

PERSON D

№01

АНДРЕЙ
КОВАЛЕВ:

“ГЛАВНОЕ,
ДЕЛАЙТЕ
ПОБОЛЬШЕ
ДЕТЕЙ!”

СЕРГЕЙ
МИРОНОВ:

“СЕГОДНЯ НЕ ВРЕМЯ
РЕСТОРАНОВ”

ГЕНРИ ФОРД:

БИЗНЕС-МАШИНА
В ДЕТАЛЯХ

8

КАДРОВ
ИЗ ЖИЗНИ
ДИСНЕЯ

“ЧЕМ ПРОЩЕ ЧЕЛОВЕК,
ТЕМ ОН ЧИЩЕ И СВОБОДНЕЕ”

ДМИТРИЙ
САНДУЛ





Лилия Куликова — аналитический психолог

С 2011 года Лилия Куликова помогает людям решать психологические проблемы, связанные с межличностными отношениями, переживанием расставаний и потерь, профессиональными кризисами — конфликтами на работе, разочарованием в карьере, адаптацией в чужой стране, а также, с возрастными кризисами.

” Главное для меня, чтобы жизнь была в балансе и демонстрировала мне и моим клиентам следующее: то, чем я занимаюсь — глубинной психологией (здесь и анализ архетипических паттернов, и юнгианская психотерапия, и психоаналитическое консультирование с коучингом) — приносит свои результаты на практике. ”

Добро пожаловать на  liliakulikova.com.
На странице Отзывы вы можете почитать отзывы клиентов. Если что-то показалось вам похожим на вашу личную ситуацию или у вас возникли вопросы, вам, несомненно, стоит написать по адресу
 lilia.kulikova@icloud.com
или по номеру  8 (985) 928-84-62.



ЛОБ В ЛОБ

НИКИТА ЛОБАНОВ
основатель журнала PERSON'O

Я каждый день встречаюсь с разными персонами. Буквально лоб в лоб! И я им так же, лоб в лоб, говорю, кто я, в чем моя миссия и какие продукты создаю. А предлагаю я совершенное медиапространство, которое состоит из прогрессивного продюсерского центра и амбициозного печатного издания. И в первом, и во втором случае мы чествуем особенных людей, людей, к которым вы бы вряд ли подошли и которые, на мой (а в будущем и на ваш) взгляд, достойны быть в центре внимания, а не находиться в скромной, но очень таинственной тени.

Мы с вами существуем в необыкновенно разнообразном окружении. Для того чтобы адаптироваться в нем и преуспеть, ищем кратчайшие пути – скоропалительных выводов о тех или иных людях не избежать. На анализ у нас нет времени, энергии и прочих ресурсов. Я же думаю иначе. Журнал PERSON'O анализирует разные аспекты каждой личности, события и ситуации, с которыми сталкивается лоб в лоб. Потому что неверно пользоваться стереотипами для классификации людей, а затем реагировать, не задумываясь, когда мы соприкасаемся с той или иной их чертой, играющей роль спускового крючка.

Вы регулярно видите этих персон – за завтраком в «Старбаксе», за ужином в «Ля Маре», во время утренней пробежки на побережье или пьющими «Лонг-Айленд» в «Депо». Многих вы даже узнаете. Некоторых вы знаете по именам! Круто? Нет. Работает? Отнюдь! Все ваши мысли и мнения строятся на сплошных стереотипах и субъективных умозаключениях, типа: «Скромный и вежливый, всегда здоровается, хотя глаза у него хитрые, как у того скорезовского гангстера...» или «Одевается хуже моего деда, но приколы в том, что вчера видел его на парковке Белого дома». Всех объединяет одно: они вокруг нас. Что я делаю? Знакомлюсь с ними и задаю свои вопросы лоб в лоб. С этого и начинается наша работа. Работа над PERSON'O.

Кстати, о персонах: посвящаю этот номер моей маме.

@nik.lob

PERSON

Никита Лобанов

учредитель

Founder Nikita Lobanov

Анна Арутюнян

главный редактор

Editor-in-Chief Anna Arutunyan

Валерия Зайцева

дизайн и верстка

Design creation Valeria Zayceva

Елена Галигузова

Развитие франчайзинговой сети
по России

Franchising development in Russia
Elena Galiguzova

Алена Азроянц

литературный редактор

Prof-reader Alena Azroyants

Яна Киреева

главный редактор сайта www.persono.ru

Web Editor-in-Chief Yana Kireeva

Кирилл Копов

менеджер по рекламе

Advertising Sales Manager Kirill Kopov

Александр Свистаков

разработка логотипа

Logo design Alexandr Svistakov

Алена Перелыгина

редактор www.persono.ru

Copywriter www.persono.ru Alena PereLygina

Редакция / Editorial

g@persono.ru

Над номером работали:

Анна Назарова, Дмитрий Эдерман, Александр Ченцов, Севастина Саная, Александр Рыбаков,
Владимир Архипов, Элла Шапиро, Диана Полякова, Наталия Лебедева,
Кира Бородин, Анна Арутюнян, Никита Лобанов.

www.persono.ru

Журнал издается и распространяется 4 раза в год.

Учредитель и издатель: Никита Лобанов

Адрес редакции: г. Москва, Ленинградский проспект 37, стр.3.

Отпечатано в ООО «РИММИНИ», 603104, Нижний Новгород, Красноезвездная ул., 7А, тел.: 8 (831) 422-57-80

Журнал PERSON'O зарегистрирован в Федеральной службе

по надзору в сфере связи, информационных технологий

и массовых коммуникаций. (Свидетельство о регистрации ПИ № ПИ № ФС 77 - 77283 от 17.12.2019) 16 +.

Издается в России с марта 2020 года.

Территория распространения: Россия.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Тираж — 9 300 экз. Цена свободная.

Выпуск #1.

Сл'Ово редактора



Дорогие друзья,
читатели и просто случайные гости,
удачно заглянувшие к нам!

Перед вами первый номер, на мой взгляд, весьма делового, вполне себе концептуального и сверхамбициозного проекта о людях. Так сказать, рашн Реорле без сплетен, интриг и Брэда Питта. Хотя кто знает? Даже я не уверена, что когда-нибудь он не станет лицом с обложки. Но могу сказать точно: интервью у него буду брать я!

В общем, планов много и желающих с нами поработать тоже. Помню, как учредитель и идейный вдохновитель проекта Никита Сергеевич (не путать с Михалковым, хотя и он в планах) сказал мне: «Давайте сделаем лучший журнал о людях!» А я подумала: «Можно и без «давайте». Мы это сделаем!» И сказал он мне об этом не так давно... Лишь нашей редакции и скрытым камерам офиса известно, что мы пережили и за какой катастрофически короткий промежуток времени успели собрать все воедино. Все то, что интересно, всех тех, кто может быть полезен и интересен нашему читателю.

Король московской недвижимости, антиквар-лавер, человек-харизма Андрей Ковалев бесподобен. Его интервью — детокс для мозга. Я бы не прошла и мимо статьи Димы Эдермана, моего давнего друга и одного из самых цитируемых финансовых аналитиков страны. Он расскажет, как прорывные технологии могут работать на нас. И даже научит. А поностальгировать вы сможете, открыв страницы со стариной Уолтом и легендой Майклом. С ними, к моему великому сожалению, побеседовать уже не удастся — только с их фильмами и песнями.

PERSON'O открывает и новые лица — молодые и не очень, смелые и даже очень. Одним словом, тех, кто сегодня должен быть особенно достоин вашего внимания, кто потом появится и в других журналах, но сначала пройдет PERSON'O-контроль.

@annarafaella

Содержание

PERSON'O №01



3
Л'Об в л'Об

4
Редакция PERSON'O

5
Сл'Ово редактора

6
Содержание

7
Лиц'О с 'Обложки
Дмитрий Сандул: «Чем
проще человек, тем он чище
и свободнее»

17
Ф'Ортуна
Уолт Дисней: «Я
зарабатываю деньги, чтобы
создавать фильмы»

27
Г'О!
29 Андрей Ковалев:
«Главное, делайте
побольше детей!»

31 Михаил Акулов:
«Бизнесмены тоже играют!»

33
Пр'О деньги
35 Робоедвайзинг как ключ к
финансовому здоровью
кошелька

37 Генри Форд: бизнес-
машина в деталях

41 Правила бизнеса Романа
Смелянского

42 Ильдар Харипов: «Сейчас
время страха во всем мире.
Cash is the king!»

43
М'Осква

44 Рахман Янсуков — о
детях чиновников

45 Петр Ситников: «Есть
мечта, есть дизайн, есть
смета — дальше работаем
мы»

46
Кушать п'Одано
47 Сергей Миронов:
«Сегодня не время
ресторанов»

49
'Образование
Для джентльменов и о
джентльменах

55
Ж'Опа
Шат зе стартап!

57
Пр'Орыв
Майкл Джексон

62
М'Ода
63 Бизнесмены нашего
времени

64
На зд'Оровье
65 Ирина Константинова:
«Пластическая хирургия
идет бок о бок с творчеством»

68 Алена Доброгорская
творит настоящую «Магию
добра»

69 О стоматологии

70 Михаил Трифонов: «Ее
просьба удивила даже
меня... Но пациентка
сказала, что «теперь-то ее
личная жизнь наладится!»

72 Андрей Жук. Как
изменится ваша жизнь после
установки брекетов

73 Юсуп Точиев: мастер
спорта по зубам

74
'О как!
75 Мария Ледда: «Сегодня я
и моя жизнь лучше, чем
вчера»

77 Алина Аршавская-Майер

78 Антон Середин широко
известен в узком кругу!

79
Без сп'Ойлеров
Любимые фильмы
российских бизнесменов

83
М'Оими глазами

ИЩЕ НЕ ОБЛОЖИ С



ПРОДЮСЕРСКИЙ ЦЕНТР
НИКИТЫ ЛОБАНОВА



ПОМОЖЕМ
ПОПАСТЬ

НА TV

(ток-шоу, документалка, новости)

НА РАДИО

(«Мегаполис FM», «Страна FM» и т.д.)

НА ПОРТАЛЫ

(VC.ru, planet-today.ru, tjournal.ru,
Forbes.ru, rbc.ru и т.д.)

Продюсерский центр Никиты Лобанова — компания с историей и колоссальным опытом работы на российском рынке рекламы и шоу-бизнеса. Это современный рекламно-продюсерский центр, имеющий высокий авторитет у государственных структур, частных лиц, коммерческих организаций, частных предприятий и финансовых структур страны.

Профессиональные и эффективные решения для воплощения любых творческих и бизнес-идей!



„ Чем проще человек, тем он чище и свободнее Дмитрий Сандул „

Дмитрий Сандул — энерготерапевт, психолог, коуч и последняя, но самая надежная точка опоры многих людей, которые обращаются к мастеру после огромного количества неоправданных действий и методик. К Дмитрию приезжают из разных уголков страны и из-за рубежа в надежде на исцеление от неизлечимых болезней, с огромной верой в дар и мастерство целителя, постигшего тайны духовных практик и обладающего невероятной энергетикой.

Тембр голоса, интонация, взгляд... Жаль, текст не передаст всего этого. Но энергия и магия в каждом его ответе, в каждом его слове. Мы поговорили о материальном и духовном балансе, об энерготерапии, об испытаниях 2020 и о том, как стать счастливым.

Дмитрий, расскажите, пожалуйста, как Вы пришли в эту сферу. Почему энерготерапия?

Мой путь начался в 18 лет. Тогда и была предрешена моя судьба. Позже многими фактами и обстоятельствами подтвердилось, что я на своем пути, я в нужном месте и в нужное время. Все базировалось на тонком чувствовании ситуации и определенных событий. Я ощущал и воспринимал людей на совсем другом уровне. Помню, когда я ненароком коснулся человека и через меня прошел необъяснимый ток, больше похожий на напряженный и очень болезненный заряд энергии, я наклонился к нему и спросил шепотом: «Извините, а с Вами все хорошо?» На что он мне ответил отрицательно, сказав, что у него обнаружили серьезную болезнь. Уже на протяжении девятнадцати лет я помогаю людям, глубоко и основательно занимаясь предназначенным мне делом.



Какие ценности и убеждения имеет энерготерапевт?

Простота для меня самое главное. Чем проще человек, тем он чище и свободнее. А в свободе кроется наполненность, в наполненности — самодостаточность. Когда человек самодостаточен, ему есть что дать другим, потому что он сбалансирован. Отдача — ключевой аспект в духовном мире, и для энерготерапевта это суть его деятельности. Я гармонично развиваюсь и ощущаю в себе тот самый внутренний баланс. В этом мне помогла практика тайцзи, которую я освоил 3 года назад.

Вкратце: тайцзи — это внутреннее искусство, основа которого во внутренней работе, направляемой сознанием. В европейском мышлении сознание и тело разделены, в китайском понимании тело и сознание едины и неразрывны, поэтому любая практика должна содержать внутренний компонент. Данная методика стала вишенкой на торте в моем развитии. Однако саморазвитие никто не отменял, поэтому я до сих пор в процессе изучения новых практик и истин. Хочу отметить, что практика тайцзи вошла сейчас во все сферы моей жизни.



С какими запросами и проблемами чаще всего к Вам приходят?

Человек так устроен, что ему хочется решить любую материю самым легким способом. Под материей я подразумеваю финансы, личное счастье, здоровье и отношения — самые главные аспекты нашей жизни, волнующие всех без исключения. Но такой глобальный и сложный вопрос, как наше счастье, упирается в одну простую поговорку: «Без труда не вытащишь и рыбку из пруда». И эта рыбка на самом деле золотая, способная исполнять ваши желания. Суть и главная задача моей работы — дать человеку ту самую удочку, то есть инструменты, благодаря которым он сможет поймать свою золотую рыбку. Я никогда не делаю что-либо за кого-то. Я помогаю, поддерживаю, задаю направления, чтобы человек встал на ноги самостоятельно. Только таким образом он понимает, что сам добивается сокровенных целей.

Что вы можете сказать о 2020, основываясь на состоянии людей и на явлениях этого года?

По правде говоря, я уже давал прогнозы своим ученикам и подписчикам насчет этого года. Я отмечал, что 2020-й будет полон иллюзий и эмоциональных переживаний. Этот год — большая проверка для нас. Он стоит под энергией Раху. Если вкратце, это жестокая энергия, влияющая на сознание людей, чтобы они трансформировались и освободились от иллюзий. Испытания, которые мы сейчас переживаем, должны вернуть нам здравомыслие, а здравая мысль — осознание реального мира! Сейчас необходимо поработать с нашим сердцем, с нашей душой, с чувствами и сознанием. Помните, что високосные годы тяжелы и полны страданий. И работы в том числе! Сейчас нужно максимально познать дзен, запастись терпением, спокойствием и... пахать с улыбкой на лице! Именно пахать, потому что Раху любит, когда человек развеивает мифы и предрассудки. Когда дело сделано, все трудности лопаются и уходят сами собой.

Написаны сотни книг и тысячи статей на тему духовности, намерений и психологии. В них часто говорится о том, что визуализация своих намерений и мечтаний — ключ к успеху. Как вы это прокомментируете? Действительно ли визуализация играет большую роль в исцелении?

В духовном мире есть свои специальности. Человек приходит в этот мир уже со своей тонкой духовной профессией. Специальность энерготерапевта сейчас только входит в нашу жизнь. Да, будет много профанаций и лжи, но человек внутри себя всегда отличит афериста от подлинного трудяги — того, кто не просто посвящает себя и свою жизнь любимому делу, но и искренне помогает своим клиентам и пациентам стать чище! Так вот, настоящие профессионалы в этом деле обладают истинной целительной силой. К примеру, один имеет дар предвидения, другой — биоэнергетик (передает энергию). И у всех своя методика.

Говоря про силу визуализации: мало иметь лишь ее, нужен определенный тип силы — ментальный или психический. Если мы чего-то очень сильно захотим, получим, отдав импульс и задействовав свое сердце. Например, айтишники — это головастики, аналитики. Они имеют ауру, подобную шарiku, где вся сила находится в голове. А человек творческий и эмоциональный имеет приплюснутую форму ауры, которая растягивается в стороны на уровне грудной клетки. Все зависит исключительно от нашей силы, ментальной и, самое главное, личностной! Без личностной все наши потуги будут лишь пшиком в воздух. Работать надо в первую очередь со своей личностью.

Как грамотно балансировать материальное и духовное, дабы не потерять связь с реальным миром и не уйти от Источника?

Да о рассматривает и внешнее, и внутреннее. Если я проявил внутреннее, то, однозначно, проявится и внешнее. Если я акцентировал внимание на внешнее составляющее, то потеряю связь с внутренним миром. Почему? Потому что весь процесс подобен зерну, посаженному в землю. Точно так же наша внутренняя алхимия погружается внутрь нас и становится важнейшим фактором нашего созревания. Мы не видим весь этот скрытый процесс. Когда я духовно, сердцем осознаю законы Бога и Вселенной, я спокойно отправляюсь во вне. Это и есть Дао, баланс инь — ян. И только тогда, получив внутренний рост и внешнее признание, я выращиваю дерево, плоды которого я могу отдать/продать. Я балансирую духовное и материальное. Я четко осознаю, где я зарабатываю деньги и где я расту духовно. Я таким образом двигаюсь и горизонтально, и вертикально. Представьте, что, имея две ноги, вы опираетесь на левую, чтобы толкнуть правую. У нас в теле работают две половины. Так же с духовным и материальным миром: одно толкает другое.





Как Вы относитесь к теориям радикального прощения? Что скажете о регрессии, или духовных голоданиях?

Дело в том, что любое действие в практике должно быть осознанным. Если человек решил, что ему во имя очищения необходимо голодание (где индивид очищает свое сознание, перестраивает его, уходит от каких-либо установок и программ), то это осознанное действие. А когда человек пришел к радикальным методам очищения не по зову сердца и разума, а по клику окружающих, то это бессмысленное и провальное занятие. То же самое и с радикальным прощением. Один день он может радикально простить, а на следующий — взять топор и радикально всех зарубить. Должна быть четкая осознанная работа, которая не базируется на трендах и не толкается модой на практики.

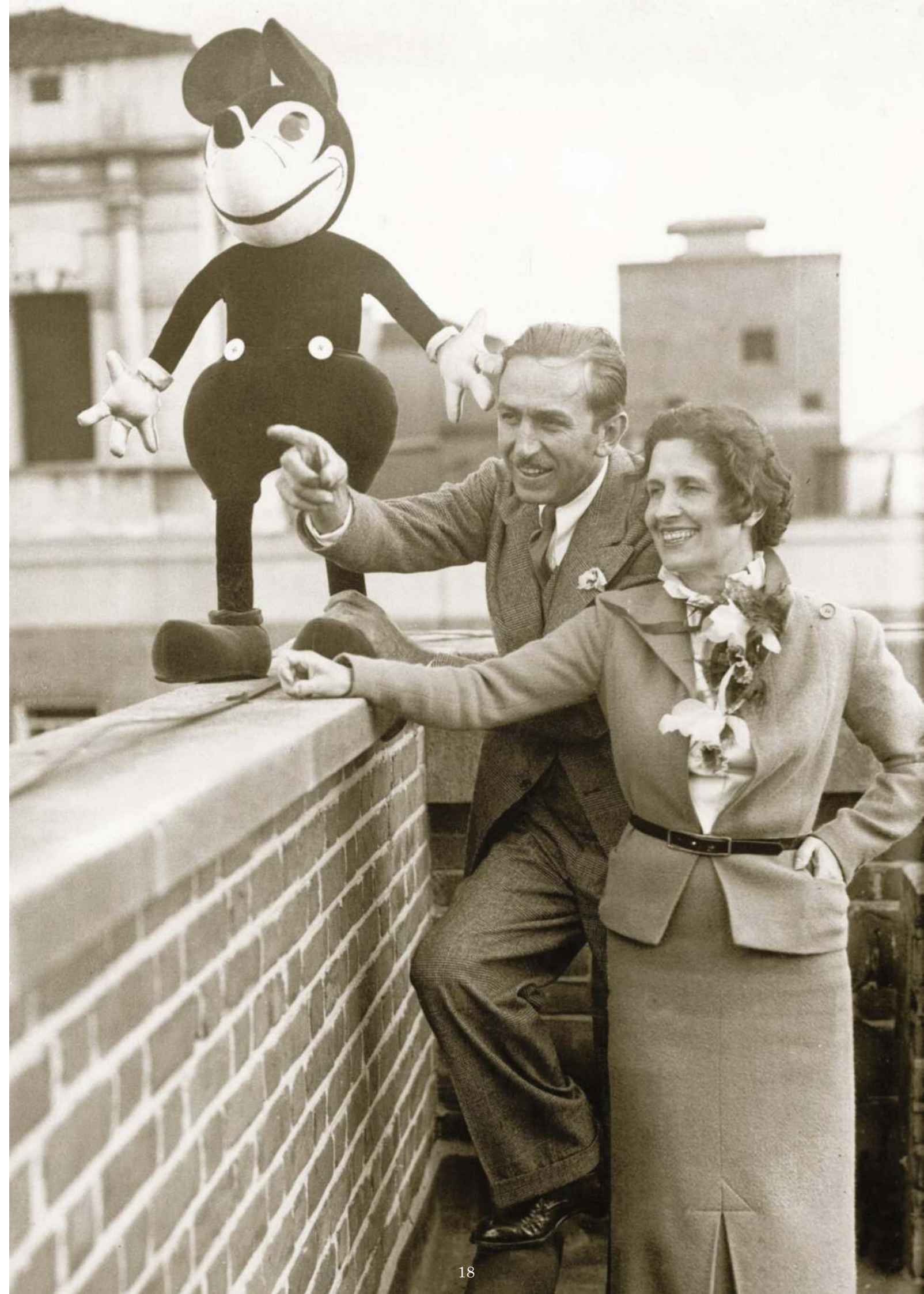
Было время, когда популярно было практиковать випассан, или випашьян. Это вид аналитической медитации в буддизме — созерцание четырех благородных истин и идеи невечности. Но эта практика ничего не давала людям! Потому что они не понимали ее смысла и вообще не были готовы принимать ее, но было модно об этом заявить! Сидя рядом с Далай-ламой, ты не станешь Далай-ламой. Поймите, что духовных алгоритмов работы с телом много, но человек должен почувствовать свой путь и осознанно к нему подойти. Кому-то полезней занятия спортом, когда через физическую работу аккумулируется духовная энергия. Честно говоря, это порой даже эффективней, чем внедряться в какую-то шизотерию, которая приведет к разрушению вашей психики, сознания, а там и жизни. Я сторонник индивидуальных подходов и подборов персональных методик.

Как стать целителем?

Можно научиться базовым навыкам. Вы знаете, что в Китае целителями называют только тех, кто унаследовал эту, скажем так, профессию от своих предков, кто является целителем в 15-м поколении? Речь идет о потомственной передаче духа рода. Это дар! Только дар определяет целителя. Я уже говорил, что у провидца тоже есть дар, но его навыки будут ограниченны. Можно их приобрести, но вопрос: будет ли это работать? Я говорю об определенных энергетических и информационных показателях, которые могут быть проверены физиками. Целительство очень сложный путь, который имеет свое отражение во многих областях. К примеру, психолог тоже является целителем, так как лечит душу. Да и травматолога можно отнести к целителю. Чем массажист не целитель? Человек, который изгоняет злых духов, тоже исцеляет! Видите, уже сколько вариантов?! (Улыбается.) То есть каждый человек, который работает с людьми, который делает их чище и здоровее, является своего рода целителем.

Что бы Вы пожелали нашим читателям?

Я желаю всем читателям и людям в целом не терять свою связь с Богом и Вселенной. Я желаю не быть категоричными и иногда сомневаться, что очень полезно. К примеру, сомневаться в своей правоте. Будьте сильными духом, твердыми, разумными. И будьте людьми! Я желаю всем достичь баланса и быть всегда на позитиве. Всего хорошего!





Я зарабатываю деньги, чтобы создавать фильмы ”

Уолт Дисней

Компания «Дисней» — крупнейший игрок на рынке индустрии развлечений, выпускающий любимые мультфильмы и брендированную продукцию, включающий в себя парки, сети телерадиовещания, студии звукозаписи и многое другое. Начиналось все с кустового производства в гараже у дяди, а превратилось в мировой бренд. Основателя компании Уолта Диснея нельзя назвать везунчиком, скорее, он неунывающий трудоголик и авантюрист, создавший более 700 мультфильмов, получивший 26 наград премии «Оскар», четыре награды премии «Эмми» и завоевавший любовь зрителей. Однако даже достижения длиной в жизнь можно уложить в несколько кадров.

Вы знаете, как снимались мультфильмы во времена Уолта Диснея? Сделать качественный продукт было совсем непросто. В начале создавался предварительный сценарий, общая история, которую планировали показать зрителю, потом начинали прописывать конкретные сцены и диалоги, делать раскадровку. При описании кадров использовали опорные фразы персонажей, номер видеофрагмента, сопровождаемый определенным звуком, визуальным эффектом и описанием самого действия. После того как удавалось разложить историю на картинки, приступали к созданию внешнего облика героев. Для начала делали скетчи — небрежные наброски без цвета. Пятидесяти тысяч было вполне достаточно, после чего героев отправляли в отдел чернил на прорисовку, а затем в отдел покраски, где им придавали цвет. Позже прорабатывался задний план и фоновые детали, комбинировались элементы. Заключительный этап — фотографирование. Представим, что жизнь Уолта Диснея — это набор ярких и незабываемых кадров.

Кадр № 1 «Детство мультипликатора»

Действие: маленький Уолт Дисней верхом на любимом кабанчике по кличке Покер.

Фраза: «За каждой улыбкой должна быть слезинка».

Звук: крики отца, убаюкивающий голос матери, рассказывающей сказки.

Визуальный эффект: портрет соседской лошади.

Детство формирует наше поведение во взрослой жизни, как бы мы этому ни противились. Однако жизненный путь мы выбираем сами. Уолт Дисней родился в многодетной и не очень богатой семье. У него были два брата и сестра. Мать — домохозяйка, а отец вечно пребывал в амплуа горе-предпринимателя. Его идеи были различными — от издательства до фермерства, однако ни одна не приносила достойной прибыли. Злость, вызванную неудачами в бизнесе, старший Дисней срывал на своих детях. Поэтому Уолт был привязан к матери и очень любил ее сказки. Вечерние мечтания пробудили в ребенке фантазию и стремление к более радостной жизни. Когда мальчику было пять лет, его семья переехала из Чикаго на ферму в Марселине (штат Миссури). Здесь ребенок много времени проводил с животными. Особенно любил кататься верхом на кабанчике, которому дал прозвище Покер. А первую прибыль юный предприниматель получил, когда продал рисунок лошади семейному доктору.



2

Кадр № 2 «Попытки трудоустройства»

Действие: разносил газеты — попал на войну.

Фраза: уволен «в связи с выдающейся неспособностью к рисованию».

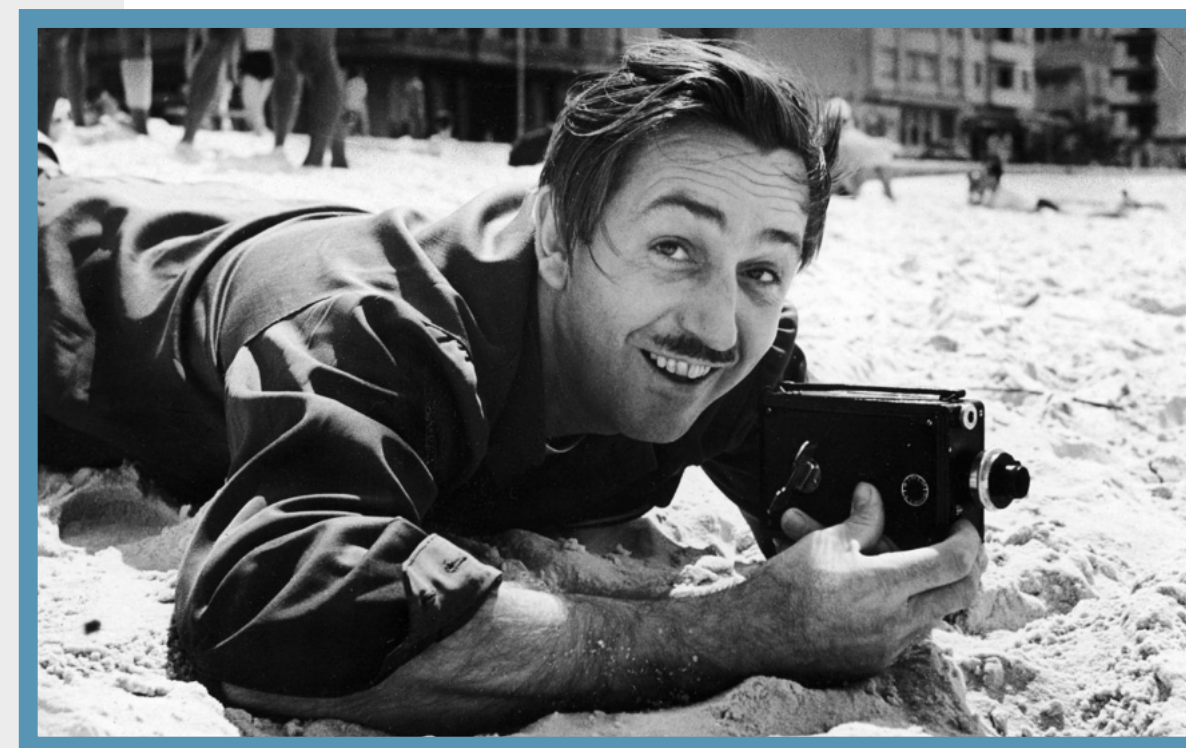
Звук: свист снарядов и звук мотора.

Визуальный эффект: разрисованная вручную военная машина.

Позже семейство перебирается в Канзас-Сити, где его глава занимается издательским делом, а мальчики разносят по утрам газеты. Однако очередная бизнес-идея отца терпит крах, и семья возвращается в Чикаго. Здесь Уолт Дисней начинает активно фотографировать, рисовать и даже посещает Академию изящных искусств.

В 16 лет Уолт уходит из школы и отправляется добровольцем на войну. На курсах водителей санитарных машин он знакомится с Рэем Кроком, который спустя много лет свяжется с ним и сделает деловое предложение. Дисней уезжает во Францию и работает водителем санитарной машины, которую украшает своими рисунками. Творческий подход у него был всегда и ко всему.

Вскоре Уолт решает попробовать себя в качестве карикатуриста и посылает свои рисунки в различные американские журналы, но редакторы не видят перспектив. Через месяц после поступления на работу он был уволен «в связи с выдающейся неспособностью к рисованию».



Действие: от рекламщика к мультипликатору.

Фраза: «Буду снимать мультипликационные фильмы».

Звук: звенящая тишина, летящие тарелки и признание в любви.

Визуальный эффект: пустой банковский счет.

Вместо того чтобы попробовать что-то другое, Дисней решает открыть свое дело. В этом он был похож на отца, который не страшился начинать все заново. В начале 1920 года он открыл вместе с другом Абом Айверксом свою первую компанию по производству коммерческой рекламы. Дела шли плохо, заказов было мало, Уолт Дисней жил в офисе и раз в неделю ходил на вокзал, чтобы помыться. Сам Дисней вспоминал об этом периоде так:

„Пожалуй, это были самые черные дни в моей жизни. Я на себе узнал, что значат превратности судьбы и голод... В то время я был очень одинок и несчастен“

Компания обанкротилась достаточно быстро, партнеры ушли работать по найму. В студии кинорекламы Уолт Дисней понял, что хочет заняться анимацией. Накопив денег, друзья делают вторую попытку и открывают анимационный проект Laugh-O-Gram. Первый мультфильм «Красная шапочка» провалился, не стала успешной и многосерийная история про Алису в стране мультипликации по мотивам книги Льюиса Кэрролла. Дисней и Айверкс переживают второе банкротство, Уолт уезжает к брату Рою в Лос-Анджелес. На вопрос попутчика, куда он едет, неунывающий Дисней отвечает:

«Направляюсь в Голливуд.
Буду снимать мультипликационные фильмы».

Кадр № 3
«Свое дело»

4

Рой поддерживал безумную идею брата: спонсировал, брал займы и готовил еду, пока тот рисовал мультфильмы дни и ночи напролет. Уолт был жутким трудоголиком, но, как ни странно, это помогло жениться и ему, и Рою. По воспоминаниям Роя Диснея, Уолт однажды возмутился, что брат совершенно не умеет готовить, после чего Рой сделал предложение любимой девушке, чтобы в их жилище наконец появился уют и вкусная пища. Уолт же в скором времени женился на Лилиан, которая работала в отделе покраски. Девушка полюбила безумного мультипликатора и часто отказывалась от своего скромного гонорара в пользу общего дела.

Кадр № 4 «Кролик Освальд»

Действие: скандал в студии.

Фраза: «Там, откуда он взялся, еще много персонажей».

Звук: хлопок двери.

Визуальный эффект: кролику отрывают уши.

Рой финансировал «опыты» брата из своей ветеранской пенсии, затем открыл кредит на \$200 и стал совладельцем компании WaltDisneyProductions, основанной в 1923 году. Свои первые фильмы братья Дисней снимали в гараже, арендованном у дяди. Позднее к компании присоединился Аб Айверкс, выкупив в ней долю.

В 1927 году был выпущен мультфильм «Кролик Освальд», ставший очень популярным в Америке. Однако Освальд не столько осчастливил своих создателей, сколько стал ошибкой, на которой им пришлось многому научиться. Дистрибьютер продукции братьев Диснеев Чарльз Минц заявил, что права на персонаж принадлежат ему. Продолжение истории Освальда означало наемную работу в фирме Минца. Такой труд был не для Уолта Диснея. Разразился скандал, а вместе с ним и финансовый кризис в США. Половина диснеевских мультипликаторов перешла на службу к Минцу. Уолт Дисней был в ярости:

«Можете забрать себе этого маленького ублюдка! Он — ваш, мне он больше не нужен. Ничего, там, откуда он взялся, еще много персонажей»

Кадр № 5 «Микки»

Действие: Микки Маус за штурвалом самолета.

Фраза: «Все было начато одной мышью».

Звук: Уолт Дисней озвучивает мышонка.

Визуальный эффект: большие уши, длинный хвост.

18 ноября 1928 года родился Микки Маус, который обязан своим звучным именем жене Уолта Диснея. Мультфильмы «Безумный самолет» и «Пароходик Вилли» стали популярными. К 1935 году на студии Диснея работали уже 500 человек. Уолт Дисней был не только добрым сказочником, который оживлял на экранах свои детские мечты и любимые сказки, но и грамотным предпринимателем, который пережил не одно банкротство, экономический кризис, юридические обманы и многое другое. Его стиль управления был достаточно жестким. Он был идеалистом в своем деле, считал, нет лучше забавы, чем делать невозможное. Работники часто засиживались допоздна, за что им недоплачивали. Однако Уолт Дисней придумал систему поощрения для художников, которые не боялись предлагать смелые решения. Например, румянец Белоснежки в знаменитом мультфильме — это румяна работниц, которые решили, что краска не передаст нужных оттенков, и сделали героине ненастоящий макияж. Уолт Дисней стал новатором и в технической сфере: он играл со звуком, съемкой, не боялся экспериментировать во всем.

” Я потратил на этот фильм почти два миллиона долларов. Неужели это вам не волшебная сказка?!

— комментировал свои действия Уолт Дисней.

”

Кадр № 6 «Полнометражный риск»

Действие: вручение «Оскара».

Фраза: «Неужели это вам не волшебная сказка?!»

Звук: аплодисменты и шипение шампанского.

Визуальный эффект: американские горки.

В середине 1930-х в самый разгар экономического кризиса Дисней совершил безумный поступок — вложил все средства в создание полнометражного мультфильма «Белоснежка и семь гномов». Когда деньги закончились, он убедил Банк Америки выдать ему кредит для завершения съемок. Общая сумма, потраченная на производство мультфильма, составила \$ 1,5 млн.

То, что считали безумием все, даже старший брат, стало невероятным успехом мультипликатора и принесло ему «Оскар». Появились деньги, которые Уолт Дисней не задумываясь тратил на новые идеи и производство. Это становилось причиной скандалов с братом, который отвечал за финансы и продюсирование. В 40-х компания погрязла в долгах.



Кадр № 7 «Парк для всей семьи»

Действие: Уолт Дисней гуляет с дочерьми.

Фраза: «Мы верили в нашу идею — семейный парк, где родители и дети могут веселиться вместе».

Звук: детский смех и разговоры взрослых.

Визуальный эффект: сказка, которую можно потрогать.

Дисней часто гулял со своими дочерьми и однажды понял, что ему скучно и совсем нечем заняться. В голову мультипликатору пришла идея создать семейный парк развлечений, ведь взрослые — большие дети. Рой считал это неразумной тратой огромной суммы денег и запретил компании финансировать данный проект. Но нехватка денег для Уолта Диснея не была преградой ни когда он рисовал мультфильмы в гараже, ни когда он решил воплотить очередную сказку в жизнь. У него уже был статус, так что Дисней оформляет кредит, продает свой дом и берет займы у собственной фирмы. Чуть позже он заключает многолетний контракт с телеканалом ABC, выделившим на этот проект около \$20 млн. А ведь не так давно 1,5-миллионная «Белоснежка» казалась безумием.

Первый парк развлечений Диснея открылся 17 июля 1955 года в Анахайме (штат Калифорния). Сегодня Диснейленд в разных городах мира — заветная мечта детей и взрослых. Помните Рэя Крока, с которым будущий аниматор учился водить машину? Он стал владельцем сети McDonald's и предложил Уолту продавать фастфуд в Диснейленде. Однако Дисней попросил завысить цену на еду, а это вряд ли окупилось бы, и сотрудничество пришлось отложить.

Кадр № 8 «Строгий волшебник»

Действие: обсуждение идеи в студии.

Фраза: «Все мы хотим одного и того же».

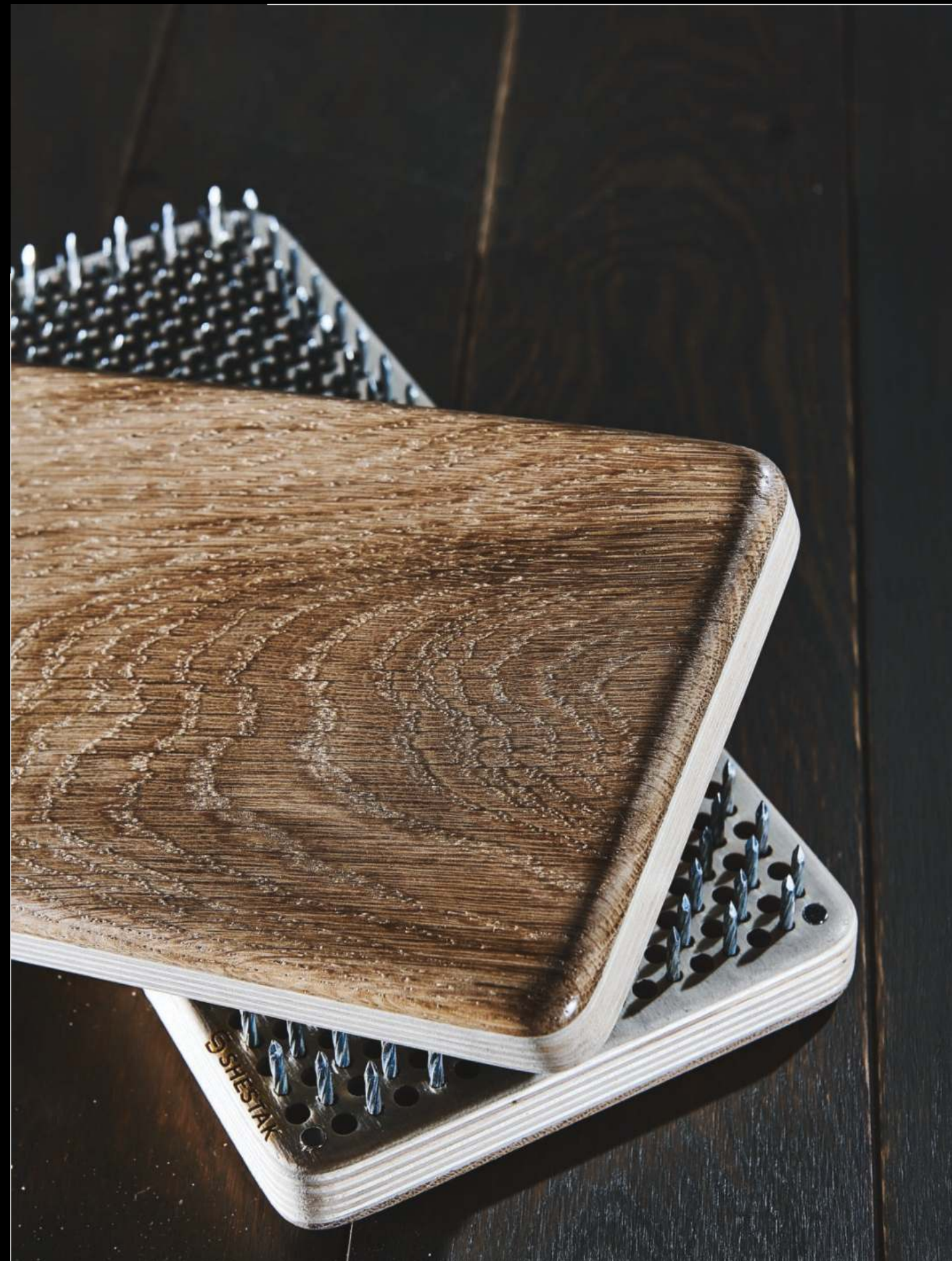
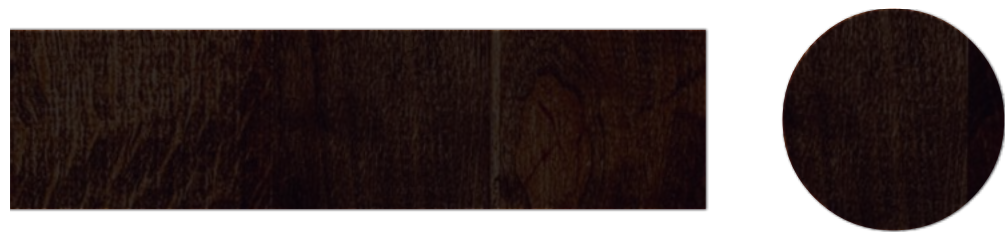
Звук: рабочая суэта.

Визуальный эффект: замок и фейерверк из заставки к мультфильму.

Отличительной чертой Уолта Диснея как бизнесмена была готовность рисковать. Его карьера — это путь многих неудач и ярких побед. Он не боялся финансовых трудностей, не терял веру в себя и работал скорее за идею, чем ради прибыли. Люди вокруг чувствовали это и уважали его. Уолт Дисней никогда не отступал от своих принципов: старался дать каждому члену команды возможность развиваться, доверял своим сотрудникам и делегировал им полномочия, был приверженцем корпоративных тренингов, выстраивал прочные отношения с партнерами, использовал технику раскадровки для планирования и коммуникации, относился к клиентам как к гостям, уделял внимание деталям, сочетал долгосрочное ведение бизнеса с краткосрочным исполнением проектов. Дисней-художник готов был на все ради воплощения своих невероятных замыслов, а сказка везде и всегда стала смыслом его жизни.

Автор: Полина Острижная





” Андрей Ковалев: «Главное, делайте побольше детей!» ”

Музыкант, продюсер, ведущий, предприниматель, блогер, коллекционер, общественный деятель, владелец исторической усадьбы — все это один человек.

Бизнесмен Андрей Ковалев рассказал нашему изданию о пощечине Байгужину, мошеннических франшизах, своем новом шоу «Ассенизатор» и отмене налогов.

Андрей, скажите, Вы по жизни хулиган?

Иногда да. Знаете, в детстве я, конечно, хулиганил, но рос в интеллигентном районе. Окружали меня киноактеры, композиторы, цирковые и эстрадные артисты, скульпторы... Это оказывало положительное влияние. Еще я собирался стать музыкантом, по 4 часа в день играл на виолончели. Так вот, сначала занятия, лишь потом гулянки.

Сегодня музыка в Вашем бизнесе является прибыльным направлением?

Музыка практически никогда не приносит доход. Из огромного количества музыкантов зарабатывают единицы. В год выстреливает лишь один артист — очень сложно пробиться. Я часто встречаю не востребуемых музыкантов. Они готовы квартиры продать и вложиться в себя, но никакой суперизвестный продюсерский центр не гарантирует, что сделает их популярными.

А что делает популярным? Качество? Я знаю, Вы борец за живой звук и неоднократно выступали против фонограммы. Как в таком случае Вы относитесь к Ольге Бузовой?

Никак. Мы не имеем права критиковать, решают люди, которые покупают билеты на выступление. Именно они делают артистов популярными.

Несмотря ни на что, Вы продолжаете заниматься музыкой?

Для души обязательно. Проводим благотворительные концерты с товарищами. Например, Женя Осин умер — как не организовать концерт? Пусть мы и не были близкими друзьями, но в последнее время часто общались.

Вы выступаете на своем фуд-корте «Подсолнухи ArtFood»? Часто там бываете?

Да, как минимум дважды в неделю читаю лекции, открываю мероприятия. Если еду туда, сразу там же планирую еще несколько встреч. Таков мой принцип работы.



Из чего еще состоит Ваш день?

Каждый день разный. Обычно я не ложусь раньше 3 часов ночи, а в 7–8 утра уже подъем. Стараюсь не забывать о спорте, но в фитнес сходить времени просто нет, хотя он и под боком. Поэтому делаю зарядку дома. Например, подтягиваюсь 15 раз, поставил цель 25, но пока не получается.

Вас часто приглашают на телевидение. Какой канал ни включишь, Вы даете интервью. Сейчас у Вас много предложений от ТВ?

Нет, я ушел в Youtube. У меня свое шоу — «Ассенизатор». Да-да, я, как ассенизатор, откачиваю из нашего общества нечистоты (их скопилось очень много). Цели две. Первая — помочь начинающим предпринимателям правильно выстроить бизнес, а вторая — спасти деньги людей от мошенников, потому что их количество уже просто зашкаливает.

Шабутдинов, Портнягин, Горбовский. Кто следующий? Кто под прицелом?

Это же все рождается от народа, нам пишут люди. Сейчас много жалоб на Fenix: под предлогом обучения игре на рынке Forex выманивают у людей по 40–50 тысяч долларов. А ставки? Блогеры на их рекламе зарабатывают миллиарды. Надо понимать, что, делая ставку на спорт, вы не выиграете никогда. Нет шансов. Например, вы поставили на победу «Баварии», и она действительно победила. Вы придете получать свои 10 миллионов, а там окажется, что вы сделали еще две проигрышные ставки. Все. На ваши звонки и письма никто не отвечает — вы отработанный материал.

Вы дали пощечину Байгужину в эфире телеканала «Россия 1». Не жалеете, что не сдержали эмоции?

Нет. Если бы я его не ударил в эфире, он бы продолжал делать свое дело. Благодаря этой пощечине появилось несколько десятков программ на центральных каналах, поэтому он сбежал за границу. Понимаете, в этих сектах — а это именно секты — все продумано, используются НЛП-техники. Ко мне люди приходят жаловаться, а у самих ни единой бумажки на руках. Они понять не могут, как 100 тысяч долларов отдали, а ни расписки, ни договора не взяли. С чем в суд идти? Но даже если пойдете и выиграете, то с этих компаний ничего не возьмете — у них на счетах пусто.

Вы успешный предприниматель, миллиардер, но и у вас когда-то бывали провалы. Как вы с ними справлялись?

Они и сейчас бывают. Я просто не сдаюсь, любая проблема — это утроенная работа.

А если бы Вы все потеряли, какими были бы Ваши первые шаги?

Все заново выстраивать. Часто слышу вопрос: какие ниши будут актуальны через 5–10 лет? Отвечу: продажа газа в Европу, продажа нефти в Китай. Это же ничего не дает. Занимайтесь тем, в чем разбираетесь, что лично вам нравится. Вот я люблю антиквариат, художественную мебель.

Но антиквариат — дорогое увлечение.

Я бы устроился продавцом в антикварную лавку или столяром в мастерскую. Жил бы на копейки, питался морковкой, откладывал деньги. Купил один станок, потом — другой, затем снял бы гараж, организовал маленькое производство, параллельно открыл бы небольшой сайт, создал страницу в Instagram и продвигал бы свой товар.

Путь покупки франшизы Вы бы не выбрали?

В России 99% франшиз — это просто афера. Например, SokolCoffee. Этот Соколовский ничего не понимает в бизнесе. Абсолютно. Он открыл одну кофейню и сразу стал продавать франшизы. Сначала он должен был открыть хотя бы десяток кафе. А сама идея? Что такое кофе навывнос? Это когда человек на бегу хватается стакан с любимым напитком, а иногда еще небольшую булочку или бутерброд. Маркетинговая фишка SokolCoffee в том, что за это короткое время художник нарисует портрет покупателя. Да что он может нарисовать за 3–4 минуты? Казя-базя?! Художники на Арбате рисуют дольше, минимум минут 40. Вот таких франшиз огромное количество.

Отставка правительства повлияла на Ваш бизнес?

Я давно борюсь за смягчение закона об охране памятников. Хочу отреставрировать усадьбу «Гребнево». Надеюсь, что ключевые в этой борьбе люди останутся на своих местах, потому что, если придут новые, мы откатимся назад, придется заново вводить их в курс дела. А вообще, я рассчитываю на положительные изменения. Михаил Мишустин очень системно выстроил работу налоговой. Уверен, он понимает, что необходимо резко снизить налоги. Налоговое давление на бизнес в России запредельное. В Казахстане всех предпринимателей, например, освободили от уплаты на 3 года и запретили контролировать бизнес.

И как такая свобода повлияет на ситуацию?

Не будет коррупции. Например, сделать один налог — 7% за снятие наличных с предприятия для личного пользования. Оптимальная цифра, на мой взгляд. И больше никаких платежей. Через год страну не узнаете. Арабские Эмираты будут с Америкой и Китаем завидовать. Главный лозунг сейчас должен быть «Обогащайтесь!», потому что люди стали жить бедно. Посещение торговых центров падает. Я прихожу в магазин Familia: смешные цены, а людей нет. Ботинки — тысяча рублей, в других магазинах такие продают за 12. Да за ними очередь должна стоять! Я лично не могу удержаться.

Ваши пожелания нашим читателям на 2020 год.

Желаю удачи, много денег. И главное, делайте побольше детей!

Автор: Никита Лобанов

Бизнесмены тоже играют!

Михаил Акулов, генеральный директор российского издательства настольных игр Hobby World, специально для PERSON'O рассказал об индустрии гейминга, о действительно хороших играх, об образовательной деятельности и немного о поглощении других компаний.



Почему Вас, юриста-экономиста, привлекла индустрия игр?

Прежде всего она привлекла меня как человека. Потому что я люблю играть, мне нравится соревновательный момент. Только в отличие от азартных игр здесь ты не проиграешь состояние. (Смеется.) В то же время в игровом процессе задействованы ты и твои друзья или вообще незнакомые люди. А если привязывать это к профессии, то здесь тоже много соревновательного, что подразумевает под собой юриспруденция. Экономисты — это логика. Все игры требуют принятия решений, а для этого нужна логика. В целом меня привлекла эта сфера, потому что это отличное хобби, отличный отдых. И только потом я увидел в этом бизнес. До сих пор играю в настольные игры и получаю гигантское удовольствие.

Игровая индустрия одна из немногих на протяжении долгих лет показывает огромный рост. У Вас какие последние данные?

За 2019 год мы выросли на 30%. Обычно такие результаты мы показываем каждый год. Иногда чуть меньше: 2015, например, был кризисным — тогда рост составил 17%. Но мы всегда стремимся к лучшим результатам. Рост в 30% для нас оптимален.

На игровую индустрию в целом кризис как-то влияет? На платежеспособность людей?

Конечно, всегда влияет: как и на всех, отрицательно. Это с одной стороны, а с другой — наш чек выигрывает по сравнению с чеком других развлечений, ведь наш продукт многообразный. Вы можете купить настольную игру по цене, например, похода одного человека в кино (я уж не говорю про поход всей семьей или с друзьями) и играть не один раз, а возвращаться к ней снова и снова. Потому что это увлекательный процесс. Наскучит — купите другую. Поиграете в новую, а потом все равно можете вернуться к старой. Но в любом случае проведете за этим интереснейшим занятием больше времени. И удовольствия получите больше, чем от похода в кино или ресторан.

А что по поводу конкуренции? Чувствуете ли Вы ее?

Конкуренция — это хорошо. Да, HobbyWorld — лидер отечественного рынка, однако, если нет конкурентов, можно начать немного загнивать. Настольный бизнес все-таки специализированный. В своей нише ты первый, но тебе всегда нужны цели. А конкуренты, которые «кусают тебя за бочка», очень способствуют динамике и росту.

Вы же «Мосигру» купили, да?

Да, мы приобрели 70% акций компании в прошлом году. Ранее они были нашими конкурентами, а теперь мы работаем сообща. (Улыбается.)

То есть Вы так справляетесь с конкурентами?

Таким образом мы решили расширить наши горизонты и еще глобальнее популяризировать настольные игры в России.

Согласны ли Вы, что во многих современных играх отсутствует тактика, стратегия?

Возможно, они не с глубоким интеллектуальным подтекстом, конечно, но они на реакцию, удачу. Просто такие игры не в моем вкусе, я люблю посидеть за столом подольше, подумать. Во всех играх, которые мы выпускаем, даже в развлекательных, все равно нужно задействовать мыслительные процессы. Допустим, какая стратегия в викторинах? Они на эрудицию. «Соображарий» построен на отличной механике, в него можно играть бесконечно, потому что там выпадает вопрос и буква. Множество самых разных вариаций вопросов и ответов. И невозможно запомнить их все. Игра всегда должна иметь развлекательный характер. Иначе для чего она? Даже если мы садимся играть во что-то сложное, оно все равно развлекает. Игра всегда на преодоление, даже если играешь против картонки, как в кооперативных играх. Это вызов, это всегда интеллектуальное занятие. Кто-то говорил: «Игра должна тебе поддаваться. Не легко, но чтобы ты получал удовольствие». Но это, скорее, про компьютерные игры, ведь настольные поддаваться не станут.

Современные настольные игры делаются на любой вкус и цвет: как на противостояние, так и на дружбу. Все мы играем не для жесткого соперничества, а в первую очередь для развлечения. Есть множество современных игр, где вы делаете все вместе, как одна команда, поэтому процесс вам всем одинаково интересен. Например, взрослому и ребенку. Большой плюс настольных игр: вы можете собрать за одним столом людей разного возраста — тогда время, проведенное с ребенком, не будет вынужденным. Мы больше не делаем одолжение нашим детям, когда играем с ними.

Какие игры Ваши любимые?

Я люблю разные игры. «Сумерки империй» — это глобальная, большая игра. В нее можно играть 8–12 часов. Также очень люблю «Колонизаторов». Мы играем в них обычно партий шесть. TickettoRide, «Каркассон», «Цитадели», «Соображарий», «Spyfall. Находка для шпиона» — вот это мои фавориты.

Есть ли статистические данные о том, насколько хорошо усваиваются знания в игровой форме?

Это все индивидуально. Один человек усваивает знания хорошо, а другой в этот момент — еще лучше. Но это не измеряется. Тут вопрос концентрации. Одно несомненно: игрой вы можете удерживать интерес человека лучше, чем зубрежкой.

А какими способами удерживать потребителя?

Мы любим небольшие специализированные магазины (неважно, свои или чужие), потому что они дают нам потребителя. Большие сети удовлетворяют либо случайный спрос, либо работают на потребителя, которого мы уже сделали. А в магазинчиках, которые проводят игротеки и объясняют людям правила, все по-другому. В HobbyGames покупателю не будут пытаться продать игру за 10 тысяч, если она ему не подходит. В нашем магазине вам постараются подобрать вариант именно для вас. И если вам этот продукт понравится, вы придете к нам снова. Настольные игры очень увлекательный досуг, мы знаем об этом. Те, кто купил настольную игру, поиграл в нее и пришел в восторг, обязательно купят другую. Сложнее, проще, интереснее — неважно. И конечно, выходит много разных новинок, а людям интересно все новое.

Курируете франчайзинг сами? Летаете?

Сейчас отдел франчайзинга справляется сам. Раньше я следил за всем, а сейчас знаю, что команда хорошо делает свою работу. Безусловно, мы хорошо контролируем нашу франшизу. Многие продают бренд, а дальше «крутитесь, как хотите». Мы так не делаем. Для нас важен результат, ведь это наш бренд. Поэтому контролируем бизнес-процессы. Хотим, чтобы человек зарабатывал и ему было интересно. У нас есть требования к внешнему виду, к тому, что продают, ведь мы не хотим, чтобы покупателям навязывали то, что не нужно. Потому что мы уже на своем опыте знаем, как работать правильно. Но при этом не берем паушальный взнос и роялти с франчайзи. Мы помогаем все просчитать: проходимость, помещение... Наш партнер платит за помещение, ремонт и закупает товар. Больше ничего. Мы даже доставляем товар сами, только просим продавать его правильно. Так как HobbyWorld — издательство, мы зарабатываем в первую очередь на издательской деятельности. У нас есть и собственные магазины — HobbyGames и «Мосигра», и все они очень успешны. Мы хотим присутствовать во всех регионах, и эти магазины помогают нам чувствовать нашего клиента. Прямые продажи нужны — это прямое взаимодействие. Отличный инструмент. Мы также хотим больше погружаться в партнерство с местными предпринимателями. Многие из них, кстати, тоже любители настольных игр. Это отличный бизнес. Люди продают хорошее дело.

А вообще зарабатывают так партнеры?

Да, конечно. Мы сами в этом сильно заинтересованы. Однако для того, чтобы хорошо зарабатывать, нужно приложить много стараний, ведь мы не можем продавать продукт за других. Это должны делать сами партнеры. А мы обязательно поможем.



**Робоедвайзинг
как ключ
к финансовому
здоровью кошелька**

Мой совет управляющему максимально прост: вложить 10% средств в краткосрочные гособлигации и 90% в индексный фонд на S&P500 с самыми низкими издержками. (Я предлагаю Vanguard.) Считаю, что долгосрочные результаты управляющего при таком подходе будут лучше, чем полученные большинством инвесторов — будь то пенсионные фонды, институциональные или частные инвесторы, использующие советы высокооплачиваемых менеджеров.

Уоррен Баффет

Пользователю довольно сложно выбирать между инвестиционными предложениями брокеров и банков. Последние стараются сделать свой интерфейс максимально дружелюбным и интуитивно понятным, однако это упрощение во взаимодействии с пользователем не решает ключевой вопрос, связанный с уровнем пользы, который дают сами инвестиционные решения. Да, с помощью калькуляторов, вшитых в сайт, можно рассчитать кредиты, депозиты, ипотеки, но это, скорее, инвестпродукт для банков, а не их клиентов. Возможность купить акции на 500 рублей всего лишь делает инвестиции более доступными, но никак не доходными. Копирование инвестиционных идей, имеющихся внутри банковских/брокерских приложений, не носит системного характера и напоминает крик в толпе, который нужно суметь выделить и адаптировать к контексту.

Одним из лучших современных финансовых продуктов для пользователей, делающих первые шаги на инвестиционном рынке, являются робоэдвайзеры — сервисы автоматизированного конструирования и управления инвестиционным портфелем.

Данный сервис подразумевает несколько шагов:

1. Типизацию инвестора (готов ли он брать на себя риски рынка акций или предпочитает исключительно облигации и депозиты; насколько его интересуют другие инструменты, такие как деривативы или срочные инструменты).
2. Определение структуры портфеля, исходя из шага 1.
3. Выбор инструментов инвестирования, в частности ETF или индексных фондов с низкими издержками, для уменьшения стоимости управления активами.
4. Добавление к основной стратегии (к примеру, 70% в ETF акций и 30% в ETF облигаций) дополнительных инвестиционных подходов, считающихся устойчивыми источниками дохода (например, value-growth или momentum).

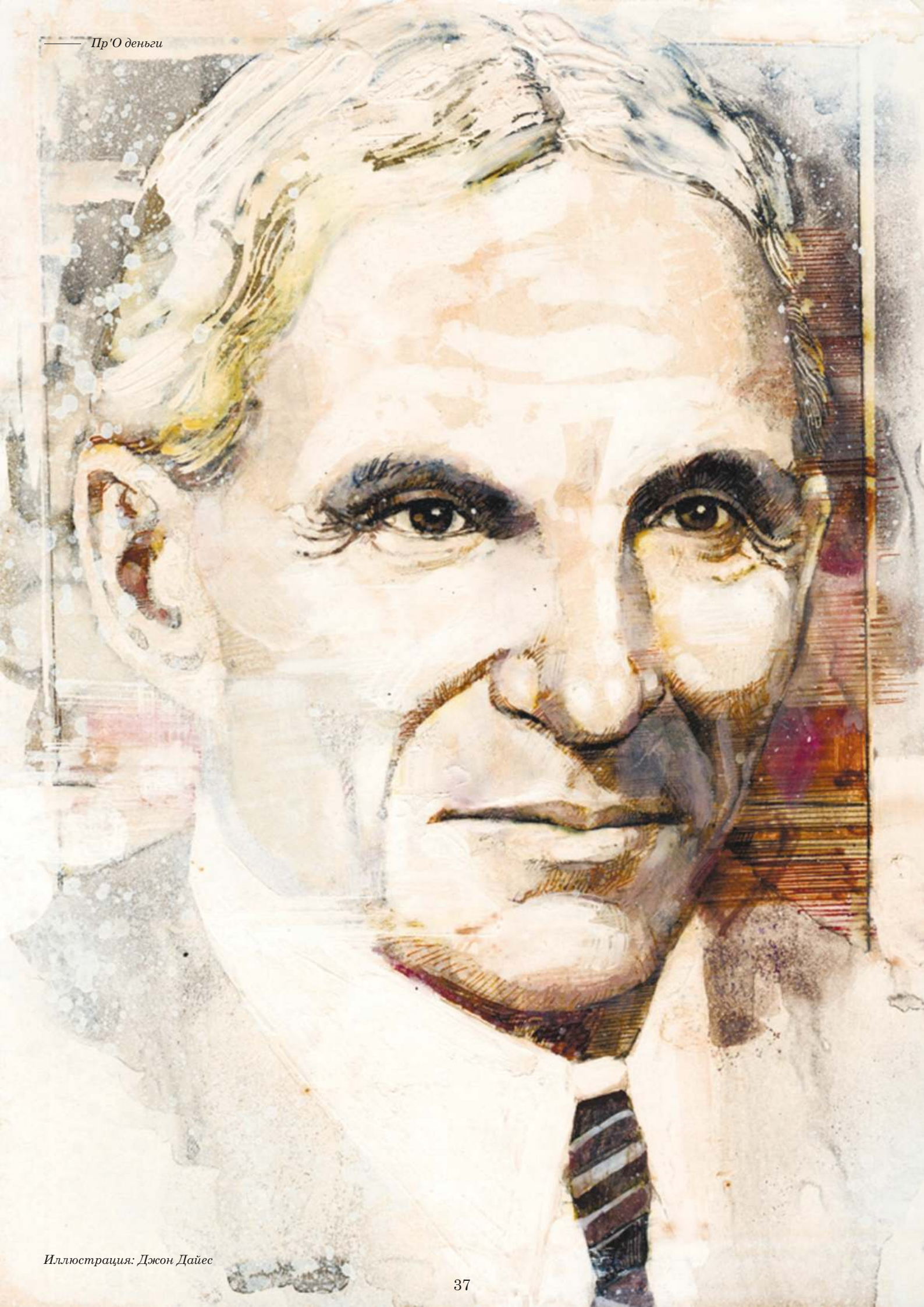
Обычно робоэдвайзинг осуществляется инвестиционной компанией, которая управляет средствами инвесторов, но при этом хранит активы в отдельном депозитарии, чтобы избежать конфликта интересов и возможного мошенничества. Это делает робоэдвайзеров своеобразными финансовыми консультантами, берущими на себя типизацию клиента и дающими ему квалифицированные советы по инвестициям на рынке. Также регулятор предоставляет неквалифицированным инвесторам возможность покупать более сложные активы (включая производные инструменты), если это делается в рамках робоэдвайзинга. При таком подходе за рубежом у инвесторов есть возможность платить эдвайзеру комиссию от 0,15% до 1% в год (в отличие от 1–20%, которые берут хедж-фонды) в зависимости от системы управления и получать оптимальный для себя портфель с дополнительными инвестиционными идеями и доходностью несколько выше рыночной.

Анализ рынка робоэдвайзеров показывает, что продукты, созданные fintech стартапами, популярнее и разнообразнее, чем похожие продукты у банков и управляющих компаний. Прошло то время, когда инвестиции и долгосрочное финансовое планирование были прерогативой среднего класса и выше. Есть ряд успешных и быстрорастущих сервисов, с которыми можно увеличивать свой инвестпортфель в автоматическом режиме, вкладывая от 5\$ в месяц. При этом инвестиции автоматически диверсифицируются по более чем нескольким тысячам акций, что снижает риски и увеличивает вероятность возврата. Существуют предложения за 1\$ в месяц с портфелями акций, рассчитанными по методологии лауреата Нобелевской премии по экономике Гарри Марковица.

Такой подход — быть максимально пассивным и при этом покупать фонды с очень низкими издержками — поддерживается многими исследованиями. В частности, почти во всех странах количество активных инвесторов, способных переиграть рынок, обычно меньше 5%, при этом стабильного успеха нет. К тому же индивидуальные инвесторы, много торгующие на личном инвестиционном счете, обычно теряют от таких операций, так как существенно недооценивают риски на рынке и переоценивают свои способности. Наряду с этим во многих странах большинство инвесторов зарабатывают деньги (получают зарплату) вне финансовых рынков, а их финансовая грамотность остается относительно низкой. Опросы Мирового банка и S&P показывают, что даже в США почти половина населения не владеет основами финансовой грамотности. Поэтому формировать долгосрочный инвестиционный портфель лучше при помощи специалиста или робоэдвайзеров, причем последние могут делать это в автоматическом режиме.

Основная тенденция, которую можно отметить у пользователей финансовых продуктов, — потребность в кастомизации услуг при снижении временных затрат на обслуживание. Если есть возможность не ехать в офис, обратившись к специалисту или в техническую поддержку, то в большинстве своем мы выберем именно такой способ взаимодействия. Если речь идет о поколении Z, то его представители, как правило, также предпочитают реальному общению виртуальное.

Будущее в сфере взаимодействия финансовых институтов с пользователем — персональные предложения, основанные на анализе массивов разнообразных данных в клиентских базах. Стартапы, не имеющие такой информационной поддержки, все же могут обыграть более крупных игроков рынка за счет повышенной гибкости вывода продуктов на рынок и меньшего контроля и требований со стороны регулирующих органов.



„ Генри Форд: бизнес-машина в деталях „

Генри Форд, автор 161 патента и известный миллиардер, с детства любил разбираться в устройстве предметов. В 13 лет он починил свои первые часы, а в 16 уже ремонтировал часы всему Детройту, чтобы оплатить съемное жилье. В скором времени Генри решил реализовать более масштабный проект и приступил к созданию самодвижущегося экипажа. «Автомобиль для каждого» настолько прославил Форда, что в честь него назвали целую систему поточно-массового производства с использованием конвейера. Жизнь легендарного предпринимателя можно сравнить с устройством автомобиля; представим каждый ее этап в виде определенной детали.

Двигатель

Детство — фундамент последующей жизни. Именно в юные годы Генри увидел и пережил такое, после чего его жизнь не могла пойти по другому пути. «Существует легенда, что мои родители были очень бедны и им приходилось туго. Они были небогаты, но о настоящей бедности не могло быть и речи. Для мичиганских фермеров они были даже зажиточны», — вспоминал Генри Форд в книге «Моя жизнь, мои достижения». Отец умел поставить дело на правильные рельсы и был весьма успешным фермером. В 1876 году его хозяйство было признано лучшим во всем Диаборне и стало иллюстрацией к атласу Детройта. У Генри было шесть братьев и сестер, детей часто привлекали к работе. В 12 лет маленький Форд увидел локомобиль — передвижной паровой двигатель, использовавшийся в сельском хозяйстве. С тех пор мальчик был одержим автомобилями.

Трансмиссия

Поворотным моментом в жизни Генри Форда, давшим импульс его мечте, стала починка соседской молотилки.

После окончания школы он не учился в университете, а уехал в Детройт и устроился учеником машиниста. По завершении обучения Форда взяли на работу в компанию «Вестингауз» экспертом по сборке и ремонту локомобилей. Через четыре года Генри вернулся на родную ферму: чинил часы и самостоятельно изучал тонкости инженерного дела. Однако часы уже мало его интересовали, юноша жаждал серьезной работы. Тут на глаза попалась соседская молотилка. Владелец понятия не имел, как пользоваться новым приобретением, и разрешил Генри разобраться. На следующий день Форд работал у всех, кто готов был платить три доллара. Включилось сарафанное радио, и молодой специалист стал получать заказы по всему штату. Любопытный факт: свое шестидесятилетие уже мультимиллионер отметил верхом на старой молотилке № 345, которую заставил найти и лично отремонтировал.

Особую роль в судьбе Генри Форда сыграла его жена Клара Джейн Брайант. Она любила мужа и относилась с понимаем к его увлечению различными механизмами. Клара и Генри были одной командой: с маленьким сыном переехали в промышленный Детройт, Клара собственноручно подключила на кухне экспериментальный двигатель, а чуть позже выбила кирпичи, чтобы Генри мог выехать из сарая на новеньком квадроцикле. В это время Форд был единственным официально зарегистрированным шофером Америки, а его изобретение — диковиной, которую приходилось привязывать к фонарному столбу, чтобы прохожие не попробовали прокатиться. Генри Форд получил благословение от самого Томаса Эдисона, создателя первой лампочки. Это невероятно вдохновило мужчину. В 1893 году он стал главным инженером в компании Эдисона, в 1899 перешел на работу в DetroitAutomobileCompany, но желание иметь свое дело не давало покоя. В 1902 он увольняется и решает активно действовать. Так 16 июня 1903 года появилась фирма FordMotorCompany, созданная на деньги группы финансистов. Форд получил 25,5% акций своей компании. Уставный капитал составил 150 тысяч долларов, из которых наличными удалось получить только \$28 тысяч. Первый автомобиль, выпущенный на заводе Форда, был представлен как безопасный механизм, с которым справится каждый: «...наиболее совершенная машина на рынке, в состоянии водить даже 15-летний мальчик».



Электрооборудование

В 1914-м на одном из предприятий Форда был установлен первый конвейер, что произвело революцию на рынке производства. Конвейеры использовались и до этого, но не так активно и не в данной отрасли промышленности. Форд сумел поставить на потоковое производство создание сложного механизма — автомобиля. Появилась возможность работать в несколько смен и выпускать продукцию круглые сутки. Вдобавок к этому новшеству Форд стандартизировал и типизировал детали конструкций, сделал их взаимозаменяемыми, а людям достаточно было стоять на месте и быстро выполнять механическую работу без лишних затрат сил и энергии. Производительность труда резко повысилась, цены на продукт снизились, начала реализовываться заветная мечта Генри Форда — «автомобиль для всех». Однако в сторону Форда посыпалась критика: он превратил своих работников в бездушные автоматы по производству деталей.

В книге «Одноэтажная Америка» И. Ильф и Е. Петров, посетившие США в 1936 году, описывают завод Форда так: «Это был не завод. Это была река, уверенная, чуточку медлительная, которая убыстряет свое течение, приближаясь к устью. Она текла и днем, и ночью, и в непогоду, и в солнечный день. Миллионы частиц бережно несла она в одну точку, и здесь происходило чудо — вылупливался автомобиль... Конвейер движется, и одна за другой с него сходят превосходные и дешевые машины. Они выезжают через широкие ворота в мир, в прерию, на свободу. Люди, которые их сделали, остаются в заключении. Это удивительная картина торжества техники и бедствий человека».

Ходовая часть

«Доступный автомобиль» стал своеобразной миссией компании Генри Форда, к выполнению которой он шел достаточно быстро и уверенно. Однако ему, как и другим производителям автомобилей, пришлось узнать неприятную вещь. Дело в том, что разработка самодвижущегося экипажа защищена патентом Джорджа Селдена, который создал идею такого средства передвижения. Джордж Селден брал плату за право пользования патентом с любой повозки, передвигавшейся без лошади и сделанной или проданной в Америке. Форд не стал покупать у Селдена лицензию и начал сражаться за свободу производства. Через восемь лет суд был выигран, а Генри Форда признали героем.

«В заключение доводим до сведения тех покупателей, у которых под влиянием предпринятой нашими противниками агитации возникают какие-либо сомнения, что мы готовы выдать каждому отдельному покупателю облигацию, гарантированную особым фондом в 12 миллионов долларов, так что каждый покупатель обеспечен от каких-либо случайностей, подготовляемых теми, кто стремится завладеть нашим производством и монополизировать его» — таким был ответ Генри Форда на заявление о незаконности его автомобилей.

Дела шли неплохо, но появились новые конкуренты. Тогда предприниматель решает оторваться от них и делает ставку на скорость. Он сконструировал двухцилиндровый мотор компактного типа и вставил его в шасси. Облегченная конструкция позволяла автомобилю набирать приличную скорость. Оставалось найти соперника и проверить устройство в деле. Александр Уинтон из Кливленда, создатель уинтоновского автомобиля, принял вызов Форда. Генри выиграл гонку и заявил: «Это событие — единственный род рекламы, который публика несколько ценит». Гоночный автомобиль «Стрела» развивал скорость 147,042 км/ч.

В 1908 году Генри Форд представил публике общедоступный автомобиль модели «Т». Универсальную машину отличали первоклассный материал, сила мотора, легкость, безопасность, экономичность расхода топлива. Модель «Т» стала символом недорогого надежного транспортного средства, которое могло пройти там, где другие машины застревали. Она понравилась американцам, которые ласково прозвали ее «Лиззи». В своем стремлении к компактности, удобству, легкости и отчасти даже доступности Генри Форд предвосхитил политику компании Apple, которая готова производить компьютеры для каждого, кто хочет выразить себя и реализовать свои способности.

Несущий кузов

Кузов — самое привлекательное для покупателей, которые не разбираются во внутренних характеристиках автомобиля. Это внешняя оболочка свидетельствует о нашем статусе и вкусовых предпочтениях. В зрелом возрасте Генри Форд стал практически образцовым предпринимателем, успешным и обожавшим давать интервью, в которых нередко выдумывал истории о детстве, семье, своих выдающихся талантах и личной жизни.

Однако не все было идеально в жизни Генри Форда: на него обрушилась критика профсоюзов. Миллиардер не поддерживал это движение, а его представители обвиняли его в обезличивании рабочих. Фордовский подход к производству описан в романе О. Хаксли «О дивный новый мир», в котором люди делятся на альфа, бета, гамма, дельта и эпсилон, а летоисчисление ведется от года выпуска «Форд Т». Вместо «ей-богу» герои говорят «ей-Форду» и крестятся буквой «Т» в честь великого изобретения.

Критика критикой, однако рабочие Форда получали гораздо больше остальных и жили в прекрасных условиях.



Механизмы управления

Совершенная организация состоит не из хороших машин и хороших людей, а в том, что мы вообще называем системой.

Генри Форд

Продажу автомобилей модели «Т» на территории США осуществляла впервые созданная дилерская сеть — 7 тысяч дилеров, не только продававших, но и ремонтировавших автомобили. К 1914 году число проданных экземпляров достигло 250 тысяч, что составило около 50% всего автомобильного рынка США тех лет. Предприниматель предпочитал все держать под контролем, поэтому на заводе каждый раз проводились проверки и снимались показатели. Задача начальника отдела заключалась в контроле выработки, но это никак не было связано с маниакальной склонностью следить за каждым шагом сотрудников. Как писал Форд, умная финансовая политика заключается в регулировании периодических операций. Приток денег должен быть равномерным, а работа должна быть регулярной. Застой приводит к большим убыткам. Генри Форд не боялся конкурентов: «Время, которое тратится на борьбу с конкурентами, расточается зря; было бы лучше употребить его на работу. Всегда найдутся люди, готовые охотно, даже усердно покупать при условии, что их снабжают по сходным ценам и тем, в чем они действительно нуждаются. Это относится как к личным услугам, так и к товарам».

Защитой от конкурентов изобретатель считал качество своих товаров. По мнению Форда, после продажи автомобиля отношения фабриканта и покупателя только начинаются. Продажа — это своего рода рекомендация. Если машина плохо служит покупателю, реклама среди населения будет соответствующей.

Стоит отметить, что Форд уделял внимание экономичности производства: «Если бы имелось средство сэкономить время на 10 %, то неприменение этого средства означало бы десятипроцентный налог на все производство. Тридцатизэтажное здание не требует больше фундамента и земли, чем пятиэтажное. Следование старомодному способу постройки стоит владельцу пятиэтажного здания годового дохода с двадцати пяти этажей». Из соображений темпов производства и той же экономии компания предлагала покупать автомобили черного цвета. Для покупателя это было дешевле, а для компании — выгодней. Сотрудники имели возможность получить образование и подняться по карьерной лестнице. Форд писал, что следует принципу: «Все можно сделать лучше, чем делалось до сих пор». Бизнесмен активно внедрял технологические новшества, чтобы облегчить труд своих работников и избавить их от тяжелой и бессмысленной работы. Находкой предпринимателя стало решение предоставлять сотрудникам компании скидку на производимую продукцию. Он также открыл для своих рабочих магазины, продукты в которых продавались на 25% ниже их рыночной стоимости.

Автор: Полина Острижная

Правила бизнеса Романа Смелянского



Роман Смелянский, или Роман Николаевич, — селфмейд-предприниматель и частный инвестор. Сделал карьеру топ-менеджера, управляя бизнесом «старших товарищей» на протяжении десяти лет. Почему Роман Николаевич? Все просто: четкий, ответственный и пунктуальный во всех аспектах жизни человек, зарабатывавший среди друзей и коллег статус директора.

Роман, какие качества выделяют Вас как бизнесмена?

Мне доверяют, потому что я отвечаю за слова и поступки. С одной стороны, я материалист, педант и перфекционист, который занят зарабатыванием денег и инвестициями, а с другой — духовный проводник, философ и психолог, который выслушает и вникнет в проблему, чтобы помочь. Я открытый человек и делюсь имеющимися ресурсами.

Ваш путь к успеху пролегал через работу в корпорации, где Вы добились серьезных результатов. Какие самые необычные задачи Вам приходилось решать. Что запомнилось?

Да, я десять лет был наемным работником, о чем не жалею. Получил опыт и заработал первый миллион. Действовал по принципу: не знаешь, что делать, — делай шаг вперед. Были банкротства компаний, строительство завода, пилотный проект в энергетике, развитие агрокомплекса. Еще покупка вертолета. Но это отдельная история. Управлял суммами с шестью и более нулями и играл ключевую роль при построении группы компании. Вспоминаю, как шеф воспитывал кнутом и пряником, держал в тонусе, дал статус и показал мальчику из института другую жизнь.

В какой момент Вы решили, что работа внутри корпоративной структуры Вам уже неинтересна, и по каким причинам?

Неинтересно стало, когда появилось свободное время. Задачи выполнялись исполнителями на местах, новых направлений не открывалось, ресурсы ограничены. Штаны на дорогом костюме стали протираться от сидения в кабинете.

Потом начались неприятности у шефа, которые проецировались на бизнес и привели к окончанию наших отношений. Появилось недоверие, упреки, начались проверки и эмоциональное давление. Максим Батырев в книге «45 татуировок менеджера» писал: «Помните, что однажды вас уволят!»

Легко ли уйти с должности «правая рука шефа»? Как расстались с руководителем и сохранились ли отношения?

Пожали руки и разлетелись по сторонам. В плане чувств и ощущений было легко.

Насколько я понял, сейчас Вы занимаетесь инвестициями. Во что инвестируете?

Да, инвестирую в фондовый рынок США, акции крупных компаний. Тут твердая валюта, объем рынка США больше, чем РФ, в 60–100 раз, и рынок лучше зарегулирован — больше возможностей и финансовых инструментов для инвесторов, к тому же он постоянно растет. Спасибо ребятам из SharesPro, которые погрузили в мир инвестиций, научили зарабатывать и открыли свободу перемещений во времени и пространстве.

Добившись независимости и финансового успеха, Вы что-нибудь для себя осознали?

Конечно! Когда в кармане шуршит, всем вокруг хорошо. Без удовлетворения базовых потребностей и создания комфортных условий не возникает мыслей о развитии, мотивация не работает, а духовное развитие очень хорошо маскируется за ленью. Вклад в свое развитие намного выгоднее, чем инвестиции в акции крупных корпораций. К большим деньгам нужно готовиться: их можно быстро растерять.

Какой совет Вы бы дали тем, кто только хочет начать инвестировать?

Нужно учиться накапливать и сохранять деньги. Инвестиции — это не способ заработать, а способ сохранить и приумножить то, что уже есть. Поэтому если еще не заработал, то фондовый рынок не для тебя. Деньги должны работать. Не расстраивайтесь из-за ошибок.

Какие планы на ближайшее будущее? Вы вообще планируете сейчас свою жизнь?

Это год перемещений и переездов. Пробуем жить в разных местах: до мая будем в Сочи, летом планируем в Европу, а осенью переместимся в Москву. Но это не точно!

Научился доверять ощущениям: они «вывозят» ситуацию и позволяют видеть краски жизни. На Кубе говорят: «Расслабься! Все завтра!» — и с улыбкой на лице приглашают на вечернюю сальсу и выпить освежающий мохито.

Автор: Владимир Архипов

”

**Ильдар Харипов:
Сейчас время страха
во всем мире.
Cash is the king!**

”



Коронавирус — один из самых серьезных вызовов инвесторам. Его последствия уже сказались на финансовых рынках, особенно на таких секторах экономики, как транспорт и туризм. Кто нам расскажет о ближайших перспективах? Кто даст жизненно необходимые советы, касающиеся финансовых операций? Конечно же, эксперт высшего класса инвестиционно-банковской сферы. Ильдар Харипов — управляющий партнер инвестиционного фонда, член Экспертного совета по финансовым технологиям в Комитете по финансовому рынку Государственной думы РФ.

Расскажите, пожалуйста, о Вашем фонде, о его стратегии и задачах.

Мы специализируемся на фондовом рынке, в основном это американский фондовый рынок.

Стоит ли инвестировать, когда рынки, скажем так, «заражены» коронавирусом?

Инвестировать сейчас нельзя тем, кто недавно начал этим заниматься. Мы считаем, что ожидается вторая волна кризиса, более затяжная и, предположительно, осенью. Поэтому, не стоит входить на рынок в период неопределенности и нестабильности, во время страха во всем мире.

Предпринимаются ли попытки переиграть рынок в период нестабильности? Ведь, как мы знаем, сейчас волатильность высокая, а в мировые кризисы инвесторы часто становились долларовыми миллиардерами.

Сейчас мы вне рынка. Мы ожидаем падения, но это не рекомендация к торгам, а позиция фонда. Многие думают, что повезет и изменится ход событий, торгуют на новостях. Выходит все наоборот. Мой совет: лучше воздержаться.

А какие тогда самые эффективные финансовые продукты?

Основная рекомендация в период кризиса — не вкладываться вообще. Cash is the king! Сидите в кеше — вот лучшая стратегия. Для самых рискованных отмечу, что на какую-то часть от капитала (20%) можно зайти в компании, которые сильнее всего пострадали: авиаперевозчики, российские нефтяные компании. Сейчас эффективно то, что дает прибыль здесь и сейчас. Я говорю о компаниях продуктов питания, об онлайн-сервисах, которые связаны с организацией удаленной работы. К примеру, американская компания ZOOM, специализирующая на видеотрансляциях. Онлайн-кинотеатры также будут себя очень хорошо чувствовать.

Каковы главные результаты Вашего фонда?

Не упасть так, как весь рынок. Мы вовремя смогли зафиксировать убытки и выйти в кеш, поэтому потеряли не так много, как те инвесторы и компании, что сидели на рынке.

Сможете дать анализ текущей и будущей ситуации на рынке?

Текущую ситуацию можно охарактеризовать некоторым оптимизмом. Рынки растут и, возможно, многие ожидают дальнейшего роста. Однако мы считаем, что этот рост искусственный за счет большого объема напечатанных денег. Так, лично мы ждем падения куда более сильного, чем было в марте-апреле.

Автор: Владимир Архипов

” Рахман Янсуков — о детях чиновников ”



Президент ассоциации предпринимателей по развитию бизнес-патриотизма «АВАНТИ» Рахман Янсуков — о пробках в Москве, детях чиновников и своей миссии.

Рахман, какие цели у ассоциации «АВАНТИ», президентом которой Вы являетесь?

Слово «аванти» в переводе с итальянского означает «вперед». В нашей трактовке — «вперед, молодежь!». Наша ассоциация — общественная площадка вне политики для популяризации предпринимательства. Мы хотим, чтобы молодые люди свою энергию направляла в правильное русло. Наша миссия — донести, что заниматься бизнесом — престижно. Раньше, в 2000-е годы, кем все мечтали быть? Прокурорами, чиновниками и так далее. А сегодня нам нужны предприниматели с горящими глазами.

А почему именно предприниматели?

Если человек добился успехов в бизнесе, он хороший управленец. Он аналитически хорошо мыслит, стратегически хорошо планирует. Такие кадры нужны для руководящих постов. И я считаю, если наше государство сделает акцент на малый и средний бизнес, Россия станет великой державой еще и с точки зрения экономики.

А чем конкретно занимается ассоциация? Как Вы привлекаете молодежь в бизнес?

У нас три направления. Первое — это образование: проводим конференции, массовые тренинги. Также это менторство, наставничество, в общем, активное привлечение в бизнес. Второе — поддержка: к нам приходят предприниматели с идеями, проектами, они нуждаются в определенных ресурсах, сталкиваются с определенными барьерами. В данном случае мы выступаем как социальный лифт. Также помогаем бизнесу защититься от рейдерских и других незаконных действий со стороны третьих лиц. Третье направление — это бизнес-клуб: деловое общение, обмен опытом.

«Бизнес-патриотизм» — что это?

Это бизнес, который реализует общественные и социально значимые проекты как на местном, так и на федеральном уровне, то есть работает не просто на себя, но и во благо страны. А бизнес-патриоты — это предприниматели, которых волнует будущее страны и ее людей.

К слову, о патриотизме. Вы направляли в Государственную думу и Совет Федерации письмо с предложением запретить детям чиновников учиться за границей. А почему только детям чиновников? Помимо них, у нас в стране много представителей интеллектуальной молодежи, которые уезжают за рубеж.

Когда дети чиновников обучаются в Европе, они агитируют: «Смотрите, как в Лондоне хорошо, в Париже хорошо!» И заметьте, инициатива моя вышла в связи с санкциями. Ведь в этот период дети чиновников могли быть завербованы спецслужбами.

В Москве Вы живете более 20 лет. Как изменился город?

Москва — город возможностей. Поменялась инфраструктура: раньше страшно дорогу было перейти, а сегодня все продумано и организовано. Убрали палатки с нелегальной торговлей, перестали продавать алкоголь. Стало много туристов, а это показатель того, что город развивается. Раньше было престижно побывать в Европе, все стремились в Париж, Лондон, а сегодня престижно побывать в Москве.

А как же пробки? Они, кажется, увеличиваются с каждым днем в геометрической прогрессии.

У нас, кстати, была инициатива — по примеру Лондона и других развивающихся городов сделать платный въезд в Москву. Но, к сожалению, наше предложение отклонили. Кстати, сегодня правительство Москвы разгружает город с помощью новых развязок, эстакад.

Рахман, а в чем Вы видите свою миссию?

Все очень просто: нужно приносить добро. Своей семье, своим соседям. Человек должен быть полезен. Полезен и востребован. А если ты востребован, ты счастливый человек.

Петр Ситников проделал огромный путь от сотрудника «Макдоналдса» до руководителя строительной компании «Новострой-Комфорт». Предприниматель ответил на актуальные вопросы по ремонту квартир, рассказал о навороченных проектах и назвал качества настоящего мужчины.

Петр, почему из всех областей Вы выбрали именно эту?

Я долгое время работал в строительной фирме в сфере недвижимости. Мало того что мы продавали квартиры большими объемами, мы еще и передавали их покупателям. Я набрался колоссального опыта и ко всему прочему стал неплохо разбираться в технологиях ремонта. Плюс были необходимые знакомства в этой области. Выбор деятельности был очевиден. Конечно, существовали риски, но присутствовало и четкое понимание всех процессов.

Какими знаниями нужно обладать, чтобы внедриться в эту сферу? Московский рынок перенасыщен.

Нужно очень хорошо знать технологии ремонта, СНиПы, нормы, законодательство. Мало быть хорошим управленцем, организатором и даже продавцом, надо еще уметь контролировать строительные процессы. Невозможно прийти в эту сферу без специальных знаний — слишком много подводных камней.

Расскажите вкратце о самом быстром и самом длительном ремонте квартиры.

Самый быстрый ремонт — это подрядные работы компании ГВСУ (застройщик объекта ЖК «Ольгино Парк» в Балашихе). Нужно было за 30 дней по заказу администрации города отремонтировать порядка 20 квартир для расселения детей-сирот. Вы можете себе представить?! 30 дней! Причем подряд был вместе с материалами: нужно было закупить их и сдать объекты. Это был самый быстрый и самый сложный ремонт. Но мы справились: за 27 дней выполнили заказ. Самые длительные ремонты — это большие коттеджи, евроремонты. Здесь основное время уходит на создание проекта, изготовление материалов (редких в том числе) и логистику. Под большой площадью я подразумеваю от 120 кв.м. В помещении есть только голая коробка: нет ни стяжки, ни стен, ни электрики; предполагаются сложные потолки, коммуникации, электромонтажные работы. На каждый этап приглашаются профильные специалисты.

За какой ремонт Вы точно не возьметесь?

Мы не возьмемся за реставрационные работы. К примеру, за реставрацию исторического здания.

Сталкивались ли с навороченными проектами?

Да, конечно. За 7 лет мы видели все! Была заказчица, которая купила квартиру рядом с водоемом, где планировала парковать свой навороченный катер.

”
Есть мечта,
есть дизайн,
есть смета —
дальше
работаем
мы



Она хотела приплывать к себе на гостевую квартиру. Это был дорогой, запоминающийся и модный проект.

Популярный вопрос: как сделать ремонт мечты и не потратить на него больше денег, чем на покупку самого жилья?

Все зависит от стоимости помещения. Во-первых, нужно правильно планировать свой бюджет и не раздувать его из-за новых вкусовых предпочтений и капризов. Во-вторых, осмечивать работы на основании дизайн-проекта. Итого: есть мечта, есть дизайн, есть смета — дальше работаем мы. Все коммуникации, расположение мебели, план стен, потолков и т.д. — все это лучше изначально продумать и просчитать: тогда добьетесь результата. Дьявол в мелочах. Мы, конечно, можем взять все это на себя, если у заказчика нет времени.

Какие сейчас планы? Поделитесь с нашими читателями.

Расти и развиваться. У мужчины всегда должен быть личностный рост, мозги должны постоянно работать путем тренингов, курсов — чего угодно. В плане бизнеса это его масштабирование, увеличение числа заказов/клиентов. И при всем этом нельзя терять качество работы. Мы очень дорожим своими клиентами, поэтому постоянно развиваемся.

Если не строительный бизнес, чем бы Вы еще занимались?

Если не строительный бизнес, то однозначно торговля и цифровая техника. Много лет назад я работал в компании «Ион» (сейчас это «Ноу-Хау») с огромным энтузиазмом и без выходных. Долгое время входил в топ-10 продавцов. Скоро я понял, что продажи — это мое.

Какие ценности для Вас на первом месте?

Порядочность и честность — важнейшие качества мужчины. Честность в общении с партнерами, заказчиками, контрагентами, сотрудниками и членами семьи.

Автор: Владимир Архипов

ЖИТЬ
ПО
ПЛА
НУ

” Сегодня не время ресторанов ”



Предприниматель Сергей Миронов — о главных фишках ресторанов «Мясо&Рыба», строгости франшизы и нерентабельности бизнеса.

Сергей, скажите, почему у Ваших ресторанов два названия — «Мясо&Рыба» и Meat&Fish? Это немного смущает. Они отличаются чем-то?

Зарегистрировано два названия — «Мясо&Рыба» и Meat&Fish. «Мясо&Рыба» запатентовано на территории РФ, а Meat&Fish — в разных странах, в том числе и в США. Название Meat&Fish висит на одном из ресторанов в Москве, чтобы товарный знак работал, иначе его можно лишиться.

В чем особенность «Мяса&Рыбы»?

Каждый ресторан своего рода 2 в 1. Мы соединили под одной крышей стейк- и фиш-хаус, разделили пространство на условные рыбную и мясную зоны. Два монопродукта, два меню в одном. Допустим, вы любите ходить в стейк-хаус, собрались с подружками и позвали их туда, а они не хотят: «Мясо на ночь вредно, мы бы рыбку поели». И так ваш любимый ресторан не становится местом посиделок с друзьями. С одной стороны, монопродукт — это хорошо: таким ресторанам доверяют, но, с другой стороны, редко найдется компания, которая хотела бы есть одно и то же. Выходит, это ахиллесова пята таких заведений. Соединив мясо и рыбу, мы всех зайчиков перестреляли. Получается, мы стали рестораном на любой вкус.

Это основная фишка?

Не только это. Что заставит Вас пойти есть мясо в ресторан? Конечно, цена и качество. Мы продаем высококлассное мясо по доступной цене. Даже с магазином можно сравнить. Стейк рибай Prime высшей категории там стоит 2000 рублей. Приходите к нам — у нас 1970. Вы понимаете, что там вы должны купить, пожарить, а в ресторане вас ждет уже готовый стейк за меньшую цену.

Удобно, что готовить не надо.

Да. Следующий момент: все меню гастрономично. Оно сложное, с большим набором соусов, маринадов. Наше меню не придумано шеф-поваром, как это обычно бывает, а собрано мной по миру. Я езжу, нахожу лучшие блюда в разных странах и потом эти хиты воспроизвожу у нас.

Вы и меню без внимания не оставляете?

Да, конечно. Я придумываю, мы советуемся с бренд-шефом, все адаптируем, а дальше он его реализует. Гость приходит в ресторан не просто поесть, а именно попробовать что-то необычное и интересное. У нас свои способы приготовления стейков. А к мясу мы рекомендуем, например, наш фирменный перечный соус. Он варится целых 16 часов! Ты ешь продукт, который проработали от начала до конца. Дома такое не повторить. Это технология.

А что насчет модного нынче ЗОЖ?

Вот как раз следующая фишка. Например, у нас исключена норвежская семга. Ее пичкают антибиотиками, кормят комбикормами, которые содержат всю таблицу Менделеева. Конечно, вред не доказан, но и пользы от такой семги нет. У нас исключительно дикая рыба. Для меня это очень важно. В моих ресторанах едят мои друзья, моя семья. У нас все сделано как для себя.

Что с десертами?

Как обычно работают стейк-хаусы с кондитеркой? Купили готовые десерты, разморозили и подали гостям. У нас полноценные мощные кондитерские цеха. Каждый десерт — произведение искусства. Это нерентабельно, но мы же делаем хороший ресторан, значит, все оправданно. И кстати, по поводу кофе мы тоже замораживаемся. У нас дорогие кофемашины и профессиональные бариста. Варят кофе не хуже, чем в специализированных кофейнях.

Какова алкогольная политика?

У нас около 200 позиций вина, из которых 33 позиции идут на розлив. И цены не завышены. Мы разрешаем приходить со своим вином, поскольку ориентированы на гостя и лояльны к нему. Нужно лишь принести чек и показать его менеджеру или официанту, чтобы при проверке не было вопросов. Часто бывает, что вино, которое принесли гости, у нас в меню стоит дешевле.

В последнее время все меньше стало появляться ресторанов и все больше кафе быстрого питания. Есть проблемы в бизнесе?

Сегодня не время ресторанов. Если бы я начинал свое дело именно сейчас, я бы отказался от такой затеи. Абсолютно нерентабельно. Высокие налоги, сложная ситуация с продуктами, финансовая способность населения снизилась. Бессмысленно затевать что-то масштабнее фастфуда, пока у нас в стране не пересмотрят законы. Огромное количество подводных камней. Я профессионал, я знаю этот бизнес от начала и до конца, но даже мне на этом сложно зарабатывать. До 2014 года было легче.

А что конкретно мешает бизнесу?

Ресторанному бизнесу сложно удержаться на плаву при нынешней системе налогообложения. Ее необходимо менять. Если ты берешь кредит на ресторанный бизнес, допустим, в Барселоне, ты платишь сверху 1%, у нас — в лучшем случае 18. НДС в 20% очень мешает нашей ресторанной отрасли развиваться. Сегодня предприниматель, ресторан которого находится на упрощенной системе налогообложения, может работать до выручки в 150 миллионов рублей. И как только ресторатор делает свой 151-й миллион, он переходит в разряд людей на общей системе налогообложения и платит НДС. Если перепад между упрощенной системой налогообложения и общей в других отраслях небольшой, то в ресторанном бизнесе он глобальный. И проблема в том, что у ресторана практически нет входящего НДС. Поставщики — это ИП, у которых вообще нет никакого НДС. А тот небольшой НДС, который есть, только от сельского хозяйства, у которого этот налог — 10%. Поэтому не происходит зачет, и в случае годовой выручки уже не в 150, а в 151–152 миллиона рублей предприниматель сразу теряет 15% от оборота. Притом что прибыль у него в лучшем случае — 7–8%. И при потере 15% он гарантированно уходит в очень большой минус. Безусловно, это очень мешает развитию отрасли, открытию вторых, третьих и следующих ресторанов. Инвесторы не вкладывают деньги в это, и отрасль, к сожалению, проседает. Если ситуацию не изменить, через несколько лет мы рискуем вообще остаться без ресторанов.

Если ресторан стал приносить одни убытки, Ваши действия?

Я в первую очередь специалист по антикризисному управлению. Много лет занимался ресторанным консалтингом, поэтому могу трезво оценить ситуацию, понять, разобрать и в итоге либо исправить, либо внести

глобальные изменения типа ребрендинга, либо закрыть. Редко ошибаюсь.

Каким Вы видите будущее «Мясо&Рыба»? Оно есть, учитывая вышесказанное?

Я уже развиваюсь, вложив столько сил и денег, нет смысла закрываться. Бренд уже работает и конкурентоспособен. Я хочу 500 ресторанов по всему миру: 12 в Москве, 30 по России, остальные в Европе и Америке. Причем за рубежом мои рестораны намного рентабельнее, чем в РФ.

Какие рестораторы, на Ваш взгляд, задают высокий профессиональный уровень?

Тут надо говорить либо о гастрономии, либо о бизнесе. Давайте поговорим о бизнесе. Это однозначно Тимур Ланский. Он хорошо реализовал свои рестораны, не остановился на «Чайхоне», идет дальше и развивает другие концепции. Безусловно, это патриарх нашего ресторанного бизнеса Ростислав Ордовский-Танаевский Бланко со своим «Росинтером». По сути, это одна из первых школ. Андрей Деллос: начиная от «Пушкина» и заканчивая «Матрешкой» — яркие, знаковые проекты. И конечно, Аркадий Новиков с его сотней ресторанов. Очень сложно создать мультибрендовые форматы, когда ты одновременно открываешь совершенно разнонаправленные рестораны. Сильных рестораторов довольно много.

А Вы что предпочитаете: мясо или рыбу?

Я ем и то и другое. Но чаще рыбу, так как она полезнее. Люблю чавычу. Это главная морская лососевая рыба, почему-то недооцененная у нас в стране.

Вы преподаете студентам. У Вас есть на это время?

Как раз на это время всегда должно быть. Если ты берешь от ресторанного рынка, должен что-то и отдавать. Я отдаю знания. Рынок нужно сделать рентабельным. Мой конек не лекции, а практика. Мои студенты еще во время учебы стажировались в наших ресторанах, получают отличный шанс узнать профессию изнутри. Самые способные могут остаться с нами.

Какая у Вас миссия?

Звучит слишком высокопарно, но тем не менее: хочу доказать всему миру, что российский ресторан конкурентоспособен. Открыться за рубежом, заявить там о себе и показать таким образом, что мы сильные и нас могут любить и выбирать гости.

А Вы никогда не хотели переехать за границу?

У меня много иностранных предложений по работе, но я патриот.

Образование

Для джентльменов и о джентльменах

Как же не хватает современной леди настоящего джентльмена! Чтобы отличные манеры, чтобы честь и достоинство при нем, чтобы кодекс чести, чтобы статная фигура и глубокий взгляд... Другими словами, чтобы он был как герой из любимых романов. А для этого, возможно, стоит подарить мужчине одну из тех книг, что читают настоящие джентльмены. Хопкинс, Файнс, Камбербэтч и Колин Ферт не могут ошибаться!

И не стоит делать современникам скидку, ведь честь и достоинство были важными добродетелями мужчин во все времена.

Сюзанна Кларк «Джонатан Стрендж и мистер Норрелл»

В этой книге мастерски выписывается история альтернативной, но почти неотличимой от настоящей Англии периода Наполеоновских войн. Только в этой Англии есть магия, забытая и существующая уже только в теории. Однако настоящие джентльмены Джонатан Стрендж и мистер Норрелл хотят вернуть этой науке былую славу. Они живут в мире, где темная мифология реальна, и остаются настоящими мужчинами, которыми можно восхищаться.

Кадзуо Исигуро «Остаток дня»

Об этой книге говорят, что урожденный японец воплотил на страницах своего произведения образ английского джентльмена лучше, чем сам представитель голубых кровей. Кстати, можно внести «Остаток дня» в список оскароносных экранизаций, ведь фильм по роману получил известную премию, прославив Энтони Хопкинса в главной роли. Это история настоящего джентльмена без титула, дворца и счета в банке. История дворецкого, несколько поколений семьи которого управляют чужим хозяйством. Хорошие манеры, тон и мудрость переданы ему по наследству и отточены жизнью. И все идет по накатанной до тех пор, пока он не встречает женщину, в которую влюбляется, несмотря на долг и службу.

Элизабет Гаскелл «Север и Юг»

Печально, что данная книга, ставшая классикой, малоизвестна, ведь рассказанная в ней история способна взбудоражить и мотивировать. Он — холодный и жесткий, как Север, она — гордая и горячая, как Юг. Они ненавидят друг друга, но это тот самый случай, когда от ненависти до любви... Образ Джона создан так точно и иронично, что захватывает дух. Он — настоящий джентльмен своего времени.

Пелам Вудхаус «Дживс, вы — гений!»

Классику английской литературы из под пера Вудхауса обязательно нужно читать: это один из немногих случаев, когда чопорные англичане снимают свои холодные маски и охотно хохочут над произведениями. Ведь это не что иное, как тончайший английский юмор. В целом можно смело брать любую книгу цикла, ведь они не связаны сюжетом, а он всегда крутится вокруг безалаберного повесы-дворянина Вустера и его эрудированного и манерного слуги-джентльмена Дживса, являющегося олицетворением чести и мужества. Кстати, существует и прекрасный сериал, где главные роли играют Хью Лори и Стивен Фрай.

Шарлотта Бронте «Джейн Эйр»

Не одно поколение девушек мечтательно вздыхало над образом главного героя. Роман увидел свет в XVIII веке и с тех пор не утратил своей актуальности. Трагическая и светлая история, где образ настоящего джентльмена точен и невероятно привлекателен. Более тут добавить нечего.



**Джентльмен
сэр Энтони Хопкинс
выбирает Альберта Эйнштейна
«Идеи и мнения».**

Книга, представляющая собой сборник размышлений ученого на совершенно разные темы, оказалась в числе избранных произведений актера Энтони Хопкинса: «Эйнштейн верил в неперсонализированного Бога, верил в интеллект и математический расчет космоса. Он мало что знал, но при этом был одним из самых гениальных людей планеты...» Роман Скотта Фицджеральда «Великий Гэтсби» любим сэр Хопкинсом настолько, что актер согласился позировать с ним для постера рекламной кампании Фонда по сбору средств для Американской библиотечной ассоциации.



**Джентльмен
Колин Ферт увлечен
«Леопардом» Джузеппе
Томазиди Лампедуза.**

«За ту опьяняющую страсть, с которой Лампедуза втягивает читателя в мир своей книги, этому роману можно простить все. А больше всего меня поражают его пассажи о смерти». А еще Ферт утверждает, что из всех книг произведение Уильяма Фолкнера «Свет в августе» его самое любимое, именно его ему сложнее всего описать.



Джентльмен Рэйф Файнс обожает русскую классику — «Евгения Онегина» Пушкина, «Месяц в деревне» Тургенева.

Он с большой гордостью говорит о своих ролях в экранизации этих произведений. Файнс на досуге перечитывает Чехова («Дом с мезонином», «Вишневый сад», «Дядя Ваня») и Бунина («Темные аллеи», «Окаянные дни»). «Признаюсь, я с большей радостью прочитаю русскую книгу, чем английскую», — говорит известный актер.



Джентльмен Бенедикт Камбербэтч уверенно называет Уильяма Голдинга любимым писателем.

Он даже сыграл Эдмунда Талбота в мини-сериале BBC «Путешествие на край Земли». Когда Камбербэтч впервые прочел «Патрика Мелроуза», то пришел в восторг от этой безжалостной истории про человека, тщательно борющегося с последствиями детской травмы. Дело закончилось тем, что Камбербэтч сам взялся за экранизацию произведения и моментально превратил его в бестселлер. Роман «Суббота» актер регулярно упоминает в интервью, когда его спрашивают о любимой книге. Он вообще уважает творчество Иэна Макьюэна и даже снялся в экранизации «Искушения». Там Камбербэтч играет роль Пола Маршалла. Среди любимых произведений Камбербэтча и книги Достоевского и Набокова.



Фото: Франк Ви

Миллионы аналитиков и опытных инвесторов отмечают важность системного подхода и планирования при создании нового проекта. Концепция, архитектура, инвестиционная привлекательность и идеология должны быть определены самим создателем. И наконец, все стартаперы обязаны усвоить золотое правило бизнеса — ели нет денег, то не стоит начинать! Шат зе стартап!
Слышали анекдот? Встречаются два новых русских. Один говорит, что хочет купить 10 кг импортных фруктов, а второй говорит, что без проблем их продаст. Договорились совершить сделку через месяц. Один ушел искать тушенку, второй ушел искать деньги.

«Что-то продать на рыночных условиях сегодня можно только Сбербанку с Mail.ru Group», — утверждает Алексей Менн, партнер фонда SunCapital. И он прав. По его мнению, многие участники рынка вообще не понимают, что такое венчур.

Согласитесь, «Яндекс» скорее дешево купит стартап или придумает его самостоятельно, что у него очень неплохо выходит. А для иностранного инвестора вкладывать деньги в российскую компанию, по авторитетному мнению того же Менна, рискованно. Согласно американскому журналу Inc. в 2019 году иностранные инвестиции в стартапы сократились до 1,8 млрд рублей. В 2018 году их объем составил 12,6 млрд рублей.

Еще одна и, быть может, главная причина падения рынка заключается в том, что качественных проектов просто нет! Они больше похожи на аферистский краудфандинг — сбор денег с людей. Многие компании и акселераторы увозят свои проекты на моря. Сейчас это очень популярно. Компания и ее хозяин получают свои «отпускные» от клиентов и инвесторов.

А что интересует частных инвесторов? Главные факторы при выборе стартапа остаются прежними: во-первых, наличие хорошей команды, которая понимает, что она делает и зачем, во-вторых, готовность и возможность выйти на глобальный рынок. А если говорить «по понятиям»: оценивайте свои силы реально и будьте порядочны с людьми, которые поверят в вас.
Один из российских частных инвесторов признался, что часть его инвестиций была сделана в российские компании — в расчете на рост импортозамещения.

И вот эта часть портфеля, по его словам, оказалась самой неудачной. В следующем году он намеревается «что-нибудь продать».

Почему «жопа»?

- Предприниматель видит мир через призму своего восприятия и уверен в своей правоте.
- Рынку просто не нужны продукты и услуги данного предприятия.
- Плохое исследование рынка. Часто «бизнесмены» создают стартапы, не учитывая возможности крупных игроков рынка. В результате получаются лишь побочные сервисы и дополнения к существующим продуктам.
- Плохой финансовый менеджмент.
- Отсутствие контроля над внешними факторами.
- Плохие лидерские качества.
- Плохой маркетинг.

«Шуму много — толку мало»

А далеко не стоит ходить. Достаточно вспомнить провальный дебют Канье Уэста. К концу нулевых рэпер собрал команду якобы специалистов и приступил к работе — созданию бренда модной одежды. Вдохновившись идеями Александра Маккуина, Филиппа Лима и Криса Ван Аша, амбициозные и недальновидные искали винтажные вещи в комиссионных магазинах и на блошиных рынках Лос-Анджелеса RoseBowl. Грандиозный дебют коллекции был назначен на 2009 год, но не состоялся. Из-за фатальной грубости, допущенной рэпером в адрес певицы Тейлор Свифт на церемонии вручения наград MTV, Канье Уэст на время ушел в тень. Офис в Лос-Анджелесе вскоре закрылся, похоронив надежды на открытие флагманского магазина и презентацию в Нью-Йорке. Образцы одежды так и не пошли в производство. Финансовый и имиджевый разгром был обеспечен.

Как бизнесмен Ольга Бузова в буквальном смысле слишком много на себя взяла. Хотя, отдаем должное, она успешно выступает в роли телеведущей, дизайнера, певицы, но не писательницы. Книга «Цена счастья» была написана Ольгой, когда она находилась в браке с Дмитрием Тарасовым. В ней раскрываются секреты счастливой семейной жизни. Актуально? Нет! Конец отношениям — конец продажам. Если сначала «Цену счастья» можно было купить за тысячу рублей и дороже, то после развода ее стоимость снизилась до 49 рублей.

For O'p





“

**В мире, полном ненависти,
нужно уметь надеяться.
В мире, полном зла,
нужно уметь прощать.
В мире, полном отчаяния,
нужно уметь мечтать.
В мире, полном сомнений,
нужно уметь верить.**

”

Майкл Джексон

Короля поп-музыки нет уже 11 лет, а мы продолжаем восхищаться его талантом, слушаем его музыку и пытаемся разгадать тайны его жизни. Почему? Для каждого из нас Майкл Джексон — родной образ, голос из детства, одно из самых ярких воспоминаний. Но к сожалению, жизнь великого музыканта не была такой счастливой и радужной, как его песни и шоу-программы.

Все началось в детстве. Джексон был седьмым ребенком. Когда ты растешь в большой семье, приходится мириться с лишениями. Отец мальчика считал, что жизнь одна, а талантов у детей много, грех этим не воспользоваться. По легенде, после того как в доме сломался телевизор, глава семейства решил сделать домашний концерт. С этого и началась эпоха Jackson.

Ребята, и правда, были талантливые, и уже в 1964 году коллектив из 5 братьев начал свою концертную деятельность. Время для мальчиков было трудное: приходилось постоянно репетировать, искать новые песни и стили. Кроме того, рядом всегда находился отец-тиран, который везде и всюду контролировал своих детей. Он не разрешал им гулять, избивал всех членов семьи и издевался над ними. В интервью Опре Унфри, которое во многом открыло для мира личность Джексона, артист рассказывал о том, какими были его юные годы: одиночество, постоянная работа делали каждый день невыносимым. С 5 лет он мечтал гулять в парке, играть с детьми, стрелять из детских автоматов, но вместо этого все время проводил на изнуряющих репетициях и выступлениях. Позже, будучи уже взрослым и успешным, Майкл объяснял свою любовь к детям тем, что только малыши позволяют ему вновь почувствовать себя ребенком.

Маленький Джексон увлекался творчеством Джеймса Брауна и Джеки Уилсона. Тогда, в 60-е, когда в Америке царил расизм, эти исполнители казались невероятными борцами за свободу. Это вдохновляло парня, он работал усерднее и старался доказать «белому» миру, что цвет кожи никак не определяет человека. Встреча с Джеймсом Брауном перевернула жизнь мальчика: он стал полностью подражать своему кумиру, что привело его группу к победе на конкурсе молодых талантов. Этот лотерейный билет позволил семье начать гастролировать и усугубил давление со стороны отца. Теперь ребята были не просто его детьми, они были источником его дохода, и он не планировал терять деньги.

Наступило время, когда Джексон ушел из группы. Постепенно сольный проект стал набирать обороты. Его звезда загорится в 1978 году, когда он снимется в своем дебютном фильме с Дайаной Росс.

На съемках его заметит Куинси Джонсон, который в будущем спродюсирует самые знаменитые альбомы исполнителя. Но опять талант стал мешать цвет кожи: клип и песню поначалу не принимали в ротацию, потому что радиостанции отказывались работать с Джексоном. Однако подлинный талант нельзя остановить — сингл вышел и сразу занял первые места всех ведущих чартов страны. Дерзкая манера исполнения не могла оставить равнодушным никого. За первые песни певец сразу получил 7 «Грэмми». Такой невероятный успех мог вскружить голову любому, но не королю. Его, с детства привыкшего работать, слава подвигла на еще более усердный труд. Теперь, независимый, Майкл Джексон мог не спрашивать отца, жить и работать так, как он хочет. Для него было важно не просто исполнять свои песни, он хотел устраивать шоу, гвоздем которых были лунная походка, невероятные танцы и потрясающие костюмы.

«Моя походка не лунная, просто у Луны — моя».

Когда мы слушаем песни Майкла Джексона, то не задумываемся над их смыслом, а в их основе не простой набор слов: к примеру, композиция Billie Jean была написана в честь неугомонных поклонниц Джексона, которые постоянно преследовали его за кулисами. Певец тратил колоссальные деньги на клипы, шоу, ведь его главной целью было подарить людям праздник. В 1984 году на съемках клипа он повредил нос, в результате пришлось сделать первую пластическую операцию. Дальше внешность певца стала меняться из года в год. Ходили слухи, что это стремление уйти от клейма «черного», но правда заключалась в том, что Майкл заболел тяжелым заболеванием — витилиго. Его кожа постепенно стала терять пигмент. Помимо этого, на съемках рекламы пепси Майкл получил серьезный ожог. Он убегал от всех, пытаясь скрыть свои изменения, потому что публика не могла принять новый образ. Как и не могла принять его любовь к детям. Щедрость, забота и любовь к малышам сыграли злую шутку с королем сцены: его обвинили в сексуальных домогательствах. Оба дела, которые были заведены с разницей в несколько лет, как выяснилось позже, были сфабрикованы. Родители этих детей хотели банального — денег. Такая антиреклама на некоторое время сделала Майкла изгоем.

“ Я всегда хотел создавать музыку, которая будет влиять на последующие поколения и вдохновлять их. Ну, в самом деле, кому интересно быть смертным? ”

Майкл Джексон



«Если, приходя в этот мир, ты чувствуешь, что любим, и, покидая его, ты чувствуешь то же самое, то все, что произойдет между этими двумя событиями, поправимо».

Кроме того, здоровье певца не улучшалось: давали о себе знать многочисленные пластические операции, травмы и витилиго. Казалось бы, с такими возможностями он мог спокойной жить со своими детьми в поместье. Но Майкл не мог потерять сцену, единственное место, где он был настоящим. Но даже там огнь ему не было покоя: критики усматривали в его действиях сексуальную подоплеку, клипы осуждались за высокую стоимость и фееричность. Всю жизнь он был окружен людьми, но при этом оставался одиноким.

Мало кто знал, но юный Джексон, как и остальные члены его семьи, был свидетелем Иеговы. Но в 1984 году из-за скандального поведения из общины выгнали Дженет Джексон, что не понравилось Майклу. После выхода нового клипа на песню Smooth Criminal, где он предстает в образе мафиози, проблемы с общиной возникли и у него самого. Певец покинул организацию, что еще больше отдалило его от семьи.

В 1996 году Майкл Джексон приехал с концертом в Москву. Для русской общественности приезд певца стал чем-то невероятным. Каждый представитель элиты мечтал с ним познакомиться, пожать ему руку. Билеты были раскуплены в считанные минуты, и на стадионе «Динамо» состоялось грандиозное выступление. Слушая сейчас истории людей, которым посчастливилось увидеть легенду вживую, сложно не проникнуться той атмосферой. На целых 2 часа весь стадион превратился в единое целое, пел, плакал, радовался и танцевал. Люди продавали личные вещи, чтобы увидеть его. Кто из ныне живущих исполнителей смог бы подвигнуть людей на такое?! Пожалуй, никто.

Также никто из нынешних певцов не может похвастаться такими роскошными и неповторимыми нарядами, как у поп-идола. Все знаменитые аксессуары в его гардеробе появлялись, чтобы скрыть какой-то изъян на его теле: перчатка с бриллиантами закрывала пораженную кожу, а пиджак темного цвета и очки защищали от солнца.

Уже в 2000-х Майкл Джексон перестал появляться на публике, но в 2008 решился на мировой тур. Он как будто хотел попрощаться со всеми и готовил невероятное шоу. Но судьба решила иначе.

Смерть певца была неожиданной. Мучаясь от болей, он часто просил своего личного врача сделать ему укол наркотических анальгетиков. В тот день Майкл, как всегда, вызвал доктора для очередной инъекции, но ошибка врача стоила певцу жизни: от введенного пропофола дыхательный центр в головном мозге перестал работать и певец скончался. Весь мир тогда оплакивал короля поп-сцены. Ни один билет, проданный на его концерт, не был возвращен.

Джексона нет с нами 11 лет, но проворные журналисты до сих пор стараются сделать из великого творца великого злодея. Вишенкой на торте стал фильм «Покидая Неверленд», где снялись дети, якобы подвергшиеся сексуальному насилию со стороны Джексона. Мы не можем ни опровергнуть эту информацию, ни подтвердить ее, но одно можно сказать точно: Майкл Джексон навсегда останется великим человеком, перевернувшим наше сознание.

Автор: Севастина Саная



Бизнесмены нашего времени

Необходимость носить одежду сдержанных цветов и классического кроя вовсе не означает, что вы не можете при этом выглядеть модно. Стритстайл-образы тому подтверждение.

Стильные девушки одеваются так, словно сразу после модных показов отправляются на деловые переговоры. Кстати, о последних: в офисе разрешены шорты, но будьте осторожно, дабы не показалось, что вы перепутали переговорную с пляжем на Мальдивах. Офисные шорты должны быть однотонными, ниже колена, лучше в цвете хаки, карамели или брауни, а все остальные детали — строгими. Также не забывайте о юбках ниже колена, широких брюках, жакетах всех фасонов, классических сорочках и прочих атрибутах офисного стиля, которые у многих ассоциируются с ненавистным дресс-кодом. Все это сейчас на пике моды, а значит, уместно не только в рамках делового пространства.

Для важных встреч возьмите плотные черные брюки, шелковую рубашку с фруктово-овощным принтом и разбавьте получившийся образ экстравагантными туфлями или ботильонами. С такой девушкой будет непросто спорить! А если вы любите строгий минимализм мужского классического гардероба, перестаньте красть вещи у вашего молодого человека. Обратитесь к новым коллекциям дизайнеров: они предлагают вам костюмы мужского кроя, намеренно скрывающие женственность фигуры. Носите костюм-тройку на особенно важные деловые встречи и не стесняйтесь делать это по-мужски. Подобный power-dressing демонстрируют Jil Sander, Burberry и Joseph. А вообще, за идеальным офисным комплектом отправьтесь в Céline. Не ошибетесь!

Современный деловой мужчина выделяется не только креативными идеями, но и экстравагантными элементами и яркими цветами в одежде. К примеру, на Неделе мужской моды в Лондоне представители сильного пола, не сговариваясь, выбрали электрик блю, оранжевый и кислотный салатный. Возможно, так они поднимали себе настроение в серые лондонские дни...

Спортстиль актуален, но и образ джентльмена не утратил своей притягательности, поэтому ведущие дизайнеры предлагают брать лучшее и комбинировать. Взгляните на коллекции Ermenegildo Zegna, Giorgio Armani и Prada. Мужская мода становится менее строгой и предлагает нейтральные комплекты, в которых комфортно и на деловой встрече, и в компании друзей. Стиль бохо — хит сезона. А если говорить о палитре — это, несомненно, цвет хаки, насыщенный зеленый, богатый винный и 50 оттенков синего.

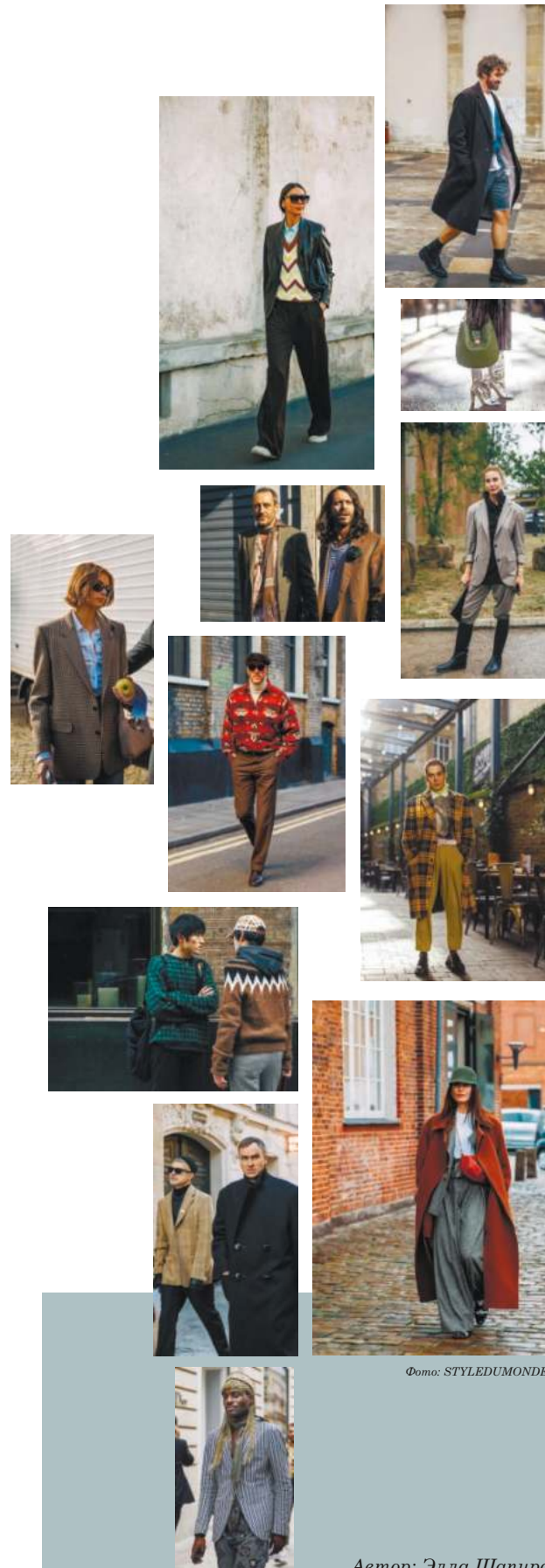


Фото: STYLEDUMONDE

Автор: Элла Шапиро



Ирина Валерьевна Константинова



” Пластическая хирургия идет бок о бок с творчеством ”

Для пятнадцати с лишним тысяч подписчиков в Instagram, многочисленной аудитории на «Дзен»- и YouTube-каналах и благодарных пациентов, доверившихся ее опыту, Ирина Валерьевна Константинова — главный проводник в мире пластической хирургии и красоты. Эксперт с более чем 12-летним стажем, доцент кафедры пластической хирургии РУДН, кандидат медицинских наук, лауреат многочисленных бьюти-премий, среди которых «Грация-2018» (номинация «Гран-при лучший пластический хирург по маммопластике»), «Хрустальный лотос — 2018» (номинация «Лучший пластический хирург по мастопексии»), TOP Brands&Persons «The BEST» (номинация «Лучший пластический хирург. Москва»), FB Awards (номинация «Доверие и репутация»), — все это лишь малая часть списка ее профессиональных достижений.

Как Ирине Валерьевне удастся гармонично совмещать успешную карьеру и личную жизнь? Какие мифы о пластической хирургии развеет доктор Константинова и на что порекомендует обращать внимание при выборе клиники и врача? Об этом и многом другом — в нашем интервью.

Ирина Валерьевна, почему Вы выбрали именно пластическую хирургию?

Изначально я это не планировала, но, когда на третьем курсе медицинского института нас, студентов, привели в операционную, поняла, что хочу стать хирургом. Тогда мне даже не было важно каким, главное, чтобы именно оперирующим. Позже, учась в ординатуре в Москве, я волею судеб попала в отделение, где было много пластики. Тут все и началось. Судьба сама за меня все решила.

Какие пластические операции делают в Москве чаще всего?

В столице выполняется весь спектр пластики, но есть такая особенность: у одного доктора чаще оперируют грудь, у другого — носик, у третьего — живот, у четвертого — лицо... Я считаю, что это правильно: даже если хирург умеет и может все, есть какие-то операции, которые он делает чаще, лучше, и именно они — его конек.

Какую операцию Вы считаете самой сложной?

Я бы не стала что-то выделять. В пластике любая операция сложна, потому что нет одинаковых пациентов.

Если мы говорим, например, об установке имплантатов, надо учитывать, что у всех разное строение груди, отличаются толщина и плотность тканей. К каждой пациентке нужно найти индивидуальный подход, чтобы подобрать только ей подходящий имплант. С подтяжкой то же самое: у кого-то кожа более плотная, у кого-то рыхлая. Поэтому пластическая хирургия всегда идет бок о бок с творчеством. А к каждой операции нужно относиться как к сложной. В этом случае все пройдет легко и хорошо.

Признайтесь, приносят ли Вам фотографии знаменитостей, чтобы «стать таким, как он/она»?

Да, такое бывает. Иногда приносят фото звезд, иногда — знакомых. Показывают скриншоты работ, которые нравятся. С одной стороны, это не всегда хорошо, потому что мы не видим исходные данные и я не могу пообещать пациенту результат точь-в-точь как на картинке. Моя задача на консультации — объяснить: если получится примерно так, как на фотографии, — это хорошо, но определяющих факторов много — и вид оперативного вмешательства, и качество кожи пациента, эластичность, плотность тканей, их способность к регенерации, заживлению и т.д. Но с другой стороны, на основании тех фотографий, которые мне показывают, легче понять, что человек хочет получить. Скажем, при выборе размера имплантатов может возникнуть дилемма, какие ставить: побольше или поменьше. Если пациентка приносит фото груди, я понимаю, что здесь, например, ей нравится хороший объем, тогда я сделаю выбор в сторону больших имплантатов. И соответственно, наоборот: если она показывает небольшую, аккуратненькую грудь и говорит: «Вот мне бы так, более естественно», нужно выбрать размер поменьше.

По Вашим наблюдениям, сегодня те, кто обращается к пластическому хирургу, больше склонны скрывать операции или, напротив, откровенно рассказывают о своем опыте и гордятся результатом?

50 на 50. Кто-то усиленно скрывает факт хирургического вмешательства, и, например, только супруг знает, что девушка сделала грудь. А кто-то всем рассказывает, потому что хочется поделиться с окружающими своими эмоциями и впечатлениями, результатом. Есть пациентки, которые после операции размещают у себя в Instagram ролики и посты о том, как все проходило, а потом присылают мне скриншоты: «А вот я про Вас написала». Причем они это делают не потому, что я их прошу. И это, конечно, очень приятно.

Как часто Вашими пациентами становятся мужчины?

Не так часто, как женщины, но они тоже ко мне обращаются. В последнее время мужчины стараются больше заботиться о себе и уделять

внимание внешнему виду. Популярная операция у сильного пола — это абдоминопластика. Она помогает после снижения веса, когда на животе появляется лишняя кожа, которая некрасиво висит. Делают также блефаропластику — это удаление лишней кожи над глазами. Приходят и с проблемой гинекомастии, то есть патологического увеличения молочных желез из-за гормональных нарушений или избыточного веса.

С какими мифами о пластической хирургии Вы регулярно сталкиваетесь?

Вот самый распространенный миф: с помощью липосакции можно похудеть. Некоторые думают, что, если есть избыточный вес, операция поможет от него избавиться. На самом деле так сбросить лишние килограммы не получится, потому что липосакция направлена на устранение только локальных жировых отложений, например, в зоне галифе, на боках, в животе. Второй миф: грудь можно накачать при помощи тренировок. Тоже нельзя, потому что там нет мышечной ткани. Вы накачаете только большую грудную мышцу, но не саму железу. Если грудь уже изменилась, повисла, тут невозможно что-то сделать без хирургического вмешательства.

От диастаза можно избавиться качая пресс. Не получится: если мышцы разошлись из-за крупного плода или многоплодной беременности, диастаз не устранить ничем, только путем операции. Есть и обратные ситуации. Например, пациентка хочет красивые ягодичы и думает, что ей не поможет спортзал. Он поможет. Другой вопрос, сколько времени это займет: кому-то достаточно трех месяцев работы, чтобы обрести красивый рельеф, а кому-то нужно полгода. Но если постараться, этого точно можно добиться своими силами.

Сегодня в моде ЗОЖ, забота о своем теле и принятие его таким, каким его создала природа. Как Вы относитесь к этим трендам и отражаются ли они на пластической хирургии?

Я не вижу ничего плохого в ЗОЖ. Если человек хорошо выглядит, это показывает, что он здоров, заботится о себе, следит за питанием, выполняет упражнения, старается избавиться от вредных привычек. Главное — делать все без фанатизма: не считать каждые полкалории и не смотреть, как бы не съесть чего лишнего, не дай бог. Вкусную еду тоже можно себе позволить, если подходить к ней с умом: не переедать и быть активным. Пластическая хирургия направлена на то, чтобы сделать тело именно красивым. Человек может регулярно заниматься спортом и следить за собой, но, возможно, ему нужна будет пластика каких-то областей, которые иначе нельзя изменить. Например, девушка худеет после родов, ноги и руки у нее приходят в форму, ягодичы она накачала, животик подтянула, но прежний вид груди вернуть в спортзале не получится.



И с этим она, возможно, придет к пластическому хирургу. В своей работе замечаю все больший запрос на естественность: пациентки просят восстановить то, что было утеряно в результате беременности и грудного вскармливания.

В Вашей практике были пациенты, которых Вы отговаривали от пластической операции?

Подобных случаев не так много. Как правило, это были пациентки, которым реально не показана операция. Например, девушка хочет исправить грудь, которая у нее и так великолепно выглядит. В этом случае я всячески стараюсь убедить, что ничего делать не надо. Бывает, ко мне приходят после развода или с другими неприятностями, и я вижу, что моя пациентка хочет при помощи пластической операции решить какие-то проблемы в жизни. Тогда я дольше с ней беседую до хирургического вмешательства. Если она все-таки настаивает и мы выполняем операцию, как показывает моя практика, ей становится легче, потому что, видя внешние изменения, девушки начинают более уверенно себя чувствовать.

Работа пластического хирурга — это не только огромная ответственность, но и тяжелый физический труд, ведь операции могут длиться много часов. Что Вам помогает поддерживать себя в такой прекрасной форме? Есть ли у Вас любимые виды спорта?

Для того чтобы осуществлять операции (иногда длительные, а порой их и несколько в день), нужно много сил и энергии. Мне помогает фитнес, здоровый образ жизни. Стараюсь следить за питанием. Не всегда это получается, поэтому, чтобы сохранять форму, в моей жизни присутствует регулярная физическая активность.

Я занимаюсь различными видами силовых и функциональных тренировок. Плюс два года назад увлеклась бегом и начала участвовать в марафонах. Первый был «Бегущие сердца», организованный Сбербанком и фондом «Обнаженные сердца» в поддержку детей, больных аутизмом. А потом начала бегать сама на стадионе или в лесу. Это придает сил, дает вдохновение и ощущение подъема, несмотря на физическую усталость после такой тренировки.

Удается ли Вам находить баланс между профессиональной и личной жизнью, тот самый work-life balance, о котором сегодня много говорят? Как Вы предпочитаете отдыхать?

На мой взгляд, неправильно целиком и полностью уходить в работу. Нельзя забрасывать все другие аспекты жизни, ведь любому человеку необходимо быть разносторонне развитым и всесторонне реализованным. Я стараюсь находить баланс. Если выдается свободная минутка, провожу ее с семьей, играю с ребенком, хожу в спортзал, бегаю, встречаюсь с друзьями. Мы любим активно проводить время — это боулинг или другие совместные походы. А если говорить об отпуске, то мой любимый вариант — это море и солнце, так как я человек теплолюбивый. Пока ребенок маленький, выезжать за границу часто не получается, но раз в год нам это удается.

Ирина Валерьевна, поделитесь с нашими читателями: на что нужно обращать внимание, чтобы не стать жертвой пластического хирурга-дилетанта?

Несмотря на то, что хирурга пациенты все равно выбирают, ориентируясь на интуицию, перед таким важным шагом, как операция, важно собрать максимум информации в интернете, почитать соцсети, отзывы. Нужно обязательно посмотреть фото работ и обратить внимание, нет ли там фотошопа. Если вам кто-то порекомендовал врача — это лучше всего: значит, человеку все понравилось. А далее Вы идете к доктору на очную консультацию, чтобы пообщаться, послушать, как он рассуждает, что рекомендует. В ходе такой беседы обычно бывает понятно, ваш это человек или нет. Если хирург «плавает» — у него недостаточно опыта или, может быть, конкретно с вами не складывается. В клиниках, где он оперирует, можно посмотреть лицензии. Если медицинское учреждение сертифицировано, то хирурга уже проверило руководство клиники. Тем не менее у врача должен быть свой сайт с дипломами, сертификатами. Не стесняйтесь спросить и уточнить наличие подтверждающих квалификацию документов, если не нашли их сами. И конечно, изучите опыт пластического хирурга. Стоимость операции не должна быть определяющим фактором в выборе специалиста. Если врач предлагает вам цену в 2–3 раза ниже, чем в среднем на рынке, будьте готовы к тому, что, возможно, он не обладает достаточным опытом и поэтому назначает низкую стоимость операции, чтобы привлечь больше пациентов. Выбор только за вами.

Автор: Диана Полякова

Алена Доброгорская творит настоящую «Магию добра»



Алена Доброгорская — автор и производитель экокосметики «Магия добра». Это история о том, как девушка решила помочь себе восстановить волосы и кожу и создала потрясающий продукт. Благодаря поддержке близких, которые утверждали, что нельзя скрывать такую косметику, она запустила массовое производство, чтобы большее количество людей имело возможность пользоваться натуральной косметикой премиум-класса.

«Я, Алена Доброгорская, разработчик и производитель натуральной косметики премиум-класса. Бренд «Магия добра» @magiadobra_rf создан с нуля и представляет собой корнеотерапевтический натуральный уход. Все началось с того, что в 2011 году я стала терять волосы, плюс к этому у меня начались серьезные проблемы с кожей. Да, период был непростой. Тогда с помощью спорта и правильного питания я начала восстанавливать здоровье, но вскоре поняла, что этого недостаточно: нужна серьезная работающая косметика, основанная на натуральных компонентах.

Я хорошо изучила ингредиенты и составы средств на европейских сайтах... Была шокирована. Даже популярные дорогостоящие бренды не оправдали ожиданий. Либо какой-то ингредиент перечеркивал полезность средства, либо цена не соответствовала заявленному составу. Моя вера в «профессионалов» была подорвана, и я начала создавать свое. Порядка двух миллионов рублей было вложено в образование, включая поездку в Европу, обучения и ингредиенты для проведения опытов на себе и близких. Ингредиенты и косметика не проходили тестирование на животных. Теперь я даю возможность другим сэкономить миллионы рублей и попробовать настоящий дорогой продукт — от слова «качественный» — по доступной цене. Я уверенно исполняю свою миссию под девизом «Здоровье нации!».

Средства «Магии добра» не маскируют проблемы, а учат кожу работать самостоятельно. Со временем потребность в них становится меньше. Вся косметика гипоаллергенна. Проходят прыщи, пигментация, экземы, себореи, решаются кожные проблемы и прекращается выпадение волос; уход показан для мамочек на ГВ и беременных, так как безопасен и натурален. Вся уходовая косметика изготавливается из натуральных сертифицированных ингредиентов. «Магия добра» — это своего рода косметическое ателье, лаборатория, где все средства изготавливаются в стерильных условиях индивидуально для каждого клиента, по меркам и запросам кожи. Результаты клиентов ежедневно мотивируют меня развиваться и продвигать свое дело дальше. На сайте Магиядобра.рф опубликованы составы — все честно и прозрачно. А отзывы можно прочитать в соцсетях по следующему хэштегу: #отзывмагиядобраф».

Автор: Диана Полякова



Фото: Джонатан Борба

В Древней Месопотамии использовали особую пасту из белены и других растительных компонентов. Тогда произносили особое поэтическое заклинание «Заговор против зубной боли» и закладывали в дупло больного зуба.

Древний Египет внес неоценимый вклад в развитие стоматологии. Существует много подтверждений того, что в Древнем Египте профессия зубоврачевателя была очень распространенной и престижной. Именно древней египетской цивилизации мы обязаны изобретением зубной пасты, которую тогда делали из яичной скорлупы, пемзы, мирры и пепла. Чистили зубы египтяне деревянными палочками с расщепленным концом.

Сегодня...

Развитие стоматологической помощи и населению идет в направлении от решения одной конкретной задачи при лечении пришедшего на прием человека, например от задачи устранения боли при эндодонтическом вмешательстве, к полной реабилитации пациента. Стоматологи стремятся к восстановлению здоровья своих пациентов в функциональном, фонетическом, эстетическом и даже психологическом аспекте с видением гарантированного результата на протяжении более 10 лет. Такой подход требует внедрения инновационных технологий и методик, которые являются очень материалоемкими.

Стоматология России развивается сегодня стремительными темпами. Сотни, тысячи стоматологических клиник и кабинетов пребывают в состоянии конкурентной борьбы. Жесткая реальность диктует многим руководителям необходимость прибегать к решению вопросов маркетинга неординарно и проявлять чудеса творческого подхода. Ежегодно на рынке красоты и здоровья возникают и укрепляются все более яркие и запоминающиеся личности. О них мы и поговорим в этом выпуске.

” Если бы Господу было угодно, чтобы мы ели сахар, он не создал бы стоматологов.
Ралф Нейдер

О вашем возрасте можно судить по вашим зубам,
а ваши зубы переживают золотой век.
Жюль Ренар

Потеря любовника, или мужа, или даже двух
мужей восполнима; но потеря зуба – это
настоящая катастрофа.
Хью Уилер

Любовь побеждает все, кроме бедности
и зубной боли.
Мэй Уэст

Немного истории...

Вы знали, что последние исследования археологов свидетельствуют о том, что люди эпохи неолита уже были знакомы с методом сверления и лечения зубов. Дело в том, что на территории современного Пакистана были найдены останки людей с ровными отверстиями явно искусственного происхождения в зубах. Этим захоронениям около 9 тысяч лет. Считается, что древние врачи использовали в качестве пломбировочного материала субстанцию, похожую на асфальт.



Михаил Трифонов: «Ее просьба удивила даже меня... Но пациентка сказала, что «теперь-то ее личная жизнь наладится!»

Мы имеем дело не просто с профессиональным стоматологом-эстетистом, но с настоящим эстетом! Перед нами музыкант, виртуозный врач, ценитель итальянской живописи и творчества Александра Блока. Работы Михаила Трифонова – итог выражения всего прекрасного. Подобно Блоку, Михаил уверен, что лучше всего ставить перед собой самые сложные цели. Даже если только половину пути пройдешь – это все равно больше, чем дорога к целям маленьким.

О винирах, люминирах, Незнакомке и выбитом зубе рок-музыканта – специально для PERSON'O.

Чтобы делать эстетические работы высокого класса, необходим талант или можно всему научиться? Расскажите о себе и своих навыках.

В детстве мне очень запомнилась одна картина – «Сикстинская Мадонна» Рафаэля. Когда я в первый раз увидел ее в музее, несколько минут не мог оторвать глаз, настолько она удивила меня гармонией цвета, пропорциями, композицией, проработкой мельчайших деталей, вниманием к каждому миллиметру холста. Так и моя профессия – эстетическая стоматология – это стык медицины и искусства. А главная задача, которую я себе поставил и четко сформулировал – работать так, чтобы окружающие так же любовались улыбками моих пациентов, как они бы любовались работами великих художников. Законченные, детально проработанные, органичные образы – вот мое понимание эстетики в стоматологии.

Ответьте на самый популярный вопрос: что такое виниры и чем они отличаются от люминиров? И что лучше, в конце то концов?!

Отвечу максимально просто и понятно, винир – это новая эмаль зуба, выполненная по заданным пациентом характеристикам: цвету, форме, прозрачности, текстуре, рельефу и так далее. Выбрать и скорректировать можно большое количество параметров. Толщина виниров минимальная, а если точнее 0,5-0,8 мм, что позволяет провести точечную обработку зуба, сохраняя его «живым» и не нарушая внутренних структур. Люминиры можно назвать разновидностью виниров,

которые имеют ограниченные эстетические рамки применения, поскольку фиксируются поверх целого зуба, без коррекции его формы. Именно поэтому для их использования нужны определенные условия: изначально ровные зубы, отсутствие проблем с прикусом, идеальная симметрия и некоторые другие.

Бывали случаи, когда Ваши представления об эстетике не совпадали с пожеланиями пациента?

Конечно. Помню один оригинальный случай в моей практике. Лет 5 назад ко мне пришла дама, прямо-таки блоковская Незнакомка, вся такая творческая, вся в образе... И вот, сидя в моем кабинете напротив меня, тяжело опустив свои лиричные веки, она посетовала на то, что у нее не складывается личная жизнь и вообще не везет с мужчинами. И все потому, что в ее улыбке нет изюминки! Я, конечно, уточнил, что именно она считает «изюминкой». Ее ответ удивил даже меня, опытного врача. Пациентке очень нравилась Ванесса Паради и улыбку нужно было сделать максимально похожей на улыбку этой французской актрисы. Если кто не в курсе, у Ванессы промежуток между центральными зубами (или как мы говорим – диастема) примерно в пол сантиметра. Мы провели предварительную диагностику и пришли к выводу, что в ее клинической картине сделать такой промежуток анатомически возможно. В итоге, по окончанию работы пациентка была счастлива и сказала, что «теперь-то ее личная жизнь наладится!»

Есть ли у Вас своя авторская методика лечения?

У меня 4 запатентованных изобретения в стоматологии. Они связаны с функциональной и эстетической реабилитацией пациентов с аномалиями и деформациями зубо-челюстной системы. Это большая работа, которую я проделал, когда активно занимался наукой, а результаты изложил в своей диссертации. Этот опыт очень помогает мне в клинической практике.

Среди Ваших пациентов есть селебрити, известные и влиятельные люди?

Да, так как я работаю с людьми из сферы шоу-бизнеса, политики. Был очень запоминающийся случай, когда лидер одной из популярных российских рок-групп попал ко мне на прием после массовой драки, которая случилась на их же концерте. Суть была в том, что в драке ему выбили несколько зубов, а на следующий день ему нужно было давать большое интервью на центральном телеканале. Мне необходимо было за несколько часов привести улыбку в смотрибельный вид. Теоретически, это было невозможно. Практически, мы сделали все, чтобы восстановить потерянные в бою зубы! А на следующий день мы всей медкомандой смотрели его интервью, скрестив пальцы. Все прошло удачно, никто ничего не заметил. Вот такие бывают рок-концерты и рок-работы!

Автор: Диана Полякова



ПРОбьюти.рф

Здесь вы найдете полезные советы по уходу за кожей в разделе **Блог**. Сможете получить индивидуальную консультацию, связавшись через раздел **Контакты**. Откроете для себя лучшие косметические средства со скидкой в разделе **Акции**.

Татьяна Беридзе
Косметолог и нутрициолог

г. Вологда, улица Чехова, 13
Магазин профессиональной косметики

8 (981) 436 55-63

@beridze_tatiana

Как изменится ваша жизнь после установки брекетов



Андрей и Ольга Жук — стоматологи-ортодонты и основатели клиники инновационной ортодонтии «Ортолайк». Они предоставляют стоматологические услуги мирового уровня и создают красивые улыбки на всю жизнь. Такое по силам только врачам по призванию. Андрей — кандидат медицинских наук и один из лучших врачей в городе. Он никогда не останавливается в своем развитии, регулярно предлагает решения для усовершенствования стоматологии и пропагандирует ровные зубы как здоровье на всю жизнь.

Андрей, расскажите, пожалуйста, о вашем совместном с супругой бизнесе. Как вы пришли к основанию собственной клиники?

Мы влюбленные в ортодонтию люди, которым однажды надоело работать по чужим протоколам и доказывать свою правоту. Мы открыли собственную клинику «Ортолайк», где вся система строится на лучших мировых достижениях и нашем собственном опыте.

Положа руку на сердце, почему Вы выбрали ортодонтию и как это направление развивается в нашей стране?

Меня всегда удивляло количество людей со здоровыми зубами и красивыми улыбками в США и странах Европы. И дело не в генетике или питании. Просто там принято исправлять прикус, поэтому они встречают старость со здоровыми зубами. Там брекеты носят более 70%, у нас же эта цифра не достигает и 40 %.

Какую из существующих брекет-систем Вы предпочитаете и в чем ее преимущества?

У каждой системы есть свои преимущества и недостатки, но мне больше импонируют внутренние брекеты. Они изготавливаются по индивидуальному заказу, с ними более точно работать, они невидимы окружающим и лучше поддаются гигиенической обработке, а значит, снижают риск развития кариеса.

В каких ситуациях можно экономить на брекетах, а в каких — ни в коем случае?

Если вам не важна эстетическая сторона вопроса, вы не публичная личность, которая просто не может появиться в брекетах, выбирайте самую простую наружную металлическую систему. Она стоит дешевле, а работает также эффективно.

В чем инновационность и уникальность Вашей методики лечения?

Наша концепция лечения основана на гипотезе: ровные зубы — здоровье на всю жизнь. Для Европы и Америки такой подход далеко не новый и уже имеет доказанную эффективность в сохранении красоты и здоровья зубов. В России же культура выравнивания зубов и исправления прикуса только формируется. Мы стоим у истоков нового поколения стоматологий, которые готовы гарантировать здоровье зубов на всю жизнь после исправления прикуса путем ношения брекетов.

Я полагаю, что у Вас невероятно загруженный график. Как не устать при таком ритме жизни? Что дает Вам силы?

Улыбки пациентов. А также тот момент, когда после 18 месяцев лечения мы снимаем брекеты и человек заново знакомится с собой, уже новым, успешным, с красивой улыбкой.

Как и где лучше всего получить образование и опыт в ортодонтии?

Нужно окончить стоматологический факультет в медицинском вузе по специализации «ортодонтия» и постоянно учиться, перенимать опыт зарубежных коллег.

Что говорят пациенты? Как новая улыбка повлияла на их жизнь?

После лечения у нас пациенты начинают улыбаться чаще, позволяют себе краситься яркой помадой, личная и профессиональная жизнь налаживается. Это видно по отзывам наших пациентов и по нашим работам, которые можно увидеть у меня в профиле @dr.andreyzhuk в инстаграме и на фейсбуке.

Юсуп Точиев: мастер спорта по зубам

Юсуп Точиев специализируется на удалении зубов различной сложности, дистопированных и ретинированных зубов. Его отличают чуткость, опыт и постоянное стремление к совершенству. Несмотря на занятость, доктор Точиев умудряется совмещать работу с полезным общением со своими подписчиками. Он верит не столько в силу социальных сетей, сколько в своих людей!

Мы поговорили с доктором Точиевым о здоровье зубов, гигиене, развитии медицины как бренда в соцсетях.

Расскажите, почему многие говорят о вас как об универсальном докторе? Что это значит и почему Вы не выбрали какую-то одну востребованную специализацию?

Во-первых, мне интересен весь процесс, а во-вторых, это крайне пригождается в работе и удобно пациенту: я вижу всю картину. Представьте, хирург удалил Вам зуб и не позаботился о том, что в дальнейшем Вам бы туда имплант поставить, а костная ткань уничтожена. Что это значит для Вас? Помимо трат на подсадку кости, еще и время на заживление и лишний дискомфорт. Или терапия: например, я могу вылечить Ваш зуб, а не просто предложить его удалить и поставить имплант. Кроме того, чем больше я знаю и умею, тем больше у пациента шансов решить свою проблему красиво, безболезненно и экономично. Я вижу всю картину сразу и могу помочь за малое, но необходимое количество приемов, и в комплексе пациенту это будет комфортнее, чем ходить к разным специалистам, записываться к каждому, рассказывать о своей проблеме и постоянно платить, а мне, в свою очередь, не нужно будет выяснять, почему сделали так и как теперь с этим работать. И вовсе не обязательно, что было сделано плохо, нет, просто не так, как сделал бы я, зная, что еще предстоит последующее лечение.

Вы иронично называете себя мастером спорта по зубам. А давайте поговорим о взаимодействии зубов и спорта. Биодобавки, спортивное питание влияют на их состояние?

Спортивные напитки и батончики содержат много углеводов, а они, в свою очередь, являются пищей для бактерий, которые вызывают кариес. Кроме того, в спортпитании содержатся кислоты, которые разрушают зубы. Спортсмены, как правило, приверженцы частого питания, что, конечно же, никогда не оставит бактерии, обитающие в полости рта, голодными. Как защитить зубы? Просто: удалять остатки пищи, регулярно посещать стоматолога.

Поговорим о профилактике: что придумали ученые и врачи, чтобы уберечь зубы (кроме отказа от сладкого)? Есть чудо-средства?

Отказ от сладкого? (Улыбается.) Я не откажусь от сладкого ни за что! (Смеется.) Не так страшны сладости, как налет, остающийся на зубах после их употребления. Ополаскивайте полость рта, смывайте вредный сахар, и негативное влияние уменьшится в разы. Самое лучшее, что вы можете делать для здоровья своих зубов, — это посещать своего стоматолога раз в полгода, хотя бы раз в год! Полноценная гигиена, чистка сохраняют здоровье зубов и десен и позволят своевременно провести необходимое лечение, пока проблему можно решить быстро и максимально комфортно для вас и вашего кошелька.



Что скажете о продвижении себя как бренда в рамках соцсетей? На что делаете акцент и что интересно Вашим подписчикам?

В первую очередь я профессионал, я люблю то, что делаю, люблю людей, мне важно дарить им уверенность в себе! Как я уже говорил, красивая, здоровая улыбка очень сильно влияет на качество жизни. Я видел это уже много раз, и меня это невероятно заряжает! Наверное, это и интересно моим людям. Не просто подписчикам, а моим людям. Многие пациенты становятся друзьями, я знаком с их семьей. Сейчас нет большого количества времени, чтобы освещать абсолютно все сферы жизни, но важным я стараюсь делиться, потому что эти люди — часть моего пути, моих достижений, они радуются моим успехам вместе со мной. Это очень ценно!

Автор: Диана Полякова





Женский тренер, автор методологии системного развития женщины и активный практик личностного роста Мария Ледда изменила жизни десятков тысяч своих последовательниц из разных уголков планеты. «2 года назад я с Вами познакомилась... Тогда я находилась на дне психологической ямы и вдруг ощутила прилив жизненных сил... Началось движение по вертикали!»; «Отношения у нас в семье заметно улучшились! И все благодаря марафону!; «Моя жизнь изменилась непередаваемо! Качество жизни изменилось!» — вот только несколько цитат из многочисленных отзывов благодарных учениц, которые прошли вместе с Марией вдохновляющий путь осознанных перемен.

Что нужно человеку для счастья? Как достичь финансового благополучия? Предприниматель, жена и мама двоих детей Мария Ледда поделится своими знаниями и опытом в нашем интервью.

Мария, расскажите о своей семье.

Я родилась в Оренбургской области в маленьком военном городке, где многое сделали для развития молодежи. У нас были и биологический, и географический, и спортивные кружки, и рукоделие, и даже пробы на телевидении. Там мы с друзьями — в свободное от учебы время — пропадали все детство. Позже я переехала в Санкт-Петербург, чтобы закончить два последних класса школы и поступить в университеты. Двенадцать лет жила в городе на Неве, получила дипломы двух вузов и отправилась в Англию, где продолжила обучение. В этой стране встретила своего будущего мужа, завершила все амбициозные образовательные проекты и переехала в Италию, где и живу последние 13 лет.

Семья для меня — главный стимул и флагман для развития. С одной стороны, она поддерживающий фундамент, а с другой — бесценный источник знаний и опыта. Место, где видишь все свои несовершенства, где многое может не получаться. Родные люди отзеркаливают все, на что ты, в силу каких-то обстоятельств, неспособен. С духовной точки зрения это потрясающий тренажерный зал для личностного взросления.

Почему Вы решили стать тренером личностного роста для женщин?

Тема личностного роста меня вдохновляла, и мама поддерживала меня в этом увлечении, говорила: «В жизни очень много вопросов и проблем, но ты все решишь, если встанешь на путь осознанного развития». Двадцать лет я шла по этой дороге факультативно, пока не изучила вопрос профессионально. В какой-то момент я поняла: знаний и опыта накопилось так много, что пора их передавать другим. Так появился интерес к профессии женского тренера. Я записалась на обучающие программы по этому направлению, затем погрузилась в классическую аналитическую психологию. Но начинала я с коучинга и психологии личностного роста, чем сегодня и занимаюсь.

Что является ключевым фактором Вашего становления как личности?

Прежде всего, это постоянная практика — только благодаря активным действиям можно чего-то добиться. Если тебе нужно что-то исправить в себе, ты над этим работаешь. Еще один важный аспект — это знания, чтобы понимать, куда именно двигаться. И третий фактор — примеры перед твоими глазами, люди, которые тебя вдохновляют и которым хочется подражать.

Сейчас выражение «личностный рост» сильно растиражировано. Как Вам кажется, не станет ли в связи с этим тренинговая культура менее востребованной?

Действительно. Долгие годы у общества был запрос на физическое совершенствование и здоровье, и посмотрите на медицину, пластическую хирургию, стоматологию и фитнес-индустрию сегодня: каких колоссальных изменений во внешности можно добиться с их помощью! Затем настал другой этап, когда самым важным было интеллектуальное развитие. В наши дни никого не удивит знание нескольких иностранных языков и четырьмя высшими образованиями (у меня, например, их три) — это в порядке вещей. Сейчас люди перешли к личностному и духовному развитию. Их интересует профессиональная самореализация, счастье в браке, отношения с мирозданием и какие-то более метафизические вещи, поэтому обилие тренингов и марафонов, посвященных этим темам, — это естественный отклик на запрос времени.

Как правильно выбрать программу для личностного развития и можно ли совмещать несколько направлений?

Основные направления в моей методологии — это духовное, личностное, эмоциональное, финансовое, интеллектуальное, профессиональное, физическое развитие и материнство как отдельная сфера для тех, кому это актуально. Я практикую системный подход, когда, совершенствуясь одновременно в разных вопросах, ты получаешь результаты, которые усиливают и перемножают друг друга. Это синергия в самом чистом ее виде: 1 плюс 1 равно не 2, а 7, 9 или 35. Актуальную для себя тему обычно выбирают, исходя из того, что на данный момент очень болит, в чем необходимо срочно навести порядок либо к чему есть искренний интерес. Есть еще один критерий: сама жизнь показывает, где тебе развиваться. Например, я очень хочу учиться, прохожу различные программы в университете, но судьба складывается так, что все хорошо идет в семейном плане: мне делают предложение, я выхожу замуж. Значит, это мое направление, именно здесь нужно приложить усилия, а все остальные сферы на время откладываем. И конечно, нужно настроиться на несколько лет работы.

Получаете ли Вы негативные отзывы и как работаете с ними?

Когда проект авторский, ты лидер, за всеми поступками стоит твоя личность. Люди идут за тобой, потому что им импонируют твои взгляды, твой стиль жизни. Негатива на этом пути очень мало, ведь те, кому ты не нравишься, быстро отсеиваются, выбирая другие дороги. В итоге с тобой остаются только единомышленники. У нас с моими ученицами, наоборот, много положительных вибраций. Мы создаем группы поддержки, чаты, встречаемся, гуляем по Санкт-Петербургу, Москве, Киеву. Иногда видим друг друга впервые, но понимаем с полуслова, потому что живем одними и теми же идеями.

Мария, расскажите о своем отношении к деньгам и о том, как оно трансформировалось в течение жизни.

Мое развитие в этом вопросе нельзя отделить от истории страны. На постсоветском пространстве пока нет культуры обращения с деньгами, в Европе она более развита. Это объясняется событиями, которые подорвали у людей веру в себя и в финансовый институт. Мы пережили много потрясений, начиная с раскулачивания и заканчивая бандитизмом, дефолтами и постоянными кризисами. Людям не хватает стабильности, у них нет надежды на благополучие, чтобы выстраивать личный или семейный капитал. В идеале каждое новое поколение должно быть богаче предыдущего: человек живет, накапливает состояние, строит дома, создает бизнесы и, умирая, оставляет все это детям. Те, в свою очередь, делают тоже самое, в итоге передавая своим наследникам родительский капитал и личный.

Мария Ледда: «Сегодня я и моя жизнь лучше, чем вчера»

В России же люди почти всегда начинают с нуля. Отсюда у нас так много психологических блоков и страхов в плане денег.

Почему женщине так важно быть финансово грамотной?

Для женщины финансовая грамотность очень важна. Мы живем в такое время, когда каждый человек самостоятельно отвечает за свое благополучие. И даже если девушка находится на обеспечении мужа, все равно есть множество проектов и направлений, за которые она отвечает. Необходимо уметь управлять своими заработками. Финансовая грамотность начинается с оценки своего благосостояния. Если твои доходы ниже, чем расходы, ты в долговой яме. Если расходы равны доходам, на первый взгляд, кажется, что все хорошо, но на самом деле первый же форс-мажор обернется серьезным стрессом. Причем обязательно, чтобы событие было негативным. У денег есть свой энергетический круговорот: сначала их нужно зарабатывать, откладывать, приумножать и после тратить. И каждое звено в этой цепи должно быть реализовано с радостью. Нельзя не зарабатывать или зажиматься в плане отложений и трат.

У Вас есть жизненный девиз?

«Сегодня я и моя жизнь лучше, чем вчера». Это концепция личностной эволюции, поступательного роста, маленьких шагов к успеху. Каждый день нужно что-то предпринимать, чтобы — пусть на маленькую толику — становиться увереннее и сильнее себя вчерашней.

Что, по Вашему мнению, нужно человеку для счастья?

Человеку приносит счастье его самореализация. У каждого из нас есть потенциал, который дан нам свыше и обусловлен генетически. Наша задача — понять его, почувствовать и подарить себя этому миру через свои таланты, сделать что-то полезное для других. Нужно понять, на что ты способна, и на основе этого построить профессиональную деятельность, бизнес или создать социальный проект, волонтерское движение — все что угодно. На примере известных личностей хорошо заметно, как у людей это получается. Эйнштейн, Моцарт, Ньютон и многие другие великие мира сего почувствовали в себе импульс и реализовали его, подарив человечеству великолепные творения. И каждый человек на это способен, каждый Эйнштейн в своем обличье и масштабе своих талантов.



«Хотелось бы, чтобы и у нас в России зрители более эмоционально вели себя на концертах»

Артистка лейбла Ecole Production Алина Аршавская (Майер), несмотря на юный возраст, имеет огромный опыт концертной деятельности. Участница международного проекта «SUPER Дети» представила Россию на Международном детском фестивале языка и культуры «Краски мира IFLC — 2016» в Сенегале с песней «Летала да пела». 1 сентября 2015 года вышел первый клип Алины Майер на ее авторскую песню «Доброе утро, Москва», который вошел в топ «Детской десятки с Яной Рудковской» на канале МУЗ-ТВ. Список достижений артистки впечатляет: и титул 2-я вице-мисс юная российская красавица на Всероссийском конкурсе красоты «Юная российская красавица — 2017», и второй клип на авторскую песню «Твоя музыка» в 2018 году. Откуда она всего набралась, мы узнали в личной беседе с Алиной.

Алина, расскажите о Вашем бэкграунде — об образовании.

Я учусь на 2 курсе в МГУ на факультете искусств — отделение эстрадно-джазового вокала. Решила поступать туда, так как с 9 лет занималась вокалом, много выступала. В МГУ у меня прекрасный педагог по вокалу Поляков Александр Сергеевич, который вывел в люди многих известных артистов нашей эстрады.

С кем из отечественных музыкантов Вы бы хотели спеть и планируете ли коллаборацию/дуэт?

Честно говоря, мне нравится выступать сольно. Но если бы мне пришлось спеть с кем-нибудь из российских артистов, скорее всего, это был бы Егор Крид. Петь в дуэте на постоянной основе я не планирую, но для разнообразия разовые выступления возможны. И у меня был такой опыт. Несколько раз мы с моим другом (он тоже вокалист) спели в школе и на заключительном концерте фестиваля «Кинотаврик».

Расскажите о проекте «SUPER Дети» и Вашем опыте участия в международных конкурсах.

С 2015 по 2018 г. я была участницей международного проекта «SUPER Дети».

Этот проект направлен на поддержку молодых талантливых ребят. Он дает уникальную возможность проявить себя. В этот период моя творческая жизнь была очень насыщенной: это и концерты в разных городах России, и записи треков, и благотворительные выступления в детских домах, съемки, и презентации клипов.

В 2016 году в рамках проекта «SUPER Дети» я представляла Россию на Международном фестивале языков и культур в Африке, в Сенегале. Никогда не думала, что мне доведется побывать в этой стране. Это была фантастическая поездка! Меня сопровождали родители и педагог по актерскому мастерству. Мы прилетели в столицу Сенегала Дакар, огромный город на побережье Атлантического океана. В аэропорту была организована достойная встреча всех участников, а это 36 стран! Каждый день был расписан по минутам: это и экскурсии, и запись на телевидении, и посещение богатых семей Дакара, и визиты в посольства разных стран, и встречи с министрами, и подготовка к гала-концерту, и многое другое. Этот фестиваль был знаковым событием для Дакара. На гала-концерте, который проходил в огромном новом театре, присутствовало много известных лиц из руководства страны, послы разных стран, деятели культуры и обычные жители. На улице были установлены экраны, чтобы те, кто не смог попасть в театр, смогли посмотреть концерт.

Сравните аудиторию в России и, скажем, в Африке: как Вас встречали? Чем запомнились люди?

Зрители в Сенегале не избалованы концертами такого уровня, поэтому сказать, что нас принимали горячо, — это ничего не сказать! Это самые благодарные, позитивные, добрые, непосредственные, душевные зрители. Я испытала настоящий драйв. Хотелось бы, чтобы и у нас в России зрители более эмоционально вели себя на концертах, поддерживали артистов, особенно молодых, начинающих.

Как в Вашей жизни появились спортивно-балльные танцы? Насколько мне известно, Вы начали заниматься очень рано.

Спортивно-балльные танцы появились в моей жизни, когда мне исполнилось 4 года. В 7 лет я уже серьезно занималась в ЦСКА. Это были 10 лет, полные тренировок, индивидуальных занятий, турниров, пошива красивых платьев, разочарований и побед. Танцы научили меня трудолюбию, выносливости, управлению своим телом, неконфликтности, развили во мне лидерские качества. Завершить танцевальную карьеру пришлось, когда я попала в проект «SUPER Дети»: невозможно было совмещать тренировки и концертную деятельность.

Какие у Вас творческие планы на ближайшие три года?

Хочу получить высшее образование, записать сольный альбом.

Автор: Диана Полякова

Антон Середин широко известен в узком кругу!

Антон Середин — предприниматель нового времени. О способах решения бизнес-задач, рынке консалтинга и главных правилах жизни.



О предпринимательской деятельности

Мой путь в сфере консалтинга начался в 2009 году, и я чувствую себя в нем как рыба в воде. За это время мне удалось реализовать несколько успешных проектов. Например, с partner in crime — моей знакомой — мы открыли компанию, которая оказывает полный комплекс услуг по пожарной безопасности зданий и сооружений, создали учебный центр для повышения квалификации и переподготовки кадров на базе среднего и высшего образования. Сейчас в программе центра более 130 курсов на очной и дистанционной основе. Несколько курсов я разработал сам, поэтому могу точно сказать, что в этот проект вложена часть души, а не только деньги. Сейчас основные наши клиенты — это строительные, проектировочные и изыскательные компании, которым необходима профессиональная консультация в сфере сертификации, лицензирования и всего, что касается «бумажной жизнедеятельности». Сначала мы проводим аудит и формируем комплекс мер по улучшению состояния компании для получения разрешительной документации с соблюдением требований законодательства РФ с гарантией результата. МЧС, СРО, Министерство культуры РФ, лицензии, допуски — это лишь небольшой перечень структур и услуг, по которым мы сопровождаем своих клиентов.

О рынке

Консалтинговый рынок начал стремительно развиваться еще в конце 90-х. И если тогда было около 20 агентств на слуху (в нашей отрасли консалтинга), то сейчас их более сотни. Соответственно, конкуренция. Отсюда во многом страдает и сервис. У нашего центра есть своя идеология: мы не прыгаем выше головы и отказываемся от запроса, если понимаем, что не можем оказать ту или иную услугу, даже если клиент готов заплатить большую сумму. Качество и результат превыше всего! Мы не подводим людей.

В консалтинге нуждаются, но спрос на него не всегда велик. На нем часто экономят, и эта область постепенно от стагнации переходит к сокращению или даже умирает.

Причиной тому систематические правки в ФЗ и компании-новички, которые появляются каждый день, демпингуют рынок, оказывают некачественные услуги и потом быстро исчезают.

О себе

В моей работе много взаимодействия с государственными органами и учреждениями, вопросов о легитимности. Однажды я понял, что мне не хватает знаний по юриспруденции и оперативно заполнил этот пробел. После даже задумывался об адвокатской деятельности, но отказался от этой идеи в пользу партнерства с успешными адвокатами, которых мы подключаем к проекту клиента при необходимости. Получил диплом ЕМВА в МИРБИСе, где все новые навыки и знания применял на практике. Сейчас занимаюсь развитием личных связей, устанавливаю новые контакты и бизнес-отношения. Помогаю предпринимателям найти друг друга.

О планах

Мое кредо — ставить перед собой цели и достигать их! В этом году мое внимание привлек мир финансов и инвестиций, хочу познать законы фондовых рынков. Каждое утро я начинаю с прочтения новостей в «Финам», «Ведомостях», РБК. Многие события и их влияние на экономику мне удастся предвидеть: почему бы эту способность не развить в суперспособность, которая сможет приносить доход? То есть войти на финансовый рынок с вайфайем, где неважно, в какой точке мира ты находишься: в Австралии, Чили или на озере Тахо.

О спорте

Дважды в неделю нахожу время для хоккея, играю в любительской лиге (команда HC Rockets). В игре, как и в жизни, я защитник — минимизирую риски попадания шайбы в наши ворота. Это прекрасное хобби, объединяющее деловых людей разных отраслей и профессий. Людей, с которыми всегда интересно не только пообщаться, но и запустить новый проект. Кстати, об интересах: огромное удовольствие получаю от сноуборда. Выходные в горах — отличная перезагрузка и избавление от стресса.

О путешествиях

Путешествия — это семейная слабость, на моей тревел-карте больше 40 отметок в разных странах. Эта страсть стимулирует меня устроить жизнь таким образом, чтобы не быть привязанным к одному месту. Мое место силы — это уютные европейские деревни, неизведанные уголки и природные достопримечательности.

О банальных необходимостях

Честность, преданность, уважение, прозрачность и доверие — то, что ценю, то, что должно быть всегда. Что касается отношений с партнерами, скажу, что последние два года оказались тяжелыми в плане бизнес-сотрудничества. Я выявил для себя простую и известную истину: не все измеряется деньгами. Это банально, но опыт показывает, что без честности и прозрачности никуда. А отношение к семье выражу тремя словами: люблю, ценю, уважаю. По-другому не скажешь!

Автор: Диана Полякова

Любимые фильмы российских бизнесменов

Риски, взлеты, падения, банкротство, прибыль, огромные вложения, новые идеи и открытия — вот первые ассоциации, рождающиеся в голове при упоминании слова «бизнес». Известный миллиардер Михаил Фридман утверждает: «Гарантированного денежного потока в бизнесе не бывает. Это огромные усилия и большие риски. Это у вас представление, что мы сидим на яхтах, а денежки идут». Этот мир всегда был опасен, но невероятно притягателен. Кинематограф подарил зрителям немало картин на тему предпринимательства, а какое кино смотрят сами бизнесмены?

«Крестный отец», 1972

Этот шедевр Фрэнсиса Форда Копполы горячо любим состоятельными россиянами. Один из них — Сергей Галицкий, руководящий торговой сетью «Магнит», а также ФК «Краснодар». История итальянской фамилии Корлеоне захватывает с первых кадров, поражает своей масштабностью, великолепной сюжетной линией и отличными диалогами. Фраза «Ничего личного, это всего лишь бизнес» прочно засела в головах не одного поколения и стала чуть ли не самым цитируемым выражением. Без сомнений, моральный кодекс мафиози слишком жесток и неприемлем в упорядоченном законами социуме, однако некоторые правила поведения героев все же можно использовать для достижения поставленных целей. Экранизация романа Марио Пьюзо учит держать удар, никогда не сдаваться и не показывать слабость конкурентам, а главное, всегда находить выгоду и быстро приходить к верному решению.

«Игра», 1997 «Хороший год», 2006

Эти фильмы хвалит банкир Герман Греф, отмечая интересный сюжет, интригу и качественную режиссуру. Глава Сбербанка признается, что от просмотра психологического триллера «Игра» Дэвида Финчера просто невозможно оторваться. Кинолента, повествующая об опасной аванюре американского финансиста Николаса Ван Ортона, является воплощением самых странных сновидений занятых промышленников, вторгается в их незащищенное бессознательное и выявляет их тайные страхи. А английская мелодрама «Хороший год» с актером Расселом Кроу в главных ролях учит тому, что помимо работы, где царят сплошные рынки, кризисы, цифры и отчеты, есть родной дом и священная личная жизнь, о которых все-таки не стоит забывать, иначе ради чего приходится так много и усердно работать? Кроме того, это невероятно красивое и легкое кино для отдыха.

Фото: Максим Блинов
(«РИА Новости»)

«Нефть», 2007

Предприниматель Александр Мамут предпочитает мощные авторские работы Пола Томаса Андерсона. Среди них особо выделяется его драма «И будет кровь» (в прокате имеет название «Нефть»), снятая по книге Эптона Синклера «Нефть!» 1927 г. Лента рассказывает об искателе калифорнийского золота, который вместо драгоценного металла находит более дорогое ископаемое — углеводороды. С каждым новым нефтяным месторождением главный герой становится более алчным, конфликтует с местными жителями, сталкивается с их настойчивым требованием постоянно выплачивать дивиденды от и без того трудной добычи. Название фильма будто готовит зрителя к демонстрации человеческого грехопадения, обратной стороны денежного обогащения, долгой и тяжелой борьбы с кровожадными соперниками и собственной жадностью, в итоге погубившей несчастного нефтемагната. Среди главных достоинств ленты — феноменальная актерская игра Дэниэла Дэй-Льюиса и музыка, написанная гитаристом Radiohead Джонни Гринвудом.



Фото: Василий Кузьмиченко (ТАСС)

«Волк с Уолл-стрит», 2013

Эксперты группы «БКС Экспресс» к познавательным фильмам о финансах причисляют биографическую ленту о нью-йоркском брокере Джордане Белфорте. Кино рассказывает, как эффективно поднимать дело с нуля, быстро обогащаться, создавать крутую рекламу, правильно стимулировать сотрудников для достижения поставленных задач и перевыполнения плана. Белфорт описал, как это сделать, в своей книге, а Скорсезе показал ключевые моменты откровений топ-менеджера на большом экране. Картина оригинально высмеивает брокерское дело и будни миллионеров, ее можно упрекнуть лишь в слишком натуралистичном изображении похотливых, порочных сторон Джордана и компании. Белфорт — настоящий Калигула нашего времени, чье желание обогащаться и развлекаться невозможно удовлетворить.



«Гладиатор», 2000

Об этой легендарной картине Ридли Скотта восторженно отзываются кандидат в президенты Михаил Прохоров и директор ПАО «ВымпелКом» Михаил Слободин. Лента, рассказывающая историю бойца Максимуса, действительно поражает своей сюжетной линией, игрой актеров и блестящими батальными сценами. На первый взгляд кажется, что это обычная развлекательная картина, однако, анализируя содержание, можно прийти к выводу, что в фильме скрыты ключи к успеху в построении карьеры. В основе сюжета борьба одного человека с жестокой общественной системой, а также непростой путь к личному триумфу и установлению справедливости. Чтобы отомстить своим обидчикам и одержать победу, главному герою приходится проявлять лидерские качества, собирать смелых единомышленников, переманивать на свою сторону представителей государственной власти и разрабатывать новые стратегии. Великий цезарь Марк Аврелий не случайно предложил римскому полководцу свой пост: должность императора требует большого опыта и таланта руководителя. Неудивительно, что фильм до сих пор популярен среди ведущих представителей бизнес-вселенной.



Фото: Михаил Метцель (ТАСС)



Фото: Александр Натрускин («РИА Новости»)

«Игра на понижение», 2015

Чтобы разбогатеть, недостаточно иметь лучшее образование, талант, высокий уровень интеллекта и многочисленные связи в закрытых элитарных клубах. Часто нам просто не хватает везения, ну и хорошей интуиции. Предпринимательская жилка как раз подразумевает наличие чего-то иррационального, мистического, того, что показано в картине Адама Маккея «Игра на понижение». Эта реальная история нескольких мужчин, предсказавших страшный кризис нулевых, идеальна с точки зрения доступности изложения информации об операциях с финансами. Талантливая комедийная драма часто упоминается в предпринимательских кругах. Она заслужила свою популярность благодаря отменной символике и комичному переосмыслению краха ипотечного рынка. Смотреть обязательно.



Помимо перечисленных работ, вдохновляющих великих бизнесменов на покорение финансовых вершин, стоит упомянуть о следующих фильмах: «Такер: человек и его мечта», «Основатель», «В погоне за счастьем», «Человек, который изменил все», «Стив Джобс» (режиссер Дэнни Бойл).

МОИМ ГЛАЗАМ



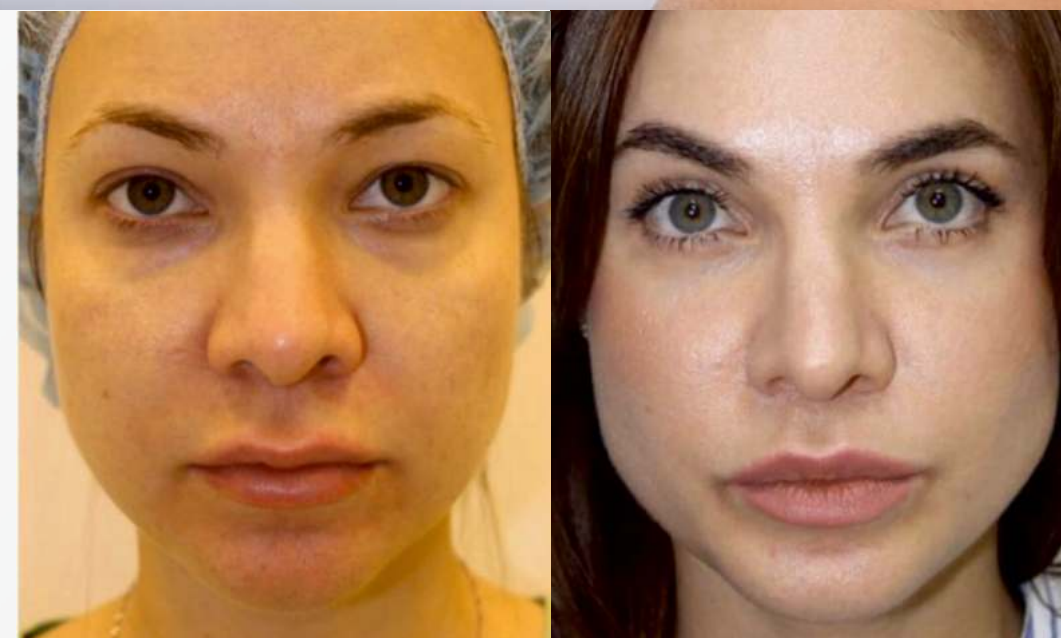
11 ноября в «Барвиха Luxury Village» прошла церемония награждения премии «Человек года — 2019»

Звездными гостями и номинантами премии стали: иллюзионисты братья Сафроновы, диджей Катя Гусева, Verbee, Masha, дуэт Алина Майер, Милена Дайнего, силач Кирилл Шимко, Леша Свик, Анет Сай, Терновой, Валли Осси, Andy Darling, Kartashov, Митя Фомин, GRIVINA.

На самой престижной площадке Москвы «Барвиха Luxury Village Concert Hall» собралось множество гостей различных сфер деятельности, чтобы торжественно встретить номинантов премии «Человек года — 2019». Номинантами премии стали профессионалы в таких областях, как медицина, наука, красота, спорт, бизнес, мода, искусство и многих других. Они были награждены хрустальными статуэтками и званием номинанта в своей категории. Это звание закрепится за ними на целый год.

Партнерами премии «Человек года — 2019» стали: Royal Birds, «Барвиха Luxury Village», Синергия, PERSON'O, Best Present, Ballare, TOOMUCH magazine, 5518 Studio, LOOKBOOK FAMILY, Damas Clinic, Belle Model Magazine, JJ Music, IGYM, «Северное Сияние», «Лузалес», Fresh News, SharesPro, Арт эт Бьютэ, Moscow Levitated.

Номинанты премии: Максим Михеенко, Саркисян Вартан, Саркисян Давид, Андрей Ковалев, Никита Лобанов, Анастасия Созоник, Юлия Ушакова, Альбина Майер, Masha, Kavabanga&Depo&Kolibri, VERBEE, Анна Калашникова, Катя Гусева, Анастасия Созоник, Никита Лобанов, Алекс Грей, Амжад Аль-Юсеф, Алим Султанович Бишенов, Иван Ирбис, Андрей Ковалев, Наталья Грибанова, Самара Ланд, Марина Ермошкина, Катя Волкова, Кирилл Шимко.



Комплекс пластических операций: пластика век, пластика губ Bullhorn и удаление комков Биша.

Проводит пластический челюстно-лицевой хирург Амжад Аль-Юсеф.
Предъявителю этого номера — дисконт в размере 5% от стоимости процедуры.

Сайт клиники: Damasclinic.ru Сайт хирурга: Dramjad.ru
Адрес клиники: Москва, м. Таганская, ул. Народная, 20, стр.1
Конт.тел.: 8 (495) 798-20-06, 8 (926) 115-20-06

Instagram: @Damas_Clinic @Dr.Amjad_Alyousef @Damas_Body @Damas_Blefaro

“Каждая из вас может стать лучшей версией себя.
Нужно сделать лишь правильный шаг! Более 35000
девушек сделали его, а ты со мной?”

Ева Шишова

Первый диетолог-мотиватор в русском Instagram @dietolog_prof



.....
#ВсеТыМожешь

 @dietolog_prof

Фотограф: myshkina.artphoto