра: либо ты эффективный, либо мертвый. Я так считаю, ведь за последние 30 лет нового российского капитализма, в котором я нахожусь и в который я внес свой небольшой вклад, мы научились добиваться результатов. И они в самом деле впечатляющие. На Востоке и на Западе этих результатов добивались столетиями, а мы прошли этот путь за 30 лет. У нас появились новые гены. Мы добиваемся результатов, но с очень большими затратами. Сейчас нужно больше заботиться об эффективности своего бизнеса: научиться считать отдачу от каждого рубля, а лучше научиться делать так, чтобы каждый рубль, каждый квадратный метр, каждый механизм, каждая машина «потели». Также нужно заботиться о повышении производительности труда, о работоспособности каждого сотрудника, каждого руководителя. Это и есть эффективность, связанная с затратами и тем, что мы получаем на выходе. Сейчас время быстрых и знающих, а это всегда остается востребованным. Я это понял, пройдя девять кризисов и два предбанкротных состояния. Это мой десятый кризис, который значительно отличается от всех предыдущих, но есть определенные моменты из прошлых случаев, которые помогут справиться с текущими экономическими вызовами и позволят нам построить новую эффективную российскую экономику. Хочется тоже быть к этому причастным.

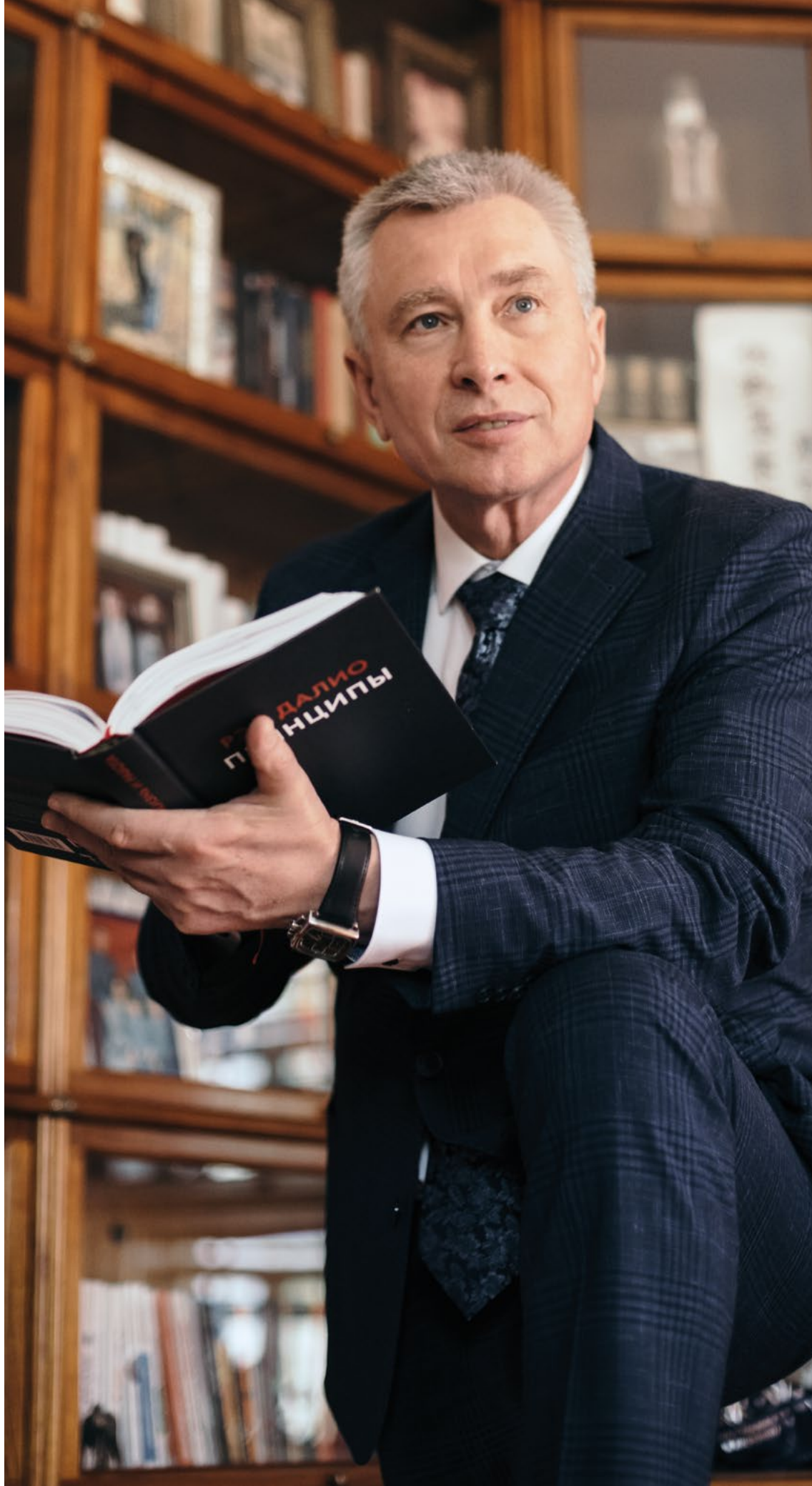


Как владельцам бизнеса сейчас минимизировать потери?

Бизнес многогранный, поэтому те предприятия, которые были направлены на российского потребителя, сейчас более устойчивы, им нужно делать следующий, возможно, довольно большой шаг. Если у тебя один завод, строить второй, если у тебя комплекс услуг, углублять их и расширять, потому что у вас уже есть опыт на российском рынке и с российским потребителем. Ни в коем случае нельзя останавливаться. Если у вас в бизнесе все очень хорошо, соз-

дайте мини-кризис для топ-менеджеров, чтобы они все-таки встряхнулись.

Есть предприятия, которые были замкнуты на западный мир. А сегодня западный мир повернулся к нам не боком, а другим местом. И здесь происходит кардинальная ломка. Все бизнес-процессы, товары, продукты в один миг исчезли. Это, безусловно, страшнейший удар, но мы – русские, мы привыкли к этому, поэтому мы должны быстро переориентироваться и на основании опыта, тех ресурсов и знаний, которые есть, строить новые взаимоотношения уже



с российским потребителем. Я вижу, как много для этого сейчас делает правительство. И предпринимателям важно тоже создавать заводы и фабрики, продукты и услуги, переориентированные на наш рынок. Все-таки ниши освободились, а конкурентная среда в России еще не такая, как, например, на Западе или в некоторых других странах. Она

допускает появление и четвертого, и пятого, и даже десятого игрока в своем регионе, в своей отрасли и даже подотрасли. И этим нужно пользоваться. Ни в коем случае нельзя ждать. Завтра будет сложнее, и в этой сложности нужно не потерять себя, свою команду, не потерять веру в свои силы и через развитие идти к новым целям.

Как в кризис поддерживать персонал?

Слово «персонал» для меня немного не такое хорошее. Мне нравятся слова «сотрудники», «коллеги». Персонал больше относится к HR-департаменту. Сейчас поддерживать сотрудников становится тяжелее, потому что они обладают меньшей информацией. Нужно быть открытым и честным, рассказывать о том, что ты собираешься делать. Даже жесткие, но честные решения будут приняты сотрудниками. Сейчас менеджмент в большей степени становится менеджментом заботы. Важно проявлять искреннюю заботу о каждом сотруднике или, как делал я, о каждой семье. Тогда, мне кажется, сотрудники тебе отплатят сторицей и смогут перенести все трудности, все падения и кризисы, перестройку бизнес-процессов и выход на новые рынки и пойдут за руководителем.

Нужно доводить информацию до всех, создавать чат для всей компании, неважно, сколько человек в ней работает, и рассказывать о том, что компания будет делать, что уже сделала, какую маленькую победу сегодня одержала, благодаря какому сотруднику. То есть создавать такую корпоративную культуру маленьких побед, потому что именно за счет ежедневных побед, о которых мы говорим, называя персоналии, у работников растут крылья, и компания медленно, но уверенно движется к поставленным целям. Сейчас точно нельзя говорить о кризисе, о санкциях, потому что они очень сильно влияют на команду. Сотрудники и так сейчас подвергнуты массивному информационному потоку, а из-за отсутствия конкретной информации у них возникают сомнения. Этим сомнениям нельзя допускать. Нужна открытость, честность и культура маленьких побед! Именно это помогло мне с командой пережить девять кризисов. Мы сжимались как пружина, а потом выстреливали и в самом деле добивались больших успехов.

Если говорить про российскую систему менеджмента в целом, чего ей не хватает, в чем ее наибольшее отличие от зарубежных систем?

Я считаю, что какой-то одной большой особенности у нас нет. Но есть такая тенденция: когда мы первыми запускаем космический спутник, выходим в открытый космос, первыми создаем атомный ледокол и еще много всего, что мы делаем первыми, мы называем себя победителями и идем вперед. А как только где-то у нас что-то не получается или мы ошиблись, мы начинаем искать оправдание, что мы какие-то не такие и у нас не такой менталитет. Здесь я придерживаюсь следующего: нужно смотреть, что у нас больше всего получается и в этом быть первопроходцами-пионерами. И, учитывая то, что по большей части информационное поле открыто, российский менеджмент, особенно за последние 20 лет, взял самое лучшее из западного менеджмента. Поэ-

тому я и уверен, что мы справимся со всеми экономическими трудностями, которые нас ждут, и те большие и средние компании, ушедшие с российского рынка со слезами на глазах, оставили нишу подготовленным, сильным российским менеджерам, управленцам, которые их довольно быстро займут и приумножат.

Определенные какие-то особенности, конечно, есть. У нас есть небольшая необязательность, которая часто подводит, мы больше доверяем интуиции, а западный менеджмент в большей мере построен на системности, на технологичности и на определенных устоявшихся правилах поведения. И эта их база позволяет заниматься бизнесом с меньшим риском, с меньшими потерями. Однако у нас больше возможностей, энергии, мы больше хотим и быстро обучаемся. И это, на мой взгляд, наше большое преимущество.

Чему в бизнесе всегда нужно уделять наибольшее внимание?

Смогу ответить на этот вопрос с позиции генерального директора-собственника. Я носил только этот костюм, поэтому другие позиции знаю с меньшей глубиной.

Наибольшее внимание всегда стоит уделять приоритетам, постоянному обучению с целью получения полезных знаний, созданию управленческой команды, мотивированной на развитие, и, конечно, нужно быть хорошим коммуникатором. Нужно также быть экспертом в своем деле, разбираться в ключевых бизнес-процессах, знать, из чего состоит продукт и услуга, четко понимать, кто твой главный потребитель, и выстраивать порядочные отношения с ключевыми сотрудниками.

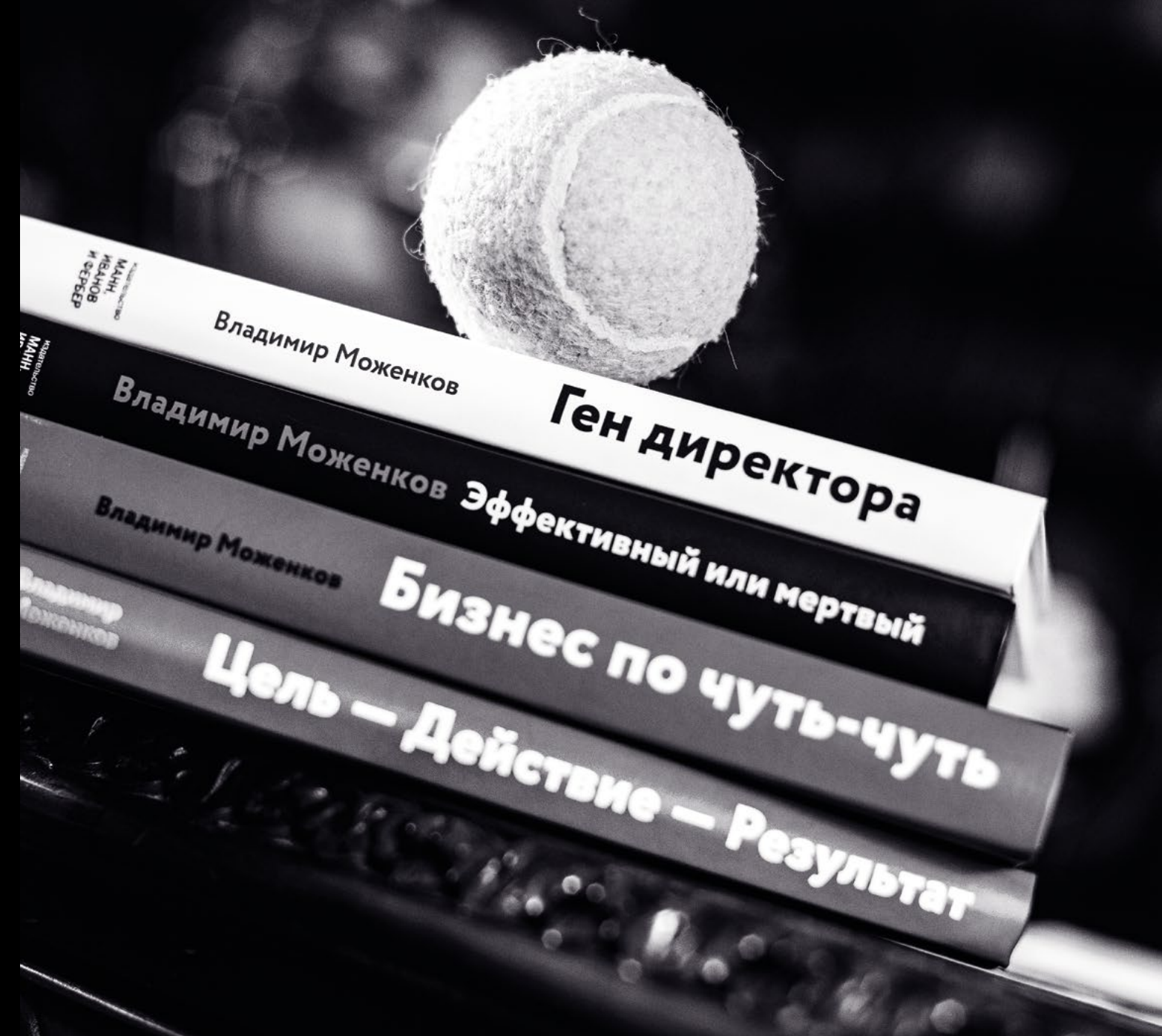
Как сейчас бизнесу строить планы, если диапазон планирования сократился чуть ли не до 1 недели?

Я руководствуюсь установкой: цель бизнеса — уметь достигать поставленных целей. В каждой компании должна быть большая амбициозная цель, к которой должен стремиться собственник вместе с командой. Большие цели дают большие результаты. Будешь целиться низко — будешь, как воробей, собирать крохи, станешь орлом — взлетишь высоко и получишь большой результат. Все компании разные, некоторые сейчас имеют цели и на 10, и на 15 лет, некоторые — на три, пять, семь лет. Кто-то имеет совсем небольшие цели — на годик, полгода, на три месяца, на месяц.

Я считаю, что стратегическая цель должна быть обязательно. Не зря же есть такая установка: «Не меняй цели, меняй планы». И, мне кажется, во многих компаниях сейчас можно применять эластичное планирование, эластичное бюджетирование, потому что, в самом деле, завтра будет еще сложнее и будет много неопределенностей. Нужно иметь какие-то направляющие, а в операционной деятельности пользоваться эластичным планированием. Например,

каждая компания планирует бюджет. На год нужно оставить эти уже установленные цифры. А в промежуточном планировании рекомендую делать, как я. Я беру три предыдущих месяца и планирую четвертый. Это позволяет быть гибким и оперативным, не упустить возможности и митигировать те

потери, которые можно увидеть при таком способе. Поэтому в настоящий момент я сторонник того, чтобы иметь большую цель и идти к ней, используя эластичное планирование.





Про что обязательно нужно помнить при запуске своего дела?

Перед запуском своего дела нужно посмотреть, какую пользу потенциальному клиенту ты принесешь своей услугой или своим продуктом. После этого нужно обязательно протестировать идею на каком-то пилоте. Выделить время и определенные ресурсы на этот пилотный проект. Если уложиться в срок и финансы не удалось, проект нужно списывать, анализировать полученный опыт и смотреть, какую пользу ты можешь принести в другой нише с другим продуктом. А дальше проект можно развивать. Если вложиться в срок и финансы не удалось, проект нужно списывать, анализировать полученный опыт и смотреть, какую пользу ты можешь принести в другой нише с другим продуктом.

Существует такая мысль, что для запуска своего дела лучше трансформировать чужую успешную модель, чем сразу пробовать что-то совершенно новое. Что Вы думаете по этому поводу?

Все к этому вопросу подходят по-разному, но я считаю, что каждый уважающий себя человек должен попробовать себя в своем деле. Это большие риски, но и большие возможности развиваться, улучшить качество жизни своей семьи и внести личный вклад в ту или иную нишу. Попробовать должен каждый. Как попробовать? Здесь нужны определенные знания, ресурсы и поддержка. Можно, например, поработать в конкретной подотрасли, заработать деньги, приобрести знания и открыть свое дело, но ни в коем случае не воровать клиентскую базу, не воровать деньги у своего работодателя, не уволить сотрудников. Это подло. Не нужно плевать в колодезь, из которого ты напился. Можно даже посоветоваться с работодателем, где бы он хотел иметь надежного партнера. Он может дать ценный совет или заказ. Может, он позволит выпускать свою какую-то услугу, которая у него не очень прибыльная, а тебе она подойдет. Так поступают мудрые. И вообще нужно крутить головой на 360 градусов, контактировать, разговаривать с теми людьми, которые достигли определенного успеха, собирать по крупицам ценные знания и действовать. И через обратную связь поправлять свои действия, падать и подниматься, но идти вперед к своим целям.

Каких принципов в личной жизни и бизнесе Вы придерживаетесь одновременно?

Ответственность. Я отвечаю за свои слова и поступки, я отвечаю за свои взятые обязательства. Ко всем задачам, от мелких до вопросов ключевого уровня, отношусь ответственно.

А стоит разделять работу или бизнес и личную жизнь?

Хотел бы сначала разобраться, что такое личная жизнь. Например, сейчас я нахожусь в раю, в своей библиотеке, и беседую с вами о предпринимательстве. Я сейчас чем занимаюсь: это у меня личная жизнь или работа? Я стараюсь не заморачиваться по этому поводу. Я не ищу баланса, не провожу такие жесткие границы. У меня в жизни есть приоритеты, и я по ним живу. Я улыбаюсь, когда слышу слово «баланс». Мне кажется, это такая игра без выигрыша. Так же, как человечество ищет чашу Грааля, так же современный человек ищет баланс в жизни. Я основываюсь на своих приоритетах и концентрирую на них все, что у меня есть: время,

знания, ресурсы. Ведь зачастую бывает так, что ты физически находишься дома, а думаешь о работе. Или ты вроде бы физически находишься на берегу моря, а тебе приходят замечательные идеи, и ты исписываешь листы о том, что ты сделаешь, когда приедешь на работу. В то же время я научился и на рабочем месте отвлекаться от работы и думать о том, где и как я хорошо отдохнул, где я буду отдыхать через месяц, чтобы получить заряд дофамина и после сделать больше. Находясь физически на работе, я звоню своей прекрасной жене, и мы разговариваем о наших внуках. Поэтому над этими вопросами я особо не задумываюсь. У меня в жизни есть только приоритеты.

Что подтолкнуло Вас начать помогать предпринимателям?

Как я уже сказал, я был в предпринимательстве на протяжении 30 лет, достиг очень многого и в какой-то момент понял, когда ты получаешь — ты существуешь, а когда ты отдаешь — ты живешь. И так у меня появилась миссия «Делиться»: отдавать свое время, свои знания, свой опыт и свои ошибки, чтобы их не совершали молодые предприниматели. Благодаря этому я стал еще более счастливым человеком, потому что я общаюсь с элитой российского предпринимательства. Отдавая, я учусь, развиваюсь. Я стал еще более многогранным, от каждого человека, с которым я общаюсь, я получаю много интересного. Ведь это, как правило, успешные, сильные руководители, замечательные предприниматели, цельные личности, знающие и любящие свое дело, отдающие самих себя в это дело. И через то, что я отдаю самого себя полностью, я у них учусь. Сначала нужно что-то отдать от сосуда, а потом уже этот сосуд наполнить. А если твоя чаша наполнена, если ты только и думаешь, как ее еще больше заполнить, то ты, мне кажется, деградируешь. Поэтому я и выбрал для себя такую новую стезю и нахожу в ней удовольствие и удовлетворение.

Буквально перед интервью я вернулся с форума в Самаре. За два дня я выступил в клубе «Топ-менеджер, создающий будущее» и провел мастер-класс «Панели управления первой линейки руководителей». В клубе я рассказал о 7 вершинах руководителя-собственника, на мастер-классе передал 388 ключевых показателей по 10 ключевым специальностям. Выложилась я? Да. Устал? Да. Но меня заряжают глаза, которые я вижу. Вопросы, на которые я отвечаю, подталкивают на что-то новое. Это интересно, я от этого кайфую. В этом развитие!

В каком формате Вам больше всего нравится взаимодействовать с аудиторией: личная консультация, выступление, корпоративный тренинг?

По большому счету мне нравится все. Я вот такой многогранный. Я за 4 года провел более 330 консультаций, стал востребованным бизнес-консультантом и наставником. Меня часто называют «бизнес-батя», но я с улыбкой говорю: «Спасибо за аванс. Буду и дальше оправдывать такое высокое звание в мой адрес». Это одна грань моей деятельности. Другая — мои мастер-классы. Я провожу их в России, странах СНГ, проводил в Париже, Мюнхене. Это тоже доставляет мне удовольствие, и я тоже несу полезный контент собственникам. А потом многие внедряют полученные знания и получают результат. У меня также есть большая команда «Mozhenkov Progress Consulting», которая состоит из практиков, проработавших в бизнесе 20-30 лет. Вместе мы реализовали уже более 170 консалтинговых проектов. И сейчас мы разрабатываем для компаний менеджмент по 20 ключевым

системам. Мы оказываем комплексные услуги. Это работает там, где компании действительно заинтересованы в достижении результатов. Мы проводим комплексный консалтинг, начиная от постановки стратегической цели и заканчивая упаковкой бизнеса, после чего компании взлетают. EBITDA увеличивается на 40%, на 70% и даже в два раза. В прошлом году, например, компания увеличила свою прибыль в семь раз. Начали с 300 млн, закончили с 2,1 млрд. Плюс к этому я выступаю на конференциях, корпоративных мастер-классах. Мне нравится делиться реальными инструментами, которые я сам проверил и которые работают. Помимо этого, 1 августа я открыл бизнес-клуб «Достижатели», где я как президент-основатель и бизнес-гуру буду объединять амбициозных и любопытных предпринимателей. Сейчас в клубе уже более 100 активных участников. Также я написал уже четыре книги. Сейчас готовится пятая в издательстве МИФ, она называется «Ген команды» и выйдет в октябре. Есть еще онлайн-бизнес академия, где я записал 96 бизнес-уроков по всем ключевым вопросам бизнеса. Они тоже помогают собственникам начать работать правильно и результативно. Как в народе говорят, опыт не пропьешь, а я еще стал этим опытом делиться.

Изменилось ли у российских предпринимателей отношение к бизнес-консультациям? Стало ли больше понимания, что это важно?

Да, действительно, многие поняли, что проблемы, над которыми они бьются, некоторые люди уже давно решили и пошли дальше. Многие стали искать сообщества, где они смогут узнать ответы на свои вопросы. Поэтому для помощи предпринимателям я развиваю 2 направления. Поэтому для помощи предпринимателям я развиваю два направления. Первое — это бизнес-консультации, где мне удалось установить российский рекорд: за четыре года я провел 330 консультаций. И после консультаций со многими мы работаем системно из месяца в месяц, из года в год. Второе — это Мастермайнд «Совет директоров-достижателей». Мы встречаемся раз в месяц и на протяжении 10 часов разбираем кейсы, проблемные ситуации, которые есть у участников. На встречи приезжают руководители со всей страны из разных отраслей. У каждого есть ключевая проблема. Ее озвучивают, и все остальные предлагают свои варианты решения. Так, руководитель-собственник приезжает со своей проблемой, а уезжает с 6-12 вариантами ее решений. Это позволяет ему быстрее, а иногда и сразу на мастермайнде решить свой вопрос. Это замечательная форма обогащения, опыления, когда собираются очень продвинутые собственники-руководители из разных отраслей, за день разбирают от шести до десяти таких кейсов и находят выход из ситуации. Это тоже очень сильная форма развития руководителей.

Вы автор ряда бестселлеров. Сколько времени у Вас заняло написание первой книги? И какие ощущения были после ее публикации?



Первая книга — это как первая любовь, первая машина, первое место работы. Это все эмоционально и запоминаемо. Было непросто. Написание первой книги у меня заняло около восьми месяцев. А сейчас уже выходит пятая. Получается, что за пять лет я написал пять книг.

Что Вас вдохновляет на новые идеи?

Я стараюсь, чтобы источником вдохновения для меня была каждая минута. Сейчас я отвечаю на ваши вопросы и радуюсь жизни, до этого выходил в свой сад и из лейки поливал растения, тоже радовался жизни. Приехал поздно вечером из Самары, получил там много интересных знакомств, увидел море горящих глаз, это тоже меня заряжает. После конференции встретился со своим давним другом Сергеем Быватовым, наговорились вдоволь. Это тоже приносит новую энергию.

Дайте универсальный совет для предпринимателя.

Верь в себя, верь в свои сильные стороны, развивай их и действуй. Собери вокруг себя сильную команду и стань донором: вкладывай душу и сердце в каждого, кто работает рядом с тобой. Тогда через несколько лет ты увидишь отдачу. Бизнес — это марафон, это не стометровка. Нужно настраиваться на длительный путь, чтобы стать экспертом в своей отрасли.

Когда владельцу бизнеса стоит задуматься о привлечении консультанта?

Я считаю, что у каждого предпринимателя должен быть свой бизнес-консультант. У меня на каждом этапе своей осознанной жизни, начиная с 13-14 лет, были люди, у которых я чему-то учился. Конечно, были моменты, когда я учился у них даже не очень хорошему. Однако все эти крупички, которые я у них брал, помогли мне соткать мою счастливую жизнь. Поэтому на каждом этапе жизни и бизнеса нужно находить людей, которые больше знают, больше сделали, более открытые. Нужно находить своего человека и поддерживать с ним добрые отношения и спрашивать совета. Как я заметил, люди любят делиться, только нужно вовремя подойти, вовремя правильно задать вопрос, вовремя улыбнуться, вовремя сказать 2 раза «спасибо», и тогда человек откроет тебе душу. И те проблемы, которые ты не мог решить годами или месяцами, сможешь решить за час, за день, за неделю. Чтобы двигаться более эффективно и более результативно, у всех должен быть наставник. Это как потребность иметь своего парикмахера, своего юриста, своего врача. И так же нужно иметь своего бизнес-консультанта. И, безусловно, тут важна химия взаимоотношений, чтобы каждая проведенная с ним минута заряжала и давала энергию как атомный реактор. ■





Цель бизнеса —
уметь достигать
поставленных
целей

Блиц

Мой день начинается с зарядки Фараона и письменного планирования текущего дня.

Чтобы не выгореть, я не знаю такого слова и такого состояния.

Мужчина обязательно должен уметь принимать решения.

Женщина обязательно должна уметь быть всегда красивой и привлекательной.

Если мне плохо, то я беру в руки виниловую пластинку, ставлю на проигрыватель и слушаю музыку.

Я не люблю в людях необязательность, когда ни да и ни нет.

Чтобы решить трудную задачу, нужны полезные знания.

Если свободный час, то читаю.

Если weekend за границей, то Италия, Греция.

Последнее удивительное знакомство произошло на форуме в Самаре. С некоторыми людьми уже договорились о сотрудничестве. Я не делю их на значимые или нет. Каждое знакомство как маленький новый мир, маленькое открытие для меня.

Какого современника вы можете назвать лидером? Великий ученый Григорий Перельман.

Кто обязательно должен стать героем Leaders? Можно взять интервью у любого предпринимателя, он уже герой, потому что занимается бизнесом. Это поступок, смелость, это характер. А так могу порекомендовать Максима Батырева, Бориса Зарькова, Юрия Балуева. Все они замечательные.

Что бы вы у него(нее) спросили? Какая у тебя цель на всю жизнь?

Блиц

Вопрос

Какова роль комьюнити в современном обществе?

Сейчас невозможно без быстрых, полезных, интересных коммуникаций. Это как таблица умножения — оно должно быть, это нужно знать, уметь и быть в этом.

номера

Анна Фомичёва

Предприниматель, председатель комитета ВЭД и цифровизации в Деловой России, вице-президент по внешним коммуникациям бизнес-клуба «Эквиум», член экспертной группы Общественного совета при ФТС России, вице-президент РАСПП, сооснователь платформы DIGITAL VED.

ФОТО
Андрей Ефремов

ТЕКСТ
Ольга Соболева

Анна, ваши знания во внешнеэкономической деятельности сейчас безграничны. Но с чего начался этот путь познания и опыта?

Вы правы, сегодня мои знания о внешнеэкономической деятельности безграничны, но... Это не повод останавливаться. Я в постоянном поиске нового, я постоянно совершенствуюсь. Без этого, наверное, в принципе невозможно быть лучшим в своей профессии. Как вы думаете?

Я росла в семье, где с морем было связано многое – папа капитан, дед адмирал, но при этом семья была самая обычная: традиции советских времен, дача, малина, грибы, рыбалка. Папа рано погиб при исполнении своих обязанностей, мама переехала в Ялту, я осталась во Владивостоке. Поэтому все школьные годы прошли на две страны: Россия и Украина. Я сменила девять школ, и чему я четко научилась, так это коммуницировать одновременно с большим количеством людей, быть легкой на подъем. Кстати, это очень нужный навык в любом деле.

Я была независима, но, четко следуя традициям и на-

стоянию деда, пошла учиться в Морской государственный университет имени адмирала Г. И. Невельского во Владивостоке. Вот тут после первого курса случилась настоящая любовь с морем. Моя практика проходила в порту, где я работала тальманом (учетчик груза). Я ходила между стройными рядами контейнеров, слушала звуки порта и моря и безумно хотела быть причастной ко всему этому.

У меня все получилось (улыбается). Но сначала я работала у тети, к слову, это единственный раз, когда я работала на кого-то, там моя работа заключалась в подаче деклараций в таможенные органы. В принципе, я рано начала работать на себя, к концу школы у меня уже были свои танцевальные залы, женские студии, потом кейтеринг, спа-салон, логистика, курсы для участников ВЭД, но ВЭД стал тем, что до сих пор будоражит сознание и заставляет быстрее биться сердце. Это дело всей моей жизни.

ВЭД — это мир без границ! Это безграничные связи и возможности! Это масштабы, которые невозможно ограничить! Я безумно люблю свою деятельность! Я готова делиться знаниями и опытом буквально с каждым!

»

За цифровыми платформами будущее!





Вы создали уникальную платформу. Расскажите кратко о ней.

Вот из этого сумасшедшего интереса к ВЭД и возникла идея создать платформу. Разрозненных сервисов сотни, но они охватывают лишь один узкий сектор ВЭД.

Сейчас я понимаю, что идея вызревала давно, но реализацию она получила только в конце прошлого года. Я резидент, вице-президент по развитию GR и партнерства бизнес-сообщества «Эквиум», вот там с одним из резидентов, моим другом Сергеем Бекреневым из «Европейской Юридической Службы», мы реализовали мою мечту и презентovali бизнесу уникальную SAAS-платформу DIGITAL VED.

Мы проанализировали тысячи запросов участников ВЭД, а так как я постоянный участник и организатор семинаров и форумов, выставок и конференций, то систематизировать запросы бизнеса было легко.

Все сервисы и услуги выверены и четко структурированы. Мы исходили из принципа «одного окна», предоставив предпринимателю возможность решать в одном месте все вопросы, возникающие в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

На платформе доступны сервисы по сбору данных для аналитики, определению кода ТН ВЭД, возможность заполнения и подачи декларации, просчет логистики и хранения, налогов и платежей, реализована возможность застраховать груз, промаркировать его и сертифицировать. Платформа уже интегрирована с информационными ресурсами, органами власти и частными структурами (ФТС, ФНС, «Честный знак» и другими). И мы открыты для партнерских соглашений и интеграций, чтобы продолжать развитие.

Получается, что ваша платформа обеспечивает целый комплекс услуг для тех, кто занимается ВЭД. В чем выигрывает предприниматель, обратившийся к вам?

Работа без посредников! Любой может стать участником ВЭД и работать напрямую со странами ШОС, БРИКС и другими дружественными странами по принципу «одного окна»! Экономия времени и денег!

Нет необходимости подключать и покупать десятки разрозненных сервисов, заводить узкопрофильных специалистов, бегать в поисках открытия счетов или подбора перевозчиков. Все услуги и сервисы собраны в одном месте: от аналитики и подбора поставщика или покупателя, не выезжая за границы страны, до таможенного оформления и получения товара на складе. Согласитесь, в условиях санкций это очень актуально!

Платформа дает возможность выбрать пакетные предложения, компания самостоятельно выбирает подходящую комбинацию услуг и сервисов под свои задачи. Поэтому платформа отвечает требованиям и новичка, и профессионала.

Думаю, что за цифровыми платформами будущее!



Что сейчас происходит с бизнесом, связанным с импортом, и теми, кто ориентирован на экспорт?

Естественно, сейчас по всем потокам наблюдается спад. Но первый шок уже прошел, государство вновь усилило курс по еврозамещению, поэтому работы хватает.

Несмотря на то, что бизнес одновременно разорвал наработанные связи и цепочки поставок, сегодня происходит глобальная перенастройка всего, что связано с ВЭД: новые страны, маршруты, связи, рынок услуг. Абсолютно любая околотаможенная сфера претерпела изменения.

А если в целом, то бизнес разошелся на два лагеря. Есть те, кто совсем в отчаянии — нет возможности экспортировать, так как ввели сертификаты (СТ-1, сертификат, подтверждающий страну происхождения товара), а есть те, кто перестроился и быстро заполняет ниши, образовавшиеся в своем сегменте.

Какие предположения можно сделать о дальнейшем развитии бизнеса в России?

По этому поводу у меня всегда одно мнение. Предприниматель — он на то и предприниматель, чтобы предпринимать и адаптироваться к внешним условиям. Сейчас важно принять то, что происходит, пересмотреть свою деятельность, исходя из текущих реалий, и помнить, что бизнесу в России быть!

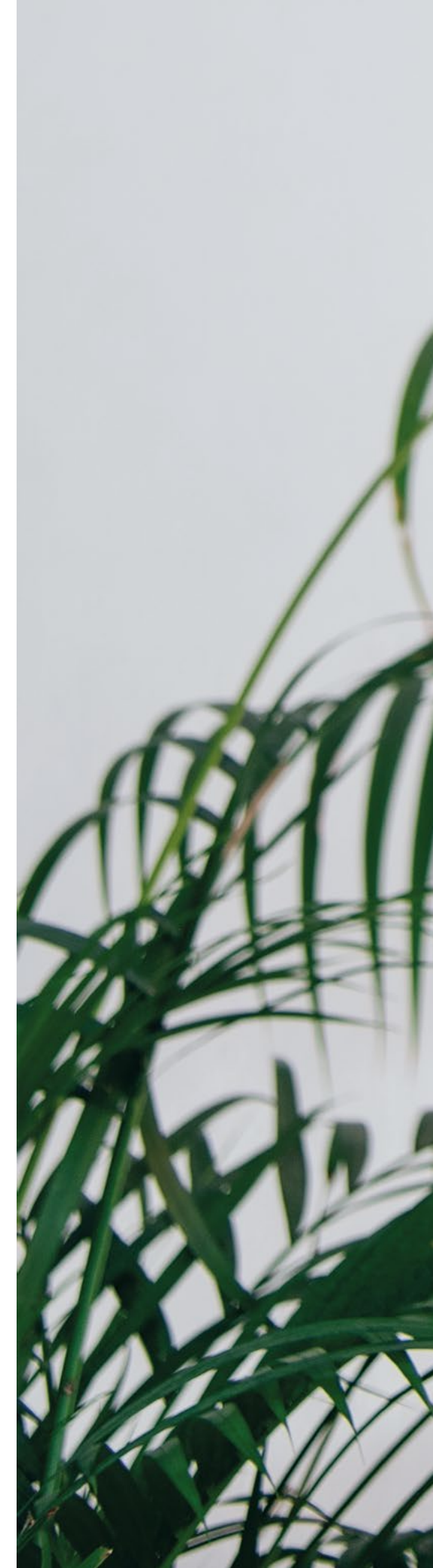
Ощутили ли вы сейчас спад спроса на ваши услуги или компании, наоборот, больше стали обращаться за помощью?

В моем случае спада не наблюдается. Наоборот, клиентов и обращений стало больше. Интерес к ВЭД возрос, много тех, кто хочет разобраться в ВЭД, отстроить новые маршруты, найти новых поставщиков и покупателей. Благо я могу закрыть любые запросы клиентов.

В России могут разрешить ведение ВЭД в криптовалюте. Что вы думаете на этот счет, какие есть преимущества в этом?

Честно, я не вижу каких-то преимуществ. ВЭД — настолько зарегулированная сфера, и все равно при этом умудряются отработать серые схемы. Использование криптовалюты откроет «ящик Пандоры»: обязательно найдутся те, кто будет использовать открывшиеся возможности для вывода капитала за рубеж, организации нелегального импорта, ухода от валютного контроля. Думаю, здесь кроются большие риски.

Одна из ваших целей — сделать деятельность бизнеса максимально прозрачной. Какова сейчас доля теневого бизнеса ВЭД в России? Насколько изменился рынок с того момента, как вы начинали свое дело?



Специальную аналитику никто не собирал, но теневые поставки через союзные государства составляют порядка 20%. Когда я начинала деятельность, то доля теневого импорта составляла порядка 70%. Положительные изменения как раз произошли из-за смены законодательства, усиления контроля, введения новых алгоритмов работы, внедрения системы управления рисками.

Помимо онлайн-платформы, мы оказываем услуги полного сопровождения, оказываем услуги таможенной очистки, логистики и, конечно, реализуем образовательные проекты, форумы, семинары?

Помимо онлайн-платформы мы оказываем услуги полного сопровождения, оказываем услуги таможенной очистки, логистики и, конечно, реализуем образовательные проекты, форумы, семинары. Все это делается в целях популяризации внешнеэкономической деятельности, «белой» стороны ВЭД. Основная цель – помочь предпринимателям разобраться в столь сложной, но интересной внешнеэкономической деятельности.

У меня немного нестандартный подход к ведению бизнеса, поэтому все мои мероприятия бесплатные. Я хочу, чтобы бизнес разбирался в вопросах ВЭД, любой имел возможность посетить подобную встречу, задать вопросы. Можно сказать, что моя миссия – это обеление российского бизнеса, и все встречи – это вклад в бизнес и экономику страны.

Какие советы вы можете дать тем, кто сейчас испытывает сложности с поставками?

Конечно, не отчаиваться. Взглянуть на внешнеэкономическую деятельность под иным углом. В моей практике есть интересный пример. Я всегда поддерживаю связь со своими учениками, и вот, спустя несколько лет работы, они вновь обратились ко мне. На тот момент у них уже были наработаны устойчивые связи с Китаем, существовала своя зарекомендовавшая себя качественная торговая марка, нужно было двигаться дальше. Стоял вопрос о расширении деятельности. Мы посмотрели все вводные, и я дала рекомендацию строить отношения не только Россия-Китай, но и организовать работу Китай-другие страны, например ОАЭ и Узбекистан. Исходя из этого небольшого примера, можно сделать вывод: если есть продукт, то не стоит заикливаться на одной стране, мир огромный, есть другие рынки, где ваш продукт будет востребован.

Что вы узнали нового о бизнесе, занимаясь своим проектом?

Здесь скорее всего не новое, а подтверждение своих убеждений. Проект DIGITAL VED доказал, что успех любого бизнеса – это командная игра, тем более когда собирается

сильная команда. А, нет, новым для меня было привлечение инвестиций. До этого проекта все, что я делала – я делала собственными силами и средствами. Теперь я знаю, как работают инвестиции.

ВЭД объединяет людей в комьюнити?

Любая сфера объединяет людей в комьюнити. Сейчас мы как раз создаем отраслевое сообщество участников внешнеэкономической деятельности. Оно пока открытое, поэтому каждый желающий может присоединиться к нам. Здесь я делюсь новостями, мероприятиями, публикую заметки, одним словом, любым способом стремлюсь сделать ВЭД ближе для каждого (смеется).

Вы постоянно в перелетах, мероприятиях. Остается время на личную жизнь?

Конечно, время на личную жизнь есть всегда. Иногда я шучу, что я замужем за ВЭД, но это лишь шутка.

Во всех соцсетях и общественной деятельности я показываю именно деловую составляющую, думаю, это верно. А так хватает времени и на родителей, и на семью, и на личную жизнь.

Как любите отдыхать и перезаряжаться?

О, здесь люблю конный спорт, сра-процедуры, все, что касается практик по телу. Не случайно я владела во Владивостоке сра-салонем. И самое ценное – это сон. Это стопроцентная перезарядка и перезагрузка.

Как быстро можно напитаться энергией?

Хороший отдых и сон. После такой перезагрузки я полна энергии и сил и могу безостановочно работать и генерировать идеи.

Еще один способ – это выступления на публике. Несмотря на то, что во время выступления ты отдаешь много энергии, взамен ты получаешь еще больше. Энергетика зала во время выступления – это потрясающий ресурс.

Также местом силы для меня является мой дом и моя семья, и, сейчас вы удивитесь, но это порт и склады. Посещая такие места, я получаю удовольствие от звуков, видов и масштабов.

Что нужно всегда помнить, занимаясь ВЭД?

Парадокс, но все, сэкономленное от ввоза товара на территорию ЕАЭС по серым схемам или контрабандой, вы отдадите тройне, потому что рано или поздно за вами придут.



Ближ

Мой день начинается с ванны, массажа и стилиста.

Чтобы не выгореть, я занимаюсь конным спортом и включаю режим «перезагрузки» — отдых, сон и остановка.

Мужчина обязательно должен уметь зарабатывать деньги.

Женщина обязательно должна уметь готовить.

Если мне плохо, то я сплю.

Я не люблю в людях ложь.

Чтобы решить трудную задачу, я погружаюсь в себя и размышляю.

Если свободный час, то, значит дорога приведет в салон красоты.

Если weekend за границей, то только по работе.

Последнее удивительное знакомство Евгений Бутман. От знакомства остались сильные профессиональные ощущения, которые привели к зарождению нового проекта.

Какого современника вы можете назвать лидером? Владимир Путин.

Кто обязательно должен стать героем Leaders? Евгений Бутман, Темура Шакая, Юрий Левитас. Это люди, к которым я отношусь с большим теплом и уважением и считаю, что они потрясающие люди.

Что бы вы у него(нее) спросили? Что будет осенью?

Ближ

Вопрос

Какова роль комьюнити в современном обществе?

Тренд современности – это сообщества. Но, на мой взгляд, та модель, которая существует на сегодняшний день, немного устарела, и рынок требует новых вызовов и решений. Именно поэтому мы создаем отраслевое сообщество участников ВЭД. Это будет совершенно новая модель комьюнити или бизнес-объединение, которое призвано помогать предпринимателям в сложных ситуациях, решать какие-то текущие вопросы, вопросы, связанные с организацией предпринимательской деятельности, образованием и развитием.

номера



Предприниматель на то он и предприниматель, чтобы предпринимать и адаптироваться к внешним условиям



Максим Спиридонов

Серийный технологический предприниматель, основатель бизнес-клуба Reforma, создатель образовательных платформ «Нетология», «Фоксфорд», автор книги «Стартап на миллион» и других.

ТЕКСТ
Алёна Панаран

ФОТО
личный архив

С чего Вы начали свой путь в бизнесе?

Если быть кратким, то это было в 1998 году: я заканчивал институт, у меня родилась дочка, и практически одновременно с этим в стране произошел дефолт и падение рубля. Все это заставило меня выйти из привычной для меня творческой среды, я учился в театральном вузе, во что-то, что позволяет зарабатывать деньги. И постепенно, step by step, к концу 90-х у меня появился мой первый бизнес с партнерами — event-агентство, которое организовывало мероприятия, праздники, различные концерты и так далее. Поэтому приход в бизнес получился, можно сказать, вынужденным.

Вас многие знают как основателя таких образовательных платформ, как «Нетология», «Фоксфорд». Как рынок образования в России изменился за последние несколько лет?

Рынок образовательных услуг изменился кардинально. Если взять период в последние пять-семь лет, то во многом под воздействием требований среды и недостатков

классического образования, под воздействием того, что можно назвать новым образованием, то есть различных образовательных онлайн-проектов и современных методик, появился новый рынок коммерческого образования, который прежде всего сформировался в онлайн или смешанном формате. Фактически за годы с 2012 по текущий за счет целого ряда событий, включая пандемию, онлайн-образование с разными методиками, подходами, инструментами и продуктами если не взорвало, то как минимум очень сильно повлияло на рынок образования и привело в онлайн множество пользователей.

Как сейчас справляться с конкуренцией в сфере образования?

Как и в любой сфере экономики, предлагать конкурентоспособный продукт, который в идеале значимо отличается в лучшую сторону от продуктов конкурентов, и уметь объяснять ценность того, что ты делаешь. Ведь современный бизнес — это не только хороший продукт, но и еще умение хорошо его маркетировать, создавать правильную упаковку.





Как Вы относитесь к тому, что сейчас практически каждый медийный человек создает свой образовательный продукт?

Я бы не сказал, что практически каждый, но объективно — многие. И, по мне, это естественная часть эволюции образовательно-просветительского пространства. Это та пена, которая должна появиться, а потом сойти, и после останутся как раз те, кто смог создать хороший продукт. Барьер входа на этот рынок оказался настолько низким и простым сейчас, что, действительно, очень много публичных людей движется в сторону своих образовательных проектов. Какие-то из них вполне достойные, какие-то ужасны более чем полностью, какие-то представляют что-то среднее. Но я считаю это вполне нормальным этапом. Должно пройти время, потребители должны научиться выбирать, это действительно сложная задача сейчас. Но без этого этапа нам как обществу, которое нуждается в образовании как в услуге, дальше не сдвинуться.

С учетом существования огромного количества онлайн-курсов остается ли необходимость получать высшее образование?

Я сейчас как раз решил внимательно изучить этот вопрос. С одной стороны, мне самому интересно, с другой — так сложились обстоятельства. Я активно помогаю одному из ведущих вузов России с тем, чтобы разобраться, нужно ли высшее образование вообще, и если да, то кому. Я сейчас вхожу в совет при университете ИТМО. За несколько месяцев работы я пришел к следующему выводу: высшее образование, конечно, нужно в современном мире, только не в том виде, в каком оно существует сейчас. Оно должно стать неклассическим, то есть ему требуется переосмысление и подбор новых стандартов для создания новой фундаментальной базы.

Высшее образование необходимо гораздо меньшему числу людей, чем сейчас идут в вузы. Наверное, только 10-15% в нем нуждаются. Образование — это комплексный подход к пониманию того, что такое современный мир, современные науки и их взаимосвязи. С точки зрения карьеры, в большинстве случаев сегодня образование не нужно, с точки зрения тех людей, которые хотят заниматься большими вещами в науке, изобретательстве, медицине, оно необходимо, но в переосмысленном виде.

Как руководителю правильно распределять время и силы в таких масштабных проектах, как, например, «Нетология-групп»?

Нужно постоянно задавать себе вопрос: «Что главное?». Количество задач в большой компании бесконечно, поэтому важно понять, какие из этих задач должен брать на

себя ты, а какие можно и нужно делегировать. Хороший руководитель отвечает в компании за две вещи: за стратегию и за команду. Он предлагает определенную картину мира, после чего разрабатывает траекторию развития проекта и его концепцию. И дальше, после показа своей стратегии, необходимо собрать людей, которые увлекутся этой идеей, и постоянно помогать команде двигаться в направлении выбранных целей и корректировать эти цели, если необходимо. Нужно все время отделять главное от второстепенного.

Расскажите про уход из проекта «Нетология-групп». Думали ли Вы, что такое может произойти?

Я, разумеется, думал о том, что такое может случиться, потому что это было вариантом возможного развития событий. Когда «Север-групп» за 4 года до этого выкупа приходил, то у нас были договоренности о том, что они могут выкупить компанию целиком, но не обязательно будут это делать. Поскольку такие договоренности были, я готовился их выполнять. Другое дело, что возникло некоторое недоразумение, когда коллеги до конца говорили о том, что такую сделку совершать не планируют. В этом получился некий дисбаланс ожиданий. А если говорить в целом с положения сегодня, то это получилось для меня полезным упражнением и принесло мне опыт научиться отпускать взрослый бизнес, как отпускают взрослых детей в самостоятельную жизнь. И, кажется, мне это удалось, потому что бизнес я отпустил, а чувствую себя очень неплохо, занимаюсь новыми проектами.

Расскажите больше про новые проекты.

Их несколько, но главным сейчас является бизнес-клуб Reforma. Мне нравится сама идея проекта. Если раньше я работал с рынком онлайн-образования и образовательным продуктом, то здесь я работаю с комьюнити как средой. Я формирую структуру, которая позволит современному сообществу бизнес-лидеров приобрести определенные качества, отвечающие текущим потребностям.

Какую миссию Вы видите в этом комьюнити?

У Reforma есть довольно конкретная миссия, которая родилась эволюционно. Звучит она так: «Наша миссия — объединять бизнес-лидеров нового поколения, меняющих мир к лучшему, и создавать среду для их развития». Под бизнес-лидерами нового поколения мы имеем в виду тех, для кого бизнес — не только заработок денег, но и нечто большее, как то: способ профессионального и личного развития, способ созидательного влияния на мир, возможность сделать этот мир немножко лучше и, в конце концов, форма творчества. Я называю таких прагматичными романтиками.

Сейчас в различных сферах бизнеса создаются локальные сообщества. На что стоит обращать внимание при выборе комьюнити?

Стоит смотреть на соответствие предложений сообщества тем потребностям, которые ощущаешь сам. В целом тренд на сообщества не случаен. Сейчас в мире растет эпидемия одиночества. Мы незаметно для себя погружаемся в такую историю, когда количество общения в нашей жизни постоянно растет, а качество общения падает. Большинству из нас не хватает именно качественного человеческого общения: глубокого, доверительного, поддерживающего. Так происходит во всех сферах, что объясняет появление такого большого количества сообществ. Но в бизнесе есть еще один момент, который увеличивает важность этого. Любой бизнес-лидер часто в силу обстоятельств не может поделиться тем, что его волнует, ни с семьей, чтобы не испугать, если столкнулся со сложностями, ни с командой, опять-таки чтобы не создать тревожной ситуации, ни с акционерами. Много приходится держать в себе. Поэтому создание комьюнити, в котором есть доверительная атмосфера, гарантии конфиденциальности, есть возможность взаимодействия с участниками один на один, позволяет найти и поддержку, и совет, и возможность выговориться, и прокачаться экспертно.

Как сформировать успешное комьюнити?

В нем обязательно должна быть идея, которая объединяет всех. В нашем случае идея состоит в том, что мы объединяем тех, для кого бизнес не только про деньги. У нас некая философия прагматичного романтизма, как я уже сказал. Также должны быть организационные методические практики, обеспечивающие взаимодействия людей. Эти коммуникации необходимы внутри сообщества, и их нужно уметь выстраивать.

Кого Вы можете назвать современным бизнес-лидером?

Я об этом говорил не раз, у меня даже есть подробное видео на этот счет. Вкратце могу назвать пять качеств. Современный бизнес-лидер — это, во-первых, стратег и визионер, который смотрит на мир и находит в нем возможности, идеи, которые могут стать основой для создания компании, продукта, проекта. Во-вторых, человек должен иметь лидерские качества и уметь повести людей за собой. Он же должен возглавлять команду. В-третьих, этот человек должен быть коммуникатором и дипломатом, ведь очень многое в нашем мире зависит от умения выстраивать сотрудничество как с людьми из своей компании, так и с людьми извне: с потенциальными акционерами, инвесторами, с государством, обществом и так далее. В-четвертых, нужно уметь быть наставником, потому что самый эффективный способ растить



и удерживать команду — это вкладываться в своих сотрудников и помогать им развиваться. И, наконец, нужно быть эффективным администратором, ведь компания все-таки состоит из операционной деятельности, необходимо уметь выстраивать регламент, организационные схемы, прописывать инструкции, настраивать систему таким образом, чтобы механика, необходимый моторчик компании работал без сбоев, чтобы нужное количество клиентов приходило, а аналитика показывала все необходимые метрики. Эти пять качеств очень полезны для любого молодого предпринимателя.

Как при запуске своего дела не ошибиться с выбранным направлением?

При выборе направления нужно руководствоваться комплексным подходом. У меня есть авторская методика, которая называется комплексом трех проекций. Подобные конструкции многие управленцы разрабатывают в процессе своей деятельности. К таким кратким формулам приходишь после долгих, многочисленных объяснений.

При выборе бизнеса все одновременно и очень просто, и очень сложно. В основе моей концепции следующие проекции: любовь, экспертиза и рынок. Первое направление означает то, что нужно рассматривать все варианты, которые имеют к тебе какое-то отношение и приносят удовольствие. Хорошо живут бизнесы, выросшие из хобби, из увлечения. Любовь обязательно должна присутствовать в бизнесе, тебе должно быть по-настоящему интересно то, чем ты занимаешься. Эта энергия интереса поможет проходить сложные этапы жизни потенциального бизнеса, потому что любой стартап не бывает без сложных времен, и если тебе не близко и не нравится то, чем ты занимаешься, то при наступлении сложностей ты просто можешь сорваться, отказаться от всего и перестать этим заниматься. А если ты любишь направление, которое ты выбрал, ты будешь туда погружаться, постоянно углублять свои знания, и все будет происходить не потому, что надо, а потому, что хочется. Вторая проекция — экспертиза. Любовь любовью, но важно, чтобы ты либо сам, либо с помощью экспертной команды провел конкурентоспособную экспертизу, способную построить продукт, который будет отличаться от уже существующих. Если ты делаешь продукт, похожий на другие, то рынок просто его не примет. И третья, но не по значению, — это рынок. Пространство твоей будущей работы должно быть максимально большим по покупательскому спросу, там уже должны быть значимые деньги, и этот рынок должен расти и иметь хорошую динамику. Например, самые большие рынки в мире — это рынки базовых потребностей, рынки продуктов питания, транспортировки, фармацевтики. И у этих рынков есть подотрасли, которые имеют свой динамичный рост. Например, в рынке питания есть довольно большая ниша продуктов здорового питания. И одна из моих компаний Jump.bio как раз осваивает современный тренд и выпускает полезные сладости. То есть, исходя из схе-

мы, рынок должен быть большим, растущим и иметь какое-то место, куда можно зайти с новым продуктом и имеющейся экспертизой, развивать его и масштабировать.

Как Вы считаете, какие ниши для бизнеса в текущей ситуации наиболее перспективны?

Этот вопрос можно обсуждать с теоретической точки зрения, но практически важно понимать, что перспективна та ниша, которая соответствует совпадению тех проекций, о которых я сказал прежде. Теоретически сейчас очень активно развивается все, что связано с децентрализацией, в частности проекты в криптосфере. Также перспективны разработки в сфере Web 3.0, ИИ, большие данные, VR и AR, промышленное освоение космоса. Для России сейчас актуальность импортозамещение во всех возможных формах.

Но если у тебя в этом нет экспертизы и ты не можешь ее привлечь, эта информация для тебя как руководителя бессмысленна. Нечего туда тогда соваться. Говоря о перспективности, важно понимать, для кого именно это перспективно. Нельзя рассматривать это в вакууме.

На что стоит обязательно обратить внимание при привлечении инвестиций в проект?

На его конкурентоспособность, продуктовые качества и вашу способность убедительно доказать инвестору, что его инвестиции будут преумножены.

О чем Вы бы хотели знать в самом начале, когда только начинали бизнес?

Бесспорно, помогли бы такие базовые формулировки, которые я за 20 лет для себя разработал и о некоторых из которых уже рассказал. Я хотел бы, чтобы кто-нибудь мне сказал, что не бывает перспективных ниш в бизнесе в вакууме, что нишу нужно выбирать, основываясь на наборе твоих сильных и слабых сторон, исходя из того, какой ты, что ты любишь, какая экспертиза у тебя есть, и только потом смотреть, какие интересные возможности дает рынок. Только сочетание этих факторов может работать. Также было бы полезно знать, какие качества и в каком порядке должны быть у лидера. Что, оказывается, руководителю важно быть стратегом и визионером, разрабатывать концепцию и быть архитектором в своей компании. Что при построении бизнеса нужно рассуждать от общего к частному: где пространство возможностей, почему оно такое, как будет меняться мир, где в этом можно реализовать свою идею и создать компанию? Я бы хотел, чтобы кто-то мне это подробно объяснил. На старте я бы сэкономил, наверное, не один год.

Оглядываясь на весь ваш опыт предпринимателя, какой самый важный урок Вы извлекли?



Блиц

Мой день начинается с благодарности миру за то, что он начался. Последнее время я думаю о том, как классно, что у меня есть новый день.

Чтобы не выгореть, я стараюсь получать максимум удовольствия от работы.

Мужчина обязательно должен уметь быть несерьезным.

Женщина обязательно должна уметь быть хорошей мамой.

Если мне плохо, то я стараюсь отпустить это ощущение и не фиксироваться на нем.

Я не люблю в людях беспринципности.

Чтобы решить трудную задачу, я стараюсь максимально отвлечься от всего, что ее не касается.

Если свободный час, то я иду прогуляться.

Если weekend за границей, то либо на море, либо в горах.

Последнее удивительное знакомство. Меня удивляют любые знакомства. Мне кажется, дело тут не в том, что люди могут быть более или менее интересными, а в том качестве интереса, которое ты сам проявляешь к ним и их внутреннему миру.

Какого современника вы можете назвать лидером? Сатъя Наделла, который возглавил Microsoft. От пре-

дыдущих руководителей его отличает командное, soft-power лидерство.

Кто обязательно должен стать героем Leaders? Антон Елистратов, гендиректор компании «Самолет», как раз представитель такого soft-power лидерства и мой хороший друг. Человек, который вывел компанию на одну из ведущих позиций в своей отрасли, построил корпорацию с капитализацией в несколько млрд долларов и при этом сохранил в ней дух стартапа.

Что бы вы у него(нее) спросили? Какие у вас главные принципы управления?

Блиц

Вопрос

Какова роль комьюнити в современном обществе?

Как по мне, решающая. Во многом качество жизни, субъективное ощущение счастья и реализованности современного человека зависит от глубины его интегрированности в то или иное комьюнити, которое ему близко и которое его принимает.

номера

Сложно выделить что-то одно, потому что предпринимательство и стартап-менеджмент — это одна сплошная школа жизни. Но, наверное, мой главный урок заключается в осознании того, что именно форс-мажоры лучше всего воспитывают предпринимателя. Хотелось бы, чтобы было иначе, чтобы активный рост происходил в мягкой среде, но в реальности обычно наоборот: чем сложнее твое положение, тем быстрее ты учишься преодолевать тяжелые моменты. И нужно уметь спокойно принимать такие ситуации, извлекать ценные знания и не затрачивать много эмоционального ресурса. Конечно, это проще сказать, чем сделать, но с годами такой навык в себе можно выработать. Тогда будет проще проходить через трудности и получится выносить из них пользу.

У Вас есть книга «Стартап на миллиард». Можете вкратце дать советы, как из стартапа создать масштабный проект?

Вкратце будет немного сложно. Книгу я как раз писал как пошаговую инструкцию по созданию стартапа, такое руководство для начинающих предпринимателей. Если по-

пробовать как-то обобщить, то нужно идти последовательно, внимательно относиться к выбору направления на старте. Есть такое выражение: «выбрал рынок, выбрал судьбу». Так как после того, как начинаешь какой-то проект, из него сложно выйти. Ты можешь находиться в этой колее годами, даже если понимаешь, что она ошибочна.

Так что, с одной стороны, нужно больше внимания, с другой, нельзя зависать в анализе и нужно понимать, что в бизнесе главное — действовать.

Откуда Вы как предприниматель черпаете вдохновение?

Мне искренне интересно то, чем я занимаюсь. Мне нравится видеть, как мои идеи превращаются во что-то материальное, взрослеют, начинают влиять на жизнь тысяч, а то и миллионов людей. И это для меня главная творческая мотивация.

Мне нравится фраза Корнея Чуковского: «Пишите бескорыстно. За это больше платят». Я практически так строю бизнес. Делаю все добросовестно, и это позволяет зарабатывать хорошие деньги. ■

Анастасия Ivka

Продюсер, певица. Основатель компании BIM Group (музыкальный лейбл BIM music и медиа агентство BIM media).

Как вы пришли к продюсированию?

Меня привела Вселенная. Я никогда не думала, что стану продюсером. Но в какой-то момент, после долгой работы в индустрии в роли артиста, я поняла, что никто не сделает лучше тебя самого. В моей жизни было несколько продюсеров. Например, Jaakko Salovaaga (JS16) из мировой группы Bomfunk MC's, вел меня, как артиста, к звездному Олимпу. И у нас получалось, мы даже вошли в мировые топ-чарты. Но, приехав в Россию, я так и не нашла своего продюсера. Наверное, поэтому я и решила, что будет лучше направить

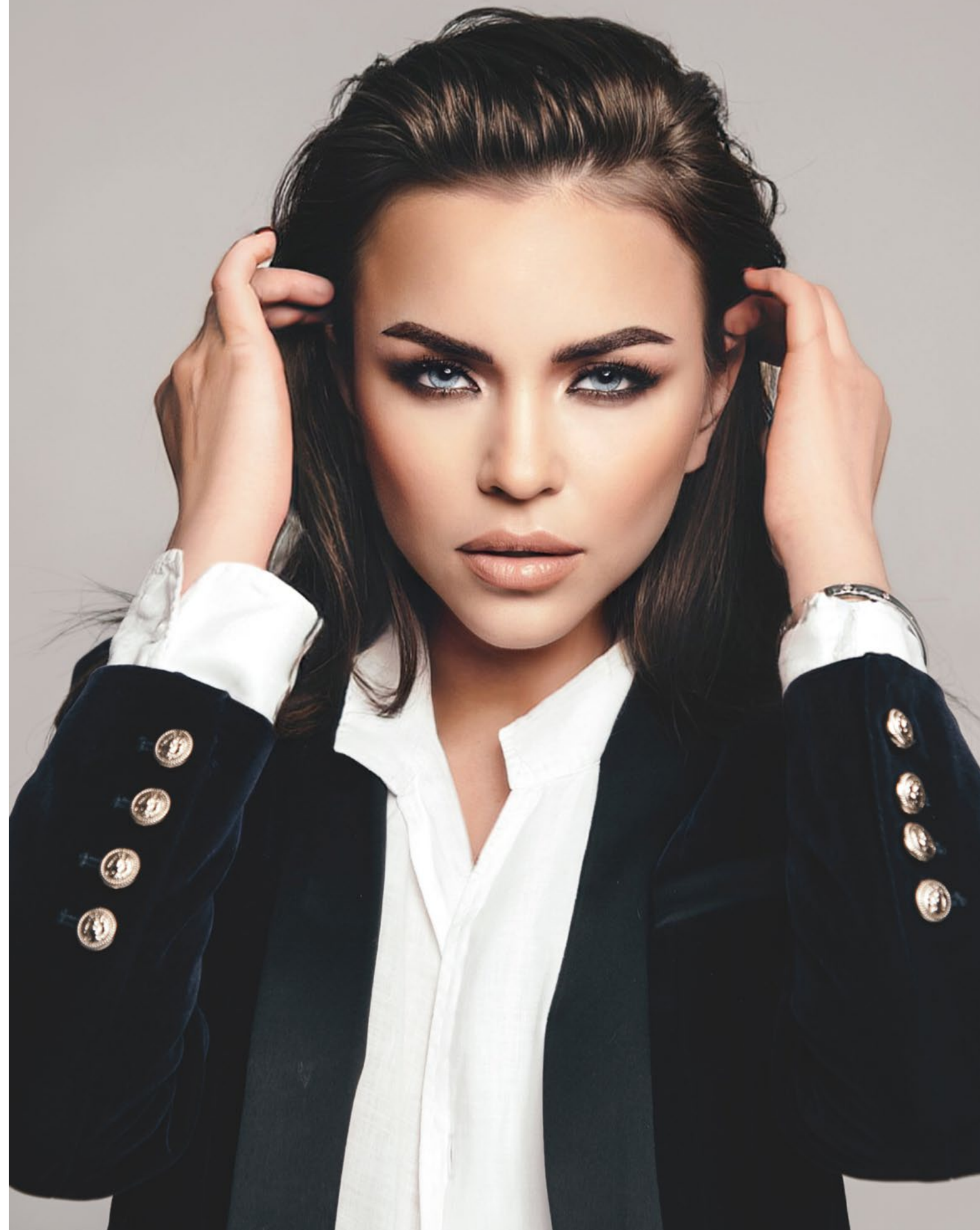
весь свой 15-летний опыт в музыкальной индустрии на развитие своей карьеры и тех, в кого я поверила.

В целом, в каком состоянии находится сейчас российский шоу-бизнес?

Сегодня мир, как и шоу-индустрия, однозначно изменились. Мы видим, что очень много артистов ушло с рынка. Хотелось бы, чтобы как можно скорее пришли новые, и у них была возможность заявить о себе. Тем, кто смог удержаться в индустрии, сейчас непросто. Многие запад-

ФОТО
Андрей Ефремов

ТЕКСТ
Алёна Панаран





ные площадки ушли с российского рынка, а возможности монетизации цифровых продаж значительно сократились. Я могу сказать, что сейчас возобновляется концертная эпоха. Мы вернемся во времена монетизации музыки через гастрольные графики. При этом онлайн-продажи останутся актуальны, как было даже в пандемию. Кстати, свой лейбл я открыла в самый пик эпидемии, и мы достаточно быстро вышли в плюс.

Что переживает сейчас индустрия развлечений?

Подъем! Люди устали от самоизоляции и ограничений, им не хватает радости от живой коммуникации, улыбок и развлечений в режиме офлайн. Люди хотят танцевать, слышать и слушать любимые песни, хотят обмениваться энергией. Сейчас еще большее количество людей готово снова ходить на концерты, мероприятия и качественные ивенты, чтобы, как минимум, расслабиться.

Если говорить про московскую публику, становится ли она с годами более искушенной?

После пандемии и всех текущих событий публика, как я уже сказала, соскучилась по впечатлениям. В целом Москва, конечно, отличается от других городов. Где, как не здесь, можно увидеть бизнесмена или звезду за соседним столиком в ресторане! А сейчас такое случается даже чаще прежнего. Конечно, Москва выбирает, на какое мероприятие или концерт пойти. Тут есть огромный выбор, а когда у человека есть выбор — безусловно, он искушен.

Вы совмещаете в себе несколько творческих направлений. Расскажите о них. Это поиск или реализация разных талантов?

Я известна своей тягой к коллаборациям и умением свести между собой то, что изначально кажется невозможным. Мне нравится удивлять людей, создавать тренды. Например, для многих был неожиданным наш дуэт с Аделиной Сотниковой, где спортсменка предстала в роли артиста. Или, например, в моем клипе Алексей Чадов показал режиссерскую версию своего фильма «Своя Война. Шторм в пустыне». Из интересного в новых проектах — сотрудничество с дипломатом и бизнесменом Олегом Фирером, который впервые участвовал в съемках. Скажу честно, результат получился превосходным. Олег Фирер был очень убедителен, как и агент Рой Джонса — Zolt.

Расскажите о ближайших проектах.

Сейчас мы готовим новую серию проектов с моей компанией VIM. Мы запускаем гала-ужины, где объединим музыку, спорт, кино и бизнес в одном месте. Ближайший состо-

ится осенью в «Подмосковных вечерах» на Рублевке. Также в планах запустить новую серию коллабораций. А еще мы готовимся к съемке блокбастера.

По какому принципу вы отбираете, с кем работать?

Здесь все работает на уровне чувств: ощущаю я тягу или нет. Очень многое мне подсказывает интуиция, только она говорит мне, куда идти, а главное — с кем. Конечно, случаются и ошибки. Есть артисты, которые не оправдали надежд и не принесли должного дохода, однако я продолжаю верить в них. Тут уж, как говорится, если сказал, что сделаю — разобьюсь, но сделаю.

Назовите своё главное профессиональное качество.

Я умею создавать платформы, комфортные для реализации общих планов — как с партнерами, так и с артистами. Важным навыком я считаю умение коммуницировать, двигаться с человеком в одном направлении и давать при этом ожидаемый результат. Однако я здраво смотрю на вещи и остаюсь требовательной, так как для меня очень важно нести ответственность за себя и свою компанию.

Действительно, многое зависит от коммуникаций. И большую роль всегда играют профессиональные сообщества. В чем особенность комьюнити в шоу-бизнесе?

Шоу-бизнес, как и любое другое направление бизнеса, держится на результатах того или иного персонажа и той или иной компании, одним словом — на репутации. Безусловно, мы часто сталкиваемся с тем, что личное всегда мешает развитию. Если бы в российском шоу-бизнесе было больше рациональности, он был бы другим и, конечно, более прибыльным. Хотелось бы верить, что однажды мы, представители российской эстрады, все объединимся для того, чтобы создать лучшую шоу-индустрию мира. Но, однозначно, это будет возможно, только если мы начнем слышать и слушать друг друга.





Сейчас
возобновляется
концертная эпоха



Leaders

Ближ

Мой день начинается с поцелуя моей дочери.

Я не люблю в людях хитрость, ложь, жадность.

Какого современника вы можете назвать лидером? Олег Фирер.

Чтобы не выгореть, я сплю!

Чтобы решить трудную задачу, нужно посмотреть внутрь души.

Кто обязательно должен стать героем Leaders? Мой друг. Но большая часть у вас уже были!

Мужчина обязательно должен уметь не быть эгоистом и уметь делать женщину слабой рядом с собой.

Если свободный час, то звонок другу.

Что бы вы у него(нее) спросили? Нужно не спрашивать, а делать так, как чувствуешь.

Женщина обязательно должна уметь все!

Если weekend за границей, то с любимым.

Если мне плохо, то я пишу песни, и, как правило, они остаются в памяти людей надолго.

Последнее удивительное знакомство Сербия, чемпионат Мира по Боксу.

Ближ

Вопрос

Какова роль комьюнити в современном обществе?

Взаимодействия очень важны. Без коммуникации между продюсерами, артистами, главами медиа холдингов, радио и ТВ, которые имеют большее значение в современном обществе, невозможно создать продуктивный бизнес. Как бы там ни было, нам всем необходимо комьюнити. Для должного результата.

номера



ТЕКСТ
Алёна Пазаран

ФОТО
Андрей Ефремов

Даниил Шувалов

Предприниматель, владелец Sharks Media Group, сооснователь маркетплейса Alikson.

Вам всего 20. Вы самый молодой герой журнала Leaders за всю его историю. При этом вы успешны. Как вы начали свой путь в бизнесе?

В 13 лет меня взяли старшеклассники на работу. Тогда я увидел сторис, что им нужен офис-менеджер, который сможет и кофе принести, и ролик смонтировать. Ребята занимались криптовалютой и партнерским маркетингом. Я за этим довольно долго наблюдал, около полугода. На тот момент мне платили максимум тысячу рублей в день и особого развития меня как предпринимателя там не ожидалось. Поэтому в какой-то момент мы разошлись, я начал свой путь сам. Я пробовал разные направления: делал сервисы в Телеграме, лет в 15 продавал образовательные курсы, делал репетиторскую школу по ОГЭ, потом уже в 17 лет я нашел именно то, что мне нравится. Это был партнерский маркетинг, работа с информацией, дополнительное образование. Также в районе 18-19 лет я начал заниматься товарным бизнесом. И сейчас у меня два действующих ключевых направления. Первое — это маркетинг, которым занимается мое маркетинговое агентство. Оно обслуживает и товарную компанию, в которой я вхожу в совет директоров, и сторонние компании, в том числе компании друзей. А второе — обучение товарному бизнесу. Наша

компания Alikson, которая в прошлом году сделала выручку в 2,5 млрд рублей, придумала очень интересную математическую модель, как сделать win-win сотрудничество с людьми, которых мы будем обучать работать на маркетплейсах. Мы не просто однократно даем знания, но и в дальнейшем станем с ними партнерами, даем им бухгалтерское, юридическое обслуживание, свой B2B портал. Это, я думаю, сейчас один из самых современных оптовых порталов, где можно купить продукцию в любом объеме и видеть ликвидную аналитику каждого товара.

Одним из источников вашего заработка был информационный бизнес. Что с ним сейчас после блокировки и ограничений ряда соцсетей? Перевели ли вы аудиторию на другие платформы?

Да, мы открыли для себя очень много новых источников для трафика. Рынок сейчас находится в стагнации. У разных компаний случился упадок трафика на 5, 50 и даже 90%. Мы держимся на прежних цифрах. Единственное изменение в том, что сейчас несколько месяцев нет роста, который мы привыкли видеть ежемесячно. Однако с учетом происходящего я считаю это хорошим результатом.



Секрет успеха в правильном мышлении, вере в себя, в дисциплине, осознании того, что все возможно

Есть ли предпринимателям смысл оставаться в запрещенных соцсетях? Насколько сейчас упали охваты и снизился трафик из-за отсутствия рекламы?

Говоря про использование запрещенных соцсетей, я считаю, что, конечно, есть смысл в них оставаться. Мы открыли для себя большое количество новых географий: страны СНГ, Европы, также пытаемся выйти на рынок США. Охваты упали примерно на 50%, трафик снизился только по России, по остальным странам все стало даже гораздо лучше.

Стоит ли идти в эту нишу или лучше переждать непростой период?

Сложный вопрос. Стоит, только если есть понимание, зачем это нужно. Например, я уже перерос «быстрые деньги», мне хочется строить большую компанию. И если я делаю что-то от своего лица, то ответственность лежит на моей репутации. Я должен быть уверен в своем продукте. Прямо сейчас я хочу заняться онлайн-образованием и уделять этому большое количество времени, несмотря на то, что у меня уже есть несколько действующих бизнесов. Это говорит о том, что я уверен в своем продукте и верю в это дело. Мы будем единственной компанией с миллионным оборотом, которая обучает заработку на маркетплейсах. Сейчас практически нет фирмы с таким оборотом, есть только отдельные предприниматели без большого опыта.

Можно ли сказать, что меньше всего потеряли те, у кого хорошо был развит личный бренд? Их аудитория должна быть по идее лояльнее всего.

Я считаю, действительно, меньше всего потеряли те, за кем люди искренне следили. Эти люди либо перешли в другие социальные сети, либо остались на ранее используемых площадках, несмотря на все ограничения. Тем не менее они тоже потеряли, охваты упали абсолютно у всех. Если они у кого-то выросли, то это произошло за счет рекламы либо улучшения контента. Просто так охваты сейчас ни у кого не растут.

Какие сейчас будут наблюдаться тенденции в продажах, маркетинге?

Если говорить про Россию, то люди будут перетекать на другие платформы: Одноклассники, «ВКонтакте», Яндекс, тизерная, офлайн-реклама. Много есть источников трафика, на которые люди в России просто не обращают внимания. В продажах платежеспособность населения падает, поэтому в продажах тоже будет некая стагнация и даже упадок. Но нужно смотреть в сторону интенсификации бизнеса и улучшения показателей не только за счет объема, но и за счет улучшения качества товаров, продуктов и контента. Тогда можно сделать рост на любом рынке.



Какой бизнес, по-вашему, наиболее актуален в текущих условиях?

По мне, всегда будет актуален товарный бизнес. После коронавируса, после войн и любых кризисов рос только товарный бизнес. Во всем мире, я считаю, все хорошо только в этой сфере. Это факт. Что касается других ниш, то это маркетинг, онлайн-бизнес. Он всегда будет чувствовать себя хорошо, если занять правильное направление и выбрать безопасный источник, безопасную валюту.

Расскажите про Alikson.

Изначально это была компания моего друга Гасана Муштафаева. Я вошел в совет директоров только в этом году. Компания занимается товарным бизнесом. Сейчас в планах, как я уже говорил, запустить обучение для тех, кто хочет вести товарный бизнес. А глобальная цель Alikson — создать свою экосистему.

Вы смогли объединить опыт в информационном бизнесе и новое направление. В своем новом обучении вы говорите, что продажа на маркетплейсах — одна из самых безопасных и прибыльных. Почему?

Продажа на маркетплейсах — одна из самых безопасных ниш, потому что вы инвестируете в товар. А если опираться на мой опыт, на то, о чем мы рассказываем, то вы будете переводить деньги в сверхликвидный товар, который 100% продается. Это телефоны, техника — такие вещи, где маржинальность не такая большая, зато окупаемость товара происходит за три-четыре месяца. Именно поэтому вы замораживаете свои деньги в товаре. Даже мы лично будем готовы выкупать товары оптом по привлекательным ценам. Поэтому товар не падает в цене. На обучении мы будем делиться аналитикой, рассказывать, какие товары ликвидны и в каких товарах безопасно держать деньги как в золоте.

Нужно ли предпринимателям образование и где его стоит получать?

Предпринимателям образование однозначно нужно, я сам постоянно учусь. Это крайне полезный навык — уметь учиться всегда и осваивать необходимую информацию. Поэтому всем рекомендую. Главное, правильно понимать слово «учиться». Нужно заниматься тем, что даст результат. Как можно заметить, я сейчас не учусь в вузе, а нахожусь в академическом отпуске. Мое мнение — результат мне принесет практическая работа и обучение у крутых предпринимателей. Я считаю, что практика может дать реальный опыт, который приведет тебя к большим цифрам. Поэтому учиться нужно у тех людей, которыми действительно хочется быть.

Я всегда наблюдал за успешными людьми и пытался у них перенять что-то.

Как сейчас продавать и продвигать свои услуги в условиях кризиса, когда люди скептически относятся к покупке нового?

Мы сейчас больше речь ведем про товары, которые всегда ликвидны и пользуются спросом. Если говорить про услуги, то они продвигаются, как и раньше, через другие источники трафика. Платежеспособность населения хоть и упала, но не во всех слоях общества. Нужно делать правильный фокус на выбор ниши и маркетинг. Тогда услуги всегда будут со спросом.

Какой ваш любимый кейс в бизнесе?

Мой любимый кейс в бизнесе — случай, когда мы закупили айфонов на 1 млн долларов по курсу 70 рублей, с которых мы должны были заработать около 1,1 млн. А потом курс стал выше и мы продали товар по курсу 120 рублей. Так, 70 млн рублей превратилось в 140 млн рублей меньше чем за месяц.

Многие в свои 20 еще и не думают о своем призвании. В чем секрет успеха?

Я думаю, секрет успеха в правильном мышлении, вере в себя, в дисциплине, осознании того, что все возможно. Если есть человек, который практически из ничего начал зарабатывать деньги, что мешает тебе научиться и начать делать то же самое? Если получилось у кого-то, значит, получится и у тебя. Я придерживаюсь всегда такого мышления и всегда с раннего возраста искал какой-то секретный ингредиент. Почему, например, у старшеклассников получалось зарабатывать, а у меня нет? Я его долго искал, а потом понял, что нет никакого секретного ингредиента. Первое, что нужно сделать, — это узнать, чем вообще тебе стоит заниматься. Нужно найти направление, которое будет приносить прибыль. Сейчас таких возможностей много. Если ты видишь, что человек на чем-то зарабатывает, проанализировал рынок и понимаешь, что в этой нише все хорошо, то стоит идти туда. Если ниша актуальна, то нужно ее изучить и начать в ней работать. Когда я пробую что-то новое, мне это либо не приносит результата, и я выбираю что-то другое, либо у меня получается, и я начинаю масштабировать. Поэтому нужно осознавать, что главное — определиться с направлением и заняться этим системно. И в конце вас ждет результат. Это может произойти через неделю, месяц, год, но это 100% будет. Стоит также общаться с экспертами в этой сфере. И самый быстрый способ начать зарабатывать — перенять модель успешного бизнеса.

Что вам дают победы, а что неудачи?

И победы, и неудачи мне приносят радость. Ведь любой результат — это победа. При успешном результате я понимаю, что сделал что-то новое, при неудаче я понимаю, что больше так делать не нужно и больше так не ошибаюсь. А следом за неудачей обязательно будет победа. Поэтому важно не относиться к проблемам как к проблемам. Я всегда так мыслю, что в моей жизни нет никаких проблем, хотя, по мнению некоторых, у меня их может быть больше, чем у большинства. Я всегда думаю, что не существует ни проблем, ни счастья, ни радости — это просто ярлыки, которые вешает общество. По факту есть просто информация и ситуация, которая должна вызвать в тебе определенную реакцию. Если ты идешь грустить, выбрасываешь кортизол, потом будешь болеть. А если ты со спокойной душой видишь проблему и начинаешь ее решать, то это быстрее приведет тебя к результату. Важно ставить большие цели, знать, ради чего ты работаешь, важно отдыхать и правильно мыслить. Я не расстраиваюсь уже очень давно. Что бы ни произошло, я просто принимаю ситуацию и думаю, что с ней дальше делать.

Что для вас главное в партнерстве?

В партнерстве главное дополнять друг друга. Если вы друг друга не дополняете, это будет бессмысленно. Главное — понимание, ради чего вы это делаете. Например, в детстве мы с пятью ребятами решили продавать яблоки. Один закупает, другой продает, а прибыль делится на шестерых. Почему? Непонятно. Нужно всегда очень аккуратно подходить к вопросу долей в бизнесе, потому что вам с этим потом жить всю историю его существования. Нужно помнить про свои цели и амбиции и очень осторожно подходить к выбору партнера. Распределение «50/50», по моему мнению, уже вообще ушло в небытие. Так никто не делает сейчас. Стоит объективно оценить объем задач, который будет выполнять каждый из партнеров, а потом осознанно распределить доли.

Дайте совет начинающему предпринимателю.

Начинающий предприниматель должен на 100% знать, что у него получится. Если есть хоть какие-то сомнения, то скорее всего, они оправдаются. Я всегда знал, что у меня будет результат. Я был в этом уверен. Как у кого-то что-то есть, а у меня нет? Значит, я прожил жизнь зря. У меня должно быть все. В понимании одних, я уже всего добился, в понимании других, я еще ничего не достиг. Тут самое важное — не завывать свою самооценку и не думать, что ты король мира. Я всегда считаю, что до успеха мне как до луны, поэтому не люблю формулировку «как вы добились успеха». Я стараюсь не завывать свою самооценку без надобности.







Leaders

@svl.danil

»»

Нужно заниматься тем, что даст результат

Блин

Мой день начинается со спорта.

Чтобы не выгореть, я регулярно отдыхаю.

Мужчина обязательно должен уметь зарабатывать деньги.

Женщина обязательно должна уметь создавать домашний уют.

Если мне плохо, то я гуляю, катаюсь на машине, отдыхаю, путешествую.

Я не люблю в людях безынициативность.

Чтобы решить трудную задачу, я делаю быструю аналитику и полагаюсь на свою интуицию, которая обычно принимает решения быстрее сознания.

Если свободный час, то спорт, книга, прогулка, сон.

Если weekend за границей, то Дубай.

Последнее удивительное знакомство Эдуард Барк.

Какого современника вы можете назвать лидером? Татьяна Бакальчук, основательница Wildberries.

Кто обязательно должен стать героем Leaders? Джефф Безос.

Что бы вы у него(нее) спросили? Как выглядел ваш рабочий день в 20, 30 и 40 лет?

Вопрос

Какова роль комьюнити в современном обществе?

По мне, это ключевая роль. Только благодаря комьюнити, которое у меня постоянно менялось в 13, 14, 15 лет, у меня происходил рост. Комьюнити — это социальный капитал, который зачастую куда более важен обычного капитала, потому что друзья — это люди, которым ты должен помогать обязательно, и точно так же к тебе всегда будут относиться люди. Я не помню, просил ли я вообще за последние несколько лет у кого-то помощи, но я знаю, что все те, кого я считаю своими друзьями, мне обязательно помогут, как и я помогаю решать проблемы своих друзей. Очень важно формировать правильных друзей вокруг себя. Поговорка «покажи мне троих своих друзей, и я скажу, кто ты» очень актуальна в наше время.

номера



ТЕКСТ
Максим Фомичев

ФОТО
Андрей Ефремов

Андрей Царакаев

Основатель архитектурной студии Modburow.

С чего Вы начали свой путь в дизайне?

Все началось с ресторанов. После Архитектурного института я работал в нескольких архитектурных компаниях, где было ужасно скучно из-за постоянной рутины. И я решил пойти в дизайн интерьеров для ресторанов, но уже тогда понимал, что вернуться в архитектуру. Рестораны мне дали глоток свежего воздуха, в них было много творчества, необычные задачи. Мы ездили по всей стране, реализовывали крупные проекты, например, клуб «Микс» в Москве и «Doberman» в Хабаровске.

Тренды в дизайне сменяются один за другим. Вы разрабатывали проекты для частных вилл и коммерческих объектов. Например, ресторанов. Как за последние пять лет изменился стиль заведений?

Заведения стали более честными по материалам, каждая деталь должна работать, ушли мишура и декор с пылесборниками. Стали чаще показывать кухню, выбирать более технологичный подход к оборудованию.

Один из последних трендов — низкий бар с единой

столешницей, который позволяет убрать барьер между зоной для гостей и персоналом. Его как раз будем применять в баре «Цунами» на Патриках при редизайне. Там вся концепция связана с новым форматом барной стойки. Внутри создадим японский сад камней, среди которых будет посадка. Как и в других проектах, работаем над уникальной атмосферой заведения.

Как создать лучший дизайн?

Для этого нужны единомышленники. Единый взгляд на чувство прекрасного очень влияет на пространство. Нужно, чтобы дизайн получился интересным. Здесь нельзя идти на компромиссы, нельзя удешевлять. Невозможно, например, в проекте представить одни элементы, а при реализации заменить их схожими. Картинка испортится.

И лучший дизайн получится создать только тогда, когда его ценят. Поэтому мы стараемся работать только с теми клиентами, для которых важна эстетика. К сожалению, в России с этим очень сложно. И самое главное — лучший дизайн должен быть завершен до мелочей. В этом проявляется душа проекта и идеальная атмосфера.



Лучший дизайн получится
создать только тогда,
когда его ценят



Почему минимализм стал так популярен в обществе, не только в сфере дизайна?

В мире стало очень много шума: город, работа, многозадачность, суета. Мы стали очень сильно нагружать себя. И для того чтобы это компенсировать, стали появляться максимально чистые, лаконичные пространства, в которых люди могут ощутить себя свежими, не перегруженными и в таких условиях почувствовать легкость жизни.

Какой ваш самый необычный проект?

У одной заказчицы дети попросили дом на дереве. Кстати, это и был первый дом, который я построил. После него началось мое возвращение в архитектуру, а через год уже пошли крупные заказы площадью от 1000 кв. м. Но тот домик на дереве все равно запомнился. Летом дети в нем ночевали, иногда даже оставляли гостей. Когда приезжаю к ним, всегда первым делом забираюсь туда. Есть что-то первобытно уютное в доме, расположенном среди ветвей старинных сосен.

Используете ли Вы в ваших проектах отличительные детали, специальные образы, отражающие именно вашу индивидуальность?

После ресторанов вернуться в дома было очень приятно. Я оброс кучей интерьерных фишек, знанием эргономики, светодизайна. Обычный минимализм, по мне, скучен, а вот этнический минимализм — самое то.

Для меня недостаточно поработать только с мебелью, обязательно нужно создать акцентные, фактурные стены. Деревянные лемехи, шиндель и все, что похоже на чешую дракона, — это прямо мое. Я могу использовать и медные, сланцевые поверхности, но в них обязательно должна читаться многослойность.

Я стал воспринимать работу над домом как набор определенных фишек. Добавьте определенные элементы к хорошей планировке, и у вас сразу получится арт-дом. Впустите зелень стеклянными колодцами внутрь пространства, добавьте трансформируемые разделяющие перегородки или стеллажи, добавьте симметрии, не мельчите с планировкой.

Я также очень люблю применять такие материалы, как окисленный металл, кортеновская сталь, бетон. Мне нравится эффект от использования уютной мягкой мебели в сочетании с жесткими индустриальными поверхностями. Ресторанное прошлое всегда тянет в сторону текстурных материалов.

Расскажите про ваш опыт в реконструкции Перedelкино. Что нового вы открыли для себя в дизайне, работая над проектом?

Переделкино и Дом творчества писателей — это машина времени, которая переносит нас в эпоху 30-х — 60-х.

Я открыл для себя целый архитектурный стиль переделкинских дач. В реконструкции я проникся советской стилистикой. И главной задачей в работе было не навредить.

Мне нравится работать в разных стилях и открывать для себя уникальную стилистику для каждого нового места.

Вы стали использовать технологию CLT. В чем ее основное преимущество?

Ко мне поступает очень много запросов на дома из клееного бруса, но в 90% случаев — это архитектура с традиционной скатной стилистикой крыш шалевого типа. За счет CLT эти проекты можно сделать более современными. Технология меняет подход к деревянной архитектуре, позволяет забыть про скатные крыши, избежать классического образа русской избы и воплотить в проект эстетику минимализма.

О CLT я узнал от компании «ПромСтройЛес», с которой познакомился на одном из проектов. Для России это достаточно новая технология. Cross Laminated Timber (CLT, X-Lam) переводится с английского как поперечная клееная древесина. CLT-панель — это крупноформатная сборка из панелей 3×12 м. Дом растет на глазах. Самое удобное, что на объекте отсутствует типичная стройка, происходит лишь сборка панелей, что значительно ускоряет процесс.

Какие прослеживаются тренды в дизайне частных интерьеров?

Я бы выявил четыре основных стилистики: мидсенчурри, кислотный минимализм, ваби-саби и современная классика. У каждого стиля свои правила.

Можно по интерьеру понять характер владельца?

Интерьер — это вторая кожа клиента. Дизайн-код пространства и образ заказчика — ключевые моменты. Чем тоньше их свяжешь, тем приятнее будет находиться в доме. И лучше уловить и сразу внести в интерьер нотку характера владельца. Иначе он попробует сделать это сам и, вероятнее всего, все испортит. А привнести этот штрих нужно обязательно. Всем хочется идентифицировать свое пространство. Проект не должен копировать выверенные картинки в журнале. Нужно, чтобы дизайн оставался долгоиграющим, смотрелся органично и сочетался с характером владельца.

Что скажете про архитектуру? Какие тут тренды?

В архитектуре появляется больше смелых, чистых форм, популярен футуризм, параметрическая архитектура, плавные волнообразные линии. Исчезают дворцы, появля-





Leaders

ются одноэтажные загородные дома с панорамными окнами и плоскими крышами. Жилье становится более функциональным. Больше возникает аскетичных и одновременно скульптурных домов, которые гармонично сливаются с природой и ландшафтом.

У Вас свое дизайн-бюро. Каковы основные ценности, философия вашей компании?

Каждый проект должен быть уникальным. В бюро нет такого, чтобы каждый отдельно вел свой проект, мы отшлифовываем и разбираем их вместе. Все бюро включено в процесс.

Мы хотим создавать будущее сейчас, поэтому стараемся предлагать современные решения. Мы постоянно стремимся развиваться, мыслить комплексно и лучше понимать окружающий мир. Это позволяет нам создавать архитектурные ценности с заботой о нынешних и будущих поколениях

Как охарактеризуете конкуренцию среди дизайнеров? Есть ли в этой сфере комьюнити?

Я бы охарактеризовал конкуренцию в дизайне жесткой бойней, в которой все участвуют. Потом приходит осознание, что все занимаются одним и тем же и работы хватит для каждого. Тогда уже начинаешь искать единомышленников с похожим взглядом на творчество. А возникающие в дизайне комьюнити обычно являются зародышами нового стиля.

Какое место в международном рынке занимают российские дизайнеры?

Россия — это страна, в которой дизайн появился сравнительно недавно. Спрос и уровень активно растет, но ценят мало.

Три главных, по-вашему, правила идеального интерьера.

Лаконичное пространство, композиция из мебели и большая абстрактная картина.





Мы хотим создавать будущее сейчас



Ближ

Мой день начинается с пробежки вокруг озера вместе с собакой.

Чтобы не выгореть, я сплю.

Мужчина обязательно должен уметь действовать.

Женщина обязательно должна уметь вдохновлять.

Если мне плохо, то я у меня всегда все хорошо.

Я не люблю в людях узколобость.

Чтобы решить трудную задачу, нужно начать ее решать.

Если свободный час, то его нет.

Если weekend за границей, то яхтинг по побережью Италии.

Последнее удивительное знакомство Юлия Пересильд.

Какого современника вы можете назвать лидером? Японский архитектор KENGO KUMA.

Кто обязательно должен стать героем Leaders? Фотограф Слава Филиппов.

Что бы вы у него(нее) спросили? Когда новоселье?

Блиц

Вопрос

Какова роль комьюнити в современном обществе?

С командой единомышленников можно сделать гораздо больше. И настоящим мастером, я считаю, можно стать только в сильном окружении.

Помимо команды, в архитектуре также особую роль играет преемственность. На ее основе формируются крупные компании, строительные артели. Так, например, появился KUB house development, команда профессионалов, которая делает топовые деревянные дома. В своей работе они связали в одну цепочку заводы, инженеров, архитекторов, дизайнеров, маркетологов. Такой бренд вызывает гораздо больше доверия и экспертности. Процесс стройки замыкается в определенный круг и занимает намного меньше времени. Работа превращается в наслаждение и позволяет сосредоточиться на самом главном. Для меня — это эстетика дома. В остальном в работе я чувствую огромную поддержку со стороны инженерии, конструкторского отдела. Вместе мы уже можем влиять на рынок деревянного домостроения, предлагать смелые решения, придумывать новые стили, выбирать объекты, над которыми действительно интересно работать.

номера

Ксения Стиль

Экс-руководитель отделов продаж среднего и крупного бизнеса в топ-5 банках (Альфа-Банк, Citibank), руководитель комьюнити топ-5 бизнес-клубов (Клуб 500, MIGO CLUB), кандидат юридических наук, специализация «Предпринимательское право»

ТЕКСТ
Максим Фомичев
ФОТО
Андрей Ефремов

Тема нашего номера «комьюнити». Хотелось бы поговорить об этом подробнее. Опираясь на ваш опыт, как Вы можете объяснить современную тенденцию к формированию бизнес-сообществ?

Я думаю, пик тренда пришелся на момент пандемии. Она послужила толчком к появлению на рынке большего числа бизнес-сообществ, потому что до этого их существовало совсем немного: «Трансформатор», «Атланты», «Клуб первых». И большинство из них были из банковской сферы, которые объединяли предпринимателей только с целью популяризации продукта и банковского обслуживания. А во время пандемии, когда началась повсеместная изоляция и у бизнеса появились серьезные проблемы, предприниматели забыли про слово «конкуренция». Все оказались в равных условиях, и единственным возможным вариантом было образование комьюнити. Одним это помогло пережить кризис и пандемию, другим — переформатировать свой бизнес в онлайн. А в онлайн коммуникация происходит еще быстрее, чем в офлайне, что способствовало формированию еще большего количества бизнес-сообществ. За счет этого многие осознали, что усилить друг друга выгоднее, чем намного интереснее передавать свои знания и опыт другим, делиться инсайтами, создавать коллаборации, партнерства. Это стало набирать обороты. Например, CLUB 500 Дмитрия Портнягина начал активно развиваться как раз в момент пандемии. Помню, как в июле состоялась наша первая очная встреча, все были открыты к знакомствам и помощи друг другу, так как соскучились по живому общению и мероприя-

тиям. Поэтому тренд 100% пошел от беды, но пандемия принесла не только кризис, но и возможности. Более сильные предприниматели стали объединяться, собирать вокруг себя единомышленников. Появилось желание передавать знания, опыт, и так все понеслось. За границей бизнес-сообщества уже давно представляют собой изведенный инструмент взаимодействия предпринимателей, но у них другие менталитет и ментальность. Они в принципе сначала объединяются, а уже потом могут создавать бизнес или коллаборацию. И это нормальная история. В России все-таки все сначала по отдельности управляют бизнесом, а уже спустя какое-то время начинают объединяться. Вместе с бизнес-комьюнити появилось больше отраслевых сообществ. Они тоже помогли предпринимателям пережить трудный период и избежать определенных серьезных последствий. Некоторым бизнесам это даже позволило вырасти. Появилось, например, комьюнити рестораторов, направленное на то, чтобы негласно не занимать места временно ушедших заведений. Так, «Шоколадница», «Кофемания» и «КофеХауз» объединились в одно социальное пространство и договорились не занимать освободившиеся точки друг друга. И на их примере начали зарождаться другие объединения.

Можно сказать, что наблюдалось два тренда одновременно: формирование бизнес-сообществ как мультиплатформ и отраслевых комьюнити как моноплатформ. И если сравнивать отраслевые сообщества и бизнес-объединения, то у последнего есть преимущества в том, что оно собирает людей разных компетенций и дает обширный спектр новых знаний.





Зачем бизнесу свое сообщество?

Здесь все очень просто. Околобрендовое объединение формирует постоянных клиентов, приверженцев продукта или услуги. За счет этого окружения предприниматель имеет возможность постоянно получать быструю обратную связь, на основе которой он может корректировать и совершенствовать продукт.

Конечные потребители дают бренду возможность колоссального роста. Бывают даже ситуации, когда смежный предприниматель собирается создать свое комьюнити и видит схожесть с сообществом конкурента. В такой ситуации есть вероятность, что два конкурента сойдутся в одном общем комьюнити и сформируют большую лояльную аудиторию.

Также при создании комьюнити появляется возможность найти ценные профессиональные кадры, так как среди участников могут быть как конечные потребители, так и те, кто хотел бы стать сотрудником компании или потенциальным партнером.

Так, путем комьюнити предприниматель создает вокруг себя возможности и находится в потоке со своим продуктом. И чаще всего собственники, которые выстраивают комьюнити вокруг своей компании или продукта, гораздо быстрее выстреливают и пробивают потолки в определенные суммы. Они куда быстрее переходят из малого бизнеса в крупный. Это мировая практика. Я это вижу сейчас и еще много примеров видела, работая в Альфа-банке.

На каком этапе бизнеса предпринимателю стоит задуматься о включении себя в какое-либо комьюнити?

Здесь сначала нужно сказать о том, какие вообще предприниматели вступают в бизнес-сообщества. Это может быть новичок, у которого проект существует только на этапе идеи, но он видит у себя предпринимательские способности и чувствует, что хочет и готов создавать свой бизнес. Это может быть опытный предприниматель с небольшим оборотом, который, например, уже пережил точку невозврата. Это понятие подтверждено мировой статистикой: у предпринимателя есть ровно год на то, чтобы не уйти обратно в наем и продолжить развивать свой бизнес. Это может быть предприниматель, который давно в бизнесе и уже узнаваем на рынке.

А дальше все сводится к тому, с каким запросом человек решает вступить в бизнес-сообщество. На рынке сейчас большое количество комьюнити, и все решают разные потребности. Есть запросы на развитие, на улучшение профессиональных качеств, на поиск единомышленников и друзей. Ведь среди предпринимателей много тех, кто все свободное время проводил на работе, мало времени уделял друзьям и семье. Такие люди обычно в бизнесе по 5-10 лет, и у них рядом не осталось нужного окружения, так как они либо его переросли, либо растеряли из-за постоянной работы.

Вступление в комьюнити зависит от внутренней по-

требности. Желание получить опыт, найти наставника может возникнуть уже на начальном этапе. И здесь я рада, что инфопространство сейчас позволяет рассказывать о всех этих возможностях. Можно еще на старте найти крутое окружение, которое будет расти вместе с тобой. Есть сообщества для представителей малого бизнеса с оборотом до 50 млн, которые еще боятся общаться с бизнесами покрупнее. Есть сообщества для представителей среднего и крупного бизнеса, у них уже другие ценности и цели, они уже начинают делиться своим опытом, занимаются благотворительностью, любят путешествовать, проводить время с друзьями, семьей. И у них возникает потребность быть в кругу таких же заряженных людей. Поэтому отталкиваться нужно от своего запроса, а появиться он может в любой момент. И чем раньше человек вступает в сообщество, даже на этапе идеи о собственном бизнесе, тем больше вероятность того, что он окажется в нужное время в нужном месте и с нужными людьми, выстроит себе дорожную карту, окружит себя единомышленниками и быстро вырастет. Сейчас вообще много разновозрастных сообществ. Даже школьники уже в 10-11 классе создают свой бизнес, объединяются в комьюнити, так как им важно не пропустить.

А когда стоит задуматься о создании собственного сообщества?

Здесь два варианта сообществ: околобрендовое и бизнесовое. Предприниматель может захотеть сформировать вокруг себя окружение с людьми разных компетенций, и получится разнопрофильное объединение. А может возникнуть желание создать отраслевое комьюнити. То есть предприниматель понимает ценность своего продукта и готов рассказывать об этом своим партнерам, конкурентам, приобщать людей к своему продукту. Это появляется на стадии, когда предприниматель уверен в своем продукте и зачастую хочет масштабировать бизнес, например, за счет франшизы.

Как создать успешное комьюнити? Что в нем обязательно должно присутствовать?

Первое, что определяется сразу при создании сообщества, — это его концепция. Что именно будет в нем происходить, какова его миссия, цели, какие результаты получат участники, кто будет хедлайнером и так далее. Желательно иметь несколько хедлайнеров, потому что если он один, клуб несет определенные риски. Они связаны с репутацией, с опрометчивым поведением представителя клуба, с ним также может что-то случиться. Поэтому важно, чтобы на случай непредвиденных обстоятельств был тот, кто сумеет продолжить развивать клуб.

Хедлайнерами могут быть как сами основатели, так и инфлюенсеры. Главное, чтобы они соответствовали целям и миссии клуба.

Также обязательно должна быть финансовая модель, где прописана стоимость участия, планируемые расходы, стратегия как минимум на год, чтобы участники понимали, куда и как они будут двигаться за время членства в сообществе, какие возможности получат и каких результатов достигнут. И, конечно, должна быть дружная, ответственная команда, которая будет поддерживать внутри сообщества благоприятную среду для нетворкинга, анализировать рынок, придумывать мероприятия, исходя из запросов участников и так далее. А для того чтобы сообщество развивалось и пользовалось спросом, оно должно быть проверенным и иметь строгую систему KYC.

И особый элемент — это комьюнити отдел. Хедлайнера можно назвать сердцем клуба, так как он приводит его в движение, а отдел комьюнити — это душа. Этот отдел является связующим звеном между клубом и резидентом, а также между самими резидентами. И самый главный продукт комьюнити отдела — это резидент, который регулярно продлевает членство в клубе, решил свои запросы минимум на 50% с момента вступления в него и помог определенному количеству участников. Он удовлетворен услугами клуба, отдает в него свои знания, связи и получает пользу в ответ.

Существуют разные формы нетворкинга: мастер-майнд, бизнес-завтраки, слеты. Какой формат наиболее результативный?

Здесь у каждого формата своя польза. Мастермайнд обычно имеют высокий уровень доверительного отношения, так как в малых группах резиденты чувствуют себя комфортнее. Минус здесь состоит в том, что с тобой постоянно находятся одни и те же люди. И здесь уже хороши бизнес-завтраки. Они могут проходить с одним спикером, экспертом в определенной области или действующим предпринимателем, так и с постоянно меняющимся. Здесь появляется возможность познакомиться с новыми людьми. Но чаще всего хорошие знакомства не получатся без помощи комьюнити-менеджера. Большинство предпринимателей все-таки являются интровертами. Они часто закрытые и стеснительные. Через меня прошло около полутора тысяч человек, и, наверное, только 50 из них были максимально активными и открытыми. Поэтому в продукте важна выстроенная механика проведения мероприятия. Самая лучшая форма для нетворкинга — это применение всех форматов в совокупности. Нельзя думать, что поможет что-то одно. Все продукты равноценны, интересны и у всех высокая доля вовлеченности. Каждый из них позволяет человеку раскрыться по-разному. Если говорить конкретно про бизнес-сообщество, то внутри него есть образовательные, развлекательные и спортивные мероприятия, все из которых важны. А мастермайнд обычно позволяет участнику задержаться в клубе надолго. Он начинает работать в десятке и развивается вместе с ней. Также существу-



ет много полезных бизнес-игр: «Банкир», «Лиля», «Управленческий поединок» и многие другие.

В чем преимущество постоянного членства в бизнес-сообществе перед разовым посещением бизнес-мероприятий?

Бизнес-сообщество дает тебе постоянное окружение, а нет ничего лучше постоянного. Такие комьюнити с регулярными мероприятиями вырабатывают в тебе дисциплину. Также это удобно: разовые мероприятия нужно искать, при этом можно найти как качественное, так и нет, потому что везде разные организаторы. А в сообществе есть выработанная система, хедлайнер, ответственность лежит на всей команде, есть администрация, к которой всегда можно обратиться. Здесь можно провести аналогию с походом в спортзал. При покупке разового занятия мотивация посетить его ниже, чем когда ты заплатил за месяц. При покупке годового членства в сообществе появляется как раз мотивация окупить сумму и отходить. Поэтому комьюнити вырабатывает дисциплину и гарантирует получение качественных знаний в одном месте, позволяя во многом сэкономить время.

Как человек обычно приходит в комьюнити? Как здесь не ошибиться в выборе сообщества?

Я сторонник того, что человек всегда должен находиться в потоке. Если у него появилось желание попасть в бизнес-сообщество, решение всегда придет. Это может быть либо реклама, либо рекомендация клуба от друга, можно просто услышать от знакомых. Вариантов прийти к клубу множество. Нужно выбирать из того, что откликается и подходит именно тебе, соотносить цену и качество, смотреть, какой хедлайнер, сколько мероприятий, сколько всего участников, какие бизнесы у них, какие есть дополнительные услуги и т.д.

К выбору сообщества нужно подходить ответственно, потому что можно попасть в то, которое изначально не соответствует твоим ожиданиям, что приведет к разочарованию. Но в любом случае, как показывает моя четырехлетняя практика в этой сфере, человек все равно находит свое комьюнити, если у него есть на это запрос. Человеку должна откликаться миссия и цели клуба, его атмосфера. Ведь все клубы, несмотря на схожесть, имеют свои особенности. Есть клубы, направленные на образование, на развитие бизнеса, есть развлекательные с вечеринками и путешествиями, есть даже книжные бизнес-клубы. Направлений очень много, и здесь у меня есть мечта, которую я называю мечтой голубого океана, чтобы появился сайт, где будет возможность отметить нужные тебе критерии (направление, цену, количество участников и так далее), после чего тебе покажется полный список подходящих бизнес-сообществ. Надеюсь, что это вскоре воплотится. Мы будем

вынуждены прийти к такой системе из-за большого количества комьюнити. Только в Москве их уже около 100, а по России число достигает 1000.

Появилось ли в России больше женщин-предпринимателей и женских комьюнити?

Женщин-предпринимателей внутри различных сообществ стало однозначно больше, и это неизбежно, потому что есть бизнесы, в которых мужчины просто априори не могут быть. Сюда можно отнести, например, парфюмерию, косметику, женскую одежду. Мужчины в этих сферах, конечно, встречаются, но их очень мало. Поэтому, безусловно, женщин-предпринимателей в России становится больше, и у них есть потребность в создании своего либо отраслевого, либо бизнес-сообщества, потому что они хотят делиться опытом и знаниями с другими девушками. Однако сейчас все-таки преобладают мульти-сообщества, где числятся и женщины, и мужчины. При этом хедлайнером в клубах может быть женщина. Чисто женские комьюнити должны быть, но на данный момент назвать популярное, сильное бизнес-сообщество женщин сложно. Если только «Женщины России», но это все-таки немного другое.

Я, конечно, за то, чтобы женских сообществ становилось больше, но у мужчин есть больше компетенций в определенных сферах, чем у женщин, а у женщин есть то, чего не хватает мужчинам. Так всегда. Поэтому лучше, если они будут вместе в одном пространстве.

Вы обучали комьюнити-менеджменту, где главная идея выстраивается вокруг лидера. Расскажите, какими качествами, по-вашему, должен обладать лидер сегодня?

Лидер должен быть смелым, иметь определенный управленческий ресурс, то есть уметь управлять толпой. Это способность организовать толпу и сделать так, чтобы тебя слушали, — врожденный инструмент, поэтому, мне кажется, научиться быть лидером невозможно. Такому человеку, конечно, нужно быть максимально коммуникабельным и получать удовольствие от общения. Также нужно иметь профессиональный авторитет и быть экспертом в своей области. Нужно постоянно развиваться и быть разносторонним, чтобы люди вокруг тебя развивались вместе с тобой. Нужно дружелюбно относиться к миру. Жить по системе win-win. И в моем идеальном мире лидеры должны жить без конкуренции, считать друг друга друзьями и помогать друг другу. Это, наверное, мое самое главное пожелание всем лидерам. Это те качества, которые я вижу в лидерах и хотела бы еще видеть.

Как Вы поняли, что хотите руководить бизнес-комьюнити?



Благодаря комьюнити предприниматель создает вокруг себя возможности и находится в потоке со своим продуктом



Человеку нужен человек



Я 10 лет проработала в топовых банках: Citibank и Альфа-банк. И с самого начала своей карьеры я погрузилась в окружение предпринимателей. Я занималась продажами, а они как раз строятся на общении. Ведь лучшая продажа — это лучшая коммуникация. Потом у меня произошла авария, после которой я не смогла продолжать свою деятельность в банковской сфере. А во время пандемии я пересеклась с Дмитрием Портнягиным, руководителем CLUB 500. И с этим сообществом я попала в сферу комьюнити.

Расскажите больше про деятельность MIGO CLUB?

MIGO CLUB для меня является проектным. Я одновременно представляю и другие клубы тоже, выстраиваю в них комьюнити-отдел. В MIGO я руковожу полтора года и помогаю ему развиваться. По своей структуре он классический, но с точки зрения комьюнити — необычный. Атмосфера в нем располагает делиться знаниями, контактами, проектами, мыслями. Он представляет собой экосистему с душой для развития предпринимателей. Много в клубе зависит от лидера. Я как руководитель — теплая, отдающая и помогающая, и, видимо, это сеет среди участников особую энергетику.

У Вас есть любимый кейс из вашей практики комьюнити-менеджера?

У меня есть два любимых кейса. Первый — профессиональное построение отдела комьюнити в CLUB 500 и MIGO CLUB. В других, к сожалению, не было такого большого штата. У меня также есть люди как кейсы, но главный сейчас — кейс, который еще находится в работе, назовем его проект N. Это будет необычное бизнес-сообщество с совсем другой парадигмой — международный бизнес-клуб. И сейчас я нахожусь на стадии его формирования, учитывая все те ключевые элементы, о которых уже говорила. Мне понравились хедлайнеры, откликнулась миссия клуба, и меня пригласили в команду построить комьюнити-отдел и привлечь других экспертов. Этот проект для меня самый репутационно важный и интересный. Мне кажется, нет ничего лучше того, когда ты больше любишь свой будущий кейс, чем какой-то уже реализованный. По прошедшему ты сверяешься с результатами, а новый кейс выводит на новый уровень. CLUB 500 был для меня первым опытом по созданию отдела комьюнити. Я вырастила там будущего руководителя этого отдела и передала ей все свои инструменты. MIGO CLUB для меня стал вторым небольшим проектом, где при мне количество резидентов выросло с 40 до 180 человек. И я им горжусь, мне удалось реализовать в нем разные свои навыки: организационные, управленческие, навыки общения со СМИ, спикерами и другие. И сейчас я живу и дышу новым проектом, при этом консультирую еще

и прошлые. Мне некомфортно жить в конкуренции, я хочу делиться и приносить пользу, создавать лучших комьюнити менеджеров.

Какие возможности Вам дает регулярное взаимодействие с представителями разных сообществ?

Это позволяет мне находиться всегда в тренде, понимать, что происходит в разных сообществах, как себя ведет так называемый резидент классический. Общение помогает наращивать узнаваемость того или иного клуба, позволяет получать новый опыт от других лидеров, перенимать пользу, узнавать о чужих ошибках. Регулярный обмен знаниями

максимально экономит время. Также за счет своих связей, а в моем телефоне 21 тысяча контактов, которых я знаю лично, я могу производить обмен резидентами. Бывает такое, когда человек не проходит в твой клуб по определенным критериям, но ты знаешь сообщество, которое ему идеально подойдет, и направляешь туда.

За счет большого количества связей и контактов я могу решать разные запросы в разных сообществах.

Ближ

Мой день начинается с 5:30 утра, независимо от того, во сколько я легла. И мне нравится, потому что я так начала жить.

Чтобы не выгореть, я четко разделяю время на отдых и работу, у меня всегда днем есть минимум 1-2 часа для отдыха без телефона.

Мужчина обязательно должен уметь любить женщину.

Женщина обязательно должна уметь быть женщиной.

Если мне плохо, то я обнимаю своего ребенка. Моя семилетняя дочка

невероятный мотиватор, маленький антидепрессант, который меня всегда выручает.

Я не люблю в людях лицемерие, я люблю настоящее в людях.

Чтобы решить трудную задачу, я сажусь и пишу план решения задачи.

Если свободный час, то я включаю музыку и пою.

Если weekend за границей, то Мальдивы.

Последнее удивительное знакомство такие происходят каждый

день. Мне стоит только подумать о том, с кем я хочу познакомиться, как я сразу встречаю этого человека.

Какого современника вы можете назвать лидером? Константин Хабенский, он лидер добра.

Кто обязательно должен стать героем Leaders? Ксения Собчак.

Что бы вы у него(нее) спросили? А чего вы вообще хотите сами?

Блиц

Вопрос

Какова роль комьюнити в современном обществе?

Самая высокая роль комьюнити была, есть и будет оставаться. Человеку нужен человек.

номера



Артур Цветков

Исполнительный директор благотворительного столичного Фонда некоммерческих проектов, капитан команды интеллектуальных игр «Студии Довженко» «Что, где, когда?», шоумен, телеведущий.

ТЕКСТ
Сергей Иванов
ФОТО
Андрей Ефремов

Когда вы поняли, что хотите в шоу-бизнес?

В шоу-бизнес я попал совершенно случайно, хотя все случайности закономерны. В 20 лет, например, я уже трудился генеральным директором в компании Умара Джабраилова, на тот момент он баллотировался в президенты. А заканчивал я вообще физмат, сейчас получаю третье высшее по направлению режиссуры.

В какой-то момент я случайно попал на кастинг телеканала МУЗ-ТВ. Тогда я с друзьями, Оскаром Кучерой и Сашей Данко, заехал в Останкино, где Оскар прописывал программу для МУЗ-ТВ. Меня увидела Юлия Трофименко, мой первый выпускающий редактор, которая сказала: «А можно этого мальчика поставить в кадр?». Мальчик был абсолютно неговорящим, как бы смешно это ни казалось. Я потратил еще какое-то время на преподавателей, чтобы развить в себе те качества, которыми обладаю сегодня. И после я вышел корреспондентом на МУЗ-ТВ, проработал с сентября по декабрь. Работал четыре месяца без зарплаты, настолько мне это понравилось. А команда телеканала разделилась на два лагеря: половина говорила, что я скоро уйду обратно, поэтому со мной не подписывали контракт. Однако судьба распорядилась так, что меня решил перекупить телеканал MTV. Они предложили мне годовой контракт. Так я поки-

нул МУЗ-ТВ. А после уже было RU.TV, ТНТ, огромное количество спецпроектов «Первого канала»: «Жестокие игры», «Большие гонки», «Специальные задания» — чего только не было. Получается, что на телевидение я пришел в 2004 году и в тот же день, 13 сентября, у меня родился ребенок. Я вышел одновременно на двух каналах: меня показывали на МУЗ-ТВ и в тот же день на телеканале MTV вышла программа «Полет на вылет» с моим участием. Вот такая вот судьба.

Было ли вам легко попасть в телеиндустрию и изменились ли условия сейчас?

Я из тех людей, которые попали в телеиндустрию только благодаря кастингу и утверждению фокус-групп. На тот момент это работало именно так. Сказать, что мир абсолютно не меняется, конечно, нельзя. Он меняется каждый день. Когда я приходил в телевидение, не был так сильно развит интернет и не было понятия «блогер». Конечно, сегодня изменилось очень многое: и условия, и сетки вещания, и направления программ. Но у молодежи сейчас за счет интернета и контента, который они снимают самостоятельно, есть возможность набрать себе аудиторию. Поэтому, скорее всего, условия стали проще, а телевидение как раз подхватывает всё самое популярное.





Leaders

»»

Я категорически
не приемлю
слово «нет»





Сейчас несложно попасть в медиа через соцсети, но как удержаться в этой сфере?

Безусловно, создание контента похоже на выпуск песен-однодневок, которые в какой-то момент стали хитами, а больше исполнители не сделали хорошего материала, который принес бы им такую же популярность. Бесконечность работы в медиа заключается не только в трудолюбии, таланте, удаче, но и в трудолюбии команды, которая создает контент и будет постоянно развлекать зрителей. В телевидении это определяют доли, а в интернете это определяют просмотры. Если постоянно будет трудиться большая команда креативщиков, сценаристов и многих других, то это позволит достичь успеха.

Конечно, бывают самородки, которые создают все сами, но прекрасно, если сегодня вам не нужно ломать голову над контентом.

Как поменялась медиаиндустрия?

Медиаиндустрия на сегодняшний момент поменялась кардинально, потому что в нашу жизнь пришли такие понятия, как «диджитал» и «жизнь онлайн». Огромное количество всевозможных историй перешли из офлайна в онлайн. Особенно мы это сильно ощутили в период пандемии. Это было, наверное, время самого большого перехода, когда различные платформы стали масштабнее и еще больше продвинули жизнь в онлайн-формате.

Вы пробовали себя в разных ролях: DJ, телеведущий, ведущий мероприятий, преподаватель. Что вам ближе всего?

Я на себя примерил такое количество профессий и ролей, что не могу выбрать что-то одно. Сейчас я вообще получаю диплом театрального режиссера постановочных действий и, конечно же, городских массовых мероприятий, которыми я уже давно занимаюсь. Конечно, важное место занимает та история больших медиапроектов, которые начинались еще на Болотной площади со станциями переливания крови акции «Я донор», которые мы запускали по всей стране. Я также автор президентской программы «Здоровая нация». И уже давным-давно я нахожусь не только в кадре, но и за кадром как креативщик. Поэтому моей основной задачей сегодня является работа, направленная на молодежь: от школьников до студентов. Я являюсь автором большого числа проектов, о которых еще расскажу. В моей жизни одно всегда вытекает из другого. Сначала я попал на телевидение и узнал, как можно работать в кадре, научился разговаривать, брать интервью, путешествовать по всему миру и проводить мероприятия на двух языках. Безусловно, за счет почти пятилетнего опыта в роли креативного директора сети «Эльдорадо», магазинов «Банана-Мама», сети оптики «Смотри, арт-директора «Ginza» и других историй, которые приходили в мою жизнь, где-то я учился видеть картинку,

где-то сопоставлял с ней музыку и учился понимать, как этот пазл складывается. Так, продюсирование — неотъемлемая часть моих проектов сегодня. И все проекты мне близки, все рядом.

Почему вообще решили преподавать?

В 2004 году, как я и сказал, я пришел корреспондентом на музыкальный канал, а с 2008 года начал преподавать, делаясь тем опытом, который получил, потому что отдавать для меня гораздо приятнее, чем получать. Хотя и зарабатывать я люблю, но речь не об этом. Я не понимаю, как можно не передавать знания, полученный багаж и все остальное, транслируя это людям и получая какие-то новые знания взамен. Я человек, который постоянно любит учиться и находится в статусе вечного студента. Мне это безумно нравится, потому что только общение и буферный обмен информацией с молодежью не дает мне терять связь с поколением, отрывать от каких-то процессов, веяний моды, тенденций. Преподавать — это нормально! Я получаю колоссальнейшее удовольствие от этого. Мне всегда очень приятно, когда я вижу своих учеников на экране телевизора, когда они хорошо, достойно и спокойно ведут диалог. Я всегда горжусь этим. И самое приятное здесь для меня, наверное, — «Орленок», где я возглавляю номинацию «Телевидение» на фестивале визуальных искусств у Ларисы Преториус. В общем, дети — наше все, и следующее поколение — это тоже наше все!

В каком направлении вы бы хотели себя еще попробовать?

На протяжении 14 лет я являюсь исполнительным директором столичного Благотворительного фонда социальных проектов, который за это время реализовал огромное количество программ, направленных на молодежную политику. Я бы хотел еще больше развиваться в этом направлении, потому что во многом я уже достиг определенных высот: маркетинг, конный спорт, парашютный, и огромное количество номинаций, включая «Оскар», уже есть в моей копилке. Я всегда за что-то новое по проверенным каналам. Жизнь каждый день преподносит мне неожиданные события.

Говоря про бизнес, мы с моей командой ориентируемся на новый рынок, ведем огромное количество коммерческих проектов, включая нейминг, брендинг, продвижение на рынке и другие, пробуем новые пути исследования.

Какой проект, в котором вы участвовали, запомнился вам больше всего?

Безусловно, на сегодняшний момент я горжусь проектом «Гонки универов», который реализовался при поддержке Комитета общественных связей и молодежной политики города Москвы. Лично я еще раз благодарю Екатерину Драгунову, ко-

торая в 2019 году поверила в меня и мою команду, и мы провели первые гонки. Мы объединили все студенчество России, и одновременно у нас в Лужниках сражались три тысячи студентов за кубок «Гонки». Это до сих пор одна из самых масштабных студенческих игр. В 2020 году из-за пандемии мы не играли, в 2021 году мы провели прекраснейшую игру. И к августу этого года готовимся провести очередное соревнование. Я выступаю автором и продюсером вместе с Татьяной Навкой и Николаем Гуляевым. Это наша прекрасная команда наставников во главе с Екатериной Драгуновой и Комитетом общественных связей и молодежной политики. Наверное, это тот самый проект, которым я горжусь. Этот проект создавался, курировался и продвигался на протяжении последних шести лет, и мне как автору очень приятно, что, описав его когда-то на бумаге, мы смогли проработать все детали и реализовали проект всероссийского масштаба. Мы планируем, начиная с сентября, делать либо телевизионную, либо интернет-версию, поэтому welcome в нашу команду большой истории под названием «Гонки универов». КВН — это про юмор, а мы — про спорт и интеллект. Наша история заточена именно на интеллектуальные, познавательные и обучающие программы, направленные на молодежь. Бесконечно рад этому проекту и могу сказать, что это только начало формирования огромного комьюнити. Также в рамках проектов нашего фонда я горжусь тем, что российское движение школьников очень заинтересовалось данным направлением, и мы будем делать всероссийские гонки школьников на платформе как раз «Гонки универов».

Про вас можно сказать, что вы всегда на позитиве. Что вам помогает прийти в нужный настрой? Откуда вы черпаете вдохновение?

За свою жизнь я столько раз умирал. Я 80-го года рождения, поэтому застал и 90-е, и нулевые, застал несколько кризисов и ощутил их на себе лично. Из этого я понял, что нужно научиться подниматься с колен, как бы мы высоко ни взлетали и как бы тяжело ни падали. Это, наверное, качество любого лидера, сильного человека.

Я категорически не приемлю слово «нет». Оно, конечно, существует в моем лексиконе, я научился отказываться, что тоже очень важно. Но позитив мне дает как раз ощущение внутренней свободы: свободы выбора, свободы своих действий, абсолютно здравомыслящее принятие решений взрослого человека, который имеет хороший багаж знаний и трезвый анализ. И я взял себе за правило: три раза в неделю, что бы у меня ни случилось, отправляться на конюшню. Там я заряжаюсь позитивом, который мне дарят эти потрясающие животные. Конный спорт полностью захлестнул все мое свободное время. Я как человек с амбициями и местами воин безмерно счастлив, что меня тренирует двукратная чемпионка России по выездке Лариса Геннадьевна Бушина. Это действующая спортсменка, поэтому, когда у меня появился спортивный комментатор в ухе, умудряющийся ловить мои





ошибки еще в момент их совершения, моя езда обрела новые окрасы. Я все научился делать заново. Изначально в конный спорт я пришел с телевизионным проектом «Галопом в Рио-де-Жанейро». Мы готовились к фестивалю «Спаская башня». Там я в костюме гусара должен был поднимать лошадь на Красной площади, этот номер мы готовили целый год, и меня настолько захлестнуло все времяпровождение с этой потрясающей энергией людей, которые улыбаются друг другу.

Также, конечно, моими безусловными источниками позитива являются мои дети: сыну 17, дочке 3. Потом у меня идут лошади наравне с собаками и кошками.

Еще раз все подытожив, скажу, что для того, чтобы просыпаться и засыпать счастливым, нужно чувствовать себя целостным и быть в гармонии с окружающим миром тех людей, которых вы любите и которые любят вас. Дарить и максимально отдавать. Это гораздо приятнее, чем получать. Отсюда будет и вдохновение.

Что сейчас происходит в индустрии развлечений?

Мне кажется, сейчас рынок очень сильно оживился. Конечно, мы понимаем и учитываем ситуацию сегодняшнюю. Но в рамках нее все равно происходят различные истории, начиная от частных корпоративов, заканчивая большими церемониями. Рынок живет и движется. Если вы находитесь внутри этого рынка, то, как говорится, мяч на вашей стороне. Это можно также оценить по количеству светских мероприятий,

финансовых форумов и, например, кинопремьер, на которых я вижу огромное количество прессы и своих коллег.

Сейчас многие компании и артисты отказываются от развлекательных мероприятий. Поддерживаете этот тренд?

Я точно так же выборочно и скрупулезно рассматриваю заказчиков. Я должен понимать, с кем я имею дело, что за характер носит это мероприятие и какими красками оно будет раскрашено после. Поэтому поддерживаю других в правильном выборе и здравомыслии.

Какого контента сейчас не хватает, по-вашему?

С приходом цифровизации добавилось такое огромное количество контента, что, например, во время той же пандемии мы ощутили, что наши российские продакшены сделали огромный прорыв, изменилось, например, качество картинки в кино, сериалах, театрах, которые в любые сложные времена все равно находят своего зрителя. Добавилось очень много хорошего, как сейчас принято говорить, годного контента.

А не хватает в этой индустрии добра и большей социальной нагрузки, потому что федеральные каналы очень сильно заняты другими направлениями. Молодежь сейчас уже не хочет смотреть телевизор и не находится в нем, хотя я считаю это неправильным. Стоит, наоборот, давать хороший контент, направленный на молодых людей. Я понимаю, что у федеральных кана-

Leaders

лов есть своя определенная возрастная аудитория. Однако они все равно пытаются разными способами привлечь молодежь. Им как раз не хватает «Гонок универов» и подобных проектов!

Где молодежи брать «правильный» контент?

Это довольно странное понятие. «Правильное» с чьей стороны? Для кого-то плохо и вульгарно показывать обнаженное тело, а кто-то этим, наоборот, пользуется. Здесь же вопрос дозволенности. Один из моих продюсеров на MTV говорил: «Если вы будете себя плохо вести, мы посадим уборщицу в кадр, и через две недели она обретет своих фанатов». Поэтому правильный контент должен быть правильным для себя. Есть еще такая мысль о том, что недалекий человек ищет славы, признания, денег, а сильный человек ищет себя. И хороший контент — это тот, который как раз поможет вам найти самого себя и будет актуален для той аудитории, на которую он направлен.

В чем залог хорошего мероприятия?

Залог хорошего мероприятия, как большого, так и камерного, — в четко отлаженном процессе и абсолютном спо-

койствии, потому что всегда случаются разные курьезные ситуации. И ни для кого не секрет, что только с отлаженной командой, уравновешенным профессиональным подходом к делу и отсутствием тех людей, которым нужно повторять по два раза, получится создать мероприятие. Если это не ваши люди, не ваши заказчики, то не нужно этого делать, вы только доставите друг другу дискомфорт. А ведь все, что должно происходить, должно происходить в легком состоянии, когда, безусловно, очень геморройно, но при этом очень легко. В этом балансе профессионализма и легкости как раз залог хорошего мероприятия. Опираясь на свой опыт организации большого количества мероприятий, от свадьбы до фестивалей на стадионах, скажу, что всегда все ложится только на вашу команду, которая сформирована годами и которой вы доверяете. Здесь не обойтись без доверия, профессионализма и еще хорошего бюджета. Ведь часто требуется слепить хорошую конфету из того, что есть, но тем не менее нужно четко понимать: для того, чтобы это получилось хорошо, это должны быть хорошо оплачиваемо.

Я это говорю не только как товарищ-ведущий, но и как дипломированный режиссер городских и массовых мероприятий. ■

Ближ

Мой день начинается с фразы: «Сегодня будет самый лучший день».

Чтобы не выгореть, я занимаюсь спортом.

Мужчина обязательно должен уметь всё.

Женщина обязательно должна уметь быть нежной.

Если мне плохо, то я иду на коношню.

Я не люблю в людях когда они опаздывают.

Чтобы решить трудную задачу, концентрируюсь и рассматриваю все варианты схем.

Если свободный час, то встречаюсь с друзьями.

Если weekend за границей, то Женева, Монако и так далее. Можно перечислять до бесконечности.

Последнее удивительное знакомство происходит каждый день.

Какого современника вы можете назвать лидером? Юваль Ной

Харари, автор книги «Краткая история человечества».

Кто обязательно должен стать героем Leaders? Олег Тиньков, а еще тот, кто сегодня укрепит позиции малого и среднего бизнеса.

Что бы вы у него(нее) спросили? В чем суть?

Ближ

Вопрос

Какова роль комьюнити в современном обществе?

Роль комьюнити всегда была, есть и будет.

номера

Анна Касс

Художник.

Современное искусство – очень объемное понятие, включающее в себя весьма разные, часто противоположные жанры. Столь же полярно и отношение к нему. Но никто не сможет отрицать, именно современное искусство и художники, его представляющие, сейчас являются самыми актуальными и привлекают многих знаменитостей на свои выставки и ярмарки. В Москве только что отремели мощные события, связанные именно с современным, молодым искусством — это Blazar и Cosmocos. Одной из самых многообещающих художниц среди московской творческой молодежи сейчас можно назвать Анну Касс, с которой мы поговорили о том, насколько важна коммуникация в мире современного искусства, как стать популярным художником и почему многие считают покупку работ молодых авторов весьма выгодной инвестицией.

Анна, вы совсем недавно стали заметны на художественном пейзаже столицы. Когда вы почувствовали в себе силы представить свои работы на суд публики?

Действительно, долгое время мои работы видел очень узкий круг людей и коллекционеров. Большую часть времени я в этот период посвящала семье и своему сыну. Мне нужно был срок, чтобы накопить достаточную уверенность в своих силах, ведь недостатка в творческих идеях у меня не было никогда. И в какой-то момент мне захотелось поделиться тем, что я создаю. Вступить в диалог со зрителем. Поскольку для художника этот эмоциональный и интеллектуальный фидбэк необычайно важен. И критика, и похвала, исходящие от людей, которые по-настоящему разбираются в искусстве, в равной степени помогают двигаться дальше. Наверное, поэтому

фото
Masha Cap / архив художника

текст
Алексей Остудин, Анастасия Докучаева





Современное искусство ориентировано на «идею», на извлечение смысла



для художника погружение в арт-сообщество, в комьюнити единомышленников – это незаменимый опыт.

Очевидно, ваш творческий путь начался достаточно давно. Что стало стимулом именно к выбору этой профессии? И кстати, какое у вас отношение к тому, что художественную деятельность называют профессией?

Я верю, что мы рождаемся уже с определенным предназначением. И мои любовь и желание заниматься дизайном, живописью и всем, что связано с изобразительным искусством, проявились еще в раннем детстве. Выбор дальнейшего пути был для меня очевиден уже классе в пятом. А найти то дело, от которого ты получаешь удовольствие и внутреннее удовлетворение, — это большое счастье. И настоящая удача, если это становится твоей профессией. Я не вижу ничего принижающего в этом определении, ведь оно обозначает профессионализм, то есть полное владение своим инструментарием, возможность воплотить любой замысел, любой проект.

Анна, в этом номере журнала мы много говорим о коммуникациях в обществе. Далеко не все художники хотят быть публичными персонами. Как обстоят дела в вашем случае? Насколько вы открыты к общению как личность?

Считаю, что во всем нужен баланс. Как художник я, конечно, вступаю в самую непосредственную коммуникацию со зрителем. Но я говорю с ним через свое творчество. А публичность для художника предполагает восприятие всех его произведений через определенную призму, которая чаще всего не имеет никакого отношения к искусству. Поэтому для художника, если он себя видит в первую очередь именно художником, а не светским персонажем, важно осознавать четкие границы, за которые выходить не стоит.

Много внимания в прессе и телеграмм-каналах привлекло ваше участие в недавней ярмарке современного молодого искусства Blazar. Ваши работы приобрели известные коллекционеры. Насколько важно для вас как для художника участвовать в подобных мероприятиях?

Ярмарки и выставки помогают художнику прежде всего найти свою аудиторию. Услышать и увидеть, что значит для зрителей его творчество. И очень приятно самому стать свидетелем того, какой большой интерес современное искусство вызывает у публики.

Насколько конкурентна среда среди молодых художников? Особенно сейчас, когда в современном искусстве происходит постоянная генерация новых идей и смыслов. Существует ли художественное комьюнити? Или вы все друг другу просто конкуренты?



«in theatre I» (фрагмент)
Холст 100/100, акрил, масло, пастель,
эпоксидная смола

Leaders



цифровая Фотография из серии:
«Там нет меня»

Любая творческая профессия предполагает конкуренцию. С другой стороны, художественное комьюнити – это та плодородная среда, которая провоцирует появление новых идей. Как говорил Матисс, нельзя бояться чужих влияний, поскольку только так развивается искусство. Но предложить и воплотить конкретную новую идею может только сам художник. Поэтому отношения художника и арт-комьюнити – это непростая, но плодотворная взаимосвязь.

Сохраняет ли сейчас актуальность классическое художественное образование? Чтобы художник знал законы композиции, умел бы достоверно изображать предметы и людей?

Есть много по-настоящему талантливых ребят, которые не учились в специализированных вузах. И современное искусство не подразумевает только холст и кисть. Диджитал арт, NFT, инсталляции, перформансы и многое другое возможно создавать и без классической художественной практики. Но все же в любом случае я выступаю за образование. Правильно заложенная база — это всегда плюс.

Могут ли социальные сети и новостные каналы заменить живое общение художников друг с другом?

В определенной степени соцсети дают расширение возможностей арт-комьюнити, позволяют выстроить связи, которые иначе не возникли бы. Но в то же время в соцсетях мы видим информацию в чьей-то интерпретации, которая часто далека от объективности. Обмен новостями в соцсетях экономит время, которого так не хватает, но не может заменить живое присутствие на открытии выставки, на премьере в театре. Арт-комьюнити, как и любое другое сообщество, стремится формировать свои тренды, моделировать свои штампы мышления, и соцсети делают это особенно заметным. А задача художника, напротив, создать и разделить со зрителем нечто уникальное, неповторимое, свободное от любой вторичности.

Вы работаете в очень разных техниках? Почему?

Мне нравится изучать разные медиа, нравится ставить себе новые задачи. Для каждой определенной темы мне хочется найти подходящий материал и технику, выработать для каждого произведения самый убедительный художественный язык. Я одинаково люблю живопись маслом и фотографию. Люблю экспериментировать с новыми материалами, например, такими, как эпоксидная смола, которая создает, застывая, завораживающие зеркальные поверхности. И для меня очень важна эта свобода моего творческого выбора, и в темах, и в стиле, и в материалах.

Вечный спор между поклонниками классического изобразительного искусства и адептами современного искусства. Меня тоже всегда интересовало, почему цена на «Черный квадрат» Малевича в несколько выше, чем на сложные полотна Айвазовского?

Потому что современное искусство ориентировано, в первую очередь, на «идею», на извлечение смысла. Узнав историю создания того же «Черного квадрата», исторический контекст, вы увидите гораздо больше, чем черную краску на белом фоне. Есть произведения, ставшие символом своей эпохи. И, естественно, цены на них будут не сравнимы даже с самыми великолепно прописанными холстами.

Кого больше на рынке современного искусства: настоящих арт-ценителей или скорее бизнесменов, ищущих потенциально выгодные инвестиции в молодых художников?

Думаю, одно не исключает другого. Ведь чтобы сделать хорошую инвестицию в искусство, надо разбираться в тенденциях, видеть их наперед, понимать, у какого художника есть будущее. Одной аналитики здесь мало, нужно внутреннее чутье, погруженность в предмет.

Каковы горизонты ваших амбиций?

Я не загадываю надолго вперед. А просто делаю то, что я люблю, то, во что верю. То, что открывает для моих зрителей новые источники радости, внутреннего обновления. Сейчас готовлю несколько проектов с художественными галереями, где будет место и живописи маслом, и фотографии, и синтетическому соединению искусств. Это проекты, которые объединяют мои мысли и творческие исследования последних лет. Вы понимаете, как много это значит для художника. А что будет дальше — кто знает.





Блиц

Мой день начинается с кофе.

Я не люблю в людях лицемерие.

Какого современника вы можете назвать лидером? Путин.

Чтобы не выгореть, я провожу время наедине с собой.

Чтобы решить трудную задачу, прошу совета.

Кто обязательно должен стать героем Leaders? Михалков Никита.

Мужчина обязательно должен уметь зарабатывать.

Если свободный час, то рисую или смотрю кино.

Что бы вы у него(нее) спросили? Как быть уверенным в своих силах, несмотря ни на что?

Женщина обязательно должна уметь находить компромисс.

Если weekend за границей, то это Париж.

Если мне плохо, то я обнимаю сына.

Последнее удивительное знакомство с доктором из Индии.

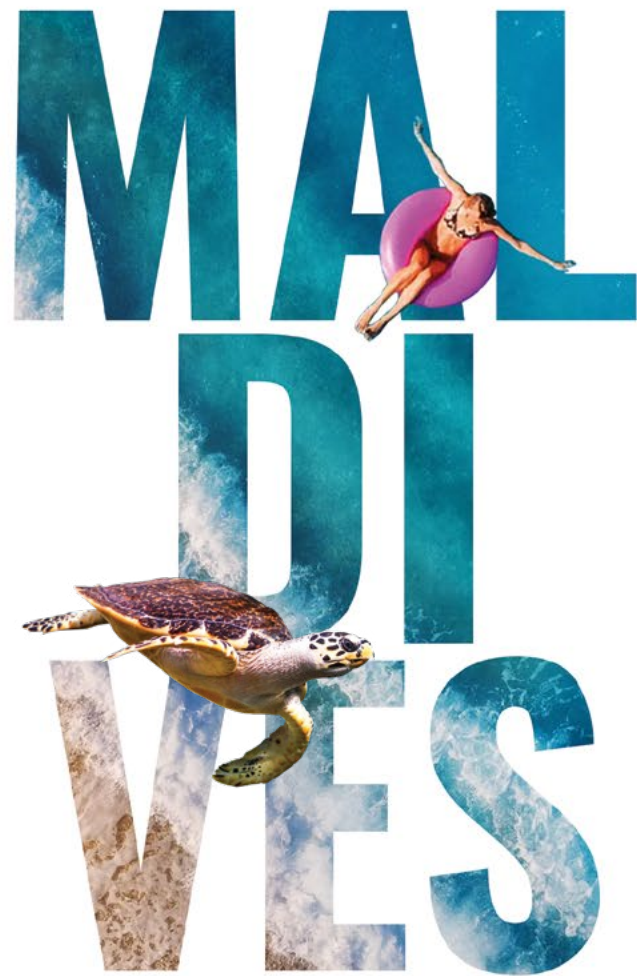
Блиц

Вопрос

Какова роль комьюнити в современном обществе?

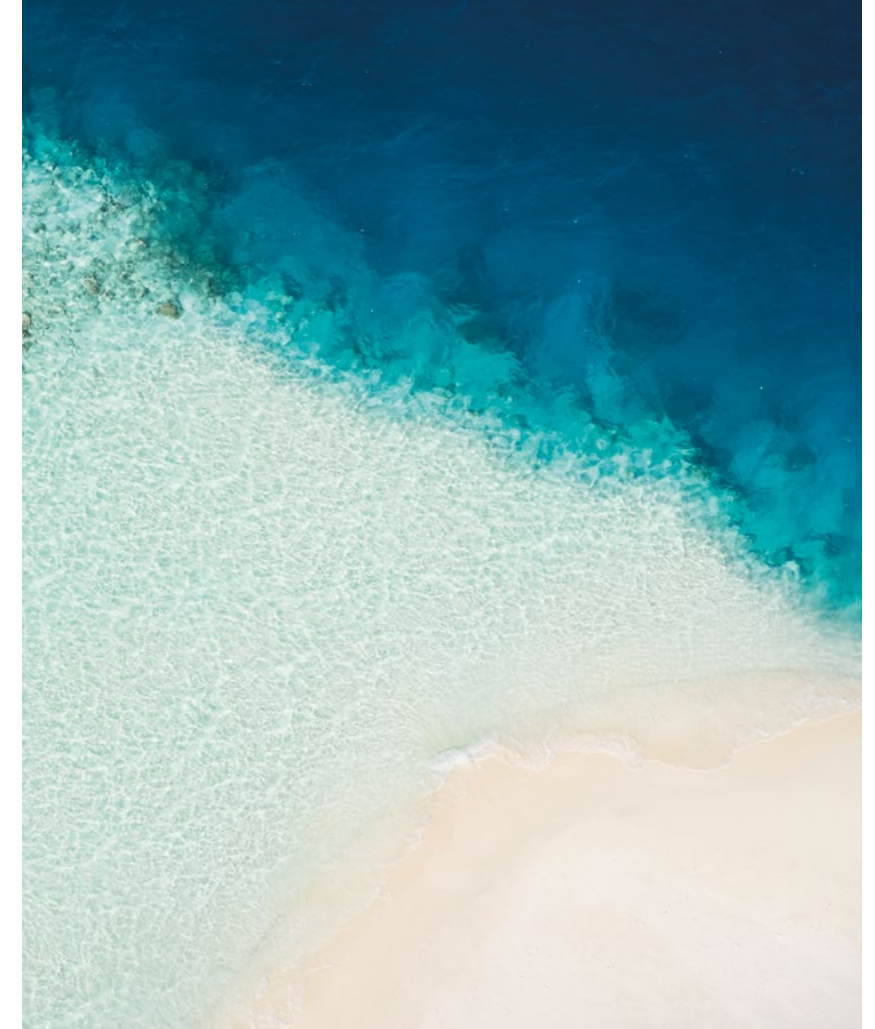
Это дает осознание, что ты не один.

номера



ТОНКАЯ ГРАНЬ МЕЧТЫ И РЕАЛЬНОСТИ

Уединенное райское местечко с белым песком и кристально-голубыми водами. Мальдивы – это роскошное место для отдыха и перезагрузки.



Крошечный островок, где краски природы живут полной жизнью, радушно встречает и дарит незабываемые впечатления. Здесь проще простого потерять ход времени и забыть о проблемах.

Частные территории надводных вилл позволяют наслаждаться местным колоритом. Неповторимые закаты и рассветы, морские приключения, будь то купание с дикими рыбами или прогулки на катере, ужины на берегу океана – одним словом, сказка, воплощенная в жизнь.

Мы собрали лучшие отельные предложения. От вариантов «все включено» для всей семьи до камерного романтического отпуска для влюбленных.



Sun Siyam Iru Fushi Maldives

Отель на тропическом острове Иру Фуши площадью 21 гектар. Живописный оазис с потрясающими пляжами и превосходным сервисом.



SUN SIYAM

Любителям морских экспериментов предлагают экскурсии по красочному подводному миру, где рифы и планктон завораживают.

Ценители wellness-процедур оценят предложения СПА-центра Spa by Thalgo France, двери которого открыты





с 10:00 до 22:00. Занятия йогой и походы в тренажерный зал в сочетании с расслабляющими процедурами восстановят здоровье и подарят гармонию.

Главное достоинство курорта – премиальный сервис, о чём свидетельствуют многочисленные награды: World Luxury Spa Awards, World Luxury Restaurants Awards, Maldives Leading Family Resort, Indian Ocean Leading Family Resort.

На курорте в обязательном порядке присутствует русскоговорящий персонал, который всегда к вашим услугам.

Красивая зеленая территория, уютный пляж, сбалансированное питание настраивают на спокойный и размеренный отдых.

Для гостей предлагается совершенно невероятный мир в середине острова под названием The Spa by Thalgo. Это самое большое СПА на Мальдивах, не только по размеру, но и по разнообразию меню лечений, собранных по всему миру, включая китайскую медицину, которая редко встречается в отелях на Мальдивах. Врач-аюрвед проведет с Вами консультацию и, в зависимости от целей, которых вы хотите достичь или проблем, от которых вы хотите избавиться, подберет программу лечения, посоветует подходящие процедуры, как краткие, так и на весь период проживания.

Благоустроенный песчаный пляж с хорошим заходом в воду подходит для семейного отдыха.

Для самых маленьких гостей на курорте работает детский клуб Koamas Kidz Paradise с оборудованным бассейном. Для отдыха родителей здесь предоставляются услуги няни, а СПА-центры предлагают детские оздоровительные процедуры.

Дайвинг-центр по системе SSI предлагает большой выбор занятий для разного уровня подготовки.

В водном центре можно взять в аренду всевозможные средства передвижения: гидроциклы, вейкбординг, водные лыжи, монолыжи, нибординг, флайборд, катамараны, виндсерфинг, кайтбординг, сапсерфинг, каноэ.

Здесь никто не останется голодным — центральный пляжный ресторан IRU ежедневно радует гостей изысками шведского стола.

Кроме того, пляжный ресторан Flavours с классической французской кухней балует ужинами на закате, Islander's Grill на обед и ужин готовит морепродукты на гриле. Итальянская кухня The Trio в дневные и вечерние часы предлагает большой выбор пасты и пиццы. Здесь же расположены рестораны японской, азиатской и индийской кухонь.

Водный бар Bubble Lounge с впечатляющим выбором игристых вин и шампанского открыт для всех желающих. А La Cremeria – выбор самых маленьких туристов. Домашнее мороженое, молочные коктейли, фραπε и свежевыжатые соки на любой вкус.



Sun Siyam Iru Veli Maldives

Рай для роскошного отдыха по системе «Все включено»

Элегантные и просторные номера, виллы с совершенным тропическим курортом в непосредственной близости к лагуне и бассейн с пресной водой у каждого пятизвездочного номера.

Вам нужно лишь расслабиться и наблюдать за дельфинами, которые подплывают ежедневно.

125 vill на побережье Индийского океана с оригинальным дизайном и собственным бассейном на территории. Баланс для любителей камерного отдыха для двоих и любителей шумных компаний.

Фанатам подводного мира предлагается snorkлинг-сафари, для поклонников купания — большое разнообразие водных видов спорта и еженедельные вечеринки у бассейна.

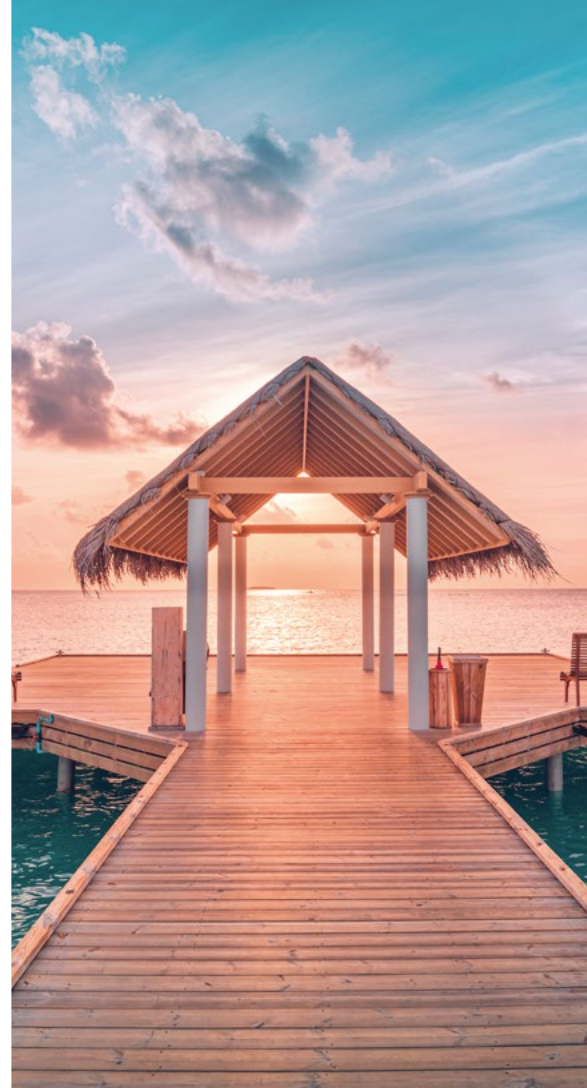
Туристам с детьми приглянется Turtle Kids Club — мини-клуб для детей от трех до 11 лет с образовательной и развлекательной программой. Пока дети развиваются и познают мир, родители могут переместиться в Ocean SPA — спа-центр над водой: шесть павильонов для общих процедур, два павильона для маникюра, педикюра и макияжа, гидротерапия.

Гастрономическое направление отеля также очень развито. Aqua Orange — основной ресторан по типу шведского стола — предлагает блюда международной кухни, организует тематические вечера. Открыт с завтрака до ужина. В Grouper Grill можно попробовать местные морепродукты, приготовленные на гриле. Любителям средиземноморской кухни стоит заглянуть в Roma.

Fresh Water — бар у бассейна с большим выбором освежающих напитков, экзотических коктейлей легких закусок — во время обеда предлагает пасту, пиццу и традиционные блюда местной кухни.

Это далеко не все гастрономические предложения, доступные гостям отеля.

Premium All Inclusive — это не совсем традиционный план питания отеля. Он включает в себя приятные дополнения, например: кальян, широкий выбор вин и завтрак с шампанским, а также перечень видов активного отдыха, такие как дайвинг и экскурсия и, конечно же, великолепное СПА.





Siyam World Maldives

Островной курорт, гарантирующий высочайшее качество мирового стандарта. Siyam World – Первый отель по-настоящему имеющий мир безграничных возможностей для гостей острова. Забудьте про скуку!

Огромный выбор номеров и резиденций под любой запрос сделает отдых неповторимым. Потрясающие виллы на острове со своим бассейном, водные виллы со своим собственным слайдом прямо в океан и коллекция вилл Beach House, которая выделяется эксклюзивным подходом, дополнительными привилегиями для гостей и впечатляющими номерами.

Идеальное место для пар, друзей и семей, ведь каждая вилла оборудована по максимуму: бассейны, панорамные виды, обширные резиденции с несколькими спальнями.

Насыщенная программа Little Explorers, клуб для детей от четырех до 11 лет, позволит родителям оставить детей в надежных руках профессионалов.

Siyam World — расположен на одном из крупнейших островов на Мальдивах, имеет на острове самый большой в индийском океане водный парк, бесплатный для гостей, и единственное на Мальдивах конное ранчо. От маленьких

горок до самых экстремальных халфпайпов, горки, башню для скалолазания и 3,2-метровый трамплин, а также "флип" - первую свободно плавающую водную катапульту.

Ценителям неспешного ритма пространство Veyo SPA предоставляет салон красоты, йога- и пилатес-центры, зоны аквааэробики и медитации, бар.

Гастрономическая сторона курорта предназначена для гурманов. 9 ресторанов и 6 баров в шаговой доступности. Большой выбор блюд интернациональной кухни с шикарными видами никого не оставит равнодушными. А также новый ресторан the Cube, который может похвастаться приглашенными шефами со всего мира, включая мешленовских шефов.

Отдых на Мальдивах – это тонкая грань мечты и реальности, которую необходимо почувствовать каждому.

 **МАЛЬДИВИАНА**
партнер рубрики: туристическая компания «Мальдивiana»



Russian Leaders
Community

Вместе Мы сила!



Проект экосистемного объединения
бизнес-сообщества России с широкой инфраструктурой,
эффективными бизнес-инструментами, уникальными
мероприятиями и собственным медиа.

проект
Leaders



Грандиозные ужины с шоу на высоте птичьего полёта,
где гастрономия сливается с театром, а шоу
превращается в искусство.



Важный русский панорамный ресторан и ледяной бар.
Самый высокий ресторан Европы.



354 Restaurant
Group

МОСКВА-СИТИ, БАШНЯ ОКО, 84 ЭТАЖ
+7 (495) 7777-111 | 354GROUP.COM

САМАЯ ВЫСОКАЯ В ЕВРОПЕ
ОТКРЫТАЯ СМОТРОВАЯ ПЛОЩАДКА
#ВЫШЕТОЛЬКОЛЮБОВЬ
НА 89 ЭТАЖЕ



Leaders III BARON JACKET

коллаборация для проекта Leaders Lab.

Москва, 1-й Боткинский проезд, 8/31
leaderstime.ru