

Месся

Дроздовская:

«МНЕ НРАВИТСЯ,
КОГДА В ИНТЕРЬЕРЕ
ПРИСУТСТВУЮТ
НЕОРДИНАРНЫЕ
ЭЛЕМЕНТЫ, КОТОРЫЕ
ВЫЗЫВАЮТ
ИНТЕРЕС!»

SHESMART –
ЧЕСТНАЯ КОСМЕТИКА
ДЛЯ УМНЫХ ЖЕНЩИН!

ЕЛЕНА ТОЩАКОВА,
«ПАЛАЦО»:

*«Открытие нового салона мебели
стало для нас большим
и радостным событием!»*



EAST GATE HOTEL****

БИЗНЕС-ОТЕЛЬ В ЦЕНТРЕ БАЛАШИХИ



г. Балашиха,
пр. Ленина, 25

eastgatehotel.ru



+7 (495) 926-04-56

6 км от МКАД,
шаговая
доступность
от городского
парка «Пехорка»,
удобное
транспортное
сообщение с Москвой.

- ★ Номера европейского уровня;
- ★ конференц-комплекс;
- ★ ресторан VITELLO с летней верандой.



Мост ответственного редактора

*«Среди беспорядка найдите простоту;
среди раздора найдите гармонию;
в трудностях найдите возможность...»
Альберт Эйнштейн*

В любые, даже самые сложные времена люди стремятся к внутреннему покою, красоте, творческим проявлениям: женщины неустанно создают уют, украшают быт, дом и, конечно, себя, радуя этим окружающих, а мужчины в любых условиях и обстоятельствах благодарны им за это бесценное стремление. Природа и история в наивысшей степени наделили российских женщин не только русской душой, чистым разумом, но и силой духа; и чтобы в этом убедиться, достаточно пролистать страницы нового журнала RBG Weekend.

Дарья Бакарина



«Бизнес-Диалог Медиа»

RBG
Russian Business Guide

WEEKEND

Культурно-деловой и shopping-гид по Московской области

Информационно-деловое издание. Путеводитель по жизни.

Туристический и shopping-обозреватель.

RBG Weekend: есть жизнь вне работы!

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

**Председатель
редакционной коллегии:**

Вадим Винокуров

Главный редактор:

Мария Суворовская

Ответственный редактор номера:

Дарья Бакарина.

Редактор номера:

Елена Александрова.

Корреспондент:

Дарья Бакарина.

Дирекция развития и PR:

Наталья Фастова, Анна Шехматова,

Виолетта Скулкина,

Ольга Иванова, Юлия Скачкова, Кира

Кузмина.

Фотограф:

Роман Новиков.

**Заместитель директора по
коммерческим вопросам:**

Ирина Длугач.

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов.

Отпечатано в типографии

ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва,

ул. Электровзводская, 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 № 21/184 июнь 2022.

Дата выхода в свет: 23.06.2022.

Тираж: 30000. Цена свободная.

10



22



34



38

RBG
Russian Business Guide

WEEKEND

ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА: ПРАВО НА ТВОРЧЕСТВО

- 4 **Елена Тошакова, «Палаццо»:** «Открытие нового салона мебели стало для нас большим и радостным событием!»
- 10 **Евгения Кривошеева, «Швейная мастерская № 1»:** «Любой интерьер преобразуется при правильно подобранном текстиле, именно он задаёт тон и характер помещения!»
- 12 **Леся Ярославская:** «Мне нравится, когда в интерьере присутствуют неординарные элементы, которые вызывают интерес!»

ЗАБОТА О КРАСОТЕ И ЗДОРОВЬЕ

- 18 SheSmart – честная косметика для умных женщин!
- 22 Ароматное лекарство от Светланы Шишковой

СТИЛЬ И МОДА

- 24 **Марина Костенко, Mary Me:** «Мы создаём одежду для тех, кто ценит в себе женское начало!»
- 28 **«Летняя капсула»** от бренда Olga Skazkina. Советы стилиста
- 30 **Riona, Юлия Петрова:** «Мы нужны людям – в этом я не сомневаюсь!»

ПУТЬ ГЕРОЯ

- 32 **Анна Рыльская:** «Создание и развитие сети языковых школ Welcome – дело всей моей жизни!»
- 34 **Сергей Антипов:** «Слов неистовая правда»

ПО МЕСТАМ ЛИТЕРАТУРНЫХ ГЕНИЕВ

- 38 Усадьбы и судьбы русской литературы

НОВОСТИ И СОБЫТИЯ

- 44 В Московской области открывается новый сезон проекта «Лето в Подмосковье»
- 45 Международный фестиваль искусств П. И. Чайковского – 2022
«Сыр. Пир. Мир. – 2022»
- 46 В Третьяковской галерее проходит выставка «История российского дизайна. Избранное. 1917-2022»
- 47 Московская неделя моды пройдёт в конце июня 2022 года
- 48 В Сергиевом Посаде откроют экоферму
В Наро-Фоминске запустили проект по выращиванию сезонных ягод

ESG

ENVIRONMENT SOCIAL GOVERNANCE

**ESG –
деловое издание,
рассказывающее
о перспективах
и реализации
принципов
устойчивого развития
в различных отраслях
экономики.**

Журнал
выпускается издательско-
коммуникационной группой
«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
(Russian Business Guide)
www.RBGmedia.ru



ЕЛЕНА ТОЩАКОВА, «Палаццо»:

*«Открытие нового салона мебели
стало для нас большим и радостным
событием!»*

Современный интерьер бесконечно многогранен, и это говорит о разнообразии человеческих интересов. Сегодня дизайнеры интерьера предлагают своим клиентам бессчётное количество вариантов обстановки, среди которых несложно потеряться.

И всё же люди чаще прибегают к созданию собственной комплектации мебели, произведённой по индивидуальному заказу. Преимуществами такого подхода являются идеально выверенные размеры, абсолютное сочетание формы, фактуры, цвета и, конечно, функциональности мебели. Разработкой подобных высококлассных изделий интерьера на отечественном рынке занимается компания-производитель «Палаццо», зарекомендовавшая себя как надёжный исполнитель и партнёр. Недавно мебельный дом «Палаццо» и сам прошёл «перезагрузку»: компания переехала в новое просторное помещение, где представила лучшие комплектации мебели, созданные по индивидуальным заказам. В обновлённой студии есть особая зона творчества, здесь дизайнеры работают с клиентами, создают те самые «проекты мечты». О новых локациях студии, ассортименте предлагаемой продукции, популярных стилях в интерьере и влиянии кризиса на бизнес мы поговорили с основателем предприятия, дизайнером и бизнес-леди Еленой Тощаковой.





– Елена, издание «Бизнес-Диалог Медиа» от всей души поздравляет вас с переездом в новую большую студию мебели и дизайна «Палаццо»! Расскажите, какова концепция новой локации и где она расположена?

– Благодарю! Действительно, открытие нового салона мебели стало для нас большим и радостным событием! Обновлённая студия «Палаццо» теперь не просто магазин, а настоящий выставочный центр, мебельный дом, в котором продемонстрированы новые дизайнерские решения и самые

совершенные комплектации мебели, произведённые студией ранее. Здесь можно рассмотреть образцы мебели под ключ: кухни, прихожие, гардеробные, гостиные, детские, ванные комнаты и спальни. Помимо выставочных образцов, есть мастерская для дизайнеров, где они встречаются с клиентами, обсуждают проекты, трудятся, творят. Главный офис продаж по-прежнему находится в городе Костроме, но в скором времени мы планируем открытие аналогичной студии в Москве.

– Расскажите подробнее о производстве и ассортименте компании «Палаццо».

– «Палаццо» – предприятие, производящее штучную продукцию, но охватывающее все виды мебели. Мы работаем по индивидуальным заказам, прорабатывая каждую мелочь и доводя результат до совершенства. Наше производство мелкосерийное, «адресное», поэтому для работы выбираем только высококвалифицированных специалистов. На протяжении вот уже 13 лет мне и моей команде, которая насчитывает 40 человек, удаётся справляться с запросами и заказами даже самых взыскательных клиентов.

В новой студии широко представлены дизайнерские кухни, дополненные современной фурнитурой и аксессуарами, выставлены различные обеденные группы, стулья, рабочие зоны, шкафы, кровати, стеллажи в стиле лофт – и не только. Мы самостоятельно производим откосы и подоконники из шпона и камня. Создаём современные и суперфункциональные вещи: скрытые шкафы, встроенные шкафы, скрытые двери. В обновлённой локации также созданы зоны, где можно увидеть последние новинки из серии зеркал, подсветок, различных подвесных систем и подвесных дверей, мягкую мебель, фрески, обои и даже шторы. Для производства текстиля у нас есть собственный швейный цех.

– Бытует мнение, что работа по индивидуальному заказу значительно увеличивает сроки исполнения и стоимость, так ли это? Насколько быстро студия «Палаццо» выполняет заказы клиентов?

– Производство «Палаццо» – сложноустроенный организм, требующий постоянного внимания, контроля и глубокого погружения в рабочий процесс. Такой подход априори увеличивает сроки и стоимость готовой продукции. Все проекты реализуются под индивидуальные размеры помещений, под интерьер и требования клиента. У нас нет стандартных заготовок, каждый элемент создаётся «с нуля» благодаря серьёзному столярному производству.

Работа над проектом начинается с эскизов, разработки чертежей, замеров, проектирования. Далее после утверждения макета осуществляется закупка материалов, запускается производство. Конечно, весь процесс

занимает много времени, наши стандартные сроки – от 40 до 70 рабочих дней. Мы работаем в среднем и премиум-сегменте. Ценность подобной мебели в её качестве и эксклюзивности; клиент сочетает в каждом предмете все свои предпочтения: эстетику, функционал, цвет, материал.

– **Насколько высок потребительский спрос на мебель по индивидуальному заказу? Кто ваша целевая аудитория?**

– Наше производство никогда не простаивает, график работы утверждён на три месяца вперёд, а значит, спрос есть. Как правило, целевая аудитория компании – семейные люди, трепетно относящиеся к своему дому. Клиенты «Палаццо» – люди креативные, образованные, с высоким интеллектом, с определённым мировоззрением, статусом, с достатком выше среднего. Они находятся на высокой потребительской ступени, для них важно, чтобы пространство вокруг было красивым и функциональным. Но мы изготавливаем мебель не только для жилых помещений, но и для офисов, ресторанов, гостиниц. Технические возможности «Палаццо» позволяют реализовывать любой дизайнерский замысел.

– **Какие стили в интерьере сейчас наиболее популярны? Расскажите о визуальном представлении и функциональности мебели, которую клиенты заказывают в вашей студии наиболее часто.**

– Мебель – дорогостоящие изделия, которые приобретаются на многие годы, а иногда и на всю жизнь. В интерьере не бывает частой смены коллекций, некоторые стили пользуются популярностью на протяжении нескольких лет. В интерьере существуют основные стилистические направления, например, классика, неоклассика, современный стиль, лофт, минимализм. Сколько людей, столько и вкусов. Выбор клиента зависит от его личных предпочтений, а не веяний моды. Наиболее часто клиенты выбирают неоклассику и современный стиль, эти два направления продаются успешнее всего. Не менее важно то, чтобы мебель была функциональной, я, к примеру, люблю порядок, когда всё аккуратно лежит на своих местах.

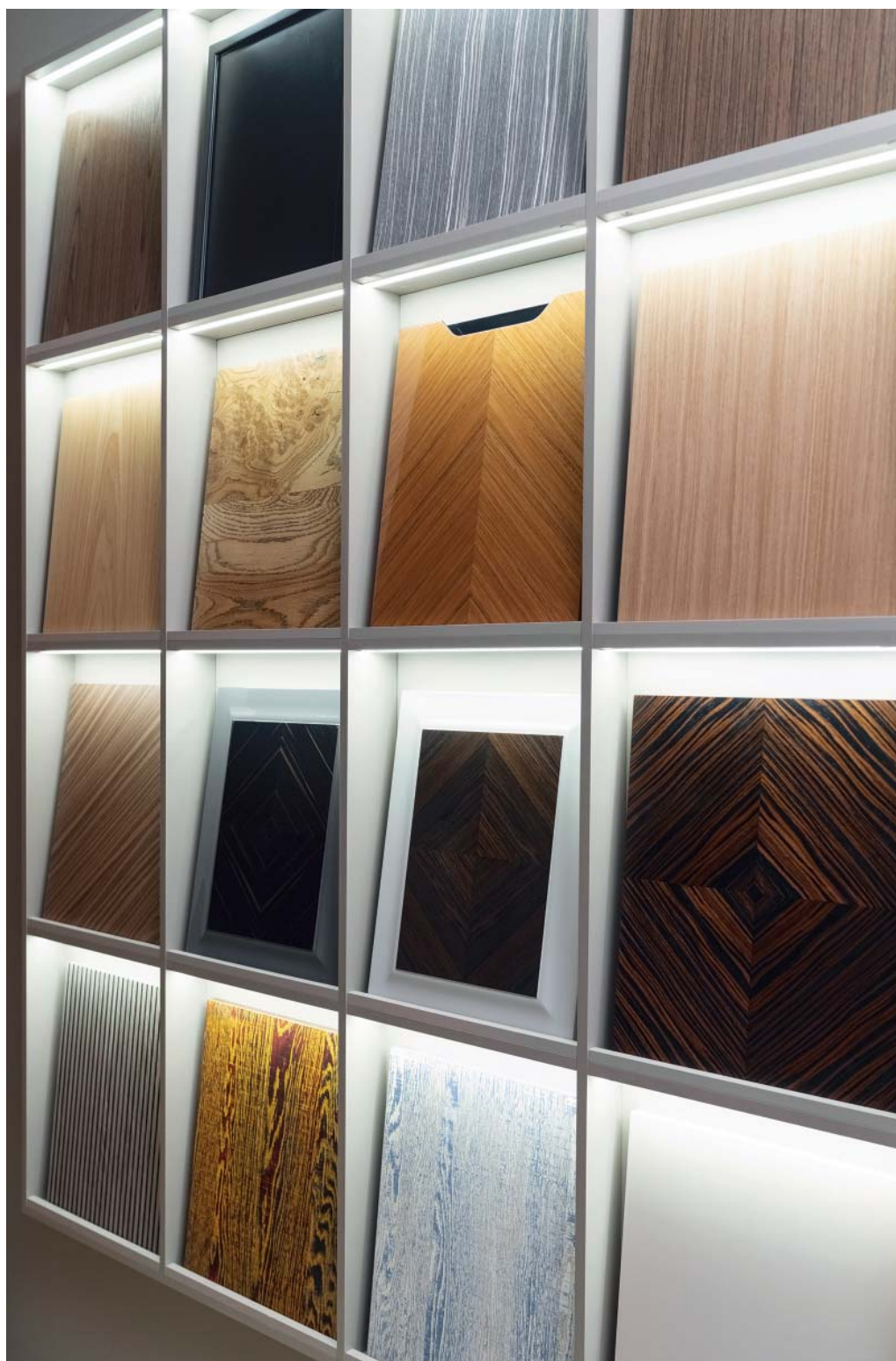
В любом случае главное, чтобы проект получился уютным, хотя по-

нятие уюта для каждого своё: кому-то нравятся бетонные стены, металлические стеллажи, полки из дерева и деревянная столешница, а кому-то – белые фрезерованные фасады, молдинги, пилястры, колонны, витрины. Всё это говорит о разности вкусов и, конечно, разности вложений. Клиент должен понимать, что если он желает воплотить в своём проекте неоклассический стиль, то материалы и фурнитура для такой мебели будут достаточно дорогими. Изготовить мебель из дешёвых материалов не получится, она не будет соответствовать предполагаемому стилю уровня, и результат никого не устроит. Мы предлагаем

клиентам несколько вариантов комплектаций мебели в разной ценовой категории и всегда действуем в интересах клиентов.

– **Повлиял ли текущий кризис на работу предприятия? Есть ли у компании проблемы с поставками импортных материалов? С какими трудностями вы столкнулись?**

– Мы все живём в едином финансовом пространстве и находимся в сильной зависимости друг от друга. Как член нескольких бизнес-сообществ, я могу сказать, что нет предпринимателя, который бы избежал проблем в связи с последними событиями. Во-





прос кризиса и выхода из него обсуждается на каждом профессиональном собрании.

Компания «Палаццо» на протяжении многих лет сотрудничала с европейскими производителями мебели: Австрией, Германией, Италией, поэтому сейчас мы всеми силами пытаемся сохранить уровень и качество своего производства. Приходится изыскивать логистические пути, чтобы получить так любимую многими клиентами мебель. Продукция является уникальной, и нас не устраивают китайские комплектующие. Отдел снабжения «Палаццо» постоянно работает над поиском необходимого сырья, делает закупки и поставяет материалы на склад. В самом начале экономического кризиса мы успели закупить крупную партию мебели, чтобы иметь возможность бесперебойно работать в будущем. В подобных ситуациях выживает тот, кто умеет лавировать. Для нас своевременная выдача готовой продукции всегда в приоритете.

– Какие инструменты по продвижению бизнеса в вашей области наиболее актуальны?

– По моему мнению, собственник должен заниматься продвижением бизнеса самостоятельно. В развитии мне помогает участие в различных мероприятиях, тематических форумах, презентациях, встречах с дизайнерами. Компания «Палаццо» также состоит в Союзе комплектаторов, в нескольких деловых сообществах, как костромских, так и московских. Я всегда рада новым профессиональным знакомствам и сотрудничеству.

Силами маркетологов мы развиваем социальные сети, сайт, создаём видеоконтент, в котором рассматриваем наиболее интересные проекты и отвечаем на популярные вопросы аудитории. Основная задача – продемонстрировать возможности нашей «ювелирной» работы, которую высоко ценят специалисты мебельной сферы.

– Какой стиль в интерьере предпочитаете лично вы и почему?

– Я не мыслю жизни без дизайна интерьера, поэтому смело могу назвать себя мебельным фанатом, поклонником искусства, живописи и всего, что связано с убранством домов. Для меня нет нелюбимых стилей, каждый из них уместен в определённой обстановке.

Хороший дизайнер – не просто человек, умеющий сочетать цвета и формы, это всегда немного искусствовед, историк, архитектор. Профессия дизайнера требует от человека постоянной подпитки самыми разными знаниями. А главное, духовного и личностного роста, воспитания в себе правильных ценностей, которые помогут лучше понимать людей, их потребности и желания. Дом – место, где каждый из нас чувствует себя защищённым, поэтому он должен быть обставлен не просто со вкусом, но и с любовью.

Ещё одним важным профессиональным качеством для дизайнера является насмотренность, то есть впитывание визуальной информации с возможностью реализовать её в проектах. Для развития этого качества необходимо много путешествовать. Я бывала в разных городах России и за рубежом, среди них самые любимые – Москва, Санкт-Петербург, Казань, Милан, Флоренция. Путешествия развивают кругозор, заряжают положительными эмоциями и вдохновляют на новые свершения, позволяя оставаться на творческой волне.

По моему мнению, природа – главный художник на планете Земля. Всё лучшее, что могут предложить дизайнеры, они копируют у природы. Я тоже люблю работать с натуральными материалами: деревом, камнем. Изделия из природных материалов несут особую энергетику, а цвета, подсмотренные в природе, как мне кажется, являются самыми приятными и близкими каждому человеку.

– Как вы считаете, бизнес разделяется на «мужской» и «женский»? Ведь столярное производство вряд ли можно назвать дамским делом. Поделитесь вашим секретом профессиональной успешности.

– Мне кажется, сама сфера деятельности не имеет значения, здесь уместнее говорить о разнице в подходах ведения бизнеса. Женщины дольше анализируют те или иные вопросы, они сверхответственны, боятся допустить ошибку, поэтому просчитывают на несколько ходов вперёд. Мебельное производство – довольно сложная отрасль, «неженская», но я люблю свою работу и считаю, что моё образование и профессиональный опыт дают полноценное право конкурировать с предпринимателями-мужчинами. Помимо дизайнерских знаний, я имею и

конструкторские, хорошо технически подкована, знаю, как работает каждый станок на моём производстве. Собственник бизнеса должен вникать в рабочие процессы, понимать их, чтобы стремиться к развитию.

– Что даёт вам веру в завтрашний день? Что заряжает на новые свершения?

– В первую очередь я заряжаюсь энергией от клиентов, которые доверяют мне свои проекты. Мне нравится фраза, которую я услышала на одном бизнес-форуме, она очень точно отражает эмоции, которые получаешь от хорошо выполненной работы: «Энергия – это новая валюта!» Я получаю большое удовольствие от каждого завершённого проекта. Особенно дорого, когда клиенты «Палаццо» приходят спустя несколько лет и хвалят свою мебель, говорят о её достоинствах. Для меня это наивысшая оценка труда. Получив заряд положительной энергии, я щедро делюсь ею со своими коллегами. Мне кажется, что предприниматель обязан обладать неким импульсом, чтобы поддерживать людей, которые ежедневно трудятся на благо компании. Лидерство само по себе заряжает на успех. Когда ты чувствуешь ответственность за людей, их доход, то просто не имеешь права на негативное мышление.

Меня вдохновляют течение жизни, пространства, созданные талантливыми людьми. Каждый раз, посещая новое место, ресторан, клуб или гостиницу, я считываю его характер, анализирую, думаю над тем, что я бы изменила в этом пространстве, или, наоборот, восхищаюсь дизайнерским решением.

Нельзя не сказать, что бесконечными источниками вдохновения для меня являются мои дети. Дочери сильно мотивируют на работу, развитие и успех. Ради них я готова трудиться в два-три раза больше! Я верю во внутренний настрой и гармонию, которые достигаются с помощью здорового образа жизни, позитивного мышления и доброго отношения к людям.

– Какой посыл вы бы хотели донести до наших читателей?

– Несите в мир добро и красоту, и они вернутся к вам сторицей!

Подготовила Дарья Бакарина



Евгения Кривошеева,
«Швейная мастерская № 1»:

**«Любой интерьер
преображается при
правильно подобранном
текстиле, именно он задаёт
тон и характер помещения!»**

Многие недооценивают роль текстиля при оформлении помещений, а зря, ведь на 80% вещи в интерьере выполнены именно из тканей: шторы, ковры, абактуры, обивка мебели, пледы и подушки. Однако грамотно подчеркнуть достоинства комнаты, обогатить её свежими красками можно только с помощью качественного текстиля.

Об эксклюзивной продукции «Швейной мастерской № 1», её дизайнерских решениях и индивидуальном подходе в работе с клиентами нам рассказала Евгения Кривошеева, основатель швейного производства, дизайнер и эксперт по текстилю.

– Евгения, какие текстильные предметы интерьера отшивает «Швейная мастерская № 1»?

– «Швейная мастерская № 1» занимается пошивом всех видов интерьерного текстиля. У нас можно заказать шторы, пледы, декоративные подушки, постельное бельё, балдахины, скатерти, салфетки, чехлы на стулья, подскатерники, подтарельники и многое другое. Иногда позволяем себе «мелкие шалости», такие как создание абактуров, халатов, пижам и нижнего белья, что, несомненно, является дополнением к профессионально оформленному интерьеру.

Основное направление деятельности «Швейной мастерской № 1» – изготовление эксклюзивных штор, сшитых вручную по особой технологии, привезённой мной из Англии. Там я проходила профессиональное обучение, изучала технологию пошива мужского костюма, работала с портными, перенимала опыт. Все полученные навыки и знания были направлены на разработку собственной технологии по пошиву штор. Рыночной нишей, в которой работает «Швейная мастерская № 1», можно назвать шторы и домашний текстиль для кастомизированного интерьера, то есть разработанный под определённый дизайнерский замысел. В наших проектах используются только качественные ткани, некоторые даже ткются на заказ.

– В одном из видеointerview вы говорили, что целевая аудитория «Швейной мастерской № 1» – дизайнеры интерьера, архитекторы, частные лица. Расскажите, как строится ваша работа с заказчиками?

– Взаимодействие с клиентами строится по-разному. В работе с дизайнерами интерьера и архитекторами я занимаю место помощника, консультирую в выборе тканей и технологий пошива. Важно, чтобы ведущий проекта, то есть «художник», не просто подбирал материалы по цвету и фактуре, но и учитывал другие характеристики, например, то, как ткань драпируется или укладывается в складки. Каждый проект для меня оригинален и требует постоянного внимания. Я часто присутствую в швейном цехе, наблюдая за производством изделий. В процессе производства могу заменить ткани, если их сочетание нарушает гармонию интерьера или не соответствует идее заказчика. Я люблю работать в команде с творческими людьми, так как совместно мы не только достигаем нужного результата, который отвечает требованиям и вкусу заказчика, но и создаём проекты, равные тем, что печатают в лучших интерьерных журналах. Если по какой-то причине у меня не получается найти общий язык с дизайнером или клиентом, я подбираю ему другого декоратора, чтобы сохранить доверие и успешно завершить начатый проект.

В работе с конечным клиентом, с владельцами квартир или домов всю ответственность за дизайнерское видение беру на себя. Перед началом любого проекта всегда долго изучаю клиента с психологической точки зрения, узнаю о его предпочтениях в интерьере. Это необходимо для того, чтобы созданная нами обстановка вызвала у заказчика исключительно приятные визуальные и тактильные ощущения, чувство защищённости и комфорта.

– **Евгения, скажите, занимаетесь ли вы изготовлением массовых заказов, например, для интерьера отелей и ресторанов? Или работаете только над штучными и неповторимыми вещами?**

– «Швейная мастерская № 1» – инновационное предприятие, возможности которого позволяют работать с разными сегментами рынка. Мы много раз отшивали изделия для отелей: выполняли заказы самостоятельно и совместно с дизайнерами-декораторами. Но хочу заметить, что «Швейная мастерская № 1» не работает на массовый рынок и не отшивает одинаковые шторы в количестве сотен штук для массмаркета. Сегодня в числе наших клиентов всё-таки преобладают частные лица с запросом на индивидуальный пошив.

– **Поиск поставщика тканей – задача клиента или «Швейной мастерской № 1»? Кто ваши поставщики-партнёры? Расскажите о них.**

– Всё зависит от проекта: если клиентом «Швейной мастерской № 1» является салон штор, тогда мы работаем на давальческом сырье, то есть ткани предоставляет заказчик. Он находит поставщика и закупает материал. Мы, в свою очередь, занимаемся только пошивом, изготовлением готового продукта.

Если заказчик выбирает меня в качестве дизайнера и текстильного декоратора, то подбором сырья занимаюсь самостоятельно. До последних событий, связанных с санкциями, я выбирала европейские бренды, мне очень нравились ткани из Италии, Англии. На территории России и дружественных нам стран таких материалов, к сожалению, нет. Но, как правило, любой кризис – время развития и свежих идей. Мы нашли для себя решение и создаём ткани самостоятельно, используя основы (лён и хлопок) производства Белоруссии, Узбекистана и Таджикистана. В нескольких проектах уже использовали этот метод: раскрашивали основу акриловыми красками, в итоге получили совершенно неповторимый дизайн. Также ткани можно дополнительно украшать вышивкой, аппликацией или принтом. Безвыходных ситуаций, как говорится, не бывает!

– **Отдельное направление вашего бизнеса – изысканные текстильные шторы для ванных комнат.**

Поделитесь историей разработки этих изделий.

– В современном дизайне интерьера ванные комнаты являются самостоятельными помещениями, стильными и красивыми. Идея создания текстильных непромокаемых штор родилась у меня в тот момент, когда я делала ремонт в собственной квартире. Стандартные шторы для ванных комнат меня не устраивали, они сильно испортили впечатление о дорогом ремонте. Таким образом, у меня возникла мысль создать новый продукт – эксклюзивные шторы для ванных комнат, красивые и влагоустойчивые. Мы объединили в одно изделие текстиль и специальную ткань из полиэстера, получилась двойная шторка. Замечу, что её декоративная часть может быть выполнена из любой ткани, гармонирующей с дизайном ванной комнаты. В дальнейшем это решение высоко оценили многие наши клиенты.

– **Сейчас наступает дачный сезон. Отшиваете ли вы текстильные изделия для убранства веранд и закрытых беседок? Какие «дачные» стили сегодня в моде?**

– Тема уличных штор и текстильных изделий для беседок и веранд – одна из моих любимых. Я всегда с особым воодушевлением берусь за реализацию подобных проектов. Особенно красивыми мне кажутся классические веранды, выполненные из дерева, где присутствует кованая мебель. Это сочетание смотрится благородно и стильно, а профессионально подобранный текстиль придаёт пространству ещё большую изысканность.



«Швейная мастерская № 1» неоднократно выполняла заказы по пошиву уличного текстиля, в том числе для проектов дизайнерского оформления объектов для известных людей. Современные технологии позволяют создавать специальные ткани для открытых веранд, которые по своим свойствам являются влагоустойчивыми и грязеотталкивающими. Шторы, лежаки, сидухи, скатерти из таких материалов можно оставлять на улице круглогодично, никакие погодные явления на них не повлияют. Они прекрасно выглядят и служат многие годы.

– **Какой среди сотен реализованных заказов запомнился вам больше всего?**

– Скажу так: у меня нет нелюбимых проектов. Клиенты «Швейной мастерской № 1» часто возвращаются за обновлением своего интерьера, заказывают у нас новые комплекты. Я всем рекомендую покупать по несколько вариантов штор, чтобы менять их в зависимости от сезона. Ведь летом пространству требуются лёгкость, воздушность, соответственно, и текстиль должен быть светлым, струящимся, летящим. Зимой, наоборот, хочется повесить тяжёлые плотные шторы, придав комнате уюта и тепла.

Мне нравится участвовать в экстремальных проектах, например, в телепрограммах, где в сжатые сроки необходимо продемонстрировать результат наивысшего уровня, чтобы в кадре всё смотрелось безукоризненно. Это очень мотивирует, заставляет включать фантазию, заряжает творческой энергией. «Швейная мастерская № 1» уже была участником нескольких телепроектов: это «Квартирный вопрос», «Фазенда», «Дачный ответ».

– **Каковы ваши дальнейшие перспективные планы по продвижению бренда?**

– Сейчас в новых реалиях рынок сильно изменился, соответственно, требуется время, чтобы адаптироваться под новые условия труда. Для поддержания бренда мы будем продолжать сотрудничество со СМИ и телепроектами, возможно, выйдем на новый уровень в работе с социальными сетями. Мы уверены в качестве своей продукции и любим то, что производим, а это самый верный способ оставаться на плаву!

Подготовила Дарья Бакарина

**Леся Ярославская —
российская
эстрадная
певица, карьера
которой взлетела
вверх благодаря
рейтинговому
проекту Первого
канала. На
сегодняшний день
исполнительница
занимается
сольной карьерой,
сочинением музыки
и готовится к
большому сольному
концерту, который
состоится 30 июня
в Москве, в зале Mag-
nus Locus. Также
Леся Ярославская
продолжает
быть участницей
группы «Тутси».
Под руководством
Виктора Дробыша
коллектив
возобновил
творческую
деятельность,
записывает
новые хиты и
радует преданных
поклонников своими
выступлениями.**



Совсем недавно известная певица переехала с семьёй в новую квартиру, расположенную в самом сердце подмосковного Наро-Фоминска. Артистка много лет мечтала жить у воды и любоваться видами природы из окон комфортабельной квартиры.

Как оказалось, помимо певческого и музыкального таланта, исполнительница обладает ещё и тонким вкусом в организации интерьера. Глядя на то, как обставлена квартира певицы, можно сделать вывод, что она профессионально занимается дизайном: так изысканно и стильно оформлено пространство. Однако проект новой квартиры был для неё первым дизайнерским опытом. О том, как проходил ремонт «квартиры мечты», о взгляде на современный стиль в интерьере и, конечно, музыкальном творчестве мы узнали из первых уст.

Леся Ярославская:

«МНЕ ПРАВИТСЯ, КОГДА В ИНТЕРЬЕРЕ ПРИСУТСТВУЮТ НЕОРДИНАРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ВЫЗЫВАЮТ ИНТЕРЕС!»

– Дом, как и человек, нуждается в представлении. Леся, поделитесь историей вашей квартиры. Как давно она куплена?

– История моей квартиры началась несколько лет назад, когда я услышала, что в центре Наро-Фоминска, на берегу реки Нара, рядом со старинными зданиями шёлкового комбината будет построен новый жилой комплекс. Я всегда хотела жить рядом с водоёмом, чтобы окна моей квартиры выходили на природу, поэтому не сомневалась, что именно в этом жилом комплексе мне нужно приобрести квартиру.

За строительством дома я тщательно наблюдала, несколько раз побывала на объекте до его официальной сдачи, такую возможность мне предоставил застройщик – компания «Остов». Когда я впервые поднялась в квартиру и увидела из её окон реку, по берегам которой расстилается лес, то у меня буквально замерло сердце. Я была невероятно рада тому, что совсем скоро буду жить в квартире с таким сказочным видом.

– Вид действительно непревзойдённый! Вам очень повезло. Как вы считаете, по тому, как обставлена квартира, можно судить о характере её хозяина? Насколько убранство вашего дома отражает ваш внутренний мир?

– Безусловно! Эта квартира – абсолютное моё отражение. Здесь нет ничего случайного, каждый элемент и локация продуманы, подобраны и выполнены с любовью. Ремонт я занималась впервые, до этого опыта в организации интерьера у меня не было. За советом обращалась к профессионалам: дизайнеры консультировали меня в выборе материалов, мебели и декора. В результате всё задуманное получилось. Я очень довольна проделанной работой, гости отмечают, что квартира действительно отражает мою суть, характер, взгляд на мир.

– Сложно было начинать? Расскажите подробнее о том, как вы находили нужные решения, какие материалы использовали для создания интерьера?

– В любом деле новичку нужен наставник, который бы консультировал, корректировал и направлял. Для меня проводником и вдохновителем в мире интерьера стала замечательный дизайнер Ольга Казакова-Меркулова. За время этого ремонта я сделала для себя массу открытий! Ранее не знала о существовании такого материала, как кварцвинил, или, например, о жидких обоях, которые, кстати, идеально вписались в



интерьер комнаты моей дочери. Какие-то материалы мы искали специально, другие «находили» нас. Так, случайным образом в строительном магазине мой супруг заметил куб, оклеенный гибким камнем. Пройти мимо этого «экспоната» я не смогла, материал настолько понравился, что теперь в квартире есть целая стена, выполненная из гибкого камня и имитирующая мрамор. На неё все обращают внимание, выглядит очень необычно и стильно!

Мне нравится, когда в интерьере присутствуют неординарные элементы, которые вызывают интерес. Именно поэтому у меня родилась ещё одна необычная идея – сделать подвесную зеркальную стену между кухней и гостиной. Найти производителя подобной конструкции было нелегко,



никто из моих знакомых ничего подобного не делал и не видел. Но после долгого штудирования интернета исполнителя я всё-таки нашла. Для реализации задуманного необходимо было вмонтировать в потолок внушительных размеров и веса балку, на которую впоследствии повесили не менее тяжёлые зеркала. Конструкция удалась, и я нахожу её очень стильной и функциональной. Когда у меня дома собираются гости, я задвигаю зеркала, создавая более уютную и камерную обстановку в гостиной, а когда нахожусь дома одна, то раздвигаю их, тем самым увеличивая пространство.

Ещё одним неотъемлемым элементом моего интерьера является электрокамин. Он не просто создаёт уют, но и работает в качестве отопительного прибора, когда в квартире прохладно.

Большое внимание я уделила выбору различных световых решений, потому что считаю, что именно подсветка делает пространство интересным. Небольшие источники света идут по всему потолку, также подсвечиваются витрины. Как мне кажется, результат получился достойным.

Мебель в квартире встроенная, сделанная по индивидуальному заказу, для нескольких тумб я даже заказывала импортную фурнитуру, например ручки, имитирующие агат.

После того как ремонт был закончен, у меня осталась одна нереализованная мечта – создать своими руками панно из эпоксидной смолы и повесить его у изголовья кровати в спальне. Мне нравится, как смотрится этот материал, но покупать готовую картину не хотелось. Для реализации моей маленькой задумки мы с супругом отправились на профессиональный мастер-класс по созданию изделий из эпоксидной смолы. Творческий процесс настолько меня увлёк, что я не заметила, как пролетело время. Результат превзошёл все ожидания. Помимо того, что панно прекрасно вписалось в атмосферу комнаты, оно ещё и несёт очень тёплую энергетику. Это был последний, но очень важный штрих в интерьере всей квартиры.

В целом могу сказать, что проделанная работа полностью соответствует моим ожиданиям. Мне ничего не хочется изменить, каждая вещь по праву занимает своё место. Квартира получилась настолько уютной, что мне хочется в ней находиться всё время!

– Какое пространство в квартире у вас самое любимое? Где вы чувствуете себя наиболее комфортно? За каким занятием отдыхаете от будничной суеты?

– Трудно выделить особенно любимые зоны, потому что каждая комната

мне дорога. С наступлением весны мне нравится проводить время на балконе: наблюдать за тем, как распускаются деревья, смотреть на воду, слушать пение птиц. В этот период я могу часами там находиться. Кстати, о часах! В гостиной у меня висят дизайнерские часы, которые я заказала у одного мастера из Самары. Я люблю дизайнерские, штучные вещи, часто привожу их из разных городов.

Мне очень нравится пространство гостиной и кухни: долго над ним работала, помню, что на стадии ремонта до пяти утра сидела за компьютером и перебирала варианты интерьера. В результате основным цветом стен стал белый, он хорошо гармонировал с моей задумкой иметь мраморную стену, о которой я говорила выше, и в целом придавал пространству лёгкость и воздушность. С выбором кухни мне пришлось повозиться: сколько возникало споров! Близкие долго не соглашались с моим решением выполнить её из массива ясеня в ярко-рыжем цвете. Но мне кажется, что такая кухня идеально мне подходит и прекрасно смотрится в сочетании с белым глянцем стен и чёрной столешницей! Её изготовителем стала компания «Диамант Про». Я так благодарна им за качественно выполненную работу! Моя кухня не только красива, но и

функциональна, на ней удобно и комфортно готовить. Вся бытовая техника марки Beko, о ней я нашла множество положительных отзывов. Холодильник многодверный – Side-by-Side (ещё одна моя мечта). Он невероятно вместительный. Когда я организовываю праздники и покупаю большое количество продуктов, то никогда не мучаюсь из-за того, что что-то не помещается, в холодильнике всегда остаётся свободное место.

Говоря о праздниках, нельзя не упомянуть и о музыкальных вечерах, которые я устраиваю для своих близких. В гостиной всё внимание к себе притягивает мой инструмент – белый Kurzweil. За ним я люблю музицировать и петь в компании друзей.

– Мы знаем, что ваша дочь Елизавета любит готовить. Что ей удаётся лучше всего?

– Да, моя дочь превосходно готовит, я счастлива, что у неё есть такое прекрасное увлечение. К вопросу приготовления блюд она подходит серьёзно, как профессионал. Долго изучает рецептуру, соблюдает все рекомендации, выверяет каждую специю до грамма. Лично я, когда вижу рецепт, где прописано взять 2,5 грамма одной приправы и четыре грамма другой, теряюсь.



У Елизаветы на всё хватает терпения, она не боится сложностей, любит экспериментировать. Часто принимает участие в мастер-классах, смотрит видеоуроки известных шеф-поваров, пробует новое. Она самостоятельно может испечь торт, пирожные, приготовить несколько видов суши и салатов. Результат всегда восхищает, будто эти блюда были приготовлены в настоящем ресторане! На свой день рождения она испекла два фантастических торта, не просто вкусных, но и красиво украшенных! Дочь часто балует своих друзей, учителей и одноклассников вкусными сюрпризами. Я очень рада,

что она растёт увлечённым и старательным ребёнком!

Помимо кулинарного хобби, она делает успехи в музыке и изобразительном искусстве...

– Каждый артист и эстрадный исполнитель гордится своей гардеробной. Это особое пространство, где можно настроиться на работу, предаться приятным воспоминаниям, получить вдохновение для новых свершений. Есть ли в вашем доме подобное место творческой силы?

– Моя гардеробная достаточно скромная по площади. Я не стала её увеличивать в ущерб второй ванной комнате, как сделали многие соседи, имеющую подобную планировку. Мне хватает места, тем более что я уже не так трепетно отношусь к вещам и одежде. Раньше костюмы для выступлений можно было надевать несколько раз, но сегодня, в связи с постоянной «фотоотчётностью» в социальных сетях, приходится появляться на публике только в новом. Таким образом, одежда приобретает «одноразовый» характер. Гардероб я обновляю часто, учусь прощаться со старыми нарядами: дарю их или продаю. Но самое главное, что в гардеробной помещаются мои чемоданы для гастролей и есть зона, где размещено всё, что необходимо для ухода за вещами: гладильная доска, парогенератор и т. д. Мне нравится практичность!

– Поговорим о творчестве: вы не только исполнитель, но и автор песен. Что вас вдохновляет на написание музыки? Муза чаще застаёт вас дома или всё-таки в пути / на гастролях?

– Я не так часто пишу песни, как хотелось бы, подолгу вынашиваю сюжет каждой композиции. Для вдохновения мне необходимо пережить какую-то личную историю, наполниться эмоциями. По моему мнению, музыка должна писаться под влиянием чувств, чтобы впоследствии найти отклик в сердцах людей. Но бывает, что я действую от обратного: намеренно ставлю себе задачу написать добрую и лёгкую песню. В любом случае мне нравится исполнять песни собственного сочинения, потому что они мной пережиты и каждое слово в них имеет смысл. Муза чаще застаёт меня в дороге, когда я за рулём. В пробках часто что-то себе напеваю, мне совершенно неважно,



смотрит ли кто-то на меня в этот момент или нет! Надеюсь, что в будущем муза станет посещать меня чаще, чтобы я могла радовать своих слушателей новыми треками.

– Над чем вы сегодня работаете?

– Я активно готовлюсь к сольному концерту, который пройдёт в Москве, в концертном зале Magnus Locus. Я давно задумывала это событие, но последние два года обстановка в стране и мире не сопутствовала организации крупного концерта. Сейчас я поняла, что больше не могу ждать. Мне нужна эта встреча со зрителями, музыкантами, чтобы вдохновиться новыми гастролями. Помимо соль-

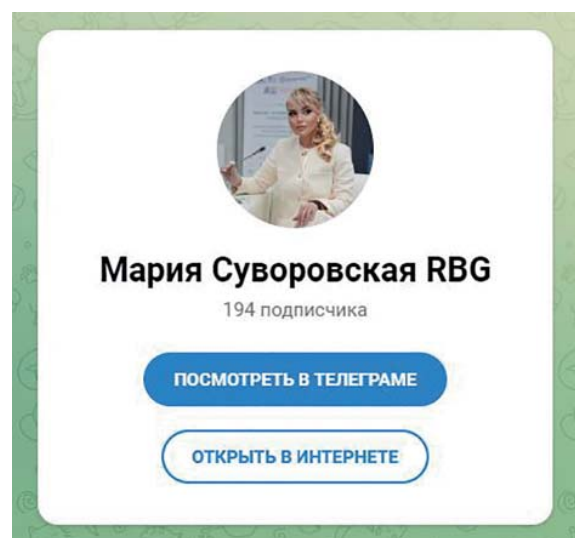
ной карьеры, я занимаюсь преподаванием вокала.

Также хочу поделиться радостью от того, что группа «Тутси» снова возобновила свою работу. Под руководством Виктора Дробыша мы записываем новые песни, выступаем с концертами, история получила достойное продолжение. Поклонники творчества группы «Тутси», некогда юные молодые люди, активно поддерживают нас и сегодня. Наша музыка вызывает у них приятные и трогательные воспоминания. У группы есть своя преданная аудитория, а значит, нам есть для кого работать. Надеюсь, что успех будет сопутствовать нам и дальше.

Подготовила Дарья Бакарина

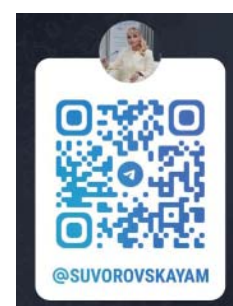
Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ И ПАРТНЁРЫ!
ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШ ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ
([HTTPS://T.ME/SUVOROVSKAYAM](https://t.me/suvorovskayam)),
ЧТОБЫ ОПЕРАТИВНО ПОЛУЧАТЬ ИНФОРМАЦИЮ
О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИЗДАНИЯ И МЕРОПРИЯТИЯХ.
ДЛЯ МЕНЯ ЦЕННО БЫТЬ С ВАМИ НА СВЯЗИ!

С уважением,
Мария Суворовская,
Russian Business Guide



БИЗНЕС
ДИАЛОГ

ЗАБОТА О КРАСОТЕ И ЗДОРОВЬЕ



SheSmart –
честная косметика
для умных женщин!

Косметика SheSmart создана для женщин, понимающих важность правильного ухода за кожей лица. Основная цель бренда – доказать, что производство качественной косметики – не череда маркетинговых стратегий, а сфера научной деятельности.

По мнению технологов и разработчиков SheSmart, научный подход к созданию косметических средств является единственным возможным путём к сохранению молодости кожи. Российский производитель выпустил линейку средств из семи продуктов, каждый из них выполняет определённую функцию и является неотъемлемой частью ежедневного ухода за лицом. Регулярное использование средств SheSmart позволяет наблюдать, как меняется кожа, запускаются процессы её регенерации, восстанавливается гидролипидный баланс, а мимические морщины разглаживаются. SheSmart – не волшебный эликсир молодости, а эффективный продукт на основе достижений российских биохимиков и учёных! Подробнее об истории создания бренда, достоинствах новой линейки продуктов, секретах её производства, а также о возможностях и планах научной лаборатории SheSmart мы узнали от одного из основателей косметического производства Александра Герштейна.

– Александр Юрьевич, нашему изданию вы не раз рассказывали о возможностях ведущего российского разработчика и производителя современных перевязочных средств «Биотекфарм», продукты которого высоко ценятся пациентами и врачами. Расскажите, как вы пришли к решению открыть новое направление в бизнесе и почему выбрали косметологию? Как давно родился косметический бренд под интересным названием SheSmart?

– Так уж повелось, что многие проекты выбираю не я сам, а они «выбирают меня». Мой партнёр, который много лет занимался производством косметики для проблемной кожи, предложил объединить его промышленные мощности с моим профессиональным опытом и совместно создать новую линию уходовой косметики для женщин. Сама идея была простой: скопировать чужую незапатентованную рецептуру, сделать яркий дизайн упаковки и запустить производство. Признаюсь честно, что я был против. Сам подход к реализации проекта мне показался малоперспективным и неинтересным. Я предложил своё видение: разработать на базе научной лаборатории компании собственную рецептуру косметики, отличную от тех, что уже присутствуют на российском и западном рынках. Для этого у нас были специалисты: биохимики, технологи и медицинские специалисты. Их преимущество в том, что они хорошо понимают структуру кожи, знают, какие факторы влияют на её состояние, какие вещества борются с воспалением. То есть разработка формулы косметического средства для научной лаборатории компании стала бы вполне выполнимой задачей. При всех достоинствах у данной

модели производства был один минус – её стоимость, несопоставимая с той, которую изначально озвучивал мой партнёр. Для принятия решения нам потребовался месяц.

С сентября 2021 года мы начали работу над продуктом. Процесс требовал времени: необходимо было разработать состав, найти сырьё, подобрать технологии производства, разработать дизайн упаковки, закупить тару. Первую партию косметики из семи продуктов мы выпустили в преддверии Международного женского дня, 4 марта был объявлен старт продаж. В этот день SheSmart появилась на прилавках магазинов и торговых интернет-площадках.

– В чём особенность SheSmart?

– Одним из основных компонентов наших средств являются пептиды, они хорошо влияют на многие факторы здоровья кожи. Их существует около 28 видов, но действительно работающих на кожу всего два. При этом в процессе технологии один из них уничтожается. К этому выводу пришли наши учёные в процессе исследования первых образцов полученной косметики. Генеральный директор «СмартБьюти» (Сергей Брусов), кандидат химических наук, лично принимал участие в разработке образцов. Он смог разработать технологию, которая не уничтожает пептиды в процессе произ-



водства, а сохраняет их полезные свойства. За это мы называем наше производство «не-разрушающим».

Название продукции SheSmart можно трактовать по-разному: «косметика для умных женщин», «умная косметика», «умная косметика для неё». Наша целевая аудитория – девушки, которые покупают не просто брендовые средства по уходу за кожей, а качественные и действенные. Мы создали SheSmart для тех, кто понимает и ценит состав косметического средства. С той же целью мы активно развиваем познавательный телеграм-канал: <https://taplink.cc/shesmart>, где подробно и с научной точки зрения рассказываем о преимуществах косметики и о том, как правильно ухаживать за кожей лица, чтобы оставаться молодой и привлекательной долгие годы. Это можно назвать образовательным проектом, ведь одна из его задач – популяризация отечественной науки и её достижений в области разработки косметических средств для женщин. Конечно, мы не ставим себе цель охватить 100% рынка, но я абсолютно уверен, что категория умных женщин, которые смогут извлечь пользу из косметики SheSmart, существует – и обширная.

– Нашим читателям было бы интересно узнать, какие именно средства вы предлагаете. Расскажите об их назначении и свойствах.

– Все семь средств SheSmart имеют приятную качественную упаковку, дизайн разработан таким образом, чтобы вызывать у покупателей интерес и симпатию. Средства пронумерованы римскими цифрами, и если их выстроить в одну линию, то можно заметить, как складывается единая картинка, на которой изображена волна как символ чистоты и свежести. Косметика создана для целевой аудитории женщин старше 30 лет. Наша рецептура подходит для всех типов кожи. Расскажу подробнее о каждом из средств:

I. Мягкая очищающая пенка для умывания с фруктовыми энзимами и ниацинамидом создана для эффективного и бережного очищения кожи. Она не оставляет ощущения сухости и стянутости после использования. Фруктовые энзимы мягко удаляют ороговевшие клетки, загрязнения и вредные вещества, которые скапливаются на коже, а также стимулируют процессы обновления. Ниацинамиды, добавленные в состав, активно стимулируют кровообращение, запуская процессы регенерации в клетках кожи. При регулярном использовании пенки выравниваются цвет лица и микрорельеф кожи, нормализуется работа сальных желез, улучшается микроцирку-

ляция. Благодаря идеально подобранным компонентам, мягкой текстуре и сбалансированному воздействию пенка подходит для самой чувствительной кожи и кожи с куперозом. Продуманная упаковка, оснащённая специальной щёткой для умывания с мягкими щетинками, позволяет сделать этап очищения эффективнее, при этом не травмируя кожу.

II. Увлажняющий тоник для лица с гиалуроновой кислотой и ниацинамидом активно борется с признаками старения, интенсивно питает клетки эпидермиса влагой, восстанавливает и поддерживает гидролипидный баланс кожи, активизирует обменные и регенерирующие процессы, укрепляет иммунитет кожи. Средство обеспечивает защитный барьер, оберегая кожные покровы от агрессивного воздействия окружающей среды, проточной воды и свободных радикалов. Состав богат ниацинамидом, который активно стимулирует кровообращение и запускает восстановительные процессы.

Хочу заметить, что многие женщины пренебрегают данным этапом ухода за собой, но именно тоник позволяет повысить эффективность уходовой косметики, являясь её проводником и доставляя полезные компоненты в глубокие слои дермы.

III. Увлажняющая сыворотка с гиалуроновой кислотой, пептидами, ниацинамидом и витамином Е. Данный продукт – формула молодости, он обогащён гиалуроновой кислотой, витамином Е и ниацинамидами. Сыворотка эффективно борется с появлением кожных заломов, разглаживает мимические морщины, обеспечивает глубокое увлажнение и упругость кожи. Не оставляет ощущения липкости и позволяет добиться нежности и бархатистости при прикосновении.

IV. Гель-крем уход вокруг глаз с гиалуроновой кислотой, пептидами, ниацинамидом интенсивно увлажняет и питает чувствительную зону вокруг глаз, выравнивает цвет кожи и увеличивает плотность, избавляя от мимических морщин. Гель-крем станет незаменимым помощником для женщин по утрам, когда хочется добиться лифтинг-эф-

фекта, снять отёчность, избавиться от синяков и придать лицу свежий вид.

V. Дневной крем для глубокого восстановления кожи с гиалуроновой кислотой, пептидами, витамином Е обеспечивает интенсивное увлажнение благодаря гиалуроновой кислоте в своём составе, оказывает тонизирующий эффект, способствует выведению токсинов. Ниацинамиды помогают замедлить процессы старения и избежать появления новых заломов. Крем станет идеальной базой под макияж, так как способствует выравниванию тона кожи и является функциональным средством для ежедневного применения.

VI. Ночной крем-уход отбеливающий с пептидами, витамином Е, витамином А и ниацинамидом. Благодаря витаминам А и Е ночной крем-уход обладает мощным депигментирующим комплексом, способствует осветлению и выравниванию тона кожи, предотвращает появление веснушек и пигментных пятен. Ниацинамид восстанавливает гидролипидный баланс и запускает процессы регенерации, а пептиды замедляют процессы старения и препятствуют появлению мимических морщин.

VII. Маска-скраб для лица. Средство содержит комплекс активных компонентов, среди которых – бамбуковый уголь и скрабирующие частицы. Маска отшелушивает ороговевшие клетки, адсорбирует, выводит загрязнения и токсины, глубоко очищает и сужает поры, способствует снижению жирности, убирая неприятный блеск. Её использование предотвращает появление чёрных точек.

Бамбуковый уголь направлен на очищение тканей кожи от бактерий, препятствует появлению воспалений. Благодаря своим свойствам он лечит акне и нормализует кислородное дыхание клеток дермы. Ниацинамид способствует укреплению гидролипидного барьера кожи, улучшая её внешний вид. Очищение – один из важнейших этапов ухода!

– Можно ли считать, что данная линейка косметики может стать альтер-



нативной импортным продуктам, которые сильно подорожали в России в связи с экономическим кризисом 2022 года?

– По данным, опубликованным медиагруппой «РИА Новости», министр промышленности и торговли Российской Федерации Денис Валентинович Мантуров сказал, что, в связи с уходом из России иностранных производителей парфюмерии, для отечественных производителей открывается рынок в один триллион рублей (<https://ria.ru/20220409/proizvodstvo-1782698342.html>).

Я уверен, что и в области производства косметических уходовых средств у российских производителей также разворачиваются большие перспективы.

Вся реклама иностранной продукции на данный момент прекращена, закрытие границ привело к нарушению логистики импортных товаров, а некоторые зарубежные бренды и вовсе прекратили торговлю в России. Соответственно, на их место приходит отечественная продукция, пусть она ещё в каком-то смысле зависима от поставок иностранного сырья, но в конечном итоге, спустя время, благодаря российским учёным станет полноценной заменой.

Проиллюстрирую на примере SheSmart: для производства косметики требуется сырьё, а именно пептиды, низкомолекулярная гиалуроновая кислота и другие элементы, которые мы заказываем у западных стран: Испании, Италии, Франции. В нашей стране производителя данного сырья пока нет, во всяком случае, я его не нашёл. Для изготовления нескольких тонн продукции SheSmart необходимо привезти от 30 до 100 кг импортного сырья, что гораздо проще сделать по сравнению с перевозкой уже готовой импортной продукции. По количеству затрачиваемых средств и сил эти две задачи несопоставимы друг с другом.

– Как вы считаете: почему российские учёные раньше не смогли разработать сырьё, необходимое в производстве косметических средств? Что мешало и мешает российской науке?

– Проблема российской науки в отсутствии маркетинга. За иностранными учёными стоят большие отделы продаж и отделы рекламы, которые любую разработку преподносят как грандиозное открытие, но не все достижения зарубежных учёных так хороши или значительны, как о них говорят. В России, к сожалению, обратная ситуация:



– Совсем недавно произошло моё знакомство с новой косметикой SheSmart, и хочу сказать, что линейка продуктов меня приятно удивила! Уже после первого применения я почувствовала эффект от качественного, бережного и деликатного ухода. Средства имеют приятный, лёгкий и ненавязчивый аромат. В целом косметическая линейка достаточно разнообразна, что говорит о том, что она создавалась с заботой о коже. Особенно хотелось бы отметить брендинг линейки, продуманную упаковку и, конечно, состав «умной косметики». Для меня SheSmart – просто находка! Я уверена, что эта косметика останется со мной надолго!

**Леся Ярославская
(русская эстрадная певица, солистка группы «Тутси», автор и исполнитель собственных песен)**

есть разработки, но нет продвижения. Соответственно, у потребителей, инвесторов и компаний нет веры в отечественную науку. Я надеюсь, что последние события, связанные с кризисом, наконец-то заставят нас действовать, и мы воочию увидим, на что способны российские учёные (а я-то знаю, что они могут многое!).

– С какими трудностями вы столкнулись на пути производства первой партии косметики? Каким образом вы их преодолели?

– В момент разработки продуктов мы не могли определиться с выбором отдушки. В моём представлении, крем должен иметь свой особенный яркий аромат, но, как выяснилось позже, я оказался неправ. И в этом меня убедил косметолог из Франции, с которым мы познакомились несколько лет назад на Международном форуме косметологов-дерматологов. Напрямую он не участвовал в разработке нашей линейки косметики, но оказал профессиональную консультацию по выбору аромата.

Когда первые образцы средств были готовы, я отправил их ему, чтобы узнать стороннее компетентное мнение о наших разработках. Он оценил состав, формулу продуктов, подтвердил, что мы идём правильным путём. По поводу аромата сообщил, что отдушка косметического средства должна быть не яркой, а, наоборот, нейтральной, чтобы не спорить с парфюмом женщины, поэтому лучше выбирать ароматы, которые не выходят на

первый план, а оставляют лишь лёгкий шлейф чистоты и свежести. Он выслал нам образцы отдушек, которые должны соответствовать дорогой и качественной косметике, именно их мы и используем в производстве. В остальном трудностей не возникало.

– На каких торговых площадках можно найти косметические средства SheSmart? На полки каких известных торговых сетей вы стремитесь попасть?

– Сегодня SheSmart уже есть на таких крупных маркетплейсах, как Wildberries, Ozon, «Яндекс.Маркет». Недавно мы заключили договор с интернет-магазином «Л'Этуаль» и «Золотое яблоко». В скором времени рассчитываем появиться на прилавках сети магазинов «Золотое яблоко», я считаю данную торговую площадку одной из самых перспективных, так как её учредители борются за продажу не просто брендовой, а в первую очередь качественной косметики.

Также мы поставляем средства SheSmart в аптечные сети многих регионов нашей страны.

– Пилотная партия косметики SheSmart вышла совсем недавно. Скажите, есть ли первые отзывы о косметических средствах?

– Да, безусловно! И это не просто отзывы друзей и знакомых, это отзывы покупателей. Все отклики исключительно положительные, чему мы бесконечно рады.

– Какие планы по развитию проекта вы строите на ближайшее будущее?

– На данный момент мы выпустили по 2500 SKU каждого продукта из линейки SheSmart. Ингредиенты на ближайшие две-три партии мы выкупили, производство налажено, поэтому планируем придерживаться этих же производственных объёмов. Сейчас трудимся над разработкой патчей, кремов для рук и для тела. Стоит отметить, что разработка каждого нового продукта стоит дорого, поэтому мы планируем двигаться не торопясь, постепенно наращивая ассортимент. Однако стремимся сделать большую линейку косметических средств для умных женщин всех возрастных категорий! И надо сказать, что росту производства сопутствует Минпромторг РФ: министерство оказывает всевозможное содействие в поиске поставщиков ингредиентов, которые пока мы вынуждены закупать в Европе. В целом я уверен, что у проекта SheSmart большое и светлое будущее!

Беседовала Дарья Бакарина



Ароматное лекарство от Светланы Шишковой

Применение эфирных масел в терапевтических целях – древнейший метод исцеления души и тела. Наши предки использовали масла растений, трав не только для врачевания и из эстетических соображений, но и в качестве энергетического ресурса. На сегодняшний день почти каждый человек постоянно находится в состоянии стресса, чувствует апатию, дефицит сил и энергии. О том, как с помощью могущественных сил природы побороть негативное эмоциональное состояние, стать сильнее, решительнее и жизнерадостнее, мы узнали от сертифицированного и опытного ароматерапевта и владельца магазина «Эйфория – мир свежей косметики» Светланы Шишковой.

– Светлана Васильевна, ваши знания в области ароматерапии могут стать спасением для тех, кто в суте будней не может найти ресурс. Скажите, какой эффект на человека оказывают индивидуально составленные духи на основе эфирных масел?

– Ресурсным называют аромат, созданный в терапевтических целях, он даёт возможность улучшить эмоциональное состояние человека: почувствовать внутренний баланс, смелость, привлекательность, лёгкость, уверенность в своих силах. Как правило, аромат составляется под разные задачи, например, для раскрытия сильных сторон личности, развития бизнеса, гармонизации личной жизни, защиты от негатива, привлечения успеха. Результат всегда зависит от рецептуры духов.

– Как вы работаете с аудиторией? Что представляет собой «ароматевичник» от Светланы Шишковой? Проводите ли вы выездные мастер-классы?

– Основная моя деятельность – работа с энергиями на всех уровнях. Все магические ритуалы испокон веков включали в себя работу с эфирными маслами и фимиамами из трав, большое внимание уделялось месту проведения ритуала и времени (в соответствии с лунным календарём). Ароматерапия даёт возможность «носить ритуал» прямо на себе в виде аромата и менять пространство и реальность согласно своим желаниям и задачам. Подобные волшебные деяния в компании клиентов и подруг я называю «ароматевичниками».

Да, я провожу выездные аромавстречи, они проходят в формате мастер-классов. На них обязательно рассказываю о свойствах эфирных масел, их влиянии на эмоции и настроение. Под моим чутким руководством девушки, учитывая свои предпочтения и желания, составляют индивидуальные ароматы из 6-8 эфирных масел.

– Сформулировать запрос для составления ресурсных духов порой не так просто, особенно когда проблемы нахлынули со всех сторон. Как вы помогаете клиенту разобраться в его истинных желаниях?

– Согласна, прежде чем начинать работу с маслами, необходимо провести аромадиагностику. Этому меня научили в Институте ароматерапии Игоря Владимировича Сакова. Аромадиагностика позволяет точно опреде-

лить особенности психоэмоционального и физического состояния человека. При прослушивании ароматов клиент выделяет для себя приятные и неприятные. Затем выстраивает иерархию из выбранных ароматов для создания индивидуального ассортимента. Важно обратить внимание на понравившиеся масла и знать их свойства, так как эфиры работают на физическом, психоэмоциональном и ментальном уровнях. Клиенту сразу станет понятно, почему он выбрал именно эти эфирные масла. Их свойства будут соответствовать состоянию организма, его физическим и психоэмоциональным кондициям. Я, как специалист, помогу расшифровать и расскажу, почему был выбран тот или иной аромат или, наоборот, почему некоторые ароматы на данный момент остались отвергнутыми. После первой же встречи клиент будет знать ассортимент масел, которые положительно влияют на его состояние и самочувствие. После встречи у всех участников аромаурока останется флакон с ресурсным ароматом. Если композиция «отзовётся» и человек заметит улучшение в своём состоянии, встречу можно повторить. Свой ресурсный аромат необходимо использовать ежедневно в течение 21 дня, именно столько времени требуется на выработку хороших привычек и закрепление гармоничного состояния.

– Масла каких производителей вы используете в работе? Расскажите о таинстве составления духов.

– Я использую эфирные масла терапевтического класса от компании «Дотерра». Мне знакомы многие производители эфирных масел, но именно «Дотерра» расположила меня своим качеством и ассортиментом. Её отличие от других производителей в том, что она не просто производит и продаёт продукт, но и сопровождает своих клиентов на протяжении многих лет. В компании работают специалисты с медицинским образованием: терапевты, психологи, психотерапевты, диетологи, нутрициологи и другие. Все они используют в своей практике эфирные масла и часто рассказывают об их пользе. Эфирные масла решают массу проблем: помогают справиться с бессонницей, избавляют от проблем с пищеварением, поддерживают иммунитет, облегчают боль, дарят отличное самочувствие и заряд энергии, улучшают настроение, помогают сконцентрироваться, контроли-

ругуют вес. Масла настолько чистые, что их ежедневно могут использовать беременные женщины и дети.

Составлять духи из таких масел – одно удовольствие. В этом процессе главный инструмент и помощник – наш нос, ему стоит доверять. Порой мы сами не знаем, чего хотим, а вот нос подскажет. Даже партнёра мы выбираем по запаху. Недаром про людей, испытывающих симпатию друг к другу, говорят: «Снюхались».

Как составить аромат: берём 10-15 капель каждого выбранного масла, их должно быть не больше восьми, и заполняем ими пустую бутылочку из тёмного стекла, а остальное пространство заполняем базовым маслом (миндальным или жожоба). Составление духов – искусство. Каждый может попробовать поэкспериментировать в этом занятии, однако эффективнее работа пойдёт в присутствии специалиста, как это происходит в наших аромамастерских. Я обучаю тому, как правильно подобрать ноты (верхние, средние, нижние), как сочетать ароматы, а также рассказываю, какие масла совершенно не дружат друг с другом.

– Как правильно наносить ресурсные духи, чтобы они работали?

– Как я уже говорила, духи нужно использовать 21 день, не меньше. Но не стоит ждать от них быстрого результата, есть случаи, когда требуется регулярное и долгое использование эфирных масел. В элементарных ситуациях, когда, например, болит голова, масло перечной мяты может помочь здесь и сейчас.

Ароматерапия несколько лет назад буквально спасла меня от послеродовой депрессии. Правда, я тогда ещё не знала, что такое лечение ароматами и как это работает. Не исключаю: есть серьёзные ситуации, когда одних ароматов недостаточно, в случае клинической депрессии лучше обращаться за квалифицированной медицинской помощью. Тем не менее запахи, поднимающие настроение, пойдут на пользу всем, кто так или иначе чувствует себя «не в духе».

Существует множество «жизнерадостных» эфирных масел: бергамот, мелисса, герань, роза – классические эфирные масла, поднимающие настроение. Апельсин и мандарин приносят радость и вызывают улыбку. Если посещает чувство тревоги, то можно использовать нероли, ромашку, ладан. Когда находит апатия, будут полезны жасмин, пачули, розмарин.

Аромакомпозицию из выбранных масел нужно нанести на точки пульсации: запястья, затылок, мочки ушей, виски, ярёмную ямку, между грудей, под коленом. Я люблю наносить на волосы. Сначала наношу аромат на ладони, а потом провожу ими по волосам.

– Были ли в вашей практике случаи, когда предприниматель, испытывающий проблемы в бизнесе, смог найти их решение после того, как начал использовать ароматерапию в повседневной жизни? Какой отклик вы получаете от клиентов?

– Если необходимо предпринять ряд важных действий, то потребуются решимость, чтобы довести дело до конца. Решимости должны сопутствовать отвага, последовательность, сосредоточенность, верность себе и намеченной цели. И здесь нам могут помочь композиции из эфирных масел, которые развивают лидерские качества, то есть те, которые так важны в построении успешного бизнеса.

Недостаток уверенности может крайне сковывать и проявляться в виде заниженной самооценки либо в качестве неверия в собственные силы при выполнении важных задач. Лучшим другом всех застенчивых является жасмин. Иланг-иланг, роза, мускатный шалфей, бергамот, ладан, лаванда, базилик, кориандр, имбирь также помогут почувствовать себя увереннее.

Определённый аромат при вдыхании вызывает эмоцию, эмоция побуждает к действию, тем самым мы выходим на результат. Призываю всех неуверенных в себе преодолевать свою застенчивость и нерешительность с помощью эфирных масел – очень мягкий и вместе с тем эффективный способ не бояться быть в центре внимания, побороть свою робость и не упустить предоставляемых жизнью шансов для успешного развития бизнеса. Я и мои клиенты опробовали это на личном опыте. Использование духов, вселяющих уверенность, помогло мне справиться с нервозностью, которая часто даёт о себе знать перед важным событием, вроде произнесения речи перед большой аудиторией. Был в моей практике случай, когда ресурсные духи помогли получить новую работу, потому что девушка была полна решимости и на собеседовании проявила себя с лучшей стороны. В её духи мы добавили эфирные масла, которые оживляют тело и разум, они послужили для неё определённым «допингом». Одна мама

попросила составить композицию для её сына-студента. Эфирное масло нанесли на... зачётку. История умалчивает, на кого больше повлиял аромат: на того, кто сдавал экзамен, или на того, кто его принимал. Однако факт остаётся фактом: экзамен был сдан успешно! У меня большое портфолио личных рецептов ресурсных духов, ими я охотно делюсь в своей книге «Чем пахнет счастье? Исповедь ароматерапевта».

– Так ли плохи синтетические духи, ведь многие ими пользуются?

– Пользуются только те, кто не заботится о своём здоровье, и те, кому интересен лишь «пустой» аромат. Нужно помнить: всё, что мы наносим на себя, поступает в кровь. Для меня и для моих клиентов это очень важный фактор, поэтому необходимо пользоваться только настоящими эфирными маслами стандарта чистого терапевтического класса.

– Интересно было бы узнать: о чём мечтает ароматерапевт Светлана Шишкова? Какие духи вы составляете для себя?

– Я мечтаю о том, чтобы как можно больше людей узнало о полезных свойствах эфирных масел, о том, какое удовольствие приносит их применение. Хочу, чтобы люди больше доверяли силе растений, дабы улучшить своё физическое и эмоциональное здоровье. Для этого я всегда рада делиться своим опытом использования эфирных масел, они дают мне энергию, жизненные силы, повышают мою выносливость, снижают тревожность. Я достаточно эмоциональный человек, поэтому использую эфирные масла дома и на работе. Моя семья, моё окружение меньше обращаются к докторам, меньше тратят деньги на лекарства – с помощью масел мы решаем многие проблемы.

Помните, что духи из эфирных масел – ароматное лекарство, подобранное индивидуально для каждого!

Мои личные духи состоят из космического масла розы, которая невероятно повышает вибрации, из нероли, которое делает меня более смелой и открытой, и из женского масла герани, оно хорошо выравнивает гормональный фон и избавляет от эмоциональных качелей. Также добавляю «радостный» апельсин для улучшения настроения, бергамот, избавляющий от хронической усталости, масло удачи – базилик, масло защиты – ладан.

Беседовала Дарья Бакарина

Марина Костенко,
Mary Me:
«МЫ СОЗДАЁМ ОДЕЖДУ
ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ В
СЕБЕ ЖЕНСКОЕ НАЧАЛО!»

Название бренда Mary Me связано с именем его основательницы Марины Костенко, а также оно очень созвучно с английским выражением «marry me», что придаёт ему ещё больший шарм! Целевая аудитория бренда – молодые девушки и женщины, трепетно относящиеся к своему образу и гардеробу. Они лёгкие, игривые и любят быть в центре внимания. Прототипом бренда Mary Me и женственного образа в одежде можно назвать известную кинодиву 1950-х годов Мэрилин Монро, которая мало кого оставляла равнодушным. Мэрилин была преисполнена красоты и мягкости. Её образы и сегодня являются классикой и эталоном женственности. На таких девушках многие мужчины мечтают жениться!

Героиня нашего интервью является вдохновителем молодого бренда одежды. Выбрав в качестве бизнес-направления производство романтической женской одежды, Марина Костенко не прогадала. Среди множества торговых марок бренд Mary Me отличается своей изысканностью, достоинством и красотой, а главное, он востребован. О том, как хобби и мечты о собственной коллекции одежды стали явью и каких результатов предпринимательница добилась в реализации задуманного, мы узнали лично у бизнес-леди.

– *Марина Игоревна, в одном из ранее вышедших интервью вы рассказывали о развитии франчайзинговой сети магазинов Bel Moda. На протяжении нескольких лет вы занимались расширением торговой сети и продавали одежду чужих брендов. Скажите, как вы пришли к пониманию того, что хотите заниматься собственной линией одежды? Как события последних двух лет повлияли на развитие вашего прежнего бизнеса и рождение нового?*

– На данный момент я приостановила развитие франчайзинговой сети Bel Moda, но не из-за кризиса, а в связи с развитием собственного бренда одежды Mary Me. В существующих магазинах Bel Moda мы изменили ассортимент одежды: чуть сократили поставки товаров из Белоруссии и Польши и ввели большую коллекцию одежды Mary Me. В скором времени я надеюсь открыть первый монобрендовый магазин Mary Me.

Изначально Mary Me задумывался как некий творческий эксперимент, но впоследствии бренд вырос в настоящую торговую марку с большой коллекцией женской одежды. Бренд полностью закрывает потребности потребителей: наше производство изготавливает одежду первого, второго и третьего слоя. В этом году впервые представили собственную линию верхней одежды: пальто и плащи. Многие покупательницы оценили наши новинки по достоинству, все отзывы исключительно положительные.

Если говорить о нынешней ситуации, то, конечно, кризис оказал влияние на развитие молодого предприятия: появились перебои в поставке тканей, цены на сырьё и оборудование значительно выросли. Несмотря на это, в ущерб себе мы не завышаем цены на конечные изделия, так как считаем, что отечественная продукция должна быть доступной, особенно в кризис. Чтобы оставаться на плаву, мной было принято решение расширить производство. Сегодня моя текстильная фабрика не только работает как производитель женской одежды бренда Mary Me, но и исполняет сторонние заказы партнёров.

– *Помимо организации собственного производства, вы стали экспертом в области ин-*

дустрии моды. Поделитесь с нашими читателями новостями о вашей ставнической деятельности.

– Да, я участвую в программе наставничества и предоставляю молодым предпринимателям и дизайнерам возможность воплощать их проекты в жизнь. Моя команда помогает новичкам на всех этапах производства одежды: от создания лекал до конечного пошива изделий. Конечно, я работаю не со всеми желающими, а только с интересными специалистами, с теми, кто предлагает рынку незаурядные решения, имеет хорошие перспективы и нацелен на успех. Некоторые торговые бренды растут на наших глазах: на старте они отшивают коллекции одежды в количестве 50 изделий в месяц, спустя год увеличивают производство своих моделей до нескольких тысяч. Я горжусь своими партнёрами!

– *Выбор одежды во многом определяет характер человека. Кто она – девушка от бренда Mary Me?*

– Безусловно, каждый бренд ориентирован на определённую аудиторию. Характер Mary Me сформировался благодаря моему опыту работы в рознице. На протяжении многих лет, пока я занималась развитием сети Bel Moda, я внимательно слушала мнения покупательниц о поставляемой нами одежде, пыталась соответствовать их вкусам и предпочтениям. Исходя из этого, у меня сложилось представление о том, что современные девушки соскучились по женственной, красивой одежде. У многих брендов сейчас

преобладают спортивный и деловой стили, в основном в пастельных оттенках. Это неплохо: в гардеробе должны присутствовать базовые вещи, но носить только их достаточно скучно. Создавая Mary Me, я хотела привнести в будни женщин праздность, лёгкость, добавить их образам кокетства, молодости и непосредственности. Именно поэтому в нашей коллекции так преобладают яркие платья из струящихся тканей: шифона, атласа, шёлка. Все модели выполнены с учётом последних модных тенденций и подходят для любого случая и мероприятия.

Коллекция одежды отражает мой внутренний мир, мой неугасаемый романтизм. Как владелец бренда, я задаю тон и настроение будущей линии одежды, после чего команда дизайнеров приступает к воплощению идей. Помимо платьев, мы также отшиваем вещи в стиле спорт-шик.

Девушка от Mary Me уверенная в себе, красивая, открытая миру, позитивная, лёгкая и молодая душой.

– *Что вас вдохновляет на создание образов? Кто из современных дизайнеров является для вас ориентиром?*

– Я люблю моду, слежу за её изменениями, но кумиров среди дизайнеров у меня нет. Наш бренд никого не копирует, мы самостоятельно разрабатываем модели с учётом потребностей нашей аудитории. Mary Me имеет свои особенности: мы создаём одежду для тех, кто бежит от серости и обыденности, для тех, кто ценит в себе женское начало. Для расширения аудитории часто принимаем участие в модных показах и выставках.

Если говорить о творческом вдохновении, то в первую очередь меня заряжают сами клиенты, наши покупательницы. Я люблю наблюдать за тем, как девушки находят среди нашей коллекции вещи, о которых давно мечтали, мне нравится видеть то, как они сияют, когда примеряют платья Mary Me. Эта энергия моментально заполняет пространство магазина, я счастлива, когда мои клиенты довольны своими обновками. Ещё я вдохновляюсь, когда встречаю на улицах нашего города девушек и женщин в одежде моего бренда. Это дорогого стоит.



– *Динамично развивающийся бренд, несомненно, предполагает наличие современного производства. Расскажите о том, как рождается линия одежды Mary Me, где находятся ваши цеха?*

– На сегодняшний день производство находится на этапе реорганизации и расширения: мы объединяем все цеха на одной территории. Помещение находится в пригороде Ростова-на-Дону, в городе Батайске. Мы уже неоднократно по мере роста производства меняли локацию, но в этот раз я думаю, что помещение будет оформлено в собственность. На него у меня есть большие планы.

До недавнего времени все вложения делались в расширение ассортимента коллекции, у нас большая дилерская сеть партнёров по всей стране. Мы работаем в формате B2B и поставляем одежду для мультибрендовых магазинов. Основная цель – предоставить качественную и красивую одежду для женщин, чтобы снизить конкуренцию и оправдать доверие партнёров.

Команда Mary Me – моя гордость. Все специалисты грамотны и опыты. Особенно мне бы хотелось отметить профессионализм дизайнеров, модельеров, конструкторов и начальника производства. Эти люди имеют непосредственное влияние на качество конечного продукта, и я ими очень довольна.

– *Расскажите о том, как проходит презентация новинок от Mary Me.*

– Индустрия моды требует постоянного обновления. Показы для дилеров и розничных клиентов мы устраиваем достаточно часто. В отличие от других брендов, Mary Me постоянно работа-



ет над новыми моделями. Конечно, мы готовим определённую коллекцию одежды к сезону, но не ограничиваемся четырьмя основными линиями одежды в год. По желанию клиентов мы можем повторять те или иные изделия из прошлых коллекций или добавлять какие-то свежие вещи в уже существующую коллекцию, чтобы она была более разноплановой и многогранной. Таким образом, за несколько лет работы у нас сложилась достаточно большая ассортиментная матрица одежды. Все моде-

ли безупречны, об этом говорят наши клиенты, которые приходят за новыми образами вновь и вновь.

– *Какова география вашей дилерской сети?*

– Партнёры успешно реализуют одежду нашего бренда в своих городах и регионах. География наша очень широка: у нас есть дилеры от Сочи и Сыктывкара до Хабаровска.

– *А что будет с вашей сетью Bel Moda? Неужели вы полностью от неё откажетесь?*

– Хотя мы и сбавили обороты в развитии этого проекта, но совсем его закрывать я не собираюсь. У нас есть добросовестные поставщики из Белоруссии и Польши, сотрудничеством с которыми я дорожу. Именно они послужили мне примером для развития собственного бренда. У них прекрасные лекала, отличное качество и приемлемые цены, то есть всё то, что так ценится в розничной торговле. Мне дорого это партнёрство, поэтому мы будем продолжать продавать их одежду, но в небольшом количестве.

– *Как развивается ваш интернет-магазин? Насколько он успешен? Сотрудничаете ли вы с маркетплейсами?*

– Мой бизнес в большей степени нацелен на офлайн-продажи. У Mary Me довольно большая размерная сетка, поэтому наши модели совершенно точно необходимо примерять, прежде чем покупать их. Я сама люблю традиционный шопинг, мне важно воочию оценить вещь, её качество и силуэт. Несмотря на это, без интернет-магазина сегодня невозможно представить торговлю, поэтому он у нас тоже есть. Также одежду Mary Me можно найти на маркетплейсах, там представлено несколько видов изделий, в основном в стиле спорт-шик. Это обусловлено тем, что требования маркетплейсов обязывают размещать товары, которые постоянно находятся в наличии. В ситуации с нестабильной поставкой сырья и частой сменой тканей мы не можем размещать на этих торговых площадках платья. Поэтому они продаются только в офлайн-магазинах нашей сети и сети партнёров.

– *Каковы ваши творческие и профессиональные планы на будущее?*

– У меня нет чёткого разграничения между творчеством и профессиональной занятостью, в моей работе эти



два направления неразделимы. Бренд Mary Me был и остаётся для меня проявлением души. Это хобби, которое мне удалось монетизировать. Надеюсь, что в дальнейшем бренд будет развиваться, приносить пользу дилерам и радовать покупательниц.

Планов сейчас достаточно много, они связаны с увеличением производственных мощностей и экспертной работой. Также мы заинтересованы в создании франшизы Mary Me, разработке новых моделей, поиске поставщиков тканей и увеличении оборотов. Ещё планирую чаще выступать в качестве спикера на различных тематических мероприятиях, делиться опытом с молодым поколением дизайнеров одежды. Это интересное для меня направление, и я хочу в нём развиваться. Надеюсь, что всё задуманное в скором времени удастся!

Подготовила Дарья Бакарина



*«Летняя капсула»
от бренда
Ольга
Сказкина.*

СОВЕТЫ
СТИЛИСТА



Лето – время модного самовыражения. Именно в этот сезон женщины чувствуют непреодолимое желание предстать в новых образах, отражающих их вкус и предпочтения. Коллекция бренда Olga Skazkina создана для леди, которые не изменяют классике и ценят качественно сшитые вещи из натуральных тканей. О том, какие тенденции наиболее популярны летом 2022 года и что приготовил бренд Olga Skazkina для любительниц моды в этом сезоне, мы узнали непосредственно у команды дизайнеров бренда.



– Модный сезон лета 2022 года ознаменован как «женственный», «лёгкий», «романтичный», «изысканный»; на пике популярности – летящие платья, рюши, воланы и приталенные силуэты. Тренд на мягкость и нежность читается также в цветах сезона: сегодня в моде одежда пастельных тонов, пудрового и нежно-голубого оттенков. Среди любительниц ярких красок популярен цвет «фуксия». Если говорить о принтах, то преобладают цветочные орнаменты, а также абстрактные сюжеты, похожие на мазки кистью по холсту.

Наш бренд находится на рынке уже более одиннадцати лет и работает по неизменному принципу: «Классика вечна». Мы не гонимся за сиюминутными трендами, а предлагаем покупателям качественную одежду, дополненную модными, популярными акцентами. Одежда бренда Olga Skazkina служит её владельцам долгие годы, и не только потому, что она сшита из качественных материалов, но и благодаря стилистическим решениям, не выходящим из моды.

В летнем сезоне 2022 года у нас представлено невероятное разнообразие новых типов тканей, принтов и форм. Выбирая цветочные мотивы, мы ориентировались, в частности, на то, как они будут сочетаться с другими изделиями нашего бренда. Покупатели могут быть уверены,

что к любому летнему платью они всегда подберут жакет, который будет прекрасно сочетаться с ним и придаст образу изысканность. Ещё одним преимуществом коллекции является то, что она создана в большой размерной сетке и рассчитана на разновозрастную аудиторию.

Если говорить о летней коллекции бренда Olga Skazkina более подробно, то в этом сезоне, как и в предыдущих летних, мы использовали натуральные ткани (лён и хлопок) базовых цветов, чтобы вещи можно было легко комбинировать между собой. Для коллекции выбраны классические цвета: красный, синий, белый, чёрный, также присутствуют нейтральные оттенки пудрового и голубого цветов. Особенной популярностью пользуется одежда природных тонов: несколько оттенков цвета «кофе», «орех», охра. Все перечисленные цвета прекрасно гармонируют между собой. Например, жакет в насыщенном цвете может занимать ведущую роль в комплекте одежды, в то время как брюки, юбка, шорты могут трансформировать образ от делового к праздничному или повседневному.

Линия одежды из облегчённой хлопковой костюмной ткани также разнообразна по своей цветовой палитре. Мы выполнили каждый вид изделий (брюки, юбки, жакеты) в нескольких цветах,



чтобы покупатель мог приобрести ряд вещей и сочетать их между собой в течение всего летнего сезона. Также мы не могли не позаботиться и о нижнем слое: у нас можно подобрать рубашку с акцентными рукавами или романтическую блузку, они придадут образу особую женственность и будут прекрасно сочетаться с вещами, о которых я говорила выше. Если необходимо создать более строгий образ, то у нас есть рубашки лаконичного кроя и топы.

Мы гордимся тем, что у нас собственное производство, благодаря которому мы всегда можем сшить любой элемент гардероба по индивидуальному запросу клиента. Olga Skazkina – бренд, который не затмевает, а подчёркивает, одежда, которая не выделяется, а выделяет!

Подготовила Дарья Бакарина

Для читателей RBG
СКИДКА на всю коллекцию одежды
Ольги Сказкиной – 15%
по промокоду WEEKEND.





**RIONA,
ЮЛИЯ ПЕТРОВА:**

**«МЫ НУЖНЫ ЛЮДЯМ —
В ЭТОМ Я НЕ
СОМНЕВАЮСЬ!»**

*Моду всегда диктует время.
Для того чтобы создать
востребованную подростковую
линию одежды, необходимо
понимать образ мышления
современной молодёжи, её
увлечения и предпочтения.
В команде известного бренда
Riona работают молодые
дизайнеры, воспитанные
в прямом смысле слова
руководителем предприятия.
Юлия Петрова, основатель
производства и
профессиональный дизайнер,
рассказала нам о том, как
благодаря дочери-подростку
она создала успешное
направление в бизнесе, которое
не просто приносит прибыль,
но и динамично развивается.*

*– Юлия, бренд Riona отлично пере-
даёт характер молодого поколения:
одежда, которую вы производите,
выглядит стильно и смело! Расска-
жите, кто из ваших специалистов
так тонко чувствует настроения
тинейджеров?*

*– Мне кажется, что успех любого про-
екта зависит от множества факторов
и нюансов, но обязательным условием
начинания является наличие в команде
сильного лидера, опытного специалиста,
который знает, как создать востребован-
ный продукт, и в целом задаёт вектор
развития всего предприятия.*

*В команде Riona таким инициато-
ром движения на данный момент яв-
ляется моя старшая дочь. Она с дет-
ства была равнодушна к индустрии
моды, имела богатое воображение,
любила привлекать внимание. Со вре-
менем любительский интерес перерос
в профессиональный. Сегодня она не
только дизайнер одежды, но и неудо-
вимый идейный вдохновитель нашей
компании. Она прекрасно чувствует
стиль, его предстоящие тенденции,
превосходно рисует, фотографирует,
грамотно сочетает вещи между собой,
тем самым создаёт свежие и дерзкие
образы, которые нравятся молодому
поколению.*

Стоит отметить, что бренд Riona всегда пользовался высоким спросом, мы работаем на рынке больше 15 лет. До того как моя дочь стала частью нашей команды, я занималась разработкой и производством оптовых партий верхней женской одежды, много лет выступала в роли дизайнера и училась пониманию того, что может быть интересно людям. Я люблю качественно сшитую одежду в классическом стиле, которая подходит большинству. Дочь же привнесла в наш устоявшийся к тому моменту ассортимент одежды новое направление и своё видение. Так появилась коллекция одежды Riona для подростков и молодёжи.

– Профессиональный выбор детей предпринимателей часто предопределён: они идут по стопам родителей, работают на благо семейного дела. Какие преимущества лично вы видите в данной бизнес-модели? Что вдохновляет вашу команду?

– Да, дети часто становятся продолжателями семейного дела, потому что они растут в соответствующей атмосфере и с малых лет стремятся быть помощниками. За то время, пока они взрослеют, родители успевают добиться заметных успехов в своём начинании, затем передают опыт молодым. Наша семья не исключение. У меня есть определённые секреты, которые я использую для воплощения успешного проекта, и моим детям они уже известны. Мы осознанно выбрали нишу и движемся вперёд согласно намеченным целям.

Главным преимуществом нашей команды является сочетание опыта и свежего молодёжного взгляда на современную моду. Модель семейного бизнеса кажется мне наиболее успешной: она избавляет от необходимости искать специалистов и дизайнеров со стороны. Мои дети сами выступают в роли творцов, моделей и критиков. Это их время, и они отлично знают, как сделать коллекцию одежды востребованной и привлекательной. Я считаю, что невозможно производить продукт, не чувствуя потребностей и ритмов целевой аудитории. С другой стороны, с молодёжью бывает сложно работать в силу их внутренних противоречий, максимализма, но ради общей цели мы всегда находим компромисс.

Нас вдохновляют сама жизнь, мода, доброе и искреннее отношение к лю-

дям, желание производить качественную одежду.

– Если заглянуть на сайт интернет-магазина Riona, можно заметить, что большинство вещей выполнено в чёрно-белой гамме. Скажите, монохром является трендом текущего года или это личный выбор дизайнеров Riona?

– Мы намеренно не выставляем новинки на сайте Riona, так как стремимся развивать оптовую, а не розничную торговлю. Чёрно-белая гамма выбрана для школьной коллекции, в этом направлении в приоритете строгая палитра. Если рассматривать коллекцию одежды целиком, то станет очевидно, насколько она разнообразна. Броские и активные принты – коммерческий ход, за счёт которого мы привлекаем внимание покупателей, затмевая более простые и привычные коллекции одежды.



– Как часто вы обновляете ассортимент?

– Мы постоянно работаем над новыми коллекциями, опираясь на хорошо зарекомендовавшие себя модели. Однако разработка новинок всегда занимает много времени, так как я люблю довести каждую вещь до ума, на 100% проработать её дизайн и форму.

– Повлиял ли текущий экономический кризис на поставку из-за рубежа тканей для производства ваших моделей одежды?

– Да, материалы в нашей отрасли имеют огромное значение. Для поиска добросовестных поставщиков мне потребовался не один год. В начале кризиса, который произошёл в конце февраля этого года, некоторые поставки тканей были отсрочены, но на данный момент работа возобновилась, проблем не возникает.

– Можно ли назвать бренд Riona лидером по производству подростковой одежды в России? Как вы боретесь с конкуренцией и массмаркетом?

– Без всяких сомнений, мы считаем себя лучшим отечественным брендом, производящим подростковую одежду. И тому есть множество подтверждений: продуманный дизайн, качество тканей, сложность пошива, подход в работе с клиентами. Разрушая все стереотипы, мы продвигаем своё видение одежды, порой действуя в ущерб сиюминутной прибыли, рассчитывая на прибыль в будущем. Изготавливали линейку одежды из самых качественных и дорогостоящих материалов, стараясь завоевать внимание и любовь покупателей.

С массмаркетом мы не боремся. Riona занимает достойное место на рынке и прокладывает свой путь, исходя из практического понимания рынка и запросов людей.

– На вас прекрасно сшитый костюм, вероятно, он тоже является продуктом фирмы Riona. Скажите, не хотели бы возродить производство женской одежды? Какие планы вы строите на ближайшее будущее?

– Да, благодарю за комплимент: этот костюм действительно создан дизайнерами Riona. Мы и сегодня продолжаем производить линейку женской одежды, но не в больших объёмах, а для того, чтобы оставаться, так сказать, в теме и лучше понимать потребности покупателей.

Перспективные планы таковы: мы вводим небольшие изменения в работе производства, придерживаясь намеченных целей. Остальное зависит от вложений. Ну а то, что мы нужны людям, – в этом я не сомневаюсь!

Подготовила Дарья Бакарина

АННА РЫЛЬСКАЯ:

«Создание и развитие сети языковых школ Welcome – ДЕЛО ВСЕЙ МОЕЙ ЖИЗНИ!»

За плечами каждого предпринимателя – собственная история успеха, она состоит из множества событий прошлого, которые очень дороги автору проекта. За 10 лет усердного профессионального труда героиня этого интервью добилась многого, и она не собирается останавливаться на достигнутом. О том, как молодая учительница английского языка вырастила в себе настоящего предпринимателя, владеющего городской сетью языковых школ, и каких усилий это потребовало, мы узнали от Анны Рыльской, основателя студий английского языка Welcome из города Долгопрудный.

– Анна Евгеньевна, вы человек, упорству которого можно позавидовать! Расскажите о своём профессиональном пути. Когда и как родилась идея создания собственной языковой школы?

– Весной 2022 года студия английского языка Welcome в городе Долгопрудный завершает уже десятый, юбилейный учебный год! Безусловно, я горжусь своим проектом: у нас огромное количество учеников, сильный преподавательский состав и безупречная репутация. Сегодня мы развиваем партнёрскую и франчайзинговую сеть центров по всей России. Но путь от возникновения идеи до её реализации был неблизким...

Мысль создать свою студию пришла ко мне в период декретного отпуска, после рождения старшей дочери. В течение этих лет я активно искала работу преподавателя английского языка в дошкольных учреждениях. Найти место было трудно: ещё 10 лет назад языковые занятия с дошкольниками мало кого интересовали, почти никто не верил в результативность таких уроков. Один за другим я получала отказы. Только одна заведующая государственным детским садом проявила интерес к моему предложению, обнадёжила и пообещала принять в штат педагогов в новом учебном году. Этот разговор состоялся в мае, летом я не теряла времени даром, прошла всевозможные курсы повышения квалификации, много читала о преподавании и в сентябре, полная решимости и надежд, пришла устраиваться на работу. Каково было моё разочарование, когда заведующая сообщила, что за время летних каникул она изменила своё решение! Сложно было поверить, что в одночасье все мои стремления и

ожидания рассыпались, словно карточный домик. Однако я решила, что трудности даются для того, чтобы закалять характер, и стала искать работу дальше, но уже в частных детских садах и центрах. В одном отработала год. У меня были чудесные ученики: шумные, любопытные и непоседливые. В эти занятия я вложила много души, усердно готовилась к каждому новому уроку. Забавно вспоминать, но на тот момент няне я платила больше, чем зарабатывала сама. Мной руководил интерес к профессии, я понимала, что опыт важнее денег. И тому было подтверждение: многие дети, учившиеся у меня английскому языку с удовольствием, со временем перешли в центр Welcome. Вместе с нами они достигли высочайшего уровня владения языком, сдали государственные и Кембриджские экзамены на отлично. Но всё это было после, до открытия собственного бизнеса мне ещё многому необходимо было научиться. В общей сложности за три года работы я пережила множество поучительных историй.

Однажды мама одного мальчика после пробного урока откровенно сказала мне: «Вы не умеете преподавать, мы больше не придём на занятия!» Для человека, влюблённого в свою профессию, эти слова прозвучали страшно. Но отчасти она была права. Спустя много лет я случайно повстречалась с этой женщиной, она с трудом меня вспомнила, но когда узнала, то была удивлена, что именно я являюсь основателем и руководителем сети языковых центров Welcome. Вот так порой совершенно чужой человек и одной только фразой может так повлиять на твою судьбу!

В тот день, когда произошёл этот

неприятный разговор, я решила, что буду совершенствоваться и работать на себя. С трудом набрала первую группу из четырёх человек. Сегодня я выражаю глубокую благодарность мамам этих ребят за то, что они поверили в меня и дали шанс.

Спустя год количество моих учеников увеличилось, в этот период я не только работала над своими профессиональными навыками, но и устраивала для детей тематические праздники, ставила спектакли. В какой-то момент осознала, что готова на большее: мне хотелось создать иное рабочее пространство, более подходящее мне и приносящее радость детям. На семейном совете было принято решение: я открываю собственную студию! Но хочу заметить, что изначально моя работа воспринималась в нашей семье как хобби, никто и не думал, что она перерастёт в дело всей жизни, которое когда-нибудь я с удовольствием передам своим детям.

– Без предпринимательского опыта вам наверняка было сложно начинать?

– Несомненно, а ещё мы были сильно ограничены в финансах. Но мне нужно было сделать этот шаг ради личного и профессионального развития.

На первых порах мы сняли небольшое помещение, в котором были одна учебная аудитория и небольшой коридор-гардеробная. Экономя средства, мебель, предметы текстиля и декора мы с мужем сделали своими руками. Целое лето готовились к открытию: создавали уют в классе, запустили сайт, напечатали листовки, даже на последние деньги разместили рекламный



штендер в городском парке, который впоследствии украли (*смеётся*). Месяцы подготовки подошли к концу. За ночь до открытия меня охватила тревога: «Ко мне никто не придёт!» – думала я.

2 сентября 2012 года в 12:00 студия английского языка Welcome в городе Долгопрудный распахнула свои двери. Я была морально готова ко всему, кроме того, что ко мне на праздник придёт более 80 человек. Все они заполнили анкеты и желали начать заниматься. Сказать, что я была счастлива, – ничего не сказать! И с этого дня для меня и моей семьи началась новая жизнь.

– Представляю ваше волнение! Каким был ваш первый учебный год?

– Первый год дался нелегко: я работала преподавателем у 120 детей, вела группы с 9:00 до 22:30, во время обеденного перерыва занималась обзором клиентов. Когда вечером последние ученики разбредались по домам, я бралась за уборку. Год пролетел молниеносно, я совсем не отдыхала, спала по пять часов в сутки, а собственного ребёнка видела только на своих уроках английского языка. Признаюсь, было тяжело, но отдача того стоила. По прошествии первого года работы ко мне со всего города потянулись преподаватели английского языка, так я перешла на новую ступень и стала директором, до сих пор открываю для себя новые грани этой должности.

– Более сотни детей – довольно большая клиентская база. Как вы размещались?

– Лучшая реклама – сарафанное радио! На протяжении всего учебного года дети записывались в группы. Работы было невпроворот. Эта положительная тенденция навела меня на мысль о расширении. Рядом с нашей студией пустовало помещение, которое впоследствии и стало новой учебной аудиторией. Мы оформили аренду, прорубили проход между помещениями, возвели стены – как мы всё успевали, сама не понимаю! Я вела по 8-10 уроков в день, муж был занят своей работой. Ещё была маленькая дочка, которая частенько засыпала то в офисе, то в автокресле, а один раз уснула прямо на каких-то коробках среди нашей «стройки».

Второй учебный год мы встретили уже в просторном помещении и с большим холлом. Помню, как на день открытых дверей я заказала огром-

ный торт с логотипом, пригласила всех учеников, их родителей и своих друзей – устроила для них настоящий праздник!

– Как развивался ваш бизнес далее? Какие трудности возникали на пути?

– С количеством учеников росло количество забот. Я мало уделяла внимания семье, думала и говорила только о студии. Сутками пропадала в офисе: преподавала, готовилась к урокам, обзванивала клиентов, занималась бытовыми вещами, обучала преподавателей, общалась с родителями и т. д. А ещё я очень много училась. Кажется, я тогда прошла все курсы, которые только существовали в нашей сфере! Сдала несколько Кембриджских экзаменов и посетила всевозможные профильные конференции.

Самым сложным было постоянно нести ответственность перед учениками, родителями и коллегами. Она, словно грозовая туча, висела надо мной, проливаясь горячими слезами, когда вдруг уходил сотрудник или ученик, в которого я вложила много сил. Несмотря на усталость, каждое утро я вставала и шла в студию, так как не могла предать тех, кто в меня поверил. На работу меня заряжали успехи учеников, наши совместные праздники и бесчисленные благодарности родителей учащихся. Именно тогда в команду стали приходить «мои» люди. Те, кто до сих пор работает и служит на благо студии и её учеников. Я полностью разделяю успех бизнеса с командой! Это общая заслуга!

– Расскажите о том, как Welcome разросся до сети языковых центров.

– Спустя четыре года работы количество учеников студии возросло настолько, что мы перестали помещаться в аудиториях. И тогда супруг принял решение уволиться с руководящей должности, чтобы серьёзно заняться развитием второго филиала студии Welcome. На пути к цели возникало немало проблем, нам было сложно определить зоны ответственности и договориться. Со временем мы научились разделять обязанности, дело пошло на лад. Количество учеников в двух филиалах достигло немыслимой для меня цифры: 1100 человек! Повторюсь, что такому приросту сопутствовал профессионализм моей команды, которой я очень горжусь!

На этом этапе я поняла, что могу делиться своим опытом с начинающими предпринимателями и педагогами. Стала обучать руководителей языковых центров по всей России: проводила вебинары, семинары, выступала на конференциях. Тогда же взяла на себя роль программного директора на международной конференции для преподавателей английского языка и руководителей языковых центров Trendy English. Несмотря на колоссальную нагрузку, я делала это с осознанием того, что результат благотворно отразится на развитии сети. Таким образом, мы не просто следили за современными тенденциями в преподавании английского языка в России, мы их создавали. Многие известные в стране методисты, авторы учебников, программ – теперь мои друзья и коллеги. Они часто приезжают к нам в студию с мастер-классами и лекциями для наших преподавателей.

– Сегодня Welcome – это ещё и развивающаяся франчайзинговая сеть. Насколько сложно вывести бренд на такой высокий уровень?

– Нам потребовалось три года, чтобы объявить о старте продаж. В результате нескольких собеседований мы договорились об открытии трёх новых филиалов. Но пандемия стала причиной того, что этим планам не суждено было сбыться. Речь уже не шла о развитии сети, задача стояла – выжить.

Когда ситуация стабилизировалась, мы продолжили наполнять франшизу, в том числе и онлайн-обучением. Далее помогали друзьям-партнёрам из Краснодара в построении бизнеса, внедрили свою модель преподавания, обеспечили их обучающими программами. Это был хороший опыт для обеих сторон. Затем похожую работу мы проделали в городе Уфе, в Ялте, Симферополе, Белореченске и Химках, выведя партнёрский бизнес на новую ступень. Первый центр по франшизе Welcome открылся в Тюмени в 2021 году, а в этом году мы готовимся к открытию центров в Барнауле и Саратове. До федеральной сети нам ещё далеко, но я уверена, что всё получится! Ведь языковые студии Welcome – дело всей моей жизни!

Подготовила
Дарья Бакарина



Герой этого интервью — человек творческий, неординарный и многогранный. Его стихи являются отражением богатого внутреннего мира, он не боится открыто выразить свои мысли и именно в этой честности видит истину и смысл современной поэзии. Его литературными ориентирами всегда были русские классики, поэты и писатели, чьи произведения имеют великую силу правды и потому неподвластны времени. По мнению Сергея Антипова, талантливый автор зачастую становится пророком, философом, заключающим в своих произведениях всю суть человеческой души и её существования на Земле. История показывает, что в веках остаётся лишь творчество поэтов, не испугавшихся глубоко проникнуть в самого себя, время, жизнь.

О том, как учёный и предприниматель Сергей Антипов стал уважаемым в литературном обществе поэтом, какой ценой ему это далось и как его издательство «Серебро Слов» открывает дорогу молодым дарованиям, мы узнали из первых уст.

– Сергей Сергеевич, глядя на список ваших регалий и достижений, невозможно представить, что все они принадлежат одному человеку. К вам заслуженно можно применить известную фразу: «Талантливый человек талантлив во всём!» За что бы вы ни брались, всё удаётся – и на самом высоком уровне! Поделитесь с нашими читателями историей вашей судьбы и поэзии.

– Мне всегда неловко перечислять свои регалии и достижения. Я никогда не стремился достичь некоего статуса, мной двигал непреодолимый и живой интерес к той или иной деятельности – так и складывалась судьба. Во всех сферах, где мне было интересно, а самое главное, получалось развиваться, я двигался вперёд. Вот так со временем у меня осталось несколько направлений деятельности, ведь нельзя объять необъятное. Основными стали наука и творчество. Эти направления не только не мешают друг другу, но во многом помогают и дополняют.

В моей семье несколько поколений учёных, неудивительно, что в юности я, не раздумывая, поступил в Московский инженерно-физический институт, который успешно окончил, так же как и аспирантуру. В этом я вижу реализацию определённой родовой программы. Мой дед, Алексей Иванович Антипов, в годы войны работал в легендарной научной группе Сергея Павловича Королёва, создавая «катушки», во многом решившие исход войны. Отец – кандидат технических наук, мама – заслуженный врач. Я просто не мог обойти науку стороной. Впоследствии именно это образование помогло мне организовать собственный бизнес, ведь заниматься торговлей металлом без понимания свойств этого материала невозможно и даже опасно.

Со временем осознал, что жизнь не ограничивается зарабатыванием денег и достижением каких-то социальных высот. Есть нечто большее, и это истинное предназначение человека. Я до сих пор нахожусь в поиске своего предназначения и вижу в этом смысл жизни.

– Насколько рано сформировалось ваше увлечение литературой? Какие поэты и писатели вдохновляли вас? Когда появились ваши первые произведения?

– С детства я любил читать. Читал много, так как в советское время это

*«Стихов пишущая бездна
Сжигает ложь и грязь в Судьбе,
И пусть твердят, что бесполезно
Сметать душою при ходьбе,
Слагать рифмованное счастье
И верить силе живых строк:
Бывает так, что в одночасье
Внутри рождается пророк,
И слов неистовая гора
Меняет напролом эту жизнь,
И в этом высшая награда
Того, кто это заслужил!»*

*Сергей Антипов,
сборник стихов «По краю бездны»*

было единственное доступное занятие для желающих развиваться. Теперь, глядя на увлечения современной молодёжи, я считаю, что нам в некотором роде повезло. Ведь чтение книг, в отличие от просмотра эффектных видеороликов, реально развивает душу человека. Кроме того, я уверен, что книга – произведение искусства, бережно отношусь к книгам и собираю их. Моя библиотека – моя гордость, моё достояние. Если говорить о детских увлечениях, то мне больше всего нравилось читать фантастические романы и повести. Огромное влияние на меня оказал, например, писатель Александр Беляев. Он, кстати, многое предсказал в своих книгах. Например, знаменитая «Звезда КЭЦ», написанная тяжелобольным и нищим человеком, стала прообразом современных орбитальных косми-

ческих станций. Я считаю писателей своего рода пророками, видящими и формирующими наше будущее. В поэзии это тоже проявляется весьма ярко. У меня много любимых поэтов: от Александра Сергеевича Пушкина и Михаила Юрьевича Лермонтова до Сергея Александровича Есенина, Николая Степановича Гумилёва.

Собственные стихи, как и многие поэты, я начал писать в юности. В творчестве обретал силу и энергию, чувствовал, как поэзия наполняет меня, даёт духовный рост.

– Увлечения юности часто остаются только в воспоминаниях, но вы не оставили поэтическое ремесло. Что вас вдохновляло на развитие? Удалось ли встретить достойных наставников?

– Я понял, насколько сильным может быть влияние поэтического слова на судьбу автора, оно зачастую определяет его настоящее и будущее, это и вдохновляло меня на работу. При этом раннее своё творчество не могу назвать профессиональным, скорее любительским. Мне не хватало специфических знаний. Яркие образы и глубокие мысли, отражающие суть темы стихотворения, требуют серьёзного анализа, труда. Ведь поэзия – это гармония, математическая красота, чёткий ритм, правильные рифмы... Помните слова Бориса Леонидовича Пастернака: «Во всём мне хочется дойти до самой сути: в работе, в поисках пути, в сердечной смуте...» Именно их я считаю своим жизненным кредо, отчего получение профессионально-





го литературного образования стало для меня логичным шагом в развитии творческого потенциала.

Первым моим наставником в литературе стал председатель правления Московской областной писательской организации, известный русский поэт Лев Константинович Котюков. Другим не менее важным человеком и учителем был Михаил Абрамович Пекеллис (Пластов), с которым я регулярно консультировался последние восемь лет, вплоть до его кончины. Общение с такими выдающимися деятелями литературы подтолкнуло меня к написанию новых сборников, на сегодняшний день их уже восемнадцать.

– Поговорим о вашем последнем сборнике стихотворений «По краю бездны». О чём он?

– Название сборника говорит само за себя. Стихотворения, которые вошли в эту книгу, я написал в период душевных терзаний, вызванных разного рода обстоятельствами. До этого момента моя поэтическая карьера была весьма ровной, без ярких взлётов и громких падений. Многим нравились мои стихи, но сам я ощущал, что в них не хватает глубины, эмоций, того, что называют «на разрыв». Моим самым заветным желанием было обрести это свойство, чтобы стать таким же ярким поэтом, каким был в двадцатом веке Владимир Высоцкий. Я не осознавал, что за поэтической глубиной скрывается не мастерство рифмы, а преодоление жизненных трудностей и трагедий. И с того момента, как желание писать горячо и ярко охватило меня, жизнь круто изменилась. На меня об-

рушились проблемы: я потерял бизнес, семью, друзей, здоровье, но достиг заветного состояния души. Мои произведения обрели характер, дерзость, эмоции, правдивость. Заплатив за своё желание весьма высокую цену, я стал тем автором, которым стремился быть. Таков закон духовного и профессионального роста.

Мой друг и учитель, поэт Михаил Пластов, сказал мне: «Сергей, ты прошёл по краю бездны, только так можно стать поэтом!» Отсюда и название этой книги. Насколько она удалась – судить читателю. В эту книгу я включил только стихи своего нового и, надеюсь, главного периода творчества.

– Вы легко воспринимаете критические суждения вашего творчества? Как относитесь к ним?

– Критика – вещь полезная. Иногда взгляд со стороны открывает перед автором новые горизонты. Важно при этом, чтобы критика была конструктивной. Если она пропитана желанием унижить человека, обидеть его, к ней не стоит относиться серьёзно. Но когда критика отражает стремление помочь, указывает на недочёты, которые автор допустил, то лично я благодарю за неё и стараюсь исправить ошибки, тем самым повысив уровень своего творчества.

– Быть поэтом в советские годы было престижно. Как вы считаете, почему профессия «поэт» перестала существовать после распада СССР?

– В советское время государство способствовало развитию отечественной литературы: члены Союза писателей имели право публиковаться в

журналах, их книги издавались за бюджетные средства. В этом был огромный плюс, но были и недостатки в той системе, и главный – жёсткая цензура, через которую проходили произведения любого автора.

В двадцать первом веке писать и издавать книги может каждый, но за свои деньги. Гонорары от издательств редко кто получает: только те авторы, чьё имя само по себе является брендом. Но и эта схема имеет существенный недостаток, так как ради высоких продаж нужно создавать что-то «массовое». Соответственно, перед современным писателем/поэтом встаёт выбор: писать на потребу дня или всё-таки творить «вечное» в согласии со своей душой. Я выбрал второе в надежде, что мой читатель меня найдёт и оценит.

– Как же тогда молодому поэту заявить о себе, если у него нет на это средств? Разве можно надеяться на то, что среди огромного числа авторов, которые представляют свои стихи на тематических интернет-форумах, издатель заметит именно его – «гения современности»?

– Вы правы, не могут существовать сотни Бродских и Вознесенских. Истинный талант – удел избранных. Но для обретения аудитории и самопрезентации существуют писательские союзы, которые организуют всевозможные литературные конкурсы. Поэтому, как говорится, кто ищет, тот всегда найдёт!

– Скажите, какое значение имеют в жизни поэта литературные награды? Как вы относитесь к своим победам?

– Победы в литературных конкурсах способствуют продвижению автора. Часто бывает так, что мало кому известный, но очень талантливый поэт работает где-то в далёкой глубинке, не имея возможности издавать своё творчество. Справедливо ли это? Нет! Поэтому в поддержку таких поэтов я совместно со своим коллегой и другом Денисом Минаевым создал небольшое издательство «Серебро Слов». В рамках этого проекта была разработана программа «Восхождение», она предназначена для выявления сильных писателей, чей талант должен быть «услышан». Им мы помогаем в издании книг, а также номинируем их на литературные награды и премии, дарим своего рода путёвку в «литературную жизнь». Далее поэт

находит более крупные издательства и начинает с ними уже профессиональное сотрудничество.

Мои литературные награды выполняют такую же роль, привлекая «сильных мира сего» к моему творчеству.

– Расскажите о вашей общественной работе в должности заместителя председателя Московской областной организации Союза писателей России. С какими проблемами сталкиваются сегодня литературные объединения?

– Основная идея данного профессионального сообщества заключается в популяризации и развитии литературных объединений по всей стране. Мы постоянно держим связь с литературными объединениями Московской области (их около 150 единиц): помогаем проводить областные и районные литературные конкурсы, издавать альманахи и коллективные сборники авторов. Если человек готов развиваться, мы можем бесплатно издать его книгу и рекомендовать к вступлению в Союз писателей России. Многие сильные авторы, у которых не было возможности издаться, с нашей помощью вошли в мир литературы, чему я неимоверно рад.

Главная проблема литературных объединений – их обособленность. Часто подобные сообщества превращаются в «клуб по интересам», интересный, увеселительный, только самим членам этого клуба. О таких объединениях мало кто знает, туда не приходят люди со стороны. Мы же помогаем объединениям эффективно работать с местными властями, организовываем литературные премии, которые, благодаря высокому статусу нашей организации, поддерживаются муниципалитетами. Таким образом, местных писателей начинают узнавать люди, освещение их деятельности в СМИ привлекает молодёжь, что не может не радовать. Мы гордимся сильными литобъединениями, которые ежегодно издают свой собственный печатный сборник, собирают творческие вечера и устраивают презентации. Лично я часто приезжаю на такие мероприятия, чтобы поддержать коллег по ремеслу.

– Какой совет вы бы дали молодым поэтам и писателям? С чего им стоит начать свою работу с издателем?

– На старте новичку важно найти свою команду, которая поможет ему в продвижении. Не стоит бояться критики, редактуры, если она направлена на благо. По собственному опыту могу

сказать, что многие молодые авторы считают себя «гениями», «истинными творцами слова». На самом же деле материал, который они приносят, нуждается в серьёзной работе и правках. Надо помнить формулу гениальности, которая состоит из 10% таланта и 90% упорства и работы над собой.

– Тема «гениальности» часто освещается с иронической точки зрения. Булат Окуджава как-то сказал: «Когда я кажусь себе гениальным, то иду мыть посуду...»

– Позволю себе привести другую шуточную эпиграмму на эту тему, которую обо мне написал мой учитель Михаил Абрамович Пекелис:

**«На свете много разных типов,
Но знаю нескольких людей,
Один из них – Сергей Антипов,
Он полон творческих идей.
Вглядитесь в мир его свершений!
Диагноз ясен: русский гений!»**

Если серьёзно, то я считаю, что «гений» – это своего рода уровень развития человеческого духа. В моей теории гении и святые – высшая степень реализации человека как образа Божия. Поэтому абсолютно всем авторам, подвластным звёздной болезни, я ре-

комендую одно средство: трудиться и расти над собой, забыв об иллюзиях собственной гениальности.

– Над чем вы работаете сейчас?

– Я тружусь над очередной философской книгой, где научный и религиозный подходы переплетаются во имя ответов на глобальные вопросы мироздания. Кстати, изучая биографии великих учёных, я убедился, что большинство из них верили в Бога. Лично для меня это подтверждение истины.

– Сергей Сергеевич, «Бизнес-Диалог Медиа» искренне благодарит вас за увлекательную беседу! А каким своим произведением вы бы хотели закончить наше интервью?

**– «Всё отшумит, остынет,
растворится
И станет сном не важным
и не новым,
Растают дымом прежде
значимые лица,
Не канет в Лету только
истинное Слово...»**

**(Сборник стихов
«По краю бездны»)**

Подготовила Дарья Бакарина



СЕРГЕЙ АНТИПОВ –

РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ ПО ПРОДАЖАМ МЕТАЛЛОПРОКАТА
«НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ РСС», МЕЦЕНАТ,
ЧЛЕН МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА МАТЕРИАЛОВЕДОВ,
СОВРЕМЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ ПОЭТ, ПРОЗАИК, ПУБЛИЦИСТ И
ФИЛОСОФ, ЧЛЕН РОССИЙСКОГО ТВОРЧЕСКОГО СОЮЗА РАБОТНИКОВ
КУЛЬТУРЫ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТНОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ СОЮЗА ПИСАТЕЛЕЙ РОССИИ, ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ
МАСТЕРОВ ПОЭТИЧЕСКОЙ МИНИАТЮРЫ, ЧЛЕН СОЮЗА ЖУРНАЛИСТОВ
РОССИИ, ЧЛЕН ПРЕЗИДИУМА АКАДЕМИИ РОССИЙСКОЙ СЛОВЕСНОСТИ,
АКАДЕМИК РАЕН, ДОКТОР ФИЛОСОФСКИХ НАУК.



УСАДЬБЫ ПОДМОСКОВЬЯ И СУДЬБЫ РУССКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Откуда родом чеховская «Чайка», в каких стенах Гоголь читал страницы ещё не сожжённого второго тома «Мёртвых душ» и где жила пушкинская «Пиковая дама»? Ответы на эти вопросы хранят в себе старинные усадьбы Подмосковья. В этом году исполнилось 223 года со дня рождения Александра Сергеевича Пушкина, и если время всё больше отдаляет нас от него, то пространство до сих пор хранит места, где жил и творил великий поэт. Многие из них расположены неподалёку от столицы.

УСАДЬБА ЗАХАРОВО И УСАДЬБА БОЛЬШИЕ ВЯЗЁМЫ

Имена расположены по соседству, расстояние между ними – всего четыре километра. Тут написаны первые стихи поэта, а усадьбы и их обитатели увековечены в его книгах: «Дубровский» и «Барышня-крестянка» хранят в себе красоту здешней природы и колорит местной жизни, «Борис Годунов» вдохновлён историей русского царя, когда-то жившего здесь, а «Пиковая дама» (или, по крайней мере, её прототип Н. П. Голицына) не раз хаживала по ступенькам имения в Больших Вязёмах. «Евгений Онегин» Пушкина тоже не обошёлся без упоминания любимых поместий: в романе имение Лариных очень похоже на Захарово, а особняк Онегиных – почти что копия Больших Вязём.

В Захарово Пушкин жил с 1805 по 1811 год, то есть с 6 до 12 лет. Он был товарищем по играм крестьянским детям и любил сидеть близ небольшого пруда, позже воспетого им в стихах. В Большие Вязёмы семейство Пушкиных приезжало на церковные службы, поэт бывал в доме Голицыных на балу, где и познакомился со своей будущей женой Натальей Гончаровой.

Гуляя по парку и усадьбе, обратите внимание на сохранившиеся здесь масонские знаки: глаз в треугольнике, ветви акации, разрезанное яблоко и даже дверь в форме гроба, символизирующая вхождение адептов ложи в новую жизнь. По легенде, эти «знаки отличия» спасли усадьбу от разорения во время войны 1812 года: среди французов тоже были члены тайного общества.

Одинцовский г. о., пос. Большие Вязёмы,
museum-gol.ru, +7 (495) 598-24-04

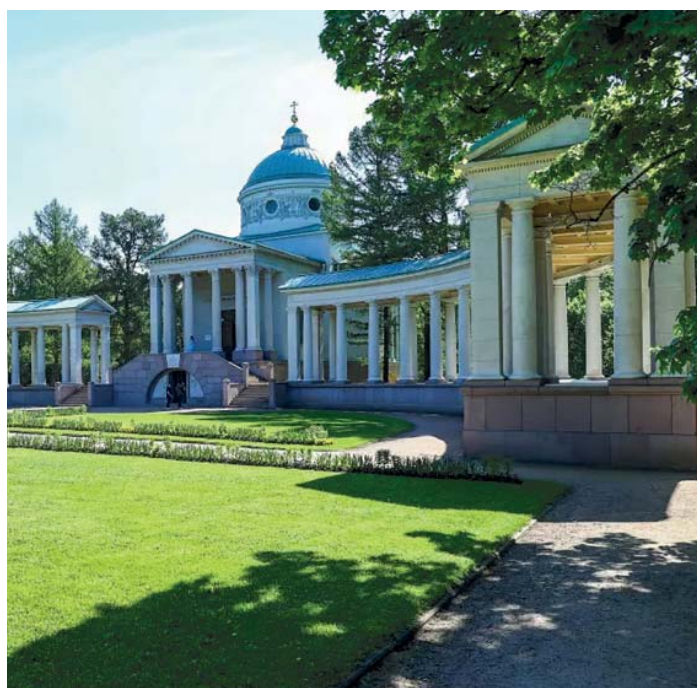


УСАДЬБА ЯРОПОЛЕЦ ГОНЧАРОВЫХ

В поместье в свои детские годы часто гостила Наталья Гончарова: владелицей имения была её мать, тоже Наталья. Позже у тётки бывал и сам поэт: он посещал усадьбу в 1833 и 1834 годах. О пользе первого визита Пушкин писал жене так: «Я нашёл в доме старую библиотеку, и Наталья Ивановна

позволила мне выбрать нужные книги. Я отобрал их десятка три, которые к нам и придут с варением и наливками. Таким образом, набег мой на Ярополец был вовсе не напрасен». Этих двух набегов поэта хватило для того, чтобы главную аллею усадебного парка назвали в его честь: сегодня по Пушкинской аллее может пройти любой желающий, а вот в особняке Гончаровых располагается теперь санаторий МАИ.

Волоколамский р-н, с. Ярополец



УСАДЬБА АРХАНГЕЛЬСКОЕ

Свою славу имение обрело во времена Николая Юсупова, знатока и ценителя искусства, который приказал частично перестроить дворец и разместил здесь своё художественное собрание. Пушкин несколько раз бывал в усадьбе и даже посвятил ей и её именитому владельцу стихотворение «К вельможе»:

*«Увижу сей дворец,
Где циркуль зодчего, палитра и резец
Учёной прихоти твоей повиновались
И вдохновенные в волшебстве состязались».*

Что особенно прекрасно, увидеть «сей дворец» почти в том же состоянии, что и при Пушкине, сегодня может каждый.

Г. о. Красногорск, пос. Архангельское, arhangelskoe.su,
+7 (498) 568-95-80

УСАДЬБА СЕРЕДНИКОВО

Михаил Лермонтов тоже подолгу гостил в Подмоскovie: в старинном имении Середниково он проводил летние месяцы с 1829 по 1832 год. Память о своём знаменитом обитателе усадьба хранит в самом сердце: потолок овального зала главного дома украшает роспись Виктора Штемберга по мотивам поэмы «Демон». А мы, разглядывая эту вдохновенную иллюстрацию, можем вспомнить строки из стихотворения поэта «Я не для ангелов и рая...» 1831 года:

*«Как демон мой, я зла избранник,
Как демон, с гордою душой,
Я меж людей беспечный странник,
Для мира и небес чужой».*

**Г. о. Солнечногорск,
пос. санатория «Мцыри»,
serednikovo.su, +7 (925) 010-62-40**



УСАДЬБА ПЕРХУШКОВО

Здесь весной 1840 года происходили события, участники которых опять-таки стали Аксаков, Гоголь и его «Мёртвые души»: писатель-мистик прощался в Перхушково с друзьями – он уезжал в Италию, но обещал вернуться, и не один, а с первым томом «Мёртвых душ». Своё обещание

он выполнил. Упоминание об этом подмосковном местечке можно найти и в романе Льва Толстого «Война и мир». В Перхушково для того, чтобы поменять лошадей, останавливался Пьер Безухов. Местные жители рассказали ему о бывшем тут большом сражении с наполеоновскими войсками и о том, что здесь «земля дрожала от выстрелов».

Одинцовский г. о., с. Перхушково

УСАДЬБА АБРАМЦЕВО

В этой усадьбе есть что-то сказочное и мистическое, немудрено: на протяжении всей своей истории она была приютом для мастеров пера и кисти. Считается, что именно здесь Сергей Аксаков написал свою знаменитую сказку «Аленький цветочек», а построенная тут в 1883 году по про-

екту Васнецова беседка, прозванная избушкой на курьих ножках, вполне может претендовать на место резиденции Бабы-яги. Именно в этом поместье в один из своих визитов (в 1849 году) Николай Гоголь прочитал хозяевам первую главу второго тома «Мёртвых душ».

**Сергиево-Посадский г. о., г. п. Хотьково, с. Абрамцево,
ул. Музейная, д. 1, abramtsevo.net, +7 (496) 543-24-70**



УСАДЬБА ВАСИЛЬЕВСКОЕ

В имении Васильевское прошли детские и юношеские годы Александра Герцена. В липовой роще рядом с помещением находилось одно особенно живописное место, которое Герцен назвал Эрменонвилем в память последнего пристанища Жан-Жака Руссо. Это была площадка, затенённая густыми ветками лип и с одной стороны открытая на реку. Здесь поставили скамейки, стол и ходили туда с работой, книгами и даже завтраком. Сам Герцен признавался, что ви-

дел мало мест изящнее Васильевского, и так описывал его: «Озёра нив, колеблясь, стлались без конца; разные усадьбы и сёла с белеющими церквями видны были там-сям; леса разных цветов делали полукруглую раму, и через всё – голубая тесьма Москвы-реки». Позже усадьба перешла во владение князя Щербатова, который перестроил её, превратив в настоящий романтический европейский замок в обрамлении прекрасной русской природы.

Одинцовский г. о., пос. сан. им. Герцена

УСАДЬБА ШАХМАТОВО

Если Пушкин встретил свою судьбу в Больших Вязёмах, то Александр Блок встретился с Любовью с большой буквы в имении Шахматово – позже именно здесь он и Любовь Дмитриевна Менделеева венчались. Поэт проводил в усадьбе каждое лето с 1881 по 1916 год и написал тут более 300 поэтических произведений, в одном из них – такие строки:

*«И серый дом, и в мезонине
Венецианское окно,
Цвет стёкол – красный, жёлтый, синий,
Как будто так и быть должно».*

Посетите усадьбу и убедитесь, насколько точно это описание.

Г. о. Солнечногорск, д. Гудино,
blokmendelev.wordpress.com, +7 (905) 706-95-38



УСАДЬБА ГОРКИ (ЛЕНИНСКИЕ)

В Горках с 1931 по 1936 год жил и работал Максим Горький. Здесь писатель завершил роман-эпопею «Жизнь Клима Самгина» – своё самое крупное произведение. А ещё

раньше, в начале 20-х годов XX века, в этих местах писалась история СССР: в усадьбе отдыхал и работал над книгами, статьями и письмами Владимир Ленин.

Ленинский р-н, рп. Горки Ленинские, mgorki.ru,
+7 (495) 548-93-09

УСАДЬБА ДУНИНО

В окрестностях Дунино часто можно было встретить Михаила Пришвина, прогуливающегося с фотоаппаратом, карандашом и записной книжкой. Писатель поселился тут в 1946 году и жил в доме с весны до зимы. В Дунино за пись-

менным столом, стоявшим у окна в кабинете, Пришвин написал свои лучшие работы последних лет, среди них – повесть «Корабельная роща» и рассказ «Москва-река».

Одинцовский г. о., д. Дунино, 2, prishvin.ru,
+7 (926) 014-66-21

УСАДЬБА МУРАНОВО

Её полное название – усадьба Мураново им. Ф. И. Тютчева. У поместья было несколько именитых владельцев, но в качестве «визитной карточки» выбрали знаменитого поэта, который, что самое любопытное, проводил тут совсем немного времени. А вот вещи Тютчева обосновались здесь прочно: после его смерти рукописи, портреты, предметы интерьера поэта были перевезены сюда из Москвы, Петербурга и родового имения Тютчевых – Овстуга. Перебравшаяся в Мураново коллекция послужила поводом для открытия музея, которому в следующем году исполнится 100 лет. Своего наивысшего расцвета усадьба

достигла в конце 70-х годов XIX века, причём в прямом и переносном смысле.

Все владельцы уделяли большое внимание украшению своего дома: рядом с ним располагались цветочная и персиковая оранжереи, ананасовая теплица, заросли сирени и жасмина. В 1880 году была посажена липовая аллея. Послушайте, как поэтично описывает это место внучка Тютчева: «Сирень в цвету. Скоро зацветёт жасмин... Наслаждаюсь теплом и розами... Мальвы чудные, пышные и кудрявые... прекрасный бордюр из настурций... много левкоев». Приезжайте в усадьбу летом и полюбуйте её красотой.

Пушкинский г. о., д. Мураново, muranovo-museum.ru,
+7 (496) 531-81-80



УСАДЬБА МЕЛИХОВО

Эта усадьба помогла вписать в историю русской литературы одну из её лучших страниц: за семь лет жизни тут Антон Чехов успел создать 42 литературных шедевра, в том числе «Человек в футляре» и «Дом с мезонином». Во флигеле имения – «гнездо» чеховской «Чайки», ведь именно здесь

была написана знаменитая пьеса. Ещё одно уникальное явление этой усадьбы – Мелиховский театр, или театр одного автора: основу его репертуара составляет творческое наследие Чехова.

г. о. Чехов, с. Мелихово, chekhovmuseum.com,
+7 (905) 781-29-10

УСАДЬБА МАЛЕЕВКА

Если в Мелихово Чехов написал «Дом с мезонином», то вдохновение для создания пейзажей и атмосферы этого произведения писатель черпал в другом месте – в усадьбе Малеевка (тогда называвшейся Шелковка), гостем которой он часто был в 90-е годы XIX века. Во время пребывания здесь Чехов жил в мезонине. В его повести усадьба называется Шелковка, как и прототип в то время, а описание окрестностей, пруда, аллеи, вида с террасы, расположения фруктового сада, по наблюдению внучки хозяина поместья Анастасии Дорошевской, полностью совпадает с характерными чертами усадьбы. Можем сравнить сами: «Два ряда старых, тесно посаженных, очень высоких елей стояли, как две сплошные стены, образуя мрачную, красивую аллею. <...> Направо, в старом фруктовом саду, нехотя, слабым голосом пела иволга. <...> Я прошёл мимо белого дома с террасой и с мезонином, и передо мной неожиданно развер-

нулся вид на барский двор и на широкий пруд с купальной, с толпой зелёных ив, с деревней на том берегу, с высокой узкой колокольней, на которой горел крест, отражая в себе заходившее солнце. На миг на меня повеяло очарованием чего-то родного, очень знакомого, будто я уже видел эту самую панораму когда-то в детстве».

Дом с мезонином был сожжён во время Великой Отечественной войны, но притягивать писателей это место не перестало: в отстроенном тут заново здании расположился один из самых известных домов творчества, организованных Литфондом СССР. В разные годы вдохновение посещало здесь Анну Ахматову и Беллу Ахмадулину, Самуила Маршака и Булата Окуджаву. Сейчас в Малеевке расположен отель, гостем которого может стать любой желающий.

Рузский г. о., д. Глухово, maleevka.com,
+7 (495) 241-87-18



Многие усадьбы Подмосковья были приютом для великих писателей и колыбелью для их произведений. Знания об этом делают наши визиты в эти поместья насыщеннее, позволяют видеть сквозь настоящее события прошлого. Для тех, кто хочет узнать ещё больше о жизни и творчестве писателей в Подмосковье, существует интересный ресурс, описывающий «литературные» места региона. Их стоит посетить (хотя бы виртуально): загляните в «Литературную карту Подмосковья» (<http://litkartamo.ru/>) и найдёте много любопытного.

Источник: https://www.i-podmoskovie.ru/history/usadby-podmoskovya-i-sudby-russkoy-literatury/?sphrase_id=28780
Источник фото: Сергей Калугин, фотобанк РИАМО

В Московской области открывается новый сезон проекта «ЛЕТО В ПОДМОСКОВЬЕ»

На совещании с руководящим составом правительства и главами городских округов губернатор Подмосковья Андрей Воробьёв поручил организовать на высоком уровне отдых для жителей и гостей региона.



Московская область входит в топ-6 регионов по числу бронирований летнего отдыха. Ожидается, что в июне-августе Подмосковье посетит порядка 8 млн туристов, сообщается на сайте правительства Московской области.

Как отметил губернатор, организация отдыха у воды, в парках, в лесах имеет важное значение, поэтому правительство региона должно хорошо подготовиться. Необходима также программа по дополнительному удобному информированию, чтобы люди знали о том, куда ехать и какие активности там есть.

В Подмосковье в настоящий момент расположено более 900 отелей. В десятке лучших загородных гостиниц: «Изумрудный лес», «Артиленд», «Орловский», «Солнечный», парк-отель Les Art, парк-отель «Хилтон», бутик-отель «Сенешаль», экоотель «Лепота», спа-отель «Мистраль», «Усадьба Зеехоф».

В настоящее время на территории Подмосковья реализуется ряд проек-

тов по строительству гостиниц. Общий объём инвестиций составляет около 14 млрд рублей. Проекты позволят создать более 1 тыс. новых рабочих мест.

В 2025 году планируют построить отель Cosmos Moscow Sheremetyevo в Химках, комплексы Dmitrov Golf Resort и Links National SPA Hotel в Дмитровском районе. В 2026-м – туристско-реабилитационный гостиничный комплекс «Иславское» в Одинцовском.

В Московской области в этом году организовано 189 мест отдыха у воды, в том числе 118 пляжей, для которых разработан определённый стандарт. Везде должно быть специальное оборудование: лавочки, навесы от солнца, лежаки, кабинки для переодевания, а также спасательный пост, туалеты, информационные щиты. Кроме того, на территории Подмосковья расположены пять лесопарков, 118 детских лагерей, 89 организованных мест для рыбалки, более 100 конных клубов и ферм, 25 яхт-клубов и 12 гольф-клубов.

Среди главных мероприятий «Лета в Подмосковье – 2022»: фестиваль П. И. Чайковского в Клину, концерт Дениса Мацуева и фестиваль «Антоновские яблоки» в Коломне, фестивали «Лето. Музыка. Музей» и «Сыр. Пир. Мир» в Истре.

В Московской области планируют запустить ряд новых туристских маршрутов на каршеринге BelkaCar: в Сергиевом Посаде, Дмитрове, Клину, Солнечногорске, Истре, Волоколамске, Серпухове, Коломне, Зарайске, Орехово-Зуево. В рамках проекта «Лето в Подмосковье» пройдёт ряд ярмарок: Novaya Riga Outlet Village в Истре, Vnukovo Outlet Village в Москве, Arkhangelskoye Outlet в Красногорске, «Outlet Village Белая дача» в Котельниках. Полный календарь мероприятий размещён на региональном портале-путеводителе.

Источник: <https://www.i-podmoskovie.ru/news/v-moskovskoy-oblasti-otkryvaetsya-novyy-sezon-proekta-letu-v-podmoskove/>

Источник фото: pixabay.com

Фестиваль ежегодно проходит на территории Государственного мемориального музыкального музея-заповедника П. И. Чайковского в Клину в летнее время, неизменно привлекая к себе внимание не только широкой публики, представителей СМИ, но и профессионального музыкального сообщества.

Международный фестиваль искусств П. И. Чайковского – 2022



VIII Международный фестиваль искусств П. И. Чайковского проводит Министерство культуры и туризма Московской области при поддержке Министерства культуры Российской Федерации, правительства Московской области и администрации г. о. Клин.

В оргкомитет входят такие выдающиеся деятели искусства и культуры, как Денис Мацуев, Дмитрий Бертман, Евгений Миронов, Владимир Федосеев, Александр Чайковский, Николай Цискаридзе.

Одной из отличительных черт фестиваля является проведение основных событий на открытом воздухе в

формате open air на большой поляне Дома-музея Чайковского в Клину.

В этом году фестиваль пройдет с 1 по 10 июля.

Источник: <https://mk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/02-06-2022-10-53-12-nachalas-prodazha-biletov-na-mezhdunarodnyy-festiv>

Источник фото: <https://mk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/02-06-2022-10-53-12-nachalas-prodazha-biletov-na-mezhdunarodnyy-festiv>

«Сыр. Пир. Мир. – 2022»

Место проведения: Московская обл., г. Истра.

Дата: с 25 по 28 августа 2022 года.
Вход бесплатный.



Гастрономический фестиваль уже не первый год собирает в Подмоскovie (Истринский р-н) лучших фермеров России. Мероприятие объединяет сельское хозяйство, экономику, культуру и досуг. Для гостей четыре дня будут работать фермерские шатры с дегустациями, ярмарка народных художественных промыслов, красочные фотозоны, интересная концертная программа, розыгрыши. Маленьких гостей фестиваля ждут развлечения на батутах и мастер-классы. Помимо традиционной ярмарки-продажи, будет организована обширная деловая программа с участием экспертов для обсуждения основных направлений деятельности в сферах сельского хозяйства, экономики, промышленности

и туризма в условиях новых обстоятельств. Также в рамках фестиваля пройдет самый масштабный конкурс сыров «Лучший сыр России», в нём примет участие около 700 сыроварен. Экспертное жюри определит победителей в 12 номинациях. А все гости

смогут приобрести натуральную фермерскую продукцию: сыр, колбасы, хлеб, мёд, сладости, молочную продукцию, напитки.

Источник: <https://www.culture.ru/events/1835103/gastronomicheskii-festival-syr-pir-mir>

Источник фото: <https://allfest.ru/festival-2022/syr-pir-mir>

В Третьяковской галерее проходит выставка «История российского дизайна. Избранное. 1917-2022»

Московский музей дизайна, постоянный резидент в Западном крыле Новой Третьяковки, представляет первую масштабную экспозицию, исследующую отечественный дизайн за прошедшее столетие. В четырёх разделах экспозиции (авангард, ар-деко и сталинский ампи́р, послевоенный дизайн, современный дизайн) представлены объекты, иллюстрирующие инновационные идеи дизайнеров, и изделия массового производства. Это макеты, эскизы, чертежи, реконструкции знаменитых невоплощённых проектов, концептуальные разработки из музейных и частных собраний. В течение 2022 года планируются три рэкспозиции проекта. Многие предметы, включённые в экспозицию, демонстрируются впервые.

«Выставка – результат десятилетней исследовательской работы, история дизайна ни разу не была показана так широко. Как правило, яркие эксперименты показывают вне контекста реальностей массового производства. Эта выставка определяет парадигму российского дизайна, рассказывает реальные истории о том, как и почему промышленные продукты выходили в том или ином дизайне, запускались в производство или оставались на стадии проектов. Мы нашли проекты и работы, которые никогда раньше не выставлялись в музеях, которые долгие годы хранились в семьях и в архивах советских НИИ, мы собрали фото- и видеохронику, создали десятки макетов так никогда и не осуществлённых проектов. Все эти уникальные материалы вступают в диалог (стоят в паре) с предметами, которые штампуют на заводах миллионными тиражами», – рассказывает куратор выставки и директор Московского музея дизайна Александра Санькова.

Кураторы Александра Санькова и Ольга Дружинина проводят параллели между перспективными разработками советских и российских дизайнеров и продукцией массового производства. Во все времена дизайнеры стремились создать для человека идеальную предметную среду: красивую, удобную, безопасную. Часто их мечты разбивались о реальность – невозможность реализации. Практически все проекты художников-конструктивистов 1920-х гг.



так и остались экспериментами. В 1930-е годы дизайн массовой продукции был за рамками грандиозных планов и новых стилей; теоретические и методологические прорывы 1960-х гг., как правило, сохранились только на бумаге. Сегодня такие проекты называют концептуальными: они не предполагают немедленного воплощения, но показывают возможные решения проблем ближайшего и отдалённого будущего, прогнозируют, а иногда и определяют развитие проектной деятельности и технологий.

Например, в первой части экспозиции, посвящённой авангарду, минималистичная кухня для дома Наркомфина, одного из самых известных памятников конструктивизма, противопоставляется простым деревянным табуретам. Реплика кухни была создана специально для выставки и показывается впервые. Среди экспериментальных работ 1930-х гг. – оригинальные проекты интерьера, мебели и осветительных приборов для редакции газеты «Правда», выполненные в Мастерской № 12 Моссове́та, а рядом

с ними представлена типовая кабинетная мебель той эпохи.

В разделе послевоенного дизайна зрители увидят 3D-макет малолитражного автомобиля «Белка», спроектированного В. А. Арямовым: его, как писал в то время журнал «Крокодил», замутили в «бюрократическом колесе» и так и не начали выпускать. Вместо «Белки» на улицах появился «Запорожец».

В последнем разделе, посвящённом современности, кураторы показывают, не противопоставляя, два основных направления в актуальном российском дизайне: инновационные и уже успешно реализованные проекты.

«В названии выставки – слово «избранное». Мы выбирали экспонаты, наиболее ярко иллюстрирующие самые значительные этапы развития российского дизайна, примеры «хорошего дизайна», которых было немало и среди изделий массового промышленного производства. Кроме того, мы понимаем, что невозможно в рамках одной экспозиции рассказать обо всех сферах и направлениях российского дизайна за более чем сто лет. Поэтому показываем лишь небольшую, но важную часть его истории и оставляем возможность, регулярно меняя экспонаты, продолжить этот разговор», – говорит Ольга Дружинина, куратор выставки.

Источник: <https://www.tretyakovgallery.ru/exhibitions/o/istoriya-rossiyskogo-dizayna-izbrannoe-1917-2022/>
Источник фото: <https://www.tretyakovgallery.ru/exhibitions/o/istoriya-rossiyskogo-dizayna-izbrannoe-1917-2022/>

Московская неделя моды пройдёт в конце июня 2022 года

Московская неделя моды пройдёт с 20 по 26 июня в парке «Зарядье». В мероприятии могут принять участие дизайнеры, владельцы шоурумов, представители профильных образовательных учреждений, производители одежды, тканей и фурнитуры и другие профессионалы индустрии.



Правительство Москвы поддержит проведение первой Московской недели моды. Соответствующее постановление на заседании президиума правительства Москвы подписал Сергей Собянин. Главное событие российской фешен-индустрии пройдёт в июне в парке «Зарядье».

В настоящее время российская индустрия моды испытывает серьёзное санкционное давление: отечественные дизайнеры потеряли многие привычные и раскрученные площадки для продвижения и рекламы своей продукции, нарушены цепочки поставок, значительно выросли закупочные цены на ткани и фурнитуру. Вместе с тем сложившаяся ситуация открывает новые возможности для российских дизайнеров, которые могут занять рыночные ниши западных брендов, ограничивших свою деятельность на территории России.

В этих условиях Московская неделя моды призвана стать консоли-

дирующим мероприятием для отечественной индустрии моды и лёгкой промышленности. В мероприятии смогут принять участие дизайнеры, владельцы шоурумов, представители профильных образовательных учреждений, производители одежды, тканей и фурнитуры. Благодаря поддержке города у них появится возможность заявить о себе, представить актуальные коллекции, найти новых партнёров и клиентов.

Для профессионалов отрасли будет открыт шоурум, в котором участники смогут вести деловые переговоры с фешен-ритейлерами.

Деловая программа Московской недели моды охватит актуальные аспекты работы индустрии и будет состоять из сессий, паблик-токов и воркшопов. Кроме того, будут организованы образовательные дискуссии и деловые встречи, доступные для всех желающих. Спикерами станут известные журналисты, представители торговых

площадок, руководители фабрик, стилисты, дизайнеры.

В дни проведения Московской недели моды будет работать маркет – открытая выставка-продажа московских и российских брендов с фокусом на молодёжную моду и стритвир. Участники и гости смогут не только ознакомиться с брендами, но и приобрести их продукцию по доступным ценам.

Событие будет интересно студентам профильных вузов и колледжей. Возможно, общение с мастерами вдохновит их сделать первый шаг в профессиональный мир высокой моды.

И наконец, Московская неделя моды станет знаковым туристическим мероприятием столицы. Ожидается, что главное событие отечественной модной индустрии 2022 года посетит более 10 тыс. человек.

Источник: <https://www.mos.ru/mayor/themes/12299/8249050/> <https://moscowfashion.ru/>
Источник фото: <https://www.mos.ru/mayor/themes/12299/8249050/>

В Сергиевом Посаде откроют экоферму

Планируется производство молока и полуфабрикатов.

В деревне Сальково возведут ферму площадью более 4 тыс. кв. м, там будет создано 18 рабочих мест, сообщает пресс-служба Министерства жилищной политики Подмосковья. Выдано разрешение на строительство, застройщик – компания «ЗеленГрад». На ферме оборудуют коровник на 100 голов, цех для переработки 1 т молока в сутки, птичник на 3 тыс. голов и цех, где будут выпускать полуфабрикаты. Предусмотрено строительство административного здания, сенохранилища, ангара для техники и других объектов.

В Сергеево-Посадском округе появится с/х предприятие по выпуску натуральных продуктов, так как ферма расположена в экологически чистом



месте. На ферме установят современное оборудование для содержания животных, переработки молока и других видов продукции. Строительство планируют закончить в августе 2022 года.

Предварительный объем инвестиций – 165 млн рублей.

Источник: <https://www.i-podmoskovie.ru/news/v-sergievom-posade-otkroyut-ekofermu/>
Источник фото: pxhere.com

В Наро-Фоминске запустили проект по выращиванию сезонных ягод

Компания «Гринфилдс Агро» запустила вторую очередь проекта по выращиванию сезонных ягод в городском округе.



В этом году компания планирует собрать более 400 т малины, клубники, ежевики и голубики, сообщает пресс-служба Министерства сельского хозяйства и продовольствия Московской области. Такой объем урожая обеспечит большую часть спроса жителей Под-

московья и Москвы. «Гринфилдс Агро» к началу сезона в 2022 году увеличила производственные площади на 30%.

Компания начала строительство первой очереди теплиц на территории Подмосковья в 2020 году. При возведении второй очереди комплекса

применялись только отечественные материалы. Общий объем инвестиций – 1 млрд рублей, из которых 700 млн рублей уже использовано. В рамках реализации проекта было создано 20 постоянных и около 200 сезонных рабочих мест. В Наро-Фоминском округе ягоды выращивают на 15 га.

В теплицах ягоды выращивают с использованием современных технологий. Сбор урожая может происходить каждый день, а свежие ягоды поставляются в магазины Московского региона. В 2021 году за сезон организация собрала более 100 т ягод. Продукция предприятия представлена под брендом Artfruit. Первый урожай сезона этого года появится уже в середине июня.

Источник: <https://www.i-podmoskovie.ru/news/v-naro-fominske-zapustili-proekt-po-vyrashchivaniyu-sezonnykh-yagod/>
Источник фото: pixabay.com



CasaConsult –
первое агентство
по поиску
участков по
индивидуальным
параметрам

casa-consult.ru



«МЫ СОЗДАЁМ ЭКОСИСТЕМУ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ ДЛЯ КАЖДОГО»



SmartDom –
высокотехнологичная
домостроительная
компания с
инновационными
разработками

smartdom.spb.ru



г. Санкт-Петербург, Лахтинский проспект, 85в, ТВК «Гарден Сити», 2 этаж, пром. 38.

Телефон: +7 (921) 956-50-51. Почта: mail@smartdom.spb

WhatsApp: +7 968 421-28-23.

chesnokovaa@list.ru



YES I CAN

■ проживание

■ долгосрочное
проживание
в апартаментах

■ услуги ресторана «Лерой»

■ проведение мероприятий
(конференции, банкеты, свадьбы,
корпоративы) – 2 конференц-зала
и 2 банкетных зала

■ услуги
трансфера

■ услуги
бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: **+7 (495) 594-16-00**

sales@piodin.ru