

Leaders

**Андреа
АРТИОЛИ**

ИТАЛЬЯНСКИЙ
СТИЛЬ

**Темур
ШАКАЯ**

я обожаю
конкуренцию

Олег Фирер

хобби - это
работа

**Глеб
ЮН**

путь
героя

ТРЕНДЫ
ВЕСНЫ
2019
МОДА
СТИЛЬ
МУЗЫ
КА



**Рой
ДЖОНС**

НИКТО НЕ
ПОБЕЖДАЕТ
ВСЕ ВРЕМЯ

**Денис
ДАВЫДОВ**

я против запретов

**Сергей
ДОМОГАЦКИЙ**

который
построил
ДОМ

ПРОФАЙЛИНГ
для бизнеса

ИНВЕС
ТИЦИИ
ПУТЕШЕ
СТВИЯ
АВТО
МО
БИЛИ

**Тим
Неттерсил**

секреты эффективного
нетворкинга



ROLLS-ROYCE CULLINAN



Rolls-Royce Motor Cars Moscow
лучший дилер Европы



© Copyright Rolls-Royce Motor Cars Limited 2011. Ghost, Wraith, Rolls-Royce name and logo are registered trademarks

Rolls-Royce Motor Cars Moscow

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

+7 495 785 11 66

rolls-roycecars.ru

instagram.com/rollsroycemoscow

Rolls-Royce Provenance Pre-Owned

Салон по продаже автомобилей Rolls-Royce с пробегом

Сервисный центр

г. Москва, ул. 2-я Магистральная, д. 18

+7 495 785 11 66

rolls-roycecars.ru

instagram.com/rollsroycemoscow

Rolls-Royce Motor Cars St. Petersburg

г. Санкт-Петербург, ул. Малая Морская, д. 22

+7 812 305 11 66

rolls-roycecars.ru

instagram.com/rollsroycespb



что это?

Это неограниченные возможности,
незабываемые эмоции, высочайший
сервис... и ваш самолет уже ждет вас!

☎ 8 800 707 24 18

🌐 www.ljets.ru

📱 [leadersjets](#)

📍 [leadersjets](#)



Leaders JETS

THE X7

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ГЛАВНОГО



БорисХоф

Официальный дилер BMW

Москва

Ярославское ш., д.36

ш. Энтузиастов, мкрн ЦОВБ, 21

29 км МКАД, внешняя сторона

Тел.: (495) 745 11 11

www.bmw-borishof.ru



BAYERISCHE MOTOREN WERKE

Leaders

журнал LEADERS (Лидерс) №6, 2019
выход в свет 28.03.2019

главный редактор **Максим Фомичев**
заместитель главного редактора **Влад Ковлейский**
билд-редактор / арт-директор **Андрей Ефремов**
коммерческий директор **Павел Краюшкин**
корректор **Антон Лозовой**
верстка/препресс **Константин Куприянов**

над номером работали:

Лана Тяг
Александр Мишкин
Максим Юров
Алексей Остудин
Филипп Федоров
Инна Иганова
Елена Глазурина
Наталья Крюкова
Евгения Одарюк
Сергей Бойко
Василий Стицей
Андрей Тихомиров
Евгений Синяков
Артур Еремеев
Макс Гор
Елена Маркова

Адрес редакции:
115432, Москва, Трофимова, оф.3
телефон: +7 (495) 589 33 31 / info@leaderstime.ru

Учредитель и издатель ООО «Лидерс»

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

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

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

Тираж 12 000 экземпляров
Цена свободная

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



TOPINDOOR MEDIA
РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО

Партнер по распространению

Leaders является участником Альянса
The Luxury Network Russia



ВВЕДИ ПРОМОКОД «MRKG_LEADERS_2019»
И ПОЛУЧИ СКИДКУ -20% НА ПЕРВОЕ ПОСЕЩЕНИЕ

BARBERSHOP MR.KG

МУЖСКИЕ СТРИЖКИ И БРИТЬЕ

М. СМОЛЕНСКАЯ,
x **НОВИНСКИЙ БУЛЬВАР, 10/1**
+7 495 642 3731

М. УНИВЕРСИТЕТ,
x **ЛОМОНОСОВСКИЙ ПР-КТ, 25/5**
+7 495 642 3738

x

WWW.MR-KG.RU



* УСЛОВИЯ АКЦИИ:

- ПРОМОКОД ВВОДИТСЯ В КОММЕНТАРИИ ПРИ ЗАПИСИ ЧЕРЕЗ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ MR.KG
- СКАЧАТЬ ПРИЛОЖЕНИЕ МОЖНО В APP STORE И GOOGLE PLAY
- СКИДКА РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ТОЛЬКО НА ПЕРВОЕ ПОСЕЩЕНИЕ И ДЕЙСТВИТЕЛЬНА ДО 31.12.2019 ГОДА

ИННОВАЦИОННЫЕ ВОССТАНАВЛИВАЮЩИЕ ШАМПУНИ
И ГЕЛИ ДЛЯ ДУША ПРЕМИУМ КЛАССА,
СОЗДАННЫЕ СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ МУЖЧИН



на изображении:

линейка шампуней **Leaders Cosmetics**
представленные вкусы — мёд / оригинальные / хвоя

реклама

Leaders
COSMETICS

Почти тридцать лет группе выдающихся ученых из России, Германии и Израиля понадобилось, чтобы создать органический, экологически чистый компонент на основе йода, наделенный всеми его полезными и восстанавливающими свойствами.

Этот уникальный орвано-минеральный комплекс, в сочетании с мягкими растительными компонентами и комплексом Alpantha, стал основой премиальной линии косметики **Leaders**, наделив ее питательными, восстанавливающими и укрепляющими свойствами.



leaderscosmetics.ru
albendorf.ru



MANFRED



Новый уровень комфорта и безопасности Ваших перемещений.
Закажите автомобиль с личным водителем для поездок по городу.
Путешествуйте по миру на частном самолете.
А Manfred обеспечит сервис класса «люкс».

Скачайте приложение и получите скидку 20%
на три поездки по промокоду **LEADERS**



ИННОВАЦИЯ

В УХОДЕ ЗА КОЖЕЙ И ВОЛОСАМИ



ALBENDORF
I N N O V A C A R E

Косметика на основе уникального запатентованного комплекса Albaperon®, содержащего молекулы йода и вобравшего в себя его целебные свойства в сочетании с мягким, увлажняющим и питающим эффектом.

В продаже в лучших аптеках и косметических сетях



ПИСЬМО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Выход нового номера для меня особое событие! Казалось бы, сколько их, разных журналов, было в моей жизни, но всегда появляется это ощущение внутренней дрожи перед сдачей в печать. Письмо главного редактора – традиция, к которой я, как человек скромный и закрытый, отношусь довольно скептически. Я сажусь писать его за день до сдачи номера в типографию, как к нарочито отсроченному моменту, и обычно рассуждаю на какую-то тему, чаще про лидеров и ценности. В этот раз я хочу рассказать свою историю и историю глянцевого продукта, что у вас сейчас в руках.

Итак. Идея создания журнала пришла быстро, в течение шести часов, после того, как предыдущий журнал перешел к новому собственнику, и я сложил в нем полномочия главного редактора. Слово Leaders в своем «мягком» фирменном звучании по задумке отражало суть проекта и в будущем должно было стать словом нарицательным, брендом, чем-то магическим и крайне понятным для всех. Я сразу загорелся своей идеей (в этих вещах я как раз не отличаюсь скромностью). Даже предложение вернуться в предыдущий проект на очень привлекательных условиях не вызвало ни малейшей эмоции. Все закрутилось! На обложке первого номера – президент нашей страны Владимир Путин, тогда зашедший на новый увеличенный срок. Это была стильная черно-белая обложка с проникновенным взглядом лидера. Задача была не простой, первый номер должен был отразить концепцию и стиль проекта. До сих пор, показывая кому-то первый номер журнала Leaders, я открываю именно то место, где после пяти разворотов с президентом идет интервью с лидером группы «Мумий Троль» Ильей Лагутенко, с его стильной черно-белой фотографией, сделанной специально для журнала в Нью-Йорке. Вот он китч для меня. Вот она идеология и суть проекта. Наши лидеры – герои сегодняшнего дня, люди, меняющие мир своими делами, проектами, творчеством. На страницах журнала соседствуют политики, бизнесмены, музыканты, дизайнеры, художники, спортсмены. И им есть что рассказать.

В этом номере все герои – сильные личности, с уникальным опытом, к которому нельзя не прислушаться. Я хочу, чтобы читая эти интервью, вы получили заряд энергии, мотивации и знаний. И все это в оформлении от кутюр. Журнал Leaders – эксклюзив во всем: фотографии собственного производства, аутентичный дизайн, интервью.

История журнала Leaders только начинается. У меня небольшая, но сильная и верная команда, много идей и героев-лидеров для журнала, убеждение в том, что все мы делаем правильно! Впереди еще долгий, непростой, но крайне интересный путь. Предлагаю идти по нему вместе!

Главный редактор журнала Leaders

Максим Фомичев

@maxfomichev





Новый выставочный
дизайн-центр
премиум-класса
в сердце Москвы

5000+ М²

ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ — МАЙ 2019 ГОДА

МОСКВА, ФРУНЗЕНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, 30, СТРОЕНИЕ 19, ПАВИЛЬОН №15
8 800 550 79 19 WWW.CASARICCA.RU #CASARICCAEXPO

ЛУЧШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ПОСТАВЩИКИ ДЛЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ ИНТЕРЬЕРОВ, ФЛАГМАНСКИЕ САЛОНЫ
И СЕРВИС-ЦЕНТРЫ, МОДЕЛЬ СОВРЕМЕННОГО ДОМА В РЕАЛЬНОМ МАСШТАБЕ «DREAMHOUSE» 350 м²



HOME PHILOSOPHY
visionnaire

Подлинный, задуманный и сделанный в Италии

ТРЕНДЫ 24

детали
**ИНВЕСТИЦИИ
ВО ВРЕМЯ** 34

авто
**BENTLEY
CONTINENTAL GT** 38

BMW X7 44

стиль
**АНДРЕА АРТИОЛИ
КАРБОН В МОДЕ** 66

арт
**ALEXANDER
TALBOT RICE** 72

обложка
ГИЛ ПЕТЕРСИЛ 80

герой
ГЛЕБ ЮН 88

чемпион
РОЙ ДЖОНС 96

политика
ДЕНИС ДАВЫДОВ 106

завтрак с ассистентом
ТАНЗИЛЯ ГАРИПОВА 50

профессионал
ТЕМУР ШАКАЯ 114

прорыв
БАХТИЕВ СОАТОВ 122



INVESTRIKA

ИНВЕСТИЦИИ И ВКЛАДЫ В
ПРОВЕРЕННЫЕ КОМПАНИИ И В ПРОРЫВНЫЕ СТАРТАПЫ



investrika.com



investrika



investrika



реклама

легенда
**АЛЕКСАНДР
КРАВЦОВ** 132

история успеха
ОЛЕГ ТЕЛКОВ 140

безопасность
**НАТАЛЬЯ
КУРОВСКАЯ** 146

ДОМ
**СЕРГЕЙ
ДОМОГАЦКИЙ** 152

арт
**АЛЕКСАНДР
ПАВЛОВ** 160

музыка
EM&LEE DJs 166
IL DIVO 172

женщина
НАСТЯ СОУЛС 178

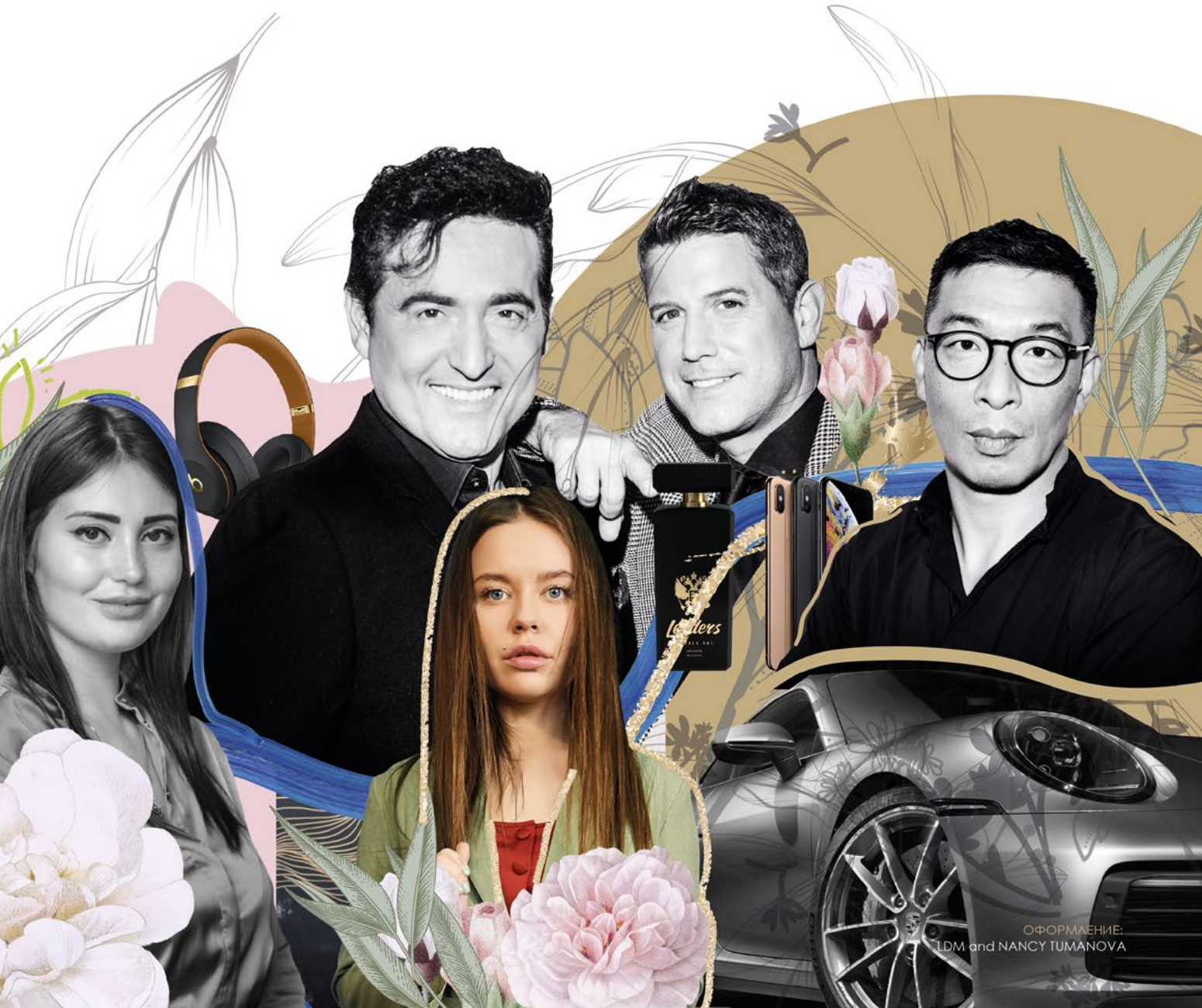
мир
ОЛЕГ ФИРЕР 184

диалоги об инвестициях
**НИКОЛАЙ ВЛАСОВ +
ОЛЕГ ИВАНОВ** 196

психология
ЮЛИЯ ЕРШОВА 204

гео
**5 МАРШРУТОВ ДЛЯ
ЛИДЕРОВ** 210

Оформление содержания: digitaluxmarketing.com



ОФОРМЛЕНИЕ:
LDM and NANCY TUMANOVA

 | Почти готово!

ГОТОВИТЬ КАК ШЕФ? ЛЕГКО!

Удивляй вкусными блюдами с линейкой
«Почти готово»

Реклама

Покупайте блюда «Почти готово» в «Азбуке Вкуса»,
«AB Daily» или заказывайте на av.ru

ООО «Городской супермаркет»
ИНН 7705466989

24

тренды



ДВУБОРТНЫЙ ПИДЖАК

Мода весны 2019 демонстрирует как одну из главных модных тенденций современную классику. В мужской моде она в первую очередь характеризуется возвращением классического двубортного пиджака и широких брюк, спокойными ретро-оттенками, более расслабленным кроем с мягкими линиями и, конечно же, современными высокотехнологичными тканями. Пиджак способен любой образ превратить в элегантный. Миксуйте его со спортивной одеждой, менее формальными рубашками или футболками с принтами. А образцы подглядывайте у известных мэтров моды - Dior Homme, Louis Vuitton, Dries Van Noten, Versace, Burberry и Dolce & Gabbana.

КРУГЛЫЕ СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ ОЧКИ

Круглые солнцезащитные очки являются обязательным аксессуаром этого сезона. Трендовые «тишейды» или «ленноны» предпочтительно сочетают в себе металлическую оправу, ацетатные дужки и темные линзы. Они очень лаконичны и изящны, но в то же время делают мужские луки заметными и притягательными. Поэтому, этой весной они мегапопулярны для завершения стильных мужских сетов.



Leaders

25



ФИЛЬМ «БРАТСТВО» ПАВЕЛ ЛУНГИН

9 мая на экраны выходит фильм «Братство». В год 30-летия завершения последней войны СССР афганская тема будет звучать особенно громко. Стоившая почти 300 миллионов в производстве картина Павла Лунгина должна стать первым со времен «9 роты» блокбастером на афганскую тему, а назначенный на День Победы релиз только подчеркивает преемственность разных поколений советских и российских воинов.

СУМКА ЧЕРЕЗ ПЛЕЧО

Маленькая мужская сумка, нечто среднее между футляром и дамской сумочкой, созданная, чтобы уместить в себе все необходимое, с триумфом возвращается этой весной. Очень популярный в 1970 годы, а затем преданный забвению, как пережиток прошлого, сегодня этот аксессуар решительно настроен превратиться в мужскую it-bag. Такую сумку носят на ремешке, перекинув через плечо или на цепочке вокруг шеи.





26

ЦВЕТ ШАЛФЕЯ

Еще один тренд весны 2019 – цвет шалфея. На модных показах он был лидирующим среди нескольких цветовых тенденций. Мягкий зеленый шалфей присутствует в одежде от классических костюмов Canali до свитшотов Dsquared2. Это оптимальный оттенок для повседневных образов. Он с успехом дополнит, как светлые, так и темные тона в одежде.

ФИЛЬМ «БРАТСТВО» ПАВЕЛ ЛУНГИН

По мере того, как приближается весна, наши мысли переходят к более теплым дням, проведенным на улице с любимыми и друзьями. Когда мы думаем о весенних ароматах, спонтанные цитрусовые ноты, древесные оттенки и захватывающие всплески свежести выходят на передний план наших чувств. Есть некоторые ключевые мужские одеколоны, которые сохранили свою популярность для круглогодичных целей, но есть и некоторые парфюмерные ароматы, такие как Acqua Di Parma, одеколон Terr D'Hermes, которые вызывают в воображении образы солнечных дней. Поэтому, мы составили список самых популярных мужских ароматов для перехода в теплую погоду: Dior Sauvage, Versace Eros, Le Male in the Navy, Acqua Di Parma, Terr D'Hermes.



VACHERON CONSTANTIN TRADITIONNELLE TWIN BEAT PERPETUAL CALENDAR

В январе этого года на выставке высокого часового искусства SIHH 2019 часовой дом Vacheron Constantin предложил принципиально новое изобретение – вечный календарь Twin Beat, работающий в двух разных режимах в зависимости от активности владельца. При ношении баланс модели Traditionnelle Twin Beat с вечным календарем функционирует с высокой частотой колебаний, идеально соответствующей современному ритму жизни. На циферблате отображается время в часах и минутах, дата, месяц, високосный цикл и запас хода. Новинка SIHH 2019 оценена производителем в 210 000 евро. В 2019 году планируется выпуск всего 5 моделей, поэтому высокий ценник вполне обоснован.



«МАСТЕРА УСПЕХА. ДИАЛОГИ
О ВЛАСТИ И БИЗНЕСЕ»
РОБЕРТ ГРИН

Еще один тренд весны 2019 – цвет шалфея. На модных показах он был лидирующим среди нескольких цветовых тенденций. Мягкий зеленый шалфей присутствует в одежде от классических костюмов Canali до свитшотов Dsquared2. Это оптимальный оттенок для повседневных образов. Он с успехом дополнит, как светлые, так и темные тона в одежде.



МАССИВНЫЕ БЕЛЫЕ СНИКЕРСЫ

Спортивная обувь - триумфатор сезона весна-лето 2019. У современного парня есть пара для бега, для спортзала, для прогулок и экстравагантный вариант для души. Одна из самых трендовых моделей обуви для мужчин в 2019 году поразит разнообразием цвета и формы. Но у большинства модных домов мнение сошлось на том, что белый — фаворит этого сезона. Модели Roberto Cavalli SS 2019 надели кроссовки с белыми шортами и тренчами, также, белые сникерсы представлены в коллекциях Balmain и Balenciaga. В этом сезоне белые кроссовки - это база гардероба.



текст: ЛАНА ТЯН

PANASIAN RESTAURANT
BAMBOO BAR
A TASTE OF THE ORIENT



- КАРАОКЕ • ДЕТСКИЙ КЛУБ •
- БАНКЕТЫ • БЕСПЛАТНАЯ ПАРКОВКА •
- СКИДКА НА ПРОВЕДЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ 20%

Москва-Сити, Пресненская набережная, 8-1
Резерв столов: +7 (985) 970-43-41 | www.bamboobar.ru

промо



Новый MacBook Air в золотом цвете

Во-первых, это красиво: корпус алюминиевый, но выглядит как золотой. Во вторых, он стал еще тоньше, легче и производительнее. В-третьих, – всего 106 769 руб.

НОВЫЙ IPHONE XS

Известно, что iPhone вызывает привыкание: кто на него подсел, не слезет уже никогда. Особенно, если это новейший XS в цвете «серый космос». Он выглядит так же стильно, как его предшественники, зато оснащен дисплеем Super Retina, новейшим процессором A12 Bionic, двойной камерой и к тому же практически полностью защищен от пыли и влаги.

Стартовая цена этой радости – 89 481 руб.



31

Наушники Beats Studio 3

Меломаны всегда относились к беспроводным наушникам с пренебрежением – искажения портит все удовольствие. Но с новыми Beats можно не беспокоиться об этом: все будет гладко. Плюс система адаптивного шумоподавления защитит вас от внешних раздражителей (например, от ребенка, плачущего в самолете неподалеку от вас). И все это за 27 956 руб.



Принтер Lifeprint 2x3 Instant Print Camera

Удивительно, но люди до сих пор любят рассматривать фото на бумаге (ведь недаром вы сейчас листаете этот журнал). Этот компактный принтер крепится прямо на ваш смартфон и позволяет не только мгновенно распечатывать фото с него, но и поддерживает технологию дополненной реальности. Нам трудно объяснить, что все это значит, так что лучше просто купите его за 15 244 руб.



Новый Guerlain L'Homme Ideal Cool

Для новой вариации на тему L'Homme Ideal легендарные парфюмеры снова исполнили свежий аккорд в совершенно оригинальной новой интерпретации — неотразимый миндаль, ольфактивный символ L'Homme Ideal присутствует, но открывает новый лик свежести вокруг зелени мяты и подчеркнутой элегантности дерева. Парфюмерная новинка позиционирует себя как аромат для сильных и уверенных в себе мужчин – то есть, для вас.



Компания Porsche
представила восьмое
поколение 911

Неповоротливый времени и в то же время современный 911 сохранил все безошибочно узнаваемые легендарные черты дизайна Porsche, став при этом еще более мускулистым. Благодаря интеллектуальным элементам управления и компонентам ходовой части, а также инновационным системам помощи водителю автомобиль отличается эталонной бескомпромиссной динамикой классического заднемоторного спорткара и полностью соответствует всем требованиям современного цифрового мира.

Базовая цена на 911 Carrera S в России составит 7 749 000 рублей, на 911 Carrera 4S – 8 199 000 рублей.



Новая «семерка» для ценителей
элегантного комфорта

BMW продолжает совершенствовать линейку флагманских моделей класса люкс и представляет новый BMW 7 серии, который сочетает уверенный образ, утонченную элегантность, а также инновационные системы помощи водителю и передовые телематические сервисы. В России новый седан баварского бренда будет доступен в различных версиях по цене от 5 480 000 рублей за модель BMW 730i до 10 910 000 рублей за флагманский BMW M760Li xDrive.

32



29...30...31...32

FUJO

SECURITY

Больше, чем личная охрана

Полный цикл услуг в сфере личной безопасности
и управления персональными рисками

fujosecurity.com

ДЕТАЛИ

текст: ВЛАД КОВЛЕЙСКИЙ

Несколько наглядных примеров удачного вложения денег в наручные часы.

ИНВЕСТИЦИИ ВО ВРЕМЯ И СТИЛЬ

34

В современном мире есть множество вариантов инвестиций. Все они весьма привлекательны, но неизменно сопровождаются наличием определенных рисков. И в зависимости от объемов размещаемого капитала, количество и размер рисков пропорционально увеличивается.

Бесспорно, одним из самых уважаемых видов вложений является приобретение и коллекционирование предметов роскоши и искусства, в том числе – изысканных аксессуаров и ювелирных украшений.

Компания «Часовая биржа» уже более 10 лет является экспертом в этой области, обеспечивая каждому своему клиенту максимальный уровень сервиса и предоставляя на весь ассортимент гарантию подлинности. Здесь Вы найдете множество интересных предложений от самых именитых производителей класса премиум-класса.



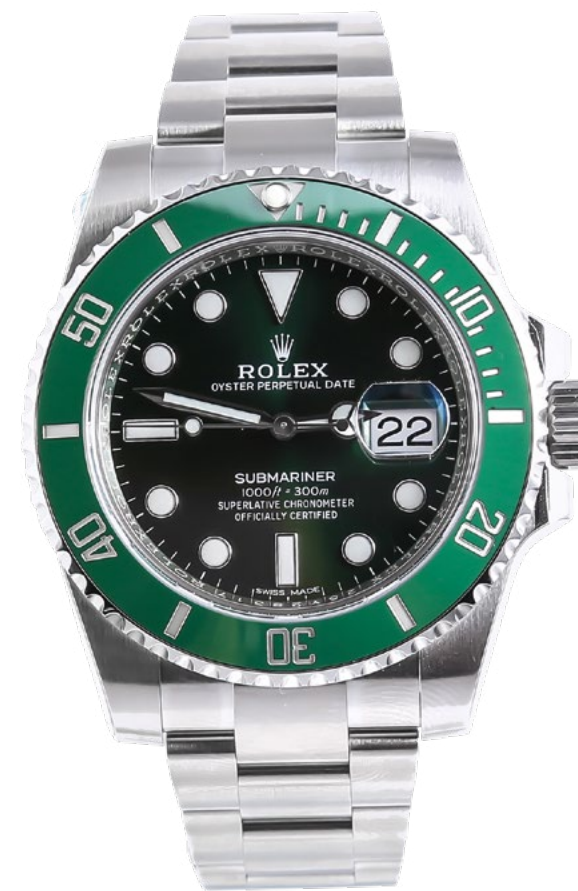
Стальной Rolex Oyster Perpetual Submariner Date (Hulk).

Прочный и функциональный дизайн часов Rolex Submariner быстро стал легендой. Благодаря искусно модернизированному корпусу Oyster, выразительному циферблату с крупными светящимися часовыми отметками, а также вращающемуся градуированному безелю Cerachrom и прочному браслету Oyster новейшее поколение часов Submariner и Submariner Date возрождает традиции исторической модели, выпущенной в 1953 году.

Стоимость: 9 000 евро.

Актуальная рыночная цена данной модели: от 15 000 евро и выше.

Срок поставки по листу ожидания в официальном бутике составляет около 3 лет.



Стальной Rolex Oyster Perpetual Cosmograph Daytona с керамическим безелем.

Представленные в 1963 году часы Cosmograph Daytona были созданы для профессиональных автогонщиков.

Название и функции этих легендарных часов однозначно указывают на их принадлежность к миру авто- и мотоспорта. На протяжении пятидесяти лет (с момента своего создания) модель Cosmograph Daytona оставалась уникальной в своем роде и непревзойденной среди спортивных хронографов.

Стоимость: 12 000 евро.

Актуальная рыночная цена данной модели: от 23 500 евро и до бесконечности.

Срок поставки по листу ожидания в официальном бутике составляет около 5 лет.





Стальной Patek Philippe Nautilus 5711.

Модно, стильно и богато – именно так выглядят швейцарские часы Patek Philippe Nautilus 5711, выполненные из нержавеющей стали. Эта модель больше подходит мужчинам, хотя некоторые стилисты относят ее к категории универсальных. Среди тех, кто знает толк в качестве, швейцарские часы Patek Philippe Nautilus 5711 ассоциируются с имиджем и брендовостью. С помощью изделия можно- Уникальная модель легко дополнить любой образ, добавить в него роскоши и аристократичности.

Стоимость: 28 000 евро.
Актуальная рыночная цена данной модели: от 60 000 и выше.
Срок поставки по листу ожидания в официальном бутике составляет около 5 лет.

36

Richard Mille Bubba Watson RM 055.

Ришару Миллю в гольфе особенно нравится то, как сила удара сочетается здесь с прицельной точностью и как в игре чередуются разные этапы: почти медитативная концентрация внимания, резкий удар клюшки по мячу, долгий полет и переход к следующей лунке. При создании этой модели был учтен опыт разработки часов с турбийоном для Буббы Уотсона. Опираясь на предыдущий опыт, специалисты Richard Mille выбрали для изготовления платины и мостов скелетонизированного механизма этой модели титан степени 5, который обладает высокой стойкостью к перегрузкам, способствуя этимобеспечивая точности и надежности часового механизма. Средняя часть корпуса и задняя крышка изготовлены из титана степени 5, а передний bezель – из керамики ATZ.

Стоимость: 86 000 евро.
Актуальная рыночная цена данной модели: от 145 000 евро.
Срок поставки по листу ожидания в официальном бутике составляет около 5 лет.



37

Как бы в это ние было трудно поверить, но это правда. Некоторые модели со временем становятся священными артефактами и настоящими звездами аукционов, со временем только прибавляя в своей цене.

Один из ярких примеров -- часы Rolex Cosmograph Daytona «Paul Newman». Эта модель уже неоднократно наделала шума на самых престижных мероприятиях. Рекордными для нее пока остаются торги Phillips, состоявшиеся в октябре 2017 года в Нью-Йорке. Тогда модель Rolex Cosmograph Daytona «Paul Newman» ref. 6239 ушла с молотка за поистине «космические» \$ 17 ,752 ,500 долларов. Справедливости ради конечно нужно отметить, что данные часы принадлежали американскому актеру Полу Ньюману – собственно человеку, в честь которого названа эта модель и получила свое прозвище, которое впоследствии стало частью официального наименования этой модели.

Подбор и покупка часов – является сложным и требующим особого внимания процессом. При грамотном подходе и квалифицированной помощи опытных специалистов вВы сможете не только приобрести качественный инструмент времени или семейную реликвию, но и удачно вложить свой капитал.



Партнер рубрики:



Кузнецкий мост, 19/1
Ленинский пр-т, 109
Пресненская наб., 2
+7 (495) 769-15-51

* стоимость часов в статье - стоимость данных моделей в салонах «Часовая биржа» на момент публикации.

BENTLEY

Continental GT

АВТО

Новый Continental GT демонстрирует, каким мощным и изысканным может быть автомобиль Gran Turismo, если он сделан мастерами Bentley. Владельцев новых Continental GT ждет немало потрясающих открытий. Модель создана для ценителей истинной роскоши. В Continental GT всё радует глаз и улаждает слух, а к каждой детали хочется прикоснуться.



39

Дизайнеры и инженеры наделили модель всеми исключительными качествами, присущими истинному Bentley. В результате получился автомобиль, способный с комфортом разместить водителя и трех взрослых пассажиров, и предлагающий достаточно места для их багажа. Разработанный и созданный британскими мастерами автомобиль — самый яркий представитель класса Gran Turismo.

Классические пропорции автомобиля дополнены абсолютно новым шасси и инновационной электрической архитектурой, что позволило дизайнерам создать вытянутый, приземистый, широкий и обтекаемый силуэт. Результат работы специалистов — невероятно красивый, динамичный и исключительно харизматичный автомобиль.

Благодаря увеличенной колесной базе и укороченному переднему свесу автомобиль выглядит стремительным, даже когда стоит на месте. В новой конструкции кузова двигатель смещен вниз, что обеспечило оптимальную развесовку по осям и повысило маневренность автомобиля.

В стандартной комплектации автомобиль оснащается дисками диаметром 21 дюйм, а в составе пакета эксклюзивных опций Mulliner Driving предлагаются 22-дюймовые диски с различными вариантами дизайна.

Подчеркивая особое внимание Bentley к деталям, дизайнеры подобрали потрясающие оттенки и цветовые решения для всего интерьера. Каждое сиденье отделано высококачественной кожей, которую раскраивают и сшивают вручную.

Новый Continental GT оснащен множеством интуитивно понятных новейших цифровых технологий, среди которых особое место занимает инновационный поворотный дисплей, объединяющий в себе новейшие технические решения и высокое мастерство специалистов Bentley, занимающихся отделкой. Эта опция также демонстрирует новаторский подход марки, который сочетает простоту использования с изысканным эргономичным дизайном.

Как и в других моделях Bentley, это гарантирует незабываемые впечатления как от вождения, так и от путешествия на пассажирском месте. Интеллектуальные технологии предоставляют необходимые функции и возможности именно в тот момент, когда это нужно пользователю. От виртуальных кнопок и регуляторов на сенсорном экране, появляющихся автоматически, до легко доступных реальных кнопок и циферблатов на руле, приборной панели и центральной консоли, позволяющих не отвлекаться от дороги. Такие сетевые сервисы, как Apple CarPlay, в свою очередь, обеспечивают доступ к функциям вашего мобильного устройства Apple во время движения.

Легко настраиваемый режим двойного экрана позволяет разделить 12,3-дюймовый дисплей автомобиля на две части, благодаря чему водитель может видеть данные навигации и другую важную информацию, а пассажир переднего сиденья — в то же самое время просматривать музыкальные файлы или другие разделы информационно-развлекательной системы.

Как только вы подносите руку к сенсорному экрану, бесконтактный датчик обнаруживает ее приближение и показывает на экране доступные для использования функции. Матовая панель, расположенная под экраном, служит удобной опорой для ваших пальцев при пользовании сенсорными функциями. Для доступа к главному меню вы можете также использовать аппаратные клавиши управления.

Continental GT оснащается шестилитровым двигателем W12, который разгоняет автомобиль до 100 км/ч всего за 3,7 с и позволяет развить максимальную скорость 333 км/ч.

В обычных условиях в автомобиле используется система заднего привода. Но при малейшей потере сцепления автоматически подключается система полного привода, которая задействует передние колеса для восстановления надежного контакта с дорогой.



Инновационная система активного подавления кренов Bentley Dynamic Ride, работающая от бортовой сети 48В, стабилизирует положение кузова автомобиля. Система автоматически активируется, когда автомобиль входит в поворот, и непрерывно противодействует кренам с помощью управляемых электромоторами стабилизаторов поперечной устойчивости. На неровном дорожном покрытии система постоянно контролирует и адаптирует настройки подвески, обеспечивая отличный плавный ход. Новые трехкамерные элементы пневмоподвески имеют расширенные диапазоны регулировки, что повышает динамику и комфорт управления.

Система непрерывного управления амортизаторами отслеживает и регулирует жесткость амортизации во время движения, а четыре датчика дорожного просвета непрерывно измеряют и при необходимости регулируют расстояние между осями и кузовом.

Новый Bentley Continental GT — сочетание стиля, роскоши и технологий, за которые предлагается выложить 15-18 млн рублей. Но этот харизматичный автомобиль, как воплощение британского аристократизма, того стоит!



43

BMW X7

СВТО

В России стартуют продажи семиместного внедорожника BMW X7 – первого автомобиля, сочетающего впечатляющий внешний вид, эксклюзивность и просторный салон класса люкс со спортивной управляемостью и универсальностью, присущим сегменту Sports Activity Vehicle (SAV)





В России стартуют продажи семиместного внедорожника BMW X7 – первого автомобиля, сочетающего впечатляющий внешний вид, эксклюзивность и просторный салон класса люкс со спортивной управляемостью и универсальностью, присущим сегменту Sports Activity Vehicle (SAV). Самая крупная модель в линейке BMW X привносит новое ощущение пространства в сегменте премиальных автомобилей благодаря объемному интерьеру с высокотехнологичной отделкой и инновационными элементами оснащения. Самые

современные двигатели, системы привода и подвески обеспечивают новый BMW X7 высочайшими эксплуатационными характеристиками на бездорожье, а также гарантируют безупречный комфорт и превосходную управляемость на дорогах с твердым покрытием.

На старте продаж в России новый BMW X7 будет предлагаться в версиях BMW X7 xDrive40i, BMW X7 xDrive30d и BMW X7 M50d. Версия BMW X7 xDrive30d с 249-сильным дизельным двигателем будет предлагаться по цене от 5 830 000 рублей. Вер-

сия xDrive40i с шестицилиндровым бензиновым двигателем мощностью 340 л.с. оценена в 5 990 000 рублей. Цены на самый мощный M Performance вариант – BMW X7 M50d – стартуют от отметки 7 490 000 рублей.

Все три версии уже в базовом варианте имеют полный набор необходимого оснащения, в том числе адаптивные светодиодные фары, систему управления дальним светом, светодиодные противотуманные фары, автоматический климат-контроль на 4 зоны, спортивные сиденья для водителя и пе-

реднего пассажира с электроприводом и функцией памяти, 3-х секционную панорамную стеклянную крышу, двухсекционную дверь багажного отсека с автоматическим приводом крышки багажника и многое другое.

При габаритах 5151 мм в длину, 2000 мм в ширину и 1805 мм в высоту, а также при колесной базе 3105 мм, новый BMW X7 обладает гармоничными пропорциями и однозначно заявляет о себе, как о новом флагмане семейства BMW X. Новый язык дизайна, сочетающий точные линии и расширяю-



щиеся поверхности, придает новинке величественный вид. Рельефная передняя часть с беспрецедентно большими радиаторными решетками придает облику автомобиля неоспоримое ощущение величия. BMW X7 оснащается светодиодными фарами головного света уже в стандартной комплектации, а в качестве опции для него доступна система BMW Laserlight, способная освещать дорогу на дистанции 600 м. Отличительные черты профиля автомобиля – крупные окна, большой дорожный просвет и длинная линия крыши. Горизонтальные линии, узкие светодиодные фонари и разделенная на две секции крышка багажника завершают современный облик новинки.

Многочисленные хромированные элементы внешней отделки подчеркивают элегантность BMW X7. В базовой комплектации автомобиль оснащается 20” легкосплавными колесными дисками, в то время как 21” или 22” диски могут быть выбраны в качестве опции.

Свободное пространство и гибкая компоновка интерьера подчеркнуты наличием третьего ряда сидений. Два пассажира третьего ряда смогут максимально комфортно разместиться на полноразмер-

ных сиденьях с подлокотниками, подстаканниками и USB-разъемами для подключения персональных мобильных устройств. В качестве опции можно выбрать 6-ти местный вариант, в таком случае для второго ряда предлагается два индивидуальных сиденья повышенной комфортности с подлокотниками и расширенными регулировками. Все сиденья имеют электрорегулировки. Сложив их, можно увеличить объем багажника с базовых 326 л до 2120 литров, если необходимо.

Стандартное оснащение BMW X7 включает отделку салона кожей Vernasca, автоматический 4-зонный климат-контроль, трехсекционную панорамную крышу и пакет освещения с функциями Welcome Light Carpet и Dynamic Interior Light. Среди ключевых элементов списка дополнительного оборудования – 5-зонный автоматический климат-контроль, пакет ионизации и ароматизации воздуха, панорамная крыша Sky Lounge, элементы управления со стеклянной отделкой, стереосистема Bowers & Wilkins Diamond Surround Sound System и развлекательная система Professional для пассажиров второго и третьего ряда. Линия оснащения Design Pure Excellence, пакет M Sport и опции BMW

Individual позволяют клиентам кастомизировать дизайн интерьера и экстерьера автомобиля согласно собственным предпочтениям.

На старте продаж в России для нового BMW X7 будет доступно три двигателя: шестицилиндровый рядный бензиновый двигатель мощностью 340 л.с. в версии BMW X7 xDrive40i и два шестицилиндровых рядных дизельных двигателя – мощностью 249 л.с. в версии BMW X7 xDrive30d и 400 л.с. в версии BMW X7 M50d.

Силовые агрегаты работают в паре с 8-ступенчатой автоматической трансмиссией Steptronic, в то время как тягу от колес на асфальт или другие виды покрытия передает интеллектуальная система полного привода xDrive. Еще более впечатляющую управляемость обеспечивают распределение крутящего момента в пользу задней оси, а также дифференциал M Sport с электронной блокировкой. Он входит в стандартное оснащение модели BMW X7 M50d.

BMW X7 уже в стандартной комплектации богато оснащен современными технологиями, включая адаптивную подвеску с электронноуправляемыми амортизаторами и пневмопружинами на

обеих осях. Клиренс новинки может варьироваться в диапазоне до 80 мм одним нажатием кнопки на центральной консоли или с использованием ключа BMW Display Key. В качестве опции предлагается ряд технологий, еще больше увеличивающих комфорт, маневренность автомобиля и его проходимость на бездорожье. Интегральное активное рулевое управление и система Executive Drive Pro с активным подавлением кренов обеспечивают еще более точное управление и повышенную стабильность на высоких скоростях.

Атмосфера прогрессивной роскоши в новом BMW X7 подчеркивается объемным списком интеллектуальных систем помощи водителю, повышающих комфорт и безопасность. Помимо активного круиз-контроля с функцией Stop & Go клиенты смогут выбрать Ассистент вождения Professional, включающий ассистенты руления и удержания в полосе, ассистент перестроения, предупреждение о смене полосы движения, приоритетности проезда и наличии транспорта, движущегося в поперечном направлении. Ассистент парковки также включает ассистент движения задним ходом.

завтрак с ассистентом

50

Авторская рубрика

ТАНЗИЛИ ГАРИПОВОЙ

Основатель Академии бизнес-ассистентов

Сегодня мы встретились с

АЛИНОЙ ГАЛЛЯМШИНОЙ

ассистентом Аяза Шабутдинова

Как случилось, что вы стали ассистентом?

Когда я училась в десятом классе, подруга помогла мне устроиться помощником руководителя в салон красоты. В мои задачи входило: обзванивать гостей, открывать и закрывать салон. Потом переехала в Москву, понимала, что у меня не было каких-то особенных компетенций, что я не специалист в чем-либо, но работать с руководителями мне нравилось. Я начала искать работу именно в таких областях – и у меня получалось, в итоге к двадцати шести годам мне удалось наработать десятилетний опыт.

Сложной оказалась эта работа?

Тогда, в юности, она не казалась мне такой. С ростом профессионализма работа стала сложнее, чем раньше, особенно когда помогаешь уникальным руководителям. Требования совсем другие. Я работала и с топ-менеджерами разного возраста. У всех свои запросы, задачи личного характера и

вопросы, касающиеся бизнеса. Они достаточно сложные, порой не знаешь, как их решить, но понимаешь, что ответить «нет» ты не можешь, поэтому надо научиться самой быстро решать поставленные задачи, либо попросить того, кто поможет.

А что вам это дает?

Мне нравится ощущать, что я в какой-то степени управляю жизнью руководителя, потому что он акцентирует внимание на бизнесе, а весь остальной фронт работ закрываю я; я понимаю, когда ему надо проснуться, во сколько позавтракать, какой именно будет завтрак. От этого зависит здоровье человека, а я за него ответственна. Поэтому я считаю, что в какой-то степени управляю человеком. Есть руководители, которые управляют людьми, а есть ассистенты, которые управляют целой жизнью человека. И, конечно, это сложно, когда ты живешь чужой жизнью, потому что я не успеваю следить за своим здоровьем, за своим питанием.

Ассистент – это многозадачная работа. Расскажите, как удается все успевать?

Для начала нужно завести синхронизированный с руководителем календарь. Мы с Аязом наполняем его на месяц вперед. Потом я уже вижу дни, в которые, может быть, я могу заняться сво-

текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ
стилист: МАКС ГОР





52

ими делами. Самое главное – тайм-менеджмент. Задача – все четко отслеживать, чтобы вовремя заканчивались одни встречи, вовремя начинались другие, вовремя заканчивать рабочий день.

В котором часу заканчивается рабочий день?

Сейчас стараемся соблюдать восьмичасовой график. Время вышло – закрываем любую тему, какой бы важной она ни была

То есть в 16:00 уже свободны?

Да, если начали работать в 8 утра. Раньше могли закончить поздно, как результат – нарушен сон, график питания. Но сейчас для нас важно, чтобы Аяз заканчивал работать вовремя.

Откуда вы берете энергию, чтобы быть на драйве в любое время, чтобы быть сконцентрированной, со свежей головой, нацеленной на результат, не только самой быть на ногах, но еще и руководителя мотивировать?

Сразу приходит на ум, что я очень близко общаюсь с друзьями, но так сложилось, что все мои друзья и близкий человек – это выходцы из Like,

моя подруга здесь работает, сейчас мы живем вместе, поэтому, если у меня возникают сложности, она всегда на подхвате, всегда готова помочь. Эти люди рядом, одно только это вселяет в меня уверенность и придает мне силы. Когда очень сильно устаю и нет настроения для работы, друзья всегда говорят: «Да ты чего, поехали, потусим!» То есть для них поехать со мной на машине выполнять какую-то мою задачу – это тусовка, возможность провести время вместе, пообщаться друг с другом.

Как справиться с плохим настроением руководителя?

Мне редко доводилось видеть моего руководителя в плохом настроении. У нас с Аязом тандем, общие шутки, черный юмор, я всегда понимаю, когда можно пошутить, а когда нет. Я изначально не довожу до того, что он на меня срывается из-за чего-либо. Но и Аяз очень уравновешенный.

Есть ли у вас свой бизнес или участвуешь в каком-то проекте?

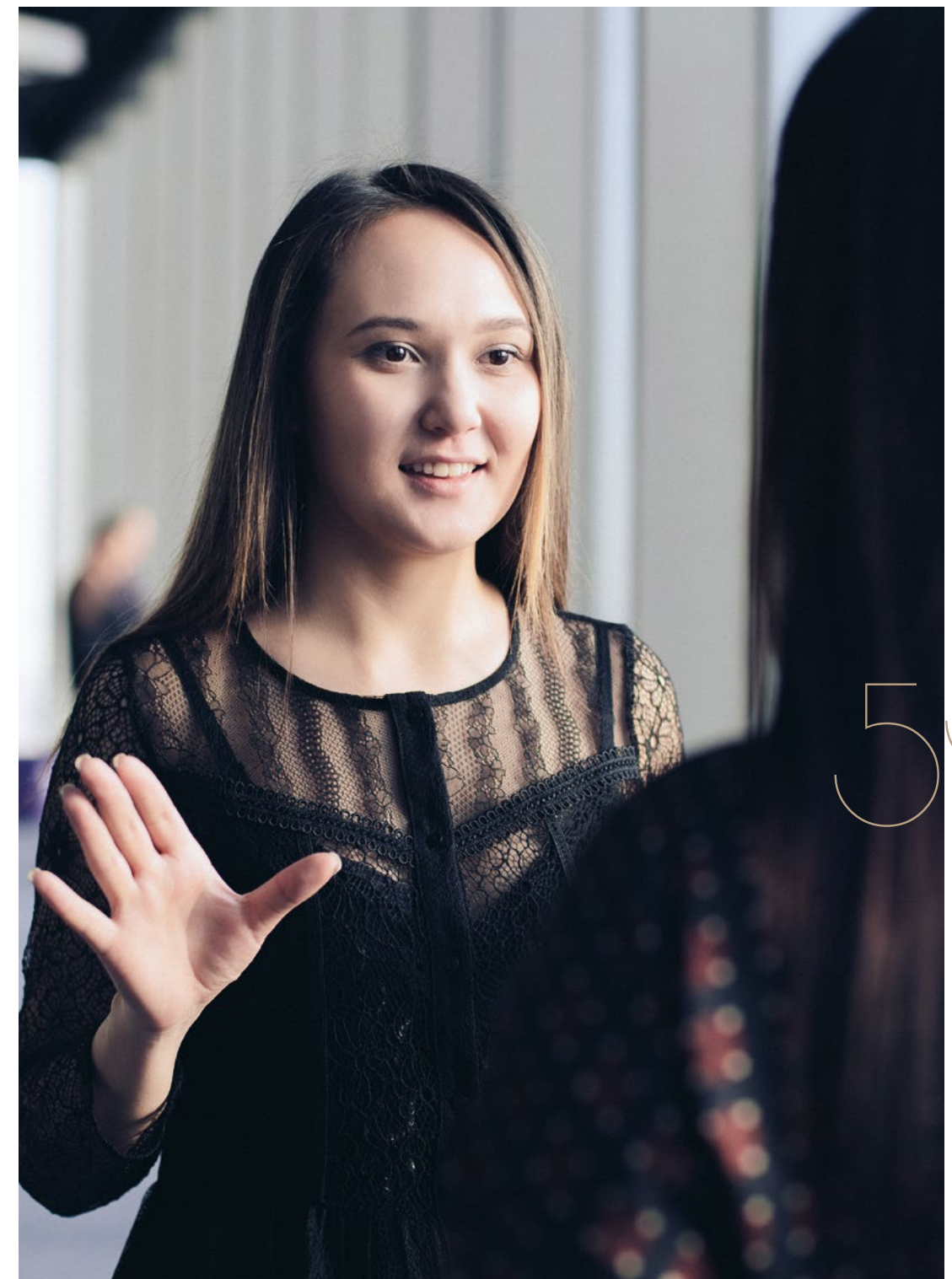
Нет. Одним из условий Аяза было, чтобы я не отвлекалась, чтобы у меня был фокус только на его жизнь и на работу с ним.



Имея такой серьезный опыт, что вы можете посоветовать начинающим ассистентам и людям, которые только хотят стать ими?

Если начинать искать вакансии, то лучше выбирать что-то вроде помощника главного ассистента, младшего секретаря, там не требуется большого опыта. Очевидно, что ты не сможешь решать сложные задачи, когда говорят: «Останови "Сапсан"!», и у тебя нет ни связей, ни нужных

телефонных номеров. Зато ты будешь рядом с человеком, который знает, как такую задачу решить, а потом уже наберешься опыта и, может быть, заменишь этого сотрудника или найдешь другого руководителя. Еще нужно выбирать руководителя в определенной сфере. Может быть, вы увлекаетесь компьютерами, программным обеспечением, тогда нужно работать в компании Intel с руководителем. Нужно определиться с тем, что хочет сам начинающий помощник.



53



10 СОВЕТОВ

ДЛЯ УСПЕШНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
БИЗНЕС-АССИСТЕНТА
С РУКОВОДИТЕЛЕМ

комментирует: ТАНЗИЛЯ ГАРИПОВА

Так как я уже четыре года в этой сфере руководжу компанией, а до этого сама работала помощником, я имею огромный опыт в выстраивании отношений с руководителем.

Когда работаешь ассистентом, действительно не можешь сказать «нет» на поставленную задачу, нужно отыскать возможности и ресурсы для ее исполнения. Это и сложно, и интересно одновременно, как некий квест.

Кроме того, важно выполнять поставленные задачи вовремя. Можно сделать работу раньше срока, но не позже. Будьте лучше, чем тот уровень, которого ожидает от вас руководитель.

Ассистент должен концентрировать встречи руководителя на себе и даже переадресовывать его телефон на себя. Высвобождая время руководителя, мы помогаем ему больше зарабатывать. Знание основ тайм-менеджмента и грамотное ведение календаря помогут вам все успевать и выстраивать личный график и руководителя.

Но при плотном ритме можно быстро выдохнуться и растерять запал, поэтому крайне важно уметь наполнять себя энергией, хорошо знать свои источники силы и подпитывать себя постоянно.





10 советов для успешного взаимодействия бизнес-ассистента с руководителем:

1. Каждое утро желайте руководителю доброго утра и приятного дня. Это можно делать как при личной встрече, так и по телефону, в письме или социальных сетях.
2. В течение дня приносите чай, даже если руководитель вас об этом не просил. Узнайте побольше о его вкусовых предпочтениях.
3. Если руководитель любит фрукты, к примеру – манго, покупайте этот фрукт время от времени. Представьте, что руководитель приходит в офис, а у вас есть манго и вы можете его угостить. Или, возможно, это будут зеленые яблоки или орехи. Все это – маленькие, но очень весомые приятности.
4. Спрашивайте у руководителя о том, как дела в семье? Чем вы можете ему помочь? Однако здесь существует тонкая грань – ее не надо переступать.
5. Не нужно быть слишком навязчивым или слишком холодным. Нужно знать меру – вы ее почувствуете сами в процессе работы.
6. Узнавайте о днях рождения партнеров, близких друзей руководителя. Ваша задача – приблизиться к узкому кругу знакомств руководителя. К тем людям, с кем он общается и проводит большую часть своего времени.
7. Вовремя выполняйте поставленные задачи. Можно сделать работу раньше срока – но не позже. Будьте лучше, чем тот уровень, которого ожидает от вас руководитель.
8. Предложите руководителю взять на себя его социальные сети, разгрузите его. Будьте там, отвечайте на вопросы от лица руководителя и получайте ответы. По возможности старайтесь разбирать его почту.
9. Руководителю очень важно доверять своему бизнес-ассистенту. Сначала он будет насторожен с вами, ведь есть риск того, что вы можете его обмануть, «слить» какую-то информацию, ведь вы тоже боитесь не получить вовремя зарплату. Сами предложите руководителю заключить трудовой договор, заполнить большую анкету с указанием персональных данных, подписать договор о неразглашении коммерческой тайны (NDA). Так вы обезопасите как себя, так и своего работодателя.
10. Важно проговаривать и показывать на деле, что вы – адекватный и серьезно настроенный на работу человек. «Вам можно доверять, вы – надежный человек», – так руководитель должен думать о вас.

Следуя этим советам, ассистент станет незаменимым помощником и спутником в бизнес-процессах для любого руководителя.

СТИЛЬ

Владелец итальянского
обувного бренда
Artioli

АНДРЕА АРТИОЛИ

Можно ли по обуви определить современного лидера?

Если человек носит ботинки Artioli, он однозначно лидер.

Для каких событий и мероприятий в жизни мужчины вы посоветуете надевать ботинки из крокодиловой кожи?

В первую очередь это дело вкуса, все зависит от стиля одежды и образа жизни человека. Это как в оркестре, каждый элемент одежды играет свою роль. Неверно подобранные ботинки легко могут испортить весь образ.

Каждый вид кожи имеет индивидуальные характеристики. Например, кожа акулы обладает природным водоотталкивающим свойством, поэтому я с удовольствием использую ее при изготовлении ботинок для осенне-зимнего периода.

Кожа крокодила идеальна для изготовления обуви.

Ботинки из крокодиловой кожи – символ элегантности?

Они могут быть элегантными, могут – повседневными. Все зависит от стиля, который вы предпочитаете. Если вы выбрали элегантную одежду и к ней – темно-синие или черные ботинки из «крокодила», ваш образ получится элегантным. Это исключительно выбор человека – носить сникерсы или изящные ботинки из кожи хищника.

Какие еще необычные материалы вы используете при производстве обуви?

Мы любим клиентов и стараемся использовать новые типы кожи, а также улучшать характеристики материалов, с которыми уже долго работаем. К примеру, мой отец первым в мире 65 лет назад начал использовать кожу страуса, я начал работать с кожей акулы, разработал новую технологию обработки кожи крокодила, после чего она становится



59



очень мягкой, что очень важно при носке. Наша команда постоянно работает над тем, чтобы увеличить долговечность обуви.

Ваш бренд основан в 1912 г., как и тогда, сейчас все производится вручную. Это принципиальная позиция – не использовать новые технологии?

Организация производства очень важна. Мы, безусловно, применяем передовые технологии, но только на завершающем этапе, для улучшения качества продукта. Ручной труд – важнейшая часть производственного процесса, с которой все начинается.

Расскажите, пожалуйста, немного о закрытом клубе поклонников марки Artiolì.

Это клуб лидеров. Большая часть членов клуба политики, есть и представители бизнеса, искусства, предпочитающие обувь Artiolì.

В свободное от работы время они обсуждают новые тенденции в модной индустрии, в том числе – новинки моей марки. На сегодняшний день это виртуальный клуб.

Вы отец большой семьи, дизайнер обуви, владелец всемирно известного обувного бренда. Как вам удастся держать все под контролем?

У меня сильная команда профессионалов, которая помогает воплощать в жизнь мои идеи. Я очень люблю работу и клиентов, я получаю энергию от всего процесса производства обуви. Чувствую себя художником, ведь я вкладываю частицу души в каждую пару.

Как справляетесь со стрессами, без которых не обходится современная жизнь?

Нужно быть сильным, необходимо научиться превращать негативные ситуации в позитивные. Это главное. Помогает чувство юмора. Мы живем в обществе, очень важно общаться с людьми, помогать другим в меру своих сил, и тогда депрессии не будет места в нашей жизни.

Вы владелец фабрики и уникального бренда, однако вашу обувь продают по всему миру другие компании. Почему у вас нет собственных магазинов?

Я даю уникальную возможность бизнесменам инвестировать в мой бренд. Вы можете связаться со мной, и мы поможем вам подготовить и открыть бутик в любой точке планеты. Бренд Artiolì производит не только ботинки, но и ремни, верхнюю одежду, сумки, носки и другие аксессуары. Безусловно, мне необходимы заинтересованные предприниматели, которые смогут развить географию магазинов бренда и получать достойную прибыль от этого. В последнее время я все чаще задумываюсь об открытии собственного магазина.

Известно, что у вас есть интересная коллекция русского искусства.

Мне нравится русское искусство. Я приобретаю картины в стиле русского реализма.

Работы русских художников-реалистов очень позитивные, каждое утро, когда мой взгляд останавливается на картинах, я заряжаюсь энергией на весь день.

В России и Италии люди придают важное значение семье. Какую роль в вашей жизни играет семья?

Большой объем любви и тепла я отдаю своим детям, семье. Это очень важно для их будущего. Как глава семьи, я показываю направление развития для всех членов семьи, стараюсь быть для них примером и опорой во всем. У меня трое сыновей. Уверен, что отец в семье должен быть не только другом, но и авторитетом для своих детей. Я хотел бы больше времени быть с ними, но это не всегда получается в силу моей занятости.

Какую роль в вашей жизни играет дружба?

Дружба очень важна. У меня есть несколько настоящих друзей, в том числе и в России, я могу верить и доверять им. Для друзей нужно обязатель-



но находить свободное время. Дружба – это то, что создается годами.

Когда мы произносим Artiolì, подразумеваем обувь. Рассматриваете ли вы возможность создания какого-то другого продукта?

Все мои знания и душа в создании ботинок. Я – один из лучших в мире производителей обуви. В будущем я хотел бы поработать в близкой мне по духу сфере. Совсем недавно мы выпустили очень интересный парфюм для мужчин.

Расскажите о вашем отношении к России?

Менталитет русских людей очень похож на итальянский. Русские люди более открыты, они широко смотрят в будущее, вы много работаете на благо будущих поколений.

Мне интересна история России, близка русская кухня, нравится энергетика русских людей. В последние годы на плечи России выпала нелегкая доля, но я вижу, как ваши лидеры блестяще справляются со сложными задачами и ведут страну в светлое будущее.

Можете ли сделать вывод о мужчине по его ботинкам?

Ботинки – это зеркало души.



62



ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК
НОСИТ БОТИНКИ
ARTIOLI, ОН
ОДНОЗНАЧНО
ЛИДЕР

65

Leaders 65...66...67...

СТИЛЬ

КАРБОН В МОДЕ

67

Бренд FARRDI – это сочетание изысканных силуэтов, уникального дизайна и инновационных решений в мире моды. В своих коллекциях дизайнер использует карбон, превратив его в стильный материал для неповторимых, ярких и современных образов для людей, требовательных к своему стилю и стремящихся подчеркнуть свою исключительную индивидуальность.

Каждая модель одежды создается исключительно в единственном экземпляре и не имеет аналога не только в России, но и в мире.

Цель дизайнера – вносить в мир моды и красоты новые структуры неповторимости, многогранности из материалов, которые обычно не используются для создания одежды.

Идея материала из карбона была вдохновлена Lamborghini. Через свою одежду дизайнер связал характеры человека и автомобиля, подчеркнув тот факт, что все движется в будущее.



Leaders



69

Leaders 69...70...71...



арт

ALEXANDER TALBOT RICE

Художник с мировым именем, один из лучших портретистов нашего поколения, кому заказывали свои портреты королева Елизавета II, Герцог Эдинбургский, Папа Римский Бенедикт XIV и Маргарэт Тэтчер.

Кто сформировал ваш художественный вкус?

Сильнейшее влияние оказал на меня мой учитель рисования в подготовительной школе-интернате Диккенса в Сассексе, куда родители отправили меня вскоре после смерти бабушки в возрасте семи лет. Большинство преподавателей были такими же древними, как и само здание школы, они нуждались в реновации! Правила школы предполагали физические наказания для учеников, что повсеместно применялось большинством преподавателей. Но миссис Ротери сразу показалась мне доброй, эмоциональной и даже слегка эксцентричной женщиной. Она курила сигары и постоянно накладывала на себя тонны косметики – как в мультике «Лотрек». Художественная школа и поле для регби были моим убежищем. Поэтому неудивительно, что в возрасте тринадцати лет я получил высшую художественную стипендию в одной из лучших школ страны под названием Школа Стоу в Букингеме.

Первый директор Стоу сказал, что любой мальчик или девочка, которые учились там, будут знать смысл красоты до конца своих дней, и я верю, что это правда.


Как и когда вы решили посвятить жизнь искусству?

Коротко говоря, я родился художником! Так же, как и спортсменом – ввиду своего социального статуса и происхождения! Будучи младшим из трех детей в семье, я проводил летние каникулы в поместье бабушки в Херефордшире (прим. ред. – графство на западе Англии). Она была дочерью виконта Херефорда (прим.ред. – старинный аристократический род в пэрстве Англии, Виконт Херефорд – первый виконт Англии) и была под стать своему отцу – сильной, гордой и очень интеллигентной женщиной. Я обожал ее! Однажды она сказала моему отцу, чтобы тот не беспокоился за мою судьбу и добавила, что я стану самым успешным из всех троих. Так уж получилось, что мои сестра и брат много достигли в жизни, каждый в своей области, и мне еще предстоит доказать бабушкино предсказание. В любом случае – я бесконечно благодарен Богу за все те моменты счастья и радости, которые я испытал и испытываю – это, несомненно, сформировало меня таким, каким я сейчас являюсь!

текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ
стилист: МАКС ГОР


73





Позже, после того, как я покинул Стоу и окончил Даремский университет, я начал изучать изобразительное искусство в Академии Флоренции и Академии Репина в Санкт-Петербурге.

Я хочу сказать, что искусство для всех, потому что «современное искусство» оттолкнуло многих людей от чувства, что они «приглашены» участвовать в оценке искусства. Я верю, что все истинное искусство действует вне ограничений логических аргументов, времени и пространства. Мы можем опереживать ему, потому что все мы способны любить то, что видим, слышим, чувствуем и пробуем на вкус. Но не все являются художниками, как не все музыканты – спортсменами или танцорами. Это требует особых способностей.



Несмотря на тот успех, который сопутствовал мне в самом начале моей карьеры, я глубоко убежден, что художнику недостаточно иметь естественную способность создавать произведения. Истинный художник должен также развивать свой

искать баланс между несколькими заказными портретами и теми картинами, которые я хочу сделать с мировыми лидерами, или темами, которые вдохновляют меня как художника. Последняя моя коллекция была посвящена русскому балету. В настоя-

ум и душу и учиться со смирением сначала у своих мастеров, а затем на собственных ошибках! Отсюда и уверенность в себе.

Как вы выбираете, кого рисовать?

Я считаю огромной честью быть приглашенным рисовать любого человека! Я не могу нарисовать столько картин за всю жизнь. Сейчас я на максимуме своих возможностей; и это продлится не более десяти-пятнадцати лет. Поэтому мне приходится

еще время я работаю в русском цирке и собираюсь написать портрет Девы Марии для церкви Святого Павла в Найтсбридже. Он будет там всегда, и это много значит для меня.

Иногда меня вдохновляет кто-то особенный – красивая девушка или необычный человек, но это случается редко. Я думаю, что самым необычным человеком, которого я нарисовал, была леди Тэтчер.





Как это было?

Я вошел, меня провели в приемную библиотеки, а потом пригласили наверх, в гостиную, где меня встретила леди Тэтчер. Пожимая руку леди Тэтчер, я был поражен ее завораживающим присутствием.

Ее голос был тихим и неторопливым, манеры грациозными, а дух непоколебимым.

Я был удивлен, увидев потом в моей картине нежное качество, которое, возможно, история не приписывала ей, и она была выше этого. Ее болезнь не была слабостью возраста. Это была спокойная

уверенность в себе того, кто прожил полную и бескорыстную жизнь.

Вы писали портреты королевы Англии, Папы Римского и других великих людей. Какие чувства вы испытываете в процессе работы?

Помню, когда я впервые встретил королеву в Виндзорском замке, мне было очень стыдно.

Я сидел в кресле в башне Генриха VIII, смотрел на зубчатые стены и ждал герцога Эдинбургского и его друзей, Леди Пенелопу Маунтбеттен и Себастьяна де Ферранти. Это было в 1994 г., я только что окончил Академию Репина, и Его Королевское Высочество пригласил меня на выходные в качестве гостя.

В комнату вошел корги и сел мне на ногу, когда я услышал за спиной голос: «Ваша честь». Это была королева. Однако, когда Ее Величество позировала мне в Букингемском дворце, я не стеснялся, потому что это мой долг – служить моей королеве. Эта семья была невероятно добра и защищала меня.

Чем сейчас занимаетесь?

Я пишу картины из Мариинского и Российского государственного цирка.

Интересно, что на этом этапе моей карьеры, в 2015 году, я наконец-то смог вернуться в Россию, чтобы рисовать работы, которые мне хочется!

У вас были персональные выставки?

В Лондоне состоялись две выставки. Первая, в 2017 г., была открыта российским послом.

Вторая, вскоре после смерти матери, состоялась в клубе кавалерии и гвардии. Ксандер Пэриш исполнил адажио из «Лебединого озера», а мой школьный друг, владелец аукционного дома, позволил мне собрать довольно много денег для британской благотворительной организации для бездомных ветеранов под названием «Помощь ветеранам». Это много значило для меня, потому что мой отец был разочарован тем, что я стал худож-



70

70

ником, а не армейским офицером, и это позволило мне сделать что-то в память о моей матери. Я думаю, он гордился бы мной.

Хотели бы вы украсить свою коллекцию портретом президента России Владимира Путина?

Я надеюсь, что если меня когда-нибудь удостоит такой чести, то, рисуя его, я смогу помочь сблизить Англию и Россию в поворотный момент нашей дол-

гой общей истории. Нельзя забывать об общем интеллектуальном, духовном и культурном диалоге между нашими двумя великими нациями, который обеспечил основу для улучшения всего человечества.

Для меня было бы честью нарисовать вашего лидера для истории и тем самым сказать России «Спасибо» за все, что она мне дала.

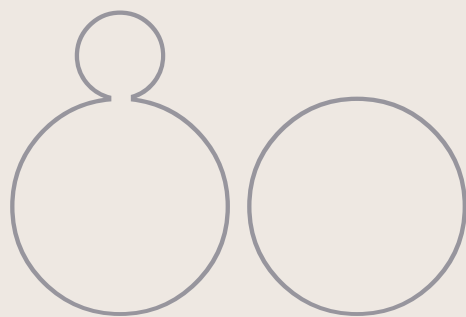
обложка

Международный эксперт по нетворкингу, совладелец 6 успешных бизнесов, сооснователь 20+ бизнесов в России и за рубежом, преподаватель, наставник 1000+ стартапов самых разных направлений, автор бестселлера «Новый код нетворкинга»

ГИЛ ПЕТЕРСИЛ

В 2015 г. вы уже становились героем нашего журнала; и это первый прецедент с возвращением на наши страницы. Тогда мы узнали о нетворкинге, личном брендинге и других по тем временам новых вещах. Какие идеи сейчас внедряете в бизнес-среду?

Бизнес-сообщество, с которым я взаимодействую, сильно изменилось за последние несколько лет. Мы сейчас очень сфокусированы на предпринимателях, которые готовы изменить бизнес и привнести в него что-то новое. Мы берем их за руку и проводим от одного к другому через более интересное и захватывающее обучение. При этом мы постоянно используем нетворкинг. И мы понимаем, что иногда возможности, которые появляются перед человеком, сопровождаются сложностями,



Leaders



текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ



82

которые нужно преодолеть. Сейчас, как никогда ранее, любая бизнес-идея может реализоваться за считанные недели, и все, что вам требуется, это связи вокруг.

Нетворкинг вчера, сегодня, завтра. Что изменилось?

Совсем недавно, когда у нас не было социальных сетей, мы не могли связаться друг с другом онлайн. И чтобы пообщаться, нужно было звонить или встречаться. Сейчас для того, чтобы мне стать ближе к вам, мне достаточно следить за вами в социальных сетях, я могу учиться у вас, вдохновляться вами. Так, я могу следить за вашей жизнью, быть ближе к вам. Нетворкинг завтрашнего дня – совсем другой мир. Уже сегодня и ближайшие 10 лет социальные сети будут отталкивать от себя людей, в цене будет живое общение. Еще вчера сближающие нас социальные сети сегодня отдаляют нас. Нетворкинг будущего – это связи 2.0.

Я перечитал интервью трехлетней давности с огромным удовольствием. Мы много говори-

ли о том, как себя презентовать, как научиться слушать и понимать собеседника для эффективных переговоров. А с чего стоит начинать знакомство и разговор с потенциальным партнером?

За последние годы ничего не поменялось, и завести разговор по-прежнему можно со слов «Привет» или «Здравствуйте», это хорошее начало. Потом сделайте комплимент. Сегодня люди при знакомстве очень быстро научились оценивать. Порой даже, видя ваше окружение, человек может не дать заговорить. Сейчас, как никогда, важен персональный брендинг, чтобы уметь создавать нужное впечатление о себе. Мастерство нетворкинга никогда не заменит робот или искусственный интеллект. Человеческое общение и умение нетворкинга – основополагающие принципы бизнеса. Всегда нужно помнить, что перед тобой не просто клиент или партнер, а в первую очередь человек, который может тебя вдохновить и быть интересным. На него нужно смотреть не так, как будто тебе от него что-то нужно, а так, как будто тебе надо построить с ним долгие интересные от-

ношения, сфокусировавшись на ценностях, которые вы можете ему дать.

Какие приемы сейчас в бизнес-общении наиболее эффективны?

Все зависит от того, в какой стране вы находитесь. Я сейчас живу в Сингапуре; и там бизнес-коммуникации сильно отличаются от таковых в США, Европе или России. В России важны цифры, факты и детали, чтобы ускорить доверие нужно найти общие контакты или темы. В России сложно построить доверие быстро. Для этого есть специальные техники, лучший способ этого добиться – увидеть, какие ценности вы можете дать вашему собеседнику здесь и сейчас, и начать действовать.

Недавно вы организовали мероприятие Энтони Роббинса на 26 200 человек, что стало мировым рекордом. Можете назвать это главным достижением года?

Это было совместное мероприятие с Synergy. Статус мирового рекорда – важное событие для нас и показатель интереса развития и мотивации со стороны россиян. Мое главное достижение – рождение 10 октября сына, здорового и счастливо-

го. Если говорить о бизнес-достижениях, тот факт, что мы привезли Тони в Москву – большая победа и давняя мечта. Когда я стоял за сценой и видел, как он зажигал зал, я понял, что это не конечный этап, это только начало большого интересного пути.

Сегодня вы партнер Тони № 1, организовываете мероприятия с ним по всему миру. Для вас это успешная бизнес-модель или что-то большее?

Мы смогли построить шесть успешных компаний вокруг его комьюнити. Мероприятия – это не главный фокус, поэтому мы создали компанию, организующую и сопровождающую эти мероприятия с участием и других успешных спикеров. Но Тони Роббинс, как и ранее, вдохновляет меня и дает что-то ценное.

Вы издали книгу «Новый код нетворкинга». О чем она и кому адресована?

Моя книга долго писалась для того, чтобы она быстро читалась и была очень полезна. Это гид по нетворкингу с советами на каждый день. Нетворкинг – это не то, с чем ты рождаешься, это то, что нужно развивать. Эта книга также для тех, кто устал от своего окружения и хочет развиваться,



83



привлекая интересных людей, менторов. Также она поможет более успешно коммуницировать с противоположным полом, путешествовать с пользой, заводить новые знакомства по всему миру.

Вы успешно реализуете программы Mastermind (закрытый клуб для предпринимателей - прим. ред.). Расскажите немного об этом проекте?

Каждый год я запускаю эту программу на 10-15 человек. В жизни у каждого из нас много препятствий и вопросов. Поэтому нам нужен кто-то рядом, кто поможет и даст совет. Группа Mastermind – люди, которые станут для вас самыми сильными, и я им в этом помогу, ведь не каждый знает, как стать ментором. В группе всегда уже есть известные менторы. Мы глубоко погружаемся во все вопросы и бизнес-стратегии. Здесь есть жесткие правила и кодекс этики. Например, в России существует мне-

ние, что нахождение в одной группе должно приводить к совместным проектам и бизнесу. У нас это запрещено, на протяжении этого года вы можете помогать друг другу, создавая стратегии и делиться опытом и ресурсами. Результаты уникальны! Люди начинают дружить так, как они дружили в детстве, помогая и поддерживая друг друга. Группы бывают разные: например, группа миллионеров, которые хотят выйти на миллиардные обороты, или иностранцев, живущих в России и женатых на русских женщинах, ведь нам есть чем поделиться.

Гил, у вас русская жена. И в этом году у вас Екатериной родился второй ребенок. Кто лидер в семье? Какое место семья занимает в вашей жизни?

Женщина-лидер – это тренд, который набирает обороты последние несколько лет. Российская женщина порой становится более сильной по сравне-

нию с мужчиной. В моей ситуации – я лидер в своей семье. Но у нас очень открытая коммуникация с женой, она – мой компаньон и совладелец в бизнесе. Я ей полностью доверяю. Катя – мой партнер, жена и лучший друг! Я, конечно, не всем советую вести бизнес со своей семьей. Но семья – это главная поддержка. У русских мужчин есть особенность: они не могут до конца открыться, рассказать о проблемах из-за гордости. У моего отца были сложности в бизнесе, и он скрывал это от моей мамы. Это закончилось проблемами с его здоровьем и разводом. Поэтому честность, доверие и открытая коммуникация между супругами очень важны.

Почему новым местом жизни выбрали Сингапур?

Я жил в Израиле, Канаде, Англии, России по десять лет. В конце этих десятилетий я понимал, что пора идти дальше, узнавать что-то новое и для

меня было важно место, где будут развиваться я, моя жена, дети. Мне нравится плавать с дочерью в бассейне, моей жене нравится теплый климат. Бали и Таиланд здесь в паре часов пути. В Сингапуре стабильная экономика, страна инвестирует в своих людей. Это самое дорогое место на земле. И это меня стимулирует, мне приходится зарабатывать в два раза больше. Если смотреть на следующие десять лет, Азия – это место, где произойдет много событий, а отношения с Россией будут только укрепляться. Я хочу стать мостом между Москвой и Сингапуром. Так, например, 1600 человек из России мы привезли сюда на мероприятие с Тони Роббинсом, создали международное сообщество, все условия для ведения бизнес-процессов между странами. Правительство влюблено в меня, здесь любят маленьких детей, здесь безопасно. Но у меня остается квартира в Москве, бизнес мой тоже в России, поэтому я тесно связан с этой страной.

Ваша компания в России постоянно растет. Поделитесь планами на 2019 год?

Мы многое преодолели и серьезно выросли, изменились. В этом году я хочу создать крепкий фундамент для команды и развития компании. Мы точно вырастем минимум на 200%. Но есть и сложные задачи: снизить риски, улучшить отношения с клиентами и запустить клубное сообщество одинаково успешных людей, способных достигать больших целей и меняющих мир.

Занимаетесь коучингом сейчас?

Я занимаюсь как персональным, так и корпоративным коучингом по всему миру. Консультирую институты и даже веду программу в Национальном университете Сингапура.

Кому в первую очередь это полезно и сколько это стоит?

Я большую часть времени, где-то 60%, трачу на развитие моих компаний и нетворкинг. 20% – это выступления и мастер-классы. 20% – коучинг. Стоимость зависит от задач и ситуации, а также дополнительных ресурсов. В среднем стандартная коучинговая программа со мной стоит 10 000 евро. Но часто я делаю это бесплатно, если человек (или его проект) мне интересен и, например, меняет мир к лучшему.

Самое ценное в партнерских отношениях?

Дополнение друг друга. Ведь в отношениях 1+1=3. И третье тут – это те отношения, которые

вы вдвоем должны мы вырастить, это то семечко, которое мы посадили, познакомившись и пожав руки. И каким оно будет, зависит от нас, от наших ресурсов и энергии.

Самое ценное в человеке?

Его цели и его миссия. Это то, что вдохновляет окружающих.

Главное слово 2018 года?

Прорыв.

Любимый город

Если автомобиль, то

Если домашнее животное, то

Мужчина обязательно должен уметь

Если мне плохо, то

Я не люблю в людях

Чтобы решить трудную задачу, нужно

Если часы, то

Если алкоголь, то

Если weekend за границей, то

Последний понравившийся фильм

Любимая музыкальная группа

или исполнитель

Какого современника вы можете

назвать лидером?

Кто обязательно должен стать героем нашего журнала?

Вопрос номера

Что делает мужчину сильнее?

Москва.

велосипед.

золотой ретривер.

нести свою женщину.

я продвигаюсь дальше.

пессимизм.

увидеть больше, чем одно решение.

8 часов вечера.

вода.

Таиланд.

«Шоумен».

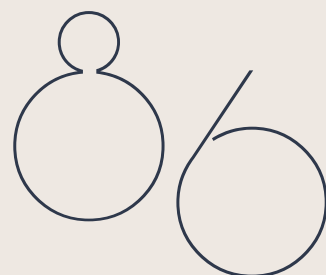
Боб Марли.

Тони Роббинс.

Катя, моя жена.

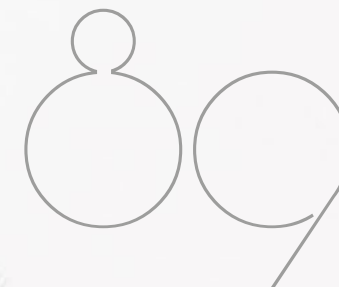
Возможность попросить о помощи

87



герой

Предприниматель, создатель спортивно-патриотического движения «Гонка Героев», воспитательно-образовательного проекта «Школа Героев Gymnasium», старший вице-президент ВЭБ, отец шестерых необыкновенных детей, мечтатель и инноватор.



ГЛЕБ ЮОН



Расскажите про детство, юность.

Из того времени вспоминается одно состояние – влюбленность. С семи лет я хотел быть лучше, чего-то добиться, быть героем. А лет с тридцати это перенеслось на бизнес.

А желание победить в спорте тоже продиктовано этим?

Создавая бойцовский клуб, я стал частью этой системы. Но в ней был тренер, чемпион мира, другой чемпион Европы по дзюдо, а был Глеб-инвестор. Тогда мне был 41 год и борьбой я никогда не занимался. И я спросил, есть ли какие-то соревно-

вания для любителей. Мне сказали, что есть чемпионат для любителей по Европе, проходящийся в Лиссабоне, и в Калифорнии – мировой. Через девять месяцев тренировок в Калифорнии я взял чемпионское первенство. До меня никто этого не делал.

Что же сподвигло банкира, успешного человека открыть детскую спортивную школу?

Может, шестеро детей? (Смеется.) На самом деле для меня важны жизненные вызовы. При воспитании сыновей я столкнулся с двумя проблемами современности – феминизация и инфантилизация в становлении мужчины. Раньше за оскорбление незнакомой женщины могли вызвать на дуэль. И убить. А сейчас за свою-то не заступаются. Рань-



ше было недопустимо обижать слабых. А сейчас у нас ребята в Gucci и с телефонами Vertu, забегаая с корками ОБЭП и пугая бухгалтершу, считают, что это круто. Я решил с этим бороться. Сверхвызовом стало воспитание настоящего мужчины. Отца недостаточно для этого – мужчина, чтобы обеспечить семью, вынужден мало времени проводить с родными. Наш спортивный клуб решает в первую очередь проблемы воспитания.



OF DIGITAL TRANSFORMATION

Для отца шестерых детей такой вопрос. В каком возрасте нужно начинать прививать любовь к спорту и физической культуре?

Я бы разделил физическую культуру и спорт. Первое прививать нужно – чем раньше, тем лучше, это здоровье ребенка. Спорт ориентирован на чемпионство и нужен в период формирования характера. С 7-8 лет мальчик превращается в мужчину, а потом, в период созревания (11-12 лет), нужен рядом отец, когда бурлят гормоны, надо дать выброс тестостерону и адреналину, здесь имеет место соревновательный спорт.

Как пришла идея «Гонки героев»?

Когда проект детского клуба Gimnasium превратился из чего-то сделанного для себя в успешный бизнес, я решил этим плотно заниматься. Организовав выездной лагерь, захотелось применить интересную концепцию, выявив неудовлетворен-





ности городских жителей и желания получать яркие эмоции, драйв. Тогда психологический разрыв между армией и народом был катастрофическим; и «Гонка героев» стала нейтральным народным мероприятием на территории военных объектов. Это стал успешный социально-патриотический проект, дающий незабываемые эмоции на всю жизнь.

Что из себя проект представляет сегодня и насколько вы в него вовлечены?

Сегодня проектом больше управляет Ксения Шойгу. Она талантлива и делает это великолепно, сделав проект сначала федеральным, а затем международным. Дело активно развивается – и у желающих все больше возможностей проявить навыки и спортивные качества.

В каждом вашем проекте встречается слово «герой». А можете себя назвать героем?

Тема героизма возникла еще в детстве, когда я сражался с драконами ради тех принцесс, которые появлялись на моем пути. А если серьезно, назвать себя героем нельзя. Герой – это путь, а не состояние. Не победа дракона, а сражение с ним – проявление героизма. Герой может не дойти до конца, но он может идти к цели так, что будет для всех примером. Герой – это путь.

Сегодня мы встретились в «Цифровой коммуне». Что это за проект?

Этот проект про цифровые трансформации. И глобально мы думаем про федеральный уровень, но здесь, на площадке, в первую очередь ставим акцент на металлургической отрасли. Трансформация – это то, к чему не готова ни одна система. Но ставить перед собой сложную задачу для меня не ново. Сейчас я формирую команду для эффективного рывка в этой сфере и на этой площадке. В металлургической сфере назрело много изменений и тенденций. К примеру, сейчас не время для конкуренции, а время коллабораций для удержания рынка и борьбы со смежными индустриями.

Кроме спорта есть еще хобби?

Для меня и спорт – не хобби. Это инструмент для обновления себя. Главное хобби – целедостижение. Увлечения типа охоты и рыбалки у меня не прижились.

Недавно вы вернулись с Эльбруса. Что это было за путешествие?

У меня закончился один проект, я вышел из

ВЭБа, и мне надо было перезагрузиться. Для этого в течение нескольких недель я поднимался на Эльбрус, сходил в экспедицию на Кольский полуостров, пробежал триатлон.

Сколько у вас настоящих друзей?

Прожив 45 лет... (Задумался.) трое.
Есть ли несбывшиеся мечты?

Мечты пока не сбылись. Есть достигнутые промежуточные цели.

Что нужно сделать, чтобы принять важное решение?

Нужно внимательно слушать Вселенную.

Вопрос номера

Что делает мужчину сильнее?

Ну конечно, женщина!

ГЛЕБ ЮН

Любимый город	Москва.
Если автомобиль, то	Белый.
Если домашнее животное, то	Маленькое.
Мужчина обязательно должен уметь	Гладить.
Если мне плохо, то	Плачу.
Я не люблю в людях	Лицемерие.
Любимое блюдо	Я очень люблю борщ.
Чтобы решить трудную задачу, нужно	Расслабиться.
Если часы, то	Стресс
Если алкоголь, то	Драка.
Если weekend за границей, то	устал.
Последний понравившийся фильм	«На районе». Мы его финансировали.
Любимая музыкальная группа или исполнитель	Высоцкий.
Какого современника вы можете назвать лидером?	Сергей Солонин.
Кто обязательно должен стать героем нашего журнала?	Сергей Солонин.



ЧЕМПИОН

РОЙ РОЙ ДЖОНС

Легендарный боксёр-профессионал. Абсолютный чемпион мира в полутяжёлой весовой категории. Чемпион мира в средней, второй средней, полутяжёлой и тяжёлой весовых категориях. Первый боксёр за всю историю бокса, который стал чемпионом мира в среднем весе, затем сумел завоевать титул во втором среднем, полутяжёлом и в тяжёлом весе.

Реп-исполнитель, актер.

Когда появилось желание заняться боксом?

Начал тренироваться в 10 лет, но идеей боксировать загорелся еще в 5 лет во время просмотра знаменитого юоя Али против Джо Фрейзера.

Первый чемпионский титул. Как это было и что это дало?

Было здорово. Это принесло мне удовлетворение после того, как я был лишен золотой медали на олимпиаде в Сеуле.

Были ли периоды, когда хотелось закончить карьеру?

Да, когда меня лишили олимпийского золота в 1988 г. Но были и другие ситуации в молодости – однажды я просто устал от повседневного стресса, исходившего от отца.

Самый запомнившийся бой.

С Джеймсом Тони за первенство Round-for-round.

Как навыки боксера помогают в жизни?

Он учит вас нескольким вещам: дисциплине и уважению к другим

Когда впервые оказались в России?

В 1987 г. на первых Играх доброй воли.

Расскажите про встречу с президентом.

Встреча с президентом стала одной из самых волнительных эпизодов в моей жизни. Он хорошо осведомлен о всех жизненных процессах государства: от спорта до политики, религии и так далее.

97



”

**МОЯ МЕЧТА – ОДНАЖДЫ ОБЪЕДИНИТЬ
ДВЕ ВЕЛИКИЕ СТРАНЫ МИРА И НАДЕ-
ЯТЬСЯ, ЧТО ОСТАЛЬНОЙ МИР УВИДИТ В
ЭТОМ ПРОЯВЛЕНИЕ БОЖЬЕЙ ВОЛИ.**



”

**СПОРТ УЧИТ ВАС
НЕСКОЛЬКИМ
ВЕЩАМ:
ДИСЦИПЛИНЕ И
УВАЖЕНИЮ
К ДРУГИМ**



”



Ред. справка:

Джеймс Тони – американский боксер-профессионал, также выступавший в смешанных единоборствах. 12-кратный чемпион мира по версии IBF в трех весовых категориях. Чемпион по второстепенным версиям WBF, WBU, IBA.

Через зрелищных побед с 1991 г. позволила команде Джеймса Тони организовать бой с популярным Роем Джонсом, поединок состоялся 18 ноября 1994 г. В начале боя Джонс демонстрировал полное превосходство в скорости, рефлексах и точности ударов. В третьем раунде Тони оказался в нокауте, он смог подняться и продолжить бой. Джонс доминировал оставшуюся часть поединка и выиграл единогласным решением судей, став новым чемпионом по версии IBF – это было первое поражение Тони в его карьере.

Он – очень хороший человек. Находясь рядом, вы обязательно почувствуете на себе силу его духа и характера.

Чем сейчас занимаетесь?

На данный момент у меня много проектов как в США, так и в России, направленных на развитие бокса – любительского и профессионального. Занимаюсь промоушеном и иногда музыкой (рэпом).

Расскажите о ближайшем мероприятии, где можно вас встретить.

В 2019 г. запланировано открытие нескольких боксерских школ в России и запуск проекта «Путь к абсолютной победе», направленного на поиск талантливых спортсменов по всей стране.

Если бы не бокс, чем бы занялись?

Если бы не бокс, я бы, наверное, играл в баскетбол или футбол.

Расскажите про ваши увлечения.

Хобби – охота, рыбалка и разведение бойцовских птиц.

Есть ли у вас мечта?

Моя мечта – однажды объединить две великие страны мира и надеяться, что остальной мир увидит в этом проявление божьей воли.

У любого человека случаются проигрыши и падения. Как спортсмен – дайте совет на такие случаи.

Никогда не позволяйте неудаче или поражению сковывать чемпиона, который находится внутри вас. Никто не побеждает все время. Но благородство и добродетель определяются тем, насколько хорошо мы справляемся с потерями или невзгодами в нашей жизни.

Любимое место в России.

Москва.

Если еще раз встретитесь с президентом, что предложите или о чем попросите?

Пожизненное гражданство, чтобы всегда иметь возможность делиться своей жизнью со страной и моими братьями и сестрами.





104

Вопрос номера

Что делает мужчину сильнее?

Вера в Бога делает любого еще сильнее.

Любимый город	Сидней, Австралия.
Если автомобиль, то	Rolls-Royce.
Если домашнее животное, то	Бойцовский петух.
Мужчина обязательно должен уметь	Выдерживать невзгоды.
Если мне плохо, то	молюсь.
Я не люблю в людях	лживость или отношение к другим не такое, какое хотелось бы получать к себе.
Чтобы решить трудную задачу, нужно	выслушайте все стороны, а затем спросите у Бога.
Если часы, то	Breitling.
Если алкоголь, то	самогон.
Если weekend за границей, то	Австралия.
Последний понравившийся фильм	«Тумстоун».
Любимая музыкальная группа или исполнитель	Scarface.
Какого современника вы можете назвать лидером?	Владимира Путина.
Кто обязательно должен стать героем нашего журнала?	Кто-то позитивный и кто верит в Бога.



ПОЛИТИКА

Российский политический деятель,
лидер "Молодой Гвардии"
Единой России, член президиума
Генерального совета партии
"Единая Россия"

ДЕНИС ДАВЫДОВ

текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ

106

«Молодая гвардия» – самая большая и эффективная молодежная структура в стране. Как она зародилась?

Организация существует с 2005 г., образовалась она из молодежного крыла партии «Едиство». Общемировая практика – у любой партии есть молодежное крыло, которое отвечает за взаимодействие с подрастающим поколением.

Я пришел в «Молодую Гвардию» на рубеже 2006 г. и 2007 г. Тогда не представлял, что мой путь бу-

дет связан с политикой. Был активистом в вузе, соответственно, организовывал разные мероприятия, в общем, занимался общественной жизнью в университете. В какой-то момент меня заметили молодогвардейцы и пригласили к себе. В то время проходила активная избирательная кампания в депутаты Государственной думы, мне предложили поучаствовать. Тогда впервые соприкоснулся к политической жизни, и мне понравилось. Пришел активистом в местное отделение в Москве, и к 2014 г. прошагал путь до руководителя Организации.

Что на сегодняшний день представляет из себя «Молодая гвардия»? Какие задачи она решает?

Де-юре – это общественная организация, де-факто – политическая. Задача любой политической системы – победа на выборах.



107



Здесь мы исходим из того, что каждый активист должен вносить максимальный вклад в нашу страну, улучшать жизнь в локальном и глобальном смысле, помогать людям. В этом контексте мы видим задачу организации в том, чтобы создать максимум возможностей для молодежи, планирующей прийти во власть. Таких людей много; и для них «Молодая гвардия» – организация первого выбора. Если спросить молодых людей в России, желающих участвовать в политике, об их планах то абсолютное большинство ответит, что выберет «Молодую Гвардию» началом своего пути.

Сейчас в обществе очень большой запрос на справедливость на конкретную помощь, и мы стараемся отвечать ему. Помимо этого, одной из задач является патриотическое воспитание. Мы ведем работу с ветеранами, устраиваем встречи с молодежью, стараемся не допустить переписывание истории. Вместе с тем уделяем внимание и детям. Некоторые из них совершили героические поступки: спасли сверстников из пожара, предупредили

службы о чрезвычайных ситуациях, предотвратили несчастные случаи. Все эти истории никак не систематизированы – «Молодая гвардия» первая занялась этим. Мы стали этих детей «показывать» – собираем их каждый год на День героев в Москве, в этом году приезжали 300 человек со всех уголков страны. Сняли о них фильм «Не время для героизма». В прошлом году написали книгу о детях «Тайная школа юных героев», это 70 историй, раскрывающих образ героя нашего времени. Мы рассказываем не о мифических персонажах, а о людях, которые рядом с нами.

Большое и важное направление – образовательное. Сейчас популярны различные курсы и тренинги личностного роста. Это естественно, ведь для них есть аудитория в России – десятки миллионов людей. Мы недавно запустили в 16 регионах проект «Другой университет» планируем, что в этом году через него пройдут порядка 100 000 человек. Что это такое? Сейчас у молодежи есть желание получить альтернативное образование: будь то навыки



публичных выступлений или тайм-менеджмента. Мы дадим этот формат заинтересованным молодым людям.

Значит, «Молодая гвардия» – плацдарм для молодых людей, видящих себя во власти. Но не все идут в политику, есть и несбывшиеся мечты, разбившиеся надежды. Как потом складывается их судьба?

Мы не организация для карьеристов. Мы ищем людей, для которых самое главное – собственный вклад в страну. И если система ценностей такова, что вклад важнее, чем обладание властью, то человек не разочаровывается, ведь он готов к работе на любом уровне, для него важно другое. Мы не плодим недовольных, а если такие есть – то предлагаем поработать над собой. Потому что путь в политике – это путь в конкуренции, к этому нужно быть готовым. Мы создаем условия, которые помогают расти.

Задел за живое кейс с книгой о маленьких героях. В стране сейчас идет подмена понятий. Подрастающее поколение окунается в агрессивный информационный трафик, им не хватает вот таких красивых и правильных историй, реальных примеров. Почему эта книга не может оказаться на столе каждого школьника?

В школах есть обязательная литература и внеклассная. Мы уже выступили с инициативой, чтобы эта книга оказалась в списке внеклассной литературы. Кроме того, хотим предоставить произведение в максимальное количество школ. Для этого необходимо финансирование, мы сейчас занимаемся этим вопросом.

Какие главные проблемы вы видите сейчас в молодежной среде?

Неверие в свои силы. И это касается не только сегодняшней действительности. Во все времена молодые люди говорили, что нельзя ничего изменить, но всегда находились личности, которые собственным примером показывали, что это не так.

Государство и новое поколение говорят на разных языках, живут на разных скоростях. Как решить эту проблему?

Я неоднократно говорил, что власти нужно учиться общаться с молодежью на одной территории. Увы, в России много чиновников, желающих сохранить власть, но игнорирующих молодую аудиторию, общение если и происходит, то в назидательной форме. А люди это чувствуют.

У нас есть проект «Школа парламентаризма». Идея очень простая. Мы спросили молодых людей, с кем из лиц, облеченных властью, они хотели бы пообщаться, и пригласили интересных им людей. Это полностью открытая площадка, можно задать любой вопрос (модерации нет), обсудить наблевшее.

К счастью, все больше политиков улавливают молодежные тренды и начинают перестраиваться.

Современный контент, потребляемый молодежью, не особенно наделен смыслом. К тому же зачастую источник негативно настроен к власти, государству. Каким образом дать правильную и созидательную информацию?

Такой легкий трафик – это как легкоусвояемые углеводы, людям проще констатировать факт, а не докапываться до причины. Любой путь правильных смыслов всегда тяжелее. Я не вижу другого способа, кроме как показывать своим примером, что нужно совершать правильный выбор.

Что вас конкретно не устраивает в политике страны?

Я активный противник невнимательности к людям большого пласта чиновников средней руки. С этим надо бороться. Зачастую маленькие проблемы рождают большие, в результате момент упущен, приходится тратить больше времени и ресурсов.

Эта проблема свойственна не только госслужащим, такая же ситуация и в частных компаниях, когда плохо налажена коммуникация между структурами. Может быть, есть решения, нивелирующие неэффективность среднего звена?

Думаю, решение в сокращении посредников в диалоге, использовании современных технологий. Благо, сегодня для этого есть все возможности. Например, президент корпорации может обратиться сразу ко всей компании. Есть мессенджеры, электронная почта и многое другое. В политических системах это тоже применимо.

В чем секрет успеха, как все успеваете?

У меня есть такое качество – ответственность. Оно у меня с детства. Я всегда старался не подвести



тех, кто мне доверяет. В нашей организации важны неравнодушие, инициатива и ответственность. Если какой-то элемент убрать, то это будет уже не «Молодая гвардия».

Каково это – быть лидером?

Нормально. Это когда постоянно на связи, когда за любой вопрос в самом удаленном регионе отвечаешь ты. Но это не пугает, а, напротив, вдохновляет и мотивирует.

Рано или поздно придется покинуть этот пост. Какую организацию вы хотите передать своему преемнику?

Организацию с понятной философией. Чтобы каждый активист понимал, что «Молодая гвардия» – это пространство, где готовят новую власть. И то, какой будет власть, зависит от нас. Будет честной или не очень, внимательной или нет, ответственной или безответственной. Хотел бы, чтобы молодогвардейцы строили будущее, исходя из правильных ценностей.

Заниматься политикой сегодня – это сложно?

Любой путь сложен. Но это не демотивирует.

В будущем, возможно, во власти будут люди из вашей организации, но сейчас у руля другие. Кто из нынешних политиков вас вдохновляет, кто удивил (в хорошем смысле этого слова)?

Много таких людей. Меня восхищают, например, заместитель председателя Совета Федерации Андрей Анатольевич Турчак, молодые депутаты Государственной думы. Восхищает Владимир Владимирович Путин, его отношение к власти, обществу, стране.

В последнее время высокие должности начинают получать довольно молодые люди, некоторым и 30 лет. Эти деяния часто расцениваются как рискованные. Готовы ли эти люди взять на себя управленческую ответственность и вести страну к лучшему?

Правильнее будет спросить этих людей, готовы они или нет. Но я точно знаю, что готовность зависит не от возраста. Конечно, речь не идет о том, чтобы в 20 лет управлять регионом, но я знаю таких людей, которые к 30 годам уже вполне состоялись. И они готовы брать на себя ответственность. Не всегда что-то получается, но это уже другой вопрос. Важно то, что запросы на перемены в обществе есть. И если молодой человек готов брать на себя

ответственность и понимает, в каком направлении нужно развиваться, то надо давать возможности.

Не могу не коснуться темы запрета концертов рэп-исполнителей. Как вы оцениваете такое вмешательство в культуру со стороны властей? Для чего это делается?

Я против запретов. Но если исполнитель со сцены будет пропагандировать что-то вредное для молодежи, это плохо. Идти нужно не по пути запретов, но какие-то рамки в пределах разумного нужны.

Как быть с субкультурой, которая пропагандирует неправильное поведение, употребление наркотиков?

Надо разговаривать. Не нравочениями заниматься и выстроить диалог равных. К власти всегда есть предвзятое отношение. Но когда начинают общаться лично, оно исчезает. Властям нужно двигаться не по пути директив, а настроиться на полноценный диалог.

Остается время на личную жизнь?

Личная жизнь интегрирована в общественную. Приходишь домой, но все равно отвечаешь на телефонные звонки, сам звонишь, просыпаешься – читаешь скопившиеся сообщения.

Почему решили заняться хоккеем?

С детства хотел играть. Но не было ни одной «коробки» поблизости, мы покупали старенькие коньки, вырезали клюшки из дерева, чистили снег на речке. Так и играли.

Какие еще есть хобби?

Рыбалка. Недавно пошел на вокал. Необычный опыт. Очень люблю путешествовать на автомобиле по Золотому кольцу.

Что цените в людях?

Честность, открытость, сострадание.

Что для вас дружба?

Безусловная любовь.

Любимый город	Ростов Великий.
Если автомобиль, то	с мощным двигателем.
Если домашнее животное, то	немецкая овчарка.
Мужчина обязательно должен уметь	брать ответственность.
Если мне плохо, то	я думаю о смысле жизни.
Я не люблю в людях	я все люблю.
Чтобы решить трудную задачу, нужно	терпеть и не отклоняться от курса.
Если часы, то	с металлическим браслетом.
Если алкоголь, то	надо бросить.
Если weekend за границей, то	Черногория.
Последний понравившийся фильм	«Зеленая карта».
Любимая музыкальная группа или исполнитель	«Ленинград» и «Баста».
Какого современника вы можете назвать лидером?	Владимира Путина.
Кто обязательно должен стать героем нашего журнала?	Кирилл Капризов.

113



Вопрос номера

Что делает мужчину сильнее?

Воля и концентрация на поставленной цели.

профессионал

Глава делового совета Корея - Россия, основатель и сооснователь брендов «Лошадиная сила», «Feromonum-molecula», аптеки «Горздрав», водка «Leps», «Хлебосольное подворье Григория Лепса», «Bettamilk» и проекта дополненной реальности Around

115

ТЕМУР ШАКАЯ

текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ

Самая свежая новость – запуск водки совместно с Григорием Лепсом. Расскажите, как удалось это сделать?

Пытались многие из водочного бизнеса, подходили к Григорию для того, чтобы просто взять и использовать его имя в рекламе. Виной всему его хит «Рюмка водки на столе». Он – человек, который дорожит именем и понимает, что просто так кому-то что-то отдать – это неправильно. Случилось так, что однажды мы с ним летели в самолете, разговорились, подружились. И когда стали достаточно близко общаться, он мне рассказал о мысли, которая мучает его уже много лет. Восемнадцать лет назад была спета песня «Рюмка водки на столе»; и она до сих пор самая популярная, ассоциируется с самим Григорием. Его часто спрашивают: «Какую водку ты рекомендуешь, какую считаешь хорошей?» На такие вопросы он не мог ответить, ведь как можно быть уверенным в качестве водки, с производителями которой он не знаком. Сегодня она качественная, а завтра – нет. И Григорий предложил производить водку вместе.

Мы пришли к выводу, что эта водка должна быть фармацевтически чистой. Задача – сделать

настолько чистую водку, чтобы количество всех примесей, масел было максимально близко к нулю. Чтобы это было намного чище, чем по ГОСТу. Я подключил фармацевтических технологов, профессоров, в результате чего мы получили чистейшую водку. Попробовали ее, поняли, что чего-то не хватает. Уюта, чего-то домашнего. На тот момент я уже занимался фермерскими продуктами; мы поняли, что нужно добавить что-то фермерское, вкусное, чтобы эту водку хотелось пить даже теплой, как хороший виски, который пьется безо льда. Мы поставили задачу, создать вкусную водку, которую хочется смаковать, не запивать или закусывать, и при этом, чтобы она была фармацевтически чистой.

И мы обратились к моим друзьям и партнерам, владельцам бренда «Ваша Ферма» Карену и Ваге Татинцян, которые также активно подключились к проекту и внесли в него все свои фермерские ресурсы.

Технологи очищали водку серебром, обрабатывали овес... В итоге нашли решение. Мы завезли австралийский мед с деревьев манука, который дал бархатистый вкус. Мы выполнили поставленную задачу, вкус водки стал прекрасен.

Следующая задача состояла в том, чтобы придумать название. После общения с Григорием, я понял





насколько он гостеприимный, хлебосольный человек, всегда рад гостям. Мне это очень понравилось, и я придумал название «Хлебосольное подворье Григория Лепса». И мы приняли решение выпускать не только водку, но и все, что нужно для застолья, причем высшего качества. Фермерская продукция: огурчики, помидорчики, грибочки, баклажанная икра, перчики. Все это, естественно, фермерское, выращенное без всякой химии, при бережной обработке правильными автоклавами. Сейчас у нас готовится к выходу целая линейка «Хлебосольного подворья», которой мы будем «сопровождать» водку, как Григорий ласково называет – «закусон».

К вопросу о том, почему все сложилось? Все предыдущие претенденты пытались решить только одну задачу – просто заработать денег, а мы вместе создали продукт, который будет жить и после нас, уникальным по вкусу, по свойствам, он будет радовать людей. Надеюсь, что это пойдет хорошо, будут новые продукты в категории «Водка» в менее дорогом сегменте, чтобы еще больше людей смогли позволить себе попробовать качественную водку.

Дорогой получился продукт?

Он будет идти в одну цену с «Белугой». Мы тестировали разную водку из класса люкс, по всем характеристикам те продукты лишь приближены к нашей водке. Продаваться наша водка будет во всех магазинах, во всех сетях. Оценки сетей, которые уже познакомились с нашей водкой, самые высокие.

С точки зрения маркетинга, какой рекламный инструмент окажется самым эффективным?

Во-первых, PR, во-вторых – это полка, это уверенность в качестве, это личная ответственность за вкус. Наш бренд – это не безликое название, за которым стоит какой-то крупный иностранный концерн, как зачастую это бывает. Большинство водочных компаний в России, даже с исконно русскими названиями, полностью контролируется иностранными концернами. Фактически только наша водка и пара брендов действительно российские, все остальные держат западные компании, они безлики. А здесь стоят конкретные люди, которые говорят: «Да, это мы».

В первую очередь вас ассоциируют с брендом «Лошадиная сила», чем сегодня живет этот бренд, что из себя представляет, чем вы занимаетесь в этой компании?

Лошадиная сила – это чудесный продукт, созданный мною с партнерами много лет назад. В первый же год продукт выстрелил и занял лидирующие места; и уверенно держит первое место по



продажам до сих пор. На сегодняшний день экспортируется в 21 страну мира. Недавно был произведен ребрендинг, постоянно идет работа над качеством, потому что основная задача нашего продукта – чтобы волосы были шикарными, росли максимально быстро. Каждый раз, когда появляется новая разработка, мы ее тестируем в лаборатории, проводим клинические испытания, если это действительно работает, мы это тоже используем. Сейчас в рамках бренда Horse Force мы выпустили на рынок Feromonum Molecula, которая раскрывает уникальный аромат тела и оказывает действие феромонов на сознание окружающих. Сейчас этот продукт только начал поступать в российские аптеки, но уже заинтересовал покупателей, так как его «волшебные» свойства оказались крайне привлекательными.

Расскажите, почему вы вышли из аптечного рынка?

В аптеках я добился всего, чего мог. Сначала построили самую большую сеть дискаунтеров, создали самый премиальный аптечный бренд, поглотили все, что можно, выстроили сеть номер один. Дальше эффекта роста уже нет, мне стало скучно; и в 2017 г. я ушел из управления, стал приходить в офис раз в две недели, а в феврале вообще вышел из состава совета директоров. Увлёкся чем-то другим.

Что же заменило прежние интересы?

Продукты питания. Для меня – это классная, интересная штука. На этом рынке нет серьезных российских игроков, и я понял, что ниша качественных продуктов пустая, что надо создавать хороший российский продукт. Мы создали бренд ВЕТТАМІLK. Это высококачественное молоко. В первую очередь начали с козьего молока, потому что обнаружили, что настоящего нет вообще. Выбрали 20 образцов и обнаружили, что это все не козье молоко, только частично им является.

Мы создали и зарегистрировали бренд «Полезновкусье». Все наше молоко проходит строжайший контроль на отсутствие антибиотиков и химии. Основная идея: полезные продукты могут быть вкусными, а вкусные – полезными, и они должны состоять из натуральных компонентов. В планах создать мороженое, которое можно есть в том числе и людям с диабетом. Задумали кондитерские изделия, которые не из химии состоят и гробят здоровье наших детей, а действительно полезные и вкусные, без химии. Сейчас создаем несколько видов молока, сыры. Хотим сформировать качественный российский продуктовый портфель, который будет спокойно конкурировать с любой западной компанией. К тому же это продовольственная безопасность

нашей страны! Мне не очень приятно думать о том, что меню моей семьи зависит от того, как сегодня к нам относится запад: хорошо или не очень. Мне нравится Запад, но зависеть от него я не хочу.

Вас знают как выдающегося маркетолога. Каких принципов маркетинга вы придерживаетесь?

Как человек с четырьмя МВА в области маркетинга я пришел к выводу, что про маркетинг нужно все знать и все забыть. Если идти по канонам маркетинга, то невозможно создать то, чего еще не существует. Можно лишь создать некое подобие или некую эволюцию того, что есть сейчас. Я же люблю создавать то, чего нет. Когда мы впервые выходили на рынок с «Лошадиной силой», только ленивый маркетолог не говорил нам: «Ну какая женщина захочет мыть голову шампунем "Лошадиная сила"?» Именно поэтому я убедился, что я на правильном пути. Человек будет выбирать либо «Лошадиную силу», либо все остальное. Количество сторонников нашего бренда было огромное количество. Мы победили во всех «слепых» тестированиях, которые проводились и во Франции, и в Италии, и в Америке. Везде, где бы мы ни участвовали, мы становились лидерами. Именно желание идти против устойчивого маркетингового течения дает возможность создавать уникальные успешные бренды.

Когда мы создавали бренд «ГОРЗДРАВ», аптеки своими спекулятивными наценками радовали только себя, а население вынуждено было покупать либо некачественные препараты, либо качественные, но дорого. А мы сделали первый дискаунтер в нашей стране и сказали: «А теперь качественные лекарства будут стоить максимально дешево». Все крутили у виска и говорили, что невозможно на таких микронаценках что-то зарабатывать. Нам важно, чтобы люди получали качественные препараты по минимально возможным ценам, за счет этого людей будет больше, соответственно оборот будет больше, и та микромаржа, которая есть, ее хватит для того, чтобы компенсировать все издержки.

Спустя 3-5 лет, все, кто критиковали дискаунтеры, начали пытаться открывать свои. Тогда мы решили, что пойдём в премиальный сегмент. Потому что есть люди, летающие эконом-классом, а есть люди, предпочитающие бизнес-класс, есть люди, выбирающие первый класс и частные самолеты. Почему они должны ходить в одни и те же аптеки? Нужно создать аптеки для людей, которые летают первым классом и частными самолетами, их немного, но они есть. И мы создали A.V.E. luxury. Это первоклассные фармацевты, это отсутствие очередей, индивидуальный подход, обслуживание первого класса. Все опять крутили у виска, говорили, что такие аптеки никому не нужны. И снова они оказались неправы. Когда мы создали в нижнем ценовом сегменте «ГОЗДРАВ» и в

верхнем ценовом сегменте A.V.E., мы стали активно поглощать весь рынок, потому что все остальные болтались между нами, где-то посередине. Создавать что-то, чего еще нет, – мне нравится.

Какие периоды в жизненном цикле брендов существуют?

На самом деле их не существует, их придумали маркетологи, чтобы собирать деньги с производителей на консалтинг и ребрендинг. Не существует жизненного цикла продукта. Coca-Cola существует больше 80 лет; и она все равно Coca-Cola. «Лошадиной силой» пророчили год-два, а на деле популярность этого продукта только растет. Как были номер один, так и остались, только теперь еще и экспортируем в разные страны. Жизненный цикл продукта может быть только в том случае, если

продукт создается ради хайпа. Модное долго не живет, как любая ультрамодная вещь. Есть стабильная классика, которая может жить вечно.

Все знают, что Тимур Шакая – это акула рынка, умело расправляется со своими конкурентами. Что для вас конкуренция?

Я обожаю конкуренцию. Никто не скажет, что с конкурентами я хоть раз боролся с помощью какого-то ресурса или чего-то незаконного. Со всеми конкурентами мы боремся исключительно конкурентными маркетинговыми методами. И это инте-

119





ресно. Это как шахматы. Ты разрабатываешь стратегию, смотришь, что есть у тебя, что есть у них, выстраиваешь комбинаторику, затаскиваешь их в какие-то маркетинговые ловушки, они начинают атаковать тебя и проигрывают. В борьбе с конкуренцией я обожаю использовать принципы айкидо. Я люблю делать так, чтобы атака была со стороны оппонента.

Как все успеваете?

Я не сплю.

Много ли у вас друзей?

Есть много людей, которых я считаю друзьями. Считают ли они меня друзьями – не знаю, их много.

А врагов?

А врагов у меня нет. Есть люди, которые меня не любят, но я к ним отношусь нейтрально и по возможности игнорирую их существование.

Залог успеха любого бренда?

Любовь создателя. Фанатичная любовь создателя к бренду. Если бренд создается с целью зарабатывания денег, любви быть не может, это чистая логика, математика; и успех зависит от количества имеющихся денег здесь и сейчас. Если ты крупный концерн, инвестировав определенную сумму в продвижение продукта, ты получаешь достаточно большой объем продаж, чтобы покрыть все издержки, и потом следует уход с рынка. Если создатель фанатеет своим продуктом, если он живет им, если он думает о нем днем и ночью, во сне, и у него достаточно сил, терпения и упорства для того, чтобы этот продукт реализовать, тогда успех гарантирован.

Читаете книги?

Да.

Самое ценное в человеке?

Душа.

Есть ли какое-то правило или жизненный девиз?

Я пытаюсь сделать вокруг себя что-то хорошее. Я смотрю на людей, которые меня окружают и знаю, что для этого человека я могу сделать вот это хорошее, тому человеку – что-то другое хорошее. Иногда я стараюсь сделать так, чтобы этот человек не узнал, что именно я сделал для него что-то хорошее. Так я делаю этот мир чуточку лучше.

Любимый город	Москва.
Если автомобиль, то	Range Rover.
Если домашнее животное, то	кошки, собачки, всех люблю.
Мужчина обязательно должен уметь	быть мужчиной.
Если мне плохо, то	я ищу, что есть хорошего вокруг.
Я не люблю в людях	ложь.
Чтобы решить трудную задачу,	я ее формулирую и пишу на бумаге.
Если часы, то	сон.
Если алкоголь, то	водка LepS.
Если weekend за границей, то	Эмираты.
Последний понравившийся фильм	«Богемская рапсодия».
Любимая музыкальная группа или исполнитель	Стинг или Лепс.
Какого современника вы можете назвать лидером?	Путин.
Кто обязательно должен стать героем нашего журнала?	Мой друг и партнер Константин Николаев.



Вопрос номера

Что делает мужчину сильнее?

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

прорыв

Основатель компании Manfred – премиального сервиса поездок на Mercedes, BMW, Bentley и Rolls-Royce

БАХТИЕР СОАТОВ

Бахтиер, с чего началась история Manfred?

До того, как запустить проект, я был довольно в непростой жизненной ситуации. Потеряв строительный бизнес на одном госзаказе, я оказался в долгах, проблемах, без девушки. Мой двоюродный брат тогда работал в такси; и он порекомендовал мне тоже там подработать. Что я и сделал. Спал по 4-6 часов.

То есть мы сейчас услышим историю успеха в лучших традициях американской мечты? От таксиста к успешному бизнесмену. Сложный это был путь?

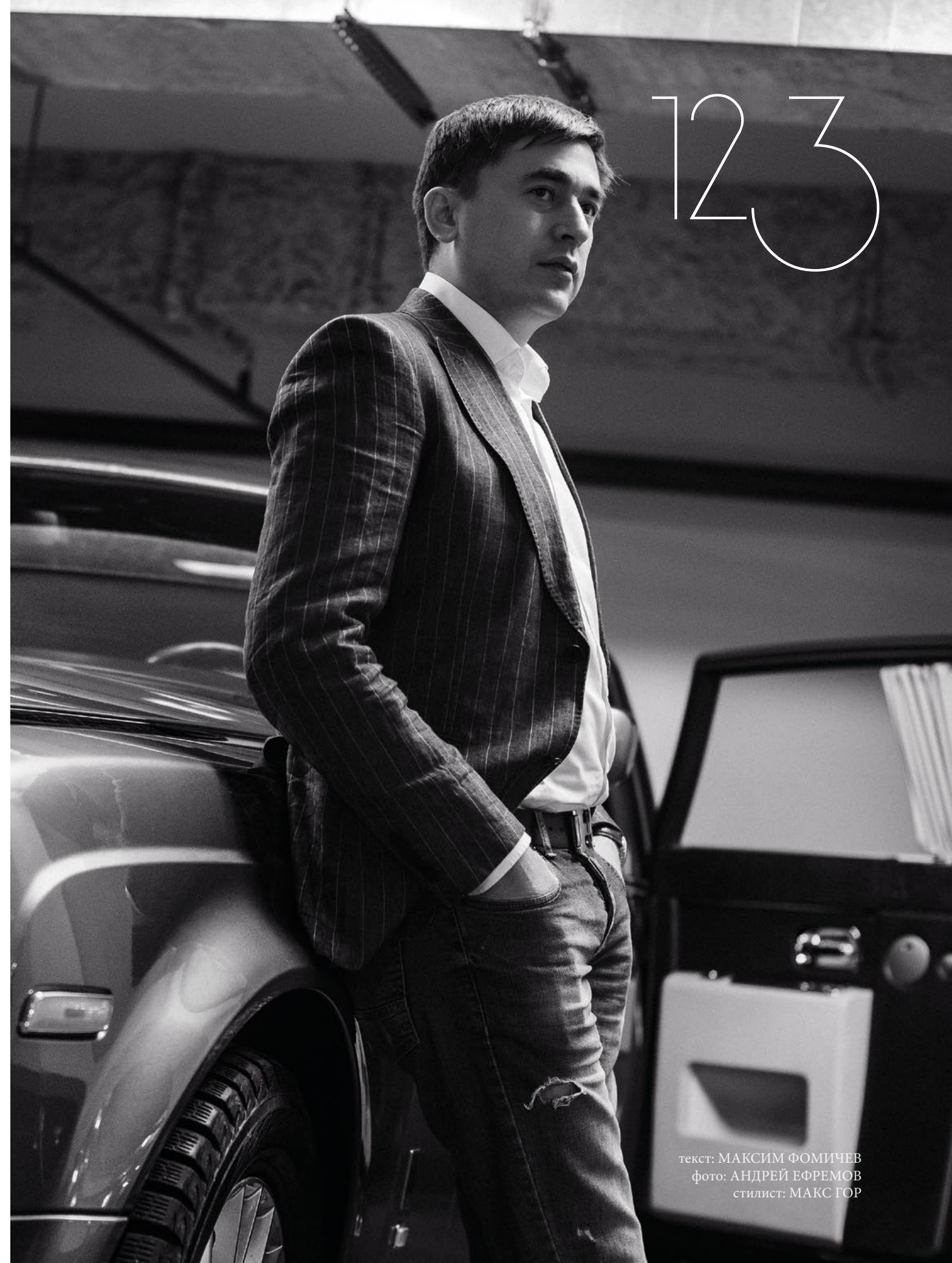
Да, это был непростой путь. Работая таксистом, я неплохо зарабатывал. Каждый день у меня были живые деньги. Но главное – я прощупал почву из-

нутри. Получил тонны информации, завел знакомства, сформировал идеи, как начать бизнес. Я придерживаюсь правила, что оказавшись в какой-либо сфере, либо она тебя поглощает, либо ты становишься выше и играешь здесь по своим правилам.

Какими были первые шаги?

Я увидел лазейку в модели налогообложения и нашел способ, как за счет оптимизации налогов можно зарабатывать 2-3% с оборота подключенных автомобилей. Что я и начал делать. Потом взял небольшой займ, купил в лизинг машины, нанял водителей и постепенно стал отбивать вложенные средства. В общем, я получал дивиденды с того, что владею машинами, параллельно изучая рынок изнутри. Бизнес пошел.

123



текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ
стилист: МАКС ГОР

124

ПРАВИЛА УСПЕХА: АЗАРТ, УМЕНИЕ РИСКОВАТЬ И НАМЕРЕНИЕ ИДТИ ДО КОНЦА.

Manfred – сервис премиум-уровня. Когда пришла идея приобрести Maybach?

Когда на рынке появился новый Mercedes S-класса, я влюбился в эту машину. Я знал, что однажды ее себе куплю. Но решение взять эту машину в сервис пришло по определенному стечению обстоятельств.

Началось все с пьяного рейса. У меня есть друг – генератор драйва и энергии. Бизнес вообще сложно построить без азарта. А мне после всех проблем этого не хватало. В общем, мы пили, а потом он взял и посадил меня в самолет. Я оказался в бизнес-классе и летел в Цюрих. Был чертовски пьян, единственное, что запомнил – уровень сервиса, внимание и заботу бортпроводников. Первокласный сервис заряжает на успех – тогда я это хорошо ощутил.

Мы полетели в Цюрих, потом в Барселону. Я не знаю зачем. Это было какое-то безумие, но я получил огромный заряд энергии. Снова почувствовал себя человеком.

После этой поездки я вернулся к работе и утром, проверяя почту, увидел рассылку с предложением купить в лизинг Mercedes-Maybach по нереально выгодной цене. Он тогда стоил порядка пятнадцать миллионов, а предлагалось купить в лизинг почти за семь. Я загорелся. Начал продумывать схемы, цифры и быстро нашел партнера, который вложил в мою идею деньги. Мы взяли сразу две машины.


Конечно, стоило это в итоге намного дороже. И окупаемость была уже совсем другая. Но я не остановился. Наверное, это самое главное после азарта и умения рисковать – намерение идти до конца.

С появлением этих машин можно было мыслить глобально в люксовом сегменте. Мы дорабатывали сервис, постепенно сделали приложение. Поставили комфорт, заботу и безопасность во главу угла. Сейчас это то, чем живет мой бизнес.

А как собрали команду?

Команда в проекте – самое главное. Ее стоит

125



**КОМАНДА
В ПРОЕКТЕ –
САМОЕ
ГЛАВНОЕ.
ЕЕ СТОИТ
ОБЕРЕГАТЬ,
ВКЛАДЫВАТЬСЯ
В НЕЕ.**

оберегать, вкладываться в нее. Задача нашего сервиса – обеспечить комфорт на всех уровнях. Это начинается изнутри. Я сам работал в команде и знаю, что чем значимее и спокойнее будет чувствовать себя каждый человек, тем лучший уровень сервиса мы сможем предоставить. Я долго собирал и проверял команду. Всех по-разному, деньгами в том числе. Кому неинтересно, уходили. Деньги – это важно. Но гораздо важнее, с каким настроением ты приходишь в проект, а с каким – домой после проекта.

Во многих люксовых сервисах есть строгое правило: клиент всегда прав. Даже если он ноги водителя будет вытирать. У нас это не так. Водитель – лицо компании. Если работодатель к нему плохо отнесется, с таким настроением он встретит и клиента? В основе нашего сервиса – взаимоуважение, поэтому вас всегда встретят искренняя улыбка, правильная аура и атмосфера.

Почему именно Manfred?

Мы долго работали над названием, мне ни одно не нравилось. Были главные критерии – оно должно было быть редким, запоминающимся, цеплять обеспеченных людей и легко масштабироваться на весь мир. Я выбрал Manfred. Из отсылок – есть поэма Джорджа Байрона «Манфред», короли Сицилии носили это имя. Маркетологи меня отговаривали, говорили, что оно непростое, его не запомнишь. С другой стороны, ведь если запомнишь, то уже не забудешь. Я не привык делать так, как мне говорят.

Что означает логотип компании?

Я черпал идеи в геральдике, делая упор на автомобильную тему. Щит как символ безопасности, напоминающий значок Porsche, наверное, потому что я преданный поклонник этой марки.

Внутри мы расположили стихии – сферы, где будет представлен сервис: земля, вода и воздух.

Почему решили делать акцент на безопасности?

В основе этого решения лежит личная история. К сожалению. В 2016 г. я вызвал на вечеринке такси для девушки. У нас тогда еще не было приложения, машины были постоянно заняты. Я позвонил в один агрегатор и попросил водителя довезти мою спутницу до дома. Но спустя какое-то время девушка не брала трубку. Выяснилось, что она заснула в машине, и водитель начал к ней грязно приставать. Она вовремя очнулась и выбежала из машины, все обошлось. Таких историй много, и они заканчиваются, к большому сожалению, хуже. Просто мы об этом не всегда знаем. У меня у самого растет дочь.

126



128

Тогда я серьезно задумался о безопасности, об ответственности, и у меня появилась эта идея с ассистентом. Он может сопровождать вас и ваших близких в поездке вместе с водителем.

Как подбираете водителей?

Мы много времени уделяем подготовке водителей. Это важный процесс. Они проходят психологическое тестирование, тренинг, потом сдают экзамены. Многоступенчатая проверка.

В каких случаях заказывают ассистента?

Иногда, когда надо придать веса своей персоне. Так и говорят: «Ты тут стой и с грозным видом всех отпугивай». Он стоит – отпугивает. Заказывают, например, чтобы отвезти детей в школу или родителей в аэропорт. Водитель не может оставить машину. А ассистент дойдет с вами до банкомата, магазина, подъезда или квартиры, донесет портфель ребенка, чемоданы или сумки с покупками.

Если нужно отвезти в аэропорт, например, родителей, если ты далеко или очень занят, это хороший способ продемонстрировать свое присутствие.

Вежливый, опрятный ассистент, в костюме с галстуком, поднимется на этаж, поможет спустить багаж, проводит до автомобиля, посадит. Все будет спокойно, все будет сделано без спешки и суеты. В аэропорту он поможет найти место регистрации, сдать багаж, пройти предварительные осмотры и только на паспортном контроле скажет: «До свидания, хорошего вам полета».

Какое место на рынке вы сейчас занимаете?

Факт, что мы на нем есть, невозможно отрицать. Крупные конкуренты обращаются ко мне за советом. Это показатель. Когда все начиналось, ни у кого не было кнопки «Заказать Maybach», это сыграло. Потом мы поняли, что одним Maybach конкурировать не можем – и размежевались на несколько соседних тарифов, в том числе бизнес-класс. К люксу добавили еще Bentley и Rolls-Royce.

Нас часто рекомендуют звезды. Причем это делается не за деньги, им просто нравится наш сервис. Мы отретировали стратегию в Москве, и теперь выходим в регионы – на рынки, где люкс-сегмент не представлен. Запустились в Алма-Ате и Астане, сейчас планы по запуску еще в трех регионах.





Какими достижениями можете похвастаться?

Моих сотрудников пытаются переманить конкуренты, предлагая большие деньги, а они отказываются. Это слаженность команды. Что важно. Наши клиенты довольны сервисом, этого было непросто добиться. Без сторонних инвестиций, сделав базу более тысячи довольных клиентов – серьезное достижение. Сейчас продукт интересен инвесторам, и мы переходим к новому этапу роста.

Что вас отличает от других?

Много чего, касаемо сервиса, безопасности и других аспектов. Но есть одно неоспоримое преимущество, у нас можно заказать Rolls-Royce и Bentley. Люди устали уже от S-класса.

В конце года вы сделали акцию – скидку 50% на сервис. Это же очень невыгодно.

Да, это так. Вместо вливания бюджетов в рекламу и посты звезд мы решили эти деньги подарить нашим клиентам, кто уже пользуется сервисом. Это спровоцировало большой спрос. Это дало прирост к сервису и новых водителей.

Расскажите, как вы работаете на воде и в воздухе?

На сегодняшний день в столичном сервисе уже доступны самолеты. Это не сильно развито в ка-

честве системного продукта, но доступно многим, особенно в случае групповой заявки. Это новое и амбициозное направление. Теперь заказать бизнес-джет можно через приложение. Это сервис для избранных, тех, кто ценит комфорт и безопасность.

Сколько стоит долететь на джете, например, из Москвы в Питер?

Тут стоимость определяется индивидуально, мы всегда предложим самый выгодный и удобный вариант. Около 10 000 долларов, куда включен трансфер до аэропорта и все обслуживание.

Пользуется сервис заказа люксовых машин сегодня спросом?

Немного рынок присел, но спрос есть. Я советую многим пользоваться люксовым сервисом. Я против фальшивых масок и транжирства денег, но когда есть возможность, этим надо пользоваться. Пусть это только касание к роскоши, но оно дает энергию достигать новых целей. Это как подпрыгнуть над недостижимой стеной и увидеть, что за ней. С нами растут наши клиенты, и мы даем им все, что им нужно.

Любимый город Самарканд.
Если автомобиль, то Porsche.
Если домашнее животное, то собака.
Мужчина обязательно должен уметь зарабатывать.
Если мне плохо, то я бегаю.
Я не люблю в людях зависть.
Чтобы решить трудную задачу, нужно ее решать.
Если часы, то Breitling.
Если алкоголь, то виски.
Если weekend за границей, то Париж, где я еще не был.
Последний понравившийся фильм «Аквамен».
Любимая музыкальная группа или исполнитель Людовико Эйнауди.
Какого современника вы можете назвать лидером? Своего отца.
Кто обязательно должен стать героем нашего журнала? Есть у меня один знакомый, Виктор Колесников, он обладает уникальным качеством всех со всеми знакомить и приносить тем большую пользу.

Вопрос номера
Что делает мужчину сильнее?
Целеустремленность

легенда

АЛЕКСАНДР КРАВЦОВ

Президент группы компаний «Руян»,
создатель и владелец бренда
«Экспедиция»

Изначально все началось с того, что вы создали компанию «Руян», которая разработала такие известные средства, как «Раптор», «Москитол». Это был большой этап до «Экспедиции». Расскажите о нем.

Изначально мы создали компанию «Руян» - как группу молодых амбициозных людей, которые считали правильным верить людям и работали не ради денег, а ради достойного образа жизни. Когда оборот достиг десятков миллионов долларов, и мы победили американских представителей в нише обувной косметики и средств от комаров, мы обна-

ружили, что более дорогие машины и квартиры нас перестают сильно радовать и что на это не стоит гробить жизнь. И это только часть правды. Вообще - у правды всегда много частей. У каждого явления есть больше, чем одна причина...

Я две трети времени занимаюсь людьми, одну треть - маркетингом. Мы семь лет рекламировались на ТВ, и каждый год прибавлялось удручение, потому что мы понимали, что есть цена и качество, а есть позиционирование и рекламный бюджет. И все это превращалось просто в гонку бюджетов. А с американскими компаниями не очень-то поспоришь бюджетами.

И «Экспедиция» начиналась - в том числе такая комбинированная технология, с маркетинговой точки зрения, когда честная история, прожитая на себе, и красивый рассказ об этой истории - это сильнее, чем то, что высосано из пальца маркетолога. И вот образ жизни, выращивание команды, глубокое проникающее общение с партнерами, честная история вместо маркетинга - все вместе это привело к тому, что детонатором послужило рождение ресторана.

Leaders

133



132

129...130...131...

текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ

Как родилось название?

Название «Экспедиция» было найдено в ходе строительства ресторана. Первое название было «Пропавшая экспедиция». Поскольку мы понимали, что это не обычный ресторан, что повара, официанты, управленцы будут путешествовать, будут привозить из незаселенных территорий продукты, рецепты, песни. И одновременно мы купили катер на Севере. Слово «пропавшая» ушло, чтобы катер всегда возвращался целый, и люди на нем были живы и здоровы. Так и осталось – «Экспедиция». Потом этот бренд сразу стал зонтичным. Оказалось, что у этого бриллианта много граней и нас это так увлекло, что мы отказались от производства товаров массового спроса и сконцентрировались на разных проектах «Экспедиции», в разных рыночных нишах, для разных аудиторий. Было много дискуссий с лучшими бренд-мейкерами, они говорили, что не может быть у бренда целевой аудитории. На что я говорил, что у бриллианта много граней, целевой аудитории тоже много. То, что их объединяет, то, что это живые люди.

Так кто же оказался вашей аудиторией?

Мы разделили их на героев и волшебниц. Герой – это мужчина, осознавший себя лидером; при этом этим людям может быть 22 года, а может быть 72 года. Это совсем не принципиально. Важно, что они себя осознали, что они совершили действия, которые помогли им поверить в то, что они могут все. Волшебница – это женщина, которая вдохновляет героев. Они понимают, что особой мужского пола много, а героев мало. Ну и конечно, встретить героев сложно, поэтому если объединить героев, то волшебницы сами подтянутся.

Мы пошли этой дорогой и до сих пор не сворачивали с нее.

Какова идеология бренда «Экспедиция»?

Это честная история, прожитая на себе. Это легенда, к которой можно прикоснуться самым разным способом.

Миссия экспедиции претерпела три редакции. Первая звучала так: «Мы даем надежду на настоящую жизнь». Вторая: «Мы будим в людях надежду». Третья: «Будим веру в живое настоящее». Хотя мне казалось, что вера сильнее надежды, но надежда – как-то живее. Допускаю, что появится новая редакция.

Какая экспедиция привела к созданию ресторана?

Это было путешествие на полярный Урал. Я всю жизнь пытаюсь похудеть. Иногда мне это удается. Это как раз тот был случай. Путешествие было замаскировано так: туда – на вертолетах, обратно – пешком без продуктов. Вертолетчики ошиблись на 40 км. Но это была не самая большая проблема. Важнее, что они ошиблись сторонами водораздела. Они нас высадили с другой стороны хребта. В общем, мы голодали, тащили на себе снаряжение к нужной нам реке. А в любой компании и организации все зависит от первого лица. И чтобы все было хорошо, первое лицо должно быть физически здоровым и иметь хорошее настроение. А когда окружение начинает роптать, сильное первое лицо должно что-то предпринять. Я придумал, что когда мы вернемся, мы откроем ресторан, в котором все повара, все официанты будут путешествовать, как мы сейчас, и искать куропаток, орехи, ягоды. И это будет абсолютный голубой океан – мы не будем общепитом, будем театром... Мы за неделю добрались до людей, основательно похудели.

Ресторанный бизнес оказался сложным?

Я никогда не считал себя ресторатором. Хотя в какой-то момент, когда Владимир Путин привел Владимира Медведева отмечать победу на выборах, меня назвали ресторатором года. Я не могу сказать, что я профессионал в ресторанном деле. Я профессионально работаю с людьми; и с этой точки зрения, строить школу, ресторан, банк или больницу – примерно одно и то же. Ресторанный бизнес оказался сложным с точки зрения взаимодействия с государством. Мы с самого начала делали настойки, года два-три назад это узаконили, а до этого было несколько попыток заведения уголовных дел, потому что если ты размешал на барной стойке водку с вареньем – это коктейль, и это нормально. А если размешал ту же водку с тем же вареньем, но стояло это две недели, то это – нелегальное производство алкоголя.

Сложно оказалось построить и горизонтальное общение гостей, официантов и сотрудников. Официанты, как правило, смотрят на гостей снизу вверх, их научили, что гость всегда прав. Ничего подобного – если к вам домой пришли хулиганы, это не означает, что хулиганы всегда правы. Го-



ризонтальное общение очень важно, у нас много историй такого рода, и мне кажется, гости этим дорожат, особенно высокопоставленные гости, например, из Кремля, когда на них смотрят не как на небожителей, а просто как на людей, для них это экзотично и весело.

Наряду с другими высокопоставленными людьми, ваш ресторан неоднократно посещал президент России. Как это все происходило, что он заказывал?

Что он заказывал, я даже не знаю. Наверняка эту информацию могут предоставить сотрудники ресторана. Но точно скажу, что мы не предпринимали никаких действий, чтобы это событие произошло. Это была инициатива со стороны Администрации Президента. И второе – нам это не нанесло никаких травм, причем во второй визит в зале даже гости были, просто на входе стояла «рамка», и больше ничего. Конечно, «Экспе-

диция» – это бренд российский, патриотичный бренд. И мы считаем, что чем ближе друг к другу будут все позитивные силы в стране, тем лучше. В день присоединения Крыма я был в одном пафосном московском заведении. И тут мне звонят и говорят, что в «Экспедиции» гости объединяются, поют песни, сдвигают столы, обнимаются. Многие вещи происходят помимо нашей воли. В этом нет ничего плохого. Или, например, когда проходил бессмертный полк, и мы чуть не закрыли ресторан на 9 Мая, а тут выяснилось, что кто прошел с фотографиями, пришли к нам – для них важно было собраться вместе, чтобы стояли фотографии, лежали корочки хлеба на рюмках с водкой. Это очень важно и ценно. Это близко тем, кто на своих плечах держит страну, тем, кто переживает за свое будущее. Думаю, это всегда будет иметь отклик у самых разных людей.

Вот что еще интересно. В ресторанах раньше можно было курить. И гости сидели за своими сто-

134



лами и не знакомились. А сейчас у нас есть «курилка», где происходит много интересных знакомств и общение. Люди из разных областей, профессий, познакомившись, потом сдвигают столы и прекрасно общаются. У нас есть целые «коллекции» одежды для выхода на улицу: летные куртки, тулупы. Многие устраивают целые фотосессии. Это маленькое приключение, своего рода экспедиция. Но на самом деле для многих соприкосновение с «Экспедицией» - это шаг в неизведанное, потому что, как говорил Лао Дзы, «хорошее приключение не имеет поставленных четких целей и необязательно подразумевает возвращение». Так и в нашем случае - человек не знает, к чему это приведет.

Расскажите про город в Сибири, который вы придумали.

Это сложная история. Так получилось, что это был единственный случай, когда государство принудило нас что-то сделать. Вышло так, что мы пару раз пошутили над нашим президентом. Он это заметил и оценил. Мы вытянули колонну оранжевых джипов на Кутузовском проспекте, и когда президентский кортеж ехал в Кремль, мы помигали, поприветствовали. По всей видимости, он сказал Суркову, Сурков сказал Васе Якименко, а Якименко в то время делал движение «Наши» и форум «Селигер». Он пришел и говорит, что меня назначили отвечающим за развитие российской предпринимательской молодежи. Неформально. Стало понятно, что отказаться возможности, вероятно, нет. На нашей столбальной шкале опасности замигала лампочка 99. Мы заключили контракт, что мы строим большой плот, живем на нем. Днем причаливаем к берегу, где идет форум, а ночью уходим. Это был год молодежи. Государство собрало 35 000 ребят, и оказалось, что эта молодежь никому не нужна. Мы поняли, что открыли Клондайк, подружился с руководителями молодежных клубов, а уже на следующий год приехали на Селигер сами. И мы понимали, что мы должны придумать, озвучить, произвести, создать какие-то действия, чтобы это у сообщества был выход энергии. Идеи было несколько. Одна из них - фестиваль «Экспедиции» «Зачатие», одна из задач которого была открытие новых городов. Руян Город просуществовал семь лет, там остался маяк, работает храм, но проект зарезервирован.

Сегодня нет желания «оживить» проект?

Чтобы город существовал, туда надо переезжать жить. Я на это не готов. Руян Город жил мероприятиями и сейчас мы, основатели, не можем по ряду причин, активно заниматься этим проектом.



Вернемся к бизнесу. Что для вас означает «заниматься бизнесом»?

Я не провожу границ между работой и личной жизнью, как и между буднями и выходными. Это лучший способ жить. Конечно, отсутствие конкуренции расслабляет.

Для чего вам нужны деньги!

Для свободы. Деньги - это ресурс, необходимый для перспектив.

А что для вас счастье?

У меня четыре сына, и наиболее плотные взаимоотношения сейчас с младшим, Пашей, которому сейчас 5 лет и он философ последние года три. Так вот он меня недавно спросил: «В чем сила?». Я ответил, что в любви. «А я слышал, что в правде» - возразил он мне. «Конечно, и в правде сила» - ответил я. «А если соединить правду с любовью?» - спросил сын. «Тогда это будет самая сильная сила!» - сказал я. Отвечая же на этот вопрос, счастье - в жизни. Но в этой жизни должна быть любовь.

Как времени хватает на детей?

Да не хватает времени. Просто нужно держать фокус на действительно важном, а не на том, что кажется важным.

Какие ценности закладываете в детей?

Мне нравится правило: не надо воспитывать детей, воспитывайте себя, а дети все равно будут похожи на вас. Я пытаюсь жить так, чтобы своим личным примером вдохновлять своих детей и давать им правильные ориентиры. Я хочу, чтобы мои дети умели общаться и доверять.

Какая экспедиция запомнилась вам больше всего?

Сложный вопрос. Это как нет любимой песни, хоть я сам пою. Были очень романтические походы, были опасные. Каждая экспедиция запоминается по-своему.



ЕВГЕНИЙ ИСКАНДАРОВ

Шеф-повар
ресторана «Экспедиция»

С 2010 года я являюсь шеф-поваром ресторана «Экспедиция». Задача была сохранить быт и сформировать команду. Наш ресторан – ресторан добычи и практически все продукты мы привозим из разных уголков страны. Каждый здесь откроет для себя что-то новое и попробует то, чего нет в других местах.



Вы поете?

Да, я занимаюсь авторской песней. Этот жанр умер лет пятнадцать назад. Но это направление всегда сопровождало любые экспедиции. И у нас есть сейчас проект «Экспедиция. Живая музыка», в котором мы ищем ежегодно двадцать лучших авторских песен. Тем самым, этот жанр сохраняется в жизни людей.

Что бы вы в себе изменили?

Я и сейчас меняюсь. У меня много вредных привычек. Я считаю, что отказаться от них практически невозможно, но можно заменить их полезными. Что я сейчас и делаю. Еще я часто иду на компромиссы, и хочу научиться делать это реже. Я не люблю травмировать людей, говоря им о том, что мне не нравится. На самом деле, полезно сразу говорить обо всем, так как песчинка может со временем может превратиться в ком.

Если говорить о том, что жизнь – это экспедиция, то что вас вдохновляет идти дальше, когда это сложно?

Во-первых, не особо то есть выбор (смеется). Вера. Вера в себя и в тех, кто рядом. Моя первая книга «Бизнес как экспедиция» начинается с анек-

дота: «Вы в гномиков верите?». «Нет!». «А они в вас – да. Не подведите их, пожалуйста».

У вас четверо детей, у вас доброе сердце, вы много путешествуете. Сейчас этот анекдот про гномиков. Не было никогда мысли написать детскую книгу?

Мне нравится что-то делать для детей. Но книга – это роскошь, которую сложно себе позволить.

Любимое блюдо в ресторане «Экспедиция»?

Строганина. Только здесь можно попробовать ее настоящую.

Место, где еще не были, но очень хотели бы побывать.

Чукотка.

А что для вас означает дружба?

Это серьезный вопрос. Это готовность пожертвовать всем ради друга.

Что вас оберегает в экспедициях?

Наши добрые дела!

история успеха

140

ОЛЕГ ТЕЛКОВ

Ведущий аналитик, партнер
в консалтинговой компании
O2 Consulting

Олег, когда я узнал вашу историю о том, как почти четыре года назад, в возрасте 19 лет, вы пришли в консалтинговую фирму на бесплатную стажировку и смогли вырасти до полноценного партнера компании, я не мог не взять у вас интервью.

Каково это – быть партнером быстрорастущей консалтинговой компании в 22 года?

С одной стороны, – это большая ответственность, а с другой – наличие неограниченных возможностей для развития себя через призму роста компании. Ежедневно приходится сталкиваться с целым спектром разноплановых и многопрофильных аналитических и управленческих задач, вести переговоры с ведущими отраслевыми экспертами,

руководителями крупных компаний и государственных структур.

Согласитесь, это же жутко интересно и захватывающе. (Смеется.)

Тот драйв и азарт, которые возникают в процессе преодоления всех челленджей, позволяют не только успешно закрывать текущие проекты в роли аналитика и руководителя, но и привлекать новые – уже в статусе полноценного партнера O2.

Почему в свое время выбор пал на O2 Consulting?

Для меня O2 Consulting – это точка отсчета моей карьеры. Почти четыре года назад, будучи еще студентом второго курса экономического факультета

текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ

141



НИУ ВШЭ, я нашел на hh.ru компанию, которая меня действительно зацепила. Спустя месяц и несколько этапов отбора я стал полноценным членом команды, о чем до сих пор ни капли не жалею.

O2 Consulting позволила максимально эффективно реализовать себя в наиболее интересных для меня сферах. Коллегам было неважно, что я был младше всех в команде (хотя я и сейчас младше всех (смеется)), что я чего-то не умел и не знал. Для них самым важным было мое желание постоянно расти и развиваться, брать на себя все большую и большую ответственность в принимаемых решениях.

Прозрачная системы повышений позволила мне достаточно быстро дорасти до ведущего аналитика и стать одним из партнеров O2. Совсем не уверен, что в другой компании мне удалось бы пройти этот путь так быстро.

При этом никаких ограничений в дальнейшем развитии карьеры нет. Все зависит только от меня, а команда всегда меня поддержит.

Олег, вы такой молодой и при этом консультируете крупнейшие компании в России и государственные структуры. Как вам это удается? Ведь консалтинг – тот бизнес, который требует «седьмидесятилетности».

Я стараюсь активно использовать обширную сеть наших партнеров и отраслевых экспертов для консультаций в новых для меня областях. Мы постоянно стремимся работать с одними из лучших экспертов в России и мире, что позволяет максимально быстро и эффективно реагировать на все те трансформационные процессы, которые происходят в современном мире. Кроме того, я стараюсь быть максимально гибким и открытым к новым знаниям и подходам, которыми со мной делятся более опытные коллеги и партнеры.

Но мне кажется, что современный консалтинг также нуждается и в свежем взгляде на различные современные вызовы, которые стоят перед клиентами. Хочется верить, что в данном разрезе у меня может быть преимущество перед более опытными коллегами по цеху, так как мое мышление меньше скованно какими-либо рамками и стереотипами.

Безусловно, работая над проектами, вы посвящаете практически всего себя им, а как же друзья, машины, вечеринки, путешествия – то, чем обычно занимаются в вашем возрасте?

Как бы это банально ни звучало, но грамотный тайм-менеджмент позволяет не только успешно руководить проектами, но и организовывать собственную повседневную жизнь, способствующую самореализации в различных сферах. Все мои кол-

леги также солидарны со мной в этом вопросе, ведь одним из ключевых принципов нашей компании является сбалансированность жизни.

Для меня самым ярким примером того, что жизнь «не сходится клином» на проектах, может выступить тот факт, что с сентября по январь я жил и учился в Бельгии, в одном из лучших университетов Европы – KU Leuven. Это мне не мешало продолжать активную удаленную работу в O2, в том числе в рамках проведения аналитической деятельности, координации проектных команд и привлечения новых проектов.

Искренне верю, что в будущем все больше и больше компаний будут переходить на оценку и контроль конкретных результатов работы каждого сотрудника, отказываясь от желания всеми силами держать людей в офисе с утра до вечера.

Какие проекты и сферы для себя вы считаете наиболее интересными и перспективными? Почему?

Сейчас для меня наиболее интересными являются проекты в сфере цифровизации, энергетики и спорта. Особенно увлекают те проекты, которые находятся на стыке цифровизации и каких-либо «классических» отраслей, в том числе области развития Интернета вещей и других сквозных технологий.

Сегодня на каждом шагу звучит, что за реализацией подобных проектов стоит будущее, так как цифровые технологии все глубже и глубже проникают в нашу повседневную реальность. При этом далеко не все участники рынка понимают, как измерять эффективность внедрения цифровых решений в повседневную жизнь экономических агентов. Поэтому я считаю, что разработка механизмов измерения данных эффектов также является одним из интереснейших направлений для работы.

Консалтинговый бизнес сейчас сильно меняется – и ваша компания на волне. Какое направление вы развиваете? Какую ключевую ценность создаете?

Мы прекрасно понимаем, что на рынке консалтинга происходит четкая смена фокуса с написания документов «в стол» на реализацию проектов, на-

правленных на конечный результат: привлечение инвестиций, создание рабочих мест, организацию проектных офисов, реализацию инструментов открытых инноваций... Большой опыт применения наших принципов мышления позволяет создавать уникальные разработки, находить выходы из самых сложных ситуаций и достигать требуемого результата. Кроме того, наша цель – последовательно улучшать качество работы с клиентом, формировать с ним прочные долгосрочные отношения, тем самым создавая безупречную репутацию и надежный пул постоянных клиентов.

А как происходит ваше общение с командой? Какой принцип построения коммуникаций считаете наиболее успешным?

Я всегда стараюсь находиться внутри коллектива, быть с ним на одной волне. При этом я прекрасно понимаю, что это не стоит делать искусственно и наигранно. Мы отлично общаемся с коллегами и в нерабочее время. Считаю, что ключевыми принципами являются честность, открытость и взаимопомощь в любых, даже критических, ситуациях.

Что вы считаете самым важным в профессии консультанта?

Наличие здравого смысла и понимания конечной цели работы! Можно сколько угодно делать красивые презентации и строить сложные финан-

совые модели в Excel, но если эти модели и слайды полностью оторваны от реальности, то они так и останутся картинками на экране. Чтобы этого избежать, мы регулярно взаимодействуем с каждым из наших заказчиков на всех этапах проектов: выявляем целевые ориентиры, обсуждаем промежуточные материалы и многое другое.

Есть вещи, через которые невозможно переступить?

Я думаю, что для меня это в первую очередь предательство, особенно – преднамеренное предательство. В моей жизни было несколько неприятных историй, когда за моей спиной меня откровенно предавали в пользу каких-либо других людей или возможностей.

Однако я всегда старался и стараюсь максимально исключить любые конфликты из своей повседневной жизни, так как они только расшатывают нервную систему и отвлекают от приоритетных целей. Поэтому я никогда ни на кого не держу обиду – я просто отхожу в сторону, тогда чаще всего и переступать через что-либо не приходится. (Улыбается.)

Вопрос номера

Что делает мужчину сильнее?

Уверенность в собственных силах и знаниях, которые позволяет четко обосновать свою позицию по любому вопросу.



Что дала вам компания на старте и что вы, уже как учредитель, хотели бы привнести в нее свое?

Я думаю, что здесь стоит выделить два ключевых пункта. Во-первых, это всесторонняя поддержка со стороны более опытных коллег на всех этапах моего развития, в том числе за счет активной системы менторства и трансфера накопленных знаний. Во-вторых, это свобода самореализации в наиболее интересных отраслях и темах, в том числе за счет участия в многопрофильных проектах.

Как партнеру мне хотелось бы сохранить тот драйв и динамику развития, которая сейчас есть у команды и компании, сделать это за счет развития новых направлений по реализации проектов.

Для своего возраста вы достигли невероятного успеха, что посоветуете молодым амбициозным ребятам, студентам?

Самое главное – не бояться регулярно выходить из зоны комфорта, любое развитие – это в первую

очередь преодоление собственных страхов, барьеров и прочего. Кроме того, не всегда нужно идти по стандартному пути, нужно использовать все возможности, ставить самые глобальные цели и не бояться услышать «нет» в ответ. Я тут не так давно для себя понял, что чем более болезненное «нет» ты слышишь, тем большие возможности перед тобой откроются в будущем, если ты сможешь осмыслить причины и сделать правильные выводы. Любой ответ «нет» – это не стена, а высокая ступенька, на которую просто нужно забраться.

У Черчилля есть замечательная фраза: «Никогда не сдавайтесь – никогда, никогда, никогда, никогда, ни в большом, ни в малом, ни в крупном, ни в мелком, никогда не сдавайтесь, если это не противоречит чести и здравому смыслу». Думаю, что это отличный девиз для меня и для всех, кто еще только в начале жизненного пути.

Любимый город	Москва.
Если автомобиль, то	BMW.
Если домашнее животное, то	овчарка.
Мужчина обязательно должен уметь	отвечать за свои слова.
Если мне плохо, то	я сажусь за руль машины.
Я не люблю в людях	лицемерие и трусость.
Чтобы решить трудную задачу, я	раскладываю ее на простые.
Если часы, то	Apple Watch.
Если алкоголь, то	виски.
Если weekend за границей, то	в Париже.
Последний понравившийся фильм	«Зеленая книга».
Любимая музыкальная группа или исполнитель	Макс ИвАнов («Торба-на-Круче»).
Какого современника вы можете назвать лидером?	Павел Дуров.
Кто обязательно должен стать героем нашего журнала?	Герман Греф.

НАТАЛЬЯ КУРОВСКАЯ

основатель компании
«Фуджо Секьюрити».

Мне всегда нравились техника, машины, мотоциклы – обожала разбираться как все устроено. Интересовалась оружием, сама делала пики, копья, любимая игрушка – наган с пистонами. И всегда расстраивалась, когда дарили кукол.

Как получилось, что вы занялись охранным бизнесом?

Все началось с того, что я увлеклась японскими единоборствами. Мой тренер-датчанин был руководителем подразделения личной охраны. Он привлекал меня к работе, связанной с охраной аэропорта в г. Бангалоре; сначала были тренировки женских подразделений, затем – непосредственная работа в личной охране.

Помните, в каком возрасте у вас появилась предрасположенность к охранный деятельности?

Когда выбирала профессию после школы, я и не знала о существовании подобной профессии. У меня с детства обостренное чувство справедливости. Еще в школе я сколотила команду из ребят, и если на кого-то нападали, мы его защищали. Была местным «шерифом», разбирались с забияками. Как-то нашла книгу «Самбо в СССР» – стала тренировать одноклассников дома, учила постоять за себя. Откуда это – непонятно, никто из родни не занимался ничем подобным.

С чего началась компания «Фуджо Секьюрити»?

У меня было рекламное агентство, которое работало с европейскими luxury-брендами (еще одна моя любовь!), получила приличный опыт в продвижении, сформировался круг клиентов... Тут все сложилось: маркетинг, страсть к автомобилям, опыт работы в личной охране. Целенаправленно изучала разные школы личной охраны (британскую, американскую, израильскую и российскую), чтобы объединить все это в международном бренде.

Чем отличаются американские и британские системы от российской?

Принципы едины, но есть особенности, зависящие от страны, законодательной базы и менталитета. В Великобритании, например, личной охране запрещено носить оружие, приходится работать в таких условиях. В Америке, напротив, у людей много возможностей защищать свое пространство.

текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ



В России ограниченный доступ к оружию и большие проблемы с законом в случае его применения. Телохранителю нужно очень грамотно себя вести, чтобы потом не было сомнений в законности использования оружия.

У вас есть профессиональный кодекс?

Как и в других сферах, в нашей есть разные уровни: эконом-класс, премиум. Элита охранных услуг – телохранители. Внутри этой касты тоже есть специализации. Самый высокий уровень – дипломатическая охрана. Это работа с государственными и политическими деятелями. Здесь и протокол, и поддержка статуса, и глубокие знания сферы. Есть работа с крупным, международным бизнесом, где тоже все довольно серьезно и статусно. Конечно же, охрана высокого уровня востребована в шоу-бизнесе. При этом наши сотрудники никогда не работают в режиме «соло», это когда один человек и телохранитель, и носильщик, и водитель. Это иллюзия безопасности – в таком режиме даже лучший специалист не может полноценно защищать заказчика. Увы, в бюджетном сегменте запросы именно на такие «кухонные комбайны».

Чем ваша компания отличается от других охранных предприятий?

Мы не занимаемся тем, что не гарантирует клиенту безопасность. Сразу говорим: «Извините, но такие условия не могут реально обеспечить качество работы». Здесь слишком высоки ставки, чтобы формально относиться к своим обязанностям. Специализируемся на иностранных гостях, делегациях, поэтому хорошо понимаем кросскультурную коммуникацию. Наше кредо – комплексная система защиты, включающая все аспекты жизни заказчика.

В каких странах представлена компания?

«Фуджо Секьюрити» – международная компания с российскими корнями, которая работает в России, СНГ, Европе и странах Персидского залива. В ближайшее время откроемся в Гонконге и Макао.

Что предшествует выходу в новые страны?

Наши клиенты – это в основном космополиты, у которых растущий международный бизнес; они могут иметь двойное гражданство, у них недвижимость по всему миру. Обычное дело – travel-план, расписанный на год вперед. Поэтому таким людям очень удобно получать комплексный сервис по личной охране в любом месте от одной компании.

Какие еще услуги предоставляет ваша компания?

Деловая разведка, проверка безопасности контрагентов и партнеров – это части, которые складываются в интеллектуальный подход к делу. Для всестороннего анализа мы должны узнать об окружении, местах, планируемых встречах, деталях, чтобы быть подготовленными и разработать систему защиты.

Есть ли связь между личной безопасностью и успехами в бизнесе?

Нашими услугами пользуются те, кто хочет сохранить статус-кво, кому важно находиться в неизменно комфортных условиях. Вся работа продлевается уже потому, что человек достиг определенного статуса и нуждается в премиальной поддержке в момент роста.



Среди ваших клиентов больше мужчин или женщин?

Мужчин. Но они обеспечивают безопасность и своих семей.

Пользуются ли популярностью женщины-телохранители?

В определенных случаях – это лучшее решение. Когда видим, что ситуация требует именно такого специалиста, безусловно, рекомендуем. Например, человек не хочет показать, что нуждается в защите, а женщина обычно воспринимается как личный помощник, секретарь. Часто заказывают для охраны детей.

И все же подавляющее большинство сотрудников в компании – мужчины. Сложно ли управлять коллективом?

Мне просто, потому что сотрудники в коллективе мотивированы на профессиональный рост. Я смело делегирую важные зоны ответственности мужчинам и управляю уже теми, кто управляет.

Уверен, что бывают случаи, когда охранник со временем становится близким человеком для клиента, иногда даже другом. Хорошо это или плохо?

У нас есть внутренний кодекс, обязывающий соблюдать дистанцию и пиетет. Это профессио-

нально. Такие принципы популярны в Японии, это наследие культуры самураев. Мы придерживаемся схожего этикета.

Часто ли случаются ситуации, когда приходится менять охранников?

Я рекомендую совершать ротацию. Тем не менее есть разные подходы, многое зависит от клиента, ситуации, планов. Например, в семье с маленькими детьми имеет смысл оставить телохранителя на длительное время.

Сколько стоит квалифицированная охрана?

Дорого. И она должна стоить дорого. Стоимость формируется из «проектирования». Кто клиент? Какие угрозы возможны? Насколько они серьезны? Какие охранные функции потребуются? Ответив на эти вопросы, мы получим стоимость услуг. Это не только физическая охрана – сюда входят технические работы, проверки и многое другое.

Вы системно подходите к охране, серьезная подготовка, всесторонний анализ. А что делать, если к вам обратился клиент и сказал, что ваши услуги нужны срочно?

Разбираемся в сути проблемы. Бывает, что полиция отказывается действовать, и тогда человек приходит к нам. Мы его последний оплот, поэтому не можем отказать. Работаем в таких условиях,

даже собираем доказательную базу, которую потом предоставляют в полицию.

Дайте три совета по безопасности от компании «Фуджо Секьюрити» для наших читателей?

Универсальных советов для любых ситуаций практически нет, все очень индивидуально. Прислушивайтесь к интуиции, это наша врожденная система безопасности. Говорят, она у женщин развита лучше. Я не согласна. Ее можно развивать, если работать над этим. Не будьте легкомысленными. Доверяйте, но проверяйте. И, пожалуй, еще одно. В наше время, время социальных сетей, важна уместная, разумная открытость. Не делайте так, чтобы по вашим публикациям все могли видеть, где вы находитесь, что покупаете, с кем общаетесь. Всю эту информацию могут использовать против вас. Показывайте только то, что не даст точных данных другим людям.

Поделитесь ближайшими планами развития компании?

Планирую дальнейшую экспансию в арабские страны, как уже говорила, будем работать в Гонконге и Макао. Расширим автопарк, в него войдут машины люкс-класса: Bentley, Rolls-Royce, бронированные автомобили.

Как рождаются риски, которые побуждают человека нанимать телохранителя?

Источник рисков – сам человек, его внутреннее состояние. Охрана обеспечивает вашу безопасность в течение определенного времени, но должна идти постоянная работа и с внутренними причинами, которые влияют на внешнюю обстановку. Есть психологические черты, которые провоцируют риски. Мы оцениваем и причины, даем рекомендации.



СЕРГЕЙ ДОМОГАЦКИЙ

КАК СОЗДАТЬ БЫСТРОРАСТУЩУЮ КОМПАНИЮ НА ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ?

Как вы оказались в строительном бизнесе?

Я прочитал книги по инвестированию и решил вкладывать деньги в строительство. Многие инвесторы говорили, что инвестиции нужно не покупать, а создавать. Я решил изучать строительство, чтобы создавать единицу недвижимости. Так я построил первый дом для сдачи в аренду, потом второй – и понеслось.

Рынок сложный, конкурентный. Как удалось не просто постепенно развиваться, а в короткий срок создать самую быстрорастущую строительную компанию?

Сначала я строил как все. Стандартно. Но мне это не нравилось. Хотелось ускорить строительные процессы, оптимизировать стоимость и строить дома в разы быстрее конкурентов. Тогда я поставил цель наладить заводское производство сборных домов. Красивых, надежных, экологичных. В теории это позволяло строить в разы быстрее конкурентов, соответственно, сократить расходы на персонал и быстрее оборачивать средства. Я выбрал

текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ

технологии строительства фахверк, так как я изучил все технологии и сравнил их, именно фахверк выигрывал по всем параметрам: экологичность, дизайн и эстетика, скорость строительства. Я человек творческий и не могу строить простые дома. А фахверковые дома, на мой взгляд, являются самыми красивыми. В итоге в начале 2017 г. я запустил производство типовых домов по технологии фахверк и основал компанию "Экокомплект". В то время на рынке строительства домов фахверк уже было много устоявшихся игроков, три-четыре основных российских и около пяти европейских компаний, в основном из Германии и Финляндии. Фахверк тогда стоил от 10 млн руб. А дома площадью 250-300 м² обходились заказчику в 60, 80 и даже 100 млн руб. Это факт. Когда я запустил производство типовых



153

домов и поставил самую низкую цену на рынке, начались, конечно же, небольшие трения с лидерами рынка. Появились десятки, а то и сотни заказных отзывов. Нам даже угрожали, приезжали в выставочный дом "поговорить" серьезные ребята. Все это было очень смешно, потому что меня в принципе невозможно напугать; и я смотрел на них с улыбкой.

За два года произошел настоящий передел рынка, реальная промышленная революция в строительстве. Как в свое время Генри Форд произвел революцию в автомобилестроении, когда автомобили стоили очень дорого, он запустил конвейерное производство машин и за счет этого добился снижения стоимости в десятки раз. В итоге началась индустриальная революция: все начали производить на конвейере – одежду, технику, часы. Все, что нас окружает, изготавливается не вручную, а на заводах.

Но почему-то за сто лет строительная индустрия абсолютно не изменилась. Строительные компании как строили свои дома вручную, используя пилы и молотки, так и строят. Поэтому дома стоят так дорого и качество оставляет желать лучшего. Если наладить производство, то повышается качество и снижаются издержки.

Вторая проблема строительного рынка заключается в том, что у всех компаний была огромная ассортиментная линейка домов. И это ошибка, потому что если у вас в каталоге десятки домов, а не один, два или три, то производство выходит очень дорогим. Во-первых, разработка домов – это сложный и дорогостоящий процесс; во-вторых, составление рабочих документов, расчетов и т.д., в-третьих, большое количество ошибок в производстве. Кроме того, чем больше ассортимент, тем больше необходимо персонала. А расходы на зарплаты сотрудников также закладываются в стоимость дома.

Вы решили пойти по другому пути?

Да. Мы сделали все не так, как "нормальные" строительные компании: Только три дома – маленький, средний и большой. Причем это абсолютно одинаковые дома внешне, они отличаются только по длине. По сути, мы выпускаем всего один дом.

За счет того, что у нас всего три дома, мы оптимизировали производство так, что у нас практически не остается обрезков. Это также существенное удешевление себестоимости. Установив цену в 5-8 раз ниже конкурентов, мы получили большое количество заказов на наши дома и вели переговоры с производителями стройматериалов, чтобы нам дали лучшую цену. Некоторые производители даже просили меня подписать соглашение о неразглашении цены. Если взять проект нашего дома и выйти на наши заводы, для закупки материалов на пря-





мую, то есть строить самому, то получится дороже, чем заказать у нас.

В итоге у нас заводское производство с высоким качеством, нет раздутого штата архитекторов и других лишних сотрудников, кроме того, у нас есть возможность постоянно совершенствовать свои дома. Например, за 2018 год мы внесли 86 изменений и улучшений в наши дома. Так не совершенствует свой продукт ни одна строительная компания.

И это один из элементов, который позволил нам снизить цену на фахверковые дома и сделать технологию строительства доступной. Вывести ее из премиального сегмента на общий рынок. Теперь каждая средняя семья в России может себе позволить потрясающий, красивый и экологичный дом с панорамным остеклением. Классно же! Раньше это было доступно для элиты.

Что еще позволило вам снизить цену в разы?

Расходы на маркетинг. Маленькие строительные компании затрачивают на маркетинг от 1 млн рублей в месяц. Мы 20-30 тысяч. Максимально мы затрачивали 450 тысяч в месяц – это было всего один раз, когда мы брали рекламу у крупного блогера. Сейчас мы разыгрываем среди наших клиентов внедорожник, но его я покупаю за свои личные деньги. Я понимаю, что это окупится за счет увеличения количества продаж.

Не секрет, что все затраты на маркетинг закладываются в стоимость продукта. В итоге мы смогли продавать дома по самой низкой цене. Есть еще один секрет: мы не пытаемся заработать здесь и сейчас. То есть моя компания работает на перспективу. Мы делаем минимальную наценку и зарабатываем на больших объемах продаж. Это наша стратегия бизнеса. Мы даем качественный продукт по самой низкой цене.

Клиентам нравится такой подход, поэтому мы растем по экспоненте.

Что из себя представляет ваша компания сегодня?

На данный момент компания «Экокомплект» – самая быстрорастущая строительная компания в России. Это при том, что с 2014 г. рынок стремительно падает, пробивая дно. В 2018 г. мы выросли по количеству заказов в 11 раз.

Главный секрет заключается в том, что если вы создаете классную компанию, востребованный продукт, вам необходимо сосредоточиться на его качестве. У нас во главе угла стоят четыре базовых элемента. Это красивый дизайн, экологичность, качество и надежность. Это наша миссия. Мы никогда не отступаем от нее. Для нас это крайне важно.

Ошибка большинства компаний – создавать продукты низкого качества и ставить на них цену как у всех. Разве можно расти, пользуясь подобной стратегией? Очевидно, что это путь, ведущий в тупик.

Что особенного вы сделали?

Во-первых, мы взяли хорошую, качественную и надежную технологию строительства – фахверк.

Во-вторых, для основания фахверка мы выбрали самый качественный клееный брус.

В-третьих, мы взяли стеклопакеты, которые до нас никто не использовал в строительстве малоэтажных домов. Стеклопакеты Guardian, которые имеют просто сумасшедшую толщину, они противоударные, имеют самый высокий класс энергоэффективности среди бытовых стеклопакетов. До нас их использовали лишь для остекления небоскребов.

Наши основные преимущества:

- Заводское производство домов.
- Только три вида домов. Скоро выпускаем еще два проекта.
- За счет заводского изготовления комплектующих и их идеальной подгонки мы сократили срок строительства до двух недель.

О технологии, которую вы применили, уже складывают легенды. Расскажите о ней немного.

Технология фахверк – это красивая, долговечная и энергоэффективная немецкая технология строительства, которой более 700 лет. За эти века она доказала свою практичность. Многие дома, построенные 500-600 лет назад в Германии, стоят по сей день и в них все еще живут люди. По сути фахверк – это вечная технология. Но средневековый фахверк – это красивые, "пряничные" домики с маленькими окошками. В 20-м веке с появлением энергоэффективных строительных материалов фахверк эволюционировал. Сейчас это красивые, элитные дома с панорамным остеклением в стиле шале.

В какую стоимость обойдется дом, скажем, метров в 100?

Дом площадью 110 м под отделку будет стоить около 3,5 млн руб. Это с учетом доставки по Московской области. Но мы доставляем наши дома по всей территории России и даже в Европу.

Мягко говоря, вы вышли из зоны конкуренции в неоспоримое преимущество. Что дальше?

У нас амбициозные планы. Мы хотим стать номером один в России по малоэтажному строитель-

1508



Leaders

ству. В этом году заходим на европейский рынок. У нас самая низкая цена на фахверковые дома в мире, поэтому Европу мы завоюем за короткий срок. У нас уже оплачены заказы на коттеджные поселки на Кипре и в Черногории. Заказы в производстве. Через месяц начинаем строительство. Также идут согласования с другими странами. Есть два запроса из США. После того, как станем номер один в Европе, в планах интеграция на весь мир.

Создав успешный бизнес, чем сейчас занимаетесь?

У меня быстрорастущая компания, она требует много внимания к себе. К тому же я перфекционист, поэтому всегда стараюсь все улучшить. Недавно, наконец – я начал позволять себе подолгу путешествовать, появилось на это время. До этого я два года практически не путешествовал. Помимо этого, я занимаюсь спортом и саморазвитием. Единственное, не хватает пока времени на чтение книг. Я сплю по шесть часов и занимаюсь любимым делом. Со стороны кажется, что я много работаю. Но я не работаю ни секунды. То, чем я занимаюсь, – это мое любимое занятие. Я рад заниматься своим любимым делом! Это наполняет меня энергией, поэтому я практически никогда не устаю. Могу работать без выходных месяцами.

У вас есть увлечения?

Саморазвитие. Им я занимаюсь каждый день! Семинары, лекции и консультации у лучших специалистов. Сейчас плотно изучаю психологию.

1509

диалог

АЛЕКСАНДР ПАВЛОВ

Генеральный директор
сети фитнес-клубов Dr.LODER

текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ

Dr.LODER на данный момент считается одним из лидеров среди сетей фитнес-клубов. Сколько лет компании, каковы ее принципы?

Самому бренду на данный момент 14 лет, а наша компания функционирует на рынке фитнес-услуг около 9 лет. Первый клуб открыт на Остоженке, рядом со знаменитым учреждением доктора Лодера. И концепция, predetermined 14 лет назад, сохраняется по сей день — это место досуга и отдыха для аудитории, которая может себе это позволить.

Время быстротечно, что поменялось за эти годы в концепции вашего бренда?

У каждого открывающегося клуба, безусловно, имеется своя концепция; и она обусловлена локацией и возможностями того пространства, где он находится. Мы постоянно развиваемся и следим за трендами в индустрии, внедряя их в наши проекты, для того, чтобы клиенты получали максимум удовольствия от пребывания в центрах. Качество оборудования, сервис, чистота, дизайн и атмосфера — для нас все имеет большое значение.

Расскажите про последние тренды в фитнес-индустрии.

Мы не понаслышке знаем о происходящем на рынке. Компания принимает участие в международных выставках и всегда отслеживает тенденции мировой фитнес-индустрии. На всех выставках улавливается главный тренд — это постоянный поиск новых ниш, продиктованных современным обществом. Например, в кардиотренажерах применяется создание виртуальной реальности — человек на беговой дорожке может «перенестись» на пляж в Майами. Большое значение придается направлению кроссфит. Сейчас развивается много локальных программ с меньшей нагрузкой на организм, в которых необходимо присутствие профессионального тренера. Главное отличие фитнеса

1600

Leaders





Leaders



от спорта — получение удовольствия от процесса создания красивого тела, поддержания формы и хорошего настроения. Поэтому соединение передовых технологий и развлечений с минимизацией нагрузок на организм и максимальным эффектом — основная задача, стоящая перед представителями индустрии.

Почему для современного успешного человека важно уделять внимание фитнесу?

Приведу слова древнегреческого философа Платона, который называл каждого человека, у которого умственное развитие отставало от физического и наоборот, — «хромым». Так и я считаю: нелепо заботиться об интеллекте, но при этом не заботиться о теле. При этом не надо ставить задачу быть самым лучшим, главное — быть в равновесии и балансе с самим собой.

Заставить себя системно посещать фитнес-клуб для многих является проблемой, и это не секрет. Какой совет вы дадите людям с плотным графиком?

Если бизнесмен или успешная женщина не ставят перед собой задачи выступать на соревнованиях, занятия фитнесом могут быть интегрированы в

график и синхронизированы, как утренний ритуал, включающий, к примеру, чистку зубов и принятие душа. Современное фитнес-оборудование позволяет добиваться необходимого эффекта для поддержания организма в нужном тоне, затрачивая на это совсем непродолжительное время.

Назовите три критерия формирования культуры красивого и здорового тела.

Первое — это воспитание. Именно родители и та среда, где воспитывается человек, формируют любовь к занятиям спортом и физической культуре. Второе — атмосфера, в которой человек находится и общается, если в ней присутствуют успешные люди, уделяющие внимание внешнему виду и здоровью. Третье — интеллект. И пусть 90% усилий человек уделяет интеллекту, но хотя бы 10% необходимо отвести своему телу, физическому здоровью и поддержанию гармонии организма.

163



ЧЛЕН КЛУБА DR.LODER

НУРАЛИ ЛАТЫПОВ

В XIX веке доктор Лодер небезуспешно проповедовал здоровый образ жизни в России. Кто не занимался физической культурой, прослыл с тех пор лодырем. В XXI веке эту традицию подхватил клуб – одноименный со знаменитым доктором. Современнейшие методики, комфортабельные залы, квалифицированный персонал – блестящее продолжение традиций здорового образа жизни, заложенных доктором Лодером.

Когда-то нас учили, что личности не делают историю, я утверждаю обратное. Ярчайший тому пример – личность Александра Владимировича Павлова, который во многом сформировал облик современной физической культуры, кою древние греки считали неотъемлемой частью человеческой культуры вообще.



ЧЛЕН КЛУБА DR.LODER

АНАТОЛИЙ ВАССЕРМАН

Сеть клубов с фитнесом Dr.LODER не только лучшая из мне известных по разнообразию способов тренировки. Она еще и прекрасно относится к клиентам. В частности, когда я из-за высокой рабочей нагрузки не мог даже выкроить время для посещения клуба, тренер не раз приезжал ко мне и устраивал упражнения с использованием придомовых и домашних условий, так что попутно научил изыскивать новые возможности. Спасибо и ему лично, и всему Dr.LODER!



КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

PRECOR DEREK BURKE

Dr.LODER – это прекрасный пример сочетания хорошего качества в отличных фитнес-клубах. Когда я посещаю Россию и останавливаюсь в Москве, то всегда хожу тренироваться в Dr.LODER, потому что у них лучшие сервис, атмосфера и продукты для тренировок в этой индустрии. Мы рады, что являемся давними партнерами и надеемся, что будем работать вместе на протяжении многих лет – как на благо бренда Dr.LODER, как представителя премиум фитнес-клубов в России, так и во благо бренда Precor.



МУЗЫКА

166

EM & LEE DJs

Em&Lee DJs (Grusha Music) – диджей-близняшки Анна и Алия, главные гости самых модных столичных мероприятий, популярные светские персоны и востребованные фотомодели. Принимали участие в съемках музыкальных клипов таких звезд, как Григорий Лепс, Тимати, Павел Воля, USB.

На сегодняшний день проект стал востребованным, оригинальным и перспективным брендом в мире российского и зарубежного клубного бизнеса. Девушки превосходно работают с аудиторией, а их высококлассный диджеинг создает неповторимую музыкальную атмосферу, которая пробуждает желание испытать новые и неизведанные ощущения!



Как родилась идея стать диджеями?

Lee: Однажды Аня придумала, что можно сделать диджейский проект. Нам подарили на день рождения, который у нас, разумеется, в один день, диджейский пульт, и мы поняли, что впереди нас ждет интересное и творческое дело.

Не было ли в этом решении разногласия?

Em: Абсолютно никаких разногласий.

В каком направлении играете?

Lee: Предпочитаем house, tech house, techno, но обычно все зависит от формата мероприятия и атмосферы. Любим приятно удивить гостей вечеринки. Это нам хорошо удается.

В вашем дуэте есть разделения в талантах или функциях?

Lee: Анна (Em) отвечает за музыкальную составляющую, а я больше уделяю внимание стилю. Для нас это идеальная формула взаимодействия.

Где любите выступать?

Em: Больше всего нам нравятся большие мероприятия, фестивали, также любим частные вечеринки и зарубежные гастроли. Каждое событие особое, и наша цель – сделать его ярким и запоминающимся.

Какой залог успешной вечеринки?

Lee: Чтобы все получилось, нужна хорошая музыка и приятная атмосфера. Очень важен профессиональный подход ко всему: от встречи гостей до правильного afterparty.



Как описали бы сейчас столичную клубную индустрию?

Lee: Возрождение. Именно это сейчас мы наблюдаем, новая волна возвращает прежний интерес публики к клубам и музыке.

Расскажите про лейбл Grusha Music.

Em: Grusha Music – это большая классная студия в центре Москвы, здесь рождались ремиксы на лучшие хиты российских звезд от проекта Vengerov&Fedoroff. На лейбле записывается большое количество артистов. Также здесь есть школа электронной музыки, где мы и обучались под руководством опытных мастеров. Там особый уют и атмосфера. Все располагает к творчеству.

Вы уже посотрудничали с Лепсом, Тимати, Волей. С кем еще хочется поработать?

Lee: Теперь на очереди зарубежные звезды и новые интересные проекты.

Какие места посещаете как гости?

Em: Мы любим отдыхать в модных и стильных местах, также есть несколько секретных локаций, где можно спокойно отдохнуть с друзьями.

Помимо музыки, какие есть увлечения?

Lee: Мы запустили свой бренд платьев и купальников. Нам интересно это направление, мы активно его развиваем.

Ваша фирменная фишка.

Lee: Мы очень креативные. Приходите на наши выступления – все увидите сами!

@emleedjs
#grushamusic
@grushamusic
fb.com/emleedjs
mixcloud.com/emleedjs
Soundcloud.com/emleedjs
grushamusic.ru

170



МУЗЫКА

IL DIVO

Интернациональный квартет поп-исполнителей с консерваторской подготовкой и оперными голосами

текст: АРТУР ЕРЕМЕЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ

Главный критерий, который вас объединяет в группе?

Мы все были сольными певцами до того, как объединились в Il Divo. Но когда мы поем вместе, особенно когда выступаем на сцене, происходит что-то особенное, что-то волшебное. Наши четыре голоса и личности (сливаясь) создают нечто большее, чем просто четыре поющих человека. И я думаю, что осознание в каждом из нас, что в наших руках действительно есть что-то особенное, – главная объединяющая сила.

Если возникают споры и разногласия, как вы их решаете?

Мы обычно голосуем. И так, если трое говорят черное, а один – белое, мы выбираем черное.

Если двое за и двое против, тогда, чтобы идти дальше, мы должны убедить друг друга, найти компромисс. Но решение есть всегда. И в большинстве случаев личное мнение не так важно, как польза для группы.



Leaders

По праву вы – топ-артисты, даже вошли в «Книгу рекордов Гиннеса». Какой главный залог успеха?

Мы были не первыми; и не мы изобретали этот жанр. Вероятно, это были три тенора, Паваротти и друзья; или такие люди, как Сара Брайтман и Андреа Бочелли. Однако, когда мы вошли во вкус, сразу же обрели глобальный успех. Многие группы пытались подражать нам, но все они приходили и уходили, и имели только местные истории успеха. В том, что мы делаем, мы самые популярные и лучшие в мире.

Вашему коллективу почти 15 лет. И ваш состав не изменился. Вы считаете себя семьей?

Мы очень похожи на семью. Вы не можете выбирать родителей, братьев и сестер. Вы рождаетесь в своей семье. С некоторыми членами семьи вы ладите лучше, чем с другими. Но вы всегда будете чувствовать, что существует необъяснимая связь между братьями и сестрами, между родителями и детьми. И я думаю, что имеет значение, через что мы проходим вместе, то, что мы чувствуем друг к другу после стольких важных и насыщенных событиями моментов, прожитых вместе за последние 15 лет.

А как насчет личной жизни?

Я познакомился с моей женой Летицией, когда она танцевала в туре Il Divo 2016 – Amor y Pasión. Она всегда путешествует со мной и знает всех, с кем я сотрудничаю в группе и бизнесе. Моя личная жизнь и жизнь в Il Divo всегда пересекаются.

При этом, когда мы не работаем, вчетвером почти не проводим время вместе. Я думаю, что очень важно дать друг другу пространство. И очень важно для долгой успешной карьеры группы иметь жизнь вне работы. Это дает вам умственное равновесие и энергию, чтобы справиться со всеми задачами и стрессом, с которыми вам приходится иметь дело.

Мы знаем, что у большинства из вас есть семьи. А еще – много туров и концертов. Находите ли время для отдыха?

Даже в интенсивном туре всегда есть выходные дни или свободные вечера, когда мы с женой Летицией идем на романтический ужин или планируем захватывающее путешествие на природу, осматриваем достопримечательности.

Вы приезжаете в нашу страну не в первый раз. Что вам особенно нравится в России?

Я считаю Москву и особенно Санкт-Петербург невероятно красивыми городами. Красивые боль-





шие здания и их архитектура захватывают дух. Мы побывали еще в нескольких городах во время очередного тура, например, в Екатеринбурге и Казани, но, к сожалению, как всегда, не успели ничего увидеть.

Россия с ее бесконечной экспансией на восток – страна, таящая в себе много загадок. Русский человек, наверное, прочтет это и скажет: «Он понятия не имеет, о чем говорит». Это именно то, что меня соблазняет в России, то, что я так мало знаю о ней на самом деле.

Насколько благодарны вам зрители?

Российская аудитория для нас не похожа ни на одну другую. Ее нелегко убедить. Но когда удастся ее порадовать, она становится очень теплой и благодарной. И нигде в мире мы не получаем столько

цветов, сколько в России, что я считаю для артиста прекрасным и романтичным жестом, они идеально сочетаются с нашей музыкой.

Расскажите о самом необычном или забавном инциденте, который произошел в вашей карьере?

Одной из самых «смешных» вещей было, наверное, мое прослушивание в P Divo. Меня пригласили лететь в Лондон и встретиться с Саймоном Коуэлом в его офисе в Sony Music. Там я спел для него арию из оперы Доницетти без фортепиано и музыки, просто стоя перед его столом и глядя на него.

И, как и большинство моих коллег по группе, я сначала не хотел этой работы, потому что в то время у меня было довольно пуристское мнение о

классической музыке, и я не думал, что предложенный проект кого-то куда-то приведет – и вот я здесь более 15 лет спустя!..

Назовите качества каждого из вашей группы, характеризующие вас как личностей?

Карлос очень мощный в своем исполнении, а также в своих решениях.

Дэвид очень серьезен, имеет свои деликатные моменты, но в целом больше всего заботится о том, чтобы всем было комфортно, и все шло хорошо.

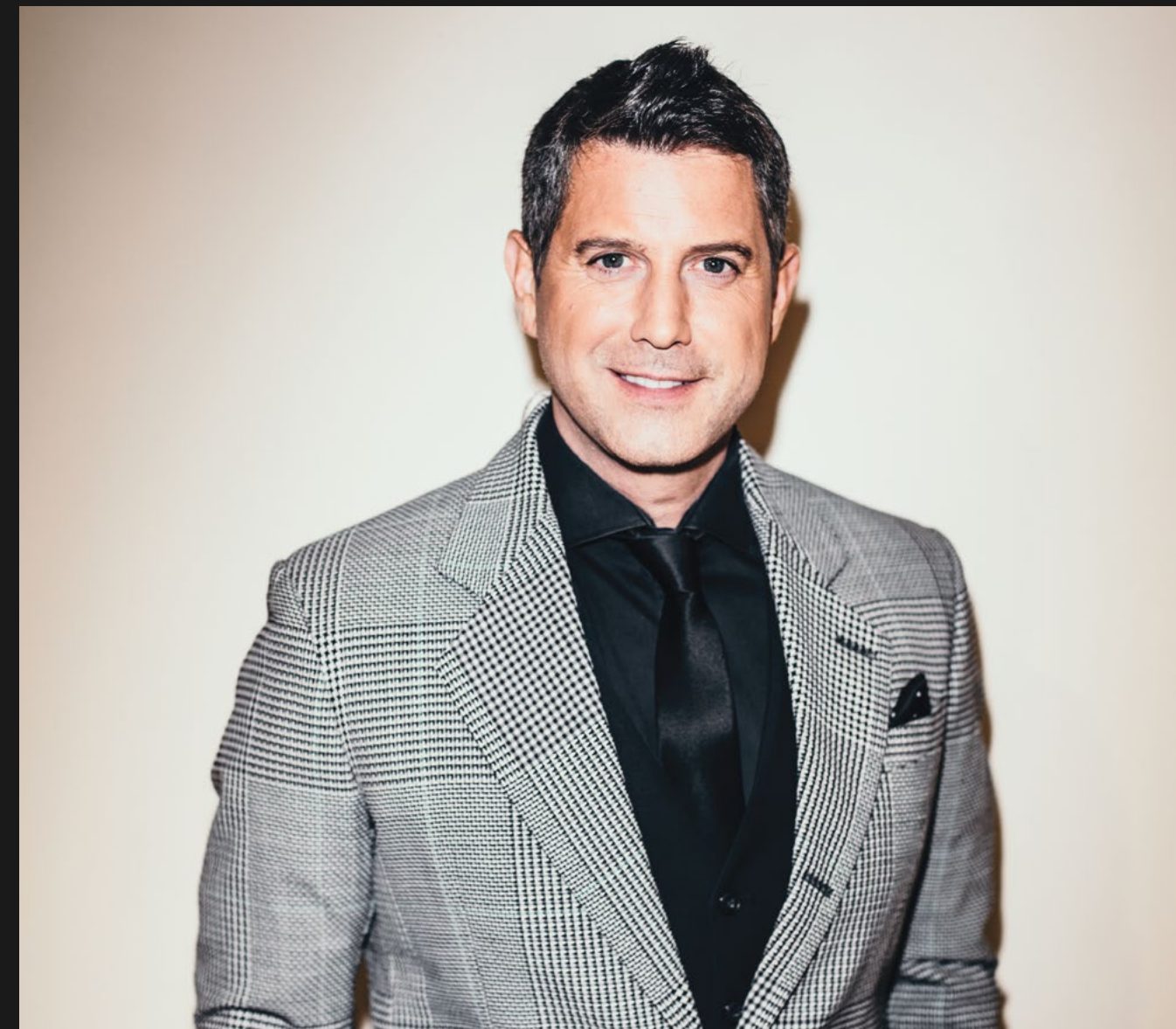
Себастьян очень эмоциональный и не слишком

любит правила и точность. Взамен он привносит в отношения и вторчество эмоции..

Урс организован, всегда стремится к совершенству. Он не будет принимать никаких решений легко и скорее не будет делать ничего, чем делать это наполовину.

В чем залог успеха мужской команды?

Принимая личность и индивидуальность друг друга и объединяя все это вместе, мы создаем единое целое, которое намного сильнее, чем сумма ее частей.



ЖЕНЩИНА

По образованию коррекционный психолог и педагог. Первый миллион рублей заработала в 19 лет и несмотря на то, что работает не по образованию, навыки психологии сильно помогли ей в создании бизнеса. Она является основателем бизнеса по аренде недвижимости на острове Phangan, сооснователем агентства LDM и соучредителем системы social CRM.

НАСТЯ СОУЛС

текст: МАКСИМ ФОМИЧЕВ
фото: АНДРЕЙ ЕФРЕМОВ
стилист: МАКС ГОР

Название вашего бренда состоит из симбиоза двух слов: «lux» и «marketing», как они связаны между собой?

Рынок лакшери долгое время боялся digital-сферы, ведь все, что идет в цифру — идет в массу, а это совершенно противоречит философии люкса. В ней есть главное правило: бренд мечты всегда должен быть несколько недоступным для клиента. Несмотря на это, многие крупные бренды уже используют сферу digital и этот рискованный шаг влечет плачевные последствия — многие «семейные» лакшери бренды на этом теряют миллионы долларов годового оборота.

Вместе с моим нынешним партнером и подругой Кариной, которая также была заинтересована в совмещении двух миров — цифры и люкса, мы

принялись анализировать современный рынок по всему миру. Поняв, что это ниша пуста и у нас есть шанс здесь и сейчас повлиять на мир люксового маркетинга в будущем, мы создали LDM.

Почему вы выбрали премиум сегмент, а не остановились на массовом?

Меня всегда восхищало насколько точно искусство интерпретирует заложенные сообщения. А высшим проявлением лакшери индустрии, как раз и является искусство. Я прекрасно понимаю, что в рекламных компаниях часто используются классические картины и образы. Хочется, чтобы бренды не делали это, дабы добавить очаровательности и солидности к их компаниям, ведь тогда те два мира, которые я нацелена соединить, наоборот, разойдутся. Многолетний опыт маркетолога позволил мне выбрать наименее конкурентную нишу, также на выбор повлияло мое предпочтение: область лакшери с его стремлением к искусству мне очень близка по лайфстайлу.



Я отдаю себе отчет, что могу принести пользу лакшеру рынку в его трансформации в цифру. Да, раньше я боялась использовать инструменты массового распространения, однако сейчас я вижу в этом возможность. Возможность донести через digital по-настоящему уникальные сообщения.

Вы хотите сказать, что искусство могут понимать только избранные?

Конкретного и точного ответа, мне кажется, не существует. С одной стороны искусство для всех — каждому доступны те сообщения, которые оно передает. Но это не поверхностный диалог: чтобы его понять, нужно задавать правильные вопросы, изучать историю и понимать идею автора. Чаще всего, люди ленятся получать эти знания, якобы они отказываются понимать произведение и не видят смысла в интерпретации его внутреннего сообщения.

Это то же самое, что спросить: «Для всех ли культура?». Да, она и искусство доступны всем, однако только некоторые готовы приложить интеллектуальные усилия для их понимания.

Я думаю, что у многих брендов есть сила в виде передачи сообщений через рекламу. Если они научатся использовать данную им силу во благо — доносить высококультурные ценности и идеи, то мир станет чуточку лучше.

Как современный рынок относится к креативному маркетингу и разрыву общепринятых шаблонов?

Современный рынок странно устроен: ты либо делаешь что-то красивое, либо делаешь что-то эффективное. Однако, это заблуждение. Да, инновации сразу отвергаются человеческим мозгом, так уж он устроен.

Поэтому каждый творческий человек, создающий по-настоящему что-то новое, по моему мнению, должен следовать пути Малевича — пути создания нового вида искусства (прим. Супрематизм). Как он говорил: « В искусстве нужна истина, но не искренность». Создавая новое, ты понимаешь, что будешь отвергнут толпой сразу. Но только так можно поднять человечество, вкус и искусство на новую ступень. То есть, совершить революцию в своём продукте и тем самым подвинуть человечество к эволюции.

Искусство требует определенных жертв, но вы все равно не отступаете от выбранного пути, почему?

Как вы думаете, когда при Висконти начинали возводить Duomo, какую цель они перед собой ставили? Когда заходишь в это место, понимаешь всю заложенную идею, которая живет по сей день. Высшее проявление работы — делать что-то с большой идеей и на несколько веков. Тогда и у людей рядом будет мотивация и ты своё время потратишь не бессмысленно, а ради чего-то великого. Этим для меня стало искусство.

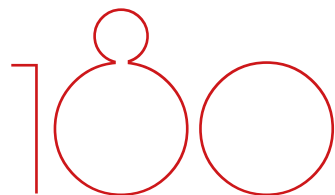
Среди ваших клиентов ювелирная индустрия, владельцы частных самолетов, банковский сектор и некоторые международные инвенты: все это огромное количество кейсов, задумывались ли вы о собственной выставке или же выкладываете свои работы только в сеть?

Конечно, как любитель традиционного искусства я хочу сделать из своих работ целую выставку, хотя также не отказываюсь от размещения их в сети. Я давно задумалась о некоем сообщении, которое хочу донести и передать миру по средствам персональной выставки. Я уже нашла сторонников из Италии, чьи работы вы увидите в конце этого года. Пока что я нахожусь на этапе создания арт объектов. Выставка, это как отдельный вид бизнеса: выматывающий, но очень мотивирующий.

Как, по вашему мнению, креативный маркетинг трансформирует рынок производства и готов ли рынок к таким изменениям?

Рынок никогда не готов меняться. Креатив — это сообщение. Порой бренду вообще нечего сказать, кто-то даже не видит смысла делать свой бренд аутентичным. Но тенденция мира к усталости от однообразия и информационного шума довольно ясна. Нужно думать о будущем и просто прийти и сделать то, к чему рынок еще не готов, но от чего он получит толчок к позитивной динамике. Это наша с Кариной миссия.

Какими еще способами вы собираетесь осуществить свою миссию?



Помимо лакшери маркетинга, мы также продумываем собственные маркетинговые каналы для взаимодействия с клиентами из лакшери аудитории. В этом месяце мы смогли создать синергию с некоторыми брендами: владельцы частных самолетов, компания Fibrum и нашей компании. В результате мы будем поставлять очки виртуальной реальности Fibrum и Oculus с контентом Dizarium для того чтобы клиенты лакшери брендов могли делать показы своей рекламы в VR-очках во время перелетов на частных самолетах. В планах создать еще более 10 уникальных маркетинговых каналов, но об этом пока не могу рассказывать, они в разработке.

Творческие люди должны постоянно находиться в состоянии генерации идей, бывает ли у вас перерыв или вы всегда находитесь в креативном потоке?

Я всегда стараюсь придерживаться давно выработанному расписанию: лекции и книги — утром, музей — в обед, рисование/игра на фортепиано/общение с разными людьми — по вечерам. Также, стараюсь каждый месяц хоть куда-то съездить и попутешествовать.

Креатив — это работа по прокачке своего мозга от состояния «наконец-то все стабильно и хорошо», до пылкости ума и бесконечного любопытства. Креативный поток есть тогда, когда есть активная рабочая и творческая жизнь. Бывает я устаю, тогда «лампочка» может перегореть на несколько дней, но потом все встает на свои места. В любом случае, при выборе своей профессии я знала, на что шла.

Какое определение вы дадите слову «искусство»?

Искусство — это разговор, процесс передачи внутреннего мира во внешний.

Ну и коснемся опросника Пруста, скажите, как звучит ваш девиз по жизни?

На любую уникальную идею я должна иметь более гениальную.



Любимый город

Амстердам.

Если автомобиль, то

эко.

Если домашнее животное, то

рысь.

Мужчина обязательно должен уметь

любить одну женщину.

Если мне плохо, то

не предсказуемо.

Я не люблю в людях

пустую болтовню.

Чтобы решить трудную задачу, надо

задать вопрос сначала себе, потом Google.

Если часы, то

эх если бы у Apple и Rolex была коллаборация.

Если алкоголь, то

лучше без алкоголя.

Если weekend за границей, то

там, где есть сноуборд.

Последний понравившийся фильм

«Зеленая книга».

Любимая музыкальная группа

Orlogin.

или исполнитель

Какого современника вы можете

Любой современный человек осознавший свою миссию.

назвать лидером?

Марина Абрамович.

Кто обязательно должен стать героем нашего

журнала?

ОЛЕГ ФИРЕР

В нашем журнале часто бывают иностранные герои. Это всегда эксклюзив. У нас были Зинедин Зидан, Белфорт, Рой Джонс, Эмир Кустурица и многие другие.

Да, мы виделись с Белфортом на форуме «Синергия», очень харизматичный человек. Он профессиональный спикер, бизнес-коуч.

Мы эту тему всегда поддерживаем. И в этом номере у нас Гил Петерсил. Но посол на страницах нашего журнала впервые. Для нас это знаковое событие.

Я на сегодняшний день первый посол Восточно-Карибского бассейна в России. Карибский бассейн делится на две части: латиноамериканскую (Куба, Колумбия) и восточно-карибскую, включающую 15 англоязычных стран (Барбадос, Ямайка и т.п.). Это новая дипмиссия не только в России, но и в Евразийском пространстве.

Мы первопроходцы, и на нас смотрят как на представителей всего региона. В МИДе есть группа ГРУЛАГ, в которую входит Карибский бассейн. И я

единственный, кто представляет их интересы. Если возникают какие-то вопросы, например, у находящихся здесь студентов из Ямайки и других стран, они к нам обращаются. Недавно мы проводили мероприятие для них, где были студенты из Гаити, Ямайки – они видят в нас свой дом. Мы говорим на одном языке, понимаем их культуру, для решения их проблем мы можем связаться с их министерствами. Здесь есть почетный консул Антигуа и Барбуда, Ямайки, Сент-Винсента и Гренадины. Но посол – я один.

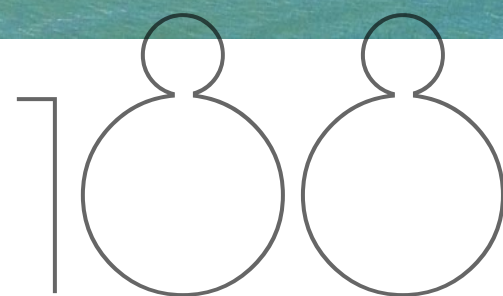
А как Вы стали послом?

Я работаю в системе правительства Гренады долгое время в разных ролях. В основном это международная экономика Гренады. В процессе моей работы мне предложили возглавить дипмиссию. Выбрали Россию. Многие до этого это пробовали, но ни у кого из Восточно-Карибского бассейна не получалось. Я немного лучше других понимаю российский менталитет, поэтому у меня было больше шансов решить эту задачу. Я стал послом после определенной работы, которую проводил при го-





186



СЛОЖНОСТИ ЕСТЬ В ЛЮБОЙ ПРОФЕССИИ. ДЛЯ МЕНЯ ЭТО ИНТЕРЕСНАЯ РАБОТА.

сударстве Гренада, в аппарате президента, аппарате премьер-министра, в различных экономических аппаратах страны. У нас большие планы на торговлю между странами, то есть это торгпредство. Это важно для нашей страны, потому что у нас на сегодняшний момент есть многое, что мы можем представить в этом регионе. В то же время и в России много что интересно нам: от сферы сельского хозяйства до IT, где имеются ноу-хау, которыми мы могли бы воспользоваться. И я говорю не только о Гренаде, но обо всех странах Восточно-Карибского бассейна.

Кто вас назначил послом?

Меня назначила послом Елизавета II – королева Гренады. По этому поводу Сергей Брилёв (телеканал «Россия») приезжал в Гренаду, делал сюжет о стране и показывал эту верительную грамоту, которая сейчас находится в моем кабинете. Она о моем назначении, подписана Елизаветой II не как королевой Великобритании, а как королевой Гренады и адресована Владимиру Владимировичу Путину как главе России, чтобы он меня принял в качестве посланника Елизаветы II как королевы Гренады.

А что этому предшествовало? Почему именно Вы стали послом? Вам хотелось именно этим заниматься? Например, говоря о юности, были ли мысли заниматься дипломатией?

Нет, если говорить о детстве, я никогда не мечтал стать послом, большую часть моей карьеры я был в бизнесе, занимался слиянием и поглощением, проблемными активами, реструктуризацией. Но решение этих вопросов – это и есть дипломатия. Чтобы прийти в быстрорастущий бизнес и делать в нем серьезные изменения, надо быть дипломатом. Ты должен улыбаться людям, но делать по факту немножко другие вещи.

Сложно ли быть послом и представлять такой интересный и значимый регион в нашей стране?

Сложности есть в любой профессии. Для меня это интересная работа. Каждый день я встречаюсь с новыми людьми, каждый день расширяю свой диапазон общения. Я показываю страну, что у нас есть, каковы перспективы сотрудничества между странами.

Расскажите немного о Гренаде. Вы там родились?

Нет, я родился в Советском Союзе, в Украине, но тогда она еще не была Украиной. Когда я был еще

ребенком, мы уехали в Америку, где я прожил большую часть своей жизни. Какое-то время пришлось жить и работать в Карибском бассейне. Там я занимался проектами при государстве Гренада.

В каком возрасте вы попали в Гренаду?

В Гренаду я попал взрослым, лет в 30.

Вы сразу же влюбились в этот регион? Что понравилось? Что не понравилось?

С первого взгляда влюбился, потому что, во-первых, люди здесь очень доброжелательные, очень красивая страна, много преимуществ географического положения, столько всего интересного!

А расскажите о самом интересном. Наверняка, часто люди спрашивают о Гренаде?

Если в трех словах рассказать о Гренаде: Гренада – это фантастическое место и для жизни, и для посещения. С одной стороны океан, с другой – море. Есть белоснежные пески, а есть и черные вулканические пески. Так как Гренада находится близко к экватору, у нас не бывает ураганов. Средняя температура года +27 °С. У нас всегда тепло. Так как Гренада – часть северных ветреных островов, всегда ветерок, а значит, меньше влажности, климат мягче.

В Гренаде очень красивая нетронутая природа. Страна знаменита мускатным орехом самого лучшего качества. Это самый большой в мире поставщик мускатного ореха, его изображение у нас присутствует даже на флаге.

Также Гренада известна как очень крупный поставщик какао-бобов, и также высочайшего качества. Сегодня можно купить швейцарский шоколад дорогой, а какао-бобы, скорее всего, будут гренадские. Сама Швейцария шоколад не производит. Это просто маркетинговый ход. Какао-бобы всегда у них из других стран.

Плюс у нас есть любые специи, какие можно только придумать. Гренада называется страной специй.

У нас водится очень хорошая, вкусная рыба: тунец, барракуда.

Еда, специи, люди – это всё факторы, которые привлекают туристов. Гренада – это не эконом-сектор, а туризм VIP-класса. Есть шикарные 5-звездочные отели. Есть отели all-inclusive.

Еще Гренада знаменита ромом. Но не только Гренада – все страны Карибского бассейна. У нас вкусный ром разных видов.

Раз в году, в августе, мы проводим очень яркий карнавал, и еще здесь проходит самая большая регата.

Если посмотреть на Восточно-Карибский бассейн, торговый путь восточного Карибского бассейна проходит через нашу страну, и Гренада – ворота в Латиноамериканский бассейн. Следующие страны: Тринидад, Венесуэла, Бразилия, Колумбия – всё идет через нас. У нас есть шельф, где добываются нефть и газ. Если посмотреть последние новости, российская компания Global Petroleum Group инвестировала сотни миллионов долларов на построение структуры. В прошлом году они нашли большие резервы газа и легкой нефти.

Так как с октября по июль ураганов у нас нет, то из других мест к нам приходят большие яхты. Это яхты Билла Гейтса, Опры Уинфри, Ларри Эллисона, российского предпринимателя Романа Абрамовича, Андрея Мельниченко, Блаватник приезжает на лодке. Все туда приходят на своих яхтах, потому что у нас хорошие глубокие воды, в которых комфортно таким большим яхтам.

У нас прямые авиасообщения с Майями, Атлантой, Нью-Йорком, Лондоном, Франкфуртом, Латиноамериканским бассейном. Но попасть в Россию, к сожалению, можно только через Лондон или Франкфурт. Прямых рейсов нет. Но будем работать над этим.

Еще один нюанс. У нас водится кожистая черепаха. Она является также нашей достопримечательностью.

А какие задачи вы решаете сегодня?

Открыть Гренаду российским, евроазиатским жителям, объяснить, что такое Гренада и сделать из этой страны бренд. Моя задача, чтобы все слышали о Гренаде, с чем-то ее ассоциировали и понимали, что это Гренада, а не Гранада, потому что многие их путают. Далее, необходимо налаживать торговые обороты, налаживать туризм, дружеские отношения. Сегодня в России в различных вузах на разных факультетах обучаются студенты из Гренады.

А есть ли что-то, что должен знать любой гость страны? Может быть, какие-то особенности, ограничения?

Что касается ограничений, у нас сегодня безвизовый режим. Так что российские граждане могут приезжать в Гренаду без проблем. В Гренаду можно попасть или на самолете, или в круизе. Сегодня многие круизы заходят к нам.

У нас нет криминала. Гренада считается одной из самых безопасных стран Карибского бассейна. Полицейские даже не имеют оружия, потому что оно не нужно. Люди улыбаются на улицах.

Чем еще гордится Гренада?





У нас очень красивые пляжи, например, пляж Гранд-Анс считается одним из самых лучших в мире. Потрясающий пляж! Белоснежные пески, прозрачная вода...

Гренада не плоская – здесь есть горы, водопады. Национальный парк Гранд Этан очень красив. Там обезьянки забавные, птички поют. Великолепные места.

Один из самых известных в мире туристических объектов Гренады – это первый в мире подводный скульптурный парк Molinere. Попадаешь как будто в другой мир, ломающий все измерения. Однако этот парк не ассоциируют с Гренадой. Моя задача – это изменить.

Водопады, кораллы, очень красивые черепахи, уникальная флора и фауна, шикарные отели – это то, что делает Гренаду прекраснейшим местом нашей планеты.

Еще одна гордость – St. George's University – университет в Сент-Джорджес – самый лучший медицинский университет Карибского бассейна. Он потрясающий по инфраструктуре. Каждый сотый доктор в Америке – выходец из этого университета. Сегодня здесь обучаются 8 000 студентов. В 2015 году этот университет получил \$ 750 млн инвестиций, и он еще разрастается. Очень востребованный университет. В нем учатся студенты со всего мира. Есть 2 профессора из России. Один из минусов – выпускники заканчивают в Сент-Джорджес университет и уезжают. Наша задача на будущее – создать медицинский центр, медицинский городок, чтобы доктора оставались в Гренаде и лечили не только людей из Гренады, но и со всего региона, а может быть, даже мира. Медицинский туризм – одно из очень важных направлений. И первое, что мы сделали в этой области, – на полях экономическо-

го форума в прошлом году мы подписали с Россией трехстороннее соглашение между Министерствами здравоохранения и центром Рогачева, чтобы центр Рогачева построил в Гренаде сначала диагностический центр, а потом и полную клинику.

Гренаду называют «Портофино Карибского бассейна»: у нас такие же цветастые строения. Есть форт Фредерик, с высоты которого можно видеть прекрасные виды Гренады. Он был построен, когда Гренаду пыталась забрать Франция, потом Англия. Конечно, Англия выиграла. Гренада была Английской колонией. Но вот совсем недавно, 7 февраля, мы праздновали 45 лет независимости Гренады. Гренада – первая страна Восточно-Карибского бассейна, которая объявила независимость 45 лет назад.

Сюда приезжает много представителей делового сообщества России и Евразийского пространства, чтобы изучить потенциал Гренады и Восточного Карибского бассейна, познакомить российских предпринимателей и сообщество с Гренадой и Восточным Карибским бассейном.

А что привлекательно в Гренаде для инвестиций?

Много чего. Сегодня это строительство: строятся отели, развивается инфраструктура, расширяются порты. Рыбная ловля. Натуральные ресурсы. Вы видите, что компания с российским капиталом уже зашла в Гренаду и закончила разведку природных ресурсов по газу и нефти.

Есть у нас экспаты из России, которые переехали в Гренаду, и когда я с ними начинал работу, они спрашивали, чем заниматься в Гренаде? Я им отвечал: «Любым бизнесом». Открываете ли вы

кофейню, ресторан, постройте отель – всё будет идти. Сейчас в Гренаде большой поток людей, и на все есть спрос. Все отели заполнены, рестораны заполнены, все, что связано с сервисом, идет вверх.

Возможно ли получение гражданства в Гренаде для инвесторов, тех, кто хочет заниматься у вас бизнесом, и насколько это сложно?

Конечно, у нас есть множество программ. Например, если вы предприниматель, хотите заниматься бизнесом, то существует много налоговых льгот, ведь вы будете помогать росту нашей экономики – стране это выгодно. Плюс есть несколько программ именно по получению гражданства: первая – если вы приезжаете и делаете что-то существенное для экономики, второе – если вы просто делаете подарок, инвестицию в инфраструктурный фонд Гренады, третье – если вы вкладываетесь в уже существующий проект, который подтвержден государством Гренады.

А что дает гражданство Гренады?

Это безвизовый режим более чем с 140 странами. Гренада – единственная страна Карибского бассейна, которая имеет безвизовый режим с Китаем, Эмиратами и Бразилией. Если вы гражданин Гренады, вы не платите налоги за пределами Гренады, то есть если вы зарабатываете в другой стране, то вы не должны Гренаде ничего платить. Нет налогов на подарки, на наследство, на короткие инвестиции. Поэтому Гренада – очень льготная страна в данной сфере. Плюс мы единственная страна Карибского бассейна, в которой при получении гражданства можно получить карточку налогового резидента и карточку со своим ИНН. У нас хорошая банковская система, стабильная экономика, стабильная политическая система.

А какая официальная валюта?

Восточно-карибский доллар. Он используется в 8 странах восточного Карибского бассейна. Курс Восточно-Карибского доллара к доллару США 2,7. За все время существования они никогда не были ни 2,71, ни 2,69. Всегда 2,7. Это стабильная валюта. Пока деньги бумажные. Но сейчас объявили, что они будут полимерные. Мы меняем всю валюту, она будет более долговечной, и ее практически невозможно будет подделать.

Ваше любимое место, когда вы, занимаясь российскими делами, соскучившись по Гренаде, возвращаетесь в страну?

Я очень часто бываю в Гренаде, провожу время с семьей. Но если нужно посидеть, подумать о чем-то, то это, конечно, пляж Гранд-Анс. Я там нахожусь какое-то время. Особенно вечером мне нравится пройтись по пляжу. Если хочешь посмотреть сверху, есть форт Фредерик. Когда ты поднимаешься, видишь весь город. Ветерок создает приятное ощущение...

А где у вас больше друзей?

По всему миру. У меня нет такого, чтобы друзья были собраны в одном месте. Когда я занимался бизнесом, я ездил по всему миру, работал во всех точках мира, поэтому у меня друзья везде.

А есть хобби, которым вы занимаетесь?

Хобби – это работа. У меня, к сожалению, нет времени на хобби. Свободное время я хочу проводить с детьми, с семьей. А так, в принципе, работы много.

Вопрос номера

Что делает мужчину сильнее?
Поступки.

Любимый город Сент-Джорджес.
 Если автомобиль, то Мерседес-Бенц.
 Если домашнее животное, то собака.
 Мужчина обязательно должен уметь думать.
 Если мне плохо, то я гуляю по пляжу.
 Я не люблю в людях когда врут.
 Чтобы решить трудную задачу, надо думать вне шаблона.
 Если часы, то Rolex.
 Если алкоголь, то ром.
 Если weekend за границей, то Франция или Швейцария.
 Последний понравившийся фильм «Волк с Уолл-стрит».
 Любимая музыкальная группа или исполнитель Нет такого.
 Какого современника вы можете назвать лидером? Уоррен Баффет.
 Кто обязательно должен стать героем нашего журнала? Стивен Сигал.



194

Предприниматель
и инвестор, основатель
InvestBazar и CryptoBazar

диалоги
об инвестициях

ОЛЕГ ИВАНОВ

VS

НИКОЛАЙ ВЛАСОВ

Генеральный директор
и основатель инвестиционной
компании Investrika

Н.В.: Что привело к инвестициям и созданию площадки InvestBazar, помогающей малому бизнесу в краткосрочном заемном финансировании?

О.И.: Около шести лет я работал в крупных зарубежных компаниях, потом в России перезапускал Red Bull, были проекты в водочных компаниях, за-

тем в «Юнимилк». Когда ушел на вольные хлеба, запустил «Торнадо». Энергетик под этой торговой маркой удалось вывести в России на пятое место по доле рынка. В конце концов, компанию продали.

Когда занимался «Торнадо», столкнулся с проблемой нехватки оборотных средств. У компании





1908

быстрый рост, нужно за что-то произвести предоплату, потом отгрузить в рассрочку – и чем мощнее развивается предприятие, тем больше нужно средств на эти расходы. Финансовых продуктов, решающих подобные задачи, не было и нет. В лучшем случае банки предложат факторинг. Таким образом – эта территория безраздельно принадлежит частным инвесторам.

Весь опыт поиска подобных инвестиций я вложил в образовательный продукт, который затем превратился в площадку InvestBazar. Мы помогаем привлечь частные деньги в развивающийся бизнес.

Н.В.: InvestBazar работает с 2013 г. Сколько удалось привлечь денег, сколько проектов профинансировали?

О.И.: В свое время не особенно обращали на это внимание. Инвестировали около 150 млн долларов, охватили сотни проектов.

Н.В.: Какая самая интересная сделка?

О.И.: Из последних, пожалуй, самый необычный проект – Sand Coin. Ребята решили собрать средства для разработки целого песчаного карьера в Подмосковье! При этом они понимали, что классическими методами это сделать довольно сложно, поэтому решили использовать криптоинструменты. Выпустили токен, который привязали к кубометру песка. Своего рода – это предоплата за строительный материал, в будущем человек может прийти и расплатиться токеном за товар. Логика идеальная.

Очень быстро собрали нужное количество денег. Интересно, что 80% инвесторов были зарубежными.

Н.В.: Довольно распространенная ситуация, когда компания начала дело, вложила деньги, но на развитие уже не хватает средств. Разумеется, здесь есть риски. Как вы оцениваете, что в компании стоит вкладываться?

О.И.: Когда речь идет о кредитовании на короткое время, все упирается в самый важный вопрос: «Будет ли заемщик возвращать деньги, если все пойдет по плохому сценарию?» И если ответ на этот вопрос положительный, тогда стоит приступать к расчетам, оценивать доходность и прочее.

Особое внимание стоит обращать на команду. Какой бы хороший ни был бизнес-план, многое зависит от людей.



Н.В.: Вы сотрудничаете с разными компаниями, с некоторыми вас связывают многолетние отношения. Какие партнерские качества для вас особенно ценны?

О.И.: Пожалуй, самое важное – когда видишь, что человек будет продвигать свою идею независимо от того, будет партнерство или нет. Ценно понять, что движет личностью: зов сердца, нужда или что-то еще. Важный момент – как распределяются риски между партнерами. Как правило, обсуждают, как будут делить шкуру, еще не убитого медведя, а вот распределение рисков на старте прописывается редко. Хотя это один из ключевых вопросов.

Еще упомяну нужное в бизнесе качество – бестрашие обсуждать сложные вопросы. Любой проект начинается с одной картинки, а в процессе

201



появляется другая. Планы по дороге меняются. Когда партнеры не открыты между собой, когда проблемы замалчиваются, в результате это не лучшим образом отражается на деле. Рано или поздно все вопросы всплывают, решать их всегда проще вовремя.

Н.В.: Считается, что сейчас свободных денег больше, чем хороших проектов, так ли это?

О.И.: Как правило, предприниматели, утопая в рутине, редко осознают, что надо менять проект, развиваться. Если им не дают денег, значит, по их мнению, виноваты инвесторы, а не я, такой красивый и замечательный. Мало кто готов работать над собой. И это, да, проблема. Зачастую бизнесмен не воспринимают процесс привлечения инвестиций – как собственную задачу. Считают это побочным делом, которое отвлекает его от бизнеса, от продаж. При этом процесс привлечения денег – это те же продажи. Если рассматривать процесс именно с этой точки зрения, начинаешь задавать вопросы. Могли ли я предложить инвестору выгоду, заинтересовать его? Понимаю ли я его мотивы? Приходит понимание, тогда становится значительно проще.

Н.В.: В нашей компании мы активно развиваем направление инвестиций в недвижимость за

рубежом. Так, в конце прошлого года, в недвижимость Тайланда наши клиенты проинвестировали более 5 млн евро с доходностью выше банковской. Как вы оцениваете рынок недвижимости, с точки зрения инвестиций?

О.И.: Все рынки волатильны, есть взлеты и падения. В недвижимости то же самое. Если оценивать сегодняшнюю ситуацию, то можно найти огромное количество качественных объектов. С другой стороны, если недвижимость уже есть, ее сложно продать. Поэтому сейчас хорошая стратегия – обраться качественными активами, возможно, коммерческими. В России большое количество объектов сбывается на торгах по банкротству.

Н.В.: Вслед за InvestBazar последовал CryptoBazar. Как возник этот проект?

О.И.: Да, это стало логическим развитием. СтуртоBazar сконцентрировался на привлечении инвестиций через технологию блокчейн и криптовалюту. Когда создавали CryptoBazar, мы окунулись в это направление достаточно быстро, но это потребовало, наверное, 90% моего времени. Нужно было посещать большое количество мероприятий в разных странах, заключать сделки. Наш портфель в данной сфере один из самых крупных в России.



Даже сейчас, после глобального спада, мы все равно в плюсе.

Н.В.: В нашей компании мы все таки смотрим на стабильные направления, в реальный сектор, и укрепляем тут позиции, так как научились зарабатывать здесь деньги для наших инвесторов. Погрузившись в криптовалютный рынок, осталось время на работу в прежних направлениях?

О.И.: Естественно, проекту InvestBazar стал уделять меньше времени. Но компания живет, дышит, идет вперед.

Н.В.: Назови три правила эффективного инвестирования.

О.И.: Разбираться самому в каждой сделке. Знать, как ты будешь возвращать свои деньги в случае дефолта сделки. Диверсификация, разделение денег в разные сферы и проекты. И я бы еще посоветовал не жадничать, и, заработав, выходить из сделки.

партнер рубрики

INVESTRIKA

ЮЛИЯ ЕРШОВА

Специалист-профайлер

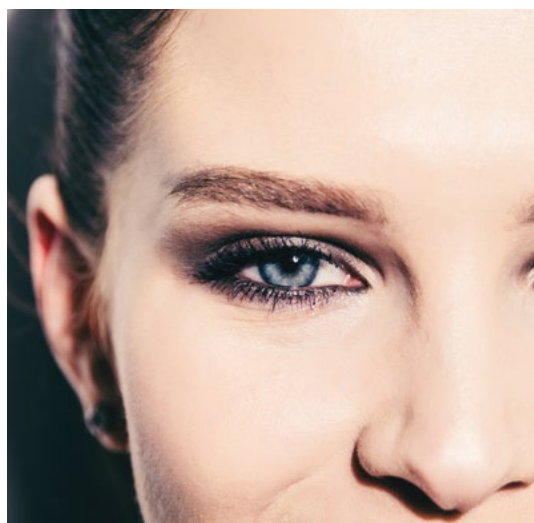
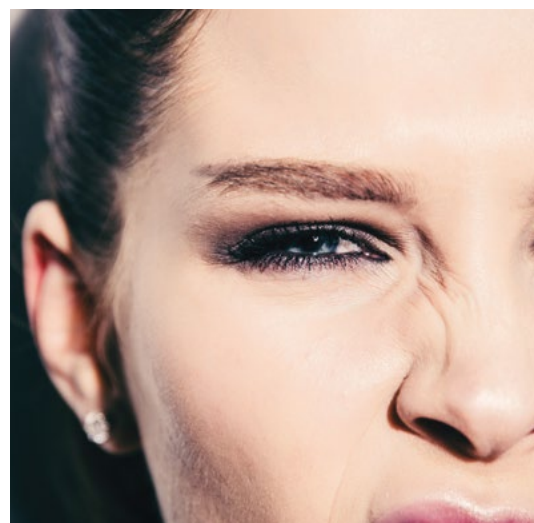
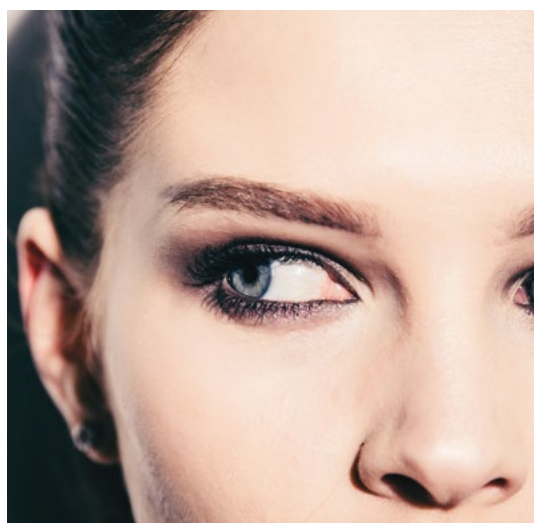
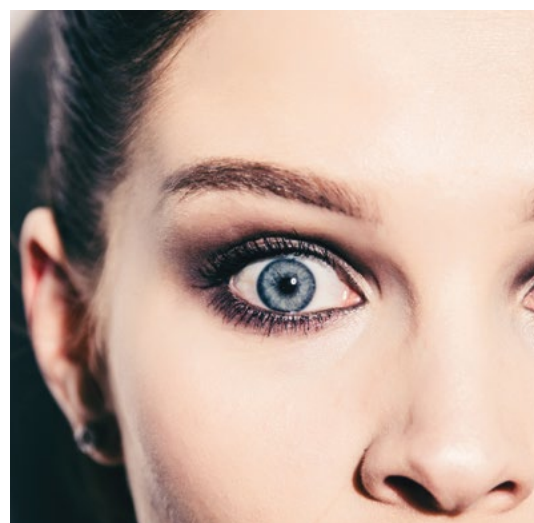
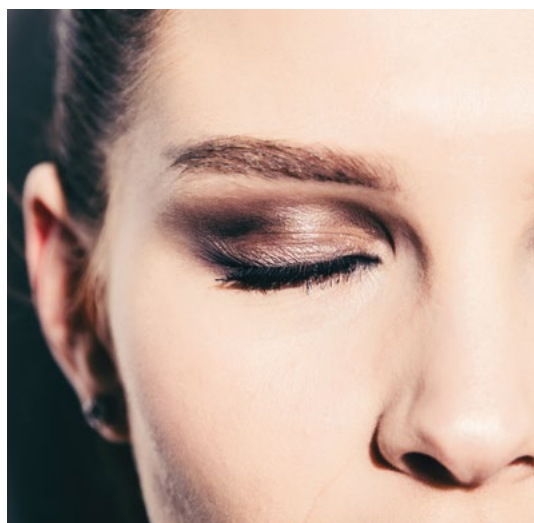
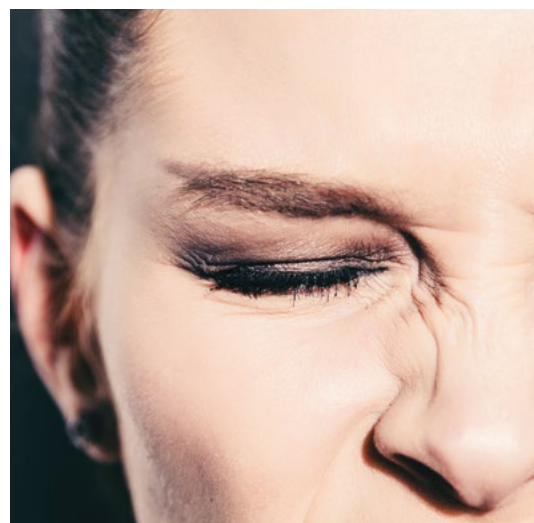
Что такое профайлинг?

Это способ «чтения» человека. Метод выявления отклонений от базовой линии поведения путем наблюдения через разные каналы «считывания», учитывая контекст и конкретную ситуацию. Профайлинг включает в себя: определение психотипа человека, анализ вербального и невербального поведения, графологию, изучение челюстно-лицевого профиля и др.

Как вам пришла мысль заняться профайлингом?

Меня всегда интересовали особенности поведения человека. Есть люди, которые активно взаимодействуют в социуме, есть люди-наблюдатели. Я с детства наблюдатель. Мне всегда было интересно отслеживать реакции людей, их поведение в разных ситуациях. Профайлинг в наше время – модное явление, на эту тему снимают сериалы, пишут книги, эксперты-профайлеры участвуют в телешоу. Профайлинг соответствует моим интересам, поэтому я погрузилась в эту тему максимально глубоко.





207

Возможно ли определить по мимике, лжет человек или нет?

Существует семь основных эмоций: гнев, печаль, радость, отвращение, презрение, страх, удивление. Они проявляются у людей одинаково, вне зависимости от расы, географического положения, социального окружения. К примеру, вы можете понять чувства иностранца, если будете наблюдать за выражением его лица, и вам необязательно будет знать его родной язык. Если ваша компания ему приятна, то, скорее всего, он будет испытывать радость, которая проявится на лице. В трудах американского психолога Пола Экмана обозначены точные признаки для определения той или иной эмоции. Например, радость проявляется поднятием уголков рта вверх, задействованием круговых мышц глаз, с характерными признаками эффекта «гусиных лапок». С древних времен выражение эмоций человеком было способом коммуникации. Если при общении с вами вы видите, что человек испытывает эмоции гнева, отвращения или презрения, то есть вероятность, что вы ему неприятны, либо вы затронули неприятную для собеседника тему, лучше ее сменить.

А как выявить презрение?

По признакам оно схоже с эмоцией радости, но есть и различия. Если радость – это растягивание и поднятие вверх уголков рта, то презрение – это ассиметричная улыбка. Посыл эмоции презрения – это проявление превосходства над собеседником, когда человек, демонстрирующий эту эмоцию, считает собеседника недостойным своего внимания и проявляет неуважение к его словам. Презрение также может определяться как «восторг надувательства». Это признак того, что человек вас обманул и испытывает удовлетворение от того, что остался неразоблаченным. Если вы знаете, как выглядит эмоция презрения, вы не спутаете ее с эмоцией радости, и вас сложно будет ввести в заблуждение, обмануть.

Зная некоторые уловки в определении лжи, возможно научиться намерено сдерживать себя, не выдавая никаких эмоций? Можно ли скрыть ложь?

Скрыть ложь практически невозможно. Ложь – это всегда стресс для человека. Вербально человек может исказить информацию, рассказывать истории, которые отличны от реальности. А вот невербальные проявления скрыть сложно. Так, например, глубокое или очень частое дыхание, покраснение шеи и щек, бледное лицо, расшире-

Где может быть полезен профайлинг?

Во всех социальных сферах. Для каждого человека при общении с коллегами, партнерами, в беседах с друзьями, в семье. Например, ваш потенциальный бизнес-партнер предлагает сотрудничество, скрывая реальные намерения, с помощью методов определения лжи, вы сможете понять мотивы и избежать риска.

Как определить, что человек лжет?

Необходимо определить базовую линию поведения человека, то есть состояние, в котором человек находится вне стресса. Расположите человека к себе, задавая отвлеченные вопросы, поговорите на нейтральные темы. А дальше наблюдайте отклонения от этой базовой линии поведения через каналы «считывания». Например, ваш собеседник после заданного вопроса потирает руки, пожимает плечами, гладит рукой шею, прикасается к одежде, передвигает предметы на столе. При условии, что эти признаки не свойственны собеседнику в обычной жизни, в состоянии, когда его ничего не тревожит, стоит задать ему несколько вопросов по интересующей вас теме. Начать с общих вопросов, не требующих ответа «да» или «нет». Стоит уточнить, что вы определяете не ложь, а состояние стресса: вызывает ли определенный вопрос стресс у вашего собеседника или нет. Следующим вопросом нужно выяснить, по какой причине у собеседника возникает этот стресс. Также важно, чтобы у него не было несоответствия между словами, которые он говорит и эмоциями, которые он испытывает. Например, кто-то вам говорит: «Наш начальник очень внимательный и всегда прислушивается к просьбам подчиненных», но при этом испытывает эмоцию страха или отвращения. Это называется рассогласованностью. Необходимо задать уточняющий вопрос, чтобы понять, почему возникают негативные эмоции по отношению к начальнику. В данном случае необязательно, что ваш собеседник ненавидит начальника, не факт, что начальник плохой, возможно, утром на парковке он поцарапал машину начальника и теперь боится рассказать о происшествии.

ние зрачков, испарина на лбу, напряжение мышц, дрожание рук и ног, потирание рук о колени из-за вспотевших ладоней говорят о проявлениях вегетативной нервной системы. Эти реакции организма человека бесконтрольны. Также можно обратить внимание на рассогласованность между словами, которые человек говорит, и эмоциями, которые он испытывает. Например, девушка рассказывает о покупке нового автомобиля, а ее подруга говорит, что очень рада за нее; и в этот момент демонстрирует эмоцию отвращения. В этом случае можно быть уверенными, что подруга радуется неискренне и вряд ли ее дружба ценна. Но стоит помнить, что по одному признаку утверждать, что человек врет, нельзя.

Можно ли классифицировать людей по теории профайлинга?

Как и в психологии, все люди делятся на психотипы. Их девять; и у одного человека может присутствовать как один психотип, так и несколько. Определение психотипа очень важно в любых взаимоотношениях. Например, рассмотрим истероидный психотип. Для таких людей главная цель – возвышение своего эго путем привлечения к себе внимания. Ярко-выраженный истероид – человек, выбирающий одежду насыщенных цветов, с обобщенной наигранной речью, кошачьими движениями, кистевыми жестами, позерством. Офисная работа не для него. Такой человек берет на себя много дел, но надолго его не хватает, преувеличивает свои компетенции, говорит только о себе. Если это женщина, то, скорее всего, она носит обтягивающие короткие платья, глубокое декольте, любит блески, стразы, крупные украшения, «кричащую» сексуальность, походку от бедра. В случае истероидной женщины истерика – способ привлечения внимания. Мужчины такого типа также одеваются ярко, носят ремни с крупной пряжкой, обтягивающие свитеры, могут выглядеть брутально. Если вам нужно создать что-то лучше, чем у остальных, например, логотип или название бренда, то тут стоит обратиться именно к истероидам, лучше чем у них, быть не может. Истероиды органичны в таких профессиях, как певцы, актеры, телеведущие, дизайнеры, PR-менеджеры.

Как эти знания можно применить в бизнесе?

Зная психотип человека, вы будете понимать, в каких сферах деятельности он может проявить себя наилучшим способом. Например, на должность бухгалтера идеально подойдет человек с эпилептоидным психотипом. Его сильной стороной является упорядочивание и систематизация. Такие люди

могут часами сидеть среди бумаг и обрабатывать большое количество цифр. Деятельность, требующая новые пути решения для создания чего-то нового, не для них. С такой задачей справляются люди с шизоидным психотипом. Большинство ученых – шизоиды. Поиск нестандартных решений – их сильная сторона. Есть нюанс, для таких людей важен сам процесс, но не результат. Устанавливать дедлайны шизоидам бесполезно.

Какой психотип должен быть у лидера?

Здесь все зависит от целей. Явные плюсы есть у каждого психотипа. Если рассматривать сферу искусства и профессии певиц, актеров, телеведущих, то здесь преуспеют истероиды. Шизоиды – прекрасные художники, композиторы, ученые. Они создают то, чего еще нет, путем нестандартных подходов. В политике лучше всего проявляют себя люди с паранояльным психотипом. Они зациклены на достижении глобальной миссии, нацеленной на изменение мира. Для параноялов люди – это способ достижения их главной цели. Чувства их редко интересуют. Пример такого лидера – Стив Джобс.

У каждого психотипа есть как положительные качества, так и отрицательные. Если деятельность человека соответствует его психотипу, то вероятность стать лидером в своем деле становится значительно выше. Поэтому подобные знания и умения их применять крайне полезны для любого человека.

2008





МАРШРУТОВ ДЛЯ ЛИДЕРОВ

Дорогой лидеров, маршрутами созидания!

Когда задумываешься над количеством перелетов, поездок, путешествий и командировок, которые за год совершает успешный мужчина, возникает вопрос: существуют ли места силы, где обязательно надо побывать? Нет, конечно, все знают, что Лондон, Нью-Йорк или Гонконг – глобальные финансовые центры, прилетев туда, вы не задумываетесь о музеях, вас ждут важные встречи, контракты на сотни миллионов в разной валюте. Ваши визиты туда стремительные и частые. Но ведь настоящий лидер не зависит от обстоятельств! Уверенный, знающий себе цену и цену своего времени лидер может быть оригинальным. Более того, настоящие легенды бизнеса, Ричард Брэнсон, к примеру, после определенного этапа карьеры начинают проявлять эксцентричность и выдумку. Не только он один. Когда вы уже всем все доказали, когда ничего страшного не произойдет в вашей компании, если на пару дней вы выключите телефон (мы же

уверены, что вы смогли наладить дело так, чтобы не замыкать все решения только на себе?), начинаются маленькие слабости. Появляются игрушки из детства, только теперь они действующие и в натуральную величину. Самолеты, воздушные шары, дорогие спорткары – это уже ретро! Действуйте смелее – почему бы не купить побег из суетного мира на пару дней? Причем бежать далеко не надо. Неподалеку с уже упомянутыми мегаполисами есть что-то такое, что поможет вам отвлечься от тревог и забот и хотя бы на пару дней погрузиться в тотально другой мир.

Авторская рубрика Алексея Остудина
и Филиппа Федорова



Пути лидеров неисповедимы! Кто знает, где вы окажетесь через неделю? Предположим, в Париже. И тут сразу возникает несколько вариантов. Как и все во Франции, они связаны с гастрономией и алкоголем. Всего от 45 минут до полутора часов – и вы обнаруживаете себя в центре идеального мира. Это может быть Шампань или Нормандия! В Шампани вы, понятное дело, устанавливаете рекорды в дегустации и разнообразии шампанских вин под аккомпанемент локальных продуктов. Посещаете мистические многокилометровые погреба домов и наслаждаетесь красотой холмов с живописными

виноградниками. Шампань лежит к востоку от Парижа, а если вы предпочитаете движение в западном направлении, а заодно волнующий океанский прибой, ваш путь в Нормандию. В Довиле вы испытаете удачу в знаменитом казино, закажете на обед самые свежие устрицы в мире, которые специально для вас достанут из моря, посетите музеи импрессионизма, чья родина как раз находится в Нормандии. Можно отправиться по деревням, там, где производят еще один знаменитый напиток Франции – кальвадос!



Лондон прекрасен сам по себе. Но вы там так часто бываете, что стали несколько уставать от знаменитой мультикультурности. Вам захотелось чего-то по-настоящему британского. Тогда почему бы на пару дней не отправиться в самую настоящую деревню, в настоящий замок? Небольшой и сентиментальный. К примеру, в Amberley Castle, который гордо возвышается в нетронутом графстве Западный Суссекс, известном как «сад Англии». Этот средневековый замок с действующими решетчатыми воротами-занавесом высотой 18 метров между двух зубчатых башен-бойниц, прямо как в книгах, пострадал под натиском многих врагов и времени. Хаос прошлых сражений сменился волшебным покоем пятизвездочного отеля, однако некоторые обычаи сохранились. Так, например, незадолго до полуночи впечатляющий занавес на воротах бесшумно опускается, как будто защищая ваш покой еще больше. По-настоящему княжеские покои с окнами, выходящими в цветущий сад. Еда, достойная королей, подается в обеденном зале со сводчатыми потолками и стенами, украшенными гобеленами и доспехами. Соблазнитесь одним из лучших путешествий во времени. Два дня там – и вы поймете, почему Британию зовут Великой! Разумеется, можно найти замки и побольше, где вы почувствуете себя одним из героев сериала Downton abbey. Все зависит от вас!



214...215...216...



Нью-Йорк – захватывает и не отпускает. Но есть легендарное место совсем рядом, где старые деньги уже более ста лет встречаются с новыми. Конечно, это – Hamptons! Побережье Атлантического океана, свежайшая рыба и морепродукты, красивые люди и милые старомодные домики, дома и дворцы! Местами можно почувствовать себя одним из гостей великого Гэтсби. Именно здесь приходили в себя на выходных или в коротких отпусках у моря игроки на бирже с Wall street, владельцы газет, заводов и пароходов. А затем – финансисты, юристы и потомственные политики. Hamptons подарит вам пару дней блаженства в интерьерах ар-деко.

215...216...217...

Leaders

215

Милан, по большому счету, город скучный. Конечно, если слово «шопинг» не имеет для вас магической силы, заставляя забыть обо всем! Но всего в часе езды на машине находится настоящая жемчужина – озеро Комо! Горное озеро, ставящее рекорды по количеству вилл международных знаменитостей на квадратный километр. Здесь все зависит от того, на какой стороне озера вы предпочитаете находиться. С одной стороны вас ждет

Casta Diva – исторический отель с одним из лучших спа-комплексов в мире! Взяв на прокат автомобиль, можно испытать водительские навыки и прокатиться по дороге вдоль озера, доехав до Белладжо, а потом забраться по серпантину в горы. Если же вы любите более прямые дороги, вам держать путь в северную часть Комо, в гранд-отель Tremezzo – из люксов которого открывается настолько захватывающий вид на озеро, что вам просто не захочется покидать номер! Два дня в окружении гор и красот Комо способны вернуть к реальности даже самого нервного инвестиционного банкира!



217



С острова Гонконг даже не надо уезжать, чтобы открыть для себя совершенно новый мир, а заодно дать небольшую встряску организму, привыкшему к бесконечным кофе-брейкам на переговорах. Гонконг – идеальное место для хайкинга! И даже начинающий не потеряет дыхание на тропах Гонконга. Берете такси до Shek O и гуляете себе по широким тропам Драконьей спины – так называется очень популярный маршрут для хайкинга, названный в честь вершины горы, по которому он проходит. При этом вы находитесь на высоте до 500 метров над уровнем моря и наслаждаетесь самыми настоящими бамбуковыми джунглями, которые ну никак не ожидаешь увидеть в Гонконге, а также захватывающими дыхания видами на бухты, небоскребы и море. В зависимости от того, в какой точке маршрута вы находитесь! Это по-настоящему другой Гонконг. Приключение на целый день. И вам его не забыть!

Компания персонального туризма и консьержа Iconic Lifestyle всегда старается показать клиентам что-то новое. Даже, казалось бы, знакомые города и страны вы увидите с нами по-другому и откроете много интересного! Ведь лидеры – это прежде всего первооткрыватели!

Каждая фотография, каждая страница журнала, как строчки в стихотворении, собираются в одно произведение. Но, в отличие от слов, фотография способна больше раскрыть и показать, она может многое рассказать. Создавая каждый номер, задача – сделать нечто большее. Для меня это искусство. Я пишу эти «стихи» с момента основания журнала Leaders, и этот процесс приносит огромное удовольствие, ведь каждый герой – уникальная личность и история.

арт-директор журнала Leaders
Андрей Ефремов

Catcher

CONCEPT STORE

OFF-WHITE
HELMUT LANG
JAMES PERSE
LOCAL AUTHORITY
RHUDE
IENKI IENKI
IH NOM UH NIT
TOM DIXON
FORNASETTI
MAD ET LEN
MYKITA
ANDY WOLF
VAVA
HAZE
NOTHERN LIGHTS
FLYTE
BOSA
LOOL EYEWEAR
BUTTERO
CULT GAIA
0711

 CATCHERSTORE_MOSCOW

WWW.CATCHERSTORE.RU

8 PRESNENSKAYA EMBANKMENT,
building 1, office 99A

8 495 725 26 96



INSPIRED BY VLADIMIR PUTIN



Leaders

PERFUME

Эксклюзивные ароматы Leaders «Number One». Inspired by Vladimir Putin и Leaders «Russian Woman».

* Номер один. Посвящено Владимиру Путину.
** Русская женщина.

ЦУМ. Москва, ул.Петровка, 2
ДЛТ. Санкт-Петербург, ул.Б.Конюшенная, 21-23
Афимолл Сити. Москва, Пресненская наб., 2

leadersparfum.ru • @leaders.parfum