

Business DIALOG Media

RBCG
Russian Business Guide

36/238 Ноябрь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •



Business
Women. Life. Family
Russian Business Guide. 2023

ТЕМА НОМЕРА:
ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС
РОССИИ В ЛИЦАХ

ОКСАНА ЛЕБЕДЕВА:

**«КАК С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ
НАУЧИТЬСЯ УПРАВЛЯТЬ СВОИМ МОЗГОМ
И ПОВЫСИТЬ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ»**

CRAFT & ECO
food



12+

Сыр

В Шоколаде- эксклюзивная и изысканная закуска, сочетающая вкус благородных сыров и бельгийского шоколада.

Производство шоколада и кондитерских изделий ручной работы. Гастрономические подарки со сладостями, мясными и рыбными деликатесами, бакалейными изысками и тематическими сувенирами. Разработка индивидуальных проектов.

НАШИ ПАРТНЕРЫ



craftecofood.ru

МАГНИТ



ДЕЛИКАТЕСКА.РУ

МИРАТОРГ

Перекрёсток
супермаркет



EXPRESS
OZON

ВкусВилл

азбука
вкуса



8-926-690-09-49

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ**

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Елена Александрова

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: Дарья Бакарина, Алексей Сокольский, Александра Убоженко, Светлана Кныш, Михаил Московец, Виктория Лукьянова, Варвара Можяева

Дирекция развития и PR: **Анна Шехматова, Екатерина Цындук, Ольга Иванова, Наталья Фастова, Ирина Савкина, Александра Логинова**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).

Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 36/238 ноябрь 2023

Дата выхода в свет: 15.11.2023.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Elena Alexandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966.**

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 36/238 November 2023

Дата выпуска: 15.11.2023.

Edition: **30000 copies. Open price.**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS, председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова – директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова – генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов – генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»
Сергей Валерьевич Шкедин



Производство труб и плоского металлопроката из нержавеющей стали

4	ОКСАНА ЛЕБЕДЕВА, «НЕЙРОМИР»: «КАК С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ НАУЧИТЬСЯ УПРАВЛЯТЬ СВОИМ МОЗГОМ И ПОВЫСИТЬ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ»
10	SHESMART: УМНАЯ КОСМЕТИКА ДЛЯ НЕЁ
11	ЖАННА АНДРЕЕВА, ПК «ЛИДЕР»: «ВАЖНО ЖИТЬ ОСМЫСЛЕННО, ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО И ВДОХНОВЕННО!»
12	МУЗЕЙ «ДУХ ЗОЛОТОЙ ОРДЫ» И МУЗЕЙ «САМОГОН»: ИСТОРИЯ ВЕКОВ В КАЗАНСКОМ КРЕМЛЕ
14	ЛИЛИЯ ЛЕВИЦКАЯ: «ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО УСПЕХА ВАЖНО БЫТЬ В КОНТАКТЕ С СОБОЙ!»
15	КИРА СОРОКИНА: «МОЛОЖЕ С КАЖДЫМ ДНЁМ – ЭТО РЕАЛЬНОСТЬ!»
16	ОЛЬГА РОСЛЯКОВА: «РАБОТАТЬ ВО БЛАГО ЛЮДЕЙ!»
17	ЗЕРКАЛО – ПРЕДМЕТ ИНТЕРЬЕРА ИЛИ ПРОИЗВЕДЕНИЕ ИСКУССТВА?
18	ЕВГЕНИЯ КРИВОШЕЕВА: «ХОТИМ ОХВАТИТЬ ТЕКСТИЛЬНЫЙ РЫНОК ЦЕЛИКОМ: ОТ НИТКИ С ИГОЛКОЙ ДО ПОЛНОГО ДЕКОРА ИНТЕРЬЕРА»
22	ЕКАТЕРИНА БОРИСОВА: «КОНЬ ДЕЛАЕТ ЧЕЛОВЕКА КРЫЛАТЫМ, ЭТО СИМВОЛ СВОБОДЫ И ДВИЖЕНИЯ!»
23	МОСКОВСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ДОНСКАЯ»: ДЕТАЛЬНАЯ ПРОРАБОТКА ВСЕХ ПОДВОДНЫХ КАМНЕЙ ПО ГРАЖДАНСКОМУ И АРБИТРАЖНОМУ ДЕЛУ
24	РЕЗЕДА ИГОШИНА: «ПРОФЕССИЯ «РИЕЛТОР» – ЭТО ОБРАЗ ЖИЗНИ!»
25	ОЛЬГА ШЕМЕНКОВА, «ФЛИТ. ГРУПП»: «ВАША ВТОРОСТЕПЕННАЯ ЗАДАЧА СТАНОВИТСЯ ПЕРВООЧЕРЕДНОЙ ДЛЯ НАС»
26	НАТАЛЬЯ ЖДАНОВА: «УСПЕХ НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ ОТ ВЛОЖЕННОГО ТРУДА!»
28	«ВИЛЕНА КЛУБ» – ФЛАГМАН РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
29	ЛОД: «С НАМИ ДИПЛОМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗЦА ДЛЯ ВАШИХ КУРСОВ – ЭТО ПРОЩЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ»
30	МАНУФАКТУРА «ДУШИСТЫЯ РАДОСТИ» – МУЗЕЙ И ПРОИЗВОДСТВО ПОДАРКОВ В КОЛОМНЕ!
31	АННА КАШЕНЦЕВА: «ОСНОВА ВСЕХ ОСНОВ – ГРАМОТНАЯ ПЛАНИРОВКА!»
32	ЮЛИЯ ХАЗОВА: «ОТКРОЙ РОССИЮ С ЛЯГУШКОЙ-ПУТЕШЕСТВЕННИЦЕЙ»
33	ТАТЬЯНА АНДРИАНОВА, ASUR: «ОДЕЖДА – ЭТО МОЙ ИНСТРУМЕНТ, ПРИ ПОМОЩИ КОТОРОГО Я ДЕЛАЮ ЛЮДЕЙ СЧАСТЛИВЫМИ»
34	ИННА ЩЕРБАКОВА: «МОЯ РАБОТА – ФОРМИРОВАТЬ НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ЛИДЕРОВ»
35	АЛИНА АЛИЕВА: «НЕТ НИЧЕГО ЛУЧШЕ, ЧЕМ ВИДЕТЬ ВОСТОРГ ЗАКАЗЧИКА»
36	ЛИАНА ДАВИДЯН, AVRORACLINIC: «Я ХОЧУ ЖИТЬ В ГАРМОНИИ С ЭТИМ МИРОМ»
38	ЮЛИЯ ПЕТРОВА: «ЧАСТО ГОВОРЯТ – «НАКОНЕЦ-ТО НАШИ НАУЧИЛИСЬ ДЕЛАТЬ!»
40	АНАСТАСИЯ МИХАЛКИНА: «БИЗНЕС ДОЛЖЕН ПОМОГАТЬ И ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ»
41	УНИКАЛЬНЫЙ ПОДХОД КОМПАНИИ «УСПЕХ»: «ХОТИМ ПОДНЯТЬ ОБЩУЮ ПРАВОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ И ЗАЩИТИТЬ ГОРОЖАН ОТ ВОЗМОЖНЫХ ПОТЕРЬ»
42	САНИЯТ АМИРХАНОВА, «ФЛЕБОСС»: «ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВО ВСЁМ: И В ЗНАНИЯХ, И В ОТНОШЕНИИ К ПАЦИЕНТАМ»
44	ОЛЕСЯ МУСТАЕВА: «ХОЧЕТСЯ КАЖДЫЙ ВЫПУСКАЕМЫЙ ПРОДУКТ ДОВОДИТЬ ДО ЭТАЛОНА»
46	CARELLO: ВЫСОКОКЛАССНЫЕ АППАРАТЫ, КОТОРЫЕ ДАЮТ ОТЛИЧНЫЙ ЭФФЕКТ
48	ИРИНА СКЛЯРОВА: «ЛЮБОВЬ К СОБСТВЕННОМУ ДЕЛУ, СОЗИДАНИЕ, УВЕРЕННОСТЬ, ДИПЛОМАТИЯ – ВАЖНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ДЛЯ ХОРОШЕГО РУКОВОДИТЕЛЯ»
49	«ПАЛАЦО»: ГАРМОНИЯ ДИЗАЙНА
50	НАТАЛЬЯ ПИНЯГИНА: «БРЕНД STEFANIA – ЭТО ЭКСКЛЮЗИВ, БЕЗУПРЕЧНОЕ КАЧЕСТВО И ЛЮБОВЬ К ДЕТАМ»
54	PURE SENSE: ИСКУССТВО ОБОНЯНИЯ И АРОМАТОВ
55	ЕВГЕНИЯ ПИЛИПЕНКО: «СОХРАНЯЯ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ, КОМПЕНСИРУЯ НАРУШЕНИЯ»
56	ИРИНА СМЕРНОВА: «Я ВСЮ ЖИЗНЬ ЗАНИМАЮСЬ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ»

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

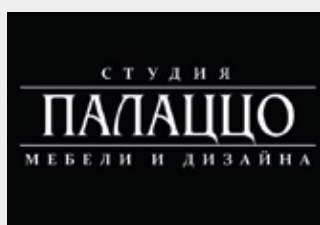


Business
Women.Live.Family
Russian Business Guide

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ



SheSmart
CONCEPT BEAUTY



A portrait of a woman with shoulder-length brown hair, wearing a white button-down shirt and red trousers. She is standing against a dark brown background. The text is overlaid on the bottom left of the image.

**ОКСАНА
ЛЕБЕДЕВА:**

**«КАК С ПОМОЩЬЮ
НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ НАУЧИТЬСЯ
УПРАВЛЯТЬ СВОИМ МОЗГОМ И
ПОВЫСИТЬ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ»**

Если научиться управлять своим мозгом, то человек способен достигать таких высоких результатов, о которых он ранее не мог и помыслить. Перенастройка мышления ведёт к радикальным преобразованиям в жизни, меняя её в лучшую сторону. В этом на личном опыте убедилась Оксана Лебедева, директор по развитию компании «Нейромир», эксперт-практик применения нейротехнологий в корпоративном секторе, образовании и спорте. Автор идей корпоративных программ «Ментальное здоровье» и «Нейробаланс». В интервью нашему изданию она рассказала о том, как возможности, которые дают нейронауки, изменили её собственную жизнь и как нейротехнологии могут открыть новые горизонты для развития бизнеса.

ПЕРЕЗАГРУЗКА МОЗГА МЕНЯЕТ ЖИЗНЬ В ЛУЧШУЮ СТОРОНУ

– Оксана, вы говорите, что нейротехнологии существенно повлияли на вашу жизнь. Что же в ней изменилось?

– Много. Я поменяла сферу деятельности, открыла для себя новые возможности в развитии, реализовала некоторые свои мечты, переехала в другой город; наконец, я изменилась как личность и поменяла отношение к людям и жизни в целом.

Но обо всём по порядку. Первое моё знакомство с нейротехнологиями произошло благодаря младшему брату – гиперактивному ребёнку. Когда он пошёл в первый класс, то, конечно, начались проблемы: он постоянно отвлекался, срывал уроки, привлекая к себе внимание одноклассников, сам плохо усваивал материал – такие проблемы знакомы всем родителям гиперактивных малышей. Нам в семье хотелось уйти от медикаментозного решения проблемы. Как раз в это время я и познакомилась с Мариной Можаяевой, которая предложила пройти нейротренинг для снижения детской гиперактивности – как альтернативу лекарственным препаратам. Уже через месяц поведение младшего брата изменилось кардинально: он спокойно высиживал уроки, слышал и слушал учителей, хорошо усваивал материал. Столь разительные перемены не могли оставить меня равнодушной, я заинтересовалась возможностями нейротехнологий, методикой, благодаря которой можно так кардинально изменить качество жизни. И окунулась в изучение современных научных достижений, изучала информацию, читала о новейших разработках в этой сфере и поняла, что хочу заниматься этим направлением профессионально.

До этого момента моя сфера деятельности была совсем иной. У меня юридическое и высшее экономическое образование в области управления персоналом. Я несколько лет проработала в сфере HR и образования, более 15 лет проработала в

продажах B2B- и B2C-секторов. Карьера складывалась успешно, но я видела огромные перспективы, которые открывались передо мной в области применения нейротехнологий. Здесь были заложены колоссальные возможности для роста.

Совместно с Мариной мы приобрели франшизу компании «Нейромир». На начальном этапе я занялась продвижением нейротренингов в Перми, и, конечно же, чтобы досконально понимать технологию их работы, опробовала их на себе.

– И какой эффект ощутили?

– Поразительный. Мой личный опыт начался с курса «Стоп стресс». В современном мире, который стремительно меняется, любой взрослый человек каждый день подвержен влиянию стресса, со временем мы его перестаём замечать; в свою очередь, он продолжает влиять на наш организм, накапливая своё негативное влияние, мы становимся тревожными, раздражительными, ухудшаются восприятие и эмоциональный фон. Это мешает двигаться дальше, развиваться, расти, в голове множество сомнений и страхов. Они очень мешают. И первое, с чем надо работать: привести в гармонию центральную нервную систему. Всего за 10 занятий этого курса я поняла, что жизнь перестала быть прежней. Это не было просто смут-

ным ощущением, результаты были вполне конкретными. Например, я стала гораздо более уверенно водить автомобиль. Интересный факт: у меня полностью пропал детский страх стоматолога, хотя такой задачи при прохождении курса даже не ставилось. Значительно улучшилось качество сна, если раньше мне требовалось 8-9 часов для того, чтобы выспаться, то после курса было достаточно шести часов: вставала сама – без будильника и полностью отдохнувшей. В моей жизни появились дополнительные два часа в сутки – шикарный подарок в виде времени, которое можно уделить себе.

И, пожалуй, основное изменение – у меня улучшилось восприятие, я стала гораздо лучше взаимодействовать с окружающими меня людьми. Многие из нас сталкиваются с тем, что «нагружают» своих близких, коллег определёнными ожиданиями: они должны быть такими, какими нам хочется, а если этого не происходит, то возникают споры, конфликты. Курс помог мне: я стала воспринимать людей такими, какие они есть. Соответственно, стала лучше их понимать, слышать; это значительно улучшило мои отношения с коллегами, родителями и близкими.

Дальше – больше. После курса «Стоп стресс» я прошла курсы «Внимание и собранность», «Альфа мозг», «Контроль эмоций», «Дисциплина ума», и на каждом этапе я замечала совершенно конкретные позитивные изменения. Значительно увеличилась скорость обработки информации, что дало возможность быстрее принимать решения, стало легче из огромного информационного потока вычленять нужную именно мне информацию. Курс «Альфа мозг» позволил научиться быстро переключаться с одной задачи на другую, а кроме того, с режима работы на режим отдыха. А это, в свою очередь, высвобождает много энергии, а когда есть энергия, то мы можем направить её в нужное русло, чтобы дальше двигаться и развиваться.

Так и произошло в моей жизни. Благодаря перезагрузке мозга включился мощный творческий



«ПОСЛЕ КУРСА «СТОП СТРЕСС» Я ПРОШЛА КУРСЫ «ВНИМАНИЕ И СОБРАННОСТЬ», «АЛЬФА МОЗГ», «КОНТРОЛЬ ЭМОЦИЙ», «ДИСЦИПЛИНА УМА», И НА КАЖДОМ ЭТАПЕ Я ЗАМЕЧАЛА СОВЕРШЕННО КОНКРЕТНЫЕ ПОЗИТИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ».



потенциал, было огромное желание создавать новые продукты, которые будут полезны людям. Я всё больше погружалась в тему нейротренингов, анализировала то, для какой целевой аудитории они могли бы быть максимально полезны, активно взаимодействовала с бизнес- и HR-сообществами в Перми, с центральным офисом «Нейромир» в Нижнем Новгороде.

Весной 2022 года мы совместно с компанией «Нейромир» в качестве партнёров приняли участие в ежегодном мероприятии – конференции-выставке «HR EXPO PRO», проходившей в Москве. На ней я за два дня пообщалась с большим количеством HR-специалистов из разных регионов России. На основе своего опыта работы в этой сфере, полученной информации от HR-специалистов и анализу потребностей бизнеса пришло понимание, что сегодня как небольшие компании, так и крупные корпорации остро нуждаются в снижении эмоционального выгорания и сохранении ментального здоровья своих сотрудников, а также в повышении их эффективности в работе. После конференции у меня родилась идея – создать программу для корпоративного сектора, позволяющую удовлетворить эти запросы. Владелец компании «Нейромир» эта идея понравилась, и очень скоро я получила предложение переехать в Нижний Новгород и взять на себя курирование разработки и внедрения программ с применением нейротехнологий в корпоративный сектор. Вот так я и переехала в город с небывало красивыми закатами и занялась продвижением корпоративных программ, которые позволяют вывести бизнес на новый уровень.

КВАНТОВЫЙ СКАЧОК В БИЗНЕСЕ

– Вы являетесь автором идей и куратором разработки программ «Ментальное здоровье» и «Нейробаланс». Для кого они предназначены?

– В первую очередь для владельцев бизнеса, руководителей любого уровня и высококвалифицированных специалистов, которые отвечают за ключевые показатели компании.

В современном мире бизнеса вызовы постоянно меняются, требуя от владельца компании и его команды принятия быстрых и эффективных решений. С каждым годом поток информации, который необходимо обрабатывать каждому сотруднику,кратно растёт, эмоциональная нагрузка возрастает, при этом последствия COVID-19 ухудшили ментальное и физическое здоровье сотрудников. На фоне всего этого мозг человека быстро устает, а воздействие стресса не позволяет ему полноценно отдыхать и восстанавливаться. Как показала практика, более 75% наших клиентов на первых занятиях осознают, что заблуждались, когда думали, что в привычном для них состоянии отдыха их мозг отдыхает и восстанавливается, а на самом деле это не так.

Если мы говорим о руководителях компаний, то мы должны понимать, что на этих людях лежит большая ответственность как в целом за то дело, которым они занимаются, так и за весь коллектив компании. Большая ответственность – это и большой стресс, который представляет большую ментальную нагрузку. В стрессовом состоянии невозможно эффективно

управлять, принимать взвешенные решения и быть конкурентоспособным, как следствие – бизнес не развивается, а в некоторых случаях терпит убытки.

Если же человек находится в состоянии стресса длительное время, то происходит эмоциональное выгорание. За последние годы эмоциональное выгорание вошло в топ-3 корпоративных заболеваний, и восстанавливаться из этого состояния крайне тяжело. Поэтому наша работа с любым клиентом, в том числе и в корпоративном секторе, начинается со снятия стресса, гармонизации нервной системы и снижения эмоционального напряжения.

Наша программа «Нейробаланс» работает на основе технологии нейробОС (биологическая обратная связь) с применением нейрогабитуры. Она помогает понять, отдыхает сейчас ваш мозг или нет, а специально подобранные методики и звуковые файлы позволяют настроить мозг на отдых, привести его в ресурсное состояние.

В рамках программы «Нейробаланс» мы рекомендуем сотруднику пройти курс из 10 сеансов, они позволяют гармонизировать нервную систему, научить мозг полноценно отдыхать и восстанавливать свою продуктивность.

Также в этой программе мы учли большинство пожеланий компаний. Для удобства прохождения занятий было разработано мобильное приложение. Занятия можно проходить непосредственно на своём рабочем месте или в специально отведённом для этого помещении. Длительность занятия всего 15 минут, за 8-часовой рабочий день около 20 сотруд-

ников смогут пройти занятие на одном комплекте оборудования.

Некоторые сферы бизнеса захотели применять нашу программу «Нейробаланс» не только для сотрудников, но и для расширения своих услуг и получения дополнительной прибыли. Такую возможность мы тоже предусмотрели и сформировали предложение для санаториев, фитнес-клубов, спа-центров и подобных сфер бизнеса.

Как показывает мировая практика, в последние годы набирает популярность направление «ментальный велнес», и наши программы наилучшим образом соответствуют ему.

Одна из таких программ – «Ментальное здоровье». В этой программе предусмотрено два формата: «Стандарт» и «Развитие».

В «Стандарте» мы работаем с восстановлением энергетического баланса, а также с эмоциональным состоянием. Этот формат подходит для любого сотрудника, который хочет быть эффективным, продуктивным и ментально здоровым. Второй формат – «Развитие» – разработан для руководителей, инженеров, конструкторов, IT-специалистов, маркетологов, менеджеров по продажам. Он предусматривает развитие у сотрудника креативных компетенций, творческого мышления и эмпатии.

– За счёт чего?

– Как показывает практика, наша авторская методология, индивидуальный подход, сопровождение специалистом позволяют каждому клиенту достичь наилучших результатов и решить свои проблемы в короткие сроки, а некоторые из клиентов испытывают вау-эффект и после прохождения программы говорят: «А что, так можно было?» Мы ценим время и комфорт клиента, поэтому стремимся при разработке программ подобрать такие методики и инструменты, которые за короткое время дадут максимально возможные результаты. Мы успешно реализовали пилотные проекты в ряде компаний, чьи сотрудники отметили положительный эффект: у них снизились тревожность, уровень стресса, легче стало принимать решения, улучшился сон, повысились удовлетворённость жизнью и в целом настрой на работу.

Команда – это главная ценность для любого руководителя. Поэтому корпоративная нейроперезагрузка – это не только улучшение текущих показателей бизнеса, но и вклад в будущее. Успех бизнеса невозможен без участия коллектива. У нас сегодня разработан целый ряд программ и нейрокурсов, помимо «Ментального здоровья», которые позволяют значительно повысить нейроэффективность сотрудников. Мы не стоим на месте и разрабатываем и внедряем новые про-

граммы, позволяющие отвечать современным вызовам.

– А какого результата могут достичь руководители компаний для себя лично, занимаясь по методологии «Нейромира»?

– Благодаря нашим нейропрограммам меняется сам алгоритм мышления. После прохождения курсов вырабатывается привычка к анализу собственных действий. Руководитель начинает задавать себе крайне полезные для любого человека вопросы: «Зачем я это делаю?», «К каким результатам это приведёт?». При работе с бизнесом такие вопросы помогают правильно формировать цели. Решения принимаются не в эмоциональном порыве, а осознанно. С нашими методиками сделать это становится проще, так как эмоции не довлеют над рассудком.

Образно говоря, среднестатистический мозг – это расстроенный рояль, а курсы «Нейромира» – камертон, который позволяет идеально настроить инструмент. Так что после прохождения программы на этом условном рояле можно сыграть любые сложные мелодии.

Отмечу, что в последнее время у современных руководителей пользуются спросом развитие навыка критического мышления, умение видеть нестандартные решения задач, а также на первый план выходит такой навык, как эмпатия. Хотя многие из руководителей считают, что эмпатию нельзя развить, она или есть у тебя от рождения, или отсутствует напрочь. Я тоже буквально два года назад думала так же.

В рамках программы «Ментальное здоровье» есть отдельный курс «Эмпатия для руководителей», развивающий как раз этот навык. Именно она позволяет руководителю лучше понимать и чувствовать свою команду, тем самым вызывая доверие у подчинённых. Командам с таким руководителем легче достигать поставленных целей, как показывает практика, такие команды эффективнее и быстрее справляются с решением задач.

– На чём основаны методики, которые применяются в «Нейромире»?

– Все методики, применяемые в наших программах, имеют научную основу и базируются на принципах работы головного мозга. Благодаря нейронаукам мы понимаем, как разный уровень частот волновой активности головного мозга взаимосвязан с тем или иным его состоянием.

«НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ ПРИЗНАЮТСЯ И В НАУЧНОМ МИРЕ: НАС РЕГУЛЯРНО ПРИГЛАШАЮТ В КАЧЕСТВЕ ЭКСПЕРТОВ-ПРАКТИКОВ ДЛЯ ВЫСТУПЛЕНИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ КОНФЕРЕНЦИЯХ, ТАКИХ КАК МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ COGNITIVE NEUROSCIENCE, КОТОРЫЙ ЕЖЕГОДНО ПРОХОДИТ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ, КЕЙС-КОНФЕРЕНЦИЯ NEUROTCH RUSSIA В МОСКВЕ И ДРУГИЕ».

Зная это и имея в арсенале оборудование, считающее волновую активность мозга, мы можем научить практически любого человека управлять этими состояниями. Благодаря занятиям с «Нейромиром» происходит реальная перезагрузка мозга, приходит понимание того, как работает мозг, фактически человек становится его хозяином. И при правильном применении методологии нейротренинга выводят как самого человека, так и бизнес на более высокий уровень достижений.

– Курсы, которые создаются в «Нейромире», в каких сферах жизни, кроме бизнеса, могут применяться?

– В любых, где действует человек. В основном наши нейрокурсы направлены на развитие когнитивных функций мозга и развитие его потенциала в таких сферах, как образование детей и взрослых, спорт высших достижений. Также



есть курсы восстановительного характера, такие как восстановление когнитивных функций после перенесённых вирусных заболеваний, наркоза, инсульта, а также восстановление психоэмоционального состояния людей, побывавших в зоне боевых действий. Как любой клиенто-ориентированный бизнес, мы развиваемся вместе с запросами наших клиентов. Хочу отметить, что большинство курсов, которые создаются в компании, мы пробуем на себе. И порой это приводит к удивительным открытиям. Например, недавно мы с коллегой проходили новый курс по развитию творческого мышления и настолько синхронизировались в своих действиях и мыслях, что выражение «понимать друг друга с полуслова» приобрело не образное, а вполне буквальное значение. Это выглядит как волшебство, но его нет, а есть методология, с помощью которой можно добиться такого результата.

К слову, мы решили адаптировать этот творческий курс для синхронизации действий в командах, что, безусловно, найдёт отклик у руководителей компаний.

Отмечу, что благодаря гибкости и многогранности нашей методологии всегда есть возможность адаптировать курсы под конкретную задачу. Например, до последнего времени мы работали со спорт-

сменами только в индивидуальных видах спорта. Идея с синхронизацией даёт нам возможность повысить эффективность спортсменов не только индивидуально, но и целой команды, что, несомненно, будет пользоваться спросом в командных видах спорта.

– Многие бизнесмены ведут собственное дело успешно уже десяток и более лет. Нужно ли им что-то менять в этом случае, проходить нейротренинги?

– Любой современный руководитель понимает, что стагнация, остановка – это путь в никуда. Мир меняется, ускоряется. Достигать высокой результативности надо в короткие сроки. Но при этом одновременно важно не загнать себя в состояние эмоционального и физического истощения, постоянной гонки с препятствиями, не распыляться на решение задач, которые неважны. И если не использовать для достижения желаемых результатов действенные современные инструменты, то можно очень быстро оказаться позади более гибких, динамичных компаний, которые успешно применяют самые современные методы для повышения эффективности бизнеса. Наши тренинги и программы дают возможность добиться

высоких результатов в кратчайшие сроки. Это подтверждается практикой. После прохождения курсов у сотрудников и руководителей улучшаются когнитивные способности, решения принимаются быстрее, снижается доля ошибок.

Отдельно замечу, что современный руководитель должен постоянно тренировать мозг. Мы в повседневной жизни активно используем гаджеты, куда записываем всё, где храним важную информацию; мы разгружаем свой мозг от работы, а мозг, как и тело, нуждается в нагрузке, иначе он атрофируется. Наш мозг – большой «обманщик», он всегда найдёт тысячи причин, по которым не стоит брать на себя лишнее, и придумает тысячи способов увильнуть от лишней нагрузки. Для того чтобы мозг оставался долгие годы молодым и здоровым, его надо тренировать, а чтобы жизнь была интересной и насыщенной – его нужно развивать. Это и обеспечивают нейротренинги.

Помимо прочего, они позволяют выйти за рамки стандартного мышления, избавиться от шаблонов и увидеть новые горизонты.

Резюмируя: мы даём бизнесменам знания, которые необходимы для достижения желаемых целей, и целый набор инстру-

ментов, который позволяет правильно управлять своим состоянием, поэтому поток клиентов в корпоративном секторе быстро растёт.

Отмечу, что наши программы уже хорошо себя зарекомендовали. Так, в этом году программа «Ментальное здоровье» прошла экспертную оценку АСИ в рамках форума «Сильные идеи для нового времени», и проект вошёл в топ-1000 конкурса (из представленных 24 тыс. идей) и победил в номинации «Полёт мысли».

Кроме того, наши достижения признаются и в научном мире: нас регулярно приглашают в качестве экспертов-практиков для выступлений на различных конференциях, таких как международный научный форум Cognitive Neuroscience, который ежегодно проходит в Екатеринбурге, кейс-конференция NeuroTech Russia в Москве и другие.

А в декабре 2022 года в Москве мы провели собственную закрытую научную конференцию «Закулисье нейротехнологий», где встретились на одной площадке и обсудили насущные вопросы учёные из разных отраслей нейронаук, представители корпоративных университетов, собственники среднего и малого бизнеса.

Как когда-то заметил один из ведущих учёных в области нейронаук на одной из этих конференций, «между наукой и бизнесом большое кладбище». Мы же своей деятельностью уже на протяжении нескольких лет доказываем, что достижения науки можно успешно внедрять в реальный бизнес.

– Как быстро удаётся достигать каких-либо результатов?

– Всё зависит от конкретных задач. Какие-то задачи можно решить очень быстро – в течение 10 дней. Например, гармонизировать свою нервную систему. Но есть более длительные программы, которые направлены на приобретение определённых навыков, они могут занимать от 1 до 6 месяцев.

МЕТОДОЛОГИЯ – ЭТО ВАЖНО

– На рынке сейчас появляется всё больше предложений по прохождению различных нейротренировок для мозга. Чем они отличаются от того, что предлагает своим клиентам «Нейромир»?

– Я бы сказала, что появляется не больше программ и тренировок, а больше рекламы от производителей различных нейрогарнируров для самостоятельных занятий. Люди слышат или читают о модном понятии «нейротренинг», приобретают эти гарнитуры, но их никто не обучает тому, как ими правильно пользоваться, какие методы применять; нет последова-

тельности действий и контроля результата. Лишь единицам удаётся самостоятельно достичь желаемого.

Фактически пользователю даётся гарнитура – и на этом всё. Если использовать образное сравнение, то это практически то же самое, что предложить покупателям стул с одной ножкой вместо четырёх.

Гарантированный результат даёт только комплексная проработка всего продукта. Что я под этим имею в виду? Во-первых, методологию, которая основана на научных методах управления работой мозга. Методология базируется на достижениях нейробиологии, нейрофизиологии, нейропсихологии, и она позволяет использовать те инструменты, благодаря которым человек способен достигать высоких результатов в кратчайшие сроки. В разработке собственной методологии «Нейромиром» применены и структурированы лучшие методики развития мозговой деятельности. Важна даже музыка, которая подбирается под тот или иной курс. Научно доказано, что звуковые вибрации оказывают влияние на работу мозга, и правильно подобранное музыкальное сопровождение занятий способно значительно усилить эффект от нейротренировок.

В наших тренингах до деталей проработана последовательность действий, что очень важно, так как именно выверенная структура тренинга даст высокоэффективную отдачу от занятий.

Во-вторых, важнейший момент – сопровождение специалистом. В любой из наших программ предусмотрено обязательное индивидуальное сопровождение нейротренером либо нейрокуратором в офлайн- или онлайн-формате. Даже при самостоятельных онлайн-тренировках клиент «Нейромира» находится в посто-

янном контакте с куратором, который отслеживает результаты и при необходимости вносит корректировки в занятия. Крайне важно не пускать всё на самотёк, поскольку мозг человека индивидуален и реагирует по-разному; поэтому наставник, который курирует занятия, является важнейшим элементом в цепочке взаимоотношений. Практика показывает, что при занятиях с наставником результативность тренировок повышается во много раз.

В-третьих, у нас уже накоплен огромный опыт взаимодействия с самыми разными клиентами. Это и предприниматели, и спортсмены, и дети, и руководители разного уровня, и чиновники, и студенты. Иногда сам клиент приходит с одной проблемой, а после консультации с нашим специалистом на основе проведённых входящих тестирований понимает, что она лишь следствие, а первопричина совсем в другом. И часто поработать с первопричиной намного проще, чем бороться со следствием.

Ну и наконец, четвёртое – нейрогарнитуры, работающие по технологии нейробос (биологическая обратная связь). На сегодняшний день мы тесно сотрудничаем с компанией «Нейроботикс». Производимое ими оборудование полностью отвечает всем требованиям для качественного проведения наших занятий. Нейрогарнитура позволяет определять уровень волновой активности мозга в режиме реального времени, что позволяет корректировать работу мозга в соответствии с выбранной тренировкой.

Таким образом, я бы сказала, что наше главное отличие от того, что в основном предлагается на российском рынке, – это полностью готовый, созданный на основе научных достижений продукт, в котором учтено всё для корректной работы с мозгом и с повышением его нейроэффективности.

– Оксана, и в завершение нашей беседы хочу спросить у вас – как у эксперта: что будет происходить с рынком нейротренингов в России?

– Этот рынок активно развивается, но он ещё не сформирован. Я уверена, что со временем он структурируется, и останутся только сильные игроки, которые смогут предложить действительно эффективные инструменты для развития и улучшения когнитивных функций мозга, а также научить человека навыкам управления состоянием мозга, с помощью которых можно реализовать множество новых проектов и существенно улучшить качество жизни любого человека – вне зависимости от его деятельности.

Подготовила
Александра Убоженко

«У НАС УЖЕ НАКОПЛЕН ОГРОМНЫЙ ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С САМЫМИ РАЗНЫМИ КЛИЕНТАМИ. ЭТО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, И СПОРТСМЕНЫ, И ДЕТИ, И РУКОВОДИТЕЛИ РАЗНОГО УРОВНЯ, И ЧИНОВНИКИ, И СТУДЕНТЫ».



SHESMART:

УМНАЯ КОСМЕТИКА ДЛЯ НЕЁ

Косметика SheSmart создана для женщин, которые знают о том, как важно соблюдать условие постоянного комплексного домашнего ухода за лицом. Состав умной косметики SheSmart разработан совместно с французскими учёными-косметологами – это наилучшая формула, которая сама определяет, какой из компонентов необходимо применять для сохранения молодости и упругости эпидермиса.



SheSmart – это семь ступеней ухода, которые избавляют от необходимости использовать десятки препаратов и комплексов. Каждое средство дополняет друг друга за счёт уникальной формулы. В сочетании с активными компонентами – полипептиды, ниацинамид, витамины E, C и A, гиалуроновая кислота – формула косметики SheSmart даёт ярко выраженный антивозрастной эффект, а также является профилактикой возрастных изменений в более молодом возрасте.

В каталоге SheSmart линейка из семи средств:

1. Мягкая очищающая пенка, которая без раздражения удаляет ороговевшие клетки, стимулирует обновление кожи и нормализует работу сальных желёз.

2. Увлажняющий тоник борется с признаками старения, интенсивно питая клетки эпидермиса влагой и активизируя регенерирующие процессы.

3. Увлажняющая концентрированная сыворотка разглаживает морщины, повышает упругость и обеспечивает глубокое увлажнение.

4. Гель-крем уход вокруг глаз, способствующий устранению мимических морщин, синяков, снятию отёков, мгновенному лифтингу, лимфодренажу и улучшению кровообращения.

5. Дневной крем, который комплексно тонизирует кожу, замедляет её старение и придает ей мягкость.

6. Ночной крем-уход с депигментирующим свойством восстанавливает гидроли-

пидный баланс эпидермиса, осветляет и выравнивает его тон.

7. Маска-скраб с бамбуковым углём и ниацинамидом отшелушивает кожу и выводит токсины и загрязнения.

Уникальный компонент формулы SheSmart – это полипептиды, то есть активные компоненты, воздействующие на клеточные структуры.

Полипептиды крайне полезны для возрастной кожи с признаками старения: они являются катализатором синтеза структурных белков кожи – коллагена и эластина, которые отвечают за её упругость и эластичность. Кроме того, эти компоненты помогают замедлить процесс появления возрастных изменений, сохраняя кожу свежей и подтянутой.

Таким образом, косметика SheSmart за счёт содержания полипептидов стимулирует обменные процессы в клетках и



способствует регенерации тканей, из-за чего повышается и тонус эпидермиса.

Однако данные компоненты полезны не только для возрастной кожи: полипептиды могут воздействовать на сальные железы, регулируя выработку себума, поэтому косметика с пептидами рекомендована и для жирной кожи.

Также косметика SheSmart содержит ниацинамид – водорастворимый витамин, известный под несколькими названиями: В3, никотиновая кислота, РР, никотинамид. Для кожи лица и тела он полезен сильными антиоксидантными, восстанавливающими и противовоспалительными свойствами.

Главная цель SheSmart – это показать, что только научный подход позволит добиться желаемого эффекта: сохранить молодость кожи и убрать маркеры возраста. Мы хотим доказать, что главное в косметике будущего – не маркетинговые ходы, а наука!

Подготовил Михаил Московец

Реклама. Рекламодатель ООО "Смарт Бьюти" ИНН 9722000729 erid: LatgBw6JJ

Жанна Андреева, ПК «Лидер»: «ВАЖНО ЖИТЬ ОСМЫСЛЕННО, ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО И ВДОХНОВЕННО!»

О нравственном воспитании детей, поддержке развития культуры и духовенства на территории одного из нововозведённых православных храмов Москвы мы поговорили с Жанной Андреевой – общественным деятелем и руководителем производственной компании «Лидер».

– Жанна Владимировна, поделитесь миссией федерального проекта, в котором вы принимаете участие, и расскажите о возглавляемом вами Совете по общественному суверенитету.

– Весной 2022 года ВПП «Единая Россия» запустила проект «ВЫБИРАЙ СВОЁ», основной задачей которого стало содействие в обеспечении продовольственной и технологической безопасности, а также сохранение рабочих мест. Сегодня проект – это сильная команда в составе трёх комиссий: «ЖИВИ И РАБОТАЙ В РОССИИ», «СОЗДАВАЙ РОССИЙСКОЕ», «ВЫБИРАЙ РОССИЙСКОЕ».

«ВЫБИРАЙ СВОЁ» представляет собой огромный законодательный и экспертно-аналитический центр, действующий на постоянной основе. В нём я возглавляю Совет по общественному суверенитету. Под общественным суверенитетом мы понимаем самодостаточность государства, основу которой составляют традиционные культурно-нравственные и духовные ценности, самостоятельность в вопросах культурно-идеологического развития, а также способность общества консолидироваться для решения общенациональных задач.

– Буквально недавно вы посетили храм преподобного Сергия Радонежского в Голыянове. Почему этот нововозведённый духовно-нравственный комплекс привлёк ваше внимание?

– Верно, по приглашению настоятеля храма преподобного Сергия Радонежского в Голыянове Петра Иванова и помощника настоятеля по вопросам благотворительности Натальи Ансимовой минувшим летом я побывала в гостях в недавно построенном храме. Храм преподобного Сергия Радонежского не похож ни на один из виденных мной ранее: здесь отсутствуют привычные взгляду расписные стены и убранства, при этом каменный иконостас сразу отправляет к истокам православия и русской самобытности. Хотелось бы обратить внимание на то, что храм не только несёт в себе духовно-религиозную миссию, в нём реализуется большая социальная программа по воспитанию и самоопределению детей и помощи семьям. Стараниями настоятеля и старосты храма – Петра и Владимира Ивановых – реализованы идеи трудового воспитания детей.

– Насколько идеи настоятеля храма по созданию комфортной среды для всестороннего развития детей на базе храма близки вам лично?

– Отвечу на этот вопрос словами отца Петра, тем самым передав смысл нашей деятельности и приверженности общим ценностям: «Мы считаем необходимым стать проводником между миром детей и взрослых, разработать и объединить успешные решения и практики, дающие детям возможность духовной, культурной и профессиональной самореализации, развития и интеграции в общество.

Миссией сообщества служат две цели:

- пригласить ребёнка в среду, где его культурные, профессиональные и научные таланты могли бы развиваться максимально свободно;

- построить связь между внутренним миром ребёнка и духовным миром».

К достижению обозначенных целей ведёт решение нескольких задач. Отчасти они уже сейчас реализуются на базе храма и культурного центра. Здесь проходят занятия по творческому, спортивному, научному, ремесленническому и патриотическому направлениям. Организован медиаотдел, где предусмотрены занятия в рамках школы видеоблога, детское православное радио, фото- и киношкола.

– Каким вам видится сотрудничество между общественно-политическим проектом и храмом?

– Сотрудничество для меня – прежде всего, отражение личной гражданской позиции. Буду рада, если мы сумеем объединить наши возможности. На сегодняшний день принято совместное решение регулярно проводить встречи с ребятами, где можно вести беседы о роли труда в нашей жизни и уважении к работе окружающих, о самоопределении и профессиональном пути. Особо трепетное отношение вызывает идея по возрождению уважения к труду в рамках отдельно взятой семьи. Справедливо и ценно вспоминать трудовые подвиги или просто истории успешного труда членов семьи, делиться ими. Уверена, что будет здорово, если дети напишут рассказ о своих героях, принесут фотографии и рисунки, из которых мы организуем постоянно действующую выставку. Уверена, что так рождаются традиции и сохраняется связь поколений.



ЖАННА ВЛАДИМИРОВНА
АНДРЕЕВА –
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА
ПО ОБЩЕСТВЕННОМУ
СУВЕРЕНИТЕТУ КОМИССИИ
«ЖИВИ И РАБОТАЙ В
РОССИИ» ПРОЕКТА ПАРТИИ
«ЕДИНАЯ РОССИЯ» –
«ВЫБИРАЙ СВОЁ».

– Какие новые задачи вы ставите перед собой в 2024 году?

– Недавно мне посчастливилось быть на премьерном показе фильма «Повелитель ветра», повествующего о легендарном кругосветном полёте Фёдора Конюхова на воздушном шаре, и, что оказалось особенно ценным, на творческой встрече с главным героем фильма. Возможно, многие знают, что Фёдор Филиппович не только всемирно известный путешественник, но и протоиерей Русской православной церкви Московского патриархата. В своей книге «Там, где видно Бога» он раскрывает опыт путешествий с точки зрения духовного осмысления, делится пониманием того, сколь невероятно много может сделать один человек в любой сфере жизни, если он вооружён верой, волей и вдохновением.

Это как раз и является главной задачей: жить осмысленно, целенаправленно и вдохновенно. Закончу цитатой: «Всё, данное нам – от Бога. Большого, чем дано, нам не свершить. Но не свершить того, на что благословлён выше, уже грех», – сказал Фёдор Конюхов.

Беседовала Дарья Бакарина

A portrait of a woman with long, wavy blonde hair and blue eyes. She is wearing a grey and white checkered blazer over a white blouse with a large bow. She has her arms crossed and is standing in front of a dark blue background with ornate gold-colored metalwork.

*Директор музеев
Юлия Андреевна
Степанова*

**Музей «Дух Золотой Орды»
и музей «Самогон»:**
ИСТОРИЯ ВЕКОВ
в Казанском Кремле

За последние годы музейное товарищество «Вершина» открыло в самом центре Казани два необычных музея. Один – сугубо исторический, пропитанный духом великой Золотой Орды, царившей в Средней Азии на протяжении нескольких веков. Другой – антиалкогольный, с одиозным, но знакомым каждому названием «Самогон». Каждый из проектов способен увлечь гостей непередаваемыми эмоциями, уникальной атмосферой и, конечно, любопытными фактами.

МУЗЕЙ «САМОГОН»

Музей «Самогон» – это интерактивное путешествие сквозь время и пространство: от таинственного подвала генуэзского алхимика, который силился получить философский камень, к лабораториям художников пищевой промышленности. Это рассказ о политике, традициях и творчестве, который утверждает: самогон – дитя высокой цивилизованности и находчивости людей, хранящее в себе историю.

Мы представляем коллекцию из 1500 самобытных экспонатов, погружающих посетителей в былые эпохи: персидских аламбиков и аптек с «живой водой», средневековых кабаков и изб самогонщиков, петровских ассамблей со «штрафными» кубками и тайных рестораций в сухой закон.

Более того, в музее имеется 11 иммерсивных фотозон, где посетители могут преобразиться и в гостя корчмы, и в бойца Первой мировой войны, и в особиста-контрразведчика. Помогут вам в этом одежды, утварь и изделия минувших веков.

Посетить музей можно с экскурсией. Гиды поведают историю государства сквозь «призму» самогона; расскажут об изобретении названия, о мифах и легендах, связанных с напитком. Гости узнают, что Пётр I привёз из Европы не только картошку и кофе, но и виски, коньяк, шнапс и датский аквавит; что Екатерина II не жаловала крепкий алкоголь, предпочитая французские вина и немецкое пиво, и много-много других интересных фактов.

МУЗЕЙ «ДУХ ЗОЛОТОЙ ОРДЫ»

Казанский Кремль также может похвастаться музеем, рассказывающим об одном из заметных отрезков истории человеческой цивилизации. И первый же его экспонат, встречающий посетителей у дверей, – скульптурное изображение самого несокрушимого Чингисхана, гордо восседающего на троне в окружении поблёскивающих сабель.

Путешествуя по залам, гости узнают историю монгольского народа: от рождения и царствования Темучжина – через головокружительные завоевания его и его потомков – вплоть до угасания Орды и присоединения её к России. Всё это демонстрируется при помощи точных реконструкций исторических артефактов: монгольских поясных накладок, узорчатых доспехов и шлемов, сабель и рекурсивных луков. Также в музее представлены картины и миниатюры, изображающие кочевую жизнь ордынцев.

Прекрасные воины и великие завоеватели, монголы известны не только войной. Через Орду проходил Великий шёлковый путь: знаменитая торговая артерия оставила свой след на территории монголов – это и редкая керамика, и дорогие восточные ткани, и заморская домашняя утварь.

История и археология говорят нам, что кочевники-скотоводы быстро свыклись с прелестями оседлого образа жизни. Они строили города из дерева и кирпича; более того, в их домах даже встречался водопровод. А для экономической стабильности монголы ввели единую для всей Орды монету и первыми со времён Римской империи начали проводить переписи населения.

В XV веке – в результате длительных междоусобиц – государство монголов распалось на несколько отдельных ханств, которые затем были поочерёдно присоединены к России. Однако и после этого культура местных народов продолжала влиять на нашу историю. Экскурсоводы расскажут о многообразии слов, перешедших от них в русский язык, о политических, культурных и экономических находках ордынцев, часть которых не устарела и по сей день.





Лилия ЛЕВИЦКАЯ: «Для достижения комплексного успеха важно быть в контакте с собой!»

Основатель центра развития личности «ШКОЛА КОНТАКТА Лилии Левицкой», известный психолог и психотерапевт рассказала читателям Russian Business Guide о своём профессиональном пути, авторской интегративной методике работы с клиентами и планах по психологическому просвещению и помощи людям.

– Лилия Валерьевна, в каких областях психологии вы специализируетесь?

– Я интегративный психолог и психотерапевт. Опережая вопрос о том, что такое «интегративный», скажу: объединяющий в себе все возможные направления в области психологии, психотерапии, сексологии, психосоматологии.

На протяжении многих лет я собирала самые современные научно доказанные и работающие техники и методики для качественной помощи клиентам. Мой подход – это «про достижение результата», а не про «поговорить и поплакать». Интегрирую в работу когнитивно-поведенческую терапию, мастерство гипноза, логотерапию, глубинную терапию Юнга, психотерапевтическую работу с зависимостями и др. Помогаю как сексолог и психосоматолог. Работаю над задачами клиента как бизнес- и лайф-коуч. Перечисленные направления помогают мне комплексно смотреть на человека и помогать ему в решении задач с точки зрения известной врачебной позиции «не навредить». Считаю, что любая психологическая задача решается с помощью биопсихосоциальной модели, то есть задействуя биологию, психологию, социальные факторы, а также все стороны жизни и личности человека.

– На протяжении последних лет предприниматели вынуждены бороться за сохранение своего дела, ощущая все тяготы экономического кризиса. Как пережить неблагоприятный период и остаться в ресурсе?

– Важно понимать, что жизнь не делится на благоприятные и неблагоприятные периоды: каждый этап в ней ведёт к развитию. Счастье – это принятие реальности, а не борьба за постоянную эйфорию. Если мы называем этап жизни негативным, то включается страх, и мы начинаем подавлять себя. Тогда вместо жизни человек вступает в гонку выживания и борьбы. А в борьбе счастья нет, там боль и напряжение. Для постоянного самосовершенствования и повышения стрессоустойчивости важно каждый день совершать действия, которые наполняют, обеспечить себя хорошим сном, питанием, прогулками, любимым спортом, общением с близкими и родными, хобби. Но чаще всего именно это никто в кризисе и не делает, потому что некогда. А стоило бы пересмотреть свой баланс.

– В продолжение темы, близкой для бизнес-леди, хотелось бы спросить вас: как научиться делегировать обязанности и уйти от постоянного контроля, тревожности?

– Для того чтобы научиться бережно относиться к себе, соблюдать баланс между работой и отдыхом, важно быть в контакте с собой, а не контролировать. Когда человек излишне напряжён, его психологические функции – восприятие, мышление, память, внимание – сужаются. Следовательно, он часто ошибается, злит, пытается контролировать ещё больше.

В результате подобное состояние приводит к потере здоровья и мотивации. В случае же, когда женщина находится в контакте с собой – слышит свои потребности, умеет держать себя в ресурсе, – её психические функции расширяются. Это чудо, но задачи и вопросы решаются легче. Большинство современных бизнес-леди живут исключительно «головой», поэтому страдают и они сами, и их близкое окружение. Гонка за «достигательством» часто происходит от глубинной неудовлетворённости собой. Крайне важно научиться слышать своё тело, эмоции, побороть страх социальной оценки, проработать сценарные психологические программы, навязанные родителями, проработать повторяющиеся травмы, ограничения и зажимы. Для этого и существуем мы, психологи и психотерапевты.

– Как давно вы организовали «ШКОЛУ КОНТАКТА Лилии Левицкой»? Кто сегодня работает в вашей команде?

– «ШКОЛА КОНТАКТА Лилии Левицкой» открылась недавно, так как количество запросов на индивидуальную терапию и число людей, участвующих в моём глубинном базовом курсе «Лицом к себе», сильно увеличились. В моём центре работают психологи с широким кругозором и хорошим образованием. «Сапожники с сапогами», которые практики и в деле, и в своей жизни.

– На своём официальном сайте вы приглашаете на личные консультации по выстраиванию различных стратегий с помощью авторской технологии. В чём её основной принцип?

– В своей практике я работаю как с сознанием человека, так и с его бессознательным. Применяю методики работы с телом и социальным окружением клиента, помогаю ему выстраивать контакт с собой, другими людьми и реализовать потенциал. Та самая биопсихосоциальная модель, исключающая: «одно лечим, а другое калечим».

– Каковы ваши профессиональные задачи в будущем году?

– Моя задача состоит в том, чтобы число здоровых, счастливых и успешных людей росло, особенно успешных комплексно. Я нацелена заниматься психологическим просвещением, нести в массы знания. Важно отметить, что в личной терапии работаю с руководителями компаний, звёздами, а они, как известно, имеют сильное влияние на людей. Считаю, что здоровый и счастливый руководитель – здоровый бизнес, здоровая и счастливая семья.

Важной темой вижу и воспитание детей, делаю это направление своей деятельности одним из приоритетных. Ведь все мы родом из детства... Продолжу работать со взрослыми людьми, к сожалению, травмированными советским воспитанием и прошлым, и родителями, планирующими или уже воспитывающими детей. Очень хочу, чтобы новое поколение росло психологически здоровым.



Можно ли сохранить молодость естественным способом: без инъекций, без боли и уколов? Можно, если использовать силу природы и новейшие разработки в косметологии! Именно этот принцип лежит в основе бренда Nanoasia. Это нейрокосметика, сохраняющая красоту и молодость с помощью нанотехнологий. Средства работают по принципу биорегуляции: подстраиваются под индивидуальные потребности кожи и восстанавливают её изнутри. Основательница бренда Nanoasia Кира Сорокина совмещает роли медийной личности, бизнесвумен и многодетной мамы. Она рассказала в интервью RBG об уникальных методиках омоложения без уколов, поделилась своими секретами красоты и женского счастья.

Кира Сорокина:

«МОЛОЖЕ С КАЖДЫМ ДНЁМ – ЭТО РЕАЛЬНОСТЬ!»

– Кира, возможна ли молодость без инъекций?

– Конечно! Я не делаю инъекции. И вижу, насколько моя кожа в 42 года выглядит лучше, чем в 35 лет, когда я начала разработку препаратов Nanoasia. Какая молодость, если мы говорим про ботокс или филлеры? Эти препараты разрушают деятельность кожи. Ботокс ухудшает кровообращение, что ещё больше провоцирует старение. Я уверена на 100%, что инъекции ботокса можно заменить безопасными пептидами-миорелаксантами, которые мы используем в косметике.

Вернуть и удержать молодость способны препараты, которые помогают коже работать как в 19 лет. На сегодняшний день это витамины, экстракты растений, антиоксиданты, белки и пептиды. Мы используем только синтезированные из растений сигнальные пептиды. Они не вызывают аллергии, привыкания или эффекта отмены. Белков и пептидов животного происхождения в продуктах Nanoasia вы не встретите, ведь они вызывают привыкание, и со временем кожа перестаёт работать сама.

Поэтому я с уверенностью могу сказать, что молодость без инъекций возможна.

– В чём отличие женского подхода в бизнесе? И чем руководствуетесь вы?

– Это интуиция, чувствование процессов, умение прислушаться к себе и тому, что нужно миру. Я не опираюсь на что-то извне, не просчитываю финансовую стратегию. Моя опора – другие, более женские вещи. Они несут мне удовлетворение, радость, включают в творческий процесс. Когда создаёшь продукт с такой позиции, то начинаешь по-настоящему любить его. Если любишь ты, то обязательно найдутся люди, которые его тоже полюбят.

Поэтому проект Nanoasia выстраивается на интуиции, любви и сердечности. Я думаю, поэтому он такой волшебный и получается. Поэтому его так любят люди, которые с ним соприкоснулись: и партнёры, и наши клиенты по всему миру. Поэтому столько благодарных отзывов. Люди пишут, что жизнь для них делится на «до и после Nanoasia». Такие отзывы очень мотивируют развиваться дальше и создавать новые уникальные продукты.

– Как вы совмещаете роли мамы и бизнес-леди?

– Роль мамы для меня – самая главная в жизни. Мои дети – моё всё, пусть они уже и не маленькие. Младшему ребёнку уже 14 лет, среднему – 16 лет, старшему – 20. Как и для любой мамы, они всегда остаются для меня маленькими детьми, за которыми хочется ухаживать. Конечно, всё делается ради детей: хочется показать им пример и передать бизнес. Мечтаю, чтобы бизнес был семейным, чтобы сыновья продолжали развитие компании, поддерживали, помогали открывать филиалы. Сейчас открывается филиал в США. Ещё предстоит открыть филиалы в Китае и Индии. Поэтому есть где развернуться.

Как я совмещаю? Нужно везде соблюдать баланс: уделять время семье, себе и работе. Если мы постоянно только работаем,

не замечая ничего вокруг, – это перегиб. Нужно всегда держать баланс, равновесие. У меня это выглядит так: 33% времени на себя – это хобби, увлечения. Час утром и час вечером принадлежат только мне. В это время я восстанавливаю энергетические ресурсы. 33% времени – семья, ещё 33% – дело моей жизни, любимая работа. Для меня это моя компания Nanoasia.

– Откройте правила жизни, которые помогут вам быть счастливой.

– Самое первое правило – это осознать свою ценность. Если женщина себя не ценит, её никто не будет ценить: ни дети, ни её мужчина, ни окружение. Поэтому первое – это работа над собой, уход за собой, любовь к себе, бережное отношение и так далее.

Второе правило – это любовь к миру, любовь к природе, любовь ко всему живому, что есть на планете. Уважение ко всему живому на планете: к другим людям, их мнению; прощение обид.

– Что бы вы пожелали нашим читателям?

– Я бы порекомендовала жить в гармонии с миром и проживать каждый день. Не погружаться в погоню за сверхприбылью и какими-то будущими результатами, а осознанно проживать сегодняшний день. Наслаждаться этим днём и благодарить его за то, что он принёс в вашу жизнь. Важно и ложиться спать с благодарностью, и просыпаться с благодарностью, радоваться каждому прожитому моменту. Именно этого я бы хотела пожелать людям.

Я считаю, что если ты творишь с любовью, если создаваемый тобой продукт нужен людям, то проект обязательно будет успешным. И слава Богу за всё, как говорится!

Беседовала Светлана Кныш

Реклама. Рекламодатель ООО «НАНОАЗИЯ ГРУПП»
ИНН 7706434130. erid: LatgBeezj



Ольга Рослякова: «РАБОТАТЬ ВО БЛАГО ЛЮДЕЙ!»



Любые действия с недвижимостью всегда лежат в зоне риска, потому что не все в достаточной степени юридически подкованы в этих вопросах. Перед покупкой и продажей, арендой недвижимости и оформлением собственности важно найти действительно хороших специалистов с большим опытом работы в сфере операций с недвижимым имуществом. Опытный и надёжный специалист сможет предусмотреть все риски и грамотно оформить бумаги, что станет гарантией уверенности в завтрашнем дне. Одним из таких специалистов является Ольга Рослякова, основавшая «Центр недвижимости». За её плечами не только тринадцатилетний опыт работы в данной сфере, но и ответственная гражданская позиция, благодаря которой она стала депутатом округа Звёздный городок Московской области. Ольга Николаевна поделилась с нами своими жизненными принципами, которые помогают ей добиваться успеха во всех делах.

– Ольга Николаевна, уже тринадцать лет вы успешно работаете на высококонкурентном рынке недвижимости. За счёт чего вам удаётся сохранять лидирующие позиции на рынке?

– Мой жизненный принцип звучит так: «Всё, что ты делаешь, нужно делать с любовью!» Я не представляю жизни без своей работы. За годы деятельности мной наработана огромная база благодарных клиентов. Именно благодаря сарафанному радио приходят новые, они находят нас по рекомендациям своих знакомых. Важно качественно и профессионально оказывать свои услуги, ответственно относиться к своему делу, и тогда успех не заставит себя ждать.

– Расскажите о направлениях работы «Центра недвижимости». Какие услуги сейчас пользуются наибольшим спросом?

– Мы выполняем все операции с недвижимостью: купля-продажа, аренда, оформление в собственность, помощь в одобрении ипотеки. Также мы помогаем узаконить перепланировки в домах и квартирах. Оказываем юридическое сопровождение любой сложности по всей России. Наибольшим спросом на данный момент пользуются услуги по одобрению ипотеки и аренда.

– Ольга Николаевна, нашему журналу известно, что вы являетесь депутатом 3-го созыва городского округа Звёздный городок Московской области. Что привело вас в политику и как вам удаётся

совмещать активную социальную позицию и бизнес?

– Именно активная жизненная позиция и привела меня в политику. И я порой и сама себе задаю вопрос: «Как мне это удаётся?» Наверное, это всё-таки моё большое желание работать на благо городского округа Звёздный городок, который я очень люблю. Я помогаю людям и получаю от этого удовольствие, радуюсь за тех, для кого удалось сделать что-то хорошее. Родители воспитали во мне такие качества, как трудолюбие и высокая ответственность, это и даёт свои плоды и положительные результаты.

– Остаётся ли у вас при столь плотном графике работы время на семью?

– Его остаётся, к сожалению, совсем немного. Но при любой свободной минуте я стараюсь побыть со своей семьёй, со своими родными и близкими людьми. Делаю с детьми уроки, направляю их и стараюсь привить верные жизненные ценности, которые помогут им в будущем.

– Чем вы любите заниматься в редкие свободные минуты?

– Очень люблю выезжать на природу, там я набираюсь сил и энергии. Ещё у нас с семьёй есть традиция: вместе с детьми мы стараемся путешествовать по святым местам России.

– Поделитесь вашими планами на будущее.

– Двигаться вперёд по всем направлениям моей деятельности. Работать во благо людей!

Подготовила
Анна Добрынина



ЗЕРКАЛО –

ПРЕДМЕТ ИНТЕРЬЕРА ИЛИ ПРОИЗВЕДЕНИЕ ИСКУССТВА?

«Женева» и «Афины» в интерьере – это не изделия швейцарских или греческих мастеров, расставленные по дому. Это изысканный декор, привносящий в интерьер динамику и аристократизм. Зеркало – не просто пласт алюминия под стеклом. Это отражение нас и нашей жизни. Это цельность окружающего. Это тайна, которая, кажется, скрыта в зазеркалье.

Стекольная компания «Зерцало» на рынке уже более 30 лет. Взлёты и падения встречались на пути этого семейного бизнеса. Сейчас, в 2023 году, компания может смело заявить, что в конкурентном и требовательном обществе сумела зарекомендовать себя как квалифицированный игрок на этом рынке, «стекольных и зеркальных дел мастер».

Это подтверждают и цифры: только за 2022 год компания реализовала 986 проектов разного масштаба, а сотрудники обработали более 100 километров кромок и более 30 тонн зеркал и стёкол.

Успех в столь скрупулёзной работе, как создание стёкол и зеркал, обеспечивается опытом, в частности опытом мастеров. По этой причине «Зерцало» permanently



заботится о поддержании навыков собственных сотрудников на традиционно высоком уровне, а также об их обучении новым методикам и технологиям, появляющимся на рынке. Это позволяет компании сочетать прочность и эстетичность продукта и филигранно выполнять самые нестандартные запросы.

«Зерцало» заняло наиболее интересную для себя нишу – работу с индивидуальными заказами, где компания помогает дизайнерам и архитекторам реализовывать самые оригинальные задумки и идеи.

Невероятные зеркальные панно, раздвигающие границы помещения; водонепроницаемые и прочные стеклянные перегородки в ванную и душевые кабины из стекла; парящие зеркала с подсветкой,

поражающие лёгкостью; стеклянные двери и двери-невидимки, объединяющие функционал и эстетику; зеркальные и стеклянные скинали для защиты стен кухни; элегантные стеклянные столешницы – всё это способны сотворить мастера «Зерцало».

Многолетний опыт работы со стеклом и зеркалом позволяет компании выполнять весь спектр работ: от детальной обработки изделий до разнообразных художественных решений.

Основной сегмент, с которым работает компания, – это дизайнеры и архитектурные бюро, а также частный сектор. За годы упорного труда «Зерцало» заработало себе статус надёжной компании, которая достойно реализует проекты – как для отдельных заказчиков, так и для крупных торговых центров, фитнес-клубов, салонов красоты, студий йоги, ресторанов и отелей.

В портфолио компании имеются и заказы, связанные с известными именами: мастера «зеркалили» Музей техники Вадима Задорожного, фойе и холлы гостиницы «Золотое кольцо», ставили зеркала в салонах Mercedes, работали с офисом «Яндекс». «Зерцало» принимает заказы и от государственных структур, и от звёзд кино и шоу-бизнеса.

Важным показателем качества продукции стекольной компании является тот факт, что порядка 70% её клиентов после первого опыта продолжает сотрудничать со стекольной компанией «Зерцало». И это сотрудничество не ограничивается годом или двумя: многие крупные заказчики с компанией уже более 10 лет.

Расширение базы клиентов, увеличение производственных мощностей, привлечение новых опытных сотрудников – всё это, конечно, входит в список целей «Зерцало». Однако своей миссией компания считает выведение зеркальных и стекольных дел на новый уровень – уровень искусства, а не конвейерного производства.

Михаил Московец





**«ХОТИМ ОХВАТИТЬ
ТЕКСТИЛЬНЫЙ РЫНОК ЦЕЛИКОМ:
ОТ НИТКИ С ИГОЛКОЙ
ДО ПОЛНОГО ДЕКОРА ИНТЕРЬЕРА»**

Быть первыми в отрасли всегда сложно. Как сказано в известной сказке: «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы двигаться вперёд, надо бежать как минимум вдвое быстрее!» К движению вперёд и высоким стандартам качества постоянно стремится «Швейная мастерская № 1» во главе с Евгенией Кривошеевой, руководителем и главным технологом компании. Помимо мастерской, развивается новое направление – студия текстильного декора KriJe.

Евгения родилась в Наро-Фоминске, градообразующим предприятием которого был Шёлковый комбинат № 1. Несколько поколений её родных трудились на этом предприятии ткачами. Поэтому любовь к тканям, к их созданию, качеству, пошиву передавалась Жене, как говорится, на генном уровне. Евгения признаётся, что тема лёгкой промышленности ей очень близка: «Стараюсь следовать всем трендам, изучать все новинки, держать руку на пульсе в бизнес-ситуации в швейной промышленности. Всё, что касается этого рынка, меня волнует».

У Евгении есть дополнительное направление, связанное с обучением швей-технологов, оказанием помощи предпринимателям в развитии бизнеса в области швейного производства. Евгения даёт консультации и старается помочь расти и развиваться в этой отрасли всем активным и заинтересованным.

Евгения рассказала нашему журналу о трендах в использовании тканей в интерьере и возможностях апсайклинга.

– Что собой представляет «Швейная мастерская № 1» на сегодняшний день?

– «Швейная мастерская № 1» работает в сегменте B2B и занимается пошивом швейных изделий для декора интерьера на давальческом сырье. Мы предоставляем услуги пошива для салонов штор, декораторов и дизайнеров. Они сами выбирают ткани, модели, а мы предоставляем службу пошива.

Что касается направления «KriJe-декор», то это уже направление B2C. Это работа с конечными покупателями, которые хотят с помощью текстиля сделать своё жильё уютным. Мы делаем текстильные проекты и воплощаем их полностью в жизнь: подбираем ткани, осуществляем пошив, монтаж, навеску, весь спектр работ, связанных с декором помещения.

Почему я говорю «помещение»? Потому что мы не только украшаем окна, но и создаём постельное убранство, столовое бельё, шторы для ванны. Делаем декоративные элементы для мебели, активно продвигаем уличный текстиль.

К сожалению, сейчас, после закрытия границ, возникли трудности с поставками тканей из Европы. Но мы продолжаем работать с Европой, есть представительство нашей компании в Париже, которое позволяет закупать ткани европейских фабрик и поставлять их в Россию. Кроме того, компания открывает для себя новые рынки, находит новых партнёров среди турецких и китайских производителей. Большие перспективы для роста сегодня сулит индийский рынок, где много красивых, качественных и интересных тканей.

– Расскажите подробнее про переход от B2B к B2C.

– Мы не стали полностью переходить из одной бизнес-модели в другую, а просто открыли параллельное направление. У нас есть швейная мастерская, которая благополучно работает с 2005 года. Она занимается предоставлением услуг для корпоративных клиентов: салонов штор, декораторов, дизайнеров. Здесь мы работаем в системе B2B, продолжаем развиваться: наращиваем обо-

роты, ищем возможности сотрудничества с иностранными компаниями в области поставки оборудования, фурнитуры. К сожалению, российский рынок ещё не готов предоставлять качественную фурнитуру. Надеюсь, что всё будет меняться в лучшую сторону, но пока мы закупаем фурнитуру за границей.

Что касается рынка B2C, почти два года назад мы открыли параллельное направление KriJe. Оно работает с конечным потребителем – как с частными лицами, так и с коммерческими компаниями: отелями, офисами, ресторанами, интерьеры которых украшают наши изделия.

Считаю обе эти бизнес-модели для нашей компании перспективными, потому мы стараемся развиваться в двух направлениях. Хотим охватить текстильный рынок целиком: от пошива – от нитки с иглой – до навески и монтажа готового продукта на окне клиента или создания декора в интерьере.

– В чём качественные отличия вашей компании?

– Главное отличие от других компаний в том, что мы передовики в отрасли, которые перешли на автоматизацию. У нас инновационная компания, чему способствует и то, что я не только руководитель, но и технолог, всегда вникаю в технологии пошива. Разрабатываю многие технологии лично, имею государственные патенты на них.

Я всегда слежу за оборудованием, которое появляется на рынке. Поэтому могу сказать со всей ответственностью, что в нашей компании стоит самое передовое оборудование, включая автоматизированные и роботизированные системы. Некоторые из них уникальные: есть в России только на нашем производстве.

– Какие ткани и дизайны сейчас востребованы в интерьере?

– Существует несколько явных трендов при использовании тканей в интерьере. Во-первых, тренд на натуральность – прикосновение к природе, экomanifest. И люди, конечно, очень хотят видеть у себя в доме натуральные ткани с минимумом

дизайна, с неяркими естественными цветами – как символ сближения с природой.

Второй тренд тоже отсылает нас к теме экологии, но смотрит на это с другой стороны. Если в первом случае мы говорили о том, что используем экологичные ткани, то во втором мы занимаемся сохранением экологии, используем ткани из переработанных материалов.

Причём сейчас технологии позволяют получать ткани не только из переработанного полиэстера. Многие технологии дают возможность изготавливать изделия даже из пластиковых бутылок, выловленных в Мировом океане. Существуют и такие необычные решения: из кожуры апельсина, банана тоже можно сделать ткань.

Сейчас очень много внимания уделяется ресайклингу и апсайклингу. Что такое апсайклинг? Это когда старым вещам, материалам придаётся новое значение. Например, невостребованные на фабриках дизайны и ткани отправляются на переработку, и из них получают новые ткани. И, как я уже сказала, это можно делать не только с полиэстером, но и с натуральными тканями: с джинсой, с хлопком, со льном и даже с шерстью. Всё можно переработать и из этого создать новые дизайны, новые, совершенно неповторимые ткани.

Третий тренд связан с отсутствием тренда. Что это значит? Это значит, что многие потребители выбирают ткани и дизайны, которые совершенно не являются на данный момент модными, но придают максимальный уют и комфорт именно их интерьеру. Люди хотят сделать из своего жилища кокон, в котором они могут спрятаться от бурлящего мира, от огромного количества информации в собственный мир тепла и уюта. И они понимают, что выбирают текстиль не на один день. В среднем текстиль в интерьере держится не менее пяти лет. В течение этого времени он должен быть актуальным, не надоедать человеку, а стать неотъемлемой частью его дома и только радовать.

Вот три самых актуальных тренда, которыми часто руководствуются наши потребители.



– В планах стоит масштабирование компании в России и за рубежом?

– Сейчас компания «Швейная мастерская № 1» состоит из отделений в трёх городах: в Москве, в подмосковном Наро-Фоминске и в Обнинске Калужской области.

Расширяться дальше мы не планируем, так как по России у нас логистика отлажена очень хорошо. Все ткани в основном начинают свой путь из сердца нашей Родины, из Москвы, поэтому нам проще базироваться здесь.

То же самое касается и зарубежья. У нас есть опыт оформления интерьеров за территорией Российской Федерации: как в Европе, так и на Востоке. И, опираясь на этот опыт, мы понимаем, что необязательно расширяться, чтобы объять необъятное. Сейчас всё больше бизнесов уходит в онлайн, и с помощью социальных сетей и платформ они имеют возможность получать клиентов со всего мира.

– Чем вы особенно гордитесь?

– Основная гордость «Швейной мастерской № 1» – это её сотрудники. Я всегда работала за мастеров: за швей, за портных. Потому что это люди с золотыми руками, у которых профессия – на кончиках пальцев. К сожалению, сегодня эта профессия непопулярна, она угасает. Мы испытываем кадровый голод. И у нас есть повод гордиться ещё и тем, что мы готовы обучать этой профессии людей любого возраста. Хочу подчеркнуть, что мужчины очень хорошо шьют, они относятся к этому делу более скрупулёзно, и ответственно, и творчески. Мы готовы всех обучать и всегда ждём в наши дружные коллективы новых людей.

Второе, чем я горжусь больше всего, это, конечно, своим вкладом в развитие нашей промышленности, в развитие отрасли домашнего текстиля. Потому что очень много сил я отдала рынку, много разработок, которые долго рождались у меня, долго прорабатывались. Я доводила их до идеального состояния и только после того, как они были сто раз опробованы и проверены, отдавала на рынок практически бесплатно. Если вы посмотрите в перечень государственных патентов, то увидите, что все наши патенты открытые. Они созданы для того, чтобы люди, работающие на нашем рынке, росли, развивались и вкладывали как можно больше в развитие экономики нашей страны.

– Поделитесь планами на будущее.

– Расти и развиваться, создавать новые технологии, привлекать в отрасль новых людей, влюблять их в нашу профессию, помогать осваивать и совершенствоваться в ней. Создавать максимум красивых интерьеров, делая этим людей счастливее.

Беседовала Светлана Кныш





ЕКАТЕРИНА АЛЬФРЕДОВНА БОРИСОВА:

- член Творческого союза художников России и МФ ЮНЕСКО;
- член Союза дизайнеров России;
- председатель клуба «Деловые женщины – Химки», Химкинского отделения Общероссийской общественно-государственной организации «Союз женщин России»;
- арт-директор рекламно-производственной фирмы «Альт»;
- награждена орденами «За службу России», «За вклад в развитие г. о. Химки» и «Профессионал России», многими благодарственными письмами и грамотами от администрации города и правительства Москвы и Московской области;
- имеет приз «Золотая птица» – как лучший дизайнер;
- дважды становилась победителем национальной премии «Сторителлинг по-русски» в номинации «Изобразительное искусство»;
- в 2022 году стала двукратным лауреатом международного арт-фестиваля в Катаре Qatar International Art Festival.

Екатерина Борисова: «КОНЬ ДЕЛАЕТ ЧЕЛОВЕКА КРЫЛАТЫМ, ЭТО СИМВОЛ СВОБОДЫ И ДВИЖЕНИЯ!»

Людям свойственно черпать силы, энергию и вдохновение в определённых образах, увлекаться символикой, иметь талисманы. И для каждого они свои... Героиня интервью с детства любила лошадей, грациозных, благородных и свободных животных. И неспроста ею был выбран именно этот архетип, обладающий прекрасными качествами: волей, грацией, силой, достоинством. Его энергия позволила будущей бизнес-леди раскрыться в полной мере – как в творческой, так и в профессиональной жизни. О наследственной страстной любви к лошадям, свободе самовыражения, заслуженных наградах, признании, реализации в бизнесе и активной общественной работе нам рассказала анималист-ипполог, дизайнер и арт-директор рекламно-производственной фирмы «Альт» Екатерина Борисова.



– Всё свободное время в детстве я проводила на Центральном Московском ипподроме, привязанность к лошадям была безграничной. Наравне со спортом много рисовала любимых скакунов, но не занималась этим профессионально, скорее – для души, чтобы найти выход для выражения своей любви и восхищения. В семье этому не удивлялись: прадед был художником, а любимый дед Давид Кричевский, прошедший всю Великую Отечественную войну, – кавалеристом, обожал коней.

И всё же о карьере профессионального художника я не помышляла: стала инженером-проектировщиком, окончив МАИ. Но рисовать продолжала, находила в этом гармонию, мне нравилось передавать характеры животных, исполнять их графические портреты в карандаше. Со временем работы стали пользоваться популярностью. В конце 1990-х годов я была признана художником анималистом-иппологом, стала членом общероссийской общественной организации «Творческий союз художников России» и Международной ассоциации художников при ЮНЕСКО. Сегодня мои картины можно увидеть на выставках Союза художников России, в ЦДХ, Манеже, галереях, в частных коллекциях. В 2015 году состоялась персональная выставка в ТПП РФ, в 2018 году – в

Гостином Дворе, а в 2020-м – в родных Химках. Я была участником многих зарубежных выставок: в Голландии, Черногории, Туркменинии, Франции. Ну и конечно, мои картины украшают ежегодные конские выставки «Эк-вирос» и «Иппосфера», их можно увидеть на соревнованиях в различных КСК, на ЦМИ.

Люблю общественную и образовательную работу: в 2016 году стала лауреатом премии губернатора «Наше Подмосковье» за социально-образовательный проект «Я рисую лошадь», который был направлен на развитие творческих способностей, воспитание патриотизма, изучение природы, богатых конных традиций культуры и искусства России и мира. За восемь лет работы мной было проведено 140 мастер-классов охватом 1100 человек.

С образом своего талисмана иду по жизни. Мне кажется, что конь делает человека крылатым, это символ свободы и движения! В 2019 году стала организатором ежегодного проекта «Мир женщин», который демонстрирует творческую сторону бизнес-леди. Уникальный проект «Три «коня»: семья, бизнес и творчество» олицетворяет ту самую птицу-тройку, которой умело управляют современные женщины. Проект с большим энтузиазмом был поддержан не только талантливыми участниками, но и губернатором Московской области Андреем Юрьевичем Воробьёвым. Позже, в 2021 году, проект вывел меня в финал бизнес-акселератора «Леди 007» от Министерства инвестиций Московской области. На его основе в 2023 году я выпустила книгу-раскраску с изображениями 16 знаменитых лошадей и историями о них и породах. За уникальность книга получила грамоту от Союза писателей Республики Крым на IX международном фестивале «Интеллектуальный сезон».

Сегодня с удовольствием продолжаю работу во всех перечисленных выше сферах. При поддержке Министерства культуры Московской области и Федерации конного спорта России провожу в городах Московской области выставки и творческие встречи, на которых знаколю всех с волшебным миром так полюбившихся мне лошадей.

Но я занимаюсь не только иппотематикой. На протяжении многих лет являюсь арт-директором рекламно-производственной фирмы «Альт». У предприятия есть собственная производственная база, гарантирующая высокий контроль качества и конкурентоспособные цены. В работе стараюсь подчеркнуть индивидуальность каждого заказа, являюсь автором множества логотипов фирм и эмблем мероприятий из самых разных сфер, лауреатом и дипломантом всевозможных художественных конкурсов и фестивалей. Приятно осознавать, что мои работы вошли в каталог «Сливки дизайна» от Союза дизайнеров России. В будущем стремлюсь к постоянному развитию и движению, следуя за образом своего талисмана.

Подготовила Дарья Бакарина

МОСКОВСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ДОНСКАЯ»: ДЕТАЛЬНАЯ ПРОРАБОТКА ВСЕХ ПОДВОДНЫХ КАМНЕЙ ПО ГРАЖДАНСКОМУ И АРБИТРАЖНОМУ ДЕЛУ

Опыт разрешения судебных споров с 1995 года, высокая квалификация, уверенность в своём деле и ответственность перед каждым доверителем – всё это о коллегии адвокатов «Донская». Команда опытных адвокатов и юристов успешно и без промедления реализует проекты в шестнадцати направлениях деятельности: от споров с застройщиками до защиты деловой репутации. Мы побеседовали с адвокатом коллегии Яной Сергеевной Курицыной.



– Яна Сергеевна, расскажите немного о себе? Каким был ваш юридический путь?

– Я практикующий адвокат, член Адвокатской палаты города Москвы. Общий стаж моей юридической деятельности – более 18 лет.

Мой путь начался в 2005 году. Сначала это была госслужба: работа в суде, затем – служба судебных приставов, где я занимала должность судебного пристава-исполнителя. Далее – уже работа юристом в муниципальном унитарном предприятии и получение в 2014 году статуса адвоката. В МУПе в сферу моей ответственности входили арбитражные споры различной направленности, обжалование решений, предписаний и действий (бездействия) антимонопольных органов ФАС России, их должностных лиц.

Кратко замечу, что география моей профессиональной деятельности была необычна: от Калининграда до Чукотки! Кроме того, три года мне довелось трудиться на Крайнем Севере в качестве адвоката по уголовным делам.

Где-то с 2018 года ко мне стали поступать запросы, связанные с семейными спорами: расторжение брака, раздел имущества, взыскание алиментов на детей.

И я полностью погрузилась в это направление. А со временем мои доверители, помимо семейных вопросов, стали приходить и с другими запросами: сопровождение бизнеса и договорная работа, представительство в спорах с госорганами и страховыми компаниями. Кроме того, я занималась и уголовными делами:

преступлениями в сфере экономической деятельности. После переезда в Москву несколько лет проработала в столичных адвокатских образованиях. А в 2020 году с командой единомышленников мы учредили новую коллегию адвокатов «Донская», в которой меня избрали председателем.

– Давайте поговорим о клиентуре коллегии. Из информации на сайте можно заключить, что пул направлений для юрлиц гораздо шире. Это означает, что вы делаете упор на данную категорию клиентов?

– Сразу замечу, что мы привыкли произносить не «клиент», а «доверитель». Считаю, что так тактичнее. Ведь именно такая терминология используется в законодательстве об адвокатской деятельности.

Действительно, коллегия работает преимущественно с организациями – это можно понять из направлений нашей деятельности. Расположение офиса нашей коллегии также, полагаю, определяет бизнес как главный фокус нашей работы: мы принимаем доверителей в историческом месте рядом с Донским монастырём. Наш офис находится в пешей доступности от Арбитражного суда г. Москвы.

При этом к нам обращаются и физические лица – как предприниматели, так и потребители товаров и услуг.

– И вопрос вдогонку: какие направления пользуются наибольшим спросом?

– Во-первых, споры с государственными

органами, связанные с признанием недействительными ненормативных актов государственных органов. Сюда относится и обжалование постановлений и решений должностных лиц о назначении административных наказаний: например, штрафов.

Большой объём консультационной работы приходится на сферу валютных сделок с учётом ограничительных мер России и «санкций» зарубежных стран. Кроме того, организациям часто требуется сопровождение при проверках контролирующими органами: ФНС, Роспотребнадзором, Ростехнадзором, санитарно-эпидемиологической службой, трудовой инспекцией; а также при прокурорских проверках.

– Я сам по образованию юрист и представляю, что некоторые направления деятельности, указанные вами, смежные и могут, в принципе, находиться в компетенции одного юриста. Но даже с учётом такого «объединения» кажется, что штат вашей коллегии должен быть многочисленным. Так ли это?

– В нашей коллегии три адвоката, однако в команде есть несколько юристов, которых мы привлекаем для отдельных проектов. Кроме того, у нас работает несколько помощников, выполняющих организационные функции. На практике такого количества специалистов вполне достаточно для выполнения качественной юридической работы. Ведь важно не количество сотрудников, а их опыт и навыки.

Подготовил Михаил Московец

РЕЗЕДА ИГОШИНА: «ПРОФЕССИЯ «РИЕЛТОР» — ЭТО ОБРАЗ ЖИЗНИ!»

Истоки профессии, называемой сейчас «риелтор», уходят в Древнюю Грецию. Именно здесь впервые появилось понятие частной собственности, представленной земельными владениями. Участки отмечались табличками, вбитыми в землю с надписью «Ипотека». Определять собственность начали из-за долговых обязательств. Собственно, так и появились границы участков. Далее люди перешли к публичным торгам, а впоследствии появились первые риелторы. Директор агентства недвижимости «РМ-Премиум» Резеда Игошина рассказала RBG о важности своей профессии и личных достижениях. Резеда Маратовна активно ведёт соцсети, интересно и ярко рассказывая про мир недвижимости.



– Расскажите немного о себе, о компании. Как начался ваш путь?

– По образованию я учитель начальных классов, вуз окончила с красным дипломом. Ещё два высших образования получила в Уфе РБ – финансы и кредит, банковское дело, а также – филология и журналистика. Все полученные знания пригодились мне в жизни, особенно в моей профессиональной деятельности.

В риелторскую сферу попала случайно. Трудоустроилась временно, пока писала диплом. Пошла на первый показ объекта – и продала! И вот прошло 18 лет, как я в этой стихии. Пять лет жила и успешно работала в сфере недвижимости в Казани. За спиной большое количество благодарных и довольных клиентов.

Сейчас моё агентство недвижимости «РМ-Премиум» находится в Москве.

Мы – молодая, успешная и динамично развивающаяся коллегия риелторов. Большинство участников нашей команды – специалисты с многолетним опытом успешных продаж и реализаций инвестиционных проектов. Наше агентство продолжает развиваться и набирать обороты с каждым годом: у нас большие планы, а амбиции ещё обширнее! Мы состоим в Гильдии риелторов Москвы, у нас много сертификатов и положительных отзывов клиентов. Наши услуги включают в себя: куплю-продажу, обмен, срочный выкуп недвижимости; юридическое сопровождение сделки; помощь в реализации материнского капитала и других сертификатов на недвижимость; помощь в оформлении ипотеки. Мы занимаемся продажей недвижимости в Москве, Казани, Турции, Таиланде, Дубае, на Кипре.

– Почему так социально значима профессия «риелтор»?

– Профессия «риелтор» – это образ жизни! Сфера недвижимости – это огромный рынок, насыщенный для покупки и пользующийся спросом среди покупателей. И связующим звеном всех его сторон является специалист по недвижимости, он же риелтор. У него очень непростая миссия – сопровождать участников на всех этапах осуществления сделки.

В современном мире риелтор – это специалист, без которого редко обходится сделка купли-продажи имущества, он сопровождает процесс на всех этапах.

Я сторонник того, что всё в жизни нужно делать хорошо. Специальность риелтора – это способность делать многое. Мы имеем огромную социальную значимость, это должны люди понимать. Профессионал должен объединить в себе очень много ключевых навыков из различных сфер: из менеджмента, экономики, юриспруденции, психологии, дипломатии, а порой даже

математики и физики. Без этих навыков и знаний вряд ли удастся систематически успешно проводить сделки. При всём этом очень важны гибкость, универсальность, стрессоустойчивость и быстрая адаптация к различным ситуациям и условиям.

– Чем вы особенно гордитесь? Поделитесь своими достижениями.

– Самое большое моё достижение – дочь София, ей девять лет, изучает английский язык, учится в инженерно-технологическом лицее. У нас прекрасные отношения, мы много путешествуем вместе.

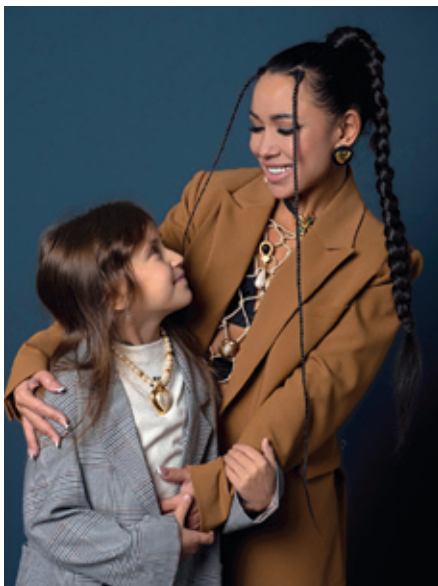
Горжусь тем, что исполнила свою большую мечту – переехать в Москву. Сейчас живу в столице, у меня много проектов, развивающееся агентство недвижимости. Я веду активный образ жизни, занимаюсь спортом, каждый мой день полон новых знакомств и замечательных событий.

Раньше я была уверена, что с возрастом всё может только ухудшаться и можно наслаждаться лишь молодостью. Сейчас же я могу смело сказать, что с возрастом всё становится только лучше и интереснее. Опыт идёт только на пользу. Я рада, что за это время мне удалось стать в чём-то мотиватором для женщин, которые боялись перемен в жизни. Я рада, что являюсь примером, что перемены только к лучшему, особенно когда это перемены на пути к знакомству с самой собой.

Иногда бывает ощущение, что жизнь сейчас закончится, что она такая серая и тусклая, что всегда будет эта рутина и «счастья не видать», но это далеко не так. Я столько раз разочаровывалась, но в итоге приходила к лучшим моментам.

Сейчас живу и наслаждаюсь жизнью, и вам этого желаю! В мире много людей и возможностей, будьте смелее!

Подготовила Светлана Кныш



В последние несколько лет в России стремительно развивается направление бухгалтерского аутсорсинга, этому активно поспособствовала пандемия 2020 года, когда компании были вынуждены адаптироваться к удалённому формату работы. Законодательство в сфере налогов и финансов быстро меняется, узкая специализация сотрудников аутсорсинговых компаний позволяет им тщательнее следить за всеми нововведениями. Понимая это, руководители компаний зачастую предпочитают сегодня делегировать часть бизнес-процессов компетентным и опытным специалистам, освобождая своё время для решения стратегических задач. О профессионализме своей команды и гибком подходе к клиентам нам рассказала Ольга Андреевна Шеменкова, основатель аутсорсинговой компании «ФЛИТ.ГРУПП».

Ольга Шеменкова, «ФЛИТ.ГРУПП»: «ВАША ВТОРОСТЕПЕННАЯ ЗАДАЧА СТАНОВИТСЯ ПЕРВООЧЕРЕДНОЙ ДЛЯ НАС»



– Ольга Андреевна, вы начинали свой бизнес практически с нуля дважды. Причём, начав всё сначала во второй раз, вы за год выросли до тех объёмов, к которым ранее шли целых восемь лет. Как вы переосмыслили бизнес и свою роль в нём? Что дало вам силы для столь стремительного скачка вперёд?

– И в первый, и во второй раз я начинала абсолютно с нуля. Разница лишь в том, что во второй раз у меня уже были понимание того, что и как нужно делать, клиенты, готовые начать сотрудничать снова, и навыки. Я действительно переосмыслила свою роль в бизнесе. На начальном этапе я сильно обесценивала себя и своих сотрудников, что привело к нашему дружному выгоранию. В какой-то момент я осознала необходимость перемен и пошла учиться на курс Executive MBA, где получила новые знания, компетенции и навыки, необходимые для управленца, осознала многие допущенные ошибки и поняла, что готова перезапустить бизнес. Теперь, несмотря на свой высокий уровень экспертизы по всем услугам, которые мы оказываем, я стараюсь меньше погружаться в текучку, уделяя больше времени развитию команды и выстраиванию правильных бизнес-процессов в компании. Пришло понимание того, что для эффективного развития бизнеса необходимо отказаться от «ручного» управления и добиться того, чтобы клиент качественно обслуживался моими сотрудниками, а не мной лично. Это и позволило так стремительно развить компанию относительно первого периода работы.

– Финансовый аутсорсинг становится популярнее из года в год. Но спектр услуг компании «ФЛИТ.ГРУПП» гораздо шире. Вы предлагаете даже IT-решения для бизнеса. Какие из предлагаемых услуг сейчас пользуются наибольшим спросом?

– Самой популярной услугой по-прежнему является бухгалтерский аутсорсинг. В последнее время стала чётко прослеживаться тенденция на комплексный подход в решении проблем клиента. Сейчас распространён запрос на работу не просто с бухгалтерией, налогами и документо-

оборотом, а на построение и внедрение управленческого учёта в компании. Мы предоставляем своим клиентам услугу «Финансовый директор на аутсорсе», который анализирует данные управленческого учёта и даёт свои рекомендации руководителям бизнеса. Комплексный подход в решении бизнес-задач – часть стратегии нашей компании. Мы являемся вспомогательной службой, решающей достаточно широкий спектр задач. Помогаем внедрить «Битрикс24» и «1С» различных конфигураций для организации управленческого учёта, в том числе с индивидуальными разработками под специфику клиента.

– Кадры решают очень многое. В аутсорсинге специалистам приходится работать с большим количеством задач, выполняя работу в сжатые сроки. Специалисты, выдерживающие такой темп, на вес золота. Расскажите о своей команде и о том, как вы её сформировали.

– Наша команда формируется по крупицам и расширяется непрерывно. Всех нас объединяют любовь и живой интерес к своей профессии. Только эти качества позволяют длительное время работать в аутсорсинге. У нас в компании всегда здоровая атмосфера, сотрудники поддерживают друг друга и помогают в сложные моменты. Одно информационное поле и большая концентрация профессионалов позволяют нам быстро обмениваться профессиональными новостями и изменениями. Тем самым достигается так называемый эффект синергии. Взаимное уважение, поддержка и общие интересы делают наш коллектив сплочённым. У нас очень низкая текучесть кадров: если сотрудник прошёл испытательный срок и принят коллективом, то вероятность последующего увольнения очень низкая. Я ценю и уважаю каждого сотрудника, а они отвечают мне взаимностью. И конечно, мы развиваем сотрудников по индивидуальным программам, приветствуем рост внутри компании.

– Даете ли вы какие-либо гарантии своим клиентам?

– У нас прописана полная материальная ответственность перед клиентами за наши действия, такую ответственность не предусматривает трудовой договор со штатным сотрудником. Мы действительно возмещаем клиенту штрафы, выставленные по нашей вине. Такая ситуация случалась два раза за последние три года. Мы стремимся к идеальному результату, но ситуации бывают разные. Всегда выполняем взятые на себя обязательства и несём ответственность за свои действия.

– В каких регионах вы работаете?

– Мы работаем по всей России, настраиваем удалённую работу, при необходимости для перестройки процессов приезжаем к клиенту. Как правило, необходимость личного визита может возникнуть только в первый месяц работы – при переходе от штатной бухгалтерии к аутсорсингу – или в процессе проведения предварительного аудита. На данный момент есть клиенты из Дальнего Востока, Сибири, Урала и Санкт-Петербурга, но основная доля клиентов – это компании Москвы.

– Поделитесь с нами планами по развитию компании «ФЛИТ.ГРУПП» и своими личными целями.

– Что касается планов и целей, то они достаточно амбициозные. Дело в том, что я начала второй раз проект с аутсорсингом с достаточно чётким видением того, чего я хотела бы достигнуть в этом бизнесе. Так вот: мы стремимся к лидерству по количеству клиентов на обслуживании; сделать это можно только через предоставление качественных услуг, над чем мы и работаем ежедневно. Есть большое желание внести ощутимый вклад в повышение эффективности бизнеса в нашей стране благодаря использованию аутсорсинга. Я стремлюсь построить компанию, в которой каждый сотрудник сможет наилучшим образом реализовать свои способности и таланты. Мы только в начале пути, но я глубоко убеждена в том, что наличие амбициозных целей вдохновляет и открывает двери, которые не открылись бы в случае их отсутствия.

Подготовила Анна Добрынина



Наталья ЖДАНОВА:

«УСПЕХ НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ ОТ ВЛОЖЕННОГО ТРУДА!»

В начале 2000-х гг. она была первой женщиной в России, взявшейся за дерзкий «мужской» автомобильный бизнес в Сибири. Её опыт и знания ценили и уважали зарубежные партнёры самых крупных автомобильных концернов. Однако успешному развитию помешали обстоятельства извне... О том, какой путь по защите своего доброго имени прошла генеральный директор новосибирского дилерского центра ГК «СЛК-Моторс», ликвидированного в процессе разбирательств, и о создании нового бизнес-проекта в химической отрасли нам рассказала Наталья Жданова.

– Наталья, поделитесь вашей историей. Где и в какой семье вы родились, какое получили образование и как пришли в автомобильный бизнес?

– Я родилась в Кузбассе, моё детство прошло в промышленном городе, с чудесными родителями и рядом со щедрыми сибиряками. У нас была дружная семья. Один из главных жизненных посылов, что оставили мне родители: «Успех напрямую зависит от количества вложенного труда». Мама была главным экономистом в государственной структуре, что определило мою дальнейшую судьбу. Я поехала учиться в большой и шумный Новосибирск, окончила Новосибирский институт народного хозяйства (впоследствии переименованный в Университет экономики и управления). В Сибири же и сделала свою карьеру.

В 24 года меня назначили управляющей отделением Сберегательного банка. На этом «беззаботная юность» закончилась. Началась взрослая жизнь: управление, ответственность, коллектив и именование по отчеству – Валентиновна. Моих родителей уже нет со мной, но всё, что они хотели бы видеть, «проросло» во мне корнями. Навсегда.

Автомобильный бизнес пришёл в мою жизнь в 27-28 лет, когда я уже работала финансовым директором у одного из новосибирских автомобильных «дилеров-пионеров». В посткризисный 1999 год весь бизнес «лежал», и тогда я впервые попробовала себя в качестве антикризисного менеджера. Удалось. И удалось настолько, что в 2000-м году я получила первый кредит доверия от BMW AG. Тогда в Мюнхене лично под моё имя была одобрена первая кредитная линия на два миллиона евро. Это и стало отправной точкой развития созданной нами лизинговой компании. Мы были первыми в Новосибирске, кто начал работать с автомобильными сделками. Преуспели настолько, что, начав бизнес с партнёрами, быстро подняли лизинговый портфель до полумиллиарда рублей, начали самостоятельный «бизнес-поход» уже в классическом формате, подав заявку на статус официального дилера TOYOTA в Новосибирске.

– В 2004 году вами и двумя бизнес-партнёрами была создана ГК «СЛК-Моторс». А уже в 2010 году заголовки новосибирских новостных ресурсов громко кричали: «Наталья Жданова – человек года в автобизнесе!» Вы были владельцем крупного дилерского центра. Официально представляли ряд известных автомобильных брендов в Новосибирске и Барнауле и, несмотря на экономический кризис тех лет, успешно развивали проект. Однако продолжить работу в отрасли и сохранить бизнес помешали обстоятельства. Расскажите, что произошло? И насколько, по вашим наблюдениям, типична эта история?

– Мы действительно дерзко ворвались в автомобильный бизнес, и, кажется, в России я была первой женщиной, ставшей владельцем и генеральным директором «мужской» компании. По крайней мере, на общих конференциях среди дилеров долгие годы была единственной представительницей прекрасного пола. Но мне поверили, увидели мой профессиональный уровень, дан-

ные, умение общаться, брать ответственность, способность вести за собой. Когда «Тойота Мотор» создала в России такой орган, как дилерский совет, состоящий из восьми членов со всей нашей страны, мне предложили возглавить его по Сибирскому региону и Дальнему Востоку. Так началась моя общественная деятельность, я проработала в этой должности два срока подряд, то есть четыре года. Один из ярких моментов того времени – поездка в составе совета в Японию, в штаб-квартиру TOYOTA MOTOR, где мы провели ряд встреч с высшим руководством TOYOTA, включая самого президента Акио Тойоды. Незабываемые впечатления!

Говоря о том, насколько история типична: мне вспоминается одна моя беседа с известным российским банкиром Игорем Кимом. Он сказал: «У вас, Наталья, всё отлично организовано, но есть два момента. Первый: вы развиваете не свой бренд, не своё имя, всегда помните об этом. И второй: создав компанию, вы не подписали с партнёрами самого главного – акционерного соглашения, где бы всем были понятны условия входа в бизнес, причины в нём оставаться и, главное, условия выхода». Тогда я не заострила своё внимание на этих словах, но позже они многое мне объяснили.

Мои бизнес-партнёры имели друг к другу множество претензий, связанных с их прошлым. Все незакрытые вопросы с течением времени стали мешать нашему общему делу. Впоследствии один из них вышел из проекта, но свои амбиции не удовлетворил, чем всегда мешал в работе, а второй скоропостижно скончался. Это была трудная и тяжёлая история, но суть её остаётся в словах Игоря Владимировича Кима.

Компании не стало, я в одиночку прошла трудный путь ликвидации бизнеса, получила огромный опыт и новые компетенции. И этот опыт – часть моей жизни, и теперь я посвящаю себя в том числе и правозащитной деятельности: помогаю предпринимателям, оказавшимся в аналогичной ситуации.

– В 2021 году уголовное дело, длившееся в течение нескольких лет, в отношении вас было закрыто с формулировкой «в связи с отсутствием состава преступления». Как вы пережили эти долгие годы под таким бременем и чем занимались после закрытия салонов?

– Уголовное дело стало следствием ликвидации бизнеса. В правоохранительных органах всем хозяйственным сделкам любят придавать «уголовный» окрас. Звучало бы забавно, если бы не было так страшно. Данное уголовное дело было уже вторым, первое открывали в 2015 году и также через год прекратили «за отсутствием состава преступления». Однако история

стала косвенной причиной ухода нашей компании с рынка.

Я тогда много раз отвечала на вопрос: «Как ты это переживаешь?» Было трудно, но я боролась и день за днём доказывала свою правду. У меня получилось. Незаконное уголовное преследование длилось долгих четыре года, мне шесть раз предъявляли обвинения (все новые редакции одного и того же события), мы шаг за шагом доказывали их несостоятельность. Суды, подписка о невыезде, допросы следователя... Выручало наставление родителей: «Успех напрямую зависит от количества вложенного труда».

Уголовное дело прекратили по реабилитирующим обстоятельствам. Я получила официальные извинения прокуратуры. Судом определён моральный ущерб, причинённый мне незаконными действиями правоохранительной системы в 1,5 миллиона рублей и 300 тыс. рублей за оба этих уголовных преследования. Теперь я знаю, как, наверное, себя чувствуют в аду...

– В сети можно найти информацию о том, что в 2019 году вы занимали должность топ-менеджера автомобильного подразделения Балтийского банка развития, в собственность которого входили официальные дилеры Bentley, Porsche и Volvo в Красноярске. Как вы нашли силы вернуться к автомобильному бизнесу и как складывалась ваша карьера в этой компании?

– Наши отношения с руководством ББР Банка всегда носили тёплый характер, и когда им понадобился топ-менеджер на дилерскую группу, которую они получили в Красноярске, то они сразу сделали мне предложение о работе. Я приняла его и осталась у них на шесть месяцев: моя основная задача была – поставить все процессы, создать план развития, определиться с возможностью выйти на определённый финансовый уровень. С большим удовольствием поработала со знакомым коллективом, ребята в Красноярске хорошо меня знали, и, мне кажется, мы все вместе получили колоссальный заряд энергии. Тогда для меня работа была своего рода «отдушиной» в том мрачном периоде жизни, который назывался «уголовным преследованием». В дополнение к нему произошёл ещё и раскол в семейной жизни. В этой «отдушине» было слово «успех», и тогда оно было тем, что мотивировало жить и работать. Ну и, безусловно, дети.

– Что подвигло вас вновь стать владельцем предприятия? И почему вами была выбрана химическая отрасль?

– Бизнесмен живёт в человеке, несмотря ни на что... К сожалению, ни для кого не секрет, что уголовные истории являются частым орудием уничтожения бизнеса,

и, если «мельница» начала вас перемаывать, повернуть этот процесс вспять очень сложно. Мне удалось, но некоторые отголоски всё ещё звучат. Например, один из эпизодов закрытого дела получил новое уголовное преследование. Ровно через месяц после того, как прокуратура принесла мне официальные извинения за предыдущие два. Прокурор области, который отвечал на мою жалобу насчёт незаконного возбуждения нового дела по одной и той же компании и за один и тот же период, прошедший тщательную финансовую проверку системы, уже давно не в должности. А дело до сих пор есть. К сожалению, в правоохранительных и надзорных органах всегда есть те, кто злоупотребляет возможностями, предоставляемыми служебным положением, наряду с настоящими, порядочными и честными людьми. Последних больше.

Сегодня в России открылись новые ниши и возможности для развития, а также применения бизнес-опыта. Я навсегда запомню мудрого Игоря Кима и теперь буду сосредоточена исключительно на бренде, который будет связан с моим именем. Хотя имя «Наталья Жданова» уже само по себе давно стало брендом.

Данная отрасль выбрана неслучайно. Наши продукты будут позволять закрывать базовые потребности потребителя, работать в нише «ЭКО», развивать российское производство бытовой химии и, главное, станут конкурентоспособными по качеству с мировыми брендами, которые давно и прочно вошли на рынок. Наше производство этому полностью соответствует.

– Какие перспективные планы на будущее вы строите?

– Мы, безусловно, хотим представить потребителю продуктовую линейку, достойную того уровня, который мы потеряли в связи с уходом западных брендов. И я думаю: у нас это получится. Во главе угла нашего бизнес-сознания – потребитель. Этому я училась у автомобильных брендов, это буду прививать и в своей команде. Неоценимый багаж опыта, которым я обладаю, точно даст свои «всходы». К слову сказать, в автомобильном бизнесе мои коллеги знали, что продать мне машину – самое трудное дело. Мне всегда было искренне жаль руководителей дилерских центров, которым выпадала участь получить меня в качестве клиента!

В моих планах – строительство завода. Масштаб – мой главный «козырь». Таков характер: знать всё с самого основания и только так управлять. Сейчас запускаем небольшое производство со своим брендом, производственной формулой, лабораторией, где создаются рецепты. Стремимся к развитию!

Беседовала Дарья Бакарина

«ВИЛЕНА КЛУБ» — ФЛАГМАН РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Социализация — основной запрос, с которым родители приходят в частные учреждения дополнительного образования. И все, кто впервые переступает порог центра развития детей «Вилена клуб», сразу же заряжаются атмосферой добра и любви. Именно здесь педагоги уделяют большое внимание комплексному подходу к обучению и воспитанию детей, работе с осознанными родителями. О том, что возвращают успех, и том, как чеховский центр развития детей «Вилена клуб» стал инициатором крупных образовательных мероприятий города, нам рассказала руководитель компании Ольга Вилкова.



для осознанных родителей. Уже второй год я, как соучредитель объединения частных образовательных организаций «PRO Развитие», являюсь спонсором и организатором данного мероприятия. Конференция проходила в Чехове при информационной поддержке ТПП города и Ассоциации «Бизнес-леди Москвы и МО». Спикерами мероприятия, наряду с представителями частного образования Чехова, стали педагоги центра развития детей «Вилена клуб». Темами собрания были выбраны воспитание нового поколения в быстро изменяющемся мире и ответ частного образования на вопрос социализации детей, а также ведение диалога с осознанными родителями. Понятие «осознанный родитель» предполагает, что такого родителя не купить никакими маркетинговыми уловками. Он дорожит своим временем, ресурсами и чётко понимает, каких результатов ждёт от частного образования. Очевидно, что яркими заголовками или искусственно раздутой аудиторией в социальных сетях его не привлечь. В своей практике я стараюсь не прибегать к услугам маркетологов для продвижения проекта, так как считаю, что образование нельзя считать объектом купли-продажи. По результатам события хочу отметить, что осознанные родители в Чехове есть, и они стали активными участниками конференции. Второй важный момент: к мероприятию с большим вниманием отнеслись и предприниматели, многие из которых специально приехали из столицы.

Событие стало полезным для всех сторон, прошёл плодотворный обмен опытом и знаниями. Я довольна, что проект находит отклик и люди поддерживают мои идеи.

Второй масштабный проект, в состав организаторов которого вошёл центр развития детей «Вилена», — Московский международный Чеховский детско-юношеский медиафестиваль «Люди Подвига».

Антон Павлович Чехов называют русским Шекспиром, он самый экранизируемый автор в мировом кинематографе... Чтобы постичь его творчество в полной мере, необходимо много лет, а может, и целая жизнь. Вспоминать классика важно и нужно, мы видим это своей миссией. По мнению жителей Чехова, наш центр развития оказывает положительное влияние на формирование культурно-образовательной среды города. Совместное сотрудничество центра развития детей «Вилена клуб» с чеховским клубом юных журналистов и музееведов «Чайка» позволило создать крупное просветительское мероприятие, в названии которого лежат слова великого классика: «Подвижники нужны, как солнце...» Мероприятие стартует в ноябре этого года и продлится до мая 2024 года. Лучшие участники будут награждены на благословенной чеховской земле. Будем продолжать развиваться и развивать успешных людей ради общего блага нашего литературного и культурного города.

Подготовила Дарья Бакарина

Реклама. Рекламодатель ВИЛЕНА КЛУБ ИНН 5048034600. erid LatgBYk69

— «Вилена клуб» является флагманом развития частного дополнительного образования. На протяжении вот уже пяти лет учреждение действует под девизом: «Мы научим вас быть успешными!» Наш слоган — вектор комплексного подхода к обучению детей. Многие думают, что знания являются гарантом успеха. Но это далеко не всегда так. По мнению педагогов чеховского центра развития детей «Вилена клуб», «мягкие навыки» — то, что ведёт ребят к настоящим победам. Опыт педагогов и новаторские тренды лежат в основе методической базы клуба.

Строки из гимна, который к нашему юбилею написала партнёр клуба Юлия Кошелева, как нельзя лучше характеризуют кредо центра:

**«С первых слов до громких побед,
С первого взгляда на много лет.
Раскроем каждый талант.
Мы — счастливого детства гарант!»**

**«Вилена клуб»!
Для всех детей — надёжный друг.
Гармония развития —
Задача любого родителя.**

**«Вилена клуб»!
И пусть слышат все вокруг:
Мы развиваем способности,
Желания и возможности!»**

Мы любим традиции, праздники и всё то, что ведёт к сплочённости, любви и самовыражению. Одним из ярких ежегодных торжеств клуба стал Праздник тыкв. В течение октября ребята вместе с родителями увлечённо создавали свои уникаль-

ные поделки. Идей оказалось так много, что уже после завершения весёлого и доброго праздника мы решили продлить это осеннее настроение, организовав выставку, которая завершилась ярмарочными гуляниями.

Сегодня центр развития детей «Вилена клуб» стал ещё и организатором масштабных городских мероприятий. Наш методический опыт и навыки помогли выйти на новый уровень презентации себя и частного образования города в целом.

Основным событием, о котором мне бы хотелось рассказать, стала вторая общегородская конференция частного образования



**У ОДНОГО МУДРЕЦА
СПРОСИЛИ: «КАК МОЖНО
РАСПОЗНАТЬ ХОРОШЕГО
ЧЕЛОВЕКА?» И ОН ОТВЕТИЛ:
«ХОРОШИЙ ЧЕЛОВЕК — ЭТО
НЕ ТО, ЧТО ОН ГОВОРИТ,
И НЕ ТО, КАКИМ ОН
КАЖЕТСЯ, А ТА АТМОСФЕРА,
КОТОРАЯ СОЗДАЁТСЯ В ЕГО
ПРИСУТСТВИИ. ВОТ ЧТО
ЯВЛЯЕТСЯ СВИДЕТЕЛЬСТВОМ.
ИБО НИКТО НЕ В СОСТОЯНИИ
СОЗДАТЬ АТМОСФЕРУ, НЕ
ПРИНАДЛЕЖАЩУЮ ЕГО ДУХУ».**



«С НАМИ ДИПЛОМ ГОСУДАРСТВЕННОГО
ОБРАЗЦА ДЛЯ ВАШИХ КУРСОВ –
ЭТО ПРОЩЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ»

– Ксения, как возникла идея оказывать помощь в аккредитации? Насколько востребована данная услуга?

– Идея продвигаться в этом направлении возникла по ходу реализации государственных контрактов на образовательные услуги. Появилась идея открыть собственный учебный центр. Мы столкнулись со сложностями получения образовательной лицензии и приняли решение, что возьмём на себя миссию помощи другим учебным центрам. Данная услуга сегодня очень востребована, так как только наличие аккредитации даёт право выдавать дипломы государственного образца. Аккредитация повышает лояльность студентов к учебным центрам и образовательным заведениям, позволяет им развиваться и улучшать свою работу по предоставлению качественного образования. Наличие необходимых документов гарантирует, что образовательные программы соответствуют определённым стандартам качества и актуальным требованиям. Это помогает учащимся получать современные знания и навыки, которые востребованы на рынке труда.

– Сколько времени занимает процесс получения свидетельства об аккредитации?

– В нашем случае всего от пяти до двадцати дней – в зависимости от степени готовности документов у учебного центра. В чём плюс работы с нами: мы поможем открыть учебный центр с нуля и узаконить уже тестируемое обучение, то есть наш продукт диверсифицирован и на новичков, и на опытных специалистов.

– Из каких этапов состоит процесс получения аккредитации?

– Сначала необходимо оставить заявку на получение услуги. Наша экспертная комиссия проверит степень готовности ваших документов и составит список того, что ещё необходимо подготовить. После положительного решения экспертной комиссии происходит подписание договора и оплата счёта. В течение 3-5 дней партнёр получает свидетельство об аккредитации и копию лицензии нашего учебного центра.

– Как можно получить аккредитацию преподавательской деятельности для тех, кто решил делиться своими знаниями на коммерческой основе, но не является преподавателем ни в одном учебном центре?

– Такие случаи весьма распространены. Для них мы предлагаем партнёрство с уже лицензированным учебным центром, тем

Сегодня существует много форматов обучения, позволяющих овладеть новой профессией, повысить свою квалификацию и сменить род

деятельности. Однако организовать мастер-класс или создать свой блог порой оказывается гораздо проще, чем получить государственную аккредитацию, которая позволит выдавать документы об образовании государственного образца. Получение аккредитации является необходимым условием для повышения уровня престижа учебного заведения или курсов. Лига образовательного движения (ЛОД) оказывает полное сопровождение в образовательной деятельности бизнесу, НКО и частным предпринимателям. О деятельности ЛОД мы поговорили с амбассадором Лиги образовательного движения Ксенией Катечкиной.



самым ведем образовательный процесс совместно. На первом этапе проводим бесплатную проверку на возможность аккредитации, после подтверждения соответствия заключаем договор. Таким образом, все риски и решение любых проблем мы берём на себя!

– Какие компании входят в Лигу образовательного движения? Расскажите о дополнительных услугах, которые вы оказываете.

– В нашу группу компаний входят почти две тысячи партнёров. Также сюда входят четыре учебных центра и проектно-изыскательский институт, занимающийся проектированием мостов и дорог. Мы оказываем помощь бизнесу в защите авторского права, защите прав на использование логотипа, помогаем в производстве одежды и аксессуаров с логотипом или символикой компании заказчика.

– Из каких регионов к вам могут обратиться за помощью в аккредитации?

– Мы работаем по всей России и за рубежом. Недавно заключили соглашение о сотрудничестве с Узбекистаном и Казахстаном, открыты для сотрудничества.

Подготовила Анна Добрынина

Реклама. Рекламодатель 000 ЛОД ИНН 4727006186, erid: LatgBcSTo



Мануфактура «ДУШИСТЫЯ РАДОСТИ» –

Основательницы уникального исторического проекта Марина Волкова и Наталья Бакушина рассказали изданию о возрождении парфюмерных традиций дореволюционной России, воссоздании промысла ёлочных украшений, а также о планах развития компании.

МУЗЕЙ И ПРОИЗВОДСТВО ПОДАРКОВ В КОЛОМНЕ!

– Марина, какие традиции, помимо дореформенного написания названия компании, вы сумели привнести в свой проект?

– Действительно, название бренда говорит о многом: на закате девятнадцатого века наименование нашей мануфактуры звучало бы именно так – «Душистыя радости». Это своеобразное написание, отражающее красивую эпоху модерна. Кстати, само название не было заимствованным, мы пришли к нему самостоятельно. Первоначально предприятие задумывалось как музей истории мыловарения и парфюмерии России, в котором мы хотели показать старинные артефакты из коллекции и рассказать о крупнейших российских парфюмерах-мыловарах. Начали с производства натурального мыла по старинным рецептам.

Одним из важнейших стилистических атрибутов является упаковка. Мы заимствовали из прошлого своеобразную технологию обёртывания мыла: оно упаковывалось в несколько этапов. К каждому куску шли два вкладыша, которые опоясывали товар «крестом». Первая обёртка называлась «премия к мылу», это своеобразный подарок для покупательницы. Поясню: на листке бумаги, свёрнутом «гармошкой» в длинную полосочку, была нанесена полезная информация: например, схема для вышивки. Далее мыло оборачивалось второй обёрткой – полоской бумаги, где была напечатана реклама иного парфюмерного продукта того же производителя. И только после этого мыло заворачивалось в основную упаковку. Именно этот алгоритм мы и повторили.

– Насколько расширился ассортимент мануфактуры за более чем десять лет существования предприятия?

– На сегодняшний день мы выпускаем натуральное мыло, ароматное саше, аксессуары для дам и господ, ёлочные игрушки из ваты и папье-маше, так популярные в царской России. Сами делаем всю упаковку. В целом ассортимент продукции ориен-

тирован на то, чтобы произвести впечатление и погрузить в эпоху 19-го века.

На старте производства одной из основных целей было научиться варить мыло из натуральных ингредиентов, следуя рецептурам первоисточников. Свой первый цех мы создали в старом здании завода, находящегося на одной из исторических улиц Коломенского Посада. Вывезя мусор и сделав ремонт, мы запустили цех мыловарения. Удивительно, насколько тонкими и изящными получились ароматы натурального мыла! Их невозможно сравнить с современными «химическими» запахами.



Наш проект существует уже одиннадцать лет, и все эти годы мы пребываем в постоянном поиске исторических первоисточников и новых экспонатов. Видим своей миссией изучение и сохранение истории, традиций того времени, создание достоверной атмосферы в музее, а также выпуск интересной подарочной продукции на основе первоисточников. Так, несколько лет назад нам в руки попала книга, изданная товариществом «Брокар и Ко», «Убранство ёлки домашней работы». В книге была подробная инструкция по созданию ёлочных игрушек. А в Егорьевском историко-художественном музее мы увидели эти игрушки воочию. Под впечатлением изученного и увиденного решили возродить «игрушечный» промысел. Наравне с ватными игрушками, нас заинтересовали и украшения из папье-маше. Сегодня мы тоже их производим. Тогда же запустили работу текстильного цеха по изготовлению различных предметов

ручной работы, особенно востребованными стали кошельки, очечники, броши из бархата, вышитые шёлковой лентой.

– Продолжая тему возрождения «игрушечного» промысла: хотелось бы узнать об особенностях этих изделий, их исторических прототипах...

– В самом начале пути мы стремились повторить сюжеты игрушек конца девятнадцатого – начала двадцатого века и советской эпохи – времени массового выпуска ватных ёлочных украшений. Но, перебрав множество сюжетов, поняли, что нам тесно в рамках, заданных некогда артелями 1930-х годов. Мы дополнили производство своими разработками, придерживаясь старинного облика игрушки и технологии её изготовления. Сегодня в интернет-магазине мануфактуры «Душистыя радости» можно увидеть нашу большую коллекцию ёлочных игрушек.

– Нельзя обойти стороной тему экскурсий вашего музея. Какие новинки для туристов сегодня предложены?

– Мы постоянно работаем над написанием новых музейных программ. В ближайшем будущем посетителям будет предложена экскурсия, из которой они узнают о дореволюционных традициях подготовки к Рождеству. А на мастер-классе сделают подарок, который смогут забрать с собой.

– Какие ещё замыслы вы хотели бы воплотить в своём проекте? Какие перспективные планы строите на 2024 год?

– В 2024 году планируем разработать и запустить новую экскурсионную программу, посвящённую банным традициям, и нам есть чем её проиллюстрировать. Конечно, это не единственная задумка, планов много. Приезжайте в гости в музей «Душистыя радости» за прекрасными впечатлениями!

Подготовила Дарья Бакарина



О структурном подходе к работе, приверженности к классике и одном из лучших своих проектов, реализованном в старинном московском особняке, являющемся памятником архитектуры, нам рассказала дизайнер интерьерера Анна Кашенцева.

Анна Кашенцева: «ОСНОВА ВСЕХ ОСНОВ – ГРАМОТНАЯ ПЛАНИРОВКА!»

– Анна, вы известный и востребованный дизайнер интерьера с двадцатилетним опытом работы. Ваши проекты отличаются изысканностью, сдержанностью, вкусом, элегантностью. Скажите, каких принципов вы придерживаетесь в работе с пространством?

– Всегда в основе пространства лежит структура. Структура понятна, логична, предсказуема и прогнозируема. Она, в отличие от искусства, имеет чёткие «точки отсчёта» или «опоры». Пространство в своей основе имеет жёсткий «скелет» планировки, на который «надевается» декор. Я придерживаюсь системы «архитектура + декор = дизайн». Когда захожу на объект, то сразу определяю реперные точки: ориентацию по сторонам света, расположение входа, инженерные и конструктивные вводные данные. С главного входа начинается разбивка основных знаковых осей развития пространства, чёткого зонирования общественных территорий, таких как гостиная, кухня, холлы и интимные зоны: спальни и ванные комнаты. В формировании «скелета» очень важны порядок, точность и логика, тогда шансы на получение качественного продукта в финале сильно возрастают. При хорошо выверенной планировке можно смелее экспериментировать в декоре, так как есть гарантированная целостность.

– На одном из сайтов в интернете можно прочесть о том, что основными направлениями в дизайне для нас являются классика и ар-деко, так ли это? Если да, то чем для вас привлекательны данные стилевые течения?

– Когда я начинала работать в сфере дизайна, классика была самым популярным стилем. Если рабочее пространство располагалось в современном здании, мы трансформировали классику в стиль ар-деко, чтобы не терять гармонию с архитектурой дома и пространством внутри. Проектов в этой стилистике было сделано много, и опыт проектирования у меня большой. Сей-

час, к моему сожалению, эти стили совсем не популярны. Мне нелегко было перестроиться под новую моду минимализма. Сейчас проектирую интерьеры в основном в современной стилистике. Однако до сих пор скучаю по классике и её производным.

– Насколько пространство влияет на продуктивность и состояние человека? Как создать одновременно комфортную, красивую и функциональную среду, которая бы находила отклик у заказчика?

– Пространство и дизайн оказывают огромное влияние на психологическое состояние людей. Всё постигается через эмоциональный и бытовой опыт переживания. Даже сегодняшние стилистические предпочтения на рынке – это показатель «средней температуры» общества. Всё движется в сторону упрощения и примитивизации, но я надеюсь, что это временное явление.

Весной я посетила выставку PAD в Париже. Если раньше там было много антиквариата и винтажных предметов, то в этом году, наоборот, преобладали новые произведения. Выставка была яркая и интересная. На следующий день я отправилась в Музей Пикассо. Меня поразило то, насколько я соскучилась по изображениям людей, лиц, человечности: подолгу смотрела на портреты и скульптуры. Сегодня мне не хватает этого визуального ряда, его одухотворённости в искусстве. В этом и заключается ключ в создании комфортной и красивой среды для заказчика: понять его предпочтения. Комфорт обеспечивается планировкой, красотой – декором и отделкой. Самое комфортное пространство – то, в котором человек ориентируется легко, считывая его структуру на подсознательном уровне. Далее идёт визуальный комфорт за счёт отделочных материалов. Это уже дело вкуса... Кто-то эмоционально заряжается от цвета, каких-то людей интенсивный цвет, наоборот, тревожит. При насыщении пространства предметами

мебели важна пропорция. Иногда сложно найти подходящий предмет мебели или светильник из-за отсутствия нужного для проекта размера. В этих случаях я проектирую предметы сама – с выверенными относительно окружающего пространства пропорциями.

– Поделитесь с нашими читателями профессиональным секретом: по каким критериям можно оценить качественную работу дизайнера?

– Основа всех основ – грамотная планировка! При плохой планировке, сколько ни декорируй, сколько ни вкладывай денег, всё будет иметь очень сомнительный результат. А хорошая архитектура будет работать даже в обнажённом виде, без дополнительного декора.

– Бывали ли в вашей практике сложные, противоречивые или, на первый взгляд, неподъёмные проекты, связанные с особой архитектурой здания или спецификой заказа?

– Были дома с плохой и неважной архитектурой, которую приходилось исправлять. Было сложно, но интересно. Если ко мне обращаются с запросом специфики дизайнера, с какой-то откровенной безвкусицей, я за такую работу не берусь.

– Какими реализованными дизайнами интерьера на сегодняшний день гордитесь особенно?

– Моими проектами, выполненными в классическом стиле. Это самые сложные и интересные детализированные работы. Например, проект реконструкции загородного коттеджа в посёлке Балтия. Мы обновили фасады и планировку дома, построенного по типовому проекту в начале нулевых. Или проект клиники «Белль Фонтеин» в Дежневом переулке Москвы, которая заняла историческое здание особняка, внесённое в список памятников архитектуры.

Беседовала Дарья Бакарина

ОТКРОЙ РОССИЮ С ЛЯГУШКОЙ-ПУТЕШЕСТВЕННИЦЕЙ

Юлию Хазову читатели Russian Business Guide знают как основателя уникального частного музея – культурно-туристической галереи «Мечта туриста», или Музея дмитровской лягушки. За прошедшие несколько лет предпринимательница сделала большой рывок в обновлении собственного проекта и развитии внутреннего туризма региона. О новых достижениях, победах и планах мы узнали из первых уст.

– Юлия Борисовна, в 2023 году ваш проект «Открой Россию с лягушкой-путешественницей» стал лауреатом премии «Мастера гостеприимства» президентской платформы «Россия – страна возможностей». Расскажите подробнее о вашей участии в событии и, конечно, о самом проекте, придуманном вами для повышения узнаваемости бренда дмитровского музея.

– Проект «Открой Россию с лягушкой-путешественницей» – бесплатный информационный портал, созданный для наших соотечественников или туристов из-за рубежа с целью популяризации туризма внутри страны. Для пользователей сайта мы собираем информацию о частных музеях России и лучших местах отдыха разных регионов: о гостиницах и ресторанах. Будучи членами Ассоциации частных и народных музеев России, получаем от общественной организации для развития ресурса сведения об уникальных объектах культуры (музеях), которых в стране более восьмисот. Преимущество портала – в доступности и достоверности информации, ведь, помимо описания, там есть прямые ссылки для перехода на официальные сайты объектов. Проект ещё находится в разработке. Понимаю, что процесс займёт не один год, но одно то, что портал оказался востребованным и успешно работает, безусловно, радует меня.

Что касается самого мероприятия – премии «Мастера гостеприимства», состоявшейся в городе Перми, – то для меня было большой честью представлять Московскую область. Событие принесло массу полезных знакомств, знаний и опыта. Благодаря организаторам форума за возможность принять участие в образовательной программе «Мастера.Кэмп».

Кстати, на премии «Мастера гостеприимства» я была одной из немногих, кто представил мастер-классы: показала аудитории нашу дмитровскую «лягушку-говорушку».

– Но ведь проект «Открой Россию с лягушкой-путешественницей» – не

единственный ваш информационный ресурс...

– Да, конечно, недавно мы запустили новый интернет-магазин: подарки-россии.рф. На этом сайте размещены ссылки на пятьдесят два завода народно-художественных промыслов России. Там же гости сайта могут купить сувенирную продукцию музея и познакомиться с книгой, созданной мной при поддержке правительства полуострова Крым и посвящённой народному художнику России, заслуженному деятелю искусств Украинской ССР Константину Александровичу Прохорову. Издание «Крым – близкое и далёкое...» – некий путеводитель по полуострову, благодаря которому можно узнать об интересных музеях и достопримечательностях республики.

– Музей дмитровской лягушки интересен гостям города не только как арт-объект, галерея, это ещё и место, где проводятся различные мероприятия. Какие услуги вы предлагаете детской и взрослой аудитории?

– Для ребятешек всех возрастов мы проводим групповые экскурсии и творческие мастер-классы. Детские голоса в галерее «Мечта туриста» никогда не смолкают!

В интересах взрослой аудитории на протяжении пяти лет в музее проводятся корпоративные встречи. На нашей площадке компании могут организовать досуг, провести обучение или просто отдохнуть. Мы предлагаем: чаепитие с самоваром, пирогами; экскурсионные программы по музею, городу; творческие мастер-классы; площадку для проведения тренингов. Услугой уже воспользовалось множество предприятий, в том числе крупная компания ООО «Мылофф». У нас гостило и муниципальное учреждение, которое на территории музея проводило трёхнедельную программу повышения квалификации сотрудников. Для организации их досуга мы специально приглашали мастеров из разных регионов, которые обучали гостей художественным и декоративно-прикладным техникам.

– Одним из ярких событий для города является Фестиваль дмитровской лягушки. В 2023 году мероприятие провели в седьмой раз. Юлия Борисовна, чем примечателен фестиваль?

– Фестиваль дмитровской лягушки ежегодно приурочен ко Дню рождения музея, это яркое мероприятие, ставшее любимым для дмитровчан и гостей города, съезжающихся к нам из ближайшего Подмосковья. Событие отмечается широко и на протяжении двух дней. В хорошую погоду на улице для детей и взрослых работают мастера, ведущие мероприятия проводят активные игры и конкурсы: «ква-зарядки», «ква-забеги», «ква-минутки», «ква-квесты». Важно отметить, что праздник является благотворительным. Посещаемость события в течение двух дней составляет около 2000-3000 человек!

В будущем году галерея «Мечта туриста» отмечает десятилетний юбилей. Планирую провести два летних праздника: традиционный Фестиваль дмитровской лягушки и ранее уже проводившийся фестиваль чудес «Чудо чудное». Обязательно ждём всех желающих присоединиться и весело провести время!

– Какие мероприятия в поддержку развития инклюзивного туризма вы проводите?

– Мы поддерживаем проект «Эмоциональный код. Волонтёры», организатором которого является АНО «Лаборатория развития территорий городской среды». Благодаря данной программе слабовидящие инвалиды имеют возможность путешествовать и получать положительные эмоции.

– Чем музей может удивить гостей города в новогодние каникулы? Поделитесь вашими ближайшими профессиональными планами.

– Масштабных праздников зимой не планируем, но удивлять будем! Безусловно, в будущем я думаю над обновлением Музея дмитровской лягушки: работаю на перспективу, чтобы создавать что-то новое и интересное.

Подготовила Дарья Бакарина



Какая женщина не мечтает о новом платье? Самый простой и безвредный способ поднять себе настроение и самооценку – купить новый наряд, который не только преобразит и идеально сядет по фигуре, но и подарит ощущение комфорта. Именно такую одежду создаёт основательница модного бренда ASUR – Татьяна Андрианова.

Татьяна Андрианова, ASUR: «Одежда – это мой инструмент, при помощи которого я делаю людей счастливыми»

– Татьяна Владимировна, расскажите о бренде одежды ASUR. Что означает его название?

– ASUR (читается как «азур») – это сокращение фразы «As you are», что в переводе означает «Такой как ты». Мы все разные, в этом и заключается красота: в неповторимости каждого человека.

– Свой бренд вы называете «этичным брендом» российской женской одежды. Что это означает?

– Если в двух словах, это подход, отличающийся заботой о человеке, его физическом и эмоциональном благополучии, а также заботой об окружающей нас среде.

Наше главное отличие от большинства конкурентов – производство модной одежды в широкой размерной линейке. Обычно фирмы работают либо со стандартными, либо с большими размерами, так как адаптировать посадку под разные типы фигур технически сложно и требует высокого профессионализма и больших затрат.

Я сама носила разные размеры на протяжении жизни и знаю это чувство, когда приходишь в любимый магазин и вдруг понимаешь, что твоего размера нет, его просто не производят. Это очень неприятное ощущение.

Вещи, которые мы создаём в экспериментальном цехе, проходят жёсткий тест-драйв для того, чтобы они не только радовали глаз, но и не доставляли никакого дискомфорта. Ведь это сильно влияет на состояние человека. Когда тебе что-то колет, тянет или задирается, трудно чувствовать себя уверенно. Материалы обязательно должны быть тактильно приятными и дышащими. При соблюдении высокого качества пошива и материалов цену мы стараемся держать чуть выше средней, чтобы качественная одежда была доступнее.

– С чего начинался ваш путь в мир моды?

– С раннего детства я тянулась к костюму, делала небольшие зарисовки, потом училась на дизайнера костюма. Идея бренда возникла, когда я пришла

на очередной профессиональный форум. Спикеры и гости обсуждали проблемы индустрии, которые не меняются из года в год. Обсуждали скудность размерного ряда в модном ретейле, соотношение цены и качества, сложность пошива на российских фабриках и то, что в массовой моде недостаточная репрезентация локальной культуры. Но мало кто берётся за их решение на крупных предприятиях, потому что это тяжело и обременительно финансово. Я решила искать комплексный подход к решению этих проблем в мире современной модной одежды.

– Расскажите о дизайнерах, создающих красивые вещи вашего модного магазина.

– С дизайнером бренда Вероникой Шумм я училась в одной группе в институте. Восхищаясь её художественным вкусом и точностью чутья на тренды. Поэтому, когда для проекта понадобился дизайнер, я точно знала, кто мне нужен, и была очень рада, когда она согласилась участвовать в проекте.

– Где производятся коллекции женской одежды ASUR?

– Дизайн, конструкции и прототипы мы разрабатываем с нуля в собственном экспериментальном цехе в Москве. Как предприниматель и житель нашей страны, я заинтересована в развитии российской экономики, поэтому партии на пошив по нашим разработкам мы стараемся размещать внутри страны. Это принципиальный момент. Найти фабрики, готовые пошить продукцию в нужном нам качестве и большом количестве размеров, было не просто и заняло много времени, но мы справились. Нахождение производства в России позволяет нам лично следить за качеством производимой под нашим брендом одежды.

– Какой будет коллекция «Весна-2024»?

– Для коллекций мы используем темы, которые исследуют российский культурный контекст: явления, с которыми мы



себя идентифицируем, значимые личности, искусство, в том числе современное.

Коллекция ASUR «Весна-лето – 2024» – об образах, знакомых многим из нас: о лете в деревне у бабушки. Скрип деревянных ступеней, кружевные занавески, запах свежесваренного варенья и свежести после дождя, бабушкины янтарные бусы и дедушкин ватник... Эти тёплые, полные беззаботного счастья образы найдут отражение в трендовых вещах коллекции.

– Остаётся ли у вас при столь плотном графике время на себя? Чем вы любите заниматься в редкие свободные минуты?

– Свободное время я трачу на встречи с близкими и друзьями. Люблю кулинарные эксперименты и работу с мелкими деталями: плести, собирать украшения, вышивать.

– Поделитесь с нами вашими планами на будущее.

– Это коммерческая тайна, но вам я расскажу: мы работаем над новым сайтом, на котором будет не только одежда, но и аксессуары – ювелирные изделия и приятные мелочи вроде красивых чашек и ароматических свечей для дома. Всё высокого качества, эстетичного вида и российского производства.

Что касается одежды, планируем запуск джинсовой линейки с идеальной посадкой, а также включение регулярной базовой линейки, помимо коллекционного ассортимента, которая будет всегда в наличии.

Одежда – это мой инструмент, при помощи которого я хочу делать людей счастливыми. Когда получается, меня переполняет такое ощущение радости, ради которого стоит преодолевать трудности!

Беседовала Анна Добрынина

Инна Щербакова:



Инна Щербакова – яркий пример успешной карьеры, которая во многом сложилась «не благодаря, а вопреки». Сегодня её знают как автора научно-практической методик по биохакингу мозга и управлению нейронными связями, PhD доктора кризисной психологии, эксперта по выстраиванию эффективных нейронных связей и развитию потенциала мозга лидеров корпораций мирового масштаба. В этом году её компетенции высоко оценили как на федеральном, так и на международном уровне. Инна Щербакова была назначена на должность сертифицированного специалиста ООН по вопросам Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO) и Управления ООН по обслуживанию проектов (UNOPS). Кроме того, в августе 2023 года она заняла пост советника председателя Комитета поддержки реформ президента России. Инна рассказала нашему изданию о том, из каких шагов складывается путь настоящего лидера.

«МОЯ РАБОТА – ФОРМИРОВАТЬ НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ЛИДЕРОВ»

НИКОГДА НЕЛЬЗЯ СДАВАТЬСЯ

Я родилась в Башкирии, в небольшом городке Белорецке. Родители много работали, и самостоятельной я стала с раннего детства. Рано стали проявляться и лидерские качества, стремление к достижению целей: в шесть лет пришла в секцию лыжных гонок в местной спортивной школе. Занималась серьёзно: стала членом юниорской сборной страны, получила мастера спорта по лыжным гонкам, а затем и звание кандидата в мастера спорта по биатлону. Помимо занятий спортом, ходила во множество разных кружков и секций – курсы вязания, макраме, авиастроения и фотографии – и даже окончила музыкальную школу по классу аккордеона: мне интересен этот мир во всём его многообразии.

А после окончания школы уехала в Ленинград, где поступила в Сельскохозяйственный институт (сейчас – Санкт-Петербургский государственный аграрный университет). Это был протестный поступок: родители возражали против моего поступления в Уфимский институт физической культуры, и я решила на кардинальные изменения в жизни. Во время учёбы приходилось много работать, чтобы обеспечивать себя.

Когда в 1993 году у меня родилась дочь, то в первые годы из-за проблем со здоровьем мы много времени проводили в больницах, но, когда дочка окрепла, я стала думать о том, как зарабатывать больше, и трудилась во многих сферах: от администратора в юридической фирме до консультанта по недвижимости. Переломными стали двухтысячные годы, когда на долю семьи выпали тяжёлые испытания, среди которых была и потеря работы. Но мой девиз: «Никогда не сдаваться». В 32 года я пошла работать в сеть салонов мобильной связи «Евросеть» стажёром. У меня не было другого выхода, кроме как двигаться вперёд: от стажёра до старшего менеджера, затем до руководителя сектора в Санкт-Петербурге, управляющего директора филиалов «Евросети» в Карелии и Калининграде. Было много вызовов, сложных и интересных задач, в том числе вывод убыточных секторов в плюс. Но в 2013 году я решила выйти из большого корпоративного управления и основать собственное дело.

ФОРМИРУЯ ЛИДЕРОВ

Путь в собственный бизнес тоже не был лёгким, в какой-то момент из-за предательства делового партнёра пришлось начинать с нуля. И в 2015 году я открыла новую компанию, занимающуюся видеопродакшеном, в том числе созданием анимационных видеороликов. Проект быстро развивался. Мы работали с Министерством иностранных дел РФ, наши ролики показывали в представительствах МИДа по всему миру. Но со временем этот проект перестал меня увлекать. Хотелось найти то, что может стать делом всей жизни. И такой работой стало научное исследование потенциала мозга. В 2017 году я основала проект «Рестарт

Реальности», который даёт возможность экологичного биохакинга ресурсов головного мозга человека, помогает активизировать его таланты и делает рестарт личного потенциала для создания новой и нужной конкретному человеку реальности. После глубоких исследований и множества практических консультаций мне хотелось создать проект для людей, которым приходится преодолевать себя; для тех, на ком лежит большая ответственность; для тех, кто руководит большими коллективами: для топ-менеджеров и владельцев бизнесов. Метод состоит из пошаговых действий, которые основаны на научных исследованиях в области нейробиологии, нейрофизиологии, на физике и квантовой физике. Вся работа, которую я провела в этой области, впоследствии легла в основу кандидатской диссертации на тему «Перезагрузка топ-менеджеров на альфа-, бета-, гамма-частотах мозга», которую я защитила в 2022 году. Опубликовала две научные статьи по этой тематике.

И я горжусь тем, что мои научные изыскания не остались незамеченными. В 2023 году меня согласовали в ООН в качестве сертифицированного консультанта по вопросам WIPO и UNOPS. Это большая ответственность, так как я буду участвовать в разработке и реализации глобальных стратегий, а также принимать решения, которые повлияют на жизни миллионов людей по всему миру.

В августе этого года я получила назначение на пост советника председателя Комитета поддержки реформ президента России. Здесь моя миссия – формирование лидеров нового поколения в бизнес- и государственном управлении.

Это не просто теоретические знания – это инструменты для первых лиц компаний и государств, чтобы они были способны адаптироваться, быстро принимать решения и искать инновационные пути развития компании или страны.

Впереди – новые высоты. Недавно вышла моя новая книга «Мозг. Рабочие инструменты мировых лидеров», на подходе вторая – «Мой Рестарт Реальности».

Сейчас в работе запуск Высшей школы управления мыслями, программы которой будут основаны на моей авторской методике перезагрузки мозга «Рестарт Реальности». Уже сделаны первые шаги для реализации этого проекта: запущен процесс получения образовательной лицензии и получен патент на методику. За прошедшие годы она была доработана и усилена, и на её основе мы создаём программы, которые в дальнейшем представим в нашей школе. Высшая школа управления мыслями – это инновационный и практически значимый проект в области образования, который поможет лидерам освоить навыки управления своим внутренним миром и, таким образом, улучшить качество своей жизни в достижении глобальных целей.

Подготовила Александра Убоженко

Алина Алиева:

«НЕТ НИЧЕГО ЛУЧШЕ, ЧЕМ ВИДЕТЬ ВОСТОРГ ЗАКАЗЧИКА»

«Создавая мебель, комфорт, уют и красоту в интерьере клиента, нужно, прежде всего, позаботиться и о комфорте внутри компании, о гармоничном взаимодействии», – так считает генеральный директор ООО «Эклипс» Алина Алиева. О творческом и человеческом подходе к этой и другим задачам, стоящим перед компанией, – в беседе с нашим корреспондентом.

– Алина Сергеевна, занятие бизнесом и занятие творчеством очень часто противопоставляют друг другу, но ваша компания – прекрасный пример того, что всё это можно вполне успешно совмещать. И всё-таки: компания «Эклипс» для вас – это больше бизнес или всё же творчество?

– Для предпринимателя создание любого своего бизнеса, выстраивание его концепции, разработка регламентов, ценностей и правил – это творчество в любом случае. Не говоря уже о том, что деятельность компании «Эклипс» в целом непосредственно связана с творчеством. Для меня важно иметь в своём поле людей с творческой жилкой. Это позволяет мыслить шире, придумывая нестандартные способы решения разного рода задач. Следствие «творческого» мышления – предприимчивость. А это неотъемлемое качество предпринимателя или менеджера. Я часто веду проекты сама. Просто потому, что люблю находиться в процессе рождения идей и концепций.

– От ваших коллег по бизнесу приходилось слышать, что мебель по индивидуальным заказам – это для небольших мастерских, а производство, чтобы приносить прибыль, должно стабильно выдавать объёмы, что без «потока», без «серийности» практически невозможно. Согласны ли вы с таким мнением и как вам удаётся всё-таки создавать мебель по индивидуальным эскизам?

– Я и сама неоднократно слышала такое мнение от коллег «по цеху», но никогда с ним не соглашалась. При создании, казалось бы, одного и того же продукта у нас разные цели и, соответственно, разный результат. Для того чтобы изготавливать мебель по индивидуальным заказам, производству просто необходимо иметь большое количество разного рода станков, способных обрабатывать материалы разного вида и сложности. У нас же, видимо, бытует мнение, что индивидуальное производство – это когда сидит мастер-столяр и пилит доски по индивидуальным размерам заказчика...

Чем интереснее, сложнее эксклюзивное изделие, тем больше необходимо для его изготовления манипуляций, тем большее количество людей и станков задействовано в этом процессе. Для того же, чтобы

производить продукцию линейную, достаточно нескольких станков, на которых может работать среднестатистический работник даже без специального образования.

В нашей компании – мастера полного цикла, и мы стараемся своевременно повышать их квалификацию, обучая работе с новыми материалами, применению инновационных способов их обработки.

Для меня нет ничего лучше, чем видеть улыбку, восторг заказчика, когда он смотрит на результат нашей работы. В этом и заключается базовая ценность моей компании, которую я и стараюсь транслировать: «Эклипс» – это про дружбу, про сотрудничество и партнёрство.

– В одном из интервью вы сказали: «Единственное, чем можно удивить заказчика, – человечность во всех её проявлениях». Помогает ли в этом отношении компании «Эклипс» тот факт, что руководит ею женщина?

– Опыт показывает, что женская специфика управления компанией бывает в разы жёстче мужской. Всё всегда достаточно индивидуально.

Конечно, есть определённые стереотипы восприятия потенциальными партнёрами женщин как руководителей или владельцев бизнеса. Им зачастую приписывают несерьёзность, безответственность... Но мне, как мне кажется, удавалось и удаётся вселять в заказчиков уверенность в надёжности и взаимной выгоды партнёрства с нашей компанией. За годы её суще-



ствования накоплен достаточно богатый опыт реализации разного рода проектов, и сейчас уже хорошо работает в том числе и сарафанное радио.

– Продолжим женскую тему: помимо своей компании, вы занимаетесь ещё и общественной деятельностью. Проект «Нежный бизнес» Союза женщин Подмосковья – чем он вам интересен? И чем, на ваш взгляд, вы интересны ему?

– Этот проект послужил для меня некой «стартовой точкой», в нём я ощутила мощную поддержку, осознала, что я не одна в своих трудностях: что существует много историй, которые созвучны с моими. Вместе мы действительно становимся сильнее, и проходить свой путь нам гораздо легче.

В среде сильных, успешных женщин появляется дополнительный мотив к качественному расширению бизнеса, рождаются свежие идеи, открываются новые ресурсы для того, чтобы приносить пользу, оказывать экспертную помощь и поддержку новым участницам союза.

– Раз уж мы начали разговор с творчества, то и закончить его надо творческими планами...

– Вектор развития уже понятен: ту нишу, которую компания занимает сегодня, необходимо насытить, наполнить более качественными сервисами и, скажем так, «плюшками». Одна из задач – это разработка дизайнерской линейки мебели и выход на mosmarket. Следующий этап – поиск инвесторов для создания качественного шоурума и выход бренда на регионы, открытие офисов в других городах. Также на данный момент компания находится в процессе получения патента на бренд продукции и услуг, которые мы предоставляем.

А моя личная маленькая мечта – это привлечение в партнёры инклюзивных организаций. Задумка – использовать в интерьерах картины, постеры, панно, сделанные руками людей с ограниченными возможностями. Вы не представляете, какие чудесные вещи они делают!

Так что впереди много работы, много интересных задач. Я стараюсь идти в ногу с быстро меняющимися условиями, а порой даже опережать их. Мир сегодня меняется с очень большой скоростью, и я надеюсь, что за горизонтом нас ждёт только хорошее!

Беседовал Алексей Сокольский

Красивыми и уверенными в себе хотят быть все, независимо от возраста и пола. На что собеседник всегда обращает внимание прежде всего? Конечно же, на улыбку и лицо. Мы не жалеем сил и средств, чтобы без всяких стеснений широко улыбнуться и рассмеяться. Открытость, уверенность и позитивный настрой человека располагают к себе с первых минут общения. Это очень хорошо знают специалисты AVRORACLINIC. Уже много лет здесь специализируются на стоматологии и косметологии, направлениях медицины, неразрывно связанных между собой, задача которых – сделать лицо человека красивым. А самого человека – счастливым. Директор AVRORACLINIC – опытный руководитель, которому удаётся обеспечивать стабильное развитие клиники, несмотря на турбулентность сегодняшнего времени, и в то же время красивая женщина, предназначение которой – созидать и наполнять мир вокруг себя любовью и гармонией. Знакомьтесь: Лиана Давидян.



**Лиана
Давидян,
AVRORACLINIC:
«Я ХОЧУ
ЖИТЬ В
ГАРМОНИИ
С ЭТИМ
МИРОМ»**

щина, особенно работающая, сочетает в себе несочетаемое. И в этом проявляется её индивидуальность. Если же отвечать на вопрос буквально, то, конечно, большую часть своего времени я отдаю клинике. Даже если я не на работе, часть меня всё равно незримо остаётся с AVRORACLINIC.

– Вы основали и развиваете клинику вместе со своим братом – профессором и главным врачом клиники AVRORACLINIC Арамом Ленсеровичем Давидяном. Легко ли работать с братом? Расскажите о вашей семье и родителях. Как появился ваш семейный бизнес?

– Бытует мнение, что с родственниками лучше не работать. И тому есть много примеров. Но если изучить историю легендарных бизнесов с многолетним опытом, то львиная доля из них – семейные. И в этом залог долголетия и преемственности качества. С братом работать нелегко, как и вообще заниматься бизнесом в партнёрстве. Но в то же время и легко, потому что нас объединяют схожие жизненные ценности, общий язык и воспитание. В создание нашей клиники большой вклад внесли наши родители. Мама – стоматолог, заложившая основы медицинской части. Папа – инженер-строитель, построивший клинику в буквальном смысле своими руками. Бесценными были их одобрение и поддержка; и наше желание – сделать так, чтобы родители нами гордились. В семейном бизнесе взаимная поддержка – абсолютное конкурентное преимущество.

– О чём ваша книга «Путешествие по вложенным мирам»? Когда у вас впервые появилось желание писать?

– О! Пишу я всю жизнь. Сочинять начала, ещё когда читать толком не умела. У меня были тетради, в которые я записывала придуманные истории, сказки. Потом были детективные истории и слова к песням. Но всё это для внутреннего, так сказать, пользования. Ничего, кроме песен, увы, не сохранилось. Но тяга к перу – это часть меня. А ещё я по природе своей – наблюдатель. Мне нравится замечать детали, изучать людей, анализировать события. Именно поэтому в какой-то момент я стала писать колонки для журналов.

– Лиана, этот выпуск журнала посвящён удивительным женщинам, которые в своей жизни успевают практически невозможное. Разноплановость вашей личности просто потрясает: директор крупной стоматологической и косметологической клиники, антикризисный менеджер, писательница, автор книги «Путешествие по вложен-

ным мирам», любитель экстремальных видов спорта. Какой из перечисленных видов деятельности занимает основную часть вашего времени?

– Прежде всего, я всегда остаюсь собой. И директором, и писателем, и психологом, и путешественником, и личностью ещё во многих ипостасях, которые составляют часть меня. Я уверена, что каждая жен-

И написала своё «Путешествие по вложенным мирам». Это книга-собеседник, проводник. В ней есть истории и события, которые резонируют и говорят читателю: «Ты не один». Мне хотелось «укутать» читателя, создать ему настроение и ощущение чего-то светлого. Судя по отзывам, это удалось.

– Безусловно, нашим читательницам захочется подробнее узнать о сохраняющих красоту и омолаживающих процедурах клиники AVRORACLINIC. Расскажите о наиболее популярных из них.

– Вот как раз о популярных процедурах я рассказывать не буду. Потому что для красоты и здоровья важна не популярность, а эффективность. А она может быть достигнута только благодаря индивидуально разработанной программе процедур. Нашим пациентам важны системность, плановость и разумность сочетания подходящих только им процедур. Например, молодость лица неразрывно связана со здоровьем зубов. Аппаратные и инъекционные процедуры не могут быть хаотичными, а только продуманно-последовательными. Заниматься красотой можно, только заботясь о здоровье в целом. Я могу лишь сказать, что современный тренд – это малоинвазивность и незаметность. Когда улучшения внешности проходят поэтапно и практически скрытно от окружающих.

– Вашу клинику называют эталоном высококласной стоматологической клиники. Как вы считаете: почему?

– Потому что мы и являемся эталонной стоматологией. Собственно, мы и представляли себе 20 лет назад, что не будем делать что-то простое и повторять за кем-то. У нас было очень ясное представление, какой должна быть стоматология. Насколько важно сконцентрироваться на нуждах пациента. Сейчас это стали называть пациентоцентрированным подходом. Многие из того, что сейчас стало нормой в стоматологии, придумано было нами и впервые внедрено в AVRORACLINIC. Это и введение института кураторов пациентов, и система информирования, и консультации-консилиумы, и одномоментная имплантация, и зубосохраняющие методики лечения десны, и элайнеры, и многое другое. И мы удовлетворены тем, что наши коллеги ориентируются на наш опыт. Тем самым мы улучшаем всю отрасль.

– Остаётся ли у вас при столь плотном графике время на себя? Чем вы любите заниматься в редкие свободные минуты?

– Для меня нет понятия «время на себя» или «не на себя». Всё, что я делаю – это часть меня. И клиника, и писательство, и путешествия. Для меня всегда было за-

«Мы проводим эталонное лечение. В нём здоровье и красота неразделимы, а медицина и сервис – гармоничное целое»

гадкой нетерпеливое ожидание выходных или отпуска. Словно люди хотят убежать от чего-то ненавистного и нелюбимого. Я люблю театр, оперу и балет. Когда было проще летать, могла на два дня улететь ради спектакля в Ковент-Гарден или «Ла Скала». Я люблю путешествовать, особенно за рулём. И минимум два раза в год отправляюсь во внедорожные экспедиции. Люблю читать, и не бывает дня, чтобы я не прочитала хотя бы несколько страниц. Люблю изучать иностранные языки, вот сейчас сосредоточилась на испанском. Мне нравится делиться своим опытом, и поэтому я создала курс «Управление медицинской организацией», также веду индивидуальное наставничество для директоров клиник. У меня активная жизненная

позиция, потому я ещё и занимаюсь общественной медицинской организацией. Если тебе нравится то, что ты делаешь, то на всё находится время.

– Поделитесь с нами вашими планами на будущее.

– Не люблю делиться планами. Особенно сейчас, когда горизонт планирования сократился до нескольких дней. Я лучше поделюсь мечтами. Хочу, чтобы в нашем мире, большом и малом, царило созидание. Я мечтаю, чтобы у каждого человека была возможность реализовывать свои таланты. И я мечтаю о мире. Поэтому мои планы на будущее – продолжать жить в гармонии с этим миром.

Подготовила Анна Добрынина

Юлия Петрова:

«ЧАСТО
ГОВОРЯТ:
«НАКОНЕЦ-ТО
НАШИ
НАУЧИЛИСЬ
ДЕЛАТЬ!»



Уникальный отечественный бренд женской, молодёжной и детской одежды «Риона», который знают и любят многие покупатели не только в России, но и в странах СНГ, открыл свой первый магазин. Находится он в самом центре столицы – в «Центральном детском магазине на Лубянке». Бренд стал невероятно популярным среди тинейджеров, которые предпочитают выбирать оригинальную и стильную одежду. Основательница и генеральный директор компании Юлия Петрова рассказала о семейной работе в магазине и трендах сезона.

Что касается моих детей, то они теперь не только тестируют, фотографируют и занимаются дизайном – они стали настоящими тружениками, работая по 12 часов ежедневно, познакомились с покупателями, и у каждого проявились свои способности.

Старшая дочь очень любит общаться с людьми, ей нравится подбирать одежду, а также с помощью своей харизмы и потрясающей дизайнерской внешности вызывать восторги у ребят и взрослых. Когда она приходит в магазин, гости с ней фотографируются и выражают восхищение. Она действительно вкладывает всю себя в отношения с людьми. Видно, что делает это очень искренне.



– Поздравляем с открытием вашего первого магазина в центре Москвы! Расскажите подробнее об этом событии.

– Спасибо за поздравление, это очень приятно!

Конечно, больше всего хочется рассказать обо всех переживаниях, связанных с открытием первого магазина. Нужно было сделать ремонт в короткий срок, пополнить коллекции детскими моделями, ведь мы в последнее время делали упор на подростковые и молодёжные коллекции. Пришлось продумывать образы для младших школьников.

Изначально мы хотели помещение в той локации, где большая часть магазинов работает для подростков. Но, как и бывает в жизни, вышло всё чуть иначе. Мы с радостью восприняли, что так сло-

жились обстоятельства, и принялись за работу. У нас всегда были коллекции для детей, и теперь несложно было сделать специальные капсулы для нового отдела.

На витрине стоят манекены, говорящие о том, что представлена одежда для мам и детей разного возраста. Теперь к нам приходят и мамы с детьми.

– Какой ассортимент представлен в вашем магазине? Ваши собственные дети участвуют в процессе создания коллекций, тестировании моделей?

– В основном сейчас представлены изделия по сезону. То, что так хочется иметь в гардеробе для нашего климатического пояса – куртки и пальто. Также мы предлагаем к этой верхней одежде подобрать готовый лук.

Младшая дочь учится сейчас на конструктора одежды. Она провела весь период летних каникул в магазине, что вызывает моё восхищение. Ведь вместо прогулок и пляжа каждый день она приходила в магазин помогать мне. Этот опыт очень помог ей в профессиональном плане. Разные виды фигур, потребности в безукоризненной посадке лёгкой и школьной одежды – всё это многому научило её. Хотя, конечно, требовало огромных усилий.

Мои дети вообще потрясающе проявили себя. У меня было важное условие при открытии, что работать первый год мы будем сами. Ведь это очень важно – после оптовых продаж, когда ты не видишь своего потребителя, наконец, суметь пообщаться напрямую.

Это потрясающий и очень интересный опыт.

– На ваш взгляд, какими будут тренды сезона осень-зима для детей и подростков?

– Пока всё больший тренд набирает одежда оверсайз. Во всяком случае, пока никто не собирается расставаться с этими идеями. Но есть ребята, которые не любят слишком следовать моде. Я встретила уже несколько человек, которые хотели одежду необъёмного размера.

– В чём сила женского подхода в бизнесе?

– На мой взгляд, женский подход – это умение брать за проекты, требующие душевной отдачи, когда желание заработать уходит на второй план, а главным является желание порадовать человека, сделать так, чтобы покупатель удивился и был радостно тронут теплом приёма и желанием угодить его потребностям.

У нас огромное количество откликов с благодарностями и восхищением.

Часто говорят: «Наконец-то наши научились делать!»

Так что порой женский подход является очень правильным.

– Поделитесь планами на будущее.

– Сейчас столкнулись с тем, что нам не хватает места, мы не можем показать все коллекции средней школьной группы и для ребят постарше. От этого выстраивается план по открытию новых мест или расширению действующих.

Конечно, по-прежнему хочется, чтобы всё было побыстрее, но, видимо, придётся идти поэтапно, как всегда, длительно. За это время, несомненно, построения и конструкции, модные сейчас, устареют, и нужно будет делать новые, затрачивая огромное количество сил на то, чтобы всё делать сначала.

А ведь как было бы здорово, если бы планы по расширению и открытию новых торговых точек осуществились сейчас,

когда они так ожидаемы нашими потенциальными покупателями, которые даже не знают о нас!

Наши клиенты – люди с очень хорошим вкусом, которые разбираются в моде и качестве изделий. Порой они приходят к нам из более премиального сегмента, потому что не находят там чего-то нужного им.



Порой они готовы ради модного и стильного изделия ждать несколько месяцев заказы с зарубежных маркетплейсов. Когда они находят нас, то дают понять, что теперь они точно знают: здесь есть то, что они искали. А мы теперь тоже точно знаем: нас ждут, ценят и всегда хотят видеть наши новинки.

Подготовила Светлана Кныш





Анастасия Михалкина, учредитель и генеральный директор компании «Нионейт», – жена, мама, предприниматель. Никогда не думала, что войдёт в бизнес и откроет своё дело. По образованию искусствовед, а сейчас работает и развивается в ИТ-сфере. В одно утро Анастасия с мужем встали и решили, что пора работать на себя. Когда открывались в 2018 году, всё изучали с нуля, заходили с минимальными вложениями, без клиентской базы, но с большим желанием и упорством. Название компании выбрано неслучайно: «neonate» в переводе с английского означает «новорождённый». В то время Анастасия была на восьмом месяце беременности, а компания была первая, как и ребёнок, поэтому решили название отчасти посвятить будущему сыну. Анастасия Михалкина рассказала про тонкости семейного бизнеса и возможности «Нионейт».

АНАСТАСИЯ МИХАЛКИНА: «Бизнес должен помогать и приносить пользу»

– Вы являетесь системным интегратором ИТ-оборудования: от подбора до поставки и настройки. А также дистрибьютором ИТ-оборудования. Расскажите подробнее.

– Изначально мы начинали как системный интегратор ИТ-оборудования. Занимаемся внедрением ИТ-решений в бизнес: это может быть от установки Wi-Fi точек до оптимизирования бизнес-процессов путём развёртывания программного обеспечения или необходимого оборудования. Мы сразу выбрали для себя идти по пути качества, а не количества, поэтому выполняем услуги системной интеграции под ключ. Это значит, что клиент может обратиться к нам на этапе планирования своей идеи, допустим, с запросом на установку видеокамер в магазине, а наши специалисты уже выезжают на объект, проводят замеры, составляют коммерческое предложение, подобрав оптимальный комплект оборудования. После уже идёт непосредственно поставка этого оборудования, если требуется, то производим монтаж на объекте клиента, проводим обучение для сотрудников, кто в дальнейшем будет работать с этим оборудованием.

С ростом компании мы стали официальным дистрибьютором и субдистрибьютором нескольких брендов: например, Ruijie Network и Uniview; работаем с производителями напрямую, продвигаем их оборудование, которое самостоятельно привозим. Мы в основном инженерная компания, у нас 20 инженеров. Сформировалось правило: каждое оборудование в обязательном порядке нами тестируется. Это в первую очередь забота о клиентах, которые ценят качество поставляемого им оборудования и наших услуг.

– Вы работаете с коммерческими организациями и государственными заказчиками. Кто ваши клиенты?

– Нам интересно развивать ИТ-направление в организациях. Мы никогда не ограничивались лишь местными организациями Мытищинского округа, а сразу стремились охватывать всю Москву и Московскую область. Затем стали активно заниматься вопросом государственных закупок. Мой муж, Александр Михалкин, курирует данное направление. В итоге 90% наших клиентов – это государственные заказчики: медицинские учреждения,

университеты, учреждения культуры и спорта. Мы стараемся выстроить диалог как с ИТ-специалистами наших клиентов, так и с другими сотрудниками, вовлекая в нашу работу.

– У вас семейная компания. Как распределяете обязанности с мужем: делите на «женские» и «мужские»?

– Не знаю, что в нашем бизнесе можно отнести только к «мужским», а что – только к «женским» обязанностям! Конечно, бизнес-процессы и зоны ответственности распределены, но в то же время работаем в тандеме. Например, я в основном занимаюсь вопросами общего контроля над проектами, финансовыми и юридическими аспектами бизнеса. Мой муж, Александр, больше контролирует внутренние процессы проектов: на какой стадии они находятся, какое оборудование подобрано – как сертифицированный ИТ-специалист и инженер, он имеет достаточно знаний и компетенций в этом вопросе. Также на нём работа по закупкам, ведение переговоров с нашими партнёрами и клиентами.

– В чём сила женского подхода в бизнесе?

– На своём примере могу сказать, что в системности и структурированности. Мне проще выполнять монотонную, рутинную работу с документами, где приходится часами сидеть над отчётом или правильно оформленным отгрузочным комплектом документов со всеми декларациями, банковскими гарантиями и прочим. Также стараюсь не забывать о нас и наших сотрудниках, напоминаю о необходимости делать перерыв.

– Поделитесь планами на будущее.

– На этот год уже успели выполнить намеченный план: приобрели два офиса – один в Мытищах, другой в Смоленске. И продолжаем идти по пути масштабирования, готовимся приобретать помещение под собственный склад быстрого реагирования. Кстати, мы ещё попробовали себя в благотворительной сфере: взяли под опеку животное в Московском зоопарке – песца. На следующий год планируем взять ещё животное. Мы – за то, что бизнес должен помогать и приносить пользу.

Подготовила Светлана Кныш

Реклама. Рекламодатель. 000 Нионейт ИНН 5029231480. erid: LatgBYaog

«Успех» – уникальное бюро юридических услуг, работающее на территории всей страны. Не первый год его специалисты эффективно помогают своим клиентам не только офлайн, но и удалённо. Головной офис компании находится в подмосковном Жуковском. Жизнь города тесно связана с высокими технологиями, и сотрудники компании активно используют возможности цифровизации. Мы поговорили с основателем и генеральным директором компании «Успех» Татьяной Горбачевой о планах на ближайшее будущее и социально значимых проектах её команды.

УНИКАЛЬНЫЙ ПОДХОД КОМПАНИИ «УСПЕХ»:

«ХОТИМ ПОДНЯТЬ ОБЩУЮ ПРАВОВУЮ
ГРАМОТНОСТЬ И ЗАЩИТИТЬ ГРАЖДАН
ОТ ВОЗМОЖНЫХ ПОТЕРЬ»



Профессионализм и прозрачность отношений

– **Татьяна, расскажите немного о себе и вашей компании.**

– Я профессиональный юрист, кандидат юридических наук, за плечами – 25-летний стаж и богатый опыт. Уже 17 лет моей компании, родившейся в один год с моим замечательным сыном.

«Успех» предлагает полный спектр услуг личного юриста, в том числе в сфере недвижимости. Высокая профессиональная подготовка позволяет нашей компании работать по всем видам государственных субсидий, сертификатов и других федеральных программ, действующих на территории Российской Федерации.

Работаем на принципах прозрачности отношений с клиентами, включая открытый подход к ценообразованию в области услуг. Благодаря этому выстраиваются надёжные деловые отношения и с нашими доверителями, и с партнёрами по бизнесу.

Компания «Успех» удостоилась большого количества наград и дипломов за вклад в социально-экономическое развитие региона и защиту интересов граждан в сфере гражданско-правовых отношений.

– **Без сильной команды не создать успешную компанию. Расскажите о людях, которые составляют «Успех».**

– В моей команде только опытные, высококлассные юристы, которые всегда в курсе новейших изменений законодательства. Можно смело утверждать, что сегодня такой профессионализм – редкое явление на рынке жилья.

Звание лидера отрасли компания получила за конкретные результаты и ответственный подход к делу. Её вклад в развитие юго-восточного региона Московской области признан и коллегами, и партнёрами.

Сотрудники оказывают консультационные услуги, связанные с оформлени-

ем сделок с недвижимостью, дарением, наследованием и другими личными вопросами, которые требуют юридической поддержки. Вторая категория запросов связана с финансовыми аспектами. Сегодня основной запрос на рынке – это инвестиции и сбережение капитала.

– **Почему важно обращаться к профессиональным юристам?**

– Успешная сделка напрямую зависит от того, каким уровнем правовой грамотности обладает тот, кто её проводит. Как юрист с большим стажем, подчёркиваю, что типовой договор не может отразить всех нюансов реальной ситуации клиента. Миф о том, что куплю-продажу жилья можно эффективно оформить по бумаге, взятой в интернете, демонстрирует вопиющую безграмотность! Стандартные формы, которые продвигают банки и онлайн-агрегаторы – серьёзный риск для покупателя или продавца. У каждой сделки всегда есть индивидуальные особенности, а юристу нужно прекрасно знать законы, постоянно их мониторить, чтобы не подвести своих клиентов.

Поэтому прочная репутация компании, её статус лидера отрасли и застрахованный бизнес гарантируют успешное решение любых задач клиента.

– **Татьяна, чем вы особенно гордитесь?**

– Осенью прошлого года компания «Успех» запустила важный проект. Открылся Социальный консультационно-правовой центр: для граждан всей страны мы оказываем бесплатные консультации, тесно сотрудничаем с администрацией города.

Ежедневно мы с коллегами решаем самые разные задачи наших клиентов. И каждое новое дело подтверждает, на-

сколько слабо люди «подкованы» в юридических и экономических вопросах, касающихся недвижимости, и не только. С одной стороны, это понятно: разные аспекты в этой сфере регулируются гражданским, жилищным, административным, земельным правом и другими видами права. Представляете, сколько здесь может быть нюансов и «подводных камней»? Знать обо всех может только профессионал.

Одно из направлений работы компании – сделки с недвижимостью. Даже не все правоведа знают тонкости, с которыми работают риелторы. Это очень специфичная отрасль, поэтому и юристы в ней нацелены на определённые задачи.

А вторая причина связана с тем, что рынок полон «частных специалистов», которые берутся решать самые сложные вопросы, не имея ни должного опыта, ни образования. Это не только печальная, но и тревожная ситуация: к нам постоянно приходят люди, пострадавшие от таких посредников.

Мы начали применять новые технологии, выходим с консультациями и оформлением документов в другие регионы с помощью торгово-промышленной палаты. Уже идёт работа с физическими лицами в Якутии, Приморском крае, Крыму. Опыт удачный, и мы планируем и дальше оказывать услуги гражданам на всей территории России.

Профессионалы с многолетним стажем и богатым опытом реальной судебной практики дают на бесплатной юридической консультации чёткий и обоснованный ответ по любому вопросу. Я рада, что с моей помощью каждый день мир становится лучше. Сейчас понимаю: об этом стоило мечтать!

Подготовила Светлана Кныш



САНИЯТ АМИРХАНОВА, «ФЛЕБОСС»:

«Профессионализм должен быть во всём – и в знаниях, и в отношении к пациентам»

Саният Амирханова, учредитель сети клиник лазерной хирургии ООО «ФЛЕБОСС», посвятила свою жизнь медицине. Ей удалось собрать вокруг себя команду высококвалифицированных специалистов с пытливым умом и стремлением постоянно совершенствоваться в своей профессии. Для многих из них медицина – это образ жизни, в основе которого не только знания, но и способность ежедневно проявлять чуткость, сострадание и отзывчивость к окружающим людям. Три врача этой клиники являются рекордсменами Книги рекордов России. Саният Махачевна рассказала нашему журналу об основных направлениях работы клиники и тенденциях в региональной медицине.

– Саният Махачевна, почему вы решили связать свою жизнь с медициной? Как пришли к выбору профессии?

– Ближе к окончанию школы я поняла, что в нашей республике не хватает квалифицированных медиков, особенно в неврологии. Я приняла решение поступить в медицинскую академию, потому что хотела помогать людям, имеющим проблемы со здоровьем. Тринадцать лет я проработала в неврологии. В 2021 году, после открытия клиники, в связи с частыми перелётами и организационной работой, я решила оставить работу врача-невролога и сконцентрироваться на управлении клиникой.

– Вы – руководитель быстроразвивающейся клиники, что, конечно, требует много времени и усилий. Откуда черпаете силы?

– Я очень люблю свою работу и считаю её лучшей из всех возможных. Она меня вдохновляет. Как говорится, если ты любишь то, чем занимаешься, тебе не придётся работать ни дня! Я не испытываю никакого дискомфорта от своей загруженности. Половину рабочего времени я провожу в командировках, а это всегда новые эмоции и впечатления, открытие новых горизонтов.

– В вашей клинике работают известные и заслуженные врачи, являющиеся рекордсменами Книги рекордов России. Почему они выбрали именно «ФЛЕБОСС»?

– Мы стараемся создавать благоприятные условия как для врачей, так и для пациентов. Для врачей это и финансовая сторона, и все условия для профессионального роста: работа на лучшем мировом оборудовании, обмен опытом с коллегами, участие в профильных конференциях и форумах и, конечно, комфортные условия труда. Поэтому наши доктора становятся высококласными специалистами.

– Где находится основная кузница кадров в вашем регионе? Приезжают ли к вам работать из других краёв и областей?

– Основная кузница кадров – наша первая клиника в Махачкале.

Сюда на стажировку приезжают доктора не только из разных регионов, но и со всего мира. Мы обучаем специалистов для СНГ, Европы и стран Ближнего Востока. Наши специалисты всегда открыты для общения, коммуникации и партнёрства.



– Какие сейчас перспективы у региональной медицины? Что изменилось за последнее время? Есть ли какие-то специфические особенности, касающиеся работы частной клиники именно в вашем регионе?

– Если раньше квалифицированную медицинскую помощь можно было получить только в Москве и Санкт-Петербурге, то сейчас мы замечаем тенденцию, когда в каждом регионе есть флагманы медицины в той или иной области. Иногда бывает так, что какой-то из регионов является топовым в плане какой-либо отрасли медицины. Нам очень приятно, что флебология настолько развита в наших клиниках, что мы можем назвать себя лидерами этой отрасли не только в Дагестане, но и в России.

Специфическая особенность нашего региона – наличие в клинике «женских» дней приёма. Это день, когда мы принимаем исключительно представительниц прекрасного пола, к нему же принадлежит и весь работающий в этот день медицинский персонал.

– В России активно развивается такое направление, как медицинский туризм. Есть ли у вас какие-то программы для приезжающих из других регионов? Планируете ли вы работу в этом направлении?

– Медицинский туризм – очень интересное направление, которое мы активно развиваем в наших клиниках. Мы всегда готовы

предоставить полный комплекс сопровождения наших пациентов, к нам достаточно часто прилетают на лечение не только из разных регионов России, но и из других стран. Клиника ООО «ФЛЕБОСС» готова предоставить пациентам трансфер, помощь в размещении, сопровождении, экскурсионную программу и, естественно, полный спектр медицинских услуг по очень привлекательным ценам.

– Что нового было внедрено в работу клиники в этом году?

– Мы расширили направление ортопедии, развиваем направление кистевой хирургии. Активно развивается направление эстетической гинекологии.

– Расскажите об основных направлениях работы вашей клиники. Можно ли сказать, что какие-то из них являются основными для неё?

– Основным направлением наших клиник являются флебология и проктология. Мы занимаемся устранением венозных и проктологических патологий на современном лазерном оборудовании.

– Повлияли ли санкции на обеспечение клиники технологичным оборудованием для лазерной хирургии?

– В 2022 году мы столкнулись со сложностями в поставках. Но благодаря нашим партнёрам по всему миру сейчас мы не испытываем дефицита. Логистика уже настроена, и мы продолжаем получать высокотехнологичное оборудование.

– Несмотря на стремительное развитие коммерческой медицины, ещё остаются пациенты, которые с недоверием идут на платный приём к врачу. Если бы вам нужно было помочь такому пациенту взвесить все «за» и «против» при принятии подобного решения, что бы вы сказали?

– Сейчас государственная медицина находится на высоком уровне, существует много федеральных программ по развитию доступной среды, по развитию медицинских технологий, по переоборудованию привычного формата поликлиник в медицинские центры с высокой функциональностью. При выборе частной клиники учитывается несколько факторов: квалификация врача, личное доверие к нему, наличие высокотехнологичного оборудования и, конечно, сервис, который в частных клиниках имеет более премиальный характер. Мы не стремимся уговорить пациентов воспользоваться нашими услугами: люди стали ответственнее относиться к своему здоровью, и это повышает их лояльность к частным клиникам.

– Каковы ваши ближайшие и перспективные планы?

– Мы планируем расширить работу сети клиник «ФЛЕБОСС» по всему СНГ и на Ближнем Востоке.

Подготовила
Анна Добрынина





Олеся Мустаева:

**«ХОЧЕТСЯ КАЖДЫЙ
ВЫПУСКАЕМЫЙ
ПРОДУКТ ДОВОДИТЬ
ДО ЭТАЛОНА»**

НАТУРАЛЬНАЯ МУЛЬТИКОСМЕТИКА ДЛЯ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

«Мастерская Олеси Мустаевой» – российский производитель косметических средств на основе органических экстрактов и растительных компонентов, подтверждённых стандартами ECOCERT, COSMOS. Продукция изготавливается по собственным рецептурам с чётким соблюдением определённых правил. Компания с пристальным вниманием относится к выбору компонентов и разработке составов.

Основательницей и лицом бренда, а также ведущим технологом-разработчиком компании является Олеся Мустаева. Она рассказала нашему журналу о правильном уходе за кожей и преимуществах мультикосметики.

– Расскажите немного о вашей компании.

– Компании «Мастерская Олеси Мустаевой» 13 лет. Это отечественный бренд натуральной уходовой косметики из Казани.

Сегодня мы выпускаем продукцию не только как «Мастерская Олеси Мустаевой», но и под такими брендами, как космецевтика «Она иная», детский бренд «Калябушки», серия в коллаборации с Неделями моды – «Она иная & Sochi Fashion Week», солнцезащитный уход Sun Ray, средства для ухода за домом SafSu. Также разрабатываем и выпускаем продукцию под СТМ заказчика.

В России у нашей компании шесть дистрибьюторских складов. Продукция брендов продаётся на всех маркетплейсах, в странах СНГ.

Сейчас в нашей компании работает более пятидесяти человек. Производство располагается на площадях бывших лабораторий Казанского завода медицинской аппаратуры – примерно 2,5 тыс. квадратных метров. Все эти помещения мы оборудовали для нужд компании согласно самым современным требованиям.

Главным подходом компании с момента её создания и на сегодняшний день остаются неизменные принципы: доказанная эффективность, экологичность, доступность, многофункциональность.

– В одном интервью вы сказали: «Моя ванная – это продолжение лаборатории, как и моя кухня». Вы всегда заняты тестированием продуктов и воплощением новых идей?

– Я действительно всё время занята тестированием и разработкой. Хочется каждый выпускаемый продукт доводить до эталона. Для меня очень важно делать эффективные и качественные продукты.



– Сейчас актуально использование одного продукта, заменяющего несколько уходовых средств. Полезно ли это для кожи и есть ли у вас подобная продукция?

– Мультикосметика – один из самых носибельных трендов, который только набирает обороты. Такой подход способствует сокращению количества тары и экономии бюджета.

Я, как разработчик, могу сказать, что многофункциональные средства гораздо лучше для кожи, так как снижают консервантную нагрузку. Работа мультипродуктов направлена на сохранение собственных ресурсов кожи, поддержку её микробиома и защитного липидного барьера.

Большая часть продуктов наших брендов – многофункциональные средства. Например, хит компании – крем № 3, очищающий гель Sensitive, гель-эксфолиант «Она иная», тоник «Она иная», крем для тела Lavender, все шампуни-концентраты.

– У вас вышли парфюмированные новинки совместно с Неделями моды – Sochi Fashion Week. Расскажите подробнее.

– 28 сентября в Сочи стартовала осенняя Неделя моды – Sochi Fashion Week. В этот же день мы презентовали эксклюзивную парфюмированную коллекцию в

коллаборации бренда профессиональной косметики «Она иная» & Sochi Fashion Week.

Целый год мы выбирали текстуры и ароматы. Из 163 образцов было отобрано четыре эксклюзивных аромата, которые отражают захватывающий мир fashion в косметике.

Ароматы «Палисандр», «Богема», «Империя», «Мираж» – это история про унисекс, провокацию, нарочитую женственность и бессменную классику. Сходятся все четыре аромата только в одном: каждый из них абсолютно небанальный, затягивающий и пьянящий, как атмосфера мира fashion!

В каждом из четырёх ароматов коллекции представлено по семь продуктов: спрей для тела, жидкий шампунь, кондиционер для волос, скраб для тела, гель для душа, крем для тела, жидкое мыло.

Бонус лимитированных продуктов «Она иная & Sochi Fashion Week» – протеины шёлка и большое количество увлажнителей в составе, которые восстанавливают и удерживают влагу в коже и волосах.

– Какие конкретные рекомендации вы можете дать женщинам, которые хотят попробовать ваши продукты впервые?

– В нашей компании работают специально обученные консультанты, которые делают индивидуальные подборки для ухода за кожей и волосами каждому клиенту. Консультантам «Мастерской Олеси Мустаевой» можно написать в любом из удобных мессенджеров или на нашем официальном сайте.

Из общих правил: я всегда рекомендую придерживаться трёх простых, но очень важных шагов. Это качественное очищение, эффективная фотозащита и увлажнение кожи.

Очищение кожи – 50% успеха. Умывать-ся необходимо два раза в день мягкими, но эффективными средствами, чтобы полностью смыть с лица различные загрязнения, не повредив защитный барьер кожи. Из нашего ассортимента для этого подходят очищающие гели Rose, Lavender, Sensitive.

Для защиты от UV-лучей могу рекомендовать выбирать средства широкого спектра действия (UVA, UVB) и с экспериментально подтверждённым показателем SPF. Из ассортимента нашей компании этим критериям соответствует серия Sun Ray. Солнцезащитный крем для лица Sun Ray SPF 35 можно использовать в качестве дневного ухаживающего крема на ежедневной основе, в том числе в условиях города. Крем не только защищает кожу, но и ухаживает за ней благодаря богатому на активные компоненты составу.

Увлажняющие средства должны содержать ингредиенты, имитирующие кож-

ное сало, замедляющие испарение воды и восстанавливающие липидный барьер. Простыми словами – физиологические липиды. Таким критериям отвечают хиты нашей компании: сыворотка multicomplex anti-aging «Она иная», крем № 3, крем-флюид № 10, крем ночной для лица.

– Продукция вашего бренда отмечена наградами и премиями?

– Начиная с 2017 года продукция компании собрала более 40 наград, в том числе международных.

Из свежего: 25 октября прошла церемония награждения премии «МОЯ КОСМЕТИКА – 2023».

«МОЯ КОСМЕТИКА» – это национальная премия на лучшую парфюмерно-косметическую продукцию российского производства.



В этом году по итогам премии мы стали победителями в двух номинациях:

● «Лучшая маркетинговая концепция» – бренд «Она иная»;

● «Детская косметика» – «Калябушки», бальзам для губ.

Также мы стали лауреатами (вошли в топ-3 среди всех участников номинаций):

● «Твёрдая (безводная) косметика» – шампунь-концентрат «Она иная»;

● «Тревел-формат» – тоник-антистресс «Она иная», 17 мл;

● «Скраб для тела» – скраб «Она иная»;

● «Пилинги в салоне и дома» – энзимная гель-маска «Она иная».

Дополнительно тоник-антистресс «Она иная» в формате 17 мл стал победителем в номинации «Тревел-формат» по итогам интернет-голосования.

– Какой сейчас самый действенный способ продвижения продукта на рынке, на ваш взгляд?

– Первое – инфоповоды. В качестве инфоповода компании могут использовать

как участие в серьёзном мероприятии и получение награды каким-либо продуктом, так и самый обычный комментарий от подписчика.

Второе – амбассадорство вместо бесконечного списка блогеров. Амбассадор – это человек, с которым аудитория отождествляет бренд и с помощью которого доносит до своей аудитории ценности компании.

Третье – открытая коммуникация с клиентами в социальных сетях и на маркетплейсах.

Из новинок в PR-сфере можно отметить коллаборации. Это хороший инструмент маркетинга, который позволяет брендам совместными усилиями расширить аудиторию, привлечь дополнительное внимание покупателей и простимулировать продажи. Особенно эффективны коллабо-

рации брендов из разных сфер.

Мы в этом году участвуем в двух крупных коллаборационных проектах. Первый проект благотворительный и для нас абсолютно некоммерческий, организованный совместно с фондом «Семья вместе» и компанией «Вкусно – и точка» (бывшая сеть ресторанов «Макдоналдс»). Мы выпустили благотворительный набор Rose; 50% от продажи каждого такого набора мы направляем в фонд, который занимается строительством «семейных домов» при крупных больницах. «Семейный дом» – это бесплатная семейная гостиница, которая позволяет тяжелобольным детям не разлучаться с родителями во время длительного лечения или реабилитации.

Второй проект – парфюмированные средства для кожи и волос на основе шёлка и гиалуроновой кислоты, созданные нашим брендом «Она иная» совместно с Неделями моды юга России – Sochi Fashion Week.

Подготовила Светлана Кыньш



Яна Лобанова – основатель бренда CAPELLO, российского производителя медицинских лазеров для эстетической медицины и косметологии. Генеральный директор производственной группы компаний «Капелло Лазерс». Директор Департамента эстетической медицины и косметологии в РОСПП при ТПП РФ. С 2014 года активно занимается импортозамещением, производством лазеров для эстетической медицины и косметологии, внедрением западных технологий на российский рынок. В настоящий момент компания производит 13 модификаций аппаратов для решения широкого круга эстетических проблем. В 2022 году компания получила признание в номинации «Лидер импортозамещения 2022 года» в сфере оборудования для эстетической медицины на форуме «Сделано в России». В этом же году была отмечена дипломом «За вклад в здоровье нации – 2022» от Национальной ассоциации заслуженных врачей и наставников. В интервью RBG Яна Лобанова рассказала о своём непростом, но успешном пути в построении бизнеса.

CAPELLO: ВЫСОКОКЛАССНЫЕ АППАРАТЫ, КОТОРЫЕ ДАЮТ ОТЛИЧНЫЙ ЭФФЕКТ

– Расскажите немного о себе, о компании. Как начался ваш профессиональный путь?

– Я родом из Иркутска. Но так сложилось, что наша семья переехала в Донецк, где я прожила 20 лет. Донецк – промышленный город, а я по первому образованию инженер-электрик. Поэтому моя первая бизнес-сфера была связана с электротехническим оборудованием.

Дальше наступили «лихие 90-е», которые закалили меня. Я прошла достаточно серьёзные испытания с потерей партнёров, с криминальными разборками в бизнесе и финансовыми потерями. Но, несмотря ни на что, с первого дня, как я стала предпринимателем, не свернула с этого пути. Быть предпринимателем и бизнесменом, руководителем – это моё кредо, мой путь, моё хобби.

К 2008 году я решила на переезд в Россию: видела большие перспективы именно на российском рынке. На тот момент я была в разводе и с ребёнком на руках. Мы вдвоём переехали в Москву, а с 2009 года я открыла свою компанию в бьюти-индустрии.

В красивый бизнес я пришла совершенно случайно – с выставки InterCharm, на которую меня пригласили побыть моделью. И моя любовь к этой индустрии с тех пор не угасает. Это отличный и очень гармоничный для меня бизнес.

– Вы активно занимаетесь импортозамещением, производством лазеров для эстетической медицины и косметологии, внедрением западных технологий на российский рынок. Каких успехов удалось добиться?

– Первоначально я ездила на заграничные выставки, привозила оборудование, изучала рынок и маркетинг. Уже тогда поняла, что мне нравится решать технически сложные задачи, связанные именно с устройством оборудования.

Первые годы я зарабатывала репутацию и имя. Старалась быть очень корректной, вести бизнес честно: для меня клиент был всегда прав. Это актуально и поныне. И считаю, что это был очень важный период.

Когда в 2014 году был первый клич об импортозамещении, я всё больше стала думать о своём бренде, о создании мар-

ки оборудования. Я уже понимала, какие ноу-хау могу привнести в эту индустрию.

Так появился бренд CAPELLO – это лазерное оборудование для косметологии, эстетической медицины. Я решила сочетать несочетаемые технологии в одном аппарате, что сделало бренд уникальным.

Когда подошло время санкций, мы были к нему готовы и очень продвинулись в технологиях производства. Поэтому к 2022 году получили статус компании-лидера по импортозамещению в своей номинации эстетической медицины и косметологии. И массу премий и наград за участие и вклад в развитие производства этой отрасли. Это большой многолетний труд.

На сегодняшний день у нас остаются ещё импортные комплектующие, и пока мы работаем над тем, как дальше продолжать импортозамещение. Эта тема во мне очень откликается, и, конечно, я хочу получить полностью российский аппарат, который бы не просто не уступал аналогам, а был лучшим в мире. Это моя мечта.

– Вы инициировали законодательскую инициативу от общественного

движения по урегулированию рынка бьюти-индустрии, в результате чего изменили ГОСТ в системе национальных стандартов. Расскажите подробнее.

– Помимо производства оборудования, занимающего одну из лидирующих позиций в стране среди такого класса аппаратов, я была вовлечена в процесс законодательских инициатив. При моём активном участии был создан Российский отраслевой союз производителей и предпринимателей, благодаря которому удалось успешно урегулировать некоторые законодательские процессы.

Когда ряд косметологических процедур отнесли к медицинским услугам, некоторые направления не вошли в этот перечень и остались под наименованием бытовых услуг. Эти разночтения касались и сферы аппаратной косметологии. Происходила масса арбитражных и судебных разбирательств. Я состояла в группе, которая инициировала законодательские инициативы.

Мы подготовили программу государственной частной кооперации и донесли до Минпромторга, Минздрава, Росздравнадзора, Росстандарта и других государственных ведомств, что не только через штрафы можно урегулировать рынок. Можно создать единое правовое поле, в котором две структуры – бытовая и медицинская косметология – могут сосуществовать. По инициативе Минпромторга было созвано заседание, на котором я выступала с докладом об отрасли, об её объёмах, о показателях, о том, как можно исправить ситуацию. Было порядка шести предложений, в одном из которых предлагалось исправить существующий ГОСТ, действовавший к тому времени уже 12 лет. Конечно же, косметология развивается намного быстрее. Росстандарт предложил возможности для работы с ГОСТом, и я вошла в экспертную комиссию, которая занималась разработкой нового стандарта. По поручению Минпромторга вся аппаратная косметология перешла в эстетическую медицину, а в бытовом секторе остались именно те услуги, которые исторически были бытовыми. С 1 сентября текущего года этот ГОСТ уже вступил в силу, и теперь на рынке аппаратной косметологии будет порядок.

– Что нового сейчас в мире эстетической медицины и косметологии?

– Сейчас интересное время для новичков. С одной стороны, ушли активные участники рынка с Запада, которые всегда были лидерами. С другой стороны, у нас есть параллельный импорт, позволяющий получать импортное оборудование.

Очень активно продвигает свои новинки на мировом рынке Китай. Технологии, которые стартовали до санкций, продолжают набирать обороты: SMAS-лифтинг, RF-игольчатый лифтинг. Сейчас готовлю три новых аппарата, которые будут сочетаться с моими, уже известными, давая вау-эффект. Таких сочетаний на рынке на данный момент нет. Поэтому пока оставляю это маленьким секретом. Думаю, мы зададим новый тренд.

– Чем вы особенно гордитесь? Поделитесь достижениями компании и личными.

– Гордостью последнего времени является то, что мы попали в биомедицинский технопарк «Слава» и стали его резидентами. Для меня это огромное достижение, поскольку я мечтаю о высокотехнологичном производстве. Два участка, на которых мы находились до настоящего времени, не полностью отвечают моим требованиям. А здесь всё предусмотрено для производства нашего типа.

Яна Лобанова,
«Капелло Лазерс»:
«БЫТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ
И БИЗНЕСМЕНОМ,
РУКОВОДИТЕЛЕМ –
ЭТО МОЁ КРЕДО, МОЙ ПУТЬ,
МОЁ ХОББИ»

Большим приятным открытием является то, что уже больше 50% покупателей наших аппаратов – это клиенты, приходящие по сарафанному радио. Для меня это огромная честь и огромное признание со стороны рынка в том, что наше оборудование, бренд CAPELLO, моё имя – это всё не пустые слова, это действительно высокотехнологичные аппараты, которые дают отличный эффект. Мы задали очень высокую планку для рынка и, думаю, продолжим её повышать.

– На ваш взгляд, какое главное отличие женского бизнеса от мужского?

– В целом они идентичны, но у женщины больше развиты инстинкт самосохранения и дипломатичность, аккуратность в принятии решений. Если стоит задача перед женщиной, но есть сомнения, то решение не будет скоропалительным. Мне кажется, у мужчин более агрессивная тактика ведения бизнеса и переговоров.

– Как удаётся сохранять баланс между активной профессиональной и личной жизнью? Что помогает и вдохновляет?

– Здесь у меня случились открытия: я решила, что буду свои детские мечты воплощать во взрослом возрасте.

Например, в детстве я хотела стать актрисой. По-своему я воплотила эту мечту, потому что регулярно выступаю в качестве спикера на профильных конференциях и конгрессах, являюсь участником панельных дискуссий. Я выступала на федеральном канале, в частности на РБК, как эксперт. Для меня это всё поле актёрской деятельности. И я получаю огромное удовольствие, когда выступаю, делюсь, рассказываю.

Вторая часть меня – это спорт. Я всегда занималась спортом, но ещё с детства появилась сильная любовь к лошадям. Однажды родители поставили точку в этом занятии. Но два с половиной года назад я снова стала заниматься верховой ездой. Сначала это был прокат, потом – аренда спортивной лошади, а год назад у меня появился свой конь. После тренировок и времени, проведённого с ним, я просто другой человек: готова горы свернуть! Считаю себя счастливым человеком, потому что бизнес и лошади – это как раз то, что можно отнести к любимым делам.

Меня радует поддержка семьи. Мой супруг занимается бизнесом, но в другой индустрии. А сын работает в нашей компании IT-специалистом, ему 26 лет. Думаю, что ему со временем станет интересно встать у руля компании вместе со мной.

– Какие стоят перспективы и планы на будущее?

– По поводу планов на будущее – грядёт Новый год. И конечно, это пора, когда подводятся итоги. Каждый год в компании я провожу собрание, на котором озвучиваю для своих сотрудников итоги года и проговариваю планы. Я фиксирую обязательства на следующий год перед компанией, перед своим коллективом.

Личные планы тоже большие: в этом году у меня было много обучений, в том числе впервые с наставником. Я начала рассчитывать в бизнесе по-мужски – объёмами рынка. На следующий год у меня есть амбициозные планы по занятию определённого процента от объёмов всего нашего рынка. И конечно, в перспективе – выпуск новинок, о которых я уже говорила.

Буду развивать свои успехи в конном спорте, планирую принять участие в соревнованиях. Думаю, у меня обязательно получится.

Беседовала Светлана Кыньш



Как и многие женщины, она любит домашний уют, цветы и приятные сюрпризы, однако её образ жизни – это «Мир Недвижимости». Ирина Складорова, руководитель риелторского агентства, дала несколько ценных советов, как женщинам-предпринимателям не потерять хватку, быть ценным руководителем и сохранить женственность.

Ирина СКЛЯРОВА: **«Любовь к собственному делу, созидание, уверенность, дипломатия – важные составляющие для хорошего руководителя»**

– Ирина Владимировна, расскажите, пожалуйста, о том, как начать строить бизнес с нуля и не бояться быть самостоятельной.

– Изначально в сферу недвижимости я окунулась вообще с нуля, но навыки переговоров и выстраивания долгосрочных коммуникаций у меня были всегда; опять же, я работала в банковской сфере и с деньгами, и с договорами – и это тоже был хороший опыт, благодаря которому я, поработав некоторое время в другом агентстве, смогла открыть свой бизнес. Конечно, сделать такой шаг было непросто, и сложности были, но самое главное – не опускать руки, много работать для достижения целей. Без труда, как вы знаете, не вытянешь и рыбку из пруда: в бизнесе то же самое: у меня был период, когда я работала без выходных, вкладываясь в свой бизнес, нарабатывала базу клиентов, связей, партнёров. Сейчас я уже научилась ценить своё время, более тщательно планировать рабочие процессы и отдыхать.

– В одном из интервью вы сказали, что работа для вас – образ жизни. Это по-прежнему так?

– Да, «Мир Недвижимости» – моё детище, вместе с которым расту я и моя команда профессионалов. Я не просто так выбрала это направление: для меня каждый человек уникален и каждая семья важна. У «Мира Недвижимости» особая миссия – служить людям, и поэтому каждый клиент – это не просто сделка, это новый полноценный проект, в котором сотрудники моего агентства стараются

учесть максимально все потребности обеих сторон сделки, и только при грамотном равноценном подходе есть стабильная прибыль и рекомендации, что позволяют агентству зарабатывать и развиваться.

– С какими сложностями вы столкнулись, когда стали руководителем собственного бизнеса?

– Для меня в первое время было сложно не быть «мамой» для сотрудников. Очень хотелось всем помогать, «входить в положение» без конца – уверена, такой путь проходят многие. Сегодня уже всё иначе: агентство является социально ответственным бизнесом, и наша компания – одна из немногих, где действуют чистые трудовые взаимоотношения и работа на результат. Считаю, что такой подход очень важен, ведь он защищает руководителя от безответственной работы в коллективе и тут же даёт 100% гарантии высокого дохода всем. Ну и, согласитесь, с официально трудоустроенными сотрудниками гораздо спокойнее заключать и проводить сделки.

– Ирина Владимировна, у вас много друзей-коллег по всей стране, но ведь в вашей профессии сейчас не так просто найти профессионала. Как вы распознаёте тех, кто с вами «на одной волне»?

– Действительно, найти профессионального риелтора, который пришёл бы и сразу начал работать, достаточно сложно. И когда в нашу компанию приходят «новенькие», мы стараемся, чтобы будущие коллеги получили максимум знаний, проверенных ежедневной практикой. Одна-

ко стоит отметить, что «мастеров» видно сразу. Коллеги, которые ценят клиента и партнёров, общаются иначе, у них другие взгляды и ценности, схожие с теми, что приняты в компании «Мир Недвижимости». А общаться и знакомиться с новыми компаниями отрасли обязательно нужно, и речь не о конкуренции, а о том, что вы должны быть осведомлены о тенденциях рынка. Это ещё один совет – всегда быть в центре событий, независимо от компании, в которой вы работаете.

– Любовь к собственному делу, созидание, уверенность, дипломатия – как они помогают женщине в бизнесе?

– Быть лидером не означает всё время провозглашать лозунги и яростно жестикулировать, нужно проявлять мудрость. Так же и руководитель – он может быть разным, но в первую очередь должен быть гибким: люди и обстоятельства могут быть нестандартными. Верить в себя, в успех, и мне в этом помогают родные и близкие друзья – они моя опора и сила. Всем советую: если на работе не приходит решение, то нужно встретиться с дорогими тебе людьми, они помогут отвлечься или поделаться своим мнением, а взгляд на ситуацию со стороны порой очень полезен.

Когда строишь свой бизнес, все, кто был с тобой в начале пути, привносят свой вклад в его развитие. А особенно те, кто по-прежнему идёт рядом, веря в успех компании.

Подготовила Варвара Можеева

«ПАЛАЦО»: ГАРМОНИЯ ДИЗАЙНА

Студия мебели и дизайна «Палаццо» существует на мебельном рынке России уже 14 лет. Имя компании хорошо известно в отрасли. Для клиентов мебель от «Палаццо» – это стиль, качество, красота и индивидуальность. Сегодня на предприятии по индивидуальным дизайн-проектам производят все виды корпусной мебели, уникальную мягкую мебель, а также занимаются дизайном интерьеров. Традиционно считается, что мебельное производство – сложная отрасль, больше мужская, чем женская, но опыт Елены Тощакowej, создательницы и идейной вдохновительницы «Палаццо», говорит о том, что если искренне любить дело, которым занимаешься, быть профессионалом, обладать необходимыми компетенциями, вникать во все детали и постоянно совершенствоваться – успех и признание непременно придут. О философии студии дизайна, о производстве и достижениях рассказывает Елена Тощакowa.



«Палаццо» 14 лет – уже довольно приличный срок жизни для компании. И без ложной скромности могу сказать, что горжусь тем, чего нам удалось добиться. «Палаццо» сегодня – это, с одной стороны, мощное производство. С другой – вся наша мебель выполняется по индивидуальным дизайн-проектам, и каждая созданная нами деталь является уникальной. При этом техническое оснащение позволяет нам делать любую мебель и решать вопросы любой сложности. В каталоге компании можно найти предложения на любой запрос: дизайнерские кухни, дополненные современной фурнитурой и аксессуарами, в том числе и различные обеденные группы, а также стулья, рабочие зоны, шкафы, кровати, стеллажи. Создаём мебель для гостиных, спален, детских, для ванных комнат. Мы сами производим откосы и подоконники из шпона и камня. Мы даже шторы отшиваем. Предприятие полного цикла с возможностью переналадки оборудования позволяет выполнить любой заказ. А уровень квалификации наших специалистов – это гарантия высочайшего качества и возможности решения самых сложных задач.

Так как у нас штучное производство, то в работе используются нестандартные технологии. Недавно мы запатентовали собственную технологию производства фасадов и корпусной мебели, которую представили на профильной выставке «Мебель-2022» и сейчас активно развиваем.

Мы создали концепцию бизнеса, где дизайнеры предметов интерьера – это

яркие индивидуальности со своим почерком. Все предметы мебели выполнены в уникальной стилистике, их отличает сочетание инженерной мысли и образности, гармонии и стиля. Конечно же, пожелания клиентов всегда во главе угла, но заказчики прислушиваются к нашему профессиональному мнению, а колоссальный багаж выполненных проектов – это гарантия качества и воплощения мечты в жизнь.

Коллектив «Палаццо» всегда полон творческих идей. Новые идеи в дизайне, создание уникальных, авторских штучных предметов – это такая же немаловажная



часть работы студии, как и производство мебели на заказ.

Практически год назад я решила принять участие в конкурсе «Придумано и сделано в России», который был организован Всероссийским музеем декоративного искусства. Номинаций было три: промышленный дизайн, студийный дизайн и молодёжная номинация. Всего было подано более тысячи заявок из 84 городов страны. Это был колоссальный вызов для нашей команды: месяцы разработки и изготовления, прохождение отборочного тура и попадание в лонг-лист с двумя работами, а затем в шорт-лист с работой «Город света» – люстрой, которую можно назвать аллегорией урбанистики. И долгожданная победа. Люстра «Город света» была признана лучшей в номинации «Студийный дизайн» (категория «Свет»). А в этом году «Город света» и ещё одна моя работа – кашпо «Цвета земли» – были отмечены дипломами Всероссийского фестиваля дизайна, организованного Союзом дизайнеров России, в номинации «Предметный дизайн». Я очень горжусь этими высокими наградами и счастлива, что мой труд и труд всей команды был оценён по достоинству.

Впереди новые высоты и проекты, новые разработки. Сегодня имя «Палаццо» – это знак качества и стиля. И мне важно, чтобы это осталось неизменным и чтобы вся продукция, которую мы делаем, приносила нашим заказчикам счастье и радость.

Подготовила Александра Убоженко



Наталья Пинягина:

«Бренд STEFANIA – это эксклюзив, безупречное качество и любовь к детям»

Детская мода – есть ли что-то позитивнее и привлекательнее? Даже в самые сложные времена дети – то, ради чего мы готовы горы свернуть. Они, безусловно, лучшая часть человечества и достойны того, чтобы стать и самой нарядной, красивой и элегантной его частью! Развитие детской моды – именно детской, а не воспроизводства уменьшенных копий одежды взрослых – началось ещё в XVIII веке с идей о «естественном» воспитании философа Жан-Жака Руссо. В России к возникновению детской моды приложила руку даже государыня императрица Екатерина Великая, лично делавшая эскизы костюмов для своих маленьких внуков.

С течением времени детская мода становилась всё ярче, разнообразнее и комфортнее. Но, конечно, такого расцвета, как сейчас, она не знала ещё никогда! Сегодня одевать детей красиво, стильно, удобно и оригинально хочет большинство родителей планеты. О тенденциях в этом захватывающем мире и о жизни одного из популярных брендов детской одежды STEFANIA мы поговорили с его основателем и владелицей Натальей Пинягиной.

Бренд детской и подростковой одежды STEFANIA уже давно приобрёл известность в мире детской моды и динамично развивается. Когда-то Наталья совместно с мужем – дизайнером Олегом Пинягиным – назвала бренд детской одежды в честь маленькой дочки: STEFANIA. Итак, что нового и у бренда, и в этой исключительно творческой семье?

– Наталья Евгеньевна, каким был 2023 год для вашей компании и детской моды в целом? Не секрет, что, в силу многих причин, он был очень непростым для большинства российских компаний. И вы, наверное, не исключение? С какими трудностями пришлось столкнуться, какие проблемы преодолеть и какими способами? Что помогло в этом?

– Вот уже несколько лет, как мы не без труда, но успешно справляемся со сложными обстоятельствами, вызванными сначала пандемией, потом известными геополитическими событиями. Среди них можно назвать и уход с рынка большинства ведущих западных брендов. Все почему-то думают, что это сугубо положительное явление: вроде бы рынок стал более свободным для отечественных компаний. Моё мнение, что это заблуждение. Потребители нашей ниши всё равно ищут, какими способами купить тот или иной привычный им и нравящийся товар.

Наша ниша – это средний класс, по преимуществу его премиум-сегмент. И эти люди находят способы купить то, что

им нужно: заказывают через «Телеграм», или кто-то им привозит. Они не пошли в массе своей на рынок и не стали покупать изделия российских брендов и наших дизайнеров. Может, кто-то, конечно, так и поступил, небольшой процент, но это нетипичная картина. Основная масса как покупала, условно скажем, DOLCE & GABBANA, так и покупает. Мне кажется, что возникший дефицит даже больше подстегнул людей: «Вот в свободной продаже чего-то нет, а мне привезут, и это будет только у меня!»



Что касается розничного рынка, он, по моему мнению, сильно упал и будет падать дальше. Сейчас основное внимание потребителей направлено на маркетплейсы: люди в пандемию осели дома и сначала чувствовали себя растерянными, но потом адаптировались в мире онлайн-торговли и давно уверенно в ней себя ведут. По заказу им привозят домой множество вещей, есть возможность всё померить и оставить себе то, что нравится. При этом не надо тратить деньги на дорогу, встречаться с большим количеством людей, что особенно актуально в межсезонье. У нас,



напомню, бренд детской одежды, а как раз мамочки особенно стараются этого избежать.

Мы присмотрелись к этим тенденциям на рынке и приняли решение закрыть всю розничную торговлю нашего бренда, оставили только оптовую.

– А продажа через интернет у вас существует? И если да, то насколько активно развивается?

– Разумеется, существует и развивается очень неплохо. Посмотреть и приобрести вещи бренда STEFANIA можно на: <https://www.wildberries.ru/brands/stefania-pinyagina>. В связи с произошедшими изменениями мы терпеливо объясняем покупателям, что наш товар стал дешевле не потому, что мы применяем теперь ткани другого качества или более дешёвую фурнитуру, а за счёт того, что мы ушли от расходов на офлайн-магазины. Теперь не надо платить неадекватно большие суммы за аренду, платить зарплату продавцам.





Уходили с «очки» мы не без сложностей, но для наших покупателей произошедшие изменения только на руку: они могут получить эксклюзивный товар лучшего качества по более выгодной цене. Доходы населения сильно упали, и не только у обычных людей, живущих на среднестатистическую зарплату, но и у директоров, топ-менеджеров и т. д., а поднятие цен произошло вне зависимости от этого. Поэтому наших покупателей сложившаяся ситуация только порадует.

– Что отличает бренд STEFANIA от других в индустрии детской моды? Если бы вам предложили охарактеризовать его одним предложением, как бы вы его сформулировали?

– «Бренд STEFANIA – это эксклюзив, безупречное качество и любовь к детям». И всегда в топе!

– Невозможно, разговаривая с главой Модного дома, удержаться от банального вопроса: а что модно сейчас? И что будет модно в наступающем году: недалёкой уже зимой, в весенне-летний сезон?

– Сохраняются тренды прошлых сезонов: пиджаки-палаццо, короткие пиджаки, брюки с высокой посадкой. Сейчас в тренд активно входят брюки с низкой посадкой, модна интеллигентная классика (Old Money), стиль офиса (Smart Casual), свободная спортивная одежда. В моде остаются бежевые цвета, в топе насыщенные розовый и малиновый. Зелёный и жёлтый также самые трендовые в этом году.

– Ваша целевая аудитория по возрасту по-прежнему от года до 18 лет?

– Мы немного поменяли здесь свою политику; сейчас производим одежду для детей – условно, от 7 до 18 лет: до роста 170 см.

– Когда мы беседовали с вами в прошлый раз, года три назад, у вас было много партнёров-франчайзи в России, СНГ и самых разных странах, в том числе Европы. А как обстоит дело сейчас?

– Очень многие наши франчайзи закрылись в связи со сложившейся ситуацией, и как такового глобального развития франчайзинговой сети пока не происходит. Конечно, франчайзинговые магазины есть, но мы своих франчайзи уговариваем на то, чтобы они активно пересматривали свои бизнес-планы в сторону развития маркетплейсов. Людям такая форма приобретения товаров комфортнее и удобнее.

– Недавно, после многолетнего перерыва, ваша компания приняла участие в международной выставке «Мир детства». Поделитесь впечатлениями. Что это дало вам? Планируете ли дальнейшее участие?

– Будем ли мы участвовать и в дальнейшем, пока думаем. По выставке было видно, что многие участники рынка с него ушли, осталось какое-то количество настоящих энтузиастов. Очень многие производители ушли искать альтернативу в интернет-магазинах. Пришли новенькие, они пробуют, думают: «Вот сейчас конкуренты закрылись, мы развернёмся!» Но на деле всё не так-то просто. Есть регионы – например, Кавказ, – где торговля действительно процветает на рынках, там вторично качество, главное – выгодные цены. В любом случае рынок сильно реструктурировался, и, пока всё снова разложится по полочкам, уйдёт время.

Хотелось бы рассказать о том, что в этом году на выставке мы встречались с нашими партнёрами из Китая, с фабриками, с которыми сотрудничали до пандемии. Планируем в следующем году снова выходить на Китай.

– А где сейчас находится ваше производство? Какими новостями поделитесь в плане разработок новых моделей?

– Производство у нас в России, в Киргизии (в Бишкеке) и в Турции. Раньше, как я говорила, производили товары бренда в основном в Китае, куда теперь планируем вернуться. Распределяем – где выгоднее, где качественнее. Ткани используем очень качественные: турецкие и китайские. Китай сейчас в этом смысле «впереди планеты всей»: там и качество тканей, и фурнитура хорошая, и самые современные станки. Китай выдаёт лучшее качество, чем Турция, хотя люди по привычке 90-х считают, что всё наоборот. Там меньше брака, подделок. Кстати, нас очень много сейчас подделывают: и модели, и сам бренд, мы просто устали с этим бороться...



За дизайн коллекций по-прежнему отвечает Олег Александрович Пинягин, мой муж: у нас семейный бизнес.

– Как поживает ваша очаровательная дочка Стефания, в честь которой назван бренд? Что нового в её жизни, чем она вас радует? Она по-прежнему интересуется детской модой и участвует в показах и съёмках?

– Да, конечно, можно сказать, Стефания и мода – синонимы, «близнецы-сёстры»! У неё отменный вкус. Дочка очень креативный, творческий человек, знает четыре языка, играет на фортепиано, поёт. В том году на выпуске коллекции под её песню шёл показ. Потом ко мне многие подходили и хвалили её вокал. Стефания всё знает про моду! Ей 26 ноября исполнится 10 лет,

и она уже с большим пониманием говорит о модных тенденциях, и когда что-то предлагает, то очень аргументированно. И умеет настоять на своём.

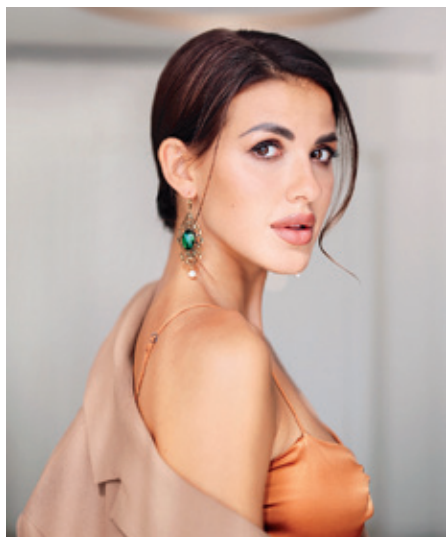
– Значит, в будущем семейный бизнес – в надёжных руках?

– Есть основания надеяться!

– Что планируете на наступивший год и более отдалённую перспективу?

– Сейчас турбулентное время, и очень сложно что-то планировать: жизнь меняется стремительно! Поэтому далекоидущих планов не строим, но если в целом: хотим удержать бренд, чтобы его по-прежнему любили и уважали покупатели. И конечно, будут новые коллекции!

Беседовала Елена Александрова



И мужчины, и женщины огромное значение придают запахам. Все события своей жизни мы обязательно связываем с различными чувствами: не только с визуальными образами, но и с тактильными ощущениями, звуками и, конечно, запахами. Об ароматах-состояниях нам рассказала Екатерина Зинченко, основательница первого в мире инклюзивного парфюмерного бренда.

PURE SENSE: ИСКУССТВО ОБОНЯНИЯ И АРОМАТОВ

– Екатерина, расскажите о проекте Pure Sense. Как возникла идея его создания?

– Больше всего на свете я люблю создавать ароматы и помогать людям. Проект Pure Sense – это не просто бизнес, это моё любимое дело. Это мой вклад в то, чтобы сделать этот мир чуточку лучше.

Идея создания этого проекта пришла ко мне в Лондоне. Тогда я читала много книг о социальном предпринимательстве. Однажды я зашла в парфюмерный магазин, поскольку с детства люблю ароматы, и хотела познакомиться с ароматами, которые создают локальные парфюмеры. Там я впервые в жизни обратила внимание на то, что, когда я наношу ароматы, я закрываю глаза. Зрение как будто отвлекает от восприятия аромата. В моей голове возник вопрос: «А почему незрячие люди не занимаются парфюмерным искусством?» Я стала искать на всех доступных мне языках, есть ли подобный проект в мире. И когда поняла, что нет, решила делать.

– Pure Sense – это социальный проект, где в разработке ароматов задействованы люди с ограничениями по зрению. Расскажите о волшебном процессе создания неповторимых ароматов.

– В нашей команде – три незрячих парфюмера. Они все профессионально обучены парфюмерному искусству и уже четыре года практикуют создание ароматов. Ими

создано уже более трёхсот формул ароматов. Мы работаем как в B2C-, так и в B2B-сегменте. Выпускаем ароматы под своим брендом и разрабатываем их для других брендов и компаний.

Парфюмерное искусство – это в первую очередь практика. Мы придерживаемся классического парфюмерного подхода. Сама я выпускница Грасской парфюмерной школы, как и все преподаватели моих ребят. Мы работаем с очень широким диапазоном компонентов. Я даю своим парфюмерам много свободы. Будучи премиальным брендом, мы можем себе позволить работать с очень дорогими первоклассными материалами.

– Сколько сейчас существует разновидностей ароматов, предлагаемых вами? В чём их особенность?

– Концепция бренда Pure Sense – это ароматы-состояния. Все ароматы нашего бренда посвящены тем или иным состояниям, это связано с нашей нейробиологией. Дело в том, что обоняние относится к лимбической системе мозга. Она хранит в себе воспоминания, эмоции и чувства. Именно поэтому каждый аромат влияет тем или иным образом на нас. Расскажу о наших ароматах.

Аромат вдохновения – Inspiration. Он нравится многим женщинам и мужчинам на женщинах. Это очень красивая жасминово-клубничная история с нота-

ми шалфея, чая и мяты. Очень красивый жизнерадостный аромат.

Аромат свободы – Freedom. Это запах свежего воздуха, ветра и росы на траве в поле. Очень красивый – зелёно-свежий, акватический. Потрясающий аромат, который фантастически раскрывается на коже.

Аромат спокойствия – Serenity. Это мягко-восточная композиция с кокосовым молоком, мускатным орехом, бобами тонка, нотами ягод, пряностей, специй и сандала.

– Приоткройте завесу тайны: над какими ароматами идёт работа сейчас?

– Уже этой зимой у нас выходит новая линейка. Это пока секрет, но там будет три аромата: «Нежность», «Уверенность» и «Желание».

– В каких странах и регионах сейчас можно приобрести ароматы от бренда Pure Sense?

– Наши ароматы можно приобрести в России, Беларуси и Казахстане. Сейчас мы выходим на рынок Ближнего Востока: Катар, ОАЭ. И, возможно, очень скоро будем ещё и в Германии.

– Поделитесь с нами вашими мечтами и планами на будущее.

– Во-первых, конечно, хочется внести свой вклад в то, чтобы незрячие люди были равноправными членами нашего общества, чтобы к их труду относились с уважением и ценили его высоко. Люди должны понимать, что они в числе первого и очень талантливые парфюмеры.

Во-вторых, хочется создать признанный российский нишевый бренд международного масштаба. Чтобы российскую парфюмерию ассоциировали с Pure Sense, чтобы ею гордились. Хочется создать ароматы для больших компаний и корпораций, отелей и ресторанов. И чтобы везде пространства очень приятно пахли. Чтобы люди начали заботиться не только о том, как выглядит их пространство, но и том, как оно пахнет.

Подготовила Анна Добрынина



Евгения Пилипенко: «СОХРАНЯЯ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ, КОМПЕНСИРУЯ НАРУШЕНИЯ»

Когда-то я пообещала Вселенной: «Если у меня получится «вытащить» своего ребёнка, я буду «отрабатывать» столько, сколько смогу!» У меня получилось, и нас таких много!

На сегодняшний день мы помогли многим детям с особенностями развития стать полноценными членами общества. Никогда не отчаивайтесь! Скомпенсированные дети – это не миф. Многих из них вы сможете встретить в нашем центре!



История АВА-центра «На АБАрдаж» – это моя личная история. Когда у меня родился сын, то со временем я стала замечать некоторые особенности его развития. Позже мои самые страшные догадки были подтверждены: «аутизм» – такой диагноз вынесли специалисты. Шок был недолгим. «Как я могу помочь своему ребёнку?», «Что я могу сделать, чтобы скомпенсировать его диагноз?» – эти вопросы задают родители и сегодня, но когда-то я их задала сама себе. Раньше АВА-центров не существовало, не было и клинических рекомендаций, которые есть сегодня. Проще говоря, не было вообще никакой конкретной информации о том, что нужно делать. Тогда я начала учиться прикладному поведенческому анализу (АВА). Полученные знания и навыки я сразу применяла на практике. Обучение и работа с моим ребёнком затянулись на несколько лет, но уже к пяти годам особенности в его развитии стали почти незаметны-

ми. Тогда я решила помогать тем, кто столкнулся с диагнозом. Ведь я когда-то также испытывала страх, задавалась множеством вопросов и переживала за своего ребёнка. Я знаю, что испытывают родители особенных детей.

Поэтому сегодня на территории Одинцовского городского округа действует три наших филиала «На АБАрдаж», более 50 АВА-специалистов работает в штате нашей дружной команды, а более 160 детей проходит терапию в центре на регулярной основе.

Перед центром «На АБАрдаж» стоит важная задача, связанная не только с компенсацией аутизма, но и с развитием индивидуальных особенностей, возможностей, с раскрытием потенциала каждого ребёнка. Достигать поставленных целей нам помогает структурность программ и занятий. Помимо основных АВА-сессий со специалистами, у нас работают отделение адаптивного спорта и сенсорной интеграции, отделение арт-терапии, детский АВА-клуб и АВА-школа.

Третий филиал центра открылся недавно, ещё до открытия запись на занятия была почти заполнена. За семь лет работы нам удалось помочь более чем 300 детям и их родителям. И мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Команда нашего корабля настроена двигаться только вперёд – за новыми достижениями и победами!

Подробнее о нас вы можете узнать на нашем сайте: **абардаж.рф** и в социальных сетях: **https://vk.com/naabardazh**.

АВА-терапия – эффективный метод, имеющий официальную доказательную базу, рекомендации ВОЗ и Минздрава РФ при коррекции аутизма, других нарушений коммуникации и схожих расстройств. Терапия направлена на улучшение качества жизни ребёнка и его семьи, приобретение бытовых, коммуникационных и социальных навыков.

Механизм занятий достаточно прост. Если ребёнку нравится то, что он делает, и результат собственных действий, то он будет их повторять. Каждое достижение малыша поощряется похвалой и закрепляет результат.

Чтобы ребёнок мог справиться с большим количеством заданий, АВА-специалисты делят их на небольшие блоки, каждый из которых содержит навык, который надо освоить.

При регулярных занятиях со специалистом достигаются следующие результаты:

- приобретение социальных навыков (адаптация в коллективе и взаимодействие с окружающими);
- формируется навык обучения;
- корректируются нежелательные формы поведения;
- развиваются навыки самообслуживания, необходимые для самостоятельной взрослой жизни.





Мы живём в удивительное время! Сегодня время возможностей, открытых границ, обширных знаний и невероятного технического прогресса. При этом в головах некоторых людей по-прежнему живы негативные установки и мифы относительно женской карьеры и места женщины в бизнесе. Уже много десятков лет женщины летают в космос, делают научные открытия, управляют самолётами и руководят крупными странами, их успех в карьере зависит от очень многих профессиональных и личностных качеств, но никак не от пола. Об этих мифах и реальности мы сегодня и поговорим.

ИРИНА СМІРНОВА: «Я ВСЮ ЖИЗНЬ ЗАНИМАЮСЬ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ»

Считается, что самая популярная женская профессия – продавец. И действительно: около 13% от всех трудоустроенных женщин работает в этой сфере. На второй строчке – учителя и воспитатели, далее следуют бухгалтеры, медсёстры, административный персонал. Но в 2023 году к популярным женским профессиям отнесли ещё и предпринимательство: более 1,56 миллиона женщин в России имеет на сегодняшний день собственное дело. При этом статистика не учитывает самозанятых! Даже большой бизнес перестал быть исключительно мужским миром. Я знаю сотни успешных, счастливых и реализованных женщин, которые отлично совмещают семью и бизнес.

Какими качествами должна обладать женщина, чтобы быть среди первых? Согласно опросам, 83% женщин-предпринимателей считают лидерство наиболее важной чертой, в то время как 82% называют таким качеством доверие. На мой взгляд, главное, что помогает женщинам в бизнесе, – это энергия, умение генерировать новые идеи в нестандартных условиях и нести за них ответственность, независимость, стрессоустойчивость, решительность, способность вызывать доверие, интуиция и самоконтроль.

Я не вижу очевидной разницы между предпринимателями-мужчинами и предпринимателями-женщинами. Чаще женщина-предприниматель способна объединить важнейшие черты характера для успеха предприятия. Иногда такие качества присущи и мужчинам. Сочетая решительность, уверенность и умение рисковать со стратегическим видением бизнеса, женщина может успешно и выгодно вести дела.

13 лет назад я стала руководителем организации «Ваш бухгалтер». Однажды возникнув в моей голове, сейчас она занимает значимые позиции на рынке бухгалтерского, кадрового и юридического аутсорсинга. У нас собственный лицензи-

рованный центр обучения бухгалтеров и руководителей. Произошёл ребрендинг, и сегодня дело моей жизни носит моё имя – «Центр защиты бизнеса Ирины Смирновой». Мы помогаем предпринимателям по всей стране законно экономить на налогах, увеличивать прибыль и масштабироваться. Всё, о чём я могла только мечтать, сбылось благодаря моей усердной работе и команде профессионалов. Я ни на минуту не сомневалась в своих силах и успехе. Всё складывалось так, как должно было сложиться. С Божией помощью.

Мне повезло: я всю жизнь занимаюсь любимым делом и твёрдо решила окружить себя профессионалами. Наша команда постоянно обучается, и клиенты «Центра защиты бизнеса Ирины Смирновой» первыми узнают о важных изменениях законодательства в их бизнесе, а также о том, на какие новые меры господдержки они могут рассчитывать. Пользуются они и всеми возможными льготными программами.

Мы не останавливаемся, по-прежнему стараемся выстраивать с клиентами долгосрочные отношения: со многими сотрудничаем с момента открытия фирмы. За 13 лет работы мы сохранили не только деньги своих клиентов, но и деловую репутацию.

Многолетний опыт сотрудничества с организациями самых разнообразных видов деятельности и форм налогообложения позволил нам открыть лицензированный центр обучения, где мы повышаем уровень знаний собственников, а также тех предпринимателей, которые ещё не выбрали для себя бизнес-направление, но хотят открыть своё дело. Мы рассказываем, какие виды бизнеса сейчас поддерживаются государством, как в самом начале пути определить выгодную организационно-правовую форму и законно оптимизировать налоговую нагрузку.

«Центр защиты бизнеса Ирины Смирновой» работает с малым, средним и

крупным бизнесом. Погружаясь в разные ниши, встречаю руководителей, которые развенчивают устоявшиеся мифы. Например, принято считать, что женщины больше погружены в бизнес-процессы, а мужчины заинтересованы в высоких результатах. Но я встречаю и мужчин-предпринимателей, которые контролируют каждый этап, создают комфортные условия для сотрудников, вникая в работу каждого. Такой подход к бизнесу позволяет руководителю добиться стремительного роста оборотов и прибыли. Известен мне и пример женщины-учредителя строительной организации, которая настроила все бизнес-процессы, автоматизировала каждый участок, делегировала функции и, как только прибыль стала стремительно расти, передала управление предприятием супругу, взявшись за развитие нового бизнеса.

Подход к делу, как и пол человека, который это дело задумал и реализует, может быть разным. Если предприятие вскоре выходит из точки безубыточности и увеличивает чистую прибыль, значит, стратегия выбрана верно. Иногда женщины и мужчины выбирают схожий стиль руководства, иногда – противоположный. Только результаты деятельности конкретной организации покажут, насколько правильными были решения.

Хочется пожелать девушкам, решившимся открыть свой бизнес: пусть дипломатия, ответственность и концентрация станут вашими конкурентными преимуществами. Постоянно развивайте в себе лидерские качества и никогда не сдавайтесь! Пусть на вашем пути встречаются люди, которые вдохновляют, разделяют все ваши идеи, помогают и поддерживают. Сотрудники, которые будут настоящей командой, готовой к большим победам. И клиенты с результатами, которые превосходят все ожидания. Будьте счастливыми, смелыми и всегда стремитесь к новым вершинам!



WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



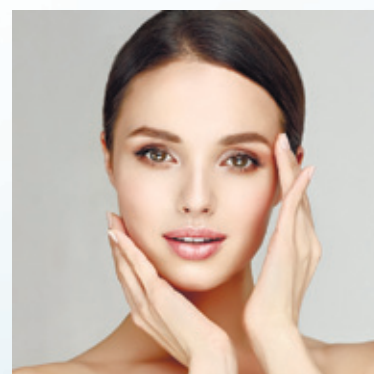
Shesmart - умная косметика, которая знает что нужно вашей коже

Косметика Shesmart создана для женщин, которые знают о том, как важно правильно ухаживать за своей кожей. Каждый компонент состава подобран не случайно, это сложный научный процесс.

Многие годы, совместно с французскими косметологами, мы разрабатывали формулу, которая сама определяет какой из компонентов применять активнее для ухода за кожей, сохраняя ее молодость. Мы создали линейку из 7 продуктов, каждый из которых выполняет определенную функцию и является неотъемлемой частью ухода. Регулярное использование каждого из средств позволит наглядно увидеть, как ваша кожа меняется, запускаются процессы регенерации, восстанавливается гидролипидный баланс, а мимические морщины разглаживаются.



SheSmart
CONCEPT BEAUTY



+7 (499) 325-42-40
+7 (913) 031-55-10
info@biotekfarm-m.ru
Москва, ул.Твардовского 8, к. 1,

Переходите по qr-коду,
наука 21-го века расскажет
Вам секреты молодости кожи.

