

проект
ЛИЦА

Главный редактор
АНАСТАСИЯ АЗАРОВА-ИГНАТЕНКО

Выпускающий редактор
РОМАН МЕЛЬНИК

Ведущий редактор
УЛЬЯНА КРАМАРЕНКО

Главный дизайнер
ВИКТОРИЯ ЛИХОМАНОВА

Корректор
СВЕТЛАНА САХАНДА

Юрист
ЕВГЕНИЯ СИДОРЕНКО

Координатор
ДАВИД ХАЗАРЬЯН

Авторы
**УЛЬЯНА КРАМАРЕНКО, НАТАЛЬЯ ПРИХОДЬКО, ДАРЬЯ НЕБОРА, ЕКАТЕРИНА НЕСТЕРОВА,
АНАСТАСИЯ ПРИВЕТСКАЯ, ЮЛИЯ МАКСИМОВА, ИРИНА ЗАБРОДИНА, ЮЛИАНА ГРОВОВА,
ВЕРА ПОЛИНА, ЮЛИЯ ОЖЕГОВА, АННА КРАСНОБАЕВА, АНАСТАСИЯ ТИНИНА,
ЮЛИЯ СИТНИКОВА, ЛАРИСА ОСКОЛКОВА, ЯНА НИКОЛЕНКО**

Маркетолог
ТАМАРА КРИШТАЛЬ

Ассистент редакции
ЕКАТЕРИНА ПЕТРОВА

Учредитель и издатель: ИП Игнатенко Анастасия Сергеевна, ИНН 280101088047, ОГРНИП 304280118900226. Адрес учредителя, издателя и редакции: 675000, г. Благовещенск, ул. Заводская, д. 4, кв. 255. Главный редактор: Игнатенко Анастасия Сергеевна.

Отпечатано в ОАО «Хабаровская краевая типография». Адрес типографии: 680038, г. Хабаровск, ул. Серышева, 31.
Тел. +7 (4212) 37-70-71.

Книга «Проект ЛИЦА.DV» № 1. Дата выхода в свет 30 ноября 2023 г. Тираж 2500 экземпляров. Цена свободная. 12+
При цитировании материалов ссылка на книгу обязательна. За содержание рекламы ответственность несет рекламодатель. Издание специализируется на сообщениях и материалах рекламного характера.



АНАСТАСИЯ АЗАРОВА- ИГНАТЕНКО

Автор проекта «ЛИЦА», метода «LIFEхак»,
предприниматель, блогер,
наставник по личному бренду



Привет,
я — Азарушка!

Ты держишь в руках результат работы целой команды проекта «ЛИЦА» — вторую книгу о невероятных людях, живущих рядом с тобой. Первая была о жителях Благовещенска, о том, как каждый из них влияет на развитие города и области. После того как она была издана, почти год потребовался мне на то, чтобы понять, каким должно быть продолжение. Четким было одно понимание — оно будет о людях, потому что они мой неисчерпаемый источник вдохновения.

Фотограф: ДИАНА ВЕРНИЧ
Стилисты: ВИТАЛИНА ПОПОВА, СВЕТЛАНА МИРОШКИНА



Сначала я думала, что вторая книга будет в тяжелой люксовой обложке. А на ее страницах мы расскажем только о женщинах, потом — только о каких-то известных людях и владельцах крупных компаний. Но пазл не складывался. Я металась, загоралась и гасла в своих идеях, даже с психологами на эту тему работала, пока не поняла очевидное: книга должна отображать меня сейчас, а я про разных людей, про легкость, про открытость.

Я правда люблю людей, люблю знакомиться с ними, изучать их. Мы все настолько разные, многогранные. И поэтому в один прекрасный день я поняла — в этом издании рядом должны быть и мужчины, и женщины, и акулы бизнеса, и начинающие предприниматели, и теоретики, и практики, и мечтатели, и материалисты.

Так появилась книга «ЛИЦА.DV»: о тех, кто развивает наш любимый Дальний Восток. Она про меня, про тебя, про всех, кто не боится говорить о себе и действовать. Как наставник по личному бренду я могу сказать с уверенностью, что настало время тех, кто понимает, что идут за теми, кто не стесняется, не ждет у моря погоды, а проявляется, творит и горит своим делом.

И я хочу перезнакомить вас всех между собой, подружить города Дальнего Востока и развернуть фокус внутрь региона. Верю, что книга поможет героям, которые мне доверились, сделать их жизнь ярче, мощнее, интереснее. Ведь никогда не знаешь, кто может тебе понадобиться, чья история тебя вдохновит. Ответы ты сможешь найти на этих страницах. А решать, как ты воспользуешься этими новыми возможностями и знакомствами, только тебе.

Выбирай интересных людей по городам или по сферам деятельности — мы с командой постарались сделать навигацию простой и удобной. Также каждому герою мы задали один общий вопрос: что бы он хотел сделать на Дальнем Востоке, если бы мог абсолютно все? Ответы получились очень интересными. Возможно, у тебя эти идеи найдут отклик, ты свяжешься с автором, и вместе вы создадите что-то невероятное.

В нашем постоянно меняющемся мире нужно не бояться прислушиваться к себе, меняться самому и перестраивать уже, казалось бы, сформированные проекты. Поэтому сейчас я рада, что отказалась от первоначальной сильно «тяжелой» идеи книги, и теперь ты держишь в руках «ЛИЦА.DV» — networking book. Издание, которое словно готовит тебя к тому, чтобы изменить свое окружение. Оно позволит тебе создать и развить сеть полезных знакомств. Я занимаюсь этим 20 лет и знаю, что связи решают. Пусть книга станет для тебя источником знакомств, новых возможностей и интересных коллабораций. А если хочешь помочь другу, то вручи ему «ЛИЦА.DV». Это как раз тот случай, когда выражение про лучший подарок в виде книги является действительно дельным советом.

Читай, вдохновляйся, действуй!

И, кстати, давай познакомимся?



↳ Пиши мне сюда

Искренне ваша,
главный редактор и автор проекта
«ЛИЦА.DV» Анастасия Азарова-Игнатенко



Тарас и Татьяна
Шарыга
012-015



Инна
Мирова
016-017



Екатерина
Ионова
018-019



Надежда
Явтушенко
020-021



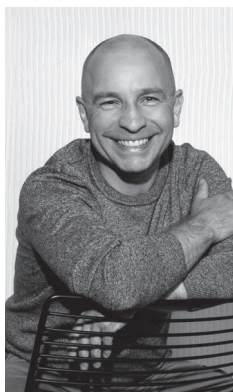
Наталья
Петренко
024-025



Михаил
Утробин
026-027



Наталья
Барышева
028-029



Сергей
Третьяков
030-031



Василий
Гребенников
032-033



Мария
Ракуса
036-037



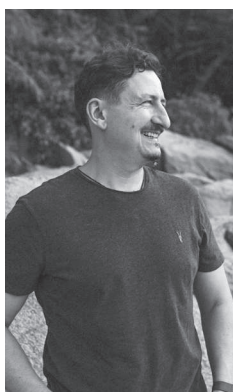
Илья
Степанов
038-039



Денис
Приходько
040-041



Евгений
Контемиров
042-043



Павел
Кукусов
044-045



Антон
Толмачёв
046-047



Евгения
Мотлохова
050-051



Арпеник
Галоян
052-053



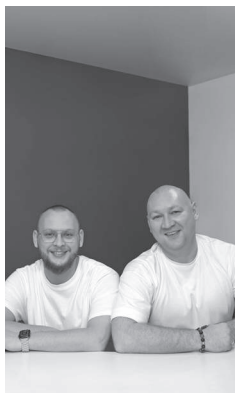
Татьяна Домбровская
и Яна Кирей
054-055



Оксана
Колова
056-057



Ольга
Зайцева
060-061



Дмитрий и Антон
Аршинские
062-063



Алла
Пашкова
064-065



Яна
Петухова
068-069



Халия
Манукян
070-071



Айталиа
Фёдорова
072-073



Евгения
Чигирева-Пинигина
074-075



Елена
Токмакова
076-077



Ирина
Кугай
080-081



Наталья
Неежко
082-083



Егор
Суслин
084-085



Алина
Богатова
088-089



Николай
Грибов
090-091



Артём
Сачава
092-093



Юлия
Белик
094-095



Екатерина
Котова
096-097



Илья
Логачев
098-099



Анжелика
Ланец
0102-0103



Александра
Дидуль
0104-0105



Полина
Нагайцева
0106-0107



Антонина
Бажанова
0108-0109



Татьяна
Ивановская
0112-0113



Елена
Жукова
0114-0115



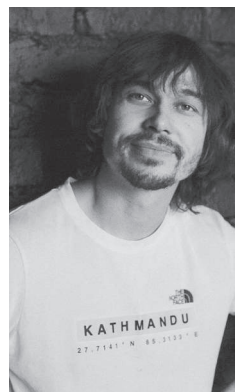
Марина
Пронина
0116-0117



Дмитрий Бимурзаев
и Павел Заяц
0120-0121



Елена
Шокорева
0122-0123



Александр
Костюков
0124-0125



Виктория
Запорожец
0126-0127



Рима
Автушенко
0128-0129



Надежда
Савинская
0130-0131



Сергей
Беляев
0132-0133



Антонина
Шумелиская
0134-0135



Дина
Малезик
0136-0137



Янина
Журавлёва
0138-0139



Иван
Засухин
0142-0143



Мария
Кулинец
0144-0145



Андрей
Елизарьев
0146-0147



Диана
Вернич
0148-0149



Константин
Фатьянов
0150-0151



«Вегас»
0152-0153



Юлия
Постельник
0156-0157



Лариса
Очертян
0158-0159



Алексей
Славин
0160-0161



Александр
Петровец
0164-0165



Наталья
Третьякова
0166-0167



Кристина
Ли
0168-0169



Екатерина
Уколова
0172-0173



Евгения
Винокурова
0174-0175



Варвара
Щербакова
0176-0177



Лилия
Правда
0178-0179



Анна
Соловьёва
0180-0181



Валентина
Синельник
0184-0185



Проект.лица.рф



#БРЕНД ДВ

ЛИЦА.ДV 2023



ТАРАС И ТАТЬЯНА ШАРЫГА

Создатели проекта «Береги»



Бережное отношение

Два влюбленных друг в друга человека приехали на Камчатку, но попали не на край света, а в эпицентр своей собственной жизни. Именно здесь у Тани и Тараса сложилась семья, и здесь зародился проект «Береги» — о любви к природе и особенном отношении к миру. И Таня, и Тарас подчеркивают: «Береги» — это не бизнес, это нечто гораздо большее, что изменило их собственное мироощущение и меняет людей вокруг.



Тарас: Я родился на Камчатке, на берегу Охотского моря, в поселке, который уже смыло в море, а учился на берегу Тихого океана, в Петропавловске-Камчатском. Еще на первых курсах академии внешней торговли, куда я поступил, появилось очень сильное желание заниматься тем, что мне нравится. Тогда это были компьютеры, и я устроился лаборантом кафедры информатики, потом стал преподавателем в этом же вузе, а к пятому курсу уже заведовал кафедрой, ну а потом открыл бизнес, связанный с компьютерами, — я начал их продавать. После увлекся сноубордом и открыл свой первый магазин по продаже товаров для экстремальных видов спорта. Так я начал развиваться как предприниматель. Проектов за эти годы было очень много: открывал по франчайзингу брендовые магазины на Камчатке, было несколько собственных брендов.

Я посвящал всю свою жизнь работе. Перебрался в Москву, так как на Камчатке сделал все, что хотел и мог, а развиваться хотелось дальше. В столице я получил это. Развивался, много путешествовал, зарабатывал, но полностью себя потерял. У меня не было ничего, кроме работы.

Двенадцать лет назад на одном из деловых мероприятий я встретил Таню. Она отличалась от всех этих людей, была настоящей. Мы познакомились и с того дня не расставались. Кроме любви с первого взгляда, нас очень сильно связала общая философия — счастливая жизнь немыслима без природы. Тогда мы этого не осознавали, только чувствовали, что находимся не там, где нам нужно быть. Моим первым желанием было показать Тане прекрасную сильную Камчатку, и мы отправились туда. Было ощущение, что нас лишили чистого воздуха и мы не можем им теперь надышаться. Таня сказала: «Я не хочу отсюда уезжать». И мы остались.

Таня: Когда Тарас привез меня на Камчатку познакомиться с местом, где он родился, я полюбила полуостров с первого взгляда. Мы много путешествовали по региону, ездили в настоящие экспедиции, которые изменили нас. С одной стороны, я видела удивительную природу — мощную, но на самом деле хрупкую. С другой — встречала у людей потребительское отношение к этим краям. И все это на контрасте спровоцировало такой внутренний крик души, хотелось сказать людям: «Давайте будем иначе относиться к этому месту».

Тогда у меня вообще не было планов реализовываться в творчестве, создать душевный проект или бренд. Было желание расти по карьерной лестнице в своей профессии — я инженер-микробиолог, биохимик, в

крупной инвестиционной компании руководила направлением HR. Но в один момент...

Тарас: Это случилось под Новый год. Была очень сильная пурга, когда сносит с ног и ничего не видно, и в такие моменты дома очень уютно и тепло. Таня, которая с детства не рисовала, начала выплескивать свои переживания на бумагу. Это были сюжеты с дикими животными, которых мы когда-либо встречали. Она подписала эти рисунки словами «Береги Камчатку», и один из них — медведя на сноуборде — мы подарили сотрудникам нашего магазина. Его повесили в рамочке на стену, а потом сделали футболки с таким рисунком. И люди, которые приходили в магазин, начали просить одежду с этим принтом. Оказалось, каждый человек подсознательно имеет сильное желание бережно относиться ко всему, что его окружает, и Таня дала возможность это понять.

Так плавно началась история проекта «Береги» — Таня рисовала, а я пытался придумать, как сделать из этого продукт. Но для нее это были не просто рисунки для одежды. Это образы и смыслы, которые она хотела транслировать людям: почему вы не путешествуете, почему вы не убираете мусор, который встречается везде — и в городе, и в океане, и на природе. Проект зарождался со скрипом. Внутри было много противоречий. Я пытался объяснить Тане, как развиваться с точки зрения брендов, но она хотела делать так, как чувствовала. Первые два года у нас были жаркие споры, пока я не осознал, что нужно полностью принять то, как делает и чувствует Таня, и с этого момента все изменилось.

Я как предприниматель говорил, что нам нужно распаковывать, монетизировать и продавать то, что мы делаем. Но мы ничего не понимали в производстве. Начали экспериментировать — для нас стало очевидно, что лучшим способом транслировать информацию будет именно одежда, ведь каждый человек любит какие-то бренды, стили, цвета и ассоциирует себя с тем, что носит.

Параллельно мы много путешествовали и много фотографировали. Это стало нашим хобби. Начали вести соцсети, выкладывали фотографии и ставили хештег #берегикамчатку. Через пару лет он стал самым популярным на полуострове!



Мы показали людям, что можно не просто приехать на природу и пожарить шашлыки, а можно найти удивительные ракурсы и сделать потрясающие снимки. Люди ехали в эти же локации, искали такие же ракурсы и выкладывали свои фотографии. Это была мощная волна, которую мы запустили неосознанно, нам просто хотелось делиться с людьми своими мыслями о Камчатке, о бережном отношении к ней.

В то же время я начал закрывать свои «пластиковые», как я их называю, проекты и вернулся к истокам — открытию магазинов экшн-спорта. К тому моменту на Камчатку начали приезжать туристы, и это тоже стало важной вехой в развитии проекта. Они первым делом спрашивали, где купить сувенирку, и практически сразу — где купить «Береги Камчатку». Это закрепило в нас осознание того, что «Береги Камчатку» — это уже состоявшийся бренд и это название люди воспринимают как нечто особенное и уникальное. Конечно, нам не нравилось само слово «сувенирка», и мы пришли к тому, что начали убирать из названия слово «Камчатка». Так проект стал вбирать в себя гораздо больше смыслов. На этом этапе развития я сформулировал важную вещь: «Береги» — это не про место, а про отношение, и, наверное, с этого момента началось развитие бренда в ту сторону, в которую мы продолжаем развиваться и сейчас. Это более глобальная история, которая содержит в себе гораздо больше смыслов, чем просто регион.

«Береги» никогда не был бизнесом. Это были попытки с помощью творчества создавать качественный продукт, но добиться этого оказалось очень сложно. Произошел внутренний конфликт — Таня была против, чтобы продавать и делать на этом деньги, потому что мы сами физически не делали ничего, что можно было бы назвать делом «Береги». Но однажды ее озарило, и она сказала: «Часть денег с продажи вещей будем тратить на бережное отношение к природе и добрые дела». Так появился планетарный налог на жизнь на Земле и пользование ее ресурсами — он составляет 5% от наших чистых продаж. Да, экономически это невыгодно, но идеологически возможно только так. Сейчас там всегда несколько миллионов рублей, которые мы расходует на добрые дела и природоохранные проекты.

Главным из них является проект по уборке мусора, который мы придумали в 2020 году. Мы сами убрали морской берег и подумали, что так может делать каждый человек. Начали рассказывать об этом, транслируя свой опыт, а потом стали благодарить людей — дарить наши лимитированные вещи тем, кто убирает мусор на природе. В любую точку мира мы отправляем одежду с Таниными рисунками и надписью «Я берегу». Это запускает мощный эффект, и это именно то, что позволяет проекту менять мышление людей с потребительского на созидательное. Несколько лет назад мы начали собственное производство одежды для проекта «Береги», потому что хотели делать качественные вещи. У нас не было опыта, но было огромное желание. Мы переехали в Зеленоград и организовали производство в лучшем технопарке России. Таня хотела, чтобы производство было в очень красивом месте, с высокими потолками и огромными окнами, так как для нас важна эстетика во всем, — именно такую площадку мы нашли. Сейчас у нас полный цикл: мы шьем, печатаем, вышиваем, разрабатываем дизайн — все делаем сами.

Два года назад мы поменяли свое отношение к тому, как занимаемся проектом. Какое-то время он был второстепенным, но, когда благодаря санкциям (да, именно благодаря) я был вынужден закрыть свои магазины, потому что европейские компании уходили с рынка, сформировалась среда для развития собственного проекта.

Если бы мы себя не идентифицировали с тем, что мы делаем, никогда не хватило бы эмоциональных и моральных сил проходить через сложности, с которыми сталкиваемся. Каждое утро мы просыпаемся с желанием и мыслями, как решить ту или иную задачу, и именно это постоянно двигает нас дальше. Ни в каком

варианте работа без такого отношения не получится. Я уверен: только ты перегорел — на этом все заканчивается. Еще очень важно, что это наше семейное детище. Мы постоянно говорим друг другу спасибо, восхищаемся, когда что-то получается, и поддерживаем, если что-то не выходит.

Таня: Благодаря проекту мы сами очень сильно выросли внутренне. Это наш жизненный путь, наш первый ребенок, а все наполнение проекта — это наши жизненные принципы, семейные ценности и наши взгляды на жизнь и на мир. У нас получается транслировать все это через «Береги», люди считают эти смыслы, и получается такое всеобщее массовое созидание, пусть даже где-то неосознанное. Мы бы очень хотели, чтобы проект «Береги» масштабировался до такого уровня, который позволил бы менять нашу страну к лучшему — через планетарный налог, через диалог с государством. Проект транслирует ценности, которые меняют и людей, и пространство вокруг.

Тарас: Дальний Восток и Камчатка в частности — это место, которое я называю Клондайком возможностей для предпринимателей. Здесь огромное количество ниш, которые позволяют реализовываться. Когда нас просят рассказать о своих проблемах, мы правда не можем ничего сказать — есть задачи, а проблем нет. Сформулировать такое отношение мне помогла Таня, когда мы победили в конкурсе лучших перспективных брендов России и презентовали «Береги» президенту. У нас нет проблем — есть задачи, которые решаются, вот и все. Так мы относимся и к жизни.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Если бы мы могли все, то изменили бы архитектуру пространств Дальнего Востока, чтобы они были гармоничны с природой, так как окружающее пространство формирует сознание людей, мы в этом убеждены. Когда ты живешь среди красивой природы, но в страшном городе, это отрицательно сказывается на человеке, на его ментальности. А создавая правильный, гармоничный с природой визуальный контекст, можно влиять извне. Люди были бы более созидательными, они бы росли, жили и работали в красивой окружающей среде, и это точно меняло бы их изнутри очень сильно.



ИННА МИРОВА

Основательница и владелица бренда
женской одежды Inna Mirova



От идеи до результата

Высокая мода должна быть родом с Дальнего Востока, считает основательница бренда женской одежды Inna Mirova. Его владелица — многодетная мама, красивая женщина с неумной энергией, безграничной фантазией и благородным авантюризмом. Инна Мирова за три года работы над своим проектом мечты добилась шикарных результатов: модницы мечтают о шелковых платьях, скроенных по ее эскизам, а отметками с презентаций коллекций бренда не одну неделю бурлят соцсети.



Недавно Хабаровский технологический колледж, где я получила профессию конструктора-модельера, отметил свое 70-летие. Я подарила ему промышленную швейную машину с именной табличкой от выпускницы 2001 года Инны Мировой и посланием юным девчонкам, которые, как и я когда-то, дрожащей рукой прокладывали свою первую строчку: «У меня получилось, и у тебя обязательно получится!» Это очень трогательно и ценно для меня.

Я выросла в семье потомственных портных. Для моих прабабушки, бабушки, мамы и тети швейная машина — словно продолжение тела. Кем еще можно было стать в такой творческой атмосфере? Неудивительно, что уже в первом классе я умело владела иглой и ниткой. Сейчас, к слову, моя средняя дочь ждет не дождется, когда тоже сможет стать частью нашей творческой династии.

В 1997 году я оканчивала девятый класс и решила уйти из школы. Педагоги и директор отпускать меня не хотели: училась я хорошо, была активным, творческим ребенком. Но у меня имелся план: у моей тети, живущей в Канаде, было свое ателье. Мы договорились, что я получу профессию и приеду к ней за опытом, потом вернусь домой и открою образцово-показательное швейное производство здесь. Я была настолько уверена в успехе, что никто не смог меня переубедить. Родственникам пришлось меня отпустить.

Четыре года учебы в Хабаровском технологическом колледже пролетели, я продолжала гореть мечтой. Получив заветный диплом, устроилась на работу, чтобы накопить денег на желанную поездку. Прошел еще год. Наконец я отправилась в Москву, откуда должна была полететь в Канаду. Но мне не дали визу. Мир рухнул. Даже сейчас, вспоминая те дни, не могу сдержать слез. Я вернулась домой, долго плакала, а потом, обидевшись на профессию, ушла из нее. Много работала в коммерции, получила два высших образования в сфере экономики и бухгалтерии, добилась высот в карьере, вышла замуж, растила детей. Но все-таки любовь к моде меня не покидала: с 2005 года я держала свой маленький, но такой милый сердцу магазин одежды, сама закупала товары в Китае.

А мой муж всегда говорил, что мне стоит заняться производством одежды, мягко подталкивал меня к этому. И в 2019 году попробовала, потому что мне нравилось далеко не все, что производили в КНР. Сначала был разработан бренд: мне нравится мое имя, а девичья фамилия (у нее кавказские корни) Таштамирова имеет особое значение — «камень и сила». Поэтому мы

воспользовались этой силой рода. Так появилась Inna Mirova. Потом я нашла производство, разработала первые модели и отдала их на пошив, а затем и вовсе взяла ателье в аренду. И тут мир накрыла пандемия.

Чтобы не подвести сотрудников, я брала заказы на все, мы шили даже маски для предприятий, чтобы были деньги на зарплату людям. Владелица ателье предложила его выкупить за баснословную сумму, я отказалась, после чего договор со мной расторгли. Одновременно с этим прекратились поставки из Китая. Мне пришлось закрыть магазины, долги множилось. И я осталась ни с чем на огромном пустом складе, где когда-то хранился мой товар.

Мой муж тогда тоже потерял бизнес, но не дал мне отчаяться. Мы вопреки всему решили не сдаваться, наняли одну закройщицу, купили оборудование и начали работу над моей линией одежды. Нам пришлось продать все, вплоть до автомобилей. Так что всеми бизнес-процессами я занималась, передвигаясь на велосипеде.

12 июня 2020 года, в День России, что очень символично, в нашем цеху была проложена первая строчка. С тех пор мы с коллективом всегда отмечаем этот день. Много изменилось за три года. И теперь Inna Mirova — это производство полного цикла: от идеи до конечного результата. Мы выпускаем коллекции 4—5 раз в год (сезонные и к Новому году), а также печатаем на ткани. Сейчас я как раз работаю над весенней линией одежды, где будут присутствовать принты, на которые меня вдохновили цветы Дальнего Востока.

Когда я начинаю думать о том, что будут носить мои клиентки в следующем сезоне, то в голове роятся сотни мыслей, я едва успеваю их записывать. Мне нравится, что я помогаю женщинам раскрыться, подчеркнуть свои достоинства и даже изменить жизнь к лучшему. И сейчас моя цель — заявить о себе на всю страну. Над этим мы с командой уже работаем.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы хотела, чтобы люди меньше тревожились из-за работы, жилья и долгов. Поэтому я дала бы дальневосточникам стабильность, чтобы они больше улыбались и передавали свой позитив другим.



ЕКАТЕРИНА ИОНОВА

Основатель ювелирного дома «СО», психолог,
мастер метода «Пеленание»



Обнимающая души

*Алхимия, словно дыхание, естественна
и ощутима в каждом ее дне. Ювелирный храм
украшений и ароматов «СО» наполнен
любовью и щедро делится ею с миром.
Екатерина со своей командой создает
союзников для гармоничного человеческого
бытия.*



Путь человека и его драгоценностей — это всегда таинство Соединения энергий. Ювелирный дом «СО» — сокровищница сакральных знаний, драгоценностей и ароматов. Мы создаем индивидуальные украшения и ювелирные коллекции, описывая их смыслы на основе энергетики камней, формы изделий, и соединяем их с обладателями. Про камни можно рассказывать бесконечно. Они живые, их структуры и характеры дарят человеку силу, поддержку на пути, цветовая палитра гармонизирует. Подбирать идеально подходящие людям камни и украшения — наслаждение.

В название из двух букв мы вложили смыслы про Соединение с собой, с миром, людьми. Как звенья в золотой цепи связаны друг с другом, так и мы сосуществуем в удивительном мире, где можно Соприкасаться, быть в Сотворчестве, — над этим трудимся! Миссия нашего дома — обратить человека к его величию, любви, силе духа, истинной красоте.

В мир дома «СО» гармонично вплелись и храмовые духи. Ювелирные украшения и природная парфюмерия — дружные единомышленники. Волею судеб мы познакомились с Ясином Анвари — алхимиком, парфюмером и партнером нашего ювелирного дома, создающим храмовые духи на основе эссенций драгоценных камней, натуральных ингредиентов со всего мира.

Это было точным попаданием в наш запрос — предлагать гостям дома парфюмерных союзников. Духи, как храм, который ты наносишь на себя. Благодаря им происходит соединение с природой, человек молниеносно гармонизируется.

Недавно родился аромат в честь Приморья на основе устричных ракушек Sea You¹, рассказывающий о море. Также в «СО» представлены храмовые духи, посвященные Владивостоку и Приморью: «Золотой Рог», «Миллионка», Primore².

Самое ценное в моей деятельности — возможность помогать людям следовать по их пути гармонично, украшать их повседневную жизнь, напоминать о сиянии души, благородстве сердца и радости. Мы вручаем им природных СЮзников для поддержки, вдобавок обрамляем красотой, а она напоминает об истинной любви. Когда человек созерцает красивое, то внутри просыпается память о первозданном таинстве энергий, из которых мы сотканы, и его жизнь обретает ценность, смысл.

Наш ювелирный дом родился на Дальнем Востоке. Здесь и моя Родина. Я выросла с ракушками в руках. Люблю Приморье всем своим существом и нашла подходящее описание нашей деятельности: «Океан ювелирных искусств», ведь мы создаем знаковые для Приморья творения, которые украшают и приморцев и гостей со всего мира.

Сейчас я глубинно увлечена ювелирным домом, который растет не по дням, а по секундам. В октябре мы презентовали морскую коллекцию драгоценностей «СО», созданную по мотивам вдохновения Приморьем: кольцо «Ракушка», брошь «Морской еж», колье «Капли моря по коже». Мы много говорим о родном крае на весь мир. Это очень приятно!

У меня два высших образования: экономическое (управленческое) и психологическое. Между ними нанизаны повышения квалификации. Например, по направлению трансформационных психологических игр, одну из которых я создала сама, — «СИМСИМ. Открой свое богатство». Я ей обучаю, ее ведут мастера в разных точках планеты. В то же время провожу телесно ориентированные процессы, называемые «Пеленания», существовавшие издревле. Мне передавали знания сильнейшие мастера. «Пеленание» — это сакральный процесс, направленный на целостность взрослых. Наша жизнь состоит из множества переходов, и после каждого нужно восстанавливать целостность духа, души и тела, центрируясь в своем настоящем моменте пути. Я как мама троих детей веду и послеродовые пеленания женщин.

Еще одна важная часть меня — поэзия и сценическое искусство. Я выпустила два поэтических сборника. Поэзия есть жизнь. А наша жизнь — одна огромная метафора с переливами граней. Люблю ее исследовать чувствами и словами. В пути я встречаю множество единомышленников. Так, в творческой команде мы создали и сыграли потрясающие спектакли, которые с аншлагом прошли в усадьбе «Вавилово», Пушкинском театре, Приморской краевой филармонии. Последним был «О чем думают женщины». Обожаю творчество. Оно обнимает души!

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Думаю, что любовь всегда пригодится. Я за масштабирование любви в атмосфере. Остальное она создаст.



НАДЕЖДА ЯВТУШЕНКО

Автор косметического бренда Voronika*



Из самого сердца Колымы

Мы все путешествуем и охотимся за впечатлениями. Пытаемся сохранить искреннюю свежесть восторга, когда удалось почувствовать душу и самобытность мест, где побывали. Стремимся поделиться красотой и уникальностью родного края с теми, кто его никогда не видел. Понимая, насколько это важно, Надежда создала продукты, которые лучше любых слов рассказывают о Дальнем Востоке и ее любимом Магадане.



Я занимаюсь созданием косметики около 15 лет. Сначала это было просто одним из хобби увлекающегося человека, которому нравится учиться (у меня два высших образования и множество дипломов и сертификатов). В конце 2000-х мне на глаза попался материал о мыле ручной работы. Тогда только начинался бум мыловарения, и я заказала готовую основу, попробовать. Оказалось, делать по инструкции скучно, а создавать свое с нуля — настоящее творчество. Информации практически не было, на форуме единомышленников мы многое по крупицам собирали сами: таблицы свойств масел, калькулятор для расчета щелочи, мастер-классы для новичков. Стало понятно, что это увлечение всерьез и надолго, практически профессия.

Прежде чем обрести свой авторский стиль, пришлось пройти долгий путь. Случалось, опускались руки, казалось, что бежишь по замкнутому кругу. Двигаться дальше помогали поддержка близких людей и отзывы клиентов, для меня это очень важно. Мой сын старался помогать мне всегда чем мог — пока учился в школе, работал у меня курьером, доставляя заказы по городу. Сейчас, приезжая в отпуск, помогает мне с упаковкой и работой на офлайн-маркетах.

Моя продукция была востребована и любима, но не хватало какой-то глобальной идеи, недостающего кусочка пазла, чтобы все сложилось в единую картину. И вот, наконец, в прошлом году во время путешествия по Камчатке и Карелии меня осенило: манго и клубника — это здорово, но можжевельник и клюква — идеально! Это обо мне, о том, где я живу, что люблю и чем дышу. Все встало на свои места, понятно, куда двигаться дальше, и дело обрело новый смысл. Так, спустя много лет труда и опыта, родилась Voronika. Уже само слово дальневосточное, таежное — одно из названий колымской ягоды шикши.

Создавая очищающие средства и средства по уходу за кожей по авторским рецептам, я использую наши, дальневосточные ингредиенты. Первым продуктом накануне ребрендинга стало натуральное мыло с черным вулканическим песком, привезенным с Камчатки. Сейчас в постоянном ассортименте серия мыла с магаданскими пейзажами и разнообразие продуктов с северными растениями — можжевельником, стлаником, ягелем. Каждое лето я собираю травы, вдохновляюсь пейзажами и придумываю что-то новое, расширяя линейку продукции.

Производство косметики с северным колоритом — это в том числе способ выразить любовь к родным местам. Я живу на Севере всю жизнь: родилась и выросла в маленьком поселке Магаданской области, потом поступила в институт в Магадане и осталась. Здесь живут удивительные люди, влюбленные в Север и свое дело, способные видеть и чувствовать открытым сердцем. Вдохновляясь ими, хочется продолжать развиваться и творить, несмотря на сложности. Любое производство в отдаленном районе не может быть легким — материалы, инструменты и упаковку нужно заказывать, а это долго и дорого. Но оно того стоит!

Для меня в жизни главное — просыпаться каждый день с ожиданием чудес и засыпать с ощущением, что они случаются! Знать, что каждый день ты делаешь что-то очень важное и полезное. Радует, что Voronika стала одним из брендов Колымы и сейчас ее можно приобрести в Туристском информационном центре Магаданской области. Покупая мои продукты для себя или в подарок, люди везут частицу моего родного Севера, ароматы магаданской тайги в разные регионы России и другие страны. Невероятные чувства испытываешь, когда получаешь отзывы: «Привет, я живу в Беларуси, и мне подарили вашу косметику», «Привет, я еду в Израиль, и мне нужно привезти туда кусочек Колымы».

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Больше доступных авиарейсов и железных дорог, которые связали бы нас с крупными городами по всей России и внутри самого региона. Чтобы поездки по Дальнему Востоку стали доступными и местные жители больше путешествовали и привозили новые идеи для развития, а гости приезжали и знакомились с уникальными местами Крайнего Севера.

#ПРОИЗВОДСТВО

ЛИЦА.ДV 2023



НАТАЛЬЯ ПЕТРЕНКО

Генеральный директор ООО «Флагман»,
торговая марка «Дары морей»



Все сокровища моря

Более 10 лет назад Наталья Петренко решила, что богатые витаминами и микроэлементами продукты из морских глубин должны быть доступны всем, независимо от того, насколько далеко от моря они живут. И что это не только рыба и моллюски, но и менее очевидные водоросли, трепанги, морские ежи. Ее деликатесы стали известны не только на Дальнем Востоке, но и в странах Средней Азии.



Я родом из Казахстана, но большую часть жизни живу на Дальнем Востоке и вижу свое развитие именно здесь. С самого начала своего карьерного пути я занималась производством продуктов из даров моря. Эта сфера очень актуальна на Дальнем Востоке на протяжении многих лет. Я работала на предприятии, которое занималось переработкой водных ресурсов. Один из руководителей этой компании и вдохновил меня начать собственное дело. Я всегда мечтала открыть собственное производство, и вот торговая марка «Дары морей» появилась.

Я сразу решила, что ассортимент должен быть разнообразным и подходить как для взрослых, так и для детей. Ведь в водорослях, из которых делается часть продукции, содержится необходимый как взрослому человеку, так и растущему детскому организму йод. Это важнейший элемент, от которого зависят и физическое развитие, и интеллект, и общий тонус, и многое другое. При этом человеческий организм не вырабатывает его сам, а получает из пищи. В природе йод содержится только в морской воде и в почве, но в почве его содержание невелико, и из наземных растений получить его достаточное количество не получится. Только из морской рыбы, водорослей и других морских гидробионтов.

Идея производства полезных, богатых йодом продуктов из водорослей не нова — ученые разработали ее много раньше, но по тем или иным причинам она не находила практической реализации и оставалась в пределах профессорских кабинетов. Мы сделали теоретическое знание прикладным — наши продукты из морских глубин помогают людям укрепить здоровье.

Наш флот добывает сырье в экологически чистых районах дальневосточных морей. Доставка и перегрузка после вылова занимает не более 12 часов. Это гарантия качества и безопасности сырья, а значит, и качества продукции. Однажды нашей добычей стала водоросль длиной около 15 метров и шириной в 1 метр, которая росла на глубине в 30 метров. Огромное видовое разнообразие, характерное для дальневосточной акватории, наличие здесь особо ценных видов рыб и водорослей позволяет сделать нашу продукцию не только полезной, но и разнообразной. Это и сушеная ламинария, и гели и напитки из нее с фруктовыми вкусами, и экстракты морского ежа и дальневосточного трепанга.

Дальний Восток — край удивительного природно-разнообразия, богатый ресурсами моря и суши.

Для меня Дальний Восток — это и море, и тайга, и космос. Это простор, свобода, сила природы и огромный потенциал.

Когда твой труд имеет прямое влияние на жизнь других людей, это придает ему особый смысл. Возможность делать что-то полезное и значимое для людей — вдохновляющая сила, которая приводит нас к лучшим результатам. Мне приятно осознавать, что благодаря нашим продуктам люди могут становиться более здоровыми и полными сил. Мы не ограничиваемся только производством полезных продуктов. Мы провели совместное исследование с Дальневосточным научным центром физиологии и патологии дыхания и НИИ охраны материнства и детства на тему использования напитка на основе дальневосточной ламинарии для коррекции питания у детей с астмой и патологиями почек. Оказалось, что при включении нашего напитка в комплексную терапию есть положительный эффект.

Подобные нестандартные задачи заставляют включиться в процесс на полную мощность, их решение может стать настоящим источником удовлетворения и гордости. Когда нужно проявлять максимум креативности, придумывать новые подходы к решению задач, взаимодействовать и обмениваться идеями и опытом с коллегами, преодолевать сложности вместе, это подталкивает к постоянному профессиональному росту, помогает видеть работу в новом свете, не дает глазу «замылиться». Это неиссякаемый источник вдохновения.

Мы помогаем становиться здоровее не только дальневосточникам. В 2020 году ООО «Флагман» получило звание лучшего экспортера Хабаровского края. Наша продукция продается не только по всей России, но и в моем родном Казахстане, а также в Узбекистане.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Сделала бы так, чтобы людям не хотелось уезжать. Развивала бы общественный транспорт, строила дороги, школы, медучреждения, парки, спортивные объекты и многое другое, что создавало бы гармоничную, комфортную и вдохновляющую атмосферу.

МИХАИЛ УТРОБИН

Фермер, победитель краевого конкурса «Предприниматель года» в номинациях «Сфера с/х», «Молодой предприниматель», «Вклад в развитие муниципального района имени Лазо». Победитель федерального конкурса проектов по освоению дальневосточного гектара



Ценность создания продукта

Основатель бренда «Утро на ферме» Михаил Утробин, пожалуй, самый известный предприниматель в сфере сельского хозяйства в Хабаровском крае. Его путь к созданию молочной фермы был тернист: безденежье, нехватка кадров и даже пожар, вогнавший в еще большие долги. Но он упорно шел к цели.



Я родился в Амурске. Когда мне было три года, наша семья переехала в Сибирь. Прожили там 10 лет, но потом вернулись. У меня два высших образования. По первому я педагог. Активно занимался спортом, поэтому и решил поступить в академию физкультуры. Потом окончил академию экономики и права по специальности «маркетинг». Начал работать простым менеджером. Но спортивный характер — желание быть лучшим и идти вперед — привел к быстрому карьерному росту. В 26 лет я стал директором по продажам одной федеральной компании. Работа высокооплачиваемая, но я практически перестал видеть свою семью. На тот момент у меня как раз родилась первая дочка, а я был постоянно в командировках, открывал новые магазины.

В какой-то момент решил: все, хватит. Нет времени ни на что. Я уволился, взял тайм-аут и вместе с семьей отправился в путешествие по России. Взяли с собой практически все вещи, думали, может, останемся жить в теплых краях. Но, посмотрев страну, поняли: нас тянет домой, на Дальний Восток.

Тогда и созрело желание взять дальневосточный гектар. По телевизору услышал, что дают бесплатно землю, но, честно говоря, о бизнесе тогда не думал. Просто хотелось исполнить мечту: построить дом там, где лес и красивые закаты. Мечта сбылась. Я взял землю на границе с заповедником, в экологически чистом месте, построил дом и теперь каждый день люблюсь, как солнце уходит за высокую гору.

Но это сейчас. А тогда я понял, что только работая на себя, могу реализовать мечту. Проанализировав рынки, выбрал сельское хозяйство. Копнув еще глубже — молочную ферму. Наш край обеспечивает себя молоком лишь на 8,6%. Начал строить ферму.

Первые два года были самыми тяжелыми. Погряз в долгах. Сначала кинули на деньги строители, потом по вине работников возник пожар на ферме — ущерб более миллиона рублей. Завез коров. Оказалось, что не так-то просто найти кадры на селе.

Я был и доярком, и скотником, и сторожем, и маркетологом в одном лице. Причем коровы, которых я привез, должны были отелиться. И вот когда начался массовый отел, ветеринар ушел в запой. В итоге двух животных не удалось спасти. Иногда хотелось просто пойти, обнять березку и заплакать от всех этих трудностей. Но я не мог все бросить. У меня уже были коровы. Я очень люблю животных, и для меня важно, чтобы они содержались

хорошо. Я никому не позволяю на них даже голос повышать. Как я мог их отдать под нож? Нам удалось пройти этот сложный период. Конечно, мне помогали родные: и жена, и мама. Кстати, наш бренд «Утро на ферме» придумала моя жена.

Одним молоком покупателей не привлечешь. Мы начали делать творог, сметану, йогурты. Сейчас у нас полный ассортимент молочных продуктов, включая мороженое. Для меня очень ценно, что мы сами создаем продукт, и это так круто, когда из одного получается другое. При этом мы не гонимся за количеством. В приоритете качество. За это нас и любят наши покупатели и партнеры. Очень воодушевляет и придает силы, когда слышишь или читаешь в соцсетях отзывы: «Спасибо, ничего вкуснее не пробовали».

Сегодня у нас четыре направления. Первое — мы контролируем качество сырья свое и партнеров. Второе — перерабатываем все на своих производственных мощностях, видим и знаем все нюансы. Третье — всю коммуникацию с нашими сетевыми клиентами контролируем сами. Это важно с точки зрения качества — получать обратную реакцию от рынка из первых уст. Четвертое — экотуризм. Есть запрос: и дети, и взрослые хотят посмотреть, как живет ферма, погладить телят, покататься на лошади.

У меня трое детей, и я хочу воспитать из них достойных людей. Занимаюсь благотворительностью, работаю с фондами. В одном из них, детском, являюсь наставником. У меня двое подопечных ребят из детского дома. Общаемся, ходим в походы. Вообще, я люблю активный отдых на природе, и моя семья тоже. Очень люблю ездить на наше Японское море, отдыхать в палатке. Вот мы проехали все Черноморское побережье, Юго-Восточную Азию, и я не нашел того, что есть у нас. Наш край даст фору многим местам. И это моя Родина. Мне здесь хорошо.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Доработал программу «Дальневосточная ипотека», чтобы она распространялась на всех жителей региона. При этом стоимость квадратных метров не должна быть завышенной. Обязательно благоустроенное пространство вокруг жилья. А еще освободил малый бизнес от налогов на 10 лет, по примеру ТЭСЭР.



НАТАЛЬЯ БАРЫШЕВА

Собственник рекламно-производственной компании 2CARROTS*, совладелец студии машинной вышивки «Хоба», коуч для женщин-предпринимателей



Бескомпромиссная вера в результат

Как найти баланс между классной наружной рекламой и не космическим бюджетом на нее? Как уделять внимание бизнесу и не оставить семью на задворках своей жизни? Как доделывать любую задачу до конца? Об этом всем знает не понаслышке хабаровчанка Наталья Барышева. Предприниматель с большим стажем, она принимает любой вызов как бесценный опыт. И этому учит свою команду, а также других женщин, штурмующих вершины бизнеса.



Я родилась и выросла на Дальнем Востоке и искренне считаю, что в нашем регионе самые открытые, талантливые и проактивные люди. Думаю, что я одна из них. Вот почему работу в рекламном бизнесе я начала еще 17 лет назад, когда о своих товарах и услугах люди заявляли в основном офлайн: через ТВ, радио, промомероприятия и уличные вывески. Именно рекламное производство стало огромной и неотъемлемой частью моей жизни. Я тогда совмещала очную учебу и работу в офисе, а уже к пятому курсу стала руководителем производственного отдела. Так я получила бесценный опыт, потому что эта сфера затрагивает большинство бизнесов и процессы внутри них.

Поэтому решение начать собственное дело пришло само собой, мне кажется. Я просто была готова в плане ответственности и бескомпромиссной веры в результат. И вот в сентябре 2013 года на свет появилась компания 2CARROTS. Мне хотелось, чтобы это было не просто место, куда клиент приходит, говорит о своих пожеланиях, платит деньги и забирает заказ. Мне нравится, что мы зарекомендовали себя как компания с достаточно большим перечнем услуг, куда можно обратиться с самой нестандартной задачей. Нам важно, что и как мы делаем!

Первый вопрос, который я и моя команда задаем: «Зачем?» Например, для чего конкретно нужна эта вывеска или баннер? Привлечение клиентов? Навигация? Сообщение о событии? Любая из этих целей требует продуманного подхода. Со временем в 2CARROTS мы сделали уклон на производство и сувенирную продукцию. Но творческих и нестандартных задач не убавилось. Этим и интересна рекламная сфера, потому что сколько бы проектов ни реализовал, всегда найдется то, с чем ранее никогда не сталкивался. А параллельно с этим мы создали небольшую студию машинной вышивки «Хоба», куда можно обратиться с корпоративными и индивидуальными заказами.

Конечно, за 17 лет моей деятельности в рекламе без сложностей не обошлось, но мне в детстве забыли рассказать, что не доделывать что-то — это приемлемо или, если не получается, можно бросить и сказать «не могу». Именно поэтому любой вызов воспринимается как опыт и возможность найти «другое» решение.

Безусловно, любой успешный проект невозможен без людей. 2CARROTS — это не только я, но и, прежде всего, моя команда. Это почти 40 человек. И, понимая

их ценность и то, что именно благодаря им компания растет и масштабируется, я хочу, чтобы они приходили на работу не просто отсиживать часы, а наполнять свою жизнь событиями. Поэтому в нашей компании мы стараемся уделять внимание развитию сотрудников с помощью различных тренингов, корпоративных выездов, еженедельной йоги и других совместных активностей.

Для того чтобы продолжать развиваться самой и помогать другим, в этом году я получила международный сертификат коуча ICF*. Это, в первую очередь, позволило мне по-новому выстроить взаимодействие с коллективом, измениться самой как руководителю. Совершенно другой уровень! Вместе с этим обучение коучингу обратило мое внимание на вопросы женщин-предпринимателей. Что значит быть предпринимателем? Это вести за собой команду, выстраивать бизнес-процессы, при этом находить баланс, чтобы уделять время семье, не наносить ущерба ни одной сфере своей жизни. И находить на все это ресурсы. Очень важные вопросы, которые можно решить.

Для меня очень ценна атмосфера дома, я всегда говорю: если дома все в порядке, спокойно и все понятно, это дает неиссякаемый ресурс. Мне как женщине очень важно работать через творчество, и именно в тот период, когда я переключила фокус на творчество, а не на добычу, все стало получаться еще эффективнее и масштабнее! Поэтому моя самая главная цель в жизни — быть счастливой, быть в ресурсе. Мы даже не задумываемся, но для многих людей мы являемся опорой, для некоторых даже примером. Если я нахожусь в ресурсном состоянии, то становлюсь еще более эффективной, полезной и созидающей.

Для меня счастье — это гармоничные отношения дома, путешествия, обучение. Это все позволяет мне делиться своим состоянием и дарить окружающим энергию для развития и движения вперед.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы поработала над системой налогообложения. Это стало бы отличным подспорьем для предпринимателей. Также я бы привлекала на Дальний Восток больше специалистов. Думаю, у нас есть все для того, чтобы их заинтересовать.



СЕРГЕЙ ТРЕТЬЯКОВ

Руководитель предприятия
«Академия мебели»



Главное —
не топтаться,
а развиваться

Что значит выйти из зоны комфорта, точно знает Сергей Третьяков. Чтобы построить мебельный бизнес, он продал квартиру и работал без выходных и отпуска. Но все эти трудности его не испугали. Он упорно шел к цели — создать свой цех по производству мебели.



Я родился и вырос в селе Тамбовка Амурской области. Еще в детстве мне нравилось мастерить какие-нибудь поделки из дерева. С удовольствием ходил на уроки труда в школе, а в выпускном классе решил, что пойду в этом направлении дальше, и поступил в Благовещенский государственный педагогический университет на специальность «учитель трудового обучения и черчения».

В роли школьного учителя труда я себя так и не попробовал. Мне захотелось работать на производстве, и я после университета пошел в мебельный цех. Каково же было мое удивление, когда мне предложили лишь вакансию ученика! Мастер увидел возмущение в моих глазах и решил проверить, на что же я способен. Задачу поставил сложную: по чертежу на присадочнике засверлить отверстия на боковине шкафа. Их там было много и при этом разного диаметра и глубины. Но для меня это не составило труда. Сделал засверловку очень быстро и точно. И тут же был принят на работу мастером. Так начался мой трудовой путь. Это было в далеком 2000 году.

Начать свое дело и открыть собственный цех решил не сразу. Поработал в разных компаниях, попробовал себя в разных сферах. В моем перечне специальностей есть даже профессия кинолога. Как говорится, искал себя. Однажды в этих поисках и вовсе уехал с Дальнего Востока в Томск, где мне предложили работу в крупной нефтеперерабатывающей компании. Вот там и возникло у меня понимание, что все это не мое. Что на самом деле я хочу заниматься любимым делом — производством мебели — и жить, где родился и вырос — на Дальнем Востоке. Вернулся домой. И начал двигаться к своей цели.

Первые заказы на мебель выполнял в гараже. Клиентов искал, давая объявления. Работал от сна до сна. Перекус на ходу в машине. Впрочем, я и сейчас сплю максимум 5—6 часов. Некогда. Те деньги, которые подкопил на собственное дело заранее, у меня закончились быстро. Пришлось продать квартиру, чтобы рассчитаться с долгами и купить станки. Но по характеру я упертый, и довести дело до конца — мое кредо. И главное в этом — не стоять на месте, не топтаться, а развиваться.

Теперь у меня есть цех со всеми нужными станками, инструментами. Есть профессиональная команда. Мы выполняем как отдельные заказы на мебель, так и полностью обставляем квартиры и коттеджи мебелью. Самое главное в нашем деле, конечно же, отработать заказ на все сто процентов. И когда довольный клиент позже возвращается и делает новые заказы, это лучшая оценка нашего труда.

Конечно, и сейчас не все так просто. На Дальнем Востоке развивать бизнес гораздо сложнее, чем на западе. Цены на материалы у нас выше. И это, разумеется, отражается на покупательной способности населения. Да и рынок в моей отрасли насыщен конкурентами. Но мы смогли занять свою нишу в мебельном бизнесе. А благодаря слаженной работе профессионалов у нас много постоянных клиентов. Периодически думаю о том, чтобы увеличить объемы производства, но пока это проблематично. Нужен собственный, а не арендованный цех. Его строительство пока в планах. К сожалению, не все так просто.

Но на Дальнем Востоке есть и свои плюсы. Лично для меня это наша природа. Она разнообразна и уникальна. Только у нас благодаря климатическим особенностям северные и южные растения растут рядом. Это очень живописно. Такого больше нигде нет. И меня сюда всегда тянет. Куда бы я ни поехал, проверено временем, через какое-то время обязательно будет тянуть домой. Потому что самое родное и прекрасное место на Земле — это Дальний Восток.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Прежде всего, я бы существенно увеличил дальневосточные выплаты и детские пособия. Сумма, которую получают родители, на сегодняшний день настолько мала, что жить на нее очень проблематично. Считаю, что пособие на ребенка должно начисляться до 18 лет включительно. На мой взгляд, такие меры поддержки населения положительно скажутся и на динамике экономики.



ВАСИЛИЙ ГРЕБЕННИКОВ

Предприниматель, основатель морской фермы



Не сдаваться

Он живет по соседству с бакланами, а главными вредителями для своего урожая считает морских звезд. При этом огород нашего героя расположен... в море. Эта история о Василии Гребенникове, родившемся в Минске, пожившем в Лондоне и Стокгольме, а в итоге осевшем в Приморье. Здесь он впервые попробовал гребешка, влюбился в розу ветров и решил не просто осесть, но и заняться разведением морских деликатесов...



Своего первого гребешка, выращенного на моей ферме, я попробовал в 2021 году. Он был молодым, нежным и просто таял во рту. Его я не забуду никогда, потому что достался мне тот гребешок непросто: его вкус тогда приправило осознание того, через что я прошел за те два года с начала строительства морской фермы: пандемию, тайфун, отсутствие денег и жизнь в палатке. Но обо всем по порядку.

Иногда я думаю, что моя фамилия способствовала тому, что происходит в моей жизни сейчас. Я родился в Минске (Республика Беларусь), там получил образование инженера-строителя. В студенчестве гастарбайтером объездил Европу, жил в Англии, перебрался в Швецию, там поступил в университет, получил степень магистра. В 2004 году я переехал в Москву, где 12 лет работал в сфере девелопмента: строил офисные здания.

В какой-то момент захотелось двигаться дальше, и в это время меня пригласили во Владивосток. Я считаю этот город сейчас самым интересным в России, потому что он словно в центре экономической гравитации — в двух часах перелета от него находятся три столицы крупнейших азиатских игроков международного рынка. И еще была личная заинтересованность: я люблю кайтинг, а здесь лучшая ветровая статистика в мире, позволяющая кататься с марта по ноябрь. Так я оказался здесь.

А четыре года назад мой знакомый предложил мне заняться разведением гребешка. Предполагалось, что он возьмет на себя всю операционную часть, а я вложу деньгами. Но через полгода мой партнер слился, я остался один. У меня был участок моря, дикий берег и ноль знаний о гребешках, потому что своего первого моллюска я попробовал только в Приморье. Но отступить было нельзя. Изучать вопрос разведения я начал по научной методичке 1982 года выпуска.

Чтобы получить первый урожай гребешка, нужно потратить три года: сначала личинки выращивают в специальных садках до такого размера, когда им не будут страшны естественные хищники. Затем их выпускают на пастбище в море. Там будущий деликатес должен достигнуть оптимального размера, пригодного для продажи. Если гребешку хорошо, то он никуда с места, где его выпустили, не уйдет и будет ждать встречи с водолозом, когда придет время сбора урожая.

Итак, в 2020 году, когда моя первая партия личинок гребешка уже подросла и была высажена в морской

огород, пришла пандемия, которая больно ударила по всем. Но и это было не последним потрясением. Осенью того же года на Приморье обрушился «Майсак» — тайфун такой силы, который бывает примерно раз в 75 лет. Он уничтожил 90% моего урожая. Что я имел в тот момент? Мои личные средства кончились годом ранее. Я уже пользовался заемными. В итоге у меня долги и практически погибшее поголовье гребешка. Что делать? Конечно же, не опускать руки! Говорят, что предпринимательство начинается тогда, когда заканчиваются деньги. И я не стал сдаваться.

И вот ранней весной 2021 года, когда мы подняли садки с гребешком поколения 2019 года, пред нами предстал моллюск вполне товарного вида, что стало неожиданностью, поскольку вырос он всего за два года, хотя нужно обычно три. Вкус гребешка зависит от воды, в которой он растет, ее чистоты, солености, а в случае донного выращивания — от песка или ила. Сейчас мы доставляем его не только по Дальнему Востоку, но также в центральную и южную части России.

Территория фермы прекрасная, да и процесс выращивания гребешка увлекателен, поэтому развиваем здесь туризм. Для этого в этом году мы построили первые гостевые дома, в следующем продолжим. С 2022 года в бухте Витязь Хасанского района в мае мы проводим День рождения гребешка. В первый год приехали порядка 600 человек, в 2023-м — свыше 1000. Ждем гостей и в 2024 году. Организатор — моя жена. Она моя главная поддержка и опора. Несмотря на то что первые три года здесь нам пришлось ночевать в палатке и грузовой контейнере, супруга всегда рядом. Сейчас, к счастью, моя семья может жить здесь в нормальных условиях с видом на море.

Когда я жил в Москве, постоянно думал о том, что жизнь проходит мимо. Сейчас я здесь, моя ферма растет, ко мне приезжают местные и туристы, мы расширяем производство — начинаем выращивать трепанга. И я ни о чем не жалею.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

В Приморье все есть, но сюда непросто попасть. Поэтому я бы привел пограничные пункты пропуска в нормальное состояние, построил допроги, марины для яхтенного туризма, прибрежной рыбалки и марикультуры по всему краю.

#HORECA

ЛИЦА.ДV 2023



МАРИЯ РАКУСА

Ресторатор, совладелец и создатель
38 проектов ресторанов по всему
Дальнему Востоку, сооснователь компании
Rakusa group*



Создавать ценности

Каждый ее проект самобытен и уникален, и от каждого веет вкусом к жизни. Для Марии Ракуса ресторанное дело — про любовь. Причем любовь не только к хорошей кухне, но и к месту, что ее окружает. В этом ее поддерживает брат Роман. Вместе они успешно реализовали не один десяток смелых идей на Дальнем Востоке и продолжают удивлять креативным подходом к ресторанному делу.



В мир интересного и сложного бизнеса нас привела семейная традиция. В детстве мы много путешествовали с родителями, и наши поездки всегда превращались в гастрономические приключения. Интуитивно наша семья искала уникальные места, где можно было познакомиться с разнообразными кухнями мира и насладиться кулинарными изысками.

В ресторанный бизнес я попала еще студенткой: неожиданное предложение поступило от знакомого моего брата, когда я училась на четвертом курсе. По специальности я маркетолог, и как раз в гостинице-ресторане «Амур» искали такого специалиста. Казалось, судьба привела меня к тому, о чем я мечтала с самого детства, — объединить путешествия и гастрономию, чтобы делиться этими впечатлениями с другими людьми.

Я осознала, что без понимания основ и умения поставить четкие задачи своим сотрудникам не смогу добиться успеха в этом бизнесе. Так что я погрузилась во все аспекты работы, прошла все этапы — от официанта до менеджера, попробовала все пути, и сейчас этот опыт мне очень помогает в ведении проектов.

Через год ко мне присоединился брат, и мы вместе стали управлять бизнесом. Роман отвечает за экономическую сторону, а я — за маркетинг, пиар и продвижение. Вместе мы каждый день разрабатываем концепцию нашего продукта. Полностью погружаемся в это и, несмотря на сложности, действительно наслаждаемся процессом.

Наш бизнес — это не только идеи, проекты и доход, но и тысячи ценных знакомств. Встречи с разными людьми открывают нам новые возможности и вдохновляют на дальнейшие достижения. Но самым главным достижением в моей жизни я считаю свою дочь. Она — моя гордость и радость. Видеть, как она взрослеет, становится сильной и умной, — настоящее счастье для меня.

За 13 лет мы с братом создали и развили около 40 компаний. Каждый созданный нами проект стал лучше, уникальнее и интереснее предыдущего. Многие из них широко известны не только на Дальнем Востоке, но и во всей стране. И у нас еще миллион идей! Одним из наших будущих проектов станет открытие оптовых продаж замороженной выпечки по всей России. Так мы решили облегчить рестораторам жизнь. Над созданием уникальных рецептов команда трудилась полтора года.

Главной целью было, что выпечка после разморозки в духовке должна стать такой, будто ее только что приготовили. Мы верим, что наша продукция найдет своих покупателей и станет неотъемлемой частью семейных традиций.

Миссия нашей работы — творить вокруг себя, развивать то место, где мы живем, окружать себя красотой. Это стремление заложили в нас родители. Они всегда учили создавать ценности и воспитывали с мыслью, что где родился, там и пригодился.

А родились мы на Дальнем Востоке и очень гордимся этим местом. Здесь живут талантливые люди, которые стремятся к развитию как самих себя, так и нашего региона. Мы, в свою очередь, не остаемся в стороне от этого процесса. И я считаю, что мы с братом успешно справляемся с этой задачей, внося свой вклад в развитие ресторанной индустрии на Дальнем Востоке.

Конечно, есть свои сложности. Возникают банальные проблемы с логистикой и нехваткой ресурсов на Дальнем Востоке. Ограниченное количество населения и задержка сроков также затрудняют нашу работу. Но мы не унываем, а ищем плюсы и сосредотачиваемся на том, что уже имеем.

Дальний Восток — это не просто место на карте, это край, который символизирует силу духа. Здесь живут сильные и креативные люди, которым часто приходится находить выходы из сложных ситуаций. Этот край учит нас быть настойчивыми и находить творческие решения, чтобы преодолеть любые препятствия. Мы стремимся создать благоприятные условия для развития талантов, поддерживаем проекты, способствующие экономическому росту и социальному прогрессу. Только совместными усилиями мы сможем добиться большего и сделать Дальний Восток еще лучше. И я горжусь тем, что мы — часть этой истории.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Сделала регион привлекательным для молодежи, чтобы остановить отток населения. Создала яркий бренд для туристических потоков, потому что у нас очень много мест, которые можно и нужно смотреть. И сделала Дальний Восток центральным хабом в АТР, чтобы упростить логистику.



ИЛЬЯ СТЕПАНОВ

Идейный вдохновитель, партнер и бренд-шеф сети Yay Thai¹, бренд-шеф и операционный руководитель отдела продукта федеральной сети Coffee Machine²



Волшебное сочетание

Мы идем в кафе или ресторан не просто за едой, а за эмоциями! Так считает Илья Степанов. Его собственный бизнес именно такой — эмоциональный и атмосферный. По мнению Ильи, на Дальнем Востоке необходимо создавать новые «вкусные» бренды. А конкурентная среда подтолкнет к развитию весь регион и поможет раскрыть его туристический потенциал.



Есть такое французское выражение «анфán терибль» (enfant terrible) — означает ужасный или, если хотите, капризный ребенок. В какой-то мере это про 15—16-летнего меня. В подростковом возрасте мы часто перечим родителям, да что уж родителям, всему миру! Вот и мое поведение было таким. Родители-художники желали, чтобы я пошел по их стопам и продолжил династию художественного творчества на холсте и в скульптуре. Они хотели отправить меня в Приморский художественный колледж, а потом в институт искусств. И вот из чувства противоречия я выбрал самую непримечательную (как мне тогда казалось) специальность — повар. Только спустя годы я понял, что у меня получается, мне с легкостью дается то, что многим не давалось, и, главное, что я люблю это и это часть моей жизни. Кстати, я повар в третьем поколении — это династия по линии бабушки.

Владивосток — мой родной город, здесь я получил базовое кулинарное образование. Потом окончил усовершенствованный курс в Высшей школе кулинарного мастерства в Санкт-Петербурге, прошел курсы Ecole de Cuisine Alain Ducasse³ в Париже, учился кондитерскому искусству у французского шефа Николя Ламберта и бразильского шефа Диего Лозано.

Но путь к себе сегодняшнему был долгим: я успел поработать шеф-поваром и бренд-шефом в Санкт-Петербурге и в Ижевске, изучил десятки книг по бизнесу и психологии взаимодействия с людьми. Появилось определенное понимание и видение — только тогда я решил попробовать открыть свое дело.

История нашей том-ямной мечты Yau Thai началась много лет назад на оживленном рынке Пхукета благодаря тайской бабушке, чей том ям показался мне просто божественным. Она научила меня всем тонкостям приготовления трюшного тайского супа. Мне понадобилось время, чтобы найти людей, с которыми можно двигаться дальше, и мы открыли первую том-ямную Yau Thai.

«Яй» переводится как бабушка, «тай» — тайская. А еще «Яй!» — это яркие эмоции, которые можно испытать от кисло-сладко-острого вкуса и нашей тропической атмосферы. Мы про приветливость и добро, мы не продаем еду, мы продаем тайское настроение: «сабай-сабай» — это удовольствие от жизни. Как только ты продаешь не еду, а настроение, продажи сразу растут. Сейчас Yau

Thai есть во Владивостоке и в Хабаровске, и готовим мы уже не только супы, но и другие тайские блюда.

Я люблю, ценю и уважаю свою команду. Это вообще волшебное сочетание — люди, у которых есть желание создать с тобой новое и возможность сделать это. Желание оставить после себя след, сделать нечто важное и ценное есть у любого творческого человека. А желание открыть свое заведение появляется вместе с потребностью передать свой вкус и то, как ты его ощущаешь, поделиться своим видением продукта и, конечно, заработать. Руководствуясь этим желанием, ты постепенно приобретаешь хард- и софт-скиллы — и наконец выстреливаешь.

Пройдя обучение в разных школах, я понял, что там больше теоретиков, а я, наоборот, практик и четко понимаю, какие инструменты пригодятся, — 24 года работаю на кухне и знаю, где их взять. Поэтому создал курс обучения для шеф-поваров и рестораторов.

Я умею относиться к продукту с большой любовью, независимо от его уровня — и это главное мое достижение. Можно делать изысканный продукт (условно, дефлопе) за большие деньги, но всего два раза в неделю, а можно готовить за то же время 10 тысяч простых и понятных блюд, не менее эмоциональных во вкусе (например, бургеров), при этом ресурсов затрачивать меньше, а удовольствия и благодарности получать больше.

Сейчас я развиваюсь в том городе, в котором родился и вырос. Владивосток поднимает солнце для всей России. Это город мостов, туманов, дождей, живописных бухт, пляжей и голубой воды. В моих планах — масштабирование бизнеса и открытие новых проектов. Если появятся инвесторы, буду рад, если получится у самого, буду счастлив вдвойне!

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Создал всю необходимую инфраструктуру для туризма на Дальнем Востоке. Нужно развивать новые классные бренды, чтобы конкурентная среда заставляла тебя делать что-то новое и более качественное. Ну и фантазия: чтобы погода у нас всегда была, как в Сочи!



ДЕНИС ПРИХОДЬКО

Основатель сети кафе правильного питания Helsy¹ и сервиса доставки питания Fit meal²



Новый взгляд на питание

Сделать здоровое питание таким же доступным и популярным, как фастфуд? Почему бы и нет, решил Денис Приходько, ставя себе амбициозную цель — начав с покорения Дальнего Востока, сделать свое кафе самым узнаваемым брендом здорового питания во всей стране, чтобы люди, которые хотят поесть что-то вкусное, но при этом нежирное и без сахара, первым делом вспоминали о Helsy.



Мой путь в бизнесе начался с внезапного открытия: при всем обилии кафе во Владивостоке нет места, где можно питаться правильно — без фритюра, сахара, белой муки, майонеза и других неполезных продуктов. В моей жизни важное место занимает спорт. Но, чтобы держать себя в форме, мало просто заниматься, нужно еще есть здоровую пищу. Для этого в 2014—2015 годах мне приходилось на работу носить контейнеры с едой, что многим казалось чем-то странным. Но альтернатив не было. Зато появилась мечта сделать свой пит-стоп ПП, которая в процессе поиска возможностей трансформировалась в открытие доставки здоровой еды.

На момент старта бизнеса я ни дня не работал в общепите — даже в институте не подрабатывал официантом. Моя учеба была сама по себе очень насыщенной — я учился в ДВГУ на кафедре «Управление инновациями», занимался общественной деятельностью, играл в КВН, участвовал в конкурсах по упаковке проектов с изобретателями, даже пару раз ездил на молодежный форум «Селигер» в Москву, а еще играл в волейбол за университетскую сборную. Поэтому о том, как должны работать кафе или доставка, имел только общее представление. Чтобы с чего-то начать, собирал в интернете подходящие рецепты и принялся искать шеф-повара. Первое время все, кого я приглашал на собеседование, крутили пальцем у виска, говорили, мол, что за правильное питание, вы о чем вообще? И вот примерно на пятом собеседовании один человек решил попробовать, и мы начали. Так появилась моя первая компания — Fit Meal — по доставке готовой полезной еды, в которой учтены калории готовых рационов на день, включающих пять приемов пищи.

Второй моей идеей было сделать кафе, и это безумие, потому что как в нем все устроено, для меня был темный лес. Официанты, администраторы — я никогда не работал с ними. Но здесь помог мой девиз: «Делай, Денис, а дальше разберемся...» Я по-прежнему хотел предлагать людям здоровую пищу, но теперь она требовалась в формате не спортивного питания, а обычной еды, которую можно есть всей семьей, зайдя в кафе во время прогулки по городу. Так появился мой второй бренд — Helsy.

Только удалось понять, как это сделать, как открытие второго кафе бросило нам новый вызов: кухня 12 м² и формат салат-бара. Снова пришлось изобретать что-то новое. И здесь мне очень понравилась идея с боулами

— булгур, рыба/мясо, много разных овощей, соусы. Это красиво, ярко, и до нас никто во Владивостоке так не делал.

Сейчас у меня несколько точек. И я планирую, чтобы их было больше. Не только во Владивостоке и Приморском крае, но и по всему Дальнему Востоку, а дальше и по всей стране. Новый этап в развитии моего дела — франшиза. Мы научились делать прибыльный бизнес так, чтобы он приносил доход с первого месяца. И мы знаем, как помочь открыть Helsy нашим будущим партнерам. Моя цель — минимум 100 точек. Когда получится, я устрою большой праздник по этому поводу.

Родители всегда поддерживали все мои начинания. Они скромно жили в небольшом поселке, но помогали мне финансово, когда я только открыл свое дело и денег не хватало, даже несмотря на то, что я продал машину. Они всегда в меня верили и ни разу не сказали: «Денис, чем ты занимаешься? Это неприбыльно и не нужно». Также меня всегда морально поддерживает моя супруга.

День рождения нашей компании — это день рождения кухни правильного питания во Владивостоке и, наверное, на Дальнем Востоке в принципе. И меня очень вдохновляет этот статус первопроходца. Мне нравится, что благодаря моим кафе все больше людей на Дальнем Востоке становятся ближе к правильному питанию. То, что мы делаем в плане кухни, вы не найдете больше нигде.

Мы считаем очень важным делать правильное питание вкусным! Чизкейки без сахара, безглютеновые вафли. Бефстроганов, который у нас делается на кокосовом молоке и подается с зеленой гречкой. Когда я вижу, что это находит отклик у людей, когда они едят, как им понравились наши необычные блюда, что они выходят из-за стола без ощущения тяжести в желудке, что это их любимое кафе, — эти отзывы как мед для моих ушей.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Внедрял бы интересные архитектурные решения, строил больше торговых центров, аквапарков и других точек притяжения, чтобы сюда съезжались туристы отовсюду.



ЕВГЕНИЙ КОНТЕМИРОВ

Успешный предприниматель, соучредитель инвестиционно-строительной компании, ресторатор, владелец ресторана «Мистер Пилзнер»



Воля и железный кулак

Заниматься коммерцией Евгений начал еще в 90-е: продавал японские автомобили, развивал торговые связи с Китаем, Грецией и Турцией. Параллельно вел другие бизнес-проекты, многие из которых были весьма успешны. Сегодня Евгений управляет несколькими коммерческими проектами и об одном из них рассказал редакции издания «Лица.DV».



В то время, когда у меня еще не было собственного жилья в Москве, я останавливался в гостинице, которая находилась рядом с одним из ресторанов, куда неоднократно ходил на обед или ужин. Это был один из самых популярных московских ресторанов — ресторан чешской кухни «Пилзнер».

Он привлек мое внимание своей демократичной обстановкой, оригинальной подачей блюд и огромным медным баром в центре зала.

Тогда и появилась идея открыть в нашем городе такой же ресторан. Но опыта в этом бизнесе совсем не было. К счастью, сеть московских ресторанов предлагала свою франшизу, чем я и воспользовался. После длительных переговоров был подписан контракт на пять лет, роялти по которому составляло 10% от оборотных средств, что было вполне приемлемо.

Имея в арсенале парочку инструментов — волю и железный кулак, я приступил к созданию нового проекта под названием «Пилзнер».

Уже через восемь месяцев, в декабре 2013 года, «Пилзнер» открыл свои двери в Благовещенске. В работе по франшизе были свои плюсы и минусы. Из плюсов — это матрица работы ресторана, фишки и математика. Из минусов — меню и ассортимент напитков только те, что согласованы с франчайзером, также были и многие другие ограничения, которые тормозили успешное развитие ресторана.

Прошло пять лет. Продлевать контракт мы не стали, и наша команда приняла решение идти по собственному пути. Так и появился ресторан «Мистер Пилзнер», став абсолютно самостоятельным и стремительно развивающимся.

Все закрутилось. Для создания нового меню были приглашены лучшие бренд-шеф-повара со всей России, проведено множество мастер-классов, семинаров, изучено невероятное количество нужной литературы. В процессе кропотливой работы были собраны лучшие гастрономические изыски, проведена профессиональная фуд-съемка меню, заключены договоры с компаниями, поставляющими продукты высочайшего качества, построена летняя веранда, сделан апгрейд дизайна ресторана и многое другое.

Были, конечно, и сложности, главная из которых — профессиональные кадры. Но благодаря стабильности

и достойным условиям труда мы смогли создать сильную и сплоченную команду, где каждый сотрудник — это ценное звено крепкой и нерушимой цепи.

Ресторан «Мистер Пилзнер» — это социальный проект для жителей и гостей нашего города. Это история про впечатления, про эмоции и взаимоотношения, это место встречи, место, где можно отметить любое событие: юбилей, день рождения, просто душевно посидеть в компании друзей, легко и непринужденно провести время.

Работа ресторана строится на дружбе и взаимопонимании. Коллектив должен быть сплоченный, приветливый к гостям и внимательный к мелочам, которые играют немаловажную роль, создавая теплую и уютную атмосферу в ресторане.

И сегодня благодаря слаженной и профессиональной работе всей команды «Мистер Пилзнер» является одним из самых лучших ресторанов города Благовещенска.

Я часто путешествую, был во многих странах мира, веду здоровый образ жизни. Начиная с юных лет я занимался разными видами спорта, что продолжаю делать и по сей день. Участвую в различных общественных и спортивных мероприятиях, неоднократно принимал участие в международном заплыве «Дружба» через реку Амур. Но главным достижением в моей жизни является, конечно же, семья. Это тот несгибаемый стержень, на который всегда можно опереться в трудную минуту. Семья дает мне силы и уверенность, чтобы выполнять поставленные задачи, возможность преодолевать трудности, идти к намеченным целям, принимать правильные решения и побеждать!

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Сократил бы ставки по налогам и раздал кредиты под низкие проценты для развития малого и среднего бизнеса.



ПАВЕЛ КУКСОВ

Ресторатор, основатель и владелец проектов «Молоко и мед», «Пекарни Мишеля», Umami¹, Crust², Singapura³, Cuckoo club⁴, Tbilissimo⁵



Найти дело по душе

Он называет себя гастроэнтузиастом. Человеком, который любит пробовать все новое. И чем разнообразнее — тем лучше. Потому за гастрономическими изысками порой колесит по всему миру, пока не найдет именно тот, которому суждено стать главным номером зарождающейся концепции на Дальнем Востоке.



Все лучшие события в нашей жизни происходят случайно. Так и история нашего ресторанного бизнеса началась с удачного стечения обстоятельств. Мой знакомый искал арендатора для помещения и доверил его мне, человеку без опыта. В 2003 году вместе с братом мы открыли первое заведение — интернет-кафе «Игуана». Тогда только появился широкополосный интернет, дома у всех еще стояли модемы. Гости могли также выпить кофе, съесть сэндвич или круассан. Со временем мы выросли до полноценной кухни с ресторанным меню. В какой-то момент популярность кафе обошла популярность услуг интернета, и мы провели ребрендинг. К тому времени был опыт, поэтому начали открывать следующие рестораны, бары и даже клубы.

Идеи создания приходят по-разному: где-то вдохновляемся в путешествиях, где-то сами собираем уникальную концепцию, которую нигде не встречали. Вкусовая палитра наших заведений складывается по крупицам. Например, итальянский ресторан мы создавали ради неаполитанской пиццы. Она готовится в купольной дровяной печи, которую нужно раскалить до 400 градусов. Эта пицца из Неаполя — культурное достояние. Она признана нематериальным наследием ЮНЕСКО как продукт, которому больше тысячи лет. Мы объездили полмира, пробовали ее в разных странах и городах, помимо Италии. А на создание «Пекарни Мишеля» нас вдохновил миндальный круассан за границей. На родине нам его не хватало. Чтобы создать эту пекарню, мы приглашали французов. Сейчас это уже сеть: одиннадцатую пекарню мы открыли на Сахалине.

Umami Ramen Club¹ — это рамэн, который мы когда-то попробовали в Японии. Там в каждой префектуре и каждом районе готовят свой. Мы пригласили мастеров и выбрали именно те рамэны, что подходят нам больше всего. Привезли японский аппарат, который изготавливает лапшу по всем правилам, — такую же, как на родине блюда. Singariga — микс азиатских кухонь. Титульный продукт — дамплинги, дим-самы — прародители всех на светепельменей, мантов, хинкали, гёдзе, даже равиолей. Для его открытия мы объездили много ресторанов в Гонконге, Сингапуре, Китае и на Тайване. Мне нравится Азия — там интересные сочетания с точки зрения специй. Европейскую кухню тоже ценю — это множество традиций европейской культуры. В России вообще уникальная история. Как раз на Дальнем Востоке происходит слияние — встречаются европейская и азиатская культуры. И мы работаем на пересечении

этих вкусовых особенностей. Это уникальность нашего региона и нашей сети Kuksov group². Шефы и бренд-шеф у нас либо носители культуры и вкуса, либо обучались у таковых. И мы контролируем, чтобы вкус был аутентичный.

Мой знакомый арендодатель не прогадал 20 лет назад. Мы не стоим на месте, находимся в постоянном поиске, придумываем новые яркие проекты. Например, совсем скоро планируем открытие нового ресторана и бара на месте легендарного Cuckoo.

Я получаю удовольствие от того, что делаю для людей. Когда ты встречаешь довольных, счастливых и благодарных гостей, получаешь от них обратную связь — это самый большой подарок! В этом я нашел себя. Выражение «Найди себе дело по душе и не будешь работать ни одного дня» — наверное, мое жизненное кредо, потому что я не считаю, что работаю. Хотя я и думаю о работе, как просыпаюсь и до момента, пока не засну, чувствую себя при этом комфортно и нахожу баланс с семьей, спортом, здоровьем, друзьями.

Но ни с какими успешными ресторанными проектами не сравнить то, что у меня три дочери. Сложнее всего управлять тремя детьми. Это серьезнее, чем управлять тридцатью ресторанами! Я пока только учусь, но очень сильно горжусь тем, что у меня такая прекрасная семья.

Я построил свою жизнь в Приморском крае. Мне нравятся здешняя природа, люди, море — самое богатое на планете на всевозможные биоорганизмы. Если ассоциировать с животным, то это, наверное, затаившийся тигр среди сопки Владивостока. И здесь очень комфортная среда. Я много где жил и путешествовал, поэтому знаю, что у нас очень хорошие возможности для всех, у кого есть потребность в самореализации и творчестве, возможности для бизнеса, для жизни, работы абсолютно в любой сфере.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Построил бы культурно-рекреационный центр для гостей со всей России. Что-то вроде русского Диснейленда: с местными особенностями, культурным кодом и традициями коренных народов, вплоть до современности, и при этом с развитой инфраструктурой.



АНТОН ТОЛМАЧЁВ

Основатель и владелец сети кофеен «Келди»



Синергия, где все выигрывают

Сеть кофеен «Келди» выросла из обычной студенческой подработки бариста. Будущий предприниматель работал на кофе-точках и занимался выездным обслуживанием. Вскоре с другим студентом Антон Толмачёв открыл собственную кофейню. Но хотелось, чтобы это стало чем-то более значимым. Сегодня «Келди» — целая экосистема с комфортной средой для людей, где нет места погоне за материальными ценностями.



Достаточно заботиться о людях, и тогда материальные ценности будут сами прибывать автоматически, потому что мы становимся в каком-то смысле трансформатором энергии, как передатчик...

Самое ценное в моей работе — это люди. Они на первом месте. Гости, сотрудники, арендодатели и поставщики в том числе. Должно быть внимательное отношение во всех аспектах. Концепция и философия «Келди» заключается в том, что мы работаем не ради денег. Они являются оценкой нашей деятельности. Второй принцип — я и те, кто меня окружают, счастливы тогда, когда счастливы люди вокруг.

Сегодня «Келди» каждый день посещают семь тысяч человек. Это результат большого труда. Два года у нас заняли открытие кофейни и строительство фабрики. Было тяжело во всем разобраться. А спустя два года, когда я постепенно вник, наступила пандемия... Она сказала нам, что нужно уметь общаться с гостями, даже когда все закрыто. Тогда я вышел к людям сам в режиме онлайн. В соцсетях я делился всем: как мы делаем свою работу и преодолеваем трудности, почему поступаем тем или иным образом. Я был откровенным, и это имело отклик у аудитории. Но получился и обратный эффект. Ведение блога и общение с публикой изменили меня, мой подход к жизни, к коммуникациям с людьми и с миром.

В своем блоге я открыто транслирую ценности и делюсь результатами. Например, мы одна из самых крупных кофейен на Дальнем Востоке, конкурентов для нас я не вижу. Даже в соседнем Владивостоке, городе с очень развитым общепитом. И мы готовы запускать франшизу. У нас есть рентабельная и эффективная бизнес-модель, которая быстро масштабируется. Я получаю много запросов со всей страны, в том числе из Москвы и Питера. Бизнес в Хабаровске продолжит развиваться, а мы останемся выпускающим центром. Пожалуй, как с Apple в Калифорнии. Просто будем создавать обновления для бизнеса.

«Келди» — это дело моей жизни. Я играю на гитаре, занимаюсь серфингом и другими видами спорта, но это хобби, которые не могут стать важнее основного дела, вокруг него мои мысли крутятся с утра до вечера. Я не из тех предпринимателей, кто живет и бесконечно думает, как выйти из операционки. Мне нравится то, чем я занимаюсь. Считаю, если ты остановился и перестал работать, ты начинаешь стареть. Поэтому вижу себя, как еду на работу и в 90 лет.

Я сам строил первые кофейни, проводил электрику, делал сантехнику, красил стены. Мы открыли кофейню в самом большом торгово-развлекательном центре Хабаровского края за две недели. Я круглосуточно работал вместе со строителями, за все время съездил домой лишь дважды. Сам делал первые десерты в «Келди» и создавал меню, ставил бар, настраивал все процессы и нанимал людей. Каждый новый шаг я делаю самостоятельно, потом передаю это направление сотруднику. Сегодня в компании есть операционный директор, топ-менеджеры, аудиторы, каждый отвечает за свои действия. А я теперь изучаю, экспериментирую и приношу в компанию новое.

В прошлом году возникли большие сложности с поставками. Эта ситуация показала — вы должны настраивать логистику самостоятельно. К примеру, трубочки со сгущенкой — очень популярный у нас продукт, а объем — более тонны в месяц. Эту тонну сгущенки мы черпали из жестяных банок. Что, кстати, большая проблема для экологии. Когда вся сгущенка в городе закончилась, мы начали искать заводы по стране. Так перешли с дистрибьюторов на производителей, которые предложили использовать другую тару и лить сгущенное молоко в специальные пластиковые ванны. Теперь его в трубочках больше, стоимость ниже, и мы перестали засорять природу жостью.

Как и многие известные заведения в Хабаровске и Владивостоке, «Келди» своего рода достопримечательность города. Наши гости могут взять чашку кофе и работать, как в офисе. В этом и проявляется работа не ради финансовой выгоды. Люди ценят эффективную заботу и несут нам деньги, тогда мы растем и в итоге еще больше заботимся. Получается синергия, где все выигрывают. У нас много новых проектов, которые не касаются «Келди». В планах уйти в разные направления рынка. Хочется сделать это на мировом уровне, чтобы люди говорили: «Ого, этот проект не просто есть в России, он из Хабаровска!»

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Все именно то, чем я занимаюсь и что в моих силах. Я считаю, что могу абсолютно все. И каждый человек может абсолютно все! Вопрос только в желании. Если говорить про ограничение в ресурсах, то я скажу, что ресурсы к нам поступают по мере наших возможностей и способностей ими управлять.

#ЮРИСПРУДЕНЦІЯ

#БУХГАЛТЕРІЯ

ЛИЦА.ДV 2023



ЕВГЕНИЯ МОТЛОХОВА

Юрист-исследователь, основательница
Ассоциации юристов Дальнего Востока,
собственник и руководитель юридической
компании



Стоять лицом к миру

Идеальный юрист — адепт справедливости, а его системность и логику питает интеллектуальный адреналин. Это самое точное описание Евгении Мотлоховой. С детства она опережала сверстников на несколько шагов, упивалась знаниями и доказывала лидерство ума, чтобы в будущем стать одним из сильнейших юристов России и восстанавливать правду там, где ее пытаются затоптать.



Я — юрист в четвертом поколении. В нашей семье будто передается обостренное чувство справедливости по наследству. Прадед и дед служили в правоохранительных органах СССР. Прадеда уважали все, кто знал. Он был требователен в вопросах справедливости и всегда добивался правды. Дед, чтобы получить высшее образование, из-за нехватки денег порой проезжал зайцем на поезде до Хабаровска. При этом работал на заводе и содержал семью — вот что делает с человеком тяга к знаниям! У отца тоже интересная история. Он поступил на физика-ядерщика, а увлекался фильмами про Шерлока Холмса. Его вдохновляли и образ героя, и его твердая логика. Настал момент, когда отец обманом забрал документы, сказал институту «прощай!» и перепоступил в ДВФУ на юриста.

Я тоже дотошна до справедливости. У меня есть доверитель с сахарным диабетом. В поликлинике ей должны выдавать специальный аппарат, чтобы бесконтактно измерять глюкозу в крови. Ей отказали. В итоге суд — наша победа — жалоба больницы — снова суд — и — наш проигрыш в апелляции... Обидно было до слез, ведь девушка не заслужила такого наплевательского отношения. Но мы не сдались и в итоге выиграли суд уже в кассационной инстанции. Наш кейс стал первым на Дальнем Востоке по этой категории дел, и после этого диабетикам стали чаще выдавать необходимое медицинское изделие.

Конечно, я не супергерой, призванный служить обществу, но считаю, что у нас в регионе стало лучше, благодаря мне в том числе. После юрфака я пошла работать преподавателем в ХГУЭП и одновременно работала по специальности. Я писала научные работы, по которым в том числе принимались законопроекты. Для магистрантов создала отдельную дисциплину и учебное пособие. Выпустила книгу для юристов «Осуществление кадастрового учета и защита гражданских прав на недвижимое имущество». Все доступно, в схемах, в красивом дизайне и, главное, с реальными примерами.

Кстати, о наших дальневосточных юристах. Наша сила — в сообществе! Чтобы мы могли знать друг о друге, дружить, обучаться у экспертов, делиться опытом и где-то даже клиентами, я создала Ассоциацию юристов Дальнего Востока. Считаю, что нельзя из-за какого-то параноидального страха конкуренции жадничать своими знаниями. Наоборот! Сколько раз убеждалась: когда стоишь лицом к миру, вокруг собираются только сильные люди.

А чтобы мы еще и разговаривали на одном языке, я внедрила на Дальнем Востоке подход Legal Design¹. Это такая методика, которая позволяет юристам объясняться понятно для остальных. Юридический язык не птичий! И Legal Design это доказывает. Проект призван развивать у юристов осознанность, внимательность и, прежде всего, проявлять заботу о других. Вот что подумает судья, когда юрист принесет ей документ микроскопическим шрифтом на 20 страниц? Не думаю, что она скажет: «Вау! Вот бы подпортить зрение, вчитываясь в это полотно».

Однако, чтобы помогать обществу, для начала стань профи. Верно? Так и я прошла долгий, но захватывающий путь к экспертности. Моя стезя — земельные споры. Коллеги раньше говорили: «Ты что, ненормальная? Это же самое сложное!» Возможно. Но от этого еще интереснее. Жадность к знаниям и тяга к сложным задачам у меня с детства. Я всегда стремилась к первому месту. Отчасти это имеет свои последствия: вечная погоня за победой и острое отношение к критике. Мне потребовалось одобрение моего кумира в области юриспруденции, чтобы признать: теперь я действительно эксперт.

Наводить в мире порядок — это действительно круто! Парадокс, но весь кайф в том, что никогда не будешь доволен. Есть один сериал, где главой государства становится женщина. Во время выступления на сцене она как-то произнесла: «Я всегда остаюсь голодной». Это и про меня! Голод во всех сферах жизни выводит ее на новый уровень, причем улучшается жизнь не только твоя, но и окружающих, ведь путь к совершенству малой родины начинается с тебя.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Идей очень много, но из наиболее интересных: написала бы и продвинула законопроект, по которому предприниматели могли получать землю на льготных условиях. Защищают бизнес-план и получают участок, например, за 15% от кадастровой стоимости, а через три года представляют отчет о ведении дела. А еще запретила бы устанавливать заборы и шлагбаумы в черте города, которые мешают сквозному проезду через дворы.



АРПЕНИК ГАЛОЯН

Юрист, к.ю.н., тренер-медиатор, руководитель первого центра медиации в Амурской области, генеральный директор юридической компании ARPENIK & PARTNERS*



Умение договариваться

Обостренное чувство справедливости у нее с детства: она защищала, примиряла ребят в школе и помогала им решать конфликты. «Солнце, святая защитница» — гласит значение армянского имени Арпеник. В чем-то путь ее жизни predetermined судьба. В остальном — собственный ум и вера в себя. И никаких полезных знакомств и юристов в роду, только желание следовать сердцу, чтобы исполнять одну мечту за другой.



Некоторые думают, что я занимаюсь медитацией. Другие — что играю на гитаре. Подавляющее большинство у нас еще не знает слово «медиация» и кто такой медиатор...

В детстве я хотела стать полицейским, с годами мое желание трансформировалось в следователя, прокурора, в конечном итоге захотела быть судьей и вершить правосудие. Путь в любом случае был один — поступить на юрфак. После череды различных событий в моей жизни произошла определенная трансформация — я поняла, что не хочу быть судьей. Поняла, что хочу помогать большему количеству людей и мне важна свобода в действиях. Мой очередной шаг был связан с расширением организации для оказания юридических услуг и качественного сервиса, как я мечтала.

На этом я не остановилась. Я поняла, что мои навыки переговорщика будут оказывать помощь людям. Я глубоко убеждена в том, что люди прекрасно умеют анализировать ситуации, но порой эмоции превалируют над сознанием и блокируют положительные чувства, умение слышать друг друга и договариваться. Потому им нужен посредник, независимый и не заинтересованный в какой-либо из сторон. И это не просто переговорщик, а медиатор, отдельная профессия, которую я получила в 2019 году. Во время обучения моей очередной мечтой стало открытие центра медиации. Многие крутили пальцем у виска и говорили, что на Дальнем Востоке спроса на услуги медиатора не будет. Но в 2022 году, будучи руководителем финансово-юридического департамента Торгово-промышленной палаты Амурской области, я поняла, что возможно реализовать свою мечту, и открыла центр медиации при ТПП АО. В сентябре этого же года состоялось масштабное открытие.

Наш центр показывает невероятные результаты. Мы помогаем как гражданам в решении семейных, трудовых и других видов споров, так и организациям и предпринимательскому сообществу в разрешении бизнес-споров. Условия, о которых стороны договорились, фиксируются в медиативном соглашении, оно удостоверяется у нотариуса и имеет силу исполнительного документа. Если сторона уклоняется от исполнения, служба судебных приставов возбуждает исполнительное производство на основании медиативного соглашения. Сейчас мы ставим новые цели. Когда спрашивают, как у меня все получается, ответ один: потому что горю этим.

Мне кажется, мои глаза светятся в темноте, когда я говорю о помощи людям. Я заряжаюсь от своих наставников, мои коллеги — от меня. Моя команда знает, что наш принцип — помочь клиенту максимально эффективно и безболезненно, в каждом случае мы выбираем, какой способ окажется эффективнее, и действуем либо путем переговоров, либо юридическим. Запад хорошо продвинул в подходах к решению вопросов в досудебном порядке, здесь эта история пока в зародыше. Просто нужно, чтобы специалистов было больше. Поэтому я решила запустить авторское обучение медиации. Первый выпуск медиаторов состоялся в апреле 2023 года. Мне хочется растить единомышленников и переговорщиков, которые совместно со мной готовы проводить различные мероприятия и идти к одной цели. К тому, что люди должны осознать, что сами знают ответы на свои вопросы и даже пути решения.

Работа — моя отдушина. Разумеется, быть при этом матерью четверых детей очень непросто. С самого раннего детства я учу их быть счастливыми и ответственными. Счастливый в детстве ребенок вырастает успешным человеком. Но в первую очередь надо брать ответственность на себя. Нужно много разговаривать и делиться с детьми. Не торопитесь с расспросами — расскажите о себе. Если ребенок увидит в вас человека, который ему доверяет, то ответная реакция не заставит себя ждать. Самое ценное, что мы можем сделать в их подростковом периоде, — это заработать доверие. Поэтому я уделяю много внимания обучению школьников эмоциональному интеллекту, чтобы мои дети росли в здоровом обществе и не в вакууме. В обществе, где есть доверие и настоящая дружба. Где за какой-то нестандартный поступок не бьют по голове, а ведут здоровый диалог. И мне бы хотелось построить именно такое общество для своих детей. От нас, взрослых, зависит будущее целого поколения.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Все, чтобы наши жители не уезжали и наслаждались жизнью здесь. Минимизировала бы расходы: снизила коммунальные платежи, а для предпринимателей — налоговую базу. Сделала бы бесплатными курортные зоны и высшее образование для жителей области, чтобы наши ценные кадры не уезжали из региона, а развивали его и Дальний Восток в целом.



ТАТЬЯНА ДОМБРОВСКАЯ ЯНА КИРЕЙ

Соучредители центров налоговой безопасности «Акватория»



Без рамок и клише

Татьяна — профи в бухгалтерии, Яна знает все про налоги. Вместе они суперкоманда: экономят клиентам миллионы рублей, встают по утрам с одинаковыми мыслями о бизнесе и не спят, когда попадаетесь сложный проект. Татьяна говорит, что они как близнецы, и это правда: иначе не объяснить многолетнюю связь, где бизнес и дружба друг без друга просто невозможны.



Мы познакомились 10 лет назад, когда Татьяна пришла ко мне на консультацию. Она была бухгалтером в другой компании, а я уже руководила «Акваторией» несколько лет. На встрече мы разговорились, а когда Татьяна уехала, диалог перешел в переписку. Сперва общались на профессиональные темы, но со временем сообщения потеплели — завязалась дружба длиной в 10 лет и, видимо, теперь навечно.

Прошло еще пять лет, прежде чем мы выросли из подруг в бизнес-партнеров. Представьте: она, крутой главбух, королева в своем кабинете, вдруг звонит мне и говорит: «Ну что, Ян, помнишь, ты хотела открыть филиал «Акватории» в Хабаровске? Я пять минут назад уволилась. Когда начнем?» «Прямо сейчас!» — ответила я. В итоге компания «разрослась» с Комсомольска-на-Амуре до Хабаровска, потом клиенты попросили открыть «Акваторию» в Благовещенске, а совсем недавно, этим летом, наши руки дотянулись до Москвы. Такие решения мы принимаем быстро, не рассусоливая, но только потому, что уверены друг в друге как в себе.

Татьяна говорит, что мы словно близнецы, в этом есть своя правда. Каждый день просыпаемся с мыслями не только о семье, но и о работе. Когда необходимо, срочно летим к клиенту через всю Россию. Работаем по ночам, чтобы спасти чужой бизнес. Нам не интересно, у кого в саду распустился новый сорт роз, а вот изменения в налоговом законодательстве гуглим сразу же. Нет переключивания ответственности, есть зрелое понимание, что мы хотим от жизни и как этого достичь.

И нет, мы не заядлые трудоголики, вросшие в офисные кресла. И не хотим жить по шаблону «работа — дом». Вместо рутины совмещаем отдых, бизнес и дружбу. Это такой лайфстайл, где работа не монотонный изнуряющий труд, а увлекательная часть жизни. Захотели — полетели вместе куда-нибудь, за обедом обсуждаем клиентские кейсы, а потом отдыхаем в спа-салоне. У бизнеса тот же характер: без рамок и клише, потому что нам нравится работать на результат.

Даже наши дети, наблюдая за мамами, заразились любовью к бизнесу. Дочь Татьяны в 16 лет стажировалась в «Акватории» и справилась на отлично. Мой сын продвигал компанию через соцсети и приводил новых клиентов. Там, где нет кнута, работает пряник, который заряжает на любовь к профессии.

Сотрудники, наверное, любят «Акваторию» за это же. Они сидят в удобных креслах, работают за компьютера-

ми со специальными экранами для зрения, могут выпить кофе в любой момент. Если надо — отпускаем по делам, оплачиваем обучение для карьерного продвижения, дарим подарки по праздникам и даже переводим в филиалы в других городах. Мы делаем так, чтобы люди приходили в офис не работать, а жить. За это «Акватории» присудили номинацию «За лучшие условия труда работникам с семейными обязанностями в организациях непромышленной сферы» среди региональных компаний. То есть мы создаем самые классные условия работы для мамочек в декрете и мамочек с маленькими детьми в крае!

Есть ощущение, что благодаря такой заботе развивается регион в целом. Хотя наши клиенты и находятся по всей стране, но почти все филиалы расположены на Дальнем Востоке. То есть мы можем привезти на малую родину лучшее, что видели в других регионах.

Например, мы помогаем людям с инвалидностью, пожилым и бедным семьям. Для этого в договоре предусмотрен денежный сбор: для клиента — копейки, но большая помощь нуждающимся. Проводим бесплатные консультации для начинающих предпринимателей (для остальных они стоят 10 000 рублей), помогаем с налоговой стратегией и экономией средств. А также теперь работаем 24/7, чтобы дальневосточники, находясь в командировке в Москве, не ждали, пока у нас рассветет, а шли прямо в столичный офис.

И знаете, кто будет его консультировать? Такой же дальневосточник! Потому что мы даже в московский филиал набираем хабаровчан и комсомольчан, ведь так, как у нас в регионе, не работают нигде. На Дальнем Востоке вообще своя атмосфера, которую вспоминаешь в рабочих поездках и с теплотой думаешь: как же дома хорошо.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Построили бы в Комсомольске-на-Амуре новый аэропорт с рейсами в любом направлении, чтобы без проблем вести бизнес по всей России. Ввели в регионе экспериментальную зону развития для предпринимателей, чтобы снизилась налоговая нагрузка на малый бизнес. А 80% собранных средств от налогов направляли не в центр, а на развитие края: как городов, так и деревень, чтобы регион стал лучшим во всей России.



ОКСАНА КОЛОВА

Основатель юридической компании
«Земля и Право», член Ассоциации юристов
России



Неважных дел не бывает

Больше 600 разбирательств в год, путь от юриста мэрии до владелицы бизнеса и любовь к головоломкам и пилатесу — это еще не все. Оксана не просто юрист, а в некотором смысле правовой реформатор. В ставшем уже родным Благовещенске она который год стремится перевернуть представление людей о законах и прямо заявляет: «Моя глобальная цель — внести лепту в формирование правового сознания и в воспитание гражданского общества».



Со временем учишься понимать: не бывает неважных дел. Если я вижу перед собой человека, который стремится решить свою проблему и готов нам доверять, сразу же появляется желание помочь и найти решение правовой головоломки!

Насколько помню, юристом я хотела быть всегда. Нет, это не семейная профессия, а, скорее, чувство справедливости, которое мои родители прививали мне с детства. Поступила в Амурский государственный университет, а уже на последнем курсе нас, пятерых студентов, отправили на практику в администрацию города. Случайно в руки попало судебное дело — мечта и страх каждого студента-юриста! Первый суд — и первая удача. Тогда же советник мэра искал помощника по юридическим вопросам. В администрации посоветовали меня, потому что за мной уже было выигранное дело. Ну и дальше, как говорится, затянуло.

Потом были комитет по управлению имуществом, управление юстиции, банк АТБ. Когда я оказалась руководителем юридического отдела, АТБ получил свое имя, а раньше он назывался Амурпромсвязьбанк и охватывал только Благовещенск. Но компания росла, планировала охватить весь Азиатско-Тихоокеанский регион. Переименование банка было моим первым сложным, но захватывающим проектом. Нам отказывали три раза, но мы добились его честного, нового и справедливого имени! Было много трудностей и в дальнейшем, но год за годом, скрупулезно оттачивая логику и постигая мир права, я подготавливала себя к одному из самых главных решений жизни.

Когда за плечами были уже семь лет работы в организациях, я поняла, что созрела для частной практики. В самостоятельном плавании, пропуская через себя людей, переживая их личные проблемы, постепенно выстраивала в себе новый, даже идеалистический, подход к работе. Появилась миссия — научиться и научить дальневосточников мыслить в рамках закона. Иначе говоря, я хотела, чтобы мои клиенты стали осознавать причинно-следственные связи, воспринимать правила, заложенные в законе, и осознавать его правовые рамки. На самом деле у нас любят наломать дров, прежде чем обратиться за помощью. Поэтому я и сейчас продолжаю закладывать в благовещенцах своего рода правовой менталитет, когда человек мыслит не хаотичными представлениями о мире, а точно установленными правилами. Пожалуй, это называется формировать гражданское общество — пространство, где свобода невозможна без ответственности.

Можно вспомнить, что бесплатный сыр только в мышеловке, однако я считаю, что каждый человек имеет право задать вопрос и получить исчерпывающий ответ. Для этого у меня в компании предусмотрены бесплатные консультации. В моей команде работают пять профессионалов. Это единомышленники, с которыми мы когда-то встретились, наши правовые пути сошлись, и мы загорелись общей идеей. Мы занимаемся гражданско-правовой сферой. Это семейные, налоговые, имущественные, наследственные, корпоративные споры. Весь спектр вопросов из жизни и бизнеса. Не работаем только с уголовным законодательством. Помогаем хабаровчанам, владивостокцам, якутянам и, разумеется, землякам-благовещенцам.

Недавно с коллегами посчитали количество судебных разбирательств за последний год — их было 600! Представляете, сколько людей и их проблем прошли через нас? Иногда кажется, что в этом заложен смысл моей жизни и каждого юриста в моей компании.

Можно подумать, что юристы — это такие скучные люди в деловых костюмах, которые всегда о чем-то думают, выстраивают в голове какие-то схемы и никогда не улыбаются. Отчасти это действительно так, но все же юристы — люди! И мы можем все, правда, только в рамках Уголовного кодекса Российской Федерации. (Смеется.) Лично я обожаю рисовать, ходить на пилатес и решать математические задачи, играть в шахматы. Тут, не скрою, моя работа немного продолжается. Но больше всего я люблю решать правовую головоломку очередного судебного спора. Пусть это не целый мир, а несколько родных городов на востоке России, и, тем не менее, высшее счастье человека даже в самой маленькой капле альтруизма. Да, иногда думаешь, а что если... я и Москва, но все сложилось здесь, на Дальнем Востоке, и менять не хочется... Хочется участвовать в развитии этого региона. Родина моя здесь!

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Создала бы Министерство счастья и следила за средним показателем этого индикатора у амурчан. Очень хочется, чтобы все мы были счастливы.

#МЕДИЦИНА

ЛИЦА.ДV 2023



ОЛЬГА ЗАЙЦЕВА

Психолог, гештальт-терапевт, арт-терапевт,
руководитель независимой медицинской
лаборатории «АмурТест», руководитель
коворкинга для психологов и центра
гештальт-терапии



Случайностей в мире нет

И потому твое призвание все равно найдет тебя, даже если ты спрятался от него в другой стране. Ольга Зайцева долго сопротивлялась медицине, которая однажды затянула ее с головой. Да так, что теперь она помогает людям по всему миру и сопровождает в работе будущих гештальт-терапевтов.



Моя татуировка на руке в качестве девиза гласит: «Любовь — это все, что нам нужно». И это правда. Если мы будем делать с любовью нашу работу, с любовью относиться к другим, нашим детям, родителям, себе и людям, с которыми дружим, этого достаточно. Мой путь был заложен моими родителями. Имея медицинское образование, они построили бизнес, поэтому я продолжаю семейные традиции.

Но когда-то я сильно сопротивлялась медицине: я не представляла, как можно учиться 11 лет в институте, и, как любой подросток, пошла наперекор всем — поступила на инженера-программиста. После учебы уехала жить в Китай, чтобы изучать языки, и это давалось мне легко. А год спустя родители предложили мне вступить в семейный бизнес. Стало интересно. И после каникул в Китай я уже не вернулась.

Моя мама в роли руководителя обучила меня всему: как работать с людьми, строить бизнес, распределять деньги. Самое главное в бизнесе, по ее словам, — люди. Важно, кого ты берешь на работу и как выстраиваешь с ними взаимоотношения. И я до сих пор согласна с этим — сначала люди, затем строится все остальное.

Когда я уже заняла руководящую должность, вместе с партнерами мы решили создать медицинскую лабораторию. Дело пошло, и сейчас у нас пять медицинских офисов по Амурской области, а я — единственный руководитель. Горжусь тем, что у нас получилось создать и развить ее до таких масштабов. Планируем расширяться дальше.

Несколько лет назад я поняла, что, кроме бизнеса, мне интересна история людей, их путь, их жизнь, как они устроены, почему они живут именно так. И в 2019 году я стала сертифицированным и аккредитованным гештальт-терапевтом. Я продолжаю свое обучение на третьей ступени Московского Гештальт Института на супервизора, и полученная аккредитация — важный этап в профессии. Это высокий статус, который в Амурской области на данный момент имеют единицы. Я не только даю терапию клиентам в сложных ситуациях, но и обучаю студентов московского института, как работать. Мы проходим разные жизненные пути, и я даю супервизии молодым терапевтам.

Самое интересное в гештальт- и арт-терапии — сопровождение людей на их пути, в их разных состояниях. Я восхищаюсь их смелостью, они приходят за помощью и доверяют, это большая честь!

Каждую историю, каждую ситуацию нужно прожить вместе с клиентом, это энергетически затратно, поэтому у меня есть личная терапия-супервизия. Считаю, что это обязательно для тех, кто работает с людьми. Если ты не умеешь разбираться со своим психическим состоянием, то не можешь прикасаться к душам других. И речь не только про терапевтов, но и коучей, и тренеров. Экологичное отношение к себе показывает экологичное отношение к людям. Меня сама гештальт-терапия сделала более мягкой, расширила мое сознание, помогла выстроить гармоничные отношения с разными людьми и продолжает помогать.

В психологии я хочу развиваться дальше как терапевт. Как супервизор планирую лично начать обучающие программы в нашем городе. Создать специальный курс по творческим методикам, по нейрографике, по мандалотерапии, чтобы дать терапевтам и психологам инструменты диагностики клиентов. Это очень глубокие способы. Сама я тоже не останавливаюсь, обучалась и обучаюсь — например, на детскую, семейную терапию, по зависимостям, что дает мне возможность шире смотреть на ситуации и помогать большему числу людей. У меня есть клиенты со всей России и даже из других стран, поэтому я странствующий психолог, могу работать и люблю работать отовсюду. Наш, дальневосточников, плюс в том, что мы готовы и к морозам, и к жаркому солнцу. Мы очень приспособлены. С удовольствием путешествую, смотрю, как устроен мир, и привожу в свой родной Благовещенск то, чем хотела бы наполнить этот город.

И я люблю Дальний Восток. Он ассоциируется у меня с водой. У нас ее так много! С активными людьми, глубоко любящими свою работу и людей, ассоциируется с домом — это теплое глубокое место, которому я могу доверять. Дальний Восток — это мощные потоки энергии, которыми нужно пользоваться.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Ввела обязательные занятия для детей, родителей и преподавателей всех учреждений по психологии и половому воспитанию детей и подростков. Расселила бы всех детей-сирот и стариков в добрые семьи, чтобы не было домов-интернатов. Создала бесплатный центр помощи животным с самыми лучшими условиями.



ДМИТРИЙ АРШИНСКИЙ АНТОН АРШИНСКИЙ

Соучредители клиники «БрекетПлюс»



Работа в команде

«Медицина — это диагноз». Именно так звучит главный лозунг семьи Аршинских. С детства стремившиеся помочь людям Дмитрий и Антон рука об руку шли к своей цели. В академию поступили вместе, переехали в Благовещенск тоже в паре. Даже свою клинику открывали по итогам семейного совета. А как иначе? Ведь в жизни у них есть две главные ценности: семья и медицина. Жена Дмитрия, Мария Аршинская, раскрыла все секреты амбассадоров голливудских улыбок.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Дмитрий и Антон Аршинские с самого детства стремились помогать людям. Это желание они решили реализовать через стоматологию. Это неудивительно, ведь в семье и отец, и дядя работают в этой сфере. Братья говорят, что пошли по стопам семьи. Еще в Чите они оба окончили медицинскую академию и по приглашению одной из клиник переехали в Благовещенск.

С первыми трудностями столкнулись еще в 2012 году. Я тогда училась в Чите, а Дмитрий уже переехал и построил карьеру. Мне стало грустно и одиноко, а он все бросил и сорвался с места. Мы вместе все начали с нуля, а когда я закончила обучение, вместе вернулись в Благовещенск. Семья — это еще одна ценность этих добряков. Уже в 2021 году мы двумя семьями, Дмитрий со мной и Антон с супругой, приняли решение о покупке собственной клиники «БрекетыПлюс».

Если бы вы знали их лично, то понимали, что эти два человека любую трудность воспринимают как вызов, правда. Был тяжелый случай с установкой брекетов: были приостановлены поставки в Россию, но наши мальчики справились за два дня и нашли новых поставщиков.

Сейчас основная концепция — это работа в команде. Все врачи в нашей клинике лечат вместе, потому что функцию не восстановить, если работать в одиночку. Мы работаем не только командой стоматологов, но и активно сотрудничаем с лорами, косметологами, остеопатами и даже с логопедами. Для нас в первую очередь важно здоровье пациента. Если лечить только зубы, хорошего, стабильного результата не будет.

Наша мечта — объединить всех врачей Дальнего Востока. У нас много пациентов из других городов. Поэтому нам очень хочется работать в одной большой команде. Если пациент будет в отъезде, то его лечение не прекратится. Для достижения этой цели мы постоянно работаем и развиваемся, даже создали свою школу ассистентов. Обучение там проходит младший персонал и не только. В частном порядке к работе готовятся логопеды и стоматологи. Мы даже работаем с инфантильным типом глотания.

Эта школа ассистентов — наш второй по масштабу проект. Первый — своя система элайнеров. Фирмы, с которыми мы работали раньше, имели много недочетов. Мы их исправили и запустили свою собственную

линейку. Пока такие элайнеры доступны только в нашей клинике, но мы, конечно, планируем расширяться.

Не хочется произносить громких слов о цифровых технологиях, но и это у нас тоже есть. Мы стараемся обрабатывать внимание на все детали и благодаря этому работаем даже с височно-нижнечелюстным суставом. Его просто так не увидеть, но это необходимо, чтобы точно распознать проблему и помочь пациенту. Естественно, для этого у нас есть специалист — гнатолог.

Можно бесконечно говорить о доброте братьев Аршинских. Это их отличительная черта. Они берутся за долечивание пациентов, которые переехали из других регионов, хотя другие специалисты от них отказываются. Бывают случаи, когда лечение проводят за минимальную цену, а порой даже бесплатно.

У Дмитрия и Антона одна общая цель — каждый день становиться лучше, чем вчера. Они оба катаются на роликах и сноуборде, ходят в спортзал, чтобы усовершенствовать работу своего тела. Для стоматолога очень важно иметь здоровую спину.

Медицина и хорошие специалисты нужны везде, мы могли бы открыть клинику в любом уголке страны, но Дальний Восток — это наша родина. Этот регион ассоциируется у нас с семьей и благополучием, а семья — это главный мотиватор в любом деле. Мы — одно целое.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Мы медики, а медицина — это диагноз. Мы все думаем, мечтаем только об этом. Хотелось бы, чтобы все врачи Дальнего Востока поняли, что мы не конкуренты, а коллеги и наша цель не деньги, а здоровье пациента.



АЛЛА ПАШКОВА

Врач-трихотрансплантолог, предприниматель,
консультант по ведению красивого бизнеса
и отстройке процессов



Расти и вести за собой

Перед Аллой Пашковой пациенты снимают шляпы в прямом и переносном смысле. Сначала, чтобы поделиться своей проблемой с опытным трихологом, а потом — в знак признания ее мастерства. В детстве она «оперировала» кукол, в юности изучала под микроскопом учителей и одноклассников, а теперь возвращает уверенность в себе тем, кто когда-то стыдился алопеции. Доктор Пашкова мечтает создать на Дальнем Востоке «филиал Турции» в области пересадки волос.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Самое прекрасное в моей работе — видеть, как расцветают мои пациенты. Казалось бы, стали гуще волосы. Для тех, кто не сталкивался с проблемой облысения, это может ничего не значить. Но посетители моей клиники перестают прятаться и вжимать голову в плечи. Их глаза загораются, а в каждом движении появляется внутренняя уверенность.

Трихология — направление в медицине молодое, узконаправленное, на Дальнем Востоке дипломированных врачей совсем немного. И я одна из них. Получив высшее медицинское образование, сначала выбрала в качестве специализации дерматовенерологию и косметологию. Но после рождения ребенка столкнулась с такой проблемой, как выпадение волос. Стала изучать тему, заинтересовалась и поняла, что хочу этим заниматься. И как только мой малыш подрос, я отправилась на обучение в Москву.

В 2016 году я стала дипломированным врачом-трихологом и с тех пор постоянно самосовершенствуюсь, учусь. Например, я ездила за рубеж к профессору, специалисту международного уровня Акакию Цилосани. Теперь его методика трансплантации волос успешно применяется мной в Амурской области.

Принято считать: хочешь новую шевелюру — лети в Турцию. Я мечтаю сделать Благовещенск филиалом этой страны для тех, кто раньше ездил за границу, чтобы справиться с алопецией. Зачем уезжать далеко от дома, когда решить проблему можно здесь?

Я из семьи врачей, но никто никогда не давил на меня в выборе профессии. Все случилось по любви: с детства я играла в больницу, «лечила» игрушки. Став чуть постарше, решила, что буду дизайнером. Потом увлеклась музыкой. А в подростковом возрасте буквально за один день собралась в медицинский класс: подписала у мамы свою характеристику, забрала документы из старой школы и отнесла их в новую, где самостоятельно прошла собеседование.

С девятого класса у меня ни разу не было мысли о том, что я сделала неправильный выбор. Уже в старшей школе я принимала участие в научной конференции, для которой собирала у одноклассников и учителей волосы, рассматривала их под микроскопом, готовила доклад. Я тогда даже не знала, что есть специальное направление в медицине, но уже шла к нему.

Академические и практические знания в дерматовенерологии, косметологии и трихологии позволили мне открыть «Институт кожи» — клинику, где работают настоящие профессионалы с опытом более 10 лет каждый. К нам обращаются люди с разными проблемами, решение которых требует высококвалифицированной лицензированной помощи. В работе мы сочетаем разные методики, большое внимание уделяем социальному аспекту — помогаем тем, кто пострадал в ДТП, получил ожоги или травмы головы. Для них возвращение к обычной жизни с привычными чертами лица и прической — как часть терапии. К нам обращались пациенты, которые считали, что их случай безнадежен, а мы превращали их историю в успешный кейс. Это невероятно мотивирует расти самой и вести за собой других.

Много лет я консультирую коллег в бизнесе: от выбора направления до закупки оборудования и лицензирования деятельности. Помогаю людям находить свои сильные стороны, определять вектор развития, повышать доход. Моя суперспособность — поддерживать связи по всей стране с прекрасными специалистами в разных сферах, что позволяет мне найти полезную информацию по любому вопросу.

Сейчас я участвую в проекте при поддержке «Сколково» — «Мастерской наставников», где мой протезе вообще работает в другой сфере бизнеса. Также развиваю Ассоциацию организаций и профессионалов индустрии красоты Амурской области, основателем которой являюсь. Она нужна для того, чтобы специалисты обменивались опытом, повышали уровень своей работы и увеличивали средний чек в своих клиниках. Мне нравится воодушевлять окружающих и видеть, как развивается наш регион. Я много путешествую, анализирую ситуацию в других городах и понимаю, что в Амурской области много перспектив и классных профессионалов. Дальний Восток вообще ценен людьми. Так что куда бы я ни уезжала, всегда с радостью возвращаюсь домой, в родной Благовещенск.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Все ограничения у нас в голове, поэтому я уже делаю в своей области все, что могу, благодаря своим силам и поддержке бизнеса государством (я это реально вижу). Я могу здесь достойно жить и работать.

#ТОРГОВЛЯ

ЛИЦА.ДV 2023



ЯНА ПЕТУХОВА

Основатель и владелица компании
«Дальневосточный кабельный альянс»,
владелица бутика женской одежды
от российских брендов Vogue Boutique*



Прокладываем путь энергии на Дальнем Востоке

Яне Петуховой не составляет труда говорить на одном языке с заказчиками, ведь по образованию она инженер-электрик, а в жизни — влюбленный в свое дело человек, который гордится тем, чем занимается. А занимается она очень важным для развития Дальнего Востока делом — обеспечивает промышленные, транспортные, туристические и другие объекты всем необходимым для электроснабжения.



Электричество — моя стихия. У меня никогда не было сомнений на тему того, чем я хочу заниматься. Сразу после окончания ДВГУПС, где я училась на кафедре «Автоматика, телемеханика и связь», пошла работать в компанию «Электрический кабель». К тому моменту в этой сфере мне все было знакомо и понятно, я не только хорошо разбиралась в кабелях и электрике, но и умела паять реле, муфты и так далее. Был опыт работы на кабельном заводе, далее, работая в компании по продаже кабеля, я дослужилась до должности коммерческого директора. И вот тогда, поднимая компанию практически с нуля, я и поняла, что смогу заниматься своим делом. Так 10 лет назад и появился «Дальневосточный кабельный альянс».

Поначалу было очень сложно. Кризисы, проблемы с кадрами, денег очень не хватало. Наступали моменты, когда у меня опускались руки, я сидела и думала: «Господи, ну зачем все это нужно? Сидела в найме, и было все прекрасно».

Но сложности неизбежны, если занимаешься своим делом. И если ты не дашь им сломить тебя, они только закалят — и вот ты уже смотришь на ситуацию совсем по-другому, новым уверенным взглядом, просто делаешь свое дело и идешь дальше. И только отмечаешь, что компания растет. Вот заработали электролаборатория и цех по сборке щитового оборудования. Вот ассортимент электрики уже пересек планку в 15 000 позиций. Вот добавились электромонтажные работы под ключ. Но ты идешь и идешь дальше, не останавливаясь.

Меня вдохновляет то, как преображаются города благодаря нашей работе. Мы помогаем микрорайонам расти, поставляя все для электроснабжения. Наши светильники горят на протяжении многих городских улиц. Это невероятный кайф — знать, что ты оставляешь после себя что-то ценное, люди этим пользуются, ты приносишь реальную пользу.

С ростом репутации нашей компании растет и значимость проектов, которые нам доверяют. Наши объекты можно увидеть из космоса.

Самые масштабные и знаковые — это газопровод «Сила Сибири». Основная сложность была в логистике: маршрут проходит далеко от транспортной системы. 274 километра бездорожья, по которому надо доставить 40 тонн кабеля, и мы с этой задачей справились в срок.

Строительство космодрома Восточный. Это целый город со сложнейшей инфраструктурой для запуска ракет-носителей, самый молодой космодром мира. Это действительно знаковый проект для Дальнего Востока и страны, и я очень рада, что моя компания сыграла в нем важную роль. Амурский газоперерабатывающий завод, который будет запущен в 2024 году. «Горный воздух» — один из лучших горнолыжных курортов Дальнего Востока и всей России — благодаря нашим поставкам запустил новые трассы.

Мне очень нравится, что благодаря моей команде Дальний Восток становится лучше. Это мой дом, моя Родина. Здесь живут все мои близкие, мои родители, дети, друзья. Я родилась в Читинской области, а когда мне было четыре года, родители поехали строить БАМ. Так мы оказались в небольшом поселке Алонка, где тогда было всего 800 жителей. Там я ходила в детский сад и в школу, а потом поступила в ДВГУПС и осталась в Хабаровске. Я люблю эти места и готова в них возвращаться снова и снова, куда бы ни поехала.

Да, строить бизнес на Дальнем Востоке сложнее, потому что плотность населения гораздо ниже, чем на западе, но уровень деловой активности нисколько не ниже. И здесь есть с кем работать. К тому же в родном месте проще налаживать деловые коммуникации. Ведь я, например, состою не только в бизнес-сообществах, но и в туристических, играю в Braindo*, и, возможно, поэтому мне проще найти знакомых в нашем небольшом городе.

Я увлеченный человек, который любит свое дело и гордится им. Но это не повод ограничивать себя рамками, поэтому два года назад я открыла бутик женской одежды Vogue Boutique. В нем мы предлагаем нашим прекрасным покупательницам стильную одежду российских брендов. И мне нравится идея поддержки именно российских производителей одежды. Я считаю, что солнце встает на Дальнем Востоке, и раскачивать планету будем с этой стороны!

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я построила бы много спортивных детских парков в каждом городе. Чтобы детям было где кататься на скейтбордах, велосипедах, трюковых самокатах. Как открытых летних площадок, так и закрытых, чтобы зимой они могли тоже заниматься любимым делом.



ХАЛИЯ МАНУКЯН

Генеральный директор сети цветочных салонов
«Оранж»



Если тяжело,
значит, в гору

Для большинства людей оранжевая гербера — обычный цветок. Но для жителей Благовещенска это узнаваемый бренд цветочных салонов «Оранж», который 18 лет развивает Халия Манукян. Самый красивый и романтичный, но при этом один из самых сложных видов бизнеса все эти годы остается успешным в городе и теперь нацелен стать узнаваемым по всему Дальнему Востоку.



Еще 18 лет назад о цветах я не знала практически ничего. На моем подоконнике не было горшечных цветов, я не занималась их разведением, а из срезанных знала лишь несколько видов, из которых предпочитала розы. Их мне всегда дарит муж. Но в один прекрасный момент пришлось вникнуть во все цветочные тонкости, потому что мое дело нашло меня само...

По образованию я экономист. Профессия неромантическая, но и по своей натуре я всегда была ближе к точным наукам. Пока брат не предложил помочь ему в бизнесе. Тогда он только открывал цветочный магазин, и я встала за прилавок. Так появилась наша первая точка — маленькое помещение в одном из торговых центров Благовещенска. Я работала флористом, если так можно сказать (ведь я ничего не умела). Но если тяжело, значит, в гору! Это девиз, с которым я иду по жизни. Это сейчас ты открываешь в интернете обучающее видео и набиваешь руку. А тогда мне, чтобы научиться крутить простейшие букеты, приходилось ходить по другим цветочным и смотреть, как там работают флористы, а потом возвращаться к себе на точку и копировать по памяти. Так и работали первое время. Бывало, придет клиент за определенным букетом, а ты не можешь его собрать — опыта и знаний нет. Поэтому сначала продавали совсем мало.

В каком-то смысле нам повезло: к нам стали приходить на работу уже опытные флористы, и почти сразу подобралась довольно сильная команда. Начали расширяться, открыли новые точки в городе. Из-за прилавка я ушла и взяла на себя финансовые процессы, стала руководителем уже целой сети цветочных салонов.

Мы всегда в курсе модных тенденций. Регулярно отправляем на обучение наших сотрудников и приглашаем известных российских флористов к себе. Флористика — это не только красота и творчество, но еще и тяжелый труд. Многие приходят к нам с воодушевлением, но стажировку выдерживают не все. Тяжелые вазоны, холодная вода, работа в холодильниках, исколотые шипами руки. В команде остаются самые стойкие.

В 2009 году мой брат сделал мне подарок: передал право владения цветочным бизнесом, который я решила масштабировать. Сеть салонов — хорошо, но это розничная продажа, основной поток клиентов только по праздникам. Поэтому я открыла оптовый магазин, который бы обеспечивал цветами все салоны города и мог выполнить любой, даже самый большой или необычный заказ.

Я всегда стремилась не просто продавать, а принимать участие во всех значимых проектах нашего города. Так, уже 10 лет «Оранж» — партнер фестиваля театра и кино «Амурская осень». Наши цветы дарят ветеранам на День Победы. По праздникам наши букеты отвозят в дома престарелых и детские дома. Когда к нам обращаются за помощью, мы всегда отвечаем и не остаемся в стороне.

Сегодня «Оранж» — это не про «купить цветы к празднику», это целый комплекс услуг, начиная от помощи в пересадке и уходе за растениями и заканчивая дизайн-проектами для домов и офисов. Нам доверяют свои растения, как здоровье врачам. Знают, что с нами они в безопасности.

Недавно мы начали развивать новое направление — озеленение территорий — и привлекли для этого в команду ландшафтного дизайнера. Мы высаживаем растения как на личных участках, так и на городских площадках. Один из таких проектов — озеленение сквера «Бабочка» в центре Благовещенска. Совместно со строительной компанией мы смогли сделать красивое и уютное место для отдыха, которое уже полюбили горожанам, и очень рады, что смогли внести свой вклад в благоустройство города.

Сейчас «Оранж» — одна из крупнейших сетей цветочных салонов, и теперь мы выходим за пределы города. Каждый салон у меня под присмотром: в любое время я могу приехать и решить возникший вопрос. Теперь нужно учиться делегировать, найти ответственных людей, которые, как и я, горят этим делом. Но планы у меня грандиозные: зайти во все большие города Дальнего Востока, а там, может, и по России. «Оранж» уже знают многие, спрашивают про франшизу, но я пока не готова. За свое дело я болею всей душой и пока хочу всем заниматься сама. За столько лет я так к этому прикипела, что без цветочного бизнеса себя уже не представляю. Этим я бы занималась в любом городе мира, но живу в Благовещенске, и покидать этот уютный город у меня пока и в мыслях нет.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Чтобы каждый год были новые большие достижения и поводы гордиться нашим краем. И чтобы каждый житель был счастлив.



АЙТАЛИНА ФЁДОРОВА

Владелица шоурумов Auligoom*, основательница женского клуба Auli



Объединять людей

Эту девушку можно назвать первооткрывательницей. В родном городке она создала первый клуб для женщин, которые хотят успевать все: и выглядеть супер, и зарабатывать, и заботиться о семье. А сколько через ее шоурумы прошло довольных клиентов! Если есть на свете герои, призванные вести за собой целые толпы, то Айтилина одна из них. Все, за что она берется, бьет энергией жизни.



Мое кредо — быть профессионалом в деле, за которое взялся. Поэтому торговлю можно назвать моим призванием. Помню, еще со студенчества любила красиво наряжаться и всегда выбирала только качественные вещи. Считаю, что не настолько богата, чтобы переплачивать за постоянную покупку дешевых. К тому же одежда — это не просто кусок ткани, а способ изменить восприятие себя, свое мышление и стать другим человеком. Я замечаю это и по своим клиентам. Была у меня санитарка, карьера которой пошла в рост после того, как она стала лучше одеваться. Сейчас она старшая медсестра.

Первый магазин мы открыли в Нюрбе в 2008 году. Сперва продавали шапки и шубы, а потом базовые стильные вещи премиум-класса. Бизнес развивался, покупатели были довольны, я счастлива. Но потом настали ковидные времена, и пришлось выйти из зоны комфорта. Как-то мы разговорились с клиенткой, она жаловалась то ли на замкнутость, то ли на боязнь людей. Я посоветовала, как себя вести, чтобы перебороть в себе это. И тут она говорит: «А ведь у тебя даже профиль в соцсетях закрытый, ты сама стесняешься публики. Как ты можешь мне советовать?» В общем, взяла меня на слабо, но благодаря этому разговору бизнес обрел вторую жизнь — я открыла аккаунт для всех и начала продавать через него. Когда у всех все было плохо с продажами, наши вещи заказывали из других регионов, а местные приезжали за покупкой и примеркой на дом.

Два года назад я задумала открыть шоурум в Якутске. Расстояние от Нюрбы — 800 км, дорога нелегкая, а весной и осенью, во время распутицы, ее даже закрывают. Мне пришлось жить в этом городе, чтобы контролировать открытие магазина. Спустя несколько месяцев я поняла, что безумно скучаю по родной Нюрбе, по этому маленькому, с населением в 10 000 человек, городишке, по знакомым улицам, людям, подругам. В итоге решила вернуться на малую родину, потому что хочу развивать то место, где прожила почти всю свою жизнь.

Идею создания женского клуба я вынашивала три года. Наблюдала за знакомыми, подругами, своими покупательницами и понимала: это то, что им нужно. Объединять людей для меня не в новинку, когда я была молодая, как-то устроилась работать на рынок, потом подтянула туда всех подруг, знакомых, однокурсниц. После работы мы вместе отдыхали и развлекались — это было первое крепкое женское сообщество, созданное мной.

С возрастом ушла прежняя решительность, зато я стала больше бояться, что не справлюсь. И снова бросила себе вызов. Жить здесь и сейчас вообще стало моим девизом с тех пор. Съездила на один нетворкинг в Якутск и вернулась другим человеком. Сразу же написала в сторис в мессенджере, что создаю клуб для женщин, все желающие могут присоединиться. В первый час мне написали человек 20! Сейчас нас уже 45. В Аулі приезжают стилисты, эксперты по финансовой грамотности, недавно была онлайн-встреча с владелицей салонов красоты в Москве, она тоже из маленькой якутской деревни. Также проводим мастер-майнды. Как-то после такой встречи одна женщина даже нашла новый способ дохода. Она шила одежду и бесплатно обучала этому других, но к ней ходили всего две девочки. На мастер-майнде мы посоветовали ей начать продавать свои услуги. Она съездила на обучение по созданию курсов, вернулась в Нюрбу, открыла платное обучение шитью и получила очередь из желающих на два месяца вперед! Я хочу распространить Аулі и на Якутск, потому что пишут и просят об этом все чаще.

Говорят, в Якутии живут очень целеустремленные люди, заряженные на развитие. Я согласна, но это еще не все. Наш народ очень сильный и закаленный крепчайшими морозами. Но, несмотря на суровые условия, мы очень радушны и гостеприимны. Это все открывается не сразу, а с возрастом, когда учишься любить свою родину без сравнения и мыслей на задворках сознания, что «у соседа трава зеленее». Некоторые уезжают, отмахиваясь, что там развитие и возможности, но на самом деле благодаря интернету развитие может быть везде. Весь мир сейчас как одна большая деревня.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы списала жителям все долги по ипотекам и кредитам, снизила цены на электричество, газ и стройматериалы, ввела бесплатное образование для всех. Проникла бы в головы и изменила мышление людей, чтобы в регионе стало больше амбициозных, целеустремленных мечтателей, готовых менять мир к лучшему.



ЕВГЕНИЯ ЧИГИРЕВА- ПИНИГИНА

Владелица мехового салона «Мехея»,
создатель бренда экошуб ECO MY ECO Studio*



Слушать себя и свои желания

Стать бизнес-леди — об этом Евгения Чигирева-Пинигина мечтала всегда. Ей нравится управлять своей жизнью, ставить перед собой цели и достигать их. Она хотела красивый бизнес, и меховой салон оказался именно таким делом. Для Евгении салон «Мехея» стал инструментом, который помогает нести в этот мир красоту, тепло и заботу.



Я родилась в суровых условиях Дальнего Востока, который закалил мой характер, но не смог закалить мой организм. Я очень теплолюбивый человек, и зима для меня — настоящее испытание. В вечном поиске тепла и комфорта родилась идея мехового салона. Мех — это про красоту и про роскошь. Получается, что все пазлы для исполнения мечты о красивом бизнесе сошлись.

В 2014 году салон «Мехея» открыл свои двери в Хабаровске. В основу бизнеса с первых дней я заложила несколько правил. Первое — это упор на высокое качество и доступную цену. Второе — трендовые модели, которые долго не теряют своей актуальности, ведь покупка шубы — это своего рода инвестиция, которая должна приносить своей владелице максимальную пользу.

Такой запрос смогли удовлетворить российские производители. Уже много лет я работаю лишь с отечественными фабриками, а это дает возможность предлагать клиентам не только готовые изделия, но и шить по индивидуальным запросам. Таких, кстати, становится все больше. Вообще, концепция нашего салона «каждой красивой девушке — по красивой шубе». А у нас в Хабаровске так много красивых и стильных женщин!

Три года назад в моей личной жизни произошли глобальные изменения. Я оказалась одна, без поддержки, и начала новый этап в жизни и бизнесе практически с нуля. Это был некий вызов, который определил мою дальнейшую судьбу и дал мне мощнейший потенциал двигаться вперед. На тот момент у меня были дети, небольшая сумма денег и энтузиазм заниматься тем, что приносит удовольствие. Имея небольшой бюджет, я открыла тогда еще не пользующееся популярностью направление и стала успешно развивать линию экомеха под новым брендом ECO MY ECO.

Хабаровчане сначала скептически относились к такой альтернативе натуральным шубам, считали их нестатусными, и я лично каждой покупательнице объясняла преимущества экомеха и несла в массы идею об этичной моде. Над каждой коллекцией экошуб я работаю сама и всегда нахожусь в поиске новых интересных идей использования этичного меха в верхней одежде.

Только через год люди стали осознавать, что экошубы — это мировой тренд и обладать хотя бы одной такой шубкой должна каждая современная девушка. Вместе

с этим мне удалось вернуть свой бизнес, и я параллельно стала заниматься двумя направлениями: экошубами и натуральным мехом. И сейчас я чувствую в себе огромную энергию, чтобы развивать дело, которое я выбрала с легкой руки 10 лет назад.

Я регулярно поддерживаю различные проекты, модные показы, с удовольствием принимаю участие в них под брендом «Мехея». Этим летом я стала одной из победительниц в категории «Миссис» на всероссийском конкурсе «Ты уникальная». Пошла на этот конкурс, чтобы заявить о себе и своем любимом деле с большой сцены. И в который раз убедилась, что приняла правильное решение, слушая себя и свои желания. Это мое вдохновение и главная мотивация, а еще мощную энергию для свершений в работе дают отклик женской аудитории и положительные эмоции наших покупательниц.

За свою жизнь я успела пожить и на Камчатке, и в Хабаровском крае, не представляю себя без Дальнего Востока. Где бы я ни была, я понимаю, что самый любимый и уютный город для меня — это Хабаровск. Он ближе мне по энергетике, мне здесь комфортно. У нас великолепная природа, и, наверное, мое место силы — озеро Амур, меня порой просто тянет туда, хочется оказаться среди первозданной природы, в этой красоте и необычной атмосфере. Это место, куда бы я возвращалась снова и снова.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Выделила каждой дальневосточной семье по полмиллиона рублей, чтобы люди смогли съездить в теплые края, почувствовать этот контраст и осознать нашу силу. Пусть у каждой семьи на Дальнем Востоке будет возможность посмотреть мир и понять, насколько мы, дальневосточники, классные.



ЕЛЕНА ТОКМАКОВА

Создатель международной консалтинговой компании в сфере услуг и транспорта с Китаем INTEX GROUP CONSULT LTD¹, совладелец авторского дизайнерского бренда платьев Luna Bella dress², инструктор по нейрографике, женский психолог, психотерапевт



Бизнес для души

С самого детства она мечтала путешествовать по миру и никогда не видела границ и трудностей. Поэтому, когда выросла, создала собственный бренд платьев и организовала международный бизнес. Она тонко находит грань между мужской деловой хваткой и женственной натурой и точно знает, что мечты сбываются.

#ТОРГОВЛЯ

Я с детства знала, что мечты исполняются. И это стало моим жизненным кредо. Все достижения, которые я получила, произошли благодаря им.

Я родилась на Дальнем Востоке, в Петропавловске-Камчатском. Мои родители приняли решение перевезти меня к бабушке с дедушкой. В Благовещенске я поступила в институт, чтобы изучать внешнюю экономическую деятельность. Специальность дала возможности для создания международного бизнеса.

Буквально напротив Благовещенска находится Китай. Во время обучения в Амурском государственном университете я ездила на стажировку в Пекин. После окончания учебы в вузе сразу приняла решение о переезде в Гуанчжоу. Мне был 21 год, и я прожила в Китае до 35 лет. После этого я вновь вернулась в Благовещенск. Дальний Восток всегда возвращает меня обратно, где бы я ни была. Наверное, быть тут — моя судьба.

По природе я люблю мир, люблю жизнь. А рутину я не люблю, мне не нравится делать одно и то же. Поэтому я всегда занималась разными видами деятельности одновременно. Сейчас у меня два основных направления, и работа с Китаем — одно из них. Я считаю себя экспертом в сфере международного бизнеса. Второе направление — это женская психология и нейрографика. У меня есть женский клуб по психологии, в котором более 100 прекрасных женщин, мы собираемся каждую неделю, обсуждаем психологические темы и рисуем нейрографику. Это моя миссия — помогать женщинам становиться лучше, красивее и мудрее.

Когда я жила в Гуанчжоу, мне удалось попасть в компанию, которая занималась сотрудничеством между Китаем и Россией. Я получила колоссальный опыт работы с клиентами из разных стран. Когда я уволилась, то поняла, что могу работать самостоятельно. Шаг за шагом я росла, а в 23 года открыла в Гонконге свою компанию INTEX GROUP CONSULT LTD. Она предоставляет такие услуги, как поиск фабрик и заводов в Китае, полное сопровождение сделок — от юридических моментов до получения товара на складе, таможенное оформление и логистику. Гордость нашей компании — поставка материалов для строительства олимпийских объектов в Сочи, более 100 тендерных поставок, сотрудничество с крупнейшими торговыми центрами России, поставка всех материалов для строительства кинотеатров в Хабаровске.

Сложности в международном бизнесе есть всегда. А моя специфика заключается в том, чтобы работать

#Благовещенск #психология #нейрографика

с ними и решать их. Я не берусь за поставку товаров, если понимаю, что на производстве не смогут сделать их качественно. Поэтому люди могут работать с Китаем безопасно.

Параллельно я изучаю психологию и психотерапию. Это помогает понять запросы клиентов. А еще развиваю бизнес для души, который стал осуществлением моей большой женской мечты.

С детства мне нравилось одевать кукол. И сама я любила носить платья. Это стало началом для создания собственного бренда красивых дизайнерских платьев Luna Bella. Производство идет в Китае, и опыт работы с этой страной помог мне продвинуться в своем деле. Сейчас знаменитости в моих платьях выходят на красные дорожки и выступают на сцене.

Свои проекты я веду самостоятельно. Мои родители дали мне крылья, финансовые возможности для обучения за границей, для путешествий. Они всегда меня поддерживали. Мама была врачом-руководителем, так что, можно сказать, что я пошла по ее стопам.

На данный момент главная цель в моей жизни — построить семью. Я уже реализовала себя в сфере бизнеса и сейчас развиваюсь дальше. Теперь у меня, может быть, для кого-то обычная и простая мечта — создать крепкую любящую семью.

Иногда я думаю: занималась бы я тем же самым, если бы родилась не на Дальнем Востоке? Скорее всего, нет. Я считаю, что меня привела сюда судьба. Дальний Восток — это самые прекрасные и красивые женщины. Это очень добрые, отзывчивые, благодарные и открытые люди. Дальний Восток — это возможности для развития бизнеса с Китаем. Дальний Восток — это будущее России.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы создала институт семьи и добавила бы предмет о семейных ценностях в каждую школу. Чтобы дети с детства знали, как правильно относиться друг к другу. Чтобы они понимали, что такое любовь, благодарность, взаимопонимание и уважение. Я бы хотела, чтобы такие институты существовали не только на Дальнем Востоке, но и по всей России.

#ДИЗАЙН

ЛИЦА.ДV 2023



ИРИНА КУГАЙ

Основательница студии современного дизайна
и ремонта ARTHOUSE*



Тенденции с потенциалом

Мода — это запрос, который существует в настоящем, поэтому в компании Ирины предлагают будущее: интерьеры, опережающие современность, комфорт и уют нового уровня. В ARTHOUSE работают люди, посвятившие жизнь красоте, эстетике и искусству, ведь их миссия — превратить дом в место, куда хочется возвращаться.



Я люблю, когда все обставлено красиво, комфортно и уютно, поэтому стремлюсь к идеалу в интерьере. У ARTHOUSE мой характер. Дизайнеры никогда не скажут: «И так сойдет», а будут корпеть над проектом, пока не удовлетворят свою эстетическую потребность. Интерьер будет шикарным благодаря их художественному вкусу и грамотным благодаря согласованию с инженерами и монтажниками.

Я не создаю интерьеры на пике моды — мои проекты заточены под будущее. Знаете, как бывает: клиент захотел деревянные рейки в спальню, потому что «сейчас все так делают», а когда ремонт завершился, они устарели. Совсем другое дело, когда мы немного опережаем время и внедряем в проект тенденции с потенциалом, о которых пока мало кто знает. Но не все мои клиенты — новаторы. Если человек захочет комфортный и уютный интерьер с уже привычными решениями, он его получит. В дизайне очень важны детали, и чтобы наши клиенты могли дополнить его, я хочу открыть магазины декора и посуды «Ах!Декор» по всей России. Первый появится в Благовещенске уже в декабре.

Репутация не приходит в один момент. Прежде чем ARTHOUSE доверили свои проекты федеральные компании, среди которых «НИПИГАЗ», «СИБУР», «Газпром», турецкая компания «Ант Япы», и обратились первые лица области, я развивалась как профессионал. Посещала международные выставки, обучалась у производителей итальянской мебели и декора, разбиралась в чертежах, пока училась на инженера.

Да, мой путь к дизайну помещений был путем через тернии к звездам. К одиннадцатому классу перестал помогать отец, а мама тянула нас на две тысячи рублей в месяц. Я до сих пор помню улыбчивую девушку с пачки маргарина, который мы обменяли на курицу-несушку для разведения цыплят. Ночью они вылупились и все до одного замерзли. Это был провал. Конечно, от такой жизни мне хотелось сбежать.

Я сбежала — к новым проблемам. Пришлось пройти через кипу скучных профессий, чтобы наконец найти свое место. Все началось с универа: мама настаивала на «серьезном» образовании, а я мечтала стать дизайнером. Это тянулось из детства. Когда меня спрашивали: «Кем ты мечтаешь стать?», я отвечала: «Модельером!» и шила коллекции моим куклам, а потом себе — из маминых нарядов. В итоге мы с ней сошлись на компромиссе, и я поступила на инженера компьютерных

технологий. Не могу сказать, что это было бесполезно: я научилась пониманию чертежей и правильности расчетов. А что такое качественный интерьер без этого?

Моя судьба ускользала от меня вплоть до пятого курса. После защиты диплома я пошла за одногруппниками в МЧС. Сіжу в кафе перед встречей с начальником, смотрю на толстую пачку бумаг и думаю: «Ну и как ты будешь каждый день ходить в форме? Ты ведь терпеть не можешь два дня подряд надевать одно и то же. И вообще, твоя ли это история? Ты же так любишь общение с людьми и творчество!» Как понимаете, все документы, которые я так скрупулезно собирала, полетели в корзину. В тот же день меня взяли на работу в интерьерный салон менеджером по продажам. А через год повысили до директора салона — самый молодой сотрудник стал руководителем коллектива. Уже тогда я понимала, как должен работать бизнес.

В 2013 году я осознала, что дальше могу сама, и ушла из компании. Едем с другом до Хабаровска, ужинаем в вагоне-ресторане. Он хорош в ремонтах, за мной — опыт руководителя интерьерного салона, слово за слово, так и родилась идея открыть ARTHOUSE. Потом основали студию дизайна, через два года случился моносалонный салон дверей Sofia*, а в 2017 году отстроили центр дизайна интерьеров площадью 700 квадратных метров. Наши коллеги из Москвы говорили, что это один из лучших интерьерных салонов в России! Судите сами: эксклюзивный ассортимент, европейские бренды и интересные российские производители, свой дизайн, комплектации и реализации проектов. Компания стала создавать и реализовывать интерьеры под ключ.

Действительно, с высоты прошедших лет кажется, что мы стали тогда в какой-то степени первооткрывателями в Благовещенске. Начали дарить людям уютные дома и удобные помещения. Не скрою, что в какой-то момент я думала о переезде, но сейчас, надышавшись воздухом путешествий, понимаю, что сердце признает только Родину.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы сделала Благовещенск столицей нашей страны, построила в городе международный аэропорт, а также ввела безвизовый режим в Японию, Китай и Корею для всех дальневоздушников.



НАТАЛЬЯ НЕЕЖКО

Дизайнер общественных и жилых интерьеров



Самое ценное
в моей работе —
видеть

Интерьер — это не про выбор обоев и кресел. Интерьер — это целый мир. Язык, который негласно расскажет вам о хозяине. В этом убеждена частный дизайнер Наталья Неежко. Она уверена: хороший интерьер начинается с осознания человека, что ему нужно для счастья. И помогает открыть многогранный мир личности каждого.



Я занималась бы дизайном даже на Луне. Самое главное — найти свою роль, при которой то, чем ты занимаешься, не будет казаться тебе работой. Моя — рисовать мечты. Каждому нужен дом. Это место силы. Целый день мы где-то совершаем подвиги, но при этом существует место, куда мы можем вернуться зарядить свои батарейки.

Многие люди не думают про свой интерьер как про источник радости и положительных эмоций. На самом деле это важно! Интерьер должен хорошо «сидеть» у нас в душе. Должен раскрывать наш характер. Он всегда влияет на наше настроение. Мы должны окружать себя тем, что приносит радость. Представьте: вы просыпаетесь утром, а вокруг то, что вам откликается, что красиво для вас! Ваш внешний и внутренний мир синхронизируется, наступает полная гармония, и вы заряжены.

Сколько себя помню, я всегда занималась творчеством. Люблю рисовать и рукодельничать, люблю все красивое, люблю создавать и когда другие создают. Это мой способ взаимодействия с миром. Все, что мы делаем, мы делаем для того, чтобы испытать радость и счастье, нам важно жить в гармонии.

Прийти в дизайн было моим осознанным выбором. Я мечтала об этом со школьной скамьи, но путь оказался небыстрым. В селе, где я жила, должной подготовки не получила, поэтому поступила на худграф в педагогический колледж, и я очень люблю этот период своей жизни. А потом случилась сама жизнь. Семейная, рабочая — и понеслось... Я успела попробовать себя в разных сферах, накопила опыта и в один прекрасный момент решила, что не хочу грести туда, куда несет меня жизнь, я хочу плыть к своей мечте! Пришлось в какой-то период стиснуть зубы, перемены штормили. Но оно того стоило, у меня был хороший наставник, и когда руки опустились, я всегда могла рассчитывать на волшебный пендель! Спасибо поддержке близких и тем людям, которые стали моими учителями в широком смысле слова. Мне везет встречать хороших людей в своей жизни! Наконец я стала тем, кем мечтала стать с детства.

В нашей профессии важно, насколько хорошо мы сумели понять тех, для кого беремся создать интерьер. Жилой интерьер — это всегда очень индивидуальная история. Все заказчики уникальны. У каждого из них — своя вселенная, к тому же у каждого помещения — свой характер. Мы много беседуем о жизни, на какие-то отвлеченные темы, я стараюсь услышать все сказанное

и считать несказанное. Мой «сверхвопрос»: что сделает этого человека счастливым, что для него счастье? Нам предстоит пройти долгий путь вместе.

Самое ценное в моей работе — видеть, когда человек, попадая в другое пространство, испытывает иное ощущение себя. Это как перейти на новый уровень. Интерьер — это ведь не о том, в какой цвет стены покрасишь, какой диван поставишь, интерьер вообще не об этом! Он о счастье, об энергии, об эмоциях, и я ко всему этому причастна. Я людям помогаю испытывать новые ощущения. Я люблю видеть и проживать процесс, когда идеи, которые витали в моей голове, превращаются в чью-то реальность.

В общественном интерьере эмоции тоже на первом месте. В кафе, в ресторан и даже в магазин мы идем за эмоциями. Интерьер в этом играет большую роль. Люблю работать с общественными интерьерами, здесь всегда большое поле для творчества, когда разрабатываешь концепцию. И мне всегда интересно попробовать сделать то, чего еще не делала. Несомненный плюс в моей деятельности — общение с интересными творческими людьми, с художниками, декораторами, мастерами различных сфер. Из минусов — рутинная работа за компьютером, чтобы эта красота получилась. Ну и пыль на стройках.

Но есть глобальная цель — делать жизнь вокруг себя лучше, краше. Теми инструментами, которые мне доступны. Я не строю наполеоновские планы, мне хочется жить в комфортном для меня состоянии творческого человека, хочется быть полезной обществу, но не растерять радость творить, не превратить процесс в рутину. Мой жизненный девиз — делай то, что любишь, и люби то, что делаешь. Это важно. Браться за дело нужно с любовью или не браться вовсе, если душа не лежит.

Поэтому занималась бы я тем же, если бы жила не на Дальнем Востоке? Да. Однозначно. Я занималась бы дизайном даже на Луне.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы добавила красоты. Природной красотой наш регион не обделен, а рукотворной не хватает. Вид из окна — это часть твоего интерьера, значит, часть жизни. Чтобы красиво было в каждом уголке. И больше арт-пространств, галерей и других интересных мест, где можно получить эстетическое удовольствие.



ЕГОР СУСЛИН

Коммуникационный дизайнер



Найти профессию, которая вдохновляет

Коммуникационный дизайнер — это не просто дизайнер, который создает красивую картинку для сайта. Это тот, кто передает мысли, миссии и призывы брендов или компаний через визуальные решения. Таким специалистом в сфере дизайна является Егор Суслин. С помощью правильного сочетания цветов, типографики и других визуальных элементов его работы помогают стать заметнее федеральным и дальневосточным брендам.



Я всегда хотел найти профессию, которая бы меня вдохновляла. Рутинная работа с документами, например, не для меня, но понял это не сразу.

Я родился и вырос на севере Амурской области. В Благовещенске получил высшее образование — социолог в сфере экономики. Но понимания, куда я пойду работать и, главное, куда бы хотел, не было совсем, даже когда диплом был уже на руках. Поэтому решил уехать из Благовещенска, чтобы найти себя. Пожил в Китае, затем в Питере. Попробовал себя в разных сферах. А через год вернулся обратно. Думал, ненадолго, но ошибся.

Тогда я уже смотрел в сторону маркетинга и рекламы, понимая, что хочу работать именно в этой сфере. Удачно подвернулось объявление о поиске дизайнера в рекламное агентство. В этот момент у меня на руках уже был обратный билет в Питер. Но решил сходить. Помню, пришел тогда с рисунками, которые уже пробовал создавать в программе. В итоге меня взяли на должность младшего помощника. Сдал билет в Питер и погрузился в работу. Мы занимались созданием баннеров, оклейкой машин, и параллельно я продолжал изучать дизайн.

А спустя два года решил уйти... в маркетингологи. Навыки дизайнера мне помогли: на новом месте я создал свой первый серьезный проект с рекламой и получил ценный опыт работы с предпринимателями. Успевал заниматься и собственными проектами — прошел обучение по веб-дизайну и оформлял сайты. Клиентов становилось все больше, а дополнительный заработок стал ощутимо превышать зарплату на основной работе.

Поэтому ушел туда, где меня хорошо «натаскали» в веб-дизайне. Ежедневный поток сайтов для предпринимателей, специальные фотосъемки, оформление интернет-магазинов... Это была большая работа, благодаря которой я продолжал учиться. Курировал мои проекты арт-директор. С его помощью я смог брать на себя выполнение масштабных заказов. Один из таких — многостраничный сайт для крупной логистической компании, которая осуществляет международные перевозки. За месяц я создал дизайн всей системы с нуля. Начиная от идеи, как это будет выглядеть, и заканчивая текстом, кнопками и шрифтами. Я сделал десятки проектов как для небольших фирм, так и для крупных российских предприятий. Например, полностью создал сайт для кредитного центра, сделал торговую площадку для крупной компании по производству професси-

онального оборудования — всего не перечислить, да и нельзя. Со многими пришлось заключить договоры о неразглашении. Это обычная практика.

А этой осенью началась новая страница в моей жизни. Мне предложили стать арт-директором в коммуникационном агентстве, и я согласился. Теперь моя работа — это не просто выполнять заказы, но и руководить проектами компании. Я отвечаю за весь визуал, дизайн, который делает команда, руковожу маркетингом, отвечаю за фотосъемки. Кстати, мы одни из немногих на Дальнем Востоке, у кого есть предметная фотостудия для бизнеса.

Компания работает давно, есть свои крупные клиенты. Но сейчас мы начинаем путь в новом направлении — digital*. Я отвечаю за все, что касается сайтов, социальных сетей, контекстной рекламы. Это новый для компании путь. Создаем не просто дизайн, а связь между брендом и клиентами с помощью цветов, типографики, логотипа и других элементов дизайна. Так, сейчас мы работаем над созданием фотокниги для Бурейской ГЭС. Но индивидуальные проекты я не забросил. В данный момент, например, занимаюсь созданием сайта экокампуса на берегу Байкала. Идей у меня много.

Из-за разницы во времени иногда бывают сложности с клиентами из западной части страны. А есть те, кто, наоборот, с радостью идут на сотрудничество. Всегда говорю: пока вы спите, я работаю. Пока я сплю, вы вносите коррективы. Так мы выигрываем время. В этом я вижу большой плюс жизни на Дальнем Востоке. Когда я был младше, мне хотелось рвануть куда-нибудь за границу или на запад. Сейчас уже успокоился. Люблю Благовещенск за то, что он удобный. Любая точка города — в пешей доступности. За окном солнечно, а на правом берегу Амура другая страна — Китай. Да и друзья с родителями рядом. Идеальное место для жизни.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Организовал бы поддержку креативных и смелых проектов со стороны бизнеса. Объединил творческих людей нашего региона в кластер, чтобы они вместе создавали интересные пространства, музеи и в целом улучшали облик нашего города. Привез бы самые креативные выставки со всего мира, например экспозицию «Фантастик-пластик» из Московского музея дизайна.

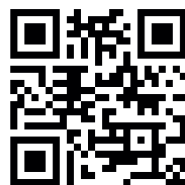
#МАРКЕТИНГ И PR

ЛИЦА.ДV 2023



АЛИНА БОГАТОВА

Заместитель директора по информационной работе и развитию хоккейного клуба «СКА-Нефтяник», бывший коммерческий директор хоккейного клуба «Амур», дипломированный спортивный журналист



Держать удар и идти вперед

Всегда заряжена позитивом и способна одной идеей вдохновить тысячи людей. Приехала на Дальний Восток и осталась, чтобы стать связующей нитью между популярными спортивными клубами и армиями болельщиков.



Я живу на два города. В Хабаровске родилась, в Москве прошли детство и студенческие годы. В 2013-м, сразу после окончания института, поехала работать в хоккейный клуб «Адмирал» во Владивосток. Думала, на один сезон, но вышло иначе. Через два года переехала в Хабаровск. Как один миг пролетели 10 лет моей жизни на Дальнем Востоке.

Видимо, где родился, там и пригодился. Родители смеются и ждут меня в Москве, но я уже считаю себя очень «дальневосточным» человеком. Мне здесь хорошо, я дышу полной грудью и получаю огромное удовольствие от жизни. На Дальнем Востоке первое время меня удивляло вообще все — праворульные машины, выбор продуктов в магазине, открытость и отзывчивость людей. Мне долго пришлось привыкнуть к климату, и я не привыкла к нему до сих пор — все еще в шоке от влажности летом и от холода зимой. Я родилась в спортивной семье и росла на ледовых аренах. Мой папа, Андрей Богатов, всегда следил за хоккеем и с шайбой, и с мячом, играл в футбол и был тесно связан со сборной России по хоккею с мячом много лет назад. Дядя, Вадим Богатов, — мастер спорта международного класса, чемпион СССР, чемпион России, обладатель большого количества кубков в составе национальных команд по хоккею с мячом. В нашем доме всегда были хоккейная форма, баулы, клюшки и отбитые шайбой плинтуса, потому что мой младший брат, Артемий Богатов, хоккеист. Сейчас он вице-чемпион России среди студентов.

Спорт всегда очаровывал меня своей уникальной способностью объединять людей. Это триггер, который вызывает мурашки по телу. Только представьте, что 20—25 человек на льду способны объединить многотысячную армию болельщиков. Горжусь, что принимаю непосредственное участие в коммуникации спортивных команд с людьми, которые в них верят.

На протяжении многих лет я занимаюсь созданием и продвижением спортивных брендов, организацией мероприятий, сувенирной продукцией и магазинами, билетами и абонементом, маркетингом, работой с партнерами и спонсорами. Собираю команды и управляю коллективами. Мне важно, чтобы каждый чувствовал свою сопричастность и нужность проекту. Самое главное для человека — быть нужным. Иначе зачем мы здесь? Моя жизнь очень яркая, бурлящая, иногда мне становится дурно от осознания того, что своим временем управляю не я, а моя работа. У нас огромное количество подрядчиков и партнеров в разных часовых

поясах, работать приходится круглосуточно, и мой муж уже смирился с тем, что я работаю даже во сне. От каждой прожитой минуты стараюсь получать максимальное удовольствие. Умею видеть прекрасное в обычном и очень люблю людей. Я была в патовых ситуациях, но каждый раз понимала, что надо держать удар и идти вперед, нельзя заикливаться. Меня очень заряжают идеи — мои или чужие, неважно.

Закулисье хоккея более многогранное, чем его видят болельщики и подписчики. Я не транслирую людям, как сложно дается результат, не жалею и крайне редко могу признаться, что нервы на пределе. Нашу работу можно сравнить с фейерверком: сиюминутный вау-эффект, но сколько времени и усилий понадобилось для его запуска. Одни из самых масштабных проектов, к которым мне удалось прикоснуться, — организация форума «Открытые инновации» в «Сколково», Гайдаровского форума РАНХиГС, корпоративных мероприятий «Аэрофлота» в Москве. Во Владивостоке еще совсем молоденькой я режиссировала всероссийский флешмоб ко Дню Победы, в котором участвовали тысячи человек. Плюс 10 сезонов в КХЛ и более 500 матчей при аншлаговых трибунах. Это все, я считаю, солидные федеральные масштабы.

Никогда не планировала, но уверенно и быстро шла по карьерной лестнице, рано стала руководителем. Однако жизнь не раз давала мне понять, что лучше не загадывать, а просто наблюдать за изменениями. Если завтра вы проснетесь и решите все круто изменить — почему бы и нет? Все нужно делать от сердца и главное — оставаться верным самому себе.

Семья — мой фундамент, мой кит, на котором я уверенно стою. Мои родители, муж, которые верят в меня. Это очень ценно, и я чувствую себя максимально счастливым и защищенным человеком.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы всем показала Дальний Восток. Приложила бы все усилия для развития туризма, чтобы жители нашей страны и не только могли оценить эти масштабы и красоты. Сделала бы прямое доступное авиасообщение между всеми регионами, включая Курильские острова. Хочу, чтобы люди пережили это удивительное знакомство с Дальним Востоком, как я когда-то.



НИКОЛАЙ ГРИБОВ

Интернет-предприниматель,
интернет-маркетолог, таргетолог,
специалист в сфере онлайн-образования



Тумблер авантюризма

Однажды Николай Грибов пришел в соцсети, чтобы выплеснуть нерастраченную энергию. Так он стал Колясом — блогером с многотысячной аудиторией. Однако энергии и желания расти было столько, что за несколько лет Коляс стал автором и руководителем крупных онлайн-проектов. Сегодня Николай Грибов — блогер, который точно знает, как не только стать популярным в интернете, но и создать свой цифровой бизнес.



Я родился и вырос в Райчихинске. Особых увлечений в те годы не было, не считая компьютера и видеоигр, — это была моя страсть. Наверное, так и зародилась тяга к айтишным движухам.

Я жил свою подростковую жизнь, особо ничего не делаю. Но в универе меня будто метнуло в сторону компенсации. Я стал активистом, кавээнщиком, светотехником. Много лет был связан с музыкой, работал в event¹-индустрии. Параллельно тестировал новые направления. Много не получалось, но я не опускал руки и просто давил дальше. Кстати, тогда я многое для себя открыл в плане коммуникаций, смелости какой-то. Выйти пару раз, сказать шутки, над которыми никто не посмеялся, — лучший тренинг личного роста в моей жизни! После этого заходить в любые авантюры и создавать новые проекты очень легко. Популярность тогда набирал бизнес с Китаем, и я тоже пытался в этом развиваться. Для меня будто открылся большой мир, в котором все суперинтересно. Было четкое внутреннее чувство, что нужно куда-то двигаться. И мы с моей на тот момент будущей женой взяли билеты в одну сторону до Гуанчжоу и уехали в Китай. Нам хотелось что-то изменить в жизни, хотелось приключений, пиратов, сокровищ и новых городов.

Именно тогда в нашей жизни появились новые соц-сети. У меня после КВН была жесткая нехватка признания, и всю энергию я выплескивал в этом направлении. Так незаметно мы превратились в блогеров. Сначала это было хобби, но, когда вернулись в Благовещенск (тогда у нас родился первый ребенок), поступило предложение вести чужой аккаунт. И мы такие — оп-па, наше хобби принесло деньги! Мы перебрались в Москву, и там я увидел большую конкуренцию в работе с Китаем и маленькую в сфере SMM. «А что, если мы переквалифицируемся и будем заниматься SMM?» — подумал я. Отклик был просто фантастический, люди шли к нам пачками. Тогда еще никто не задумывался, кто такой лидер мнений, но это уже работало. В конце 2018 года мне пришла идея с моим другом заняться еще и рекламой, таргетом. Стояла задача быстро стать профессионалом в этой сфере. Спустя месяц я поднял голову и сказал: «Все, я гуру рекламы!» По сей день мы занимается рекламой и параллельно обучаем этому ребят. Я как-то подсчитал, что за почти 10 лет перепробовал порядка 35 направлений деятельности. И вся эта насмотренность помогла мне понять, что я точно хочу.

Сегодня у меня есть два глобальных проекта. Первый — компания digital.BUFF², мы занимаемся рекламой и

консалтингом. К нам приходят компании, которым нужно продвижение в интернете, и мы выстраиваем рекламу — ту, которую видят люди в соцсетях, на почте, в поисковиках — везде, где присутствуют пользователи. Еще есть направление консалтинга. Я его называю «Колл-шеринг». Своим опытом и компетенциями я помогаю улучшать разные проекты. Никакой магии, просто использую свой опыт. Второй проект — инкубатор цифрового бизнеса. Мы помогаем создавать и запускать цифровые продукты, чаще всего образовательные. Например, классный фитнес-тренер хочет передавать свой опыт ребятам, и мы помогаем ему разработать продукт, придумать продающий месседж, решаем, как продавать и где рекламировать, и сопровождаем, пока человек не создаст свой цифровой бизнес.

Я считаю, что, если человек находит свое дело и несет пользу, он автоматически влияет на общество, даже не имея такой цели. Я помогаю людям, а они свои проекты несут в мир. Немного по-пацански звучит: нормально делай — нормально будет, но я придерживаюсь этого.

Раньше мне казалось, что я живу на задворках Земли, а где-то есть большой, интересный мир. Считал, что Дальний Восток — это место, где нет ничего для развития. Прошло время, я поездил по разным странам, городам, увидел жизнь без романтической обложки и понял, что именно здесь мне хорошо и спокойно, я дома. Я сам являюсь создателем движа абсолютно в любом месте. Не нужно для этого куда-то уезжать. Так, год назад я собрал чат «Суэта на Амуре». Сейчас там около 400 человек — фрилансеры, предприниматели, активные люди, с которыми мы периодически проводим бизнес-разборы, мастермайнды, и это реально работает. На Дальнем Востоке есть своя романтика, свои смыслы. Мы с семьей (кстати, у нас вновь планируется пополнение) сделаем здесь базу и проведем какую-то часть жизни, будем следить за развитием региона и хотим быть причастными к этому.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Международный IT-хаб, который бы привлекал интересные стартапы и проекты со всего мира. Это должно быть круче, чем Силиконовая долина! В России огромный интеллектуальный потенциал, и я бы не хотел, чтобы талантливые ребята отсюда уезжали.



АРТЁМ САЧАВА

Специалист по маркетингу и производству
видеоконтента, экономист



Маркетинг по-настоящему

Еще в школе Артём увлекся рекламой и дизайном. Тогда маркетинг только начал развиваться в России, и первые маркетологи учились этому ремеслу методом проб и ошибок. Сегодня он один из лучших специалистов отрасли в городе. 70% клиентов Артёма — это известные предприниматели и компании как в России, так и за рубежом. Однако путь становления был тернист.



С этим бизнесом я познакомился еще школьником, когда мы с другом организовали и провели в Благовещенске первую компьютерную выставку. Тогда я впервые заглянул за кулисы телевидения, рекламы и маркетинга. Это стало мощным тренингом: первые отказы, деловые коммуникации, первый опыт изучения рынка, работы с целевой аудиторией и многое другое.

На тот момент рынок маркетинга и рекламы только зарождался, и я жадно впитывал любую информацию, до которой удавалось дотянуться. Первые серьезные успехи появились в студенчестве, когда я учился на финансово-экономическом факультете Амурского государственного университета. В то время я работал в крупной производственной компании и занимался выводом на рынок линеек продуктов питания, минеральной воды и газированных напитков. Отвечал за направление дизайна, разработку упаковки, позиционирование товара, а также планировал и реализовывал кампании по продвижению продукции. Все, что создавалось тогда, почти в неизменном виде и сейчас можно увидеть на полках магазинов и продуктовых сетей Дальнего Востока. Постепенно ко мне начали обращаться компании со всей Амурской области. Я делал проекты не только для разных сфер бизнеса, но и работал с государственными заказами. Например, одним из проектов стало оформление экспозиции Амурской области для выставки в Москве.

В какой-то момент я понял, что готов идти дальше, и открыл собственное рекламное агентство с просторным офисом в центре города. Вот тут и пришло понимание, что значит заниматься маркетингом по-настоящему! В месяц — десятки заказов. Каждый клиент — отдельный кейс. Уникальностью моего агентства стал акцент на видеомаркетинг, что сильно отличало нас от конкурентов и давало преимущество, так как в то время видеомаркетингом еще мало кто занимался. Это особое чутье: мы точно знали, что нужно клиенту, делали при создании маркетинговых кампаний на этом упор и попадали точно в цель. Мы выстраивали рекламные кампании так, чтобы они приносили прибыль заказчикам. С нами работали «Билайн», МТС, Savage¹ и многие другие. Клиенты обращались по рекомендации друзей и коллег. С некоторыми я продолжаю работать уже более 20 лет.

В какой-то момент 90% рекламного эфира в Амурской области состояло только из наших роликов. И все они были разными: 3D²-графика, съемки, слайды, игровые ролики с актерами, совмещение съемок и 3D.

Сейчас производить контент стало проще. Снять видеоролик можно даже на смартфон, но будет ли это контент, который принесет вам прибыль, — это большой вопрос. На сегодняшний день существует около 50 видов видеоконтента, их можно сочетать между собой и получать удивительные результаты в виде роста продаж. По опыту я уже знаю, какое видео будет привлекать клиентов, а какое сольет бюджет, поэтому сразу говорю клиентам, как избежать потери времени и денег.

Видеоконтент подходит для любого бизнеса, а видеомаркетинг — нет. Если клиент обращается с заказом, но я точно знаю, что видео в его нише работает не очень хорошо, то рекомендую использовать другой канал продвижения. Важно понимать, что маркетинг — это не траты, это инвестиция. Но инвестиция долгая. Здесь нет места мгновенным результатам, однако, если все сделано правильно, инвестиция окупается. Проверено.

Сейчас у меня с командой на долгосрочном сопровождении несколько проектов. Для этих компаний мы занимаемся поисковым продвижением, SMM, созданием интернет-магазинов и сайтов, настройкой и запуском контекстной и таргетированной рекламы, формированием бренда, съемкой видеороликов и видеомаркетингом, комплексным маркетинговым сопровождением, консультированием, организацией офлайн-мероприятий.

Хочу ли я заниматься чем-то еще? Да! Есть идеи заняться бизнесом в других направлениях, продвигать в том числе и свои проекты. И останавливаться я не планирую.

Моя работа позволяет мне жить в любом уголке мира, но пока мне удобнее жить на Дальнем Востоке. Я звоню коллегам с запада, когда у них еще утро, а у меня уже разгар рабочего дня. Мы всегда на несколько шагов впереди.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я вижу сильный разрыв в уровне креативности, творчества и культуры между Дальним Востоком и западом РФ. По разным причинам многое просто недоступно. Эти моменты хочется исправить и развивать в первую очередь.



ЮЛИЯ БЕЛИК

Предприниматель, создатель и руководитель
коммуникационного агентства OKEYcomm*



Место для нестандартных решений

Любое маленькое предприятие может стать брендом и заявить о себе миру. Истории известных компаний начинались с идеи, в которую верили. И обязательно — действовали, воплощали. Ценность своей работы Юлия Белик видит в том, чтобы помочь предпринимателям, компаниям быть увиденными и услышанными, а их продуктам — востребованными.



Я чувствовала, что никогда не буду штатным сотрудником. Не люблю, когда процессы от меня не зависят. Мне важно самой управлять ими и видеть результат. По специальности я инженер-строитель. Хватило года, чтобы понять — эта работа не для меня. Тянуло туда, где больше общения, движения, — в маркетинг.

Никогда не знаешь, какой проект окажется в твоих руках, какую будешь выстраивать стратегию. Запросы часто похожие, но реализация совершенно разная. Каждый клиент индивидуален, каждый проект несет что-то новое. Здесь есть место для нестандартных решений.

Проработав в рекламном холдинге несколько лет, я решила открыть свое агентство. Арендовала офис, наняла первого сотрудника, обучила его и не отрывалась от работы, находясь в декрете! До пандемии мы росли, все было отлично. Но случился ковид, и возникли ситуации, которые необходимо было оперативно решать.

Второй переломный момент случился в 2022 году, когда многие бизнесы взяли паузу. Нужно было адаптироваться к новым реалиям. У меня был страх трансформации бизнеса, но я не тот человек, который готов отступать. Я продолжила работать и анализировать происходящее в моей сфере на Дальнем Востоке, в России и мире. Привычные инструменты продвижения уже не работали, а новые — с недоказанной эффективностью. Продвигаться можно только комплексно. Пришлось заново разрабатывать маркетинговую стратегию и трансформировать свое агентство из рекламного в коммуникационное. В такие моменты лучше остановиться, проанализировать свои ресурсы, окружение, любые наработки и только потом бежать изо всех сил.

Я взяла новую локацию в центре города. Оборудовала помещение под современную офис-студию с зоной для предметной съемки, чтобы комплексно заниматься упаковкой бренда. Наняла специалистов с хорошим опытом в маркетинге и высокой экспертностью. Ведь для реализации сложных, многогранных проектов нужны сильная команда и постоянное обучение. Было не просто, где-то я ущемляла себя, чтобы выполнять обязательства. Но спустя время увидела результат.

Моя идея сработала. Мы «выращиваем» бренды! Уже не то время, чтобы пробовать одну услугу и ждать, когда она принесет прибыль. Для развития бизнеса нужно использовать все имеющиеся возможности. Клиентам стало удобнее прийти в одно агентство и доверить ему свое продвижение по всем направлениям — аналити-

ка, интернет-маркетинг, PR, промоакции. Мы уже реализовали с нуля более 10 бизнес-идей, помогли запуститься в регионе более 20 федеральным брендам и десяткам проектов. Мои сотрудники — это мои коллеги, а вовсе не подчиненные. Для нас важно взаимодействие на равных, полный комфорт в работе для всех участников. Клиенты должны понимать, что мы эксперты. Когда партнерство, доверие и работа на равных, тогда будет результат.

Моя цель — построить из нашего коммуникационного агентства четкий механизм, работающий без вовлеченности собственника. Я системный и очень педантичный человек, вижу все внутренние процессы работы и формирую их структуру. Первые 10 лет мне нравилось самой творить и создавать проекты, но сейчас я хочу давать пространство и направление коллегам и дальше выстраивать свой бизнес. В планах — получить проект с ярко выраженной социальной направленностью, тем самым внести вклад в развитие Дальнего Востока.

Я верна как своему агентству, так и своему региону. Уверена, можно что-то построить и в отдаленном регионе, создать дело, приносящее пользу, результат и хорошую прибыль. Дальний Восток — моя Родина, здесь самые близкие моему сердцу люди. Мне тут душевно и хорошо. Я всегда чувствовала, что запад повернется в нашу сторону, будут направлены финансы на развитие региона. У нас много возможностей и много ресурсов — природных и профессиональных. Сейчас наш регион — центр притяжения, сосредоточение стратегически важных объектов страны.

Не устаю повторять коллегам: хороших проектов намного больше, чем хороших специалистов. Привлекая к себе внимание, создавая понятное, прозрачное позиционирование, компании могут в разы улучшить свое положение на рынке. Отсюда и решение вопроса по привлечению кадров и оттоку населения. И, конечно же, развитие компаний.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

В нашем регионе не хватает сильного брендинга, где за стильным фасадом скрываются миссии компаний. Так же как не хватает и сильных PR-кампаний. Я бы создала центр обучения специалистов по этому направлению маркетинга.



ЕКАТЕРИНА КОТОВА

Маркетолог и руководитель
маркетингового агентства



Внедрять и развиваться

Делать качественную интернет-рекламу многим компаниям в Благовещенске помогает маркетолог Екатерина Котова. На пути к успеху она часто сталкивалась с ошибками и трудностями, но никогда не сдавалась. Благодаря упорству, сильной команде и современным подходам ее агентство имеет сотни довольных клиентов и известные проекты по всей России.



Я искала себя в различных сферах, прежде чем посвятила свою жизнь маркетингу. Работала в торговле, общепите, рекламном агентстве, открыла свой собственный розничный магазин и даже фотостудию. Прошла множество курсов и, наконец, создала свое собственное агентство. За годы работы я приобрела обширный опыт и экспертные навыки. Моя специализация — разработка стратегий продвижения и комплексный подход к рекламе. В нашей команде работают фотографы, менеджеры, специалисты по SMM, дизайнеры и копирайтеры. Мы предоставляем полный спектр услуг по созданию контента для наших клиентов — от видео и фотографий для их аккаунтов до полного управления их социальными медиастраницами и поддержки.

В среднем каждый месяц мы сотрудничаем с 30 различными компаниями, представленными в разных сферах деятельности: медицинскими центрами, агентствами недвижимости, магазинами одежды, детскими садами и общепитом. Мне нравится, что наше агентство работает с таким разнообразием отраслей, ведь это позволяет нам обмениваться опытом и внедрять различные маркетинговые инструменты. Если посчитать, то за все это время мы сотрудничали более чем с сотней клиентов, включая как крупные, так и небольшие проекты. Наша география также очень обширна, и мы работаем не только с компаниями из Благовещенка, но и с клиентами из Хабаровска, Якутии, Москвы, с Сахалина.

Конечно, не всегда все идет гладко. При большом объеме работы приходится постоянно обучаться новым вещам. То, что было актуально сегодня, может уже не подойти завтра. Например, в 2016 году я проходила курсы, которые сегодня уже устарели. Появляются новые сервисы и инструменты для работы, и либо ты их внедряешь и развиваешься, либо остаешься на месте. В этом году мы, например, расширили наши услуги, включая создание чат-ботов и внедрение геймификации в социальные сети, а также внедрение CRM в сфере услуг. Был момент, когда в России запретили одну из социальных сетей, и мы потеряли возможность использовать таргетированную рекламу. В результате пришлось быстро адаптироваться и включить в работу другие социальные сети, изменить стратегию продвижения и каналы. Я помню, как мы дни и ночи занимались дополнительным обучением, чтобы перейти на новый формат работы.

Кроме работы в интернете, я также помогаю клиентам с рекламой в других сферах, таких как телевидение,

радио, печатные издания и наружная реклама. За последние три года я накопила значительный опыт в этой области, и в этом году мы организовали самую большую группу контент-менеджеров в офлайн-формате, в которую вошли 40 человек. Я создала школу современных профессий, где обучаю детей фото- и видеосъемке, созданию макетов и открыток, а также написанию сценариев. Я искренне увлечена своей работой. Готова сидеть до поздней ночи, изучая новые техники и методы. И именно это страстное стремление к самосовершенствованию приносит отличные результаты в моей работе. Я сама начинала с нуля, не обладая никакими специальными навыками, поэтому верю, что без усилий и труда невозможно достичь успеха!

Мне очень нравится работать в сфере маркетинга. Я получаю удовольствие от общения с людьми, от продаж и от предоставления качественных услуг. Кроме того, фриланс играет важную роль в моем выборе профессии: он позволяет мне гибко управлять своим графиком работы, благодаря чему я могу уделять время своим детям, отдыхать, ездить в свой дом за городом каждую неделю. Однако, несмотря на это, телефон все равно играет важную роль в моей работе. Каждое утро я начинаю с проверки сообщений, чтобы быть в курсе всех текущих дел. Я планирую продолжать работать в сфере маркетинга и развиваться как профессионал. Моя цель не только личный рост, но и развитие моего собственного агентства. Я хочу стать лидером в этой области и помогать другим компаниям достигать успеха в их бизнесе.

Я уверена, что если бы не жила на Дальнем Востоке, все равно выбрала бы эту сферу. Но Дальний Восток имеет свои преимущества. Здесь проще и быстрее развиваться, главное — предоставлять качественные услуги. Население не такое многочисленное, как в центральной части России, поэтому каждый специалист ценится.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

В первую очередь я бы разработала программу авиасообщения, по которой можно было улетать с Дальнего Востока и прилетать сюда по доступным ценам, тогда бы и туристов стало больше. А еще организовала бы на ДВ свободные экономические зоны с льготным налогообложением и бонусами для инвесторов, чтобы у людей была мотивация приезжать и развивать бизнес здесь.



ИЛЬЯ ЛОГАЧЕВ

Владелец маркетингового агентства «Эдс»,
автор видеоподкастов «Мани, ви лав ю» (16+)



На одном дыхании

Илья выбрал необычный способ выразить любовь к региону — через маркетинг. Он обожает своих клиентов, сложные задачи и сотрудников, у которых раз в месяц измеряет уровень гормонов счастья. «Мани, ви лав ю», — так говорят в компании Ильи, и эта влюбленность заряжает на блестящий результат. Во Владивостоке знают: фамилия Логачев равно реклама.



Зарабатывает деньги тот, кто любит две вещи: людей и свою профессию. В компании «Эдс» так и происходит: мы приходим не на работу, а жить. Магия, но в нашем офисе даже время идет по-другому: на одном дыхании. Только садишься за интересную задачу, отрываешь взгляд от экрана, а за окном уже вечер. Деньгами сердцу не прикажешь, тут нужно гореть своим делом.

Помню, мы заметили в городе один скучный рекламный стенд, придумали для него новый дизайн и решили передать компании, которая его разместила. Все было бесплатно. Про нас подумали, что мы хотим кого-то пристыдить. Но нет, это просто желание менять город к лучшему, чтобы реклама во Владивостоке была под стать публике: креативной, яркой, вдохновляющей!

Думаю, уже понятно: в компании «Эдс» работают люди, которые, как и я, без ума от маркетинга. Мы против работы по шаблону, но за сложные задачи со звездочкой. Каждый клиентский кейс разрабатываем, максимально вникнув в запрос. Настраиваем контекстную и таргетированную рекламу, рисуем дизайн и разрабатываем сайты. Говорят, от нас веет стартаперским духом с ноткой зарубежных фишек.

Конечно, забота о заказчиках начинается с сотрудников, поэтому каждый месяц они проходят большой опрос на предмет уровня эндорфинов. Так я понимаю, чего им не хватает, и решаю проблему. Было бы классно, если бы на Дальнем Востоке повсюду внедрялся такой подход к коллегам, ведь с этого начинается успех бизнеса: относиться к людям так, как хочешь, чтобы относились к тебе.

Я понял, каким хочу видеть свое агентство, проработав несколько лет в других. Все начиналось с универа: мой одноклассник решил заняться разработкой сайтов, а я предложил им рекламу. Позже я разработал ШИМ — первую школу интернет-маркетинга во Владивостоке для предпринимателей, которые хотят продвигать себя сами. Мне было 24 года, но я уже видел, что в регионе не хватает понимания, как двигаться в контексте дальневосточной специфики. Это заблуждение, что западные маркетинговые модели будут так же хороши здесь, на востоке. Через ШИМ прошло около 300 клиентов, и все — крупные компании Владивостока.

Так, обучая других и работая в разных агентствах, я накапливал нужный опыт, пока не понял, что пришло время компании «Эдс».

Я основал компанию чуть больше полутора лет назад. Сперва работал в одиночку, но через полгода у меня появился бизнес-партнер, Валентин Ревука, который облегчил управление агентством «Эдс». Без него никак: благодаря нашей команде мы за короткий срок сравнялись прибылью с топовыми местными агентствами, которым уже 12 лет.

Со временем решили, что попробуем и видеоподкасты. Приходит медийный человек, я задаю ему вопросы, мы говорим на какую-нибудь тему. Отличие от интервью в том, что это не монолог, а диалог. То есть мы что-то обсуждаем, играем в словесный пинг-понг, речь льется с обеих сторон. Цель подкаста — познакомиться Владивосток друг с другом, раскрыть человека так, как он не может через соцсети, сторис или посты. «Мани, ви лав ю» (16+) — истории разных героев о любви к заработку, своему делу и людям. Я дарю возможность высказаться или поделиться наболевшим. Пока приглашаем публичных персон, но как только будет создан мощный костяк аудитории, возможно, позовем неизвестных, но не менее интересных горожан.

Мы отсняли девять выпусков, семь из них уже вышли, и, если честно, я немного устал. Это нормально, что случается выгорание от любимых вещей. Очень помогает идти дальше поддержка моей девушки Алины. Мы такая семейка предпринимателей, у меня — маркетинговое агентство, у нее — собственный бренд одежды Gaur*. Вместе работаем и вместе отдыхаем. На днях вернулись со свадьбы друзей с Сахалина, побывали на Камчатке, в Хабаровске, в небольших городах региона. Зимой мы обожаем кататься на сноубордах на местных базах, летом занимаемся серфингом. Дальний Восток тем и прекрасен, что здесь уйма возможностей для любителей природы, путешествий и активного отдыха. Хочется, чтобы у региона появился свой голос, символ, сильный бренд, простирающийся далеко за его пределы, и чтобы маркетологи, способные это реализовать, не пленились другими городами. Я верю, что эхо Дальнего Востока когда-нибудь всколыхнет всю Россию, и тогда приезжать уже будет сюда.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Если прям все-все, то включил бы навсегда Солнце и изменил климат на тропический. А все остальное, что от меня зависит, я уже делаю.

#БЫЮТИ

ЛИЦА.ДV 2023



АНЖЕЛИКА ЛАНЕЦ

Предприниматель, владелица салона красоты AngelArt*, организатор проекта «Хабаровский край — за здоровье», благотворитель



Энергетический потенциал

Своим главным делом Анжелика Ланец считает улучшение качества жизни людей вокруг себя. Этим она начала заниматься больше 10 лет назад. Сначала неосознанно, оказывая бьюти-услуги, а затем, уже целенаправленно, привлекая к активному образу жизни хабаровчан, создавая масштабные спортивные и благотворительные проекты. В этом Анжелика Ланец нашла свой икигай — дело, ради которого она каждый день просыпается и живет.



Я всегда стремилась к постоянному развитию и совершенствованию. Никогда не боялась действовать и не останавливалась на полпути. Так, один решительный шаг стал основополагающим в моей дальнейшей жизни. Все началось с того, что я приняла твердое решение не идти по проторенной дорожке и отказалась от карьеры юриста, несмотря на красный диплом и блестящую практику в суде. Я поняла, что это не позволит мне полностью раскрыть свой потенциал. Тогда возникла идея развития в сфере бьюти-бизнеса.

Я всегда любила наблюдать за тем, как люди создают красоту, и мечтала сама творить ее. В студенческие годы работала в магазине профессиональной косметики, и это было идеальным местом для меня. Я получала удовольствие от общения с клиентами и помогала выбрать продукты, которые подходят именно им. Мой муж в то время работал торговым представителем в компании, поставляющей косметику в салоны красоты. Так что у нас обоих было хорошее понимание продукта и потребностей клиентов.

Когда я была во втором декрете, мы решили открыть собственный салон красоты. А потом еще один и еще... Женщина в декрете обладает особым энергетическим потенциалом, который может использовать для достижения своих целей. У меня накопилось так много энергии и идей, что я просто не могла оставить их без воплощения. Уже тогда мы строили свой бизнес как социально ориентированный. Свой первый салон мы открыли в спальном районе Хабаровска, где живет много семей с детьми, поэтому и обозначили его как семейный. Кстати, к нам по сей день приходят целыми поколениями. А мы смеемся, что раньше к нам приходили мамы с детьми в колясках, а сейчас мы этих детей уже практически замуж выдаем, они становятся самостоятельными клиентами.

Для гостей AngelArt мы организовывали мероприятия, во дворе салона делали детские праздники. Отклик был невероятный! Тогда пришло осознание: моя настоящая реализация — в добрых делах. Их можно делать не только для клиентов салона, а вообще для всех, кто в них нуждается.

Я начала ездить по детским домам и интернатам, делала небольшие праздники, потом стала приглашать воспитанников к себе в салон на профориентацию, где каждый мастер рассказывал о своей работе, что он делает и сколько за это получает. Как только появилась возможность, я стала помогать финансово, но организацию мероприятий не бросила. Даже наоборот.

Семьи, попавшие в трудную жизненную ситуацию, и беженцев мы также регулярно приглашаем в AngelArt, где бесплатно оказываем им услуги. Как-то на одной из таких встреч я спросила, кто хочет стать мастером и работать у нас. Одна девушка подняла руку. Мы обучили ее с нуля, и вот она уже второй год работает в AngelArt мастером ногтевого сервиса. Купила квартиру и обустроила свой быт в Хабаровске.

Быть полезной — это самое ценное в моей деятельности. Из каждого дела, которым я загораюсь, извлекаю максимум пользы как для себя, так и для окружающих. Так родился спортивный проект «Хабаровский край — за здоровье», который существует уже три года. Это открытые бесплатные тренировки для населения. Идея пришла еще в 2018 году. Я была в Китае, и меня вдохновили местные жители, которые каждый день выходили на улицу, чтобы позаниматься гимнастикой цигун. Я увидела в этом какой-то коллективный дух, сплоченность, и мне захотелось сделать что-то похожее в Хабаровске. Сама я активно занимаюсь спортом, поэтому обратилась к студиям фитнеса с предложением поучаствовать в проекте и параллельно — в правительство края. И мы начали действовать. Первые открытые тренировки состоялись летом 2022 года. Программа получилась насыщенной. Это и зумба, и йога, и бачата, совместные пробежки. И все это абсолютно бесплатно! На призывы коллективно заниматься спортом откликнулась тысяча людей. Этим летом программа продолжилась, на второй сезон проекта мне удалось получить губернаторский грант. И в следующем теплом сезоне, я уверена, наш проект будет работать. Это ведь история не про спортивный образ жизни, таким образом я вовлекаю людей в активный жизненный процесс.

И это дается мне довольно легко. Ведь я — коренная дальневосточница. Мне понятны регион и менталитет местных жителей. Я искренне считаю, что хорошо там, где мы есть. И каждый день убеждаюсь в этом все больше.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Изобрела аппарат, который раскрывает способности людей. Потому что большинство полжизни тратят на то, чтобы понять, кто они. Аппарат определял бы суперсилу и приумножал ее. У человека получалась бы максимальная реализация.



АЛЕКСАНДРА ДИДУЛЬ

Основатель, директор и мастер сети кабинетов
ручного массажа «Мну Хабаровск»



Общаться и помогать

В Хабаровске Александру знают как одного из лучших массажистов. Восемь лет назад она первой предложила хабаровчанам услугу «массаж на дому» и в буквальном смысле голыми руками зарабатывала авторитет. А когда рук на всех клиентов хватать перестало, создала сеть кабинетов ручного массажа «Мну», где уже помогла оздоровиться и стать красивее сотням клиентов.



Я не мечтала быть массажистом и точно не планировала быть владелицей целой сети массажных кабинетов. Маркетинг, реклама, продажи — это то, чем я хотела заниматься. По крайней мере, я так думала. А потом, как и у большинства: беременность, декрет... И вот ты уже думаешь: а точно ли хочешь возвращаться к этому или стоит попробовать найти себя? И я выбрала второе.

Еще в 17 лет я наткнулась на курсы массажистов и решила пройти их просто для себя. Тягу к этому я чувствовала всегда, было интересно, но чего-то боялась. Страх перед новым сковывал движения. Я тогда даже представить не могла, что когда-то это перерастет в дело всей моей жизни. Было страшно и непонятно. А во время декрета сердце и руки сказали: «Это твое, вперед». И я рискнула.

После обучения я в буквальном смысле слова полгода набивала руку на друзьях и родственниках, ведь мне нужен был опыт. Когда стала уверена в себе, дала первое объявление, завела соцсеть, куда выкладывала «массажные» сторис и посты. Мне ставили реакции, писали комментарии с вопросами, но никто не записывался. Первый клиент пришел спустя четыре месяца. С этого момента все и началось. Я тогда осознала, что хочу быть лучшей в своем деле, хочу, чтобы ко мне возвращались, поэтому начала активно учиться и продолжаю делать это до сих пор. Всего я прошла более 20 курсов по работе с телом, коррекции, классике, расслаблению. А в самом начале своей работы вместо того, чтобы снять кабинет, я предложила новую для Хабаровска услугу выезда на дом. Идея сама по себе не новая. В центральной части России выезды мастеров на дом уже давно стали привычным делом. Куда проще пригласить специалиста к себе, чем ехать к нему по пробкам. В Хабаровске тоже есть свои неудобства, да и люди заняты не меньше, поэтому я рискнула предложить, так скажем, «столичную» услугу. И это зашло.

Клиенты советовали меня своим знакомым, оставляли отзывы. Меня стали приглашать уже не разово, а на целые курсы. В день у меня было до 12 выездов. Конечно, быстро устала. Желающих получить услугу стало больше, чем моих возможностей. Я поняла, что если «осяду» на одном месте, то буду успевать делать больше. Поэтому в каком-то смысле сдалась и сняла кабинет. Я уже не тратила время на дорогу к клиенту, однако моих рук по-прежнему было мало. Люди за полгода, за год записывались с полной предоплатой на курс, ждали. Чтобы охватить всех, нужна была помощь.

Так появился «Мну» — мой самый масштабный проект в жизни. Я просто решила, что способна размять весь Хабаровск, и постепенно создала сеть кабинетов ручного массажа. Стала искать людей, которые хотят заниматься любимым делом. 90% моих сотрудников были без опыта, но я сделала из них топовых мастеров. За всю историю в «Мну» работали более 30 специалистов, а сейчас в коллективе 14 человек. За мастерство каждого ручаюсь лично, ведь я сама их и обучала. За восемь лет мы открыли девять массажных кабинетов в разных районах Хабаровска.

Но, конечно, без сложностей никуда. Наверное, самым тяжелым был период коронавируса. Много клиентов отменили запись, а нужно было платить за аренду, зарплату мастерам. Мы справились во многом благодаря моему упорству. Я всегда иду только вперед и даже не представляю, что можно бросить. Наоборот, всегда придумываю что-то новое, развиваю свой проект и себя.

Несколько лет назад я создала для «Мну» программу по коррекции фигуры «Трансформация», которая стала настоящим реалити-шоу. Мы набирали участниц и бесплатно в течение месяца делали массаж, организовывали для них спортивные тренировки и питание, а также предоставляли консультации у нутрициолога. Всего было пять таких трансформаций, за которыми следили наши подписчики. В своих историях девушки рассказывали о каждом сеансе и о том, как проходят их изменения.

Это самое интересное для меня — общаться с людьми и помогать им. Когда я вижу, что человеку становится лучше, вижу его изменения, его улыбку, смех, это и есть самая большая ценность.

И здорово, что все это я делаю на Дальнем Востоке. Здесь я родилась и нашла себя, здесь у меня получается реализовываться и при этом делать других людей счастливее. В этом есть и мое счастье.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы многое сделала, например центр для девушек и женщин, которые не могут себе позволить массаж. Я понимаю, насколько это важно, и если бы кто-то выделил площади, то можно было бы организовать подобное место.



ПОЛИНА НАГАЙЦЕВА

Инструктор по smart*-педикюру



Попробовать
новое и найти
свое дело

Если человек горит мечтой, то ему по плечу любые преграды. Главное, не бояться идти. Это ежедневно доказывает себе и окружающим Полина Нагайцева. Несколько лет назад она пришла в индустрию красоты работать мастером маникюра. Сегодня обучает этому сотни мастеров и внедряет на Дальнем Востоке новинки ногтевой индустрии.



Я всегда мечтала о творческой профессии. Еще в школе появился интерес к созданию одежды своими руками, поэтому уехала в Подмоскowie учиться на модельера-конструктора. А после, уже с багажом знаний, вернулась в Благовещенск и пошла работать по профессии в ателье. В основном занималась рутинным ремонтом одежды, но хотелось больше творчества, и я начала себя искать.

В это время в Благовещенске активно начала развиваться индустрия ногтевого сервиса. В топе было наращивание. Я решила попробовать. В одну из поездок в приграничный Хэйхэ купила необходимые материалы и начала свое самостоятельное обучение. Вечерами, после работы в ателье, делала себе ногти. Нарбатывала опыт на своих же руках. Потом сравнивала свои ногти с работами других мастеров. Я себя спрашивала: «Почему у них получается лучше, чем у меня? Неужели я хуже? Неужели я, как и они, не могу иметь своих клиентов и зарабатывать в этой сфере деньги?»

В 2011 году я прошла обучение на мастера маникюра, появились первые клиенты. Четыре года я работала на дому. Нарбатывала опыт, так сказать. Говорить о большом заработке тогда не приходилось. Львиная доля уходила на закупку материалов, часть откладывала на аренду своего первого помещения. Но дома уже стало тесно, а стартового капитала как такового не было. Поэтому я арендовала рабочее место.

Дела пошли в гору. С каждым днем клиентов становилось все больше, я стала делать еще и педикюр. И, наконец, собственное помещение, о котором я столько мечтала, стало реальностью. У меня появилась возможность не только делать ногти, но и обучать этому мастеров.

Как-то ко мне пришла клиентка на педикюр и показала видео в социальных сетях, которое набирало популярность. В ролике мастер делал педикюр с помощью необычного инструмента — вместо колпачков использовал диски. Я всегда слежу за новинками в моей сфере, но этот способ стал для меня открытием. Начала искать информацию, что за педикюр такой. Оказалось, это был smart-педикюр, который уже популярен на западе. Я тогда подумала: «Вот было бы здорово привезти его к нам в Благовещенск! Скольких мастеров я могла бы этому обучить здесь!» За несколько дней нашла в России школу, где этому учат, собрала все скопленные деньги и уехала в Смоленск за знаниями.

Я стала первым мастером в Амурской области, который делал smart-педикюр. И первой, кто стал обучать этому мастеров в регионе. Smart-педикюр был новинкой, которую хотел попробовать каждый. Я привезла в регион «бомбу», которая до сих пор остается на пике популярности и благодаря которой стала одним из самых узнаваемых мастеров Благовещенска. С того времени прошло уже пять лет, а клиенты до сих пор идут на smart-педикюр.

Спустя много лет упорного труда у меня десятки учеников со всего Дальнего Востока, тысячи ухоженных клиентов, и я не собираюсь останавливаться. Продолжаю работать с клиентами и обучаю мастеров по нескольким программам. В зависимости от поставленных целей подбираю обучение индивидуально для каждого ученика. А еще открыла свой магазин материалов для мастеров ногтевого сервиса.

Свою работу я связываю именно с Дальним Востоком. Он дал возможность попробовать что-то новое и найти свое дело. Кто знает, если бы в самом начале пути я не смогла купить свои первые материалы для наращивания в соседнем Китае, занималась бы этим сейчас?

Большинство моих близких родственников живут в центральных районах страны и постоянно зовут меня туда же. У меня были попытки переехать, но я все равно вернулась обратно. Не очень люблю большие города. Слишком много людей и суеты. А Дальний Восток — это все-таки мой теплый и уютный дом. Родина, где я хочу развивать свое дело и развиваться сама!

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы сделала так, чтобы у жителей нашего региона, которые нуждаются в жилье, оно появилось. Сейчас вопрос приобретения квадратных метров у многих стоит очень остро. Цены неоправданно высокие. Я бы хотела, чтобы каждый амурчанин имел возможность купить себе квартиру.



АНТОНИНА БАЖАНОВА

Владелица салона красоты «Совершенство»,
автор своей собственной жизни



Любая сложность — точка роста

Антонина Бажанова — невероятно смелая дальневосточница, которая, будучи взрослой, состоявшейся в профессии и личной жизни женщиной, не побоялась изменить свою повседневность. Она заново пошла учиться, взяла на себя серьезные финансовые обязательства, чтобы исполнить мечту. Сейчас она владелица успешного салона красоты, где помогает своим клиентам подчеркнуть индивидуальность и полюбить себя.



Новый этап в моей жизни начался со случайности. Хотя сейчас понимаю, что все было закономерно. В 2019 году знакомая, собравшаяся покинуть Комсомольск-на-Амуре, продавала свой салон красоты. Я решила: это то, что мне нужно! С детства я любила помогать людям, делать их красивее, красила и наряжала подружек, делала им прически, сама всегда старалась выглядеть хорошо. Со школы я мечтала быть связанной с медициной. Но, поскольку в моем городе соответствующего вуза не было, а обеспечить проживание и учебу в другом городе моя семья позволить себе не могла, я получила техническое высшее образование дома.

После учебы устроилась на завод, потом — в сервисный центр. Так прошли 10 лет. Я жила, строила карьеру, занималась семьей. В какой-то момент рабочая рутина мне наскучила. И я подумала, что пора попробовать что-то еще. И тут, словно знак свыше, — новость о продаже бизнеса. Конечно, стоил он немало, поэтому мне пришлось взять кредит. Так в 2019 году моя жизнь круто перевернулась.

Может показаться, что покупка уже работающего салона — легкое дело: просто вложись, а потом сиди, получай деньги за то, что к тебе приходят клиенты. Но нет. Любому предприятию нужно развитие. Я знала, каким должен стать мой салон, и старалась сделать его лучше каждый день. Было сложно: я вникала в тонкости сферы, в которой мало что понимала, работала у себя и администратором, и мастером, и уборщицей. Одновременно с этим старалась сохранить баланс в семье, где в моем внимании нуждались муж и двое детей.

Понимая, что на мне лежит ответственность за моих клиентов, я хотела быть максимально полезной для них, поэтому пошла учиться в медицинский колледж. И вот в 36 лет я поступила на очное отделение. А параллельно мой младший сын пошел в первый класс. Так мы с ним вместе и проучились три года. Сочетать работу, учебу и семью крайне сложно, но, получив поддержку близких и двигаясь к исполнению своих желаний, я понимала: любая сложность — моя точка роста.

Сейчас салон красоты «Совершенство» предоставляет самые разные услуги. Но наша задача не навязывать клиентам максимальное их количество, чтобы увеличить чек. Мы не стремимся перекроить человека, а ратуем за то, чтобы каждый наш гость получил только то, что ему действительно нужно и полезно. В нашем случае мы стараемся подчеркнуть естественную красоту.

Ведь понятие идеала довольно размыто. Поэтому важно выделить индивидуальность, порой скрытую от глаз. Ведь каждый из нас совершенен по-своему. Главное — как ты чувствуешь себя внутри.

Неоднократно замечено на примере наших клиентов, что порой самый базовый набор процедур типа свежего маникюра или педикюра, который никто не увидит, кроме самого человека, поднимает самооценку на новый уровень. Вот в этом, я считаю, миссия «Совершенства» и моя лично.

Я бы хотела сделать всех людей красивыми. Но есть то, что в моих силах, — помочь тем, кто приходит ко мне. Сейчас мне удалось собрать вокруг себя потрясающий коллектив единомышленников. Я счастлива, что меня окружают настоящие профессионалы, добрые и приветливые люди. К слову, в нашем Комсомольске-на-Амуре таких много.

Я вообще люблю свой город. Много где бывала, но лучше места для себя не нашла. Каждый раз, когда я возвращаюсь домой, думаю о том, как же здесь хорошо! Это место, которое прекрасно мне знакомо, а каждая улица вызывает какое-то воспоминание, теплые чувства. Этот город тихий, простой, размеренный. В нем живут самые близкие для меня люди — моя семья, которая играет большую роль в моей жизни.

Своей главной целью я считаю воспитание своих детей достойными людьми. У меня большая дружная семья. Мы много времени проводим вместе, часто гуляем, ходим в походы, катаемся на лыжах. И мне очень хочется стать для своих детей примером того, как без страха построить свою идеальную жизнь, как получить все, если будешь искренне верить. Главное — не боясь идти к своей цели и преодолевать все препятствия. Будет здорово, если моя история послужит вдохновением для кого-то еще.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы отремонтировала все дороги и создала больше парковых зон для прогулок и отдыха, уделила внимание чистоте и благоустройству улиц. Также повысила бы зарплату, особенно медикам, чтобы снизить отток талантов с ДВ.

#КОНДИТЕРСКОЕ

ДЕЛО

ЛИЦА.ДV 2023



ТАТЬЯНА ИВАНОВСКАЯ

Создатель и руководитель кондитерской школы
«Глазурия»



Помочь раскрыться и зажечь искру

Дело Татьяны Ивановской выросло из хобби и любви — к прекрасному и к людям. Прежде чем Благовещенск услышал о кондитерской школе «Глазурия», несколько лет она проработала бухгалтером и жила с ощущением, что не наделена талантами. Теперь же Татьяна не только нашла свое призвание, но и помогает сделать это другим людям: вдохновляет и детей, и взрослых, словно вручая им волшебную палочку. Ту самую, которую создала сама, став кондитером.



Я родилась в Благовещенске и очень люблю этот город. Единственное, чего мне здесь не хватает, — это моря и теплой погоды. По знаку зодиака я Рыбы, поэтому вода для меня — огромный ресурс, и если бы Благовещенск стоял на море, это был бы идеальный вариант.

Училась я всегда прилежно — из школы выпустилась с медалью, а экономический факультет окончила с красным дипломом. И так же прилежно 10 лет проработала бухгалтером. Но развиваться в этом направлении мне было неинтересно, из-за чего я долго считала себя ленивой. Сейчас же я отчаянный трудоголик, работающий без выходных.

А началось все с того, что однажды в интернете я увидела красивый торт, украшенный мастикой, — тогда это было в новинку не только в Благовещенске, но и вообще в России. И я так увлеклась, что все свободное время тратила на изучение информации про приготовление и украшение тортов.

Первые два торта сделала себе на день рождения. Трудилась над ними три дня! Хотелось применить все изученные техники. Оказалось, что многих нюансов не знаю, поэтому продолжила искать новую информацию на просторах интернета. Следующий торт был уже двухъярусный — для моей сестры. А дальше для друзей, сыну в школу, коллегам, и потихоньку начали поступать заказы.

Я понимала, что мне не хватает знаний, и уехала на двухмесячные курсы в Москву. А когда вернулась, сестра предложила открыть кондитерский цех. Она меня подтолкнула, помогла решиться на это и поддержала! Три года мы делали торты на заказ, в том числе и для звезд — Елены Ваенги, Стаса Михайлова, Жеки... Параллельно я училась у лучших кондитеров страны и сама стала лучшим свадебным кондитером Амурской области в 2015 году.

Когда ты достаточно наполнен знаниями, возникает потребность делиться. У нас в регионе совсем не было людей, которые обучают в этой сфере, но при этом было много желающих узнать кондитерские секреты. И тогда я решила открыть свою школу-студию. Так появилась «Глазурия».

Сейчас у меня собралась целая команда единомышленников, с которыми мы проводим мастер-классы для детей и взрослых, девичники, корпоративы, дни рождения, организуем летний кулинарный лагерь. В планах

сделать кулинарную продленку. Чтобы людям было интересно, мы постоянно придумываем что-то новое.

Самое ценное в моей деятельности — успехи учеников. «Спасибо вам огромное, теперь у меня есть любимое дело, которое приносит доход» — такие благодарности приходят часто, и это счастье, что я помогла людям найти свое призвание и монетизировать его.

Еще более счастливой меня делают отзывы родителей, которые рассказывают, что их дети теперь сами готовят, а некоторые даже пекут на заказ! Мы гордимся такими учениками. Одна мама написала: «Я не знаю, что такое волшебное вы с ними делаете, но моя 10-летняя дочь каждый день что-то готовит и печет. Спасибо вам большое!»

Я считаю, что все люди талантливы, нужно только помочь им раскрыться, зажечь искру. Знаю это и по себе, ведь раньше считала себя бесталанной. Если бы мне несколько лет назад сказали, что я буду предпринимателем и у меня будет своя школа, я бы посмеялась. А теперь знаю, что развить можно любые таланты, и верю в каждого человека, который приходит ко мне. Я делюсь своими знаниями и вижу счастливые глаза учеников, для меня это самое главное.

Кулинарная студия «Глазурия» работает уже шестой год, через нас прошли тысячи учеников — и взрослых, и детей. Наша миссия — вдохновить и помочь найти любимое дело, которое даст возможность еще и зарабатывать. Я создавала проект с нуля и считаю залогом успеха то, что все шло от души. Мне приятно, что я смогла создать социально значимое дело не только для своего города, но и для нашей страны.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы открыла наши школы в каждом городе Дальнего Востока, чтобы посещать их могли в том числе дети из малообеспеченных семей, детских домов, пожилые люди, ведь кулинарные навыки необходимы любому ребенку и взрослому. А для кого-то это станет новым любимым хобби или даже делом всей жизни.



ЕЛЕНА ЖУКОВА

Шеф-кондитер и основатель
собственной кондитерской



Радовать,
наполнять смыслом
и чувствами

Жители Благовещенска знают: если хочешь удивить гостей на празднике тортом, то тебе к Елене Жуковой! Потому что ее торт — это не просто сладкое к чаю, это настоящее произведение искусства, которое даже есть жалко.



Моя история в чем-то напоминает многие: я стала кондитером, когда вышла в декрет. Сперва готовила для родных, но даже их старалась удивлять. Внутри — вкусный домашний торт, снаружи — неограниченный полет моего творчества! Я фантазировала как могла, и это не осталось незамеченным. Вообще, тяга к творчеству у меня, наверно, с детства. Ребенком я очень любила рисовать и делала это неплохо даже без посещения художественных школ. Хотелось творить и за пределами альбомного листа, поэтому получила образование дизайнера. Но тогда я даже не думала, что мое дизайнерское видение пригодится мне в кондитерском деле.

Свою страсть к декорированию я смогла выплеснуть именно здесь! Дома готовила несколько лет, оттачивала навык, набивала руку. Получалось все лучше и лучше, и в итоге муж, оценив мой потенциал, предложил вывести хобби на новый уровень: он у меня с предпринимательской жилкой. И вот я уже вместе с помощником создаю торты в кондитерском цеху. И представляете, мы отдаем первые заказы, переживаем, вглядываемся в чужую реакцию, а в ответ видим... восторг! Для меня очень важно радовать, наполнять смыслом и чувствами жизнь окружающих людей, жизнь всего Благовещенска! Заказчики светились улыбками, бизнес набирал обороты, и постепенно о кондитерской Елены Жуковой заговорил весь город. Мы решили расшириться и открыть магазин сладостей в торговом центре, затем еще два. Это был успех — с каждым днем покупателей становилось все больше, продажи росли, а с другой стороны — отчеты, какие-то цифры, наем сотрудников. И исчезало самое ценное — творчество и человеческое общение. В какой-то момент я поняла, что больше так не могу, мы позакрывали магазины и стали работать только на заказ. Люди до сих пор звонят и спрашивают: «А где вас найти? Почему вы закрылись?» Я подсказываю им адрес цеха, и клиенты приезжают за своими пирожными уже к нам.

Сейчас в цеху, кроме меня, работают четыре девочки — все близки мне по духу, как и я, они стремятся к совершенству в кондитерском деле и хотят дарить другим людям чувство восторга и радости. Каждый год мы учимся чему-то новому и порой, если заказ кажется сложным, беремся за него, чтобы в очередной раз совершить невозможное!

Мы целиком и полностью за индивидуальный подход. Прежде чем приготовить торт, я встречаюсь с клиентом, показываю портфолио, если он хочет уникальный дизайн — разрабатываем эскиз. Хочется придумать ка-

кую-то историю для человека, чтобы потом все сказали «Вау!». Бывает, мы с заказчиками вместе проживаем маленькую жизнь. Сперва изготавливаем торт на 18-летие, потом на 20-летие чьей-нибудь дочери, готовим на ее свадьбу и вот уже встречаем годовщину их с мужем отношений, а затем радуем сладким и на рождение ребенка. Я считаю, что торт — это не просто десерт, а важная часть любого торжества, и хочется, чтобы люди, глядя на него, восхищались.

В начале пути мне приходилось совмещать семью и работу: чтобы присматривать за маленьким сыном, брала его с собой в цех. Я не считаю это чем-то из ряда вон выходящим. В Благовещенске полно мамочек, которые не засиживаются в декрете, а совмещают работу с уходом за малышом. Более того, наши люди в целом трудолюбивые и упорные, а стремления к саморазвитию благовещенцам не занимать. Бескрайне уважаю наш дальневосточный менталитет, нашу стойкость и страсть к совершенству как минимум за это.

Конечно, бывают и сложности. Больше всего боюсь равнодушной оценки заказчиков и что Елену Жукову опередят конкуренты. Справляться с переживаниями помогает девиз, на который меня вдохновил мультфильм «Пинки и Брейн». Каждый день я говорю себе, что снова буду завоевывать мир, ну а если не мир, то родной город! А с вечера спрашиваю себя: «Что мы будем делать завтра?»

Огромную поддержку я получаю от родных и моей команды по цеху. Бывает, уже не остается ни сил, ни желания, но благодаря девочкам и семье я снова и снова просыпаюсь амбициозной и готовой бороться. Заботится обо мне и Благовещенск. Смотришь на всю эту благоустроенность, постоянный ажиотаж, городской ритм, вглядываешься в прохожих и понимаешь: как же хочется жить! А главное — люди, ради них я здесь и остаюсь.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Для мастеров я бы хотела открыть профессиональную кондитерскую, чтобы они учились лучшим технологиям, развивались и повышали квалификацию. Для всех деток нашего региона провела бы мастер-класс по изготовлению сладостей. А еще отремонтировала все дороги, чтобы доставлять торты по всему Дальнему Востоку!



МАРИНА ПРОНИНА

Кондитер-эксперт,
организатор сладких девичников



Никогда не говори «никогда»

Свой первый торт Марина Пронина приготовила, чтобы порадовать подругу. Тот момент, как показало время, круто изменил жизнь нашей героини. От человека, который умел печь только шарлотку, она дошла до уровня эксперта в кондитерском ремесле. Сейчас ее десертами балуют друг друга любящие люди, а девушки Владивостока учатся готовить сладости на тематических вечеринках. Кроме того, Марина не боится делиться с коллегами способами увеличить свой доход.



Я родилась и выросла в прекрасном городе у моря. Если бы Владивосток был тортом, то только муссовым, чтобы его покрытие символизировало морскую пену. Он был бы многослойным, с разными начинками всевозможных текстур — от нежного мороженого до хрустящего пралине или воздушных рисовых шариков. Такой неповторимый, как его пейзажи, и непредсказуемый, как его погода.

Когда-то свою жизнь я хотела связать с медиа и телевидением. Но 2018 год кардинально изменил мои планы. Если бы тогда кто-то мне сказал, что через пять лет я стану кондитером-экспертом, я, наверное, рассмеялась бы. Готовить я любила, но вот торты мне не удавались никогда. До одного события. У моей подруги был день рождения. И я решила еще раз попробовать испечь торт.

Десерт получился и так впечатлил гостей, что один из них, мой друг, предложил мне совместный бизнес-проект: организовать перед 8 Марта предзаказ подарков. Я отвечала за торты, а он — за цветы. Подготовившись морально, я завела страничку в одной из соцсетей с фотографиями своих кулинарных шедевров (если честно, их вид тогда был лучше, чем вкус), чтобы было что показать потенциальным клиентам. И принялась ждать денег и славы. Ждала зря: праздник прошел, ни одного заказа у нас не сделали. «Бизнес» закончился, так и не начавшись. Страницу я забросила и продолжила жить свою жизнь. Но соцсети все-таки затянули меня в мир сладостей: кто-то увидел мой аккаунт, сделал заказ — и все завершилось, как венчики миксера.

Сейчас, наверное, сложно сказать, какой десерт я еще не делала и какой из них самый любимый. Каждый по-своему хорош, потому что так или иначе я становлюсь частью праздника для людей, создаю приятные воспоминания о событии через вкус. Особый трепет у меня вызывают заказы, сделанные из других городов и даже стран, когда человек, находясь на большом расстоянии от того, кого любит, выражает свои чувства через сладости. Для меня ценно, что такое доверяют именно мне.

Я честна и открыта со своей аудиторией. В соцсетях я делюсь и успехами, и неудачами. Это цепляет зрителя и вызывает доверие. Я придерживаюсь правила «никогда не говори «никогда», поэтому не знаю, куда может завести меня моя профессия, но я с любопытством иду в новое.

В моей сфере есть множество путей масштабирования. Один из них — обучение. Три года назад появился спрос, и я решила себя в этом попробовать. Начала с индивидуальных курсов, на которые может прийти любой, кто хочет научиться готовить для себя или даже делать десерты на заказ. Сейчас я являюсь экспертом и помогаю другим кондитерам увеличивать свой доход. У меня нет конкурентов. Других кондитеров я воспринимаю как коллег. Продажа своих знаний — это рост меня как эксперта, новый этап в моем развитии.

Каждый продукт, который я создаю, — это то, что я сама хотела бы получить. Например, я люблю проводить время с близкими на творческих мероприятиях. Но в нашем городе не так много предложений для компаний, которые хотят не просто посидеть, поговорить, вкусно поесть и попить. Всего за неделю я придумала формат кондитерского девичника с фуршетом, музыкой, интересными процессами приготовления десертов. Сейчас они проходят каждую субботу. На таком вечере можно обрести новые знакомства, расслабиться после трудовых будней, научиться новому и в целом хорошо провести время, даже если с кухней у вас отношения на ножах.

Говорят, что я хороший учитель, и поэтому сейчас моя главная цель — разработать эффективные онлайн-курсы, которые подойдут как для кондитеров, так и для простого обывателя. Я хочу как можно большему количеству людей показать, что кондитерское искусство под силу всем при должном усердии и что однажды каждый мой ученик сможет выразить свои чувства через созданный им десерт.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я открыто рассказываю о составе своих тортов. Считаю, что ингредиенты должны быть максимально натуральными. Так что я бы законодательно запретила продажу «химозных» тортов и больше просвещала людей на тему здорового питания.

#НАСТАВНИЧЕСТВО

#КОУЧИНГ

#ПСИХОЛОГИЯ

ЛИЦА.ДV 2023



ДМИТРИЙ БИМУРЗАЕВ

ПАВЕЛ ЗАЯЦ

Руководители тренинга для предпринимателей
по кратному росту дохода в бизнесе
«Перезагрузка» (18+), бизнес-эксперты



Работа с мышлением и убеждениями

Дмитрий — дипломированный психолог и коуч ICF, Павел — опытный бизнесмен. Эксперты в своем деле решили объединиться и работать во имя глобальной миссии — развивать российское предпринимательство. Уже несколько лет Дмитрий и Павел раскрывают потенциал бизнесменов и помогают им вырасти не только в денежном плане, но и в других сферах жизни. Их главная цель — не показать, а получить результат.*



Дмитрий: Изначально про проект «Перезагрузка» мне рассказала моя знакомая Мария Гизатуллина. Она разработала эту программу по заказу предпринимательского сообщества из Новосибирска. Маша знала, что я бизнес-тренер, поэтому решила показать этот проект. Я побывал на его старте и сказал, что хочу вести «Перезагрузку» на Дальнем Востоке. Мы договорились о моей стажировке, передаче необходимых прав для этого. Конечно, многие положения и методологию я адаптировал под запросы уже своей аудитории.

Почти три года «Перезагрузка» успешно работала. Вместе с моим партнером из Благовещенска мы провели девять потоков, но затем приняли решение взять творческий перерыв.

Спустя время ко мне стали обращаться с просьбой возобновить проект, и я предложил Павлу перестроить и вновь запустить программу. Он был одним из первых учеников «Перезагрузки» и сразу согласился, сказав, что идея и концепция стоящие. Теперь я занимаюсь методологией, отвечаю за продукт, за то, как усваиваются знания, а он — за маркетинг и продажи и, конечно, делится опытом с нашими учениками.

Павел: Мы помогаем людям понять, ради чего они живут, что их мотивирует просыпаться по утрам, какая у них цель в жизни, а затем даем «инструменты», с которыми они вступают в свою новую жизнь. Наша программа не только для развития бизнеса или какого-то определенного направления, нет, она рассчитана на изменение мировоззрения. Это работа с мышлением, убеждениями, с тем, как человек думает. Мы хотим добиться, чтобы человек понимал, как он принимает решения, какие у него есть стратегии, что можно усилить, развить или, наоборот, свести к минимуму. Есть моменты, которые могут тянуть человека вниз. От таких стратегий мы помогаем избавиться.

«Перезагрузка» — это наш социальный вклад в развитие предпринимательства в России. Мы хотим развить страну, экономику и делать людей счастливее. Я вижу, насколько кардинально меняется у людей жизнь: многие принимают такие решения, совершают такие поступки, на которые, возможно, никогда бы не решились без участия в этом проекте. «Перезагрузка» является для наших учеников своеобразным толчком для того, чтобы они взглянули на свою жизнь по-другому и вылезли из своего «болота», подумали, чего хотят на самом деле.

В первую очередь специалисты проводят диагностику и выявляют, какой запрос у человека: сможем ли мы ему помочь/не сможем, порой даже помогают формировать цель, с которой он пойдет на программу, потому что очень важно, чтобы человек понимал, зачем ему «Перезагрузка», и тогда результат практически неизбежен. Единственное условие — человеку нужно и самому поработать. Надо два месяца выкладываться на полную мощь, но для этого будут окружение и поддержка.

Но даже приобретение программы не гарантирует того, что в человеке произойдут изменения. Поэтому у нас есть фильтр. Мы пришли к такой схеме, что берем в проект не всех людей, а только тех, кто готов работать над собой. Нам нужно, чтобы выиграла обе стороны. Для участника проекта победа — это улучшения и трансформации в определенной сфере. А у нас есть своя цель. Если мы «выиграем» и наш подопечный справится с задачей, то будут развиваться предприниматели, значит, будет расти экономика России, следовательно, люди будут сильнее, богаче, счастливее и станут мыслить в разрезе win-win*.

Все, что происходит у человека в жизни, — это результат его собственных решений. Все в наших руках. Нужно изменить свое мышление и заниматься тем, что приносит удовольствие.

Мы рады, что начали проект именно в ДФО, потому что здесь живут классные предприниматели. У них есть желание развиваться и расти. Иногда они даже быстрее узнают о новых трендах, чем мы в Москве. Да и в целом Дальний Восток — это наша малая родина, здесь прошла наша юность, тут наши родные. В декабре мы запускаем тренинг в Москве и, надеемся, со временем выйдем и на мировой уровень — задача такая стоит.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Дмитрий: Самое главное — я бы принял закон, что 90% налогов остается на Дальнем Востоке для развития региона, и дальше бы занимался развитием образования детей и взрослых.

Павел: А я бы организовал на Дальнем Востоке России образовательный комплекс, куда вошли бы заведения от детского сада до института. Еще очень хотел бы развить в ДФО передовую экономику, чтобы сюда становились в очередь инвесторы и вкладывали свои деньги в новые проекты.



ЕЛЕНА ШОКОРЕВА

Предприниматель, руководитель проектов, создатель учебного центра, аналитик, стратег, методолог эффективного образования и системного мышления для продуктивного действия



Творец своей жизни

Елена Шокорева начала зарабатывать с 15 лет, чтобы помочь оставшейся с двумя детьми маме, — довольно типичная история для большинства людей в лихие 90-е. Уже в 17 стала руководить сетью магазинов в Хабаровске — ее системный подход к делу заметил владелец бизнеса. Сейчас к Елене, предпринимателю со стажем, обращаются и крупные компании, и частные лица. И тем и другим она помогает преодолевать кризисы.



Страсть к путешествиям куда меня только не увлекала, и каждая поездка богата на земляков, которых я встречала в разных уголках планеты. Так, прожив несколько месяцев на Шри-Ланке, я узнала, что в древнейшей столице Цейлона — городе Канди — есть великая гора Хантана, на которой стоят вековые храмы. Как человек, который много лет практикует йогу и работает с мышлением, я решила посетить их. Там у меня произошла встреча с шаманом, который, как выяснилось, родом с Дальнего Востока, даже жил в Хабаровске! Чуть позже я оказалась в Перу, в маленьком селении индейцев племени шипибо. Туда прибыли двое россиян, и они тоже были дальневосточниками. Причем в родном Хабаровске мы соседи, а ведь раньше были не знакомы. И таких примеров масса: Куба, Европа, страны Азии — я всегда встречаю земляков.

Я не знаю, как так происходит в моей жизни, но эти встречи в очередной раз мне показали, насколько мы, жители Дальнего Востока, невероятные люди. Нас закаляли природа и погода. Пусть мы в чем-то суровые, но в то же время выносливые и при этом остаемся дружелюбными, отзывчивыми, неунывающими. Мне нравятся в нас все эти черты.

Эти же волевые качества я вижу в учениках бизнес-школы «Практик», которую я открыла в 2011 году в своем родном городе. Тогда, будучи финансовым директором, я проводила много собеседований и столкнулась с тем, что у соискателей нередко был недостаточный уровень знаний. И мне захотелось создать простой, но эффективный курс, по окончании которого выпускники могли бы получить необходимый набор практических инструментов для работы. Так мы начали обучать бухгалтеров, экономистов, специалистов по тендерам и госзакупкам, кадрам и HR. В дальнейшем я увидела потребность в курсах личностного роста. Мы добавили и этот аспект в работу «Практика». Оказалось, что людям важна и прокачка своего «я».

К нам часто приходят за тем, чтобы изменить свою жизнь, стать успешными. Считаю, что это настоящее мужество, когда ты во взрослой жизни понимаешь, что нужно что-то менять, и находишь смелость сделать этот шаг.

И мы помогаем. Важно понимать, что работа в первую очередь ведется с мышлением. Применяя современные знания о мозге, в течение какого времени меняются нейронные дуги и сети, связанные с нашим привычным поведением, можно достичь впечатляющих результатов. Основа мышления — это анализ

фактов, конструирование реальности, целеполагание, синтез-выводы. Все это помогает нам более спокойно воспринимать реальность, укрепить выносливость к изменениям и стрессу, адаптироваться к новому с максимальной выгодой для мыслителя. Круто, правда? Это принцип, по которому живу я. О нем знают мои близкие, часто обращаются ко мне за советами. А от них сафланное радио пошло дальше.

Теперь я консультирую тех, с кем до этого не была знакома. Например, мне как финансовому аналитику часто приходится помогать владельцам бизнеса найти просадки, отладить внутренние процессы. Это то, что мне — бухгалтеру, экономисту, финансовому директору, учредителю строительной компании и владелице бизнеса — делать довольно просто, сказывается многолетний опыт.

А вот налаживать взаимодействие с партнером, искать себя и даже удачно выйти замуж сложнее. Тут, кстати, тоже есть все шансы на успех. Но с определенными условиями. Например, многие хотят найти мужа-миллионера. И здесь кроется ключевая ошибка в самой основе запроса — неверное целеполагание. Поменяйте мышление, начните изучать себя, внутренний и внешний мир, и вы станете более состоятельным, и финансово в том числе. Поймите: вы творец своей жизни. Дело опять же в системном подходе.

Нередко случается, что человек, взявшись за какое-то дело, сдается после первой неудачи. Так гибнет много крутых проектов. Как сделать так, чтобы идея сработала и выстрелила? Нужно поставить реальную цель, пошагово прописать этапы реализации и покорить, наконец, эту вершину. Кажется, мысль совершенно простая и даже банальная. Но почему тогда срывается не со всеми? Что делать, чтобы все получилось? На эти вопросы человек должен ответить перед тем, как начать действовать. Сначала нужна стратегия, которая позволит съесть даже самого большого слона по кусочкам.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы открыла центры для восстановления душевного и физического здоровья без медикаментов. По себе знаю: йога, медитации и кундалини — это психотерапевтические практики, помогающие справляться со многими проблемами.



АЛЕКСАНДР КОСТЮКОВ

Папа двойняшек,
консультант по организационному развитию,
путешественник



Улучшить качество взаимодействия

Путь Александра Костюкова начался с осознания, что он не хочет работать без любви, просто меняя, как часто бывает у людей, свое время на деньги. Поэтому нашел для себя дело, которое дарит ему настоящее удовольствие и пользу окружающим.



Мой путь начался с удивления, что люди меняют свое время на деньги и работают без любви. Я так не хотел. Я хотел заниматься тем, что приносит удовольствие мне и пользу другим. Так я нашел свою нишу — консультирую людей в бизнесе. Суть моей работы — настроить диалог между ключевыми людьми в организации. Это могут быть стратегические сессии, где команда обсуждает концепцию и планы на будущее. Или это командные сессии, где задача — улучшить качество взаимодействия в коллективе.

Построить диалог, найти решение для той или иной ситуации можно разными способами. У меня есть туристический клуб, мы ходим в походы: реки, горы, пещеры.

Есть проект — лагерь для взрослых и лагерь для предпринимателей. Я называю это местом, которое напоминает взрослым, что такое быть живым.

Есть развивающие путешествия в Гималаи. Мы идем в горы и знакомимся с собой. Есть еще проект про путешествия — туту-форум. Мы арендуем плацкартный вагон, например Москва — Казань — Москва или Хабаровск — Владивосток — Хабаровск и прямо в поезде делаем мастер-классы, спектакли, концерты.

Думаю, что мое главное достижение в своей сфере — это то, что я не устаю от этого и хочу продолжать делать то, что делаю. Внутри приятное «еще».

Двое детей — Тимур и Данил — вот мои главные достижения. Работа и те проекты, которые делаю, — в них я не думаю о масштабе. Не всегда это главный показатель. Например, может быть какое-то очень большое событие, где люди «проскользили» друг по другу и не оставили никакого следа, а может быть совсем небольшое: разговор у костра до утра, после которого человек принимает важное решение, повлиявшее на все. И чаще всего я даже не подозреваю о том важном, что случается в жизни людей, с которыми мне довелось пересечься.

Семья для меня — главное. Она создает то пространство, где мне хорошо, вкусно и радостно. И для меня это гораздо важнее, чем развитие. Мы часто с супругой признаемся друг другу, что нам повезло в том, что каждый из нас поддерживает выбор другого в его работе в полном объеме. Это его жизнь, его выбор, его смыслы, и я буду группой поддержки для любого решения.

Немного слащаво, но в этой точке мы влияем на выбор другого, а тот выбор, который сделан, поддерживаем.

Моя самая главная цель в жизни — радость. Это если одним словом. Если двумя — радость и любовь. Путей достижения может быть много. В прошлом я профессиональный футболист, сейчас продолжаю играть в свое удовольствие. Сноуборд — тоже большая радость! Обожаю читать и писать. Сейчас хожу на уроки по вокалу. Хочу научиться красиво петь под гитару. Это моя мечта.

Я не выбирал Дальний Восток. Это место, где я родился, здесь у меня много друзей, и мне тут достаточно комфортно. А для моей работы место, где я нахожусь, не принципиально. Мне равно нравится работать как на Дальнем Востоке, так и в Москве, и в Санкт-Петербурге.

Для меня Дальний Восток — это место с чистой, сильной, местами буйной энергией. Как горная река с порогами. Вода ледяная, прозрачная, вкусная.

Раньше сложностью было то, что мы очень далеко от культурных и образовательных центров. Сейчас это не проблема: восемь часов на самолете — и ты там, где хочешь быть. Думаю, что у Дальнего Востока есть особенность — до нас новшества всегда доходят с опозданием на несколько лет. Тем не менее во многих вопросах мы мало чем отличаемся от запада.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

То же самое, что делаю каждый день. В идеале, с радостью.



ВИКТОРИЯ ЗАПОРОЖЕЦ

MICE*, кинетик, стилист, эксперт по этикету и деловым коммуникациям, дипломированный амбассадор школы кинетического имиджа



Изменить уровень жизни

Мимика, жесты и даже походка! Виктория Запорожец точно знает, как составить хорошее мнение о себе еще до первого разговора. Она умело жонглирует своими знаниями о кинетическом имидже и помогает людям раскрыть себя и добиться желаемого. Все в ее семье связаны со строительством, а сама Виктория по кирпичикам строит судьбы людей.



Я родилась в Благовещенске. Здесь живет пятое поколение нашего рода, и вся наша семья принимает активное участие в жизни города и области. Мой прапрадед строил дома из бруса, прадед занимался ковкой, кстати, его изделия до сих пор можно увидеть на улицах Благовещенска. Дедушка участвовал в строительстве микрорайонов города. Я бы сказала про наш род, что мы те, кто создает вокруг себя и своего окружения удобство, красоту и эстетику.

В нашей семье каждый человек так или иначе связан с недвижимостью. Я в этой сфере уже более 16 лет, и все это время работаю с людьми, что требует вложений в собственное развитие. У меня четыре высших образования, я также проходила обучение по кинетике, стилю, этикету и деловым коммуникациям.

К кинетике я пришла совершенно случайно, когда искала новый инструмент в работе с людьми. Одно время я занималась подбором руководящего персонала регионов и начальников офисов банка. Передо мной стояла задача повысить уровень нанимаемых сотрудников: помимо компетентности в банковском бизнесе, люди должны были производить правильное первое впечатление на клиента, вызывать доверие. Но из раза в раз я сталкивалась с разного рода ситуациями, что приводило меня к новым подборам и тратам своего времени на одни и те же задачи.

Чтобы начать экономить свое время, я поняла, что нужно узнать как можно больше информации о людях. Начались мои поиски от типов личности до нумерологии, астрологии и «дизайна» человека. И каждый год я изучала все больше и больше, даже погружалась в сварожий круг, эзотерику, обучалась манерам, постановке голоса и речи, элегантности, невербалике, продажам, стилю и другим инструментам.

Однажды со мной поделились видео по кинетике, и я не раздумывая пошла учиться. Это обучение стало завершающим восклицательным знаком в бесконечных запятых. Теперь я вижу все, что скрыто, и через тело показываю человека настоящим, а не тем, кем он хочет быть или казаться.

Кинетический имидж помогает создать желаемое впечатление о человеке. На Дальнем Востоке я часто замечаю, что специалистов недооценивают, но это легко изменить.

Из моего лексикона ушло слово «трудно» — при ра-

боте с клиентами применяю слова «опыт», «цели», «задачи» и «новые навыки». Формулировка — важная составляющая жизни. Вспомните кино «Тысяча слов», где каждое слово главного героя опадало листьями с дерева его жизни. Не нужно раскидываться своим временем, жизнь нужно именно проЖИВать, ведь другого шанса не будет.

Я научилась встраивать в свою жизнь то, что я люблю делать, например подбираю стиль индивидуально клиентам из разных городов, не беру их много, но занимаюсь ими ежедневно и в свое удовольствие, и это меня наполняет. Когда появляются окошки между командировками, провожу мастер-классы не только для взрослых, но и для детей.

Сейчас я дипломированный амбассадор школы кинетического имиджа. Уже более 100 городов, в которых так или иначе моя работа, помимо кинетики, активно продолжается. И мне определенно есть чем гордиться. Я помогаю людям изменить их уровень жизни и расти как личность. Например, после мастер-класса в Санкт-Петербурге все участницы сменили работу на более интересную и высокооплачиваемую в течение месяца. Вот так волшебно работают мои знания!

Я родилась на Дальнем Востоке, в регионе, который ассоциируется у меня с добротой, отзывчивостью, комфортом, безопасностью и неугомонной тягой к развитию, а Приморье — еще и с потрясающей кухней.

Дальний Восток нужно уметь любить, он открывается не каждому, потому что, как сейчас люблю говорить: «Дальний Восток — это будущее, а Москва — это прошлое, и возвращаться в прошлое всегда проще, чем лететь в неизвестное будущее».

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Во всех садиках, школах и вузах сервировала бы столы согласно столовому этикету. Чтобы едой учились наслаждаться, а не второпях закидывали в рот. Ну и хотелось бы кинетикой припудрить эстетику движений с детства, чтобы туристы говорили: «Мы приехали на вас полюбоваться».



РИМА АВТУШЕНКО

Предприниматель, бизнес-консультант
и высококлассный управленец



Испытать себя в разных сферах

«Любой опыт воспринимаю именно как опыт, потому что это точки роста, с помощью которых можно совершенствоваться» — так считает Рима Автушенко. Благодаря желанию развиваться и жизненному девизу «Никогда не унывать и находить положительные моменты в любой ситуации» она стала высококлассным специалистом, за помощью к которому сегодня обращаются предприниматели со всей России.



Я армянка. Родилась в Грузии в простой любящей семье. Родители заботились о сестре и обо мне и дали нам только лучшее. Когда мне было три года, переехали в село Ерковцы Ивановского района. Поэтому все в моей жизни началось с Дальнего Востока. Здесь я училась, росла и познавала мир.

После девятого класса поступила в Амурский медицинский колледж, семь лет работала на станции скорой медицинской помощи в Благовещенске. Я всегда хотела помогать людям и чувствовала, что в этом мое призвание. Параллельно училась в БГПУ на факультете иностранных языков. Ночами дежурила на скорой, днем изучала английский и французский. После окончания университета мне предложили остаться преподавать. Согласилась, но медицину не бросила.

В 2008 году пришла работать в стоматологическую клинику администратором. Потом стала управляющей, доросла до гендиректора, а через пять лет и вовсе взяла эту стоматологию в аренду.

Всегда хотела испытать себя в разных сферах. Открыла две студии загара, поработала в гостиничном деле и даже организовала собственную турфирму по франшизе. Тут у меня и появилась мечта о собственной стоматологической франшизе.

Я развивала несколько проектов одновременно и параллельно сопровождала в этом вопросе других предпринимателей. Работа с самосовершенствованием не прекращается у меня ни на минуту, даже в декрете занималась саморазвитием.

О переезде в другой регион никогда не задумывалась. Зачем уезжать, если здесь могу реализовать идеи и быть рядом с близкими? Но сейчас я живу на нескольких городах. Мой супруг Александр работает в Москве, и чаще мы проводим время в столице. У нас есть замечательная дочь Маргарита, ей четыре года. Но огромная часть жизни и моей души по-прежнему принадлежит Благовещенску.

Может, прозвучит громко, но, думаю, моя миссия — помогать людям становиться богаче, развивая вместе их бизнесы. Вместе с владельцами бизнесов легко масштабироваться и увеличивать прибыль, делать это уверенно и быстро за счет делегирования, грамотного менеджмента и организации всех внутренних процессов в компании. И, судя по моим клиентам, у меня по-

лучается. Да, я перестала помогать людям так, как это видела изначально, и заняла нишу, где мы сопровождаем и строим бизнес. Я не стоматолог и не маркетолог. Я предприниматель с 2008 года и на своем опыте вырабатывала модель, которая позволяет бизнесам расти.

В настоящее время я совладелец маркетингового агентства Big Idea¹ и владелец стоматологической клиники AFIDENT² в Благовещенске, франшизу которой сейчас активно развиваю.

Одним из важных факторов успеха нашей клиники стал отдел маркетинга, который работает над продвижением стоматологии. Мы реорганизовали его в отдельное маркетинговое агентство Big Idea, которое сейчас занимается продвижением медицинского бизнеса по всей России. У нас есть клиенты в разных регионах страны.

Сейчас моей основной целью является продвижение франшизы под брендом AFIDENT. С командой мы разработали готовую и понятную бизнес-модель для запуска стоматологических компаний с полным сопровождением на каждом этапе.

Считаю, что при правильном подходе можно найти решение для любой ситуации и задачи. Например, работу своей стоматологии выстроила таким образом, чтобы управлять рабочими процессами на расстоянии. Все ключевые моменты отражены в инструментах регулярного менеджмента, по которым я отслеживаю показатели и вижу всю работу организации. И так работают все бизнесы, которые я сопровождаю. Эти технологии применимы для каждого бизнеса.

Все началось с Дальнего Востока. Здесь обрела семью и поняла, в чем мое предназначение!

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Создала на Дальнем Востоке интересные условия для привлечения высококлассных специалистов. Пока могу это делать только в рамках своего бизнеса. Мы привлекаем в регион квалифицированных сотрудников. Они привозят сюда новые технологии, идеи, и с их помощью мы развиваем сферу бизнеса и продвижения в целом.



НАДЕЖДА САВИНСКАЯ

Предприниматель, бизнес-наставник



Азарт кладоискателя

Надежда Савинская — владелица сокровищницы в буквальном смысле этого слова, создавшая уникальный для своего города бизнес. Сначала она помогала жителям Комсомольска-на-Амуре находить свой стиль и самовыражаться через моду, а теперь стала наставником для тех, кто мечтает развивать свое дело. О том, как может вдохновить дефицит и куда приводят мечты, Надежда рассказала «Лицам».



Край, где я живу, особенный. Не так много мест на нашей планете, где можно увидеть так ярко все сезоны года: и снежную зиму, и цветущую весну, и жаркое лето, и яркую осень. Всю жизнь я прожила в Комсомольске-на-Амуре. Это мой родной город. Я люблю его за то, что он очень уютный и компактный, в нем легко добраться из одного места в другое и просто что-то найти. Его отдаленность от центральной части России считаю даже преимуществом, ведь именно это дало мне 18 лет назад толчок к развитию.

Мне был 21, когда я столкнулась с проблемой: в нашем городе не было стильного нижнего белья для молодых девушек. Единственное, что предлагалось, — хлопковое нечто фасона «а-ля бабушка», а мне очень хотелось цвета, яркости и современных форм.

Во мне всегда была врожденная тяга к красоте, а чувство вкуса прививала вся семья. Я смотрела на бабушку, которая никогда не выходила из дома с ненакрашенными губами, и даже имея проблемы со здоровьем, находила возможность купить себе новую шубку. Мама, уважая мою любовь к нарядам, терпеливо ждала, пока я выберу очередное платье, а бабушка был моим поставщиком одежды — привозил японские вещи из командировок.

Так что решение проблемы было очевидным: эту ситуацию я в силах исправить сама. Сначала я начала привозить в город белье Incanto¹ и сумки Playboy². А чуть позже появился мой Tresor³ — магазин нижнего белья и одежды из Франции и Италии. Местные девушки очень обрадовались возможности купить что-то оригинальное.

Свое дело открывать было не страшно, так как я — предприниматель в третьем поколении. Моя бабушка начала продавать меховые шапки во времена СССР, а в 90-е годы родители были вынуждены оставить свои работы и уйти на рынок, чтобы содержать семью. Вместе с ними азы продаж с самого детства постигала и я. Так что все это мне было очень близко.

Меня часто спрашивают, как родилось такое название. В переводе с французского языка это дословно означает «сокровищница». И это так и есть: каждую вещь для магазина я ищу с азартом кладоискателя по всей Европе, собираю интересные бренды, оригинальные и качественные модели в единый пазл. У нас сложилась необычная для Комсомольска-на-Амуре концепция: на первых порах я работала одна, и клиентки приходили

ко мне по записи, так как на подбор комфортного белья нужно время. Поэтому к каждой девушке был индивидуальный подход. Им это понравилось: приходиться к назначенному часу и получать максимум внимания. Так мы поступаем до сих пор.

Такой подход сделал Tresor больше, чем просто магазином. Он объединил стильных девушек и женщин нашего города и стал основой для женского клуба. Клиентки собираются вместе, знакомятся, общаются, и мне нравится быть причастной к этому. Я всегда открыта к диалогу, и это простое общение по интересам дало жизнь еще одной деятельности. Опыт, который я получила за эти годы, оказался очень полезным не только для меня, но и для начинающих предпринимателей. Началось все с того, что ко мне за советом по бизнесу обратилась моя клиентка. Потом я стала делиться своими мыслями в соцсетях. И оказалось, что это близко многим людям.

Мне стали писать слова поддержки и предложили проводить встречи люди, которых волнует не просто бизнес, а душа в нем. Так появились наши завтраки, организатором которых я стала. На них мы сначала просто делились всем, что наболело, своими страхами и мыслями о предпринимательстве и о себе. Следующим шагом стали бизнес-разборы — это уже не просто своего рода терапия, а настоящий созидательный процесс, где мы помогаем друг другу открывать то, что внутри, делимся своими ценными знаниями, даем советы, если это необходимо.

Развитие бизнеса на Дальнем Востоке — это вызов, так как многие сферы у нас до сих пор не развиты, малому бизнесу не хватает поддержки не только от государства, но и от населения. И любые сложности — это всегда точки роста, поэтому ко всему, что происходит в моей жизни, я испытываю только благодарность. Моя главная цель — быть на своем месте. И мне кажется, что сейчас я именно там: развиваюсь сама и помогаю другим.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Выстроила бы социальную инфраструктуру, вела просветительскую деятельность в сфере бизнеса, развивала здравоохранение и изменила подход к обучению детей — им нужно больше реальных навыков. Ну и сильнее пиарила Дальний Восток.



СЕРГЕЙ БЕЛЯЕВ

Директор строительной компании
«ФениксСтрой», бизнес-тренер, сноубордист,
байкер и добряк, который любит людей и жизнь



Комфорт для клиента — это счастье

*Пройдя непростой путь в развитии
строительного бизнеса, Сергей Беляев уверен,
что главное в его работе — это возможность
делать людей счастливыми. Одним он создает
уют в доме, другим же помогает найти свой
путь к счастью.*



Я строитель до мозга костей. Это мое призвание по жизни. Всегда считал, что создавать что-то самому — это клево. С детства увлекался строительством, что-то мастерил, но мечтал стать программистом. Вовремя передумал. Понял, что хочу работать с людьми, а не с компьютерами. Мама в шутку называла меня Томом Сойером, поскольку я всегда любил вовлекать ребят во дворе в свои игры, что-то организовывать для всех, веселиться. Поэтому я и нашел себя в более подходящем деле — строительном бизнесе.

Как-то раз родственник попросил помочь ему с установкой дверей. У него была своя строительная компания. Я попробовал поработать руками, и... мне понравилось! Это так заряжает, когда спустя время видишь наглядный результат своей работы, а главное — благодарности от людей. Какое-то время поработал у знакомого, а затем открыл свое дело. Конечно, пришлось разобраться в электрике, сантехнике, чтобы понимать, как все устроено, и работать качественно. В 2015 году выкупил небольшую компанию «Империя услуг». В какой-то момент в качестве наемного рабочего меня пригласили на Нижне-Бурейскую ГЭС. Это был полезный опыт. В подчинении у меня были 80 человек. Неплохо для простого парня, да? Но отношения с госсистемой не сложились, и я ушел в минус на полмиллиона рублей. Для человека, имеющего прибыль в месяц в районе 60 тысяч, очень существенно. Силы покидали, но я решил бороться за свое дело и в 2017 году принял участие в программе «Перезагрузка» — тренинг для мужчин-предпринимателей, направленный на прокачку своего потенциала.

Это было то, что нужно, чтобы полностью перевернуть свою жизнь. Я изменил подход к бизнесу, из жизни ушли люди, которые меня тормозили и не давали развиваться как личности. Сейчас я, вдохновленный, двигаюсь дальше и понимаю, что все зависит от меня. Действую сам и стараюсь помочь другим. Хочу убедить крутых ребят от ошибок, которые допустил в свое время. Благодаря моим разборам, вовлечению в программу у многих дела пошли в гору. Например, Вадим теперь работает не по 18 часов в сутки, а по три, зарабатывая при этом в разы больше и уделяя время семье. Мне нравится видеть улыбки участников, когда они не злые и угрюмые, а счастливые, потому что наконец поняли, как все устроено, или разобрались с каким-то вопросом. Я люблю общаться со счастливыми людьми и поэтому создаю такое окружение вокруг себя.

Сейчас вместе с женой мы развиваем проект — собственную строительную компанию «ФениксСтрой». Ее название — это символ возрождения нашей старой идеи о крутом ремонте под ключ, но уже на новом профессиональном уровне. Чтобы ремонт в квартире или собственном доме не вызывал негативных эмоций, мы избавляем клиента от лишних хлопот и ненужной суеты: выполняем все необходимые строительные-монтажные работы, организовываем поставки материалов, налаживаем взаимодействие с дизайнерами, подрядчиками и так далее. У клиента не болит голова, ему комфортно, а для нас комфорт клиента — это счастье. Мне поистине приносят кайф ситуации, когда я вижу, что все довольны, когда нам звонят и благодарят со словами: «Ребята, вы такие крутые!» Это вдохновляет. Как говорят японцы, я нашел свой икигай — то, что приносит удовольствие, то, что нужно людям, и то, на чем можно зарабатывать.

Мы поняли, что при правильном подходе можем многое. Сейчас ведем 17 объектов одновременно, и это далеко не предел возможностей. В планах открыть филиалы в Сочи и Краснодаре. Объем рынка там больше, но мы еще руководствуемся и личным интересом. Не так давно я встал на сноуборд и сразу понял, что это самая настоящая любовь. А в Сочи можно на мотоцикле (это еще одно мое увлечение) доехать до горнолыжной базы, покататься на сноуборде, а потом еще искупаться в море и на мотоцикле вернуться домой — это же настоящая доза эндорфина за один день! Но про переезд не думаем. Да, на Дальнем Востоке главная проблема для бизнеса — это логистика. Но это мой дом. Я здесь родился, здесь мои родные, окружение, достижения — моя жизнь. Я убежден, что все, что нам нужно, у нас уже есть. Важно только научиться рационально использовать ресурсы, грамотно действовать и мыслить.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Если бы у меня была такая возможность, я бы сделал дополнительные образовательные программы более доступными. Организовывал больше форумов, на которые привозил бы крутых экспертов для обсуждения с жителями различных тем, а также объединил бы все управляющие компании города в одну, чтобы сделать наш регион еще лучше.



АНТОНИНА ШУМЕЛИСКАЯ

Эксперт по личному бренду, генеральный
продюсер консалтингового агентства
«Академия@dorogoe27»



Создавать пространство НОВЫХ СМЫСЛОВ

Для хабаровчан имя Антонины Шумелиской ассоциируется с созданием первого глянца в городе, светской жизнью, стилем и новаторством. 17 лет она возглавляла журнал «Дорогое удовольствие» — издание, которое стало lifestyle-гидом для людей, стремящихся к успеху. Сейчас она развивает другой проект, и в какой-то степени он — органичное продолжение «Дорогого удовольствия» в новом формате.*



Я верю, что каждый человек — это отдельная вселенная, потенциал которой безграничен. Моя миссия — стимулировать людей на саморазвитие, создавать пространство новых смыслов, объединять их в культурное сообщество. У нас на Дальнем Востоке живет много талантливых людей, которые хотят развиваться в различных областях. «Если вы хотите иметь то, что никогда не имели, вам придется делать то, что никогда не делали». Эта фраза Коко Шанель стала моим жизненным мотиватором.

Так получилось, что в юности я на несколько лет уезжала с Дальнего Востока, а вернувшись, поняла, насколько люблю мой родной солнечный Хабаровск, его многоликие улицы, живописную природу. Здесь место моей силы и радости, это прекрасный далекий край с людьми, ради которых хочется творить. В далеком 2005 году в нашем регионе еще не было глянца. Это было замечательное время динамичного развития, новаторства, партнерства. Первые съемки, первые интервью, первые светские события. И, конечно, огромная радость от того, что каждый месяц люди видят плод труда нашей команды. Наш гляцевый красавчик («Дорогое удовольствие») стал символом высокого уровня качества, гидом по lifestyle-жизни Хабаровска, экспертом по стилю и светскому вкусу.

На протяжении 17 лет мы несли нашим читателям красоту и веру в то, что каждый может стать успешным в своей сфере, жить насыщенной жизнью и радоваться каждому дню. Время прошло, настала пора расстаться с журналом. Во-первых, я выросла сама, во-вторых, выросли наши читатели, в-третьих, в прошлом году значительно изменилась экономическая ситуация, ушли ключевые рекламодатели — крупные зарубежные бренды. Все эти факторы сработали на то, чтобы завершить очередной этап моей жизни и сказать журналу: «Спасибо!»

В сентябре 2022 года я создала консалтинговое агентство «Академия@dorogoe27». Этот проект стал органичным продолжением «Дорогого» на более высоком уровне. Здесь целевая аудитория журнала может получить более развернутые ответы на возникающие вопросы, развивать нетворкинг. Это уже не только красивая картинка про бизнес, но и в том числе помощь при его построении. «Академия» — уникальная в нашем городе платформа для культурного просвещения, управления имиджем, развития дополнительных soft-скиллов у людей, стремящихся к успеху, гармонии с миром, саморазвитию. Здесь все легко и атмосферно!

В любую самую сложную тему мы добавляем удовольствие от процесса. В том числе это и пространство для поиска единомышленников, друзей, партнеров. У нас объединяются те хабаровчане, которые безудержно стремятся к покорению собственных вершин и самосовершенствованию. С сентября мы провели для них 70 мастер-классов и лекций, через «Академию» прошло уже больше 1000 человек.

Мы не ограничиваем себя, поэтому форматов наших встреч очень много. Проводим дегустации. Например, чем отличается камамбер от пармезана? Как кислотность влияет на вкусовые качества вина? Сколько видов итальянской пасты существует? Особой популярностью пользуются тематические вечеринки с дресс-кодом, они помогают снимать напряжение и погружают в атмосферу всеобщей радости и веселья. Также мы организуем кинопоказы мировых и российских премьер и смотрим культовые фильмы с экспертами. Приглашаем на лекции, где участники развивают свои скиллы с бизнес-коучами, врачами, психологами, сексологами, стилистами, фотографами в познавательном-развлекательном формате. Большой популярностью пользуются мастер-классы. Практические советы, лайфхаки и профессиональные советы от профи в разных сферах — от кулинарного до ораторского искусства. Ничто так не стимулирует на развитие, как отработка практических скиллов со специалистами. А работа в команде здесь в помощь!

Мою деятельность сегодня можно обозначить так: я помогаю людям развиваться, двигаться вперед навстречу своей мечте. Когда я вижу счастливые глаза и слышу благодарные отзывы, я счастлива!

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Мне очень хочется, чтобы Дальний Восток стал регионом для культурного развития людей. А для этого необходимо помогать креативным людям, познавательным бизнес-проектам с «человеческим лицом». Поэтому я бы предоставила безвозмездные субсидии от миллиона рублей предпринимателям-дальневосточникам, которые годами развивают свои маленькие бизнесы на благо родного края.



ДИНА МАЛЕЖИК

Executive*-коуч, тренер международного коучинг-центра «Исток», основатель бизнес-школы для подростков



Изменение мышления

Всего одна случайность способна изменить целую жизнь, главное — преодолеть сомнения и поверить в себя. Таким был путь известного в Хабаровске коуча и бизнес-тренера Дины Малежик, которая сумела создать себя и теперь вносит гармонию в жизнь других людей.



Мой путь начался с собственной реконструкции. Я всегда работала по найму и считала, что так и должно быть. Но в третьем декрете, в 2016 году, отправилась в коуч-поход на реку Ягдынья. Я попала в группу с предпринимателями, фрилансерами, людьми творческих профессий, которые, как и я, хотели переагрузиться и найти в себе новые ресурсы. Поход стал точкой невозврата. Я увидела, как, оказывается, умеют думать, ставить цели и работать над собой люди, как интересно с ними разговаривать. И тогда осознала: нужно что-то менять. Я прошла все стадии — и сопротивление, и интерес, и любопытство — и через год начала свой путь.

Коучинг пришел в мою жизнь через «проводников» — семью Костюковых. Катя — близкая подруга, которая позвала меня на программу обучения, а ее муж Александр организовал тот самый судьбоносный коуч-поход. Но в целом это именно то, что мне по-настоящему близко и интересно: по первому образованию я педагог, по второму — менеджер. Если подытожить, большую роль в этом сыграли интерес, зов сердца и счастливая случайность.

То, что я сейчас делаю, похоже на модное слово «призвание». Но без трудностей не бывает. Мне кажется, многие специалисты, которые уходят в мягкие ниши, сталкиваются с ними. Нужно поверить и в себя, и в свой продукт, и в продажи, а руки периодически опускаются. Но, когда ты работаешь с людьми другого масштаба, ты и сам становишься другим, а это помогает преодолеть сложности.

Мне действительно интересно наблюдать за изменением мышления людей, с которыми я работаю. Вдвойне — потому что сопровождаю их в этих процессах. То, какими масштабами человек может мыслить и действовать, точно вызывает восхищение и воодушевление, и хочется самому делать что-то на новом уровне. Когда коучингу обучается руководитель компании, он начинает по-другому выстраивать отношения с командой, партнерами и близкими. Учим одного, а эффект получают многие.

С командой международного центра коучинга «Исток» мы организуем региональные коучинговые события, принимаем участие в крупных федеральных проектах. Кроме этого, в моей жизни есть детская бизнес-школа, которая помогает подросткам развить полезные навыки: стать самостоятельными, ответственными и уверенными в себе.

Я смогла изменить свою жизнь: зарабатываю любимым делом, при этом успеваю уделять время семье, себе и своему здоровью. У меня получилось с помощью коучинга выстроить теплые и доверительные отношения с детьми, и подростковый период мы переживаем достаточно плавно. Есть выражение «быть правильно использованным». Думаю, что мои навыки и знания используются правильно, и это очень круто.

Самое главное в работе коуча — это постоянно быть в развитии. Чтобы помочь другим, нужно всегда начинать с себя. Поэтому последние несколько лет я участвую в команде организаторов decamp*-лагеря для взрослых. Это место, где я могу проявить творческие и организаторские способности среди крутых специалистов и прекрасных людей. А еще в 41 год я вернулась к вокалу, которым занималась с детства. Подумала: а почему бы не начать заново?

В моем движении в профессии меня поддерживает семья, каждый по-своему. Муж отвечает за фундаментальные вещи, и в сложные моменты я могу на него опереться. Дети пытаются понять, чем я занимаюсь, проявляют интерес к моей работе, и это точно поддержка для меня.

Наш регион многие ошибочно считают «отстающим» в плане профессиональных навыков из-за его удаленности от Центральной России, но это не так. На самом деле мы здесь очень стараемся, и уровень наших специалистов точно не уступает западному. Да, до нас как будто чуть позже доходят тренды, но, если тебе известны последние тенденции, ты можешь своему региону дать их первым. Отдаленность не препятствует развитию. Поэтому я живу на Дальнем Востоке и не спешу куда-либо переезжать. Это мой дом, где я родилась и выросла, где я могу быть счастливой. Не это ли главное в жизни?

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Свой вклад в развитие Дальнего Востока я вижу в качественном ведении своего дела. Если я буду на высоком уровне оказывать услуги коуча и тренера, то мои клиенты и ученики так же будут получать лучшие результаты в своем деле — масштабировать бизнес, создавать новые рабочие места.



ЯНИНА ЖУРАВЛЁВА

Психолог



Увидеть, в чем общение может быть полезным

Есть мнение, что женщина может быть либо умной, либо красивой. Но этот стереотип легко ломает Янина Журавлёва. Освоила несколько профессий и в каждой добилась успеха. В совершенстве владеет китайским и английским языками, является дипломированным психологом, имеет ученую степень в области филологии. Казалось бы, можно спокойно почивать на лаврах, но Янина продолжает покорять новые вершины.



Я родилась в День студента. И это точно не случайное совпадение. Всю свою жизнь я жадно исследую этот мир и обожаю учиться. Меня всегда привлекало многообразие этого мира. Выход за пределы сложившихся традиций и норм. Это и стало причиной моего желания изучать язык и культуру другой страны. Свое первое образование я получила в Благовещенском государственном педагогическом университете. Выпустилась с красным дипломом по специализации «учитель и переводчик иностранных языков» (английский, китайский) и осталась работать в БГПУ, где преподавала 20 лет. За это время защитила диссертацию на степень кандидата филологических наук и стала доцентом кафедры китаеведения. Я в совершенстве владею китайским языком. Считаю, что этот навык востребован во многих сферах, тем более когда живешь на границе. Долгое время я занималась переводами, ко мне обращались по различным вопросам и обращаются до сих пор. Был случай, когда вместе с первыми лицами китайской металлургической отрасли я оказалась в подземной шахте на глубине 200 метров. Это было открытие угольной фабрики в Якутске.

Еще когда работала в вузе, параллельно вела группы по йоге. Тантра, женская пластика и тренинги, тренинги на лошадях, астрология, энергопрактики — это лишь малая часть того, чем я занималась. Но я никогда не видела в этом какой-то мистики, меня увлекала практическая ценность. Все эти практики сегодня я использую в работе на психологических консультациях, чтобы помочь человеку раскрыться, освободить свою энергию, и все время добавляю что-то новое в работу. Например, успешно использую информацию натальной карты человека для самоанализа. Это, кстати, хорошо работает и при собеседовании: прогнозирует характерные особенности будущего сотрудника. К примеру, моя натальная карта в свое время показала способности к психологии. И я, действительно, пришла к этому, но уже осознанно, с большим багажом знаний.

Сейчас я занимаюсь психологическим консультированием и сопровождением. Несколько лет назад сдала экзамены государственного образца и получила диплом консультативного психолога. А затем еще один — Международного института психологии по курсу «Интеграция по возрастной психологии телесного развития». Когда меня спрашивают: «Как вас представить: психолог? учитель? коуч? автор тренингов? мотиватор? консультант?», я объясняю, что все это лишь отдельные лики моей деятельности и представить меня одним словом — это лишить клиента возможности увидеть, в чем еще общение со мной может быть полезным.

Я стараюсь не заикливаться и изучать этот мир через разные сферы: педагогику, филологию, туризм, психологию, медицину, телесно ориентированную и звуко-резонансную терапию, астрологию, массаж. И все эти знания дают возможность моим клиентам, например, справиться с проблемами в семейных отношениях, осознать свою ценность, снизить прием алкоголя, наладить отношения в коллективе, благополучно родить без последствий и даже вылечить зубы без стресса. Я сторонник прогрессивных методов и всегда радуюсь, когда нахожу в этом отношении союзников. Так получилось со стоматологической клиникой «А-СТОМ». Владельцы решили стать одной из первых клиник в России, где внедряют технологию общения с пациентами. Ведь сначала лечат словом. И я с радостью им в этом помогаю.

Это и самое приятное — быть причастной к трансформации клиента в лучшую сторону по отношению к себе. Порой результат настигает через годы: не каждая проблема, к сожалению, может решиться по щелчку пальцев. На проработку уходит много времени. Но когда благодарные клиенты рассказывают, что именно наше общение привело к такому решению, — это бесценно. И я по-прежнему продолжаю учиться. В прошлом году поступила в медицинский колледж на специальность «сестринское дело», чтобы получить определенные знания в медицине, которые помогут мне в дальнейшей работе.

Когда меня спрашивают: «Хотела бы я продолжить карьеру в Москве?», отвечаю: «Нет показаний для разрыва моих отношений с Дальним Востоком!» Мне нравится здесь жить. Нравятся люди, их предметность, конкретность, надежность, исполнительность. Дальневосточники точно знают, чего они хотят, и активно это делают.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Моя идея — это профилактика эмоционального выгорания. Начинать нужно с семи лет. Обучать общению друг с другом, разрешению конфликтов, обращению с эмоциями. А для учителей, врачей и руководителей я бы открыла кабинеты эмоциональной разгрузки со звуко-резонансной терапией. Психологическая поддержка им нужна на регулярной основе.

#ИВЕИТ

ЛИЦА.ДV 2023



ИВАН ЗАСУХИН

Телеведущий медиахолдинга «Губерния»,
шоумен



Настоящая магия

Утром он на экране ТВ, вечером ведет праздники. В качестве ведущего охватил почти весь Дальний Восток — от Приморья до Якутии и Магадана, в качестве телеведущего — пожалуй, все виды экстремального спорта. Он мечтал о театре и мечтал о сцене. Но получил даже больше: тысячи зрителей, реальные декорации, живые эмоции и разные роли в прямом эфире.



Друзья называют меня «Ванька 9 жизней». Я прыгал с парашютом, спускался в шахту, нырял с аквалангом, был под куполом цирка, поднимался на воздушном шаре, рассказывал о погоде со строительного крана, ездил на байке, проезжал по заснеженным улицам на квадроцикле. Все потому, что я отвечаю за развлекательный контент в утренней программе после новостей. И вот ты едешь, а в это время из багажника машины тебя снимает оператор. Это так круто!

Но в детстве я мечтал стать военным, как дедушка и родители. А еще в третьем классе хотел быть бизнесменом. Я представлял себя в костюме — пальто, шляпа, кейс в руке, этаким инспектор Гаджет.

Мой путь к телевидению наметился в восьмом классе и во многом имел случайные повороты. Однажды на уроке биологии зашла женщина, интересная, с горящими глазами, и объявила, что народный театр «Тандем» набирает юную труппу, чтобы ставить спектакли со школьниками. Весь мой сценический опыт на тот момент — единожды сыгранный Чебурашка на 1 сентября. Но я поднял руку. И меня закрутила сценическая жизнь. Театр — это жизнь, и я попал в театральную семью. На сцене и за ее пределами происходила настоящая магия! Мне нравилось перевоплощаться.

На первом курсе института моя подруга наткнулась на объявление о вакансии ведущего на радио. Я боялся, но пошел на прослушивание, и меня взяли! Потом так же случайно от другого человека узнал о кастинге в утреннее шоу городского телеканала. Я не решался, но в итоге подал заявку и прошел отбор.

Набравшись опыта, я захотел работать на краевом телеканале «Губерния». Полгода обивал пороги, писал руководству, продюсерам, но штат был укомплектован. И однажды мне позвонили — час настал! Было очень страшно. Мне двадцать, огромная аудитория. Да и ведущих этих я видел в телевизоре у себя на кухне, а теперь вместе с ними в кадре! Было не просто сработаться с коллегами, иногда опускались руки... Но со временем я влюбился в телевидение.

Как и в свою вторую работу. Самым крупным моим проектом в Хабаровске стали выпускные с участием восьми тысяч человек. Вот ты стоишь перед толпой, разговариваешь с ней, люди смеются над твоими шутками, веселятся, танцуют... Там я понял окончательно, что это моя страсть! Это то, чем я живу. За пределами родного города успел поработать и с более внушительной ауди-

торией — пятнадцать тысяч человек собрались на День шахтера в Нерюнгри. Уровень, который я вижу сегодня на Дальнем Востоке в ивент-индустрии, высокий. Я работал с разными артистами, в том числе известными звездами, ведущими российских телеканалов. Мне везет на встречи и знакомства, и я это ценю.

Сейчас мне хочется реализовать свои онлайн-проекты. Я уже запустил программу «А можно я зайду?», где прихожу в гости к людям, показываю, как они живут и что делают. Я наметил векторы, и то, что могу сделать для города и региона, делаю. Например, выступить бесплатно, помочь благотворительным фондам и провести для людей праздник.

Порой не хватает времени, и хочется, чтобы в сутках было больше часов. А если бы я уехал в Москву? Когда там жить, ведь круговорот в Москве в разы быстрее? Однажды в погоне за карьерой на телевидении я едва не переехал туда, но встреча с будущей женой перевернула мои планы. И я сам изменился, за что благодарен своей супруге Марии, которая вложила в меня много сил и времени.

Мне нравится то, что я сейчас имею. По приезду на запад нужно заново устраивать детей в школу, с нуля складывать их быт, искать новую работу, жилье. А тут семья, родители, я корнями прирос к ним. К тому же путем большого и ежедневного труда нарабатываются связи, которые могут пригодиться. Бросать все это здесь и уезжать в неизвестность я сегодня не хочу. Как и жить за границей. Никогда не было желания поселиться в среде другого языка и другой культуры. Куда бы ни уезжал, возвращаюсь — я дома. Это очень крутое ощущение. Иду по городу, а меня узнают, здороваются. Приеду в Москву — и кто ты такой? Здесь ты заходишь в любой магазин, тебе говорят: «Здравствуйте, Иван». И ты думаешь: ну как я это брошу, на кого я тебя оставлю, мой хороший?

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

В нашем регионе есть очень красивые места — Ванино, Советская Гавань, Татарский пролив, Шантарские острова. Но чтобы попасть на те же Шантары, нужно потратить очень много денег. Я бы сделал более доступным внутренний туризм, а для внешнего снизил бы стоимость авиабилетов.



МАРИЯ КУЛИНЕЦ

Организатор событий, event*-продюсер,
режиссер



Скорее, быстрее
менять мир
к лучшему

Мария Кулинец — настоящий эксперт в работе, которую никто не видит. Если берется за организацию мероприятия, не сомневайтесь, это будет креативно и увлекательно. А ведь был период, когда она чуть не ушла из профессии, которую любит всей душой.



Когда говорю, что работаю в event-индустрии, меня часто спрашивают: «А что это такое?» Event с английского — «событие». А я организатор любых событий: маркетинговых, корпоративных, частных, развлекательных, праздничных. Тот, кто может прийти и взять все в свои руки: от первой встречи с заказчиком до момента, когда гости разъедутся по домам. Сценарист, режиссер, администратор — это мои компетенции. Все может быть под моим контролем и ответственностью. Я делаю мероприятия под ключ. И здесь для меня важен уход от шаблонов. Если это свадьба, не обязательно соблюдать все каноны. Можно подойти нестандартно и креативно. Вариантов масса.

В event-сфере я работаю 12 лет. Точкой отсчета стал выпускной в школе. В одиннадцатом классе родители решили, что нам не нужно отвлекаться на подготовку выпускного, и пригласили для этой цели людей со стороны. Наш класс воспринял это негативно. Мы не хотели, чтобы все прошло по сценарию из интернета. Вот тогда я почувствовала, что хочу и могу взять на себя организацию. Праздник получился потрясающим. Это стало моим первым опытом. Потом началась бурная студенческая жизнь. Я поступила в ДВГУПС и сразу попала в актив студентов. Семинары, слеты... Из участника я быстро перешла в помощники организатора. Хотелось понять, как идут процессы по ту сторону. Быстро осознала — организационная движуха мне по душе. Это заметили преподаватели, и порекомендовали меня компании из event-сферы. Студенткой я стала частью профессиональной команды. Нарбатывала опыт, участвовала в организации крупных мероприятий в городе и регионе, занималась любимым делом.

Однако наступил период, когда решила покинуть event-сферу. Наша работа — сплошной человеческий фактор, связанный с эмоциями. Наступило какое-то перенасыщение. Решила пробовать что-то другое. Но, когда была на распутье, ко мне обратились коллеги из Благовещенска с идеей по их франшизе сделать в Хабаровске новогодний проект «Резиденция Деда Мороза». Я видела их работу. Это было профессионально, нестандартно, интересно. Поняла, что не хочу отказываться от того, чему училась полжизни. Тем более представилась возможность поработать самостоятельно. Я кайфовала от процесса создания. Получился мощный по доброте, по энергетике и философии проект. В нашей резиденции Деда Мороза не было привычных всем хорововодов вокруг елки. Это была инновационная экскурсия.

Путешествовали по комнатам, играли, танцевали и даже прыгали на кровати Деда Мороза. Родители удивлялись: «А что, так можно было? Ого, как вы придумали!»

После такого формата мне захотелось работать дальше. Придумывать новые фишки, удивлять зрителя. Поняла, что созрела для своего проекта. Набрала команду единомышленников и в декабре 2022 года открыла «Мастерскую Деда Мороза». Мы создали этот проект совершенно по другой механике, с другим сценарием. В центре была история рождения игрушек. Мы хотели, чтобы дети ушли с пониманием, что игрушки — это труд людей, но при этом нам важно было сохранить элемент волшебства. Мальчик лет восьми подбежал к маме и восторженно сказал: «Мама, волшебство действительно существует. Ты видела, как Дед Мороз сделал игрушку?» Ребенок говорил это с горящими счастливыми глазами. Даже ради одного такого момента стоит продолжать. Но главная идея нашего проекта — это не яркая обертка, а определенный подход, направленный на то, чтобы дети и родители получили возможность по-настоящему побыть друг с другом.

Я делала много интересных, больших мероприятий не только в России, но и за рубежом, однако «Мастерская Деда Мороза» для меня особый, любимый проект. Сейчас ищу новые формы продвижения своего бренда. Это непросто. Нужно доносить до людей философию, что организация праздника может отличаться от привычных им стандартов. Но вера всегда побеждает, а моя вера в то, что я делаю, сильна.

Сила моих личных проектов — это сила, которую я черпаю здесь, на Дальнем Востоке, рядом с родными и близкими. У нас какая-то особая территория. Кузница кадров горящих своими идеями людей. И это факт, что мы здесь какие-то по-особому «ужаленные». Нам хочется скорее, быстрее менять этот мир к лучшему.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Мечтаю открыть пространство, где взрослый и ребенок смогут по-настоящему встретиться. Место, где они здесь и сейчас решают провести время вместе, а я как организатор лишь предложу для этого правильные обстоятельства.



АНДРЕЙ ЕЛИЗАРЬЕВ

Event DJ*, звукорежиссер, звукооператор,
прокатчик оборудования, организатор
мероприятий



Неподдельные эмоции

*Музыка — это энергия. Невероятная сила,
которая способна управлять чувствами
и направлять. А event DJ — это не тот, кто
«нажимает на кнопки», чтобы публика
не скучала. Это тот, кто создает эмоции.*



Мне никогда не нравились дискотеки. Ведь я сам не большой любитель танцевать. Куда комфортнее оставаться по другую сторону диджейского пульта и наблюдать за происходящим со стороны.

Но музыка мне нравилась всегда! За спиной — Белогорская детская школа искусств. Моя мама по образованию концертмейстер и музыкальный педагог, поэтому с ранних лет я был погружен в музыкальную атмосферу.

В юности я предпочитал слушать совсем не танцевальную музыку, больше рок, рэп и хип-хоп. Помню, как все лето трудился на полях, помогая работникам поливать овощи в совхозе, чтобы накопить на первый CD-плеер с наушниками. Покупал диски с музыкой и ходил к друзьям для того, чтобы записать новые треки на CD-«болванку». MP3 к нам еще не добрался, а других источников слушать любимых исполнителей у меня практически не было.

В 2007 году я познакомился с человеком, который предоставлял аппаратуру на выездные мероприятия. Пошел к нему в ученики. Первым моим опытом стала работа в летнем кафе в городском парке культуры и отдыха. Тогда, уже будучи студентом, я увидел, что моя работа вызывает неподдельные эмоции, которые испытывала публика на мероприятиях, и понял — я люблю это! От понимания того, как музыка может влиять на людей, у меня самого кружится голова! Я не танцевал на дискотеках, но моя роль на них оказалась куда интереснее.

На первый взгляд, работа простая: включил музыку, люди счастливы. Но это лишь верхушка айсберга. Основная цель — показать, что event DJ не «мальчик с колонкой в непонятной футболке», а, прежде всего, эксперт и артист, от которого напрямую зависит успешное проведение мероприятия. Процесс подготовки начинается с чистого ноутбука. А дальше — множество программ, которые потребуются для работы. Управление аудио-, видеофайлами, сценическим интеллектуальным светом, программы записи, утилиты для видеотрансляции и так далее. Все это должно быть не только на компьютере, но и в моей голове. Это работа, которую я выстраиваю годами, и останавливаться на достигнутом не собираюсь!

Я узнал, на что способен в профессиональной сфере: работал по Дальневосточному региону и даже на свадьбе в Крыму, а еще провел 38 проектов подряд ежедневно. Самое продолжительное мероприятие в моей жизни длилось 15 часов. Все это время без перерыва я — за пультом, гости — на танцполе.

У меня на работе всегда праздник! И я к этому привык. Не представляю свою жизнь без мероприятий. В период тотального ковидного карантина переключился на онлайн-трансляции и организацию видеоконференций и вебинаров. Потому мой путь в профессии не может останавливаться, это постоянный процесс роста. Я бы хотел войти в ассоциацию event DJ России, организовать серию вечеринок: SUNSET, AFTERPARTY, JDM. Вместе с тем постоянно развиваться, находить новые варианты сотрудничества как в нашем регионе, так и по всей России и даже за рубежом. Стремлюсь стать самым востребованным DJ на Дальнем Востоке. Мечтаю дать работу нескольким десяткам человек в своем агентстве по воспитанию, продвижению и реализации event DJ любого уровня и подготовки; стать директором для нескольких звезд российской сцены; написать и реализовать собственный музыкальный альбом.

И все это здесь, на Дальнем Востоке. Про переезд не может быть и речи. Как минимум потому, что тут существует острая необходимость в таких специалистах. Все больше людей понимают, насколько важно провести свое мероприятие качественно.

Я родился в селе Васильевка Белогорского района Амурской области. В селе численностью две тысячи человек, где отдаленность от центра цивилизации ощущалась отчетливо. Перепады температур и уровень развития Дальневосточного региона накладывают отпечаток на внутреннее состояние каждого, кто здесь живет. Но Дальний Восток в первую очередь — это люди. Самые искренние и понимающие. И, несомненно, это невероятные просторы. Возвращаясь сюда из поездок, первым делом гуляю по городу, выезжаю на природу, наслаждаюсь ею и поистине свежим воздухом. Дальний Восток ассоциируется у меня с домом. Во всех смыслах.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

То же, что делаю и сейчас. Показываю на личном примере, что каждый человек, в какой бы точке мира он ни находился, может чувствовать себя счастливым и реализованным. Мы вольны менять мир вокруг так, как этого пожелаем, — старания и ежедневные усилия приносят результат.



ДИАНА ВЕРНИЧ

Фотограф и музыкант



Видеть
эмоции людей

*Быть кем-то одним, пожалуй, слишком просто.
Поэтому в Диане Вернич живут два человека —
фотограф и музыкант. Оба талантливы,
и оба любят неподдельные эмоции.
Потому пока один запечатляет воспоминания
людей на фото, другой запечатляет их в музыке.*



«Если этот ребенок не будет заниматься музыкой, вы совершите преступление», — так моей маме сказали на прослушивании, куда она привела меня по моей просьбе: я увидела ноты и сказала ей, что должна это знать.

А чуть позже музыка стала спасательным кругом. У мамы случился инсульт, и мне нужно было начать работать. С 15 лет я стала петь в ресторанах и давать частные уроки по фортепиано. И это спасло.

После школы я поступила в музыкальный колледж на два отделения — фортепиано и теория музыки. Меня устроили подрабатывать концертмейстером. Позже в этом колледже я стала заведовать новым тогда для него отделением — музыкальное искусство эстрады. Это было мое место. Место, где очень хорошо, где вокруг прекрасные, творческие люди. В то же время заочно училась в Хабаровске в институте искусств и культуры.

Я преподавала в музыкальном колледже, заведовала эстрадным отделением много лет. Лучший в нашем городе преподаватель Лариса Дмитриевна Севастьянова привила мне любовь к музыке, что у выпускников музыкальных школ бывает нечасто. Благодаря этой любви я научилась импровизировать на фортепиано. Недавно обнаружила, что музыка получается интереснее, когда думаю о ком-то конкретном. Теперь провожу музыкальные вечера, где играю музыку про людей, которые пришли, в зависимости от того, что они о себе расскажут.

В другом моем любимом ремесле — фотографии — центральное место тоже занимают люди. Я совсем не фотографирую предметы. Меня увлекает процесс общения. Люблю свадебные, индивидуальные и семейные съемки, в студии и на улице, люблю репортажи. Когда это все живое и интересное.

Мне нравится видеть эмоции людей, которые они получают как от музыки, так и от фотографий. И там и там эмоционально. Кайфую, когда люди радуются и плачут на моих музыкальных вечерах, пока играю музыку о них и попадаю в точку. Я счастлива, когда у людей загораются глаза на съемках! Они видят, какие они красивые, и говорят, что посмотрели на себя по-другому и стали более уверенными в себе.

Сейчас я начала обучать фотографии. Занятия проходят в формате лайф-коучинга: это обучение, ориентированное на человека, на результаты в его жизненном пути и развитии. Я выясняю, что люди хотят от жизни, и выстраиваю в зависимости от этого процесс обучения.

И меня радует не только когда ученики начинают лучше фотографировать, но и когда они видят какие-то новые возможности в жизни и вдохновляются.

Надеюсь, что самых главных достижений у меня еще не случилось, но не хочу обесценивать то, что уже сделала. Я подарила жизнь одному прекрасному человеку — моему сыну. Привила любовь к музыке многим людям. Некоторые из них сейчас успешно продолжают ею заниматься — и не только на Дальнем Востоке, но и в центре России — в Москве, в Санкт-Петербурге, а также за рубежом. Я слежу за своими бывшими студентами и радуюсь их успехам. Я подарила людям много прекрасных эмоций своими фотографиями, они будут смотреть на них и вспоминать значимые моменты своей жизни, и это останется с ними на всю жизнь. А посетители моих музыкальных вечеров будут вспоминать, что про них сочинили музыку. А ведь это большая редкость и ценность! Я даю возможность людям почувствовать это.

Считаю, что в музыке я более интересна и уникальна, чем в фотографиях. Люблю петь и сочиняю песни. Я взялась за их оформление и, надеюсь, что у меня получится реализоваться в этом. Пою и играю в группе «Дым синема».

Я еще совсем не достигла своего потолка, и мне есть куда развиваться. Потому мысль о переезде с Дальнего Востока меня не тревожит. По крайней мере, в планах на ближайшее будущее такого пункта нет. Я пробовала работать в Москве, это был мой тест-драйв. За месяц в столице я заработала не меньше, чем тут, потому уверена, что заработать смогу везде. Мне нравится здесь, а возможностей на Дальнем Востоке, несомненно, много, главное — уметь ими пользоваться.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Значительно подняла зарплаты в сфере образования и культуры, чтобы эта работа стала престижной. На рабочие места отбирала только самых умных, креативных, с широкими взглядами и активной жизненной позицией. Чтобы дети и молодежь получали актуальные знания, обучаясь любой профессии. И у них горели глаза от того, как им это преподают!



КОНСТАНТИН ФАТЬЯНОВ

Создатель незабываемых мероприятий,
любитель музыки и света, бизнесмен



«Я просто делал
чуть больше,
чем от меня ждали»,

— делится секретом работы владелец компании по прокату сценического оборудования «Шоу Технологии» и бренда световых приборов ARTLUMIX¹, а также совладелец бара Jigger Popu² Константин Фатьянов. Как-то он спас концерт известной группы на тропическом курорте, потому что за долгие годы в этой индустрии изучил всю техническую составляющую мероприятий. И может создать шоу даже на льду пограничного Амура.



В моем деле нужно быть готовым к любым неожиданностям: непогоде, полчищу комаров, отключению света, сложному рельефу местности. Права на ошибку нет. Поэтому решаем проблемы на ходу, чтобы к назначенному часу сцена и экраны были собраны, звук настроен, а лучи света направлены именно туда, куда нужно. От моей команды «Шоу Технологии» зависит, какие впечатления получат гости концертов и вечеринок.

Кажется, что работа на мероприятиях — это просто, но нет: технологии постоянно развиваются, нужно уметь с ними работать. Чтобы держать руку на пульсе, я неустанно обновляю свою базу знаний, получаю информацию от лучших спецов, в том числе и за рубежом, и учу этому своих сотрудников, каждый из которых — настоящий профи.

На то, чтобы набраться опыта в организации концертов, у меня ушел не один десяток лет: первые дискотеки я устраивал для своей семьи еще в детстве. Потом наступила эпоха школьных вечеринок. Из оборудования тогда я располагал кассетным магнитофоном и простеньким стробоскопом. Уже в старших классах мне позволили заведовать всей концертной аппаратурой школы и даже организовывать мероприятия на сменах в загородных лагерях отдыха. Так обо мне начали узнавать и обращаться за проведением праздников. Возникла потребность в собственном оборудовании. Это сейчас в арсенале моей компании есть все необходимое, чтобы соответствовать райдерам самых требовательных звезд. А в начале карьеры приходилось даже делать колонки своими руками.

До того дня, как на меня легла ответственность за выступление первых серьезных артистов, я поработал и на свадьбах, и на корпоративах. В неделю мы отработывали до десятка мероприятий. И каждый раз я старался сделать больше, чем от меня ждали клиенты: заказали две колонки и четыре прожектора? Я привезу дополнительное оборудование, чтобы сделать праздник ярче. А однажды я оказался на концерте, который проходил на главной площади Благовещенска, и обратил внимание, что организовано все довольно невзрачно. Свет и звук не соответствовали масштабу мероприятия. Захотелось, чтобы общегородские праздники проходили эффектнее.

Тогда я поехал в Москву, нашел классное оборудование, но стоило оно тогда каких-то нереальных для меня денег. Пришлось взять большой кредит и продать все, что можно (в том числе единственную машину).

Это стало моим шагом в мир крупных городских и областных проектов. Сейчас нам доверяют Дни городов в регионе, мероприятия на Амурском ГПЗ с участием первых лиц России и Китая, международные ярмарки культуры и искусства и «АмурЭкспоФорум», хоккейный матч на льду Амура. Это и свет, и звук, и сцена, и спецэффекты. Работаем мы и за пределами области. Например, на ВЭФ во Владивостоке.

Я очень горжусь своей работой. Она, к слову, однажды позволила состояться концерту известного российского трио: мы с друзьями пришли на их концерт за границей, у них были серьезные проблемы со звуком. Выступление было под угрозой, я предложил свою помощь, настроил звук. Так и я, и другие гости мероприятия смогли послушать любимые песни.

Логичным развитием «Шоу Технологии» стало создание своего бренда светового оборудования ARTLUMIX. Хочется быть уверенным в том, с чем работаешь. Поэтому мы тщательно тестируем в самых жестких условиях все, что выходит под нашей торговой маркой, и только потом предлагаем это нашим партнерам. Выводить новый бренд на рынок сложно. Но сейчас, кроме Амурской области, у нас есть клиенты в Краснодаре, Москве и других городах. Весь мой 25-летний опыт работы я также вкладываю в наш бар Jigger Pony. Его открытие стало своего рода хобби, отдушиной. Это место в Благовещенске заняло свою особую нишу, став одной из самых крупных площадок как для крутых вечеринок, так и для концертов звезд разного уровня.

Конечно, к нам не так часто приезжают артисты, как в большие города, в этом есть своя особенность проживания на Дальнем Востоке. Но я родился и вырос в Амурской области и действительно люблю свой дом. Говорю об этом не ради красного словца — у меня много раз была и остается возможность уехать. Я не вижу в этом смысла. Мы с семьей много путешествуем, расширяем кругозор, но всегда с радостью возвращаемся.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Создал бы в живописном месте крупную площадку с зонами для разных мероприятий и отдыха, чтобы привлечь на Дальний Восток туристов. У нас природа классная, можно заняться чем угодно. Не хватает только инфраструктуры.



«ВЕГАС»

Кавер-рок-группа



Всех объединяет любовь к жизни

История кавер-рок-группы «Вегас» началась в тот момент, когда друзья, что с детского сада вместе, последовали моде и пошли учиться аккордам в местный ДК... Сегодня «Вегас» зажигает танцпол в развлекательных заведениях и на городских мероприятиях. Сами рокеры весьма «всеядные» — слушают джаз, попсу, рэп и панк-рок. Это помогает им искусно сочетать разную музыку и создавать новые музыкальные произведения.



2005 год. Нам с друзьями по 15. Живем в маленьком городе Сковородино Амурской области, ходим в школу и мечтаем о собственной рок-группе. Все же чем-то увлекаются, нашим увлечением стала музыка. Мы собирались вместе, играли любимые песни, но чтобы стать настоящей рок-группой, нужны были знания. Нотная грамота, аккорды... В местном ДК нас под свое крыло взял профессиональный гитарист и первый учитель Павел Бендебера. Так появилась наша рок-группа «Поколение». Уже через несколько месяцев — первое выступление — и сразу на городской площадке. Мы так старались не перепутать аккорды и партии, что совсем забыли про эмоции и работу со зрителем. Но, тем не менее, публика нас приняла и полюбила! А через два года, после окончания школы, мы все вместе уехали учиться в Благовещенск. Маленькая каморка в Амурском строительном колледже стала нашей первой репбазой. Здесь нас в буквальном смысле услышали. Пригласили защитить честь колледжа на фестивале «Радуга искусств». Для любого начинающего проекта это отличная возможность показать себя. И мы выиграли! С этого момента начался новый виток развития группы. Переехали на новую репбазу в ОКЦ, поменяли название на «Бастилию», расширили состав. Появились барабанщик, клавишница и авторские песни в репертуаре. И... опять сменили название. Только вот имя группе уже предложили придумать нашим слушателям в социальных сетях. Один из подписчиков написал «Вегас» и в продолжение комментария: «Вегас — к деньгам»...

Сейчас «Вегас» — это пять музыкантов: соло-гитарист Анатолий Говорков, бас-гитарист Александр Петров, ритм-гитарист Андрей Трифоногло, барабанщик Дмитрий Панков, вокалист Роман Котельников и менеджер группы Сергей Мороз.

В нашем репертуаре более 100 песен. Это любимые всеми мировые хиты, русский и зарубежный рок, попса: «Король и шут», «Кино», «Ария», «Сплин», «Звери», «Руки вверх», Metallica, Bon Jovi, Modern Talking, Scorpions и другие. Играем в стиле mash-up¹: сочетаем разные песни в одной и все это подаем под соусом качественной рок-музыки. В каждой композиции мы ищем моменты, которые можно усовершенствовать и необычно обыграть. Например, в песне «Танкист» группы «Жуки» в финальную кодую мы добавили музыку из игры «Танчики» Dendy. Люди удивляются, но такие песни их увлекают больше!

Сейчас самая любимая песня у наших зрителей — «Седьмой лепесток» Hi-Fi² в рок-версии Антона Токарева. Люди под нее отрываются с нами уже полгода. И всегда это безумная энергия! Танцпол просто горит. Это и самое ценное. Все, что мы делаем, идет от души. И людей с их мечтами, целями в жизни и проблемами, и молодежь, и старшее поколение, и людей с высоким положением в обществе — всех их объединяет любовь к жизни, року, танцам. Когда они приходят на наши концерты, то забывают обо всем.

В этом году нам 10 лет! Мы по-прежнему полны энтузиазма, любим музыку, рок, людей, концерты. Мы чувствуем любовь наших зрителей и слушателей. Для нас это самое важное. За эти годы было много крутого. Например, проект «Живой soundtrack³. Брат-2» в 2016 году, в честь 15-летия фильма и Года российского кино. Идея нашего менеджера Сергея Мороза. Мы объединили несколько рок-групп Благовещенска и устроили живой концерт, где исполнили песни из фильма. В зале был аншлаг!

Из свежего — рок-концерт в арт-галерее Пушкарева в Благовещенске в начале 2023 года. Это было самое необычное. Представьте: картинный зал, и тут рок-группа, суровые бородатые парни... Самый долгий саундчек за всю нашу творческую жизнь: мы отстраивали звук и инструменты шесть часов! Нам нужно было преодолеть звуковую ограниченность картинного зала и дать качественный, настоящий рок. И все получилось! Это было незабываемо.

Впереди — больше. Мы коренные дальневосточники. Любим свой регион, это наша родная земля, и самое любимое у нас место здесь — репбаза! Дальний Восток — это большие возможности для жизни и работы. Развиваться музыкально тут не мешает ничего. Мы готовы дать рок и в других регионах, нас уже приглашали на Камчатку и в Москву. Продолжим развиваться, осваивать новые площадки. Еще не всю Амурскую область объехали! Так что займемся расширением географии.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Если бы мы могли абсолютно все, то в первую очередь просто на один день отключили телефоны, чтобы наконец-то выспаться.

#МЕДИА

ЛИЦА.ДV 2023



ЮЛИЯ ПОСТЕЛЬНИК

Главный редактор и издатель
премиального глянца о людях BOUTIQUE-IQ*
(18+)



Особое состояние души

Хабаровчане знают Юлию Постельник как главного редактора премиального глянцевого журнала BOUTIQUE-IQ. Она вступила в права издателя в 2020 году и, несмотря на сложный период в мире, работу в условиях экономического кризиса, привела журнал к новым вершинам успеха. На сегодняшний день BOUTIQUE-IQ — один из популярных и модных журналов на Дальнем Востоке.



Ничего не предвещало такого успеха. В юности мне приходилось работать в сфере торговли и даже возглавлять одну из таких фирм. Я получила полезный опыт, и это очень помогло мне в дальнейшем. В 28 лет я открыла свой первый успешный бизнес в сфере производства, а затем создавала новый уже в других городах Дальнего Востока. По своей природе я новатор. Люблю создавать новое и устаю от однообразия.

Именно это помогло мне не задумываясь принять предложение о покупке премиального глянца. В январе 2020 года я стала владелицей журнала, а в марте как снег на голову свалилась пандемия. Первый выпуск пришлось собирать почти пять месяцев, но мои усилия оправдались. Это был ошеломительный успех. Поначалу очень сложно перестроиться под новые реалии. Приходилось отстраивать структуру по-новому: искать новых героев, новых менторов, новых рекламодателей и вообще делать все по-новому, переосмысливая рабочие моменты. По-другому тогда выжить бизнесу было невозможно.

Другие издания не выдерживали натиска пандемии и закрывались одно за другим. А я стала выпускать журналы, которые от номера к номеру становились все интереснее. Для меня это стало своего рода эстафетой, каждый успешный выпуск вдохновлял на новые идеи. Я объединила глянец и соцсети, смогла связать бизнес и блогеров — это стало нашей рабочей средой.

Я пробовала уезжать в Санкт-Петербург и даже приобрела там два действующих бренда одежды со своим производством, чтобы осесть там. Но Дальний Восток манил меня обратно. Я люблю здесь все: горы, лес, реки и озера, но главное, люблю людей, живущих здесь. Они особенные и очень отличаются от людей с запада. Дальневосточный вайб так и не смог меня отпустить.

И мой журнал без меня стал скучать, а может, и я без него. Выпускать его в Санкт-Петербурге мне не хотелось. Журнал — это творчество, а для этого нужны вдохновение и особое состояние души, которое в серости питерских дней не появлялось. Я чувствовала себя там чужой. Поэтому поехала посмотреть Москву, Краснодар и Сочи. Но, не найдя себя и там, я вернулась на свой любимый Дальний Восток, в родной Хабаровск.

Я была полна энергии и вдохновения на новые идеи. Работала на удаленке и со временем даже перевезла свой бизнес из Санкт-Петербурга и стала отшивать одежду в Хабаровске. Сейчас я создаю новую коллекцию одежды и планирую запустить собственную косметиче-

скую линию. После всех поездок поняла: я — «заядлая» дальневосточница. Здесь я хочу реализовывать свои планы, создавать и творить. Здесь я дома, и здесь мое место силы, где главные цели моей жизни уже осуществились.

Сейчас наш журнал присутствует на всех модных показах, ни одно светское мероприятие города не обходится без BOUTIQUE-IQ. Я и сама организую яркие события, посвященные журналу. На нас ориентируются другие, нам подражают, и это не может не льстить.

BOUTIQUE-IQ зарегистрирован как федеральное издание, и я стараюсь расширить его географию, двигаясь из региона в регион и привлекая новых представителей и героев. Люди доверяют моему изданию и хотят стать героями именно BOUTIQUE-IQ.

Отдельная гордость — все экземпляры журнала хранятся в Российской книжной палате и Российской государственной библиотеке. Даже через 100 лет можно запросить любой номер и почитать. Это не пост в соцсети и не баннер, который можно снять и поменять. Это кусочек истории из вашей бесценной жизни. И я очень горда своей причастностью к этому великому делу.

Кстати, о великих делах. BOUTIQUE-IQ является меценатом фонда «Талантливые дети». Фонд занимается организацией концертов и творческих выступлений для детей из детских домов и детей с ограниченными возможностями. В прошлом году мы помогли создать им инклюзивную галерею, и к этому причастны все героини издания, ведь часть заработанных средств мы передаем в фонд. Это вдохновило меня на создание собственного благотворительного проекта — сет из четырех ужинов от лучших рестораторов Дальнего Востока и их бренд-шефов. Собранные средства пойдут в помощь четырем фондам. И я приглашаю всех желающих присоединиться к этому проекту.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Если бы я могла все, мне было бы скучно жить. Я просто буду стоять на месте и получать все по щелчку пальцев, а хочется в жизни чего-то достигать, мне важен этот процесс, и если у меня не будет этого, то я не смогу развиваться, а для меня это важно.



ЛАРИСА ОЧЕРТЯН

Владелица сети магазинов профессиональной косметики «Ангел Арт», автор и ведущая телепрограммы «Красота требует» (12+)



Жизнелюбие и гостеприимство

Успешный бизнес — это не врожденный талант и не дело случая, а тяжелая ежедневная работа над собой. О том, как занять свою нишу и взять серьезный старт с нуля, рассказала Лариса Очертян, владелица дальневосточной сети магазинов профессиональной косметики.



Я родилась в Читинской области, вскоре наша семья переехала в поселок Солнечный Хабаровского края, и больше с Дальним Востоком я не расставалась.

Места лучше я не видела нигде. Дальний Восток — чудесный, колоритный и приветливый край. Печально, что при этом мы наблюдаем отток населения. Многие знакомые, достаточно успешные люди, уехали на запад — в Москву, Калининград, Краснодар. Но и у дальневосточников не меньше возможностей жить, развиваться и путешествовать по всему миру. Такую возможность Дальний Восток дал и мне...

В 25-летнем возрасте я приехала в Биробиджан. Случился декрет, и, как это часто бывает, после него на прежнее место работы уже не вернулась. В голове — осознание того, что у меня есть силы и желание открыть собственное дело. Наша семья приняла решение действовать! Арендовали небольшое помещение, соорудили простенькие витрины, нашли поставщиков. 4 сентября 2016 года состоялось скромное открытие магазина, из сотрудников — я и мама.

Я решила привезти качественный бренд профессиональной косметики, которой уже пользовалась сама, но постоянно заказывала в других городах. Хотелось предложить в нашем городе то, что уже «испытано на себе», и я написала письмо менеджеру итальянского бренда Constant Delight*. На удивление, ответ пришел в тот же день. Так мы подписали один из главных документов в моей жизни — дистрибьюторский договор с компанией «Триумфо». Больше года мы работали с мамой вдвоем, я была и менеджером, и торговым представителем, и бухгалтером, и грузчиком в одном лице. Когда более-менее встали на ноги, начали искать менеджеров, торговых представителей и технологов. Сейчас мама — финансовый директор, а я взяла на себя маркетинг и работу в онлайн.

Сегодня компания представлена сетью магазинов в ЕАО, Хабаровском крае, Якутии, Бурятии и Амурской области. Наши менеджеры и технологи регулярно обучаются в России и за рубежом. Жду, когда и я смогу отправиться в Италию на завод по производству профессиональной косметики Constant Delight и познакомиться с итальянскими партнерами. Признаюсь, я всегда мечтала побывать в Италии. А мечты должны сбываться! Жизнелюбие и гостеприимство — наш девиз, и это не пустые слова. Каждый год мы проводим масштабное обучение, грандиозно и ярко празднуем дни рождения компании, куда приглашаем горожан.

Хочется разнообразить жизнь в нашем городе и радовать его жителей. Влияние личного бренда в Биробиджане — очень важный фактор, необходимо оставаться на слуху и проявлять лучшие качества.

На момент открытия магазина меня уже знали наши потенциальные клиенты, у нас сложились очень теплые и почти родственные отношения. Люди чувствуют искренность и отвечают взаимностью. Так мой бизнес стал ассоциироваться со мной как его неотъемлемой частью. Получается, через открытое общение с клиентами я неосознанно выстраивала свой личный бренд. Я стала часто появляться на всех значимых мероприятиях нашего города, принимать участие в благотворительных проектах, посещать форумы и конференции, где делюсь своим опытом построения и ведения бизнеса.

А в прошлом году у меня появилась идея создать свою авторскую программу на телевидении «Красота требует» (12+): приглашать экспертов, говорить с ними о красоте, здоровье и личностном развитии. Медиаконсалтинг «РИА Биробиджан», с которым мы давно сотрудничаем, поддержал инициативу. Я с детства любила выступать на сцене, но до сих пор, когда в студии звучит голос оператора «поехали, снимаем!», у меня холодеют ладони, волнуюсь, как в первый раз. С первого выпуска программа «зашла» жителям. Я регулярно получаю положительные отзывы, эксперты, которые приходят на программу, становятся узнаваемыми, а значит, все не зря.

Останавливаться на этом я точно не буду. У меня еще столько идей! И место для их осуществления — мой Дальний Восток. Сейчас я часто путешествую: раз в два месяца летаю то на запад, то в южные регионы, то за границу. Но улететь насовсем никогда не хотелось. Здесь мой дом, и здесь у меня точно все получится.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Хотелось бы сделать так, чтобы людям комфортнее жилось на Дальнем Востоке, появилось больше возможностей путешествовать, узнавать мир и быть открытыми для других. А начать можно с регулирования цен на авиабилеты для населения, ведь не зря говорят, что человека делают счастливым три вещи: любовь, интересная работа и возможность путешествовать.



АЛЕКСЕЙ СЛАВИН

Директор медиахолдинга РИА Биробиджан,
член Общественной палаты России



Искать что-то свое

Через экран можно проникнуть в прошлое: услышать голос угасающей эпохи, увидеть старый и новый мир. «Благодаря телевидению мы пишем летопись области», — говорит Алексей Славин. В эфире канала уже 15 лет живет ЕАО, и эти годы, кажется, уже вошли в историю навечно.



Телевидение — это моя жизнь. Когда на красивую картинку накладывается красивый звук, случается шедевр. Через экран мы рассказываем региону о том, как живут наши люди. Это могут быть новости или проекты, посвященные знаменательному дню, или передачи о земляках, которые когда-то здесь жили и живут сейчас. Это важно. У телевидения есть память, и наша задача — вписать в нее историю, чтобы передать эти знания в будущее. Сейчас все это хранится в интернете, и это доступно для каждого.

За модой следует прогресс. В 90-е, когда страна тонула в кризисе, молодежь искала себя. Это был тяжелый мир, но и мир возможностей. Свобода самовыражения, пространство эксперимента, отсутствие всяких рамок. В этом хаосе я пришел работать на телевидение — начинал с ассистента звукорежиссера на государственном канале. Спустя пару лет мы с корреспондентом и оператором перешли на коммерческий канал, где я научился практически всему, что есть на телевидении. Это был очень хороший полигон для учебы. Мы росли вместе со зрителем.

Тогда телевидение осваивала вся страна, и мы тоже шли с ней в ногу. Тут надо понимать, что, когда распался СССР, исчезло и советское телевидение. Нам приходилось осваивать новую сферу, но благодаря жажде совершенства мы неизбежно учились мастерству. Можно сказать, в 1996-м я совершил своего рода прорыв, создав рекламный продукт на компьютере, и с этого началась новая эпоха в развитии телевидения в области.

На телевидение попасть тяжело. А если все-таки заносит, оттуда не выбраться. Есть в нем какая-то непостижимая привлекательность, которая воронкой закручивает в профессию. Я всегда был из тех людей, которые ходят на работу с радостью.

После коммерческого канала я устроился начальником рекламного отдела, который занимался изготовлением и размещением рекламы на территории ЕАО. Во время работы в РТПЦ ЕАО я наблюдал, из чего состоит телевизионный канал, и разбирался во внутренней кухне предприятия. Эти знания помогли мне открыть собственный канал.

В 2007 году мы выиграли конкурс, который позволил транслировать наши программы сетевым партнерам СТС. Сейчас бы сказали: выкупили франшизу. После победы приступили к стройке. По-другому это не назывешь, работать приходилось практически с нуля: искать

помещение, строить антенно-мачтовое сооружение, телевизионные коммуникации, закупать оборудование, соблюдать множество требований Роскомнадзора. Со следующего года началась наша работа как эстээсников.

Но эра аналогового телевидения заканчивалась — ей на смену пришло цифровое вещание. Чтобы остаться в этой сфере, пришлось меняться. Мы получили лицензию и создали совместно с хабаровской «Губернией» новый телевизионный канал в ЕАО. Концепцию пришлось менять радикально. В эфир добавились новости. И через время мы поняли, что это было не зря, поскольку другие каналы с сетевыми партнерами исчезли. Позже государство решило создать единый канал субъекта РФ, в Еврейской АО им стали мы.

Сейчас это уже медиахолдинг, в который входят «Автордио-Биробиджан», новостной портал RIABIR.RU* и телеканал субъекта Федерации НТК21. Все новости и передачи, которые выходят в телевизоре, мы выкладываем на сайт, а также на все видеохостинги и в социальные сети. Организуем трансляции с места событий. Например, уже три года подряд показываем парад Победы в прямом эфире. Люди за это благодарны. Один раз даже звонили из-за рубежа со словами: «Мы смотрим, пьем и плачем». Мы рассказываем о земляках, которые каждый день делают для региона что-то важное. Учителей, через которых проходят поколения. Мастериц, художников, незаменимых людей в нашей родной области.

Региональное телевидение не умрет никогда: людей всегда интересуют местные новости, мероприятия, публицистика и реклама. Человек всегда будет искать что-то свое. И Биробиджан в этом смысле — город уникальный. Здесь каждый, вне зависимости от национальности, найдет свой дом. Это спокойная уютная пристань, где православный батюшка идет на еврейский праздник Суккот, а позже к ним присоединится и муфтий.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы наполнил регион большим количеством людей, ведь где люди — там развитие. Построил бы новые города, места для отдыха, ввел дополнительные льготы, сделал так, чтобы регион расцвел. Но в любом случае я верю, что так оно и будет.

#БЛОГИНГ

ЛИЦА.ДV 2023



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВЕЦ

Путешественник, автор видеоблога



Делиться
с людьми тем,
что видел

Пожалуй, все, за что берется Александр, у него получается. И победы на борцовском ковре, и успешная этно-фанк-группа, и популярный блог о путешествиях. О невероятных местах, полезных советах и ценах на все он рассказывает в своих видео. Свыше 7 миллионов зрителей уже познакомились с красотами Камчатки, а потом последовали за ним «Тропами Петровца» в другие прекрасные уголки Дальнего Востока и не только.



Я родился в краю, где медведь соседствует с человеком, а земля содрогается от вулканов. Мои родители приехали молодыми специалистами в маленький поселок Палана на Камчатке. В детстве я занимался самбо. Отдал этому виду борьбы 10 лет, стал мастером спорта. А когда понял, что развития здесь для меня нет, ушел. В то время как раз стал модным брейк-данс, я попробовал, и у меня получилось.

За два года в танцах я добился большего, чем за 10 лет в единоборствах: с выступлениями школьного ансамбля мы объехали половину Европы, тогда же родилась этно-фолк-группа «Банго-Банго», руководителем которой я являюсь по сей день. Особую гордость у меня вызывает тот факт, что «Банго-Банго» вошла в делегацию от Камчатки на зимних Олимпийских играх в Сочи.

Видеосъемкой я увлекся еще подростком. Первую видеостудию мы с другом открыли, когда мне было 14 лет. Снимали клипы (в том числе и для нашей этно-фолк-группы), зарисовки о том, чем занимается молодежь и как живет поселок. Нам настолько нравилось то, что мы делаем, что возникла идея развиваться дальше. Я даже хотел поступить во ВГИК (г. Москва), но мне не хватило опыта и знаний. Но детское увлечение не прошло даром. Я повзрослел, переехал в Петропавловск-Камчатский и начал работать на телевидении. С тех пор я много лет профессионально занимаюсь видеосъемкой и монтажом, создаю документальные фильмы и участвую в коммерческих проектах.

А семь или восемь лет назад к нам на Камчатку пришел высокоскоростной интернет, и тогда я узнал, что существуют видеоблогеры. Один из них, Кейси Найстат, стал моим кумиром. После просмотра его программ моя жизнь изменилась — я тоже захотел делиться с людьми тем, что видел. По работе мне часто приходилось выезжать на интересные локации, я бывал в невероятных местах и хотел показать красоту моей родной земли через видео.

На самом деле я очень стеснительный человек. Те, кто меня знает давно, не дадут соврать. Страх перед камерой сковывал мои движения, я не мог связать двух слов, глядя в объектив. Я был не уверен в себе, переживал о том, что скажут другие. Но долгая и упорная работа над собой, постановка голоса и постоянная практика сделали свое дело.

В итоге я проехал всю Камчатку, исколесил вдоль и поперек самый большой и загадочный остров России

— Сахалин, побывал на Курильских островах, в Магадане, Владивостоке. Недавно на полуострове Таймыр во время празднования ежегодного Дня оленевода по мне дважды проехали нарты, запряженные оленями, — я слишком близко стоял во время съемки. А до этого там же едва не отморозил себе пальцы. Несмотря на то что был я там календарной весной, мороз на улице был сорокаградусным, да еще и с ветром. Но это того стоило.

Обо всех этих невероятных местах я рассказываю в своей программе «Тропами Петровца»* на крупнейшем видеохостинге мира. Так что теперь по себе знаю: те люди, которые говорят, что что-то невозможно, не должны мешать тем, кто делает это возможным! И спасибо моей семье — жене и дочкам — за то, что поддерживают меня, несмотря на мои частые поездки.

Любовь к Дальнему Востоку и желание показать всю его самобытность через объектив камеры дали мне очень многое: я призер и победитель фестивалей видеоискусства всероссийского и международного уровня, даже получил денежный приз от телеканала «Пятница» в конкурсе на роль ведущего шоу о путешествиях, где за победу со мной боролись две тысячи участников из 250 городов. К слову, на этом же канале показали мой большой фильм о Камчатке.

Моя работа открывает для меня все больше новых возможностей. Я стал топовым блогером клуба «Инсайт пипл» — сообщества, объединяющего творческих и амбициозных личностей по всей стране. Меня приглашают в качестве эксперта для съемок документальных фильмов, неоднократно я становился спикером на крупных мероприятиях в сфере медиа. Сейчас я помогаю людям, которые хотят создавать качественный контент, работаю наставником в школе блогеров «Лица».

Дальний Восток для меня — неиссякаемый источник вдохновения. Он показал мне, что наш мир огромен, и с каждым путешествием я хочу изучать его все больше и больше.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы сделал так, чтобы малочисленные народы Камчатки, живущие на этой земле очень давно, имели особый статус.



НАТАЛЬЯ ТРЕТЬЯКОВА

Писатель, блогер



Выигрывают
только те,
кто проигрывал

Если в серый день открыть книгу Натальи Третьяковой, с ее страниц выглянет солнце. Ее рассказы вовсе не о счастливицах, у которых всегда и все хорошо. Ее герои — обычные люди, но в их жизни есть место добру и чуду. Эти жизнеутверждающие истории Наталья берет из жизни и даже о самых простых событиях рассказывает так вкусно и с таким тонким юмором, что они согревают и даже исцеляют читателя.



Я никогда не мечтала стать писателем, даже не верила, что такое возможно, но занималась этим сколько себя помню. В пять лет сочинила дебютный рассказ с примитивным сюжетом, в школе вела дневник от лица вымышленной девушки, с которой каждый день происходили разные невероятные события. Работая вожатой в детском лагере, сама придумывала и ставила пьесы. А после института желание творить исчезло. На работе (я занималась финансовыми вопросами в оптовой компании) вместо букв предпочитала цифры. Апогеем моего стремления к творчеству были стихи на дни рождения коллег, но всю жизнь перевернула появившаяся на свет дочь. И одним из ярких и удивительных изменений стало как раз непреодолимое желание складывать буквы в слова.

Свой первый рассказ я опубликовала в своем аккаунте, который в то время насчитывал сотню подписчиков, и тогда я даже предположить не могла, чем это закончится. Соцсеть стала для меня окном в мир, я выкладывала свои рассказы — они были способом общения с этим миром. Люди делились моими рассказами, делали репосты, и однажды на мой блог натолкнулся редактор издательства «АСТ» и предложил написать книгу. «Кто я такая, чтобы писать книги?» — подумала я и решила отказаться. Спасибо моему мужу и читателям, переубедившим меня! Решающим аргументом стала записка с пожеланием из новогоднего печенья: «Если ты хочешь что-то начать, то знай — лучшего момента, чем сейчас, не будет!» Так и появилась моя первая книга «Смешинки и грустинки» (16+).

Она стала лучшей новинкой года в разделе «Нон-фикшн» по версии издательства и уже вышла вторым тиражом. А в декабре выходит в печать моя вторая книга — «Дом, где пахнет шарлоткой» (16+). Это тоже сборник рассказов — смешных, грустных, просто про жизнь. Про людей, про котов, про деда, про меня.

Как-то мой муж — а он увлекается баскетболом — поделился со мной цитатой своего любимого игрока Майкла Джордана: «Я сделал больше девяти тысяч бросков мимо корзины за свою карьеру. Проиграл в трехстах матчах. Двадцать шесть раз мне доверяли решающий бросок, и я промахивался. Я терпел неудачи снова и снова. Именно поэтому я добился успеха». Это меня вдохновило, помогло превозмочь свой страх перед написанием книги. Выигрывают только те, кто проигрывал.

Все мои рассказы основаны на реальных событиях, это настоящие истории из жизни — моей, моих друзей и знакомых, такая смесь жизни и моей фантазии. На творчество меня вдохновляют путешествия, отдых с семьей — тогда в голове у меня рождаются сотни мыслей, что нужно написать то, это... И сюжетов в голове гораздо больше, чем времени, чтобы написать обо всем, что хочется. Я пишу медленно, обдумываю каждое слово, чтобы текст «звучал», имел ритм и динамику. Вроде это больше к стихам относится, но на самом деле и в прозе это важно. Чтобы читать было нескучно.

Вообще, я считаю, что нужно писать только о том, что тебе нравится, не искать популярности. Ошибочный, тупиковый путь — делать то, что нравится аудитории. Надо отталкиваться от своих интересов, иначе ты перегоришь, ведь невозможно всегда делать то, что нравится людям, — писать нужно о том, что нравится тебе. Может, это не всегда популярная тема, но обязательно найдется верная аудитория, которой нравишься ты и твое творчество. Конечно, в какой-то момент писательство становится работой — есть жестко ограниченные сроки, а я пишу медленно и по вдохновению, но сроки заставляют напрячься, и иногда нужно себя заставить, расписаться... Самое ценное — возможность заниматься тем, что приносит удовольствие и удовлетворение результатами труда.

В какой-то мере на Дальнем Востоке писателю и блогеру легче продвигаться — у нас меньше блогеров, меньше писателей, чем на западе, но в то же время и сложнее — у нас нет медийных мероприятий, событий, меня постоянно приглашают на встречи с читателями в Москву и Санкт-Петербург, а в наших краях такого, увы, очень мало. Конечно, Дальний Восток — это место, к которому я прикипела душой, мне здесь нравится многое.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы сделала его более интересным для туристов — например, перестроила наш мост в Хабаровске и сделала красивым, как в Сан-Франциско или как во Владивостоке. Построила много красивых тематических парков, потому что хочу, чтобы наши дальневосточные города были более живыми, красивыми, чистыми и интересными.



КРИСТИНА ЛИ

Наставник блогеров, мотиватор, генератор продающих идей для коммерческих и личных аккаунтов в интернете



Гореть, а не выгорать

Жизнь Кристины Ли — история настоящей силы духа и необычных поворотов судьбы. Больше десяти лет она прожила вдали от родины, победила тяжелое заболевание, вышла замуж за иностранца, почти год боролась с бюрократией, чтобы иметь возможность быть рядом со своим мужчиной. Она никогда не опускала рук и рассказывала о своих взлетах и падениях в социальных сетях. Теперь же она начинает новую страницу своей жизни с возвращения на Дальний Восток.



С самого детства я мечтала о том, чтобы приносить пользу людям, и нашла свое призвание в государственной службе. После школы поехала учиться в Санкт-Петербург, а после окончания университета два года работала в федеральной службе. Продвигалась по карьерной лестнице и строила планы на жизнь. Но все в одночасье изменилось. Мне поставили страшный диагноз, и, чтобы получить шанс на выздоровление, нужно было срочно уезжать на лечение за границу. Я уволилась, собрала вещи и уехала в Корею.

Я прошла лечение, а еще встретила там свою любовь и вышла замуж. Но через три с половиной года судьба снова решила меня испытать. Нужно было менять визу, и консульство настояло на том, чтобы я сделала это в России. Но когда я приехала в Хабаровск, обратно в Корею меня уже не пустили. Точные причины до сих пор неизвестны, но я предполагаю, что это из-за моего прошлого: государственная служба, доступ к секретной информации. И вот я официально замужем в Южной Корее, мой брак легализован в России, но к мужу все равно не пускают. Борьба за право быть рядом с ним затянулась на девять месяцев.

Я впала в депрессию: не знала, чем себя занять и как обрести смысл в этом мире. Своими переживаниями и мыслями я начала делиться в социальных сетях, создала блог. Он стал для меня источником поддержки и вдохновения, где я делилась своими историями и опытом. Обо всех трудностях, с которыми я сталкивалась в попытках вернуться в Корею, я также рассказывала подписчикам.

Блог стал моей работой и способом самовыражения. Многие недооценивают эту деятельность, считая, что все, что нужно, — это просто снимать свою повседневную жизнь и делиться ею. Но все гораздо сложнее и интереснее. Нужно уметь захватывать внимание людей, увлекать за собой, рассказывать непридуманные истории, вдохновлять.

Я позиционирую себя как честный блогер, показываю минимум 70% своей жизни, и моя искренность нашла отклик у людей. Говорила о проблемах, сравнивала Россию и Корею, показывала, какой у нас Хабаровск и Дальний Восток. За девять месяцев я посетила Биробиджан, города острова Сахалин, Владивосток, Находку... Снимала обзоры заведений и мероприятий, показывала людям, какой же развитый и богатый наш регион.

Пока шла борьба за право возвращения к мужу, я развила свой блог и стала наставником блогеров, приняла участие в нескольких творческих проектах, выступала на телевидении, познакомилась с интересными людьми и поняла, что это то, чем мне хочется заниматься в жизни.

Я училась, набиралась опыта, а когда усвоила алгоритм работы социальных сетей, то поняла, что могу не только вдохновлять, но и заряжать людей на работу в онлайн, делиться эффективными методами развития как личного блога, так и коммерческого аккаунта.

Самое ценное, что дала эта работа, — осознание, что каждый из нас уникален и интересен по-своему. Когда люди обращаются ко мне, я вижу в них потенциал, который они не всегда осознают сами. И моя задача — помочь человеку раскрыть сильные стороны и достичь успеха, чтобы люди горели, а не выгорали.

Трудности в жизни открыли мне путь к успеху. Когда борьба с консульством закончилась, я вернулась в Южную Корею, но хеппи-энда не случилось — мы поняли, что слишком разные, и взяли паузу в отношениях. А я решила вернуться в любимый Хабаровск. У меня много идей, как развивать наш край, как развиваться самой.

Сейчас Дальний Восток на пике своего развития. Я 10 лет не была в Хабаровске, а когда вернулась, у меня просто открылись глаза. Здесь потрясающие люди, потому что они закалены трудностями жизни и непростоим климатом. И я вижу потенциал в нашем регионе. Здесь я хочу помогать людям, работать с молодежью и нести в массы силу, красоту, уверенность.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

В первую очередь я бы подняла здравоохранение. Не буду спорить, у нас есть потрясающая медицина, есть достойные специалисты, но само здравоохранение в каждом уголке нашего края, увы, находится не на том уровне, на каком хотелось бы. И Хабаровск здесь не исключение.

#НАЧИНАЛИ С ДВ

Конечно, эта книга не была бы цельной, если бы мы не рассказали на ее страницах о тех, кто по разным причинам уехал с Дальнего Востока, но не теряет своей связи с ним. И дело не только в родных и близких, что остались здесь. Для многих наших героев Дальний Восток — то место, куда хочется возвращаться, даже живя в... Дубае.

Да, и такие люди тоже есть в книге. Они делятся своими историями успеха, в которых красной нитью пролегает любовь к своей Родине за то, что дала возможности, дала толчок...

Одним родной регион дал старт для развития, помог отрастить крылья для дальнейших свершений. Для других движение за пределы Дальнего Востока стало вынужденной мерой, когда рост настолько стремительный, что осуществить все задуманное уже не хватало пространства. Их Родина — это часть их самих. Она формировала ценности, мировоззрение и творческий подход. И, несмотря на все трудности, они смогли добиться больших результатов.

Это истории успеха тех, для кого Дальний Восток не просто область на карте, а место силы и источник вдохновения.



ЕКАТЕРИНА УКОЛОВА

Эксперт по масштабированию,
создатель и руководитель консалтинговой
компании Оу-ли*



Объять весь мир

Компания Оу-ли помогает миллионерам становиться миллиардерами. Система Екатерины Уколовой строится на пяти основных элементах: окружении, энергии, инструментах, психике, мышлении. Консалтингом Екатерина занимается уже 12 лет. За это время количество клиентов перевалило за 8000, а число ниш, в которых она работает, — за 1000. Оу-ли трудится онлайн, что позволяет клиентам из разных регионов России квантово расти в своей нише.



Страсть к продажам и предпринимательская жилка — можно сказать, наследственная черта. Моя мама когда-то уехала из Санкт-Петербурга в Магадан, чтобы открыть свое дело — несколько торговых точек. Именно тогда у нее появилось все, что нужно для комфортной жизни, — машина, шикарная квартира с камином, она наняла горничную и няню. Моя тетя тоже предприниматель. Сама я попробовала свои силы в продажах еще в Магадане, став продавцом косметики бренда Oriflame.

Когда мне было 14 лет, родители собрались переезжать из Магадана в Геленджик. Мне не хотелось менять один небольшой город на другой, и я уговорила родителей отпустить меня в Санкт-Петербург к бабушке. И хоть поначалу бывало трудно, это решение я считаю самым правильным в своей жизни.

В Северной столице я поступила в государственный университет аэрокосмического приборостроения и параллельно начала подрабатывать ночным продавцом в продуктовом магазине.

На третьем курсе института устроилась менеджером по продажам кредитных карт в Ситибанк. Эту работу мне посоветовала мама: прочувствовав на себе, что такое бизнес, она хотела для меня стабильности, а что может быть надежнее, чем банк? Спустя год я уже работала там тренером по продажам и стала лучшей в отделе. К сожалению, это был потолок: когда я пришла к руководству и спросила, как стать начальницей отдела, мне ответили, что в 20 лет еще рано об этом думать, нужно подождать еще столько же. Такой ответ меня не устроил.

Я считаю, что если где-то вас не ценят, надо проявлять себя в другом месте. Я ушла в Альфа-банк на позицию бизнес-тренера. Здесь у руководства не было предубеждений насчет того, в каком возрасте можно занимать какую должность, и я быстро выросла до начальника отдела обучения и развития менеджмента. Главный секрет моего успеха — выполнять свою работу блестяще, какой бы она ни была. Ведь в итоге вас обязательно заметят, оценят и поспособствуют продвижению по карьерной лестнице.

В 25 лет я пришла в консалтинг. И вот как это случилось. В 2011 году я купила машину в кредит, и вот на его погашение остался всего один месяц. Тогда я и решила открыть свое дело. Да, это звучит парадоксально: чтобы выплатить кредит, я ушла в неизвестность со стабильной работы, положившись на судьбу.

Сферу, в которой планировала развиваться, я выбрала исходя из своего опыта, к тому моменту большого и успешного. И это решение оправдало себя на все 100%! Будучи сама себе руководителем, только я решаю, как распределить свое рабочее время, когда мне взять отпуск, а когда поработать сверхурочно, где находиться во время работы. Главное — помнить, что доход напрямую зависит от проделанной работы. Я стала регулярно путешествовать, побывала во многих странах, и это не только не помешало, но и помогло моей работе, дав мне более разнообразный опыт, чем если бы я оставалась в офисе.

Название компании Oу-li придумал креативный директор. Он же разработал и фирменный стиль моей компании, и ее сайт. Смысл названия — в сомнениях. Именно сомнения в текущих и будущих результатах помогают добиваться цели, двигаться вперед, становиться лучше и эффективнее.

Сейчас, оглядываясь на начало своего пути в бизнесе, я вижу ошибки, одной из которых было полагаться только на себя, не пользуясь помощью коллег и конкурентов. Впрочем, на тот момент на рынке было не так много компаний, занимающихся тем же, чем я, опыт которых был бы мне полезен. Сейчас, будучи бизнес-тренером, я помогаю людям менять их жизнь и работу их бизнеса, получать результат. В числе моих клиентов Сбербанк, ЛСР, Великолукский мясокомбинат и другие лидеры во многих нишах.

Я живу в Москве, но среди моих клиентов есть несколько компаний из моего родного Магадана. Это и розничные магазины, и компания, которая занимается продажей рыбы. У меня даже учились ребята, которые жили в Магадане, и у них была школа программирования в Сан-Франциско в Америке — здесь нет никаких границ. И моя компания работает на всю Россию. В этом и есть преимущество удаленной работы: из Магадана можно делать то же самое, что и из Москвы.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы вложила в инфраструктуру, построила больше отелей, потому что сейчас там этого очень не хватает. Чтобы эти места стали более популярны у туристов. К тому же хочется изменить имидж Магадана как места, куда отправляют преступников, ведь это уже давно не так.



ЕВГЕНИЯ ВИНОКУРОВА

Ипотечный брокер, собственница агентств
элитной недвижимости «Туймаада»
по всему миру



Символ корней

Евгения прошла путь современной Золушки — не той, что с принцем, а той, что выбралась из деревни, чтобы покорить мир. Прежде чем она открыла элитное агентство недвижимости в Дубае, подружилась с селебрити и заработала первый миллиард, были ночи без сна, годы беспощадного труда и безудержная жажда лучшей жизни.



С детства я заглядывалась на людей в телевизоре, влюблялась в звезд MTV, мечтала когда-нибудь стать такой же знаменитой и успешной, как они. Со временем решила, что хочу победить в этой жизни во что бы то ни стало. Тем более зарабатывать деньги я начала уже в пять лет: собирала бруснику и сдавала в пункт приема. Тогда все жили бедно. Вы только представьте: маленькая якутская деревня, в семье два ребенка, я и младший брат, на дворе 90-е. Я росла в атмосфере самостоятельности и свободы, а потому и выросла быстрее сверстников. Взрослели и мои амбиции.

За высшим образованием я уехала в Якутск. В кармане было 5000 рублей от родителей, в сердце — мечта, в голове — пока размытые планы на будущее. Поступила на рекламщика, а через год — на юриста, одновременно работала диспетчером в такси. Выходных у меня почти не было, зато были молодость, которая позволяла каждый день пахать от рассвета до заката, и картинка идеальной жизни, ради которой я боролась. Таксисты тогда часто говорили мне: «Ты далеко пойдешь». Многие пророчили большое будущее.

Мое большое будущее началось с протеста против заезженного родительского принципа откладывать все на потом. Так случилось и с покупкой квартиры, о которой много говорили, но ничего не предпринимали. Я понимала, что жить мне в Якутске негде, аренда жилья будет съедать ползарплаты, а возвращаться в деревню я не хочу. На пятом курсе пошла в банк и взяла ипотеку, с которой началась моя профессия брокера.

Я быстро разобралась, как работает эта система, и начала помогать родным и друзьям с квартирами. Ушла из такси во фриланс, потому что влюбилась в новую профессию. Люди учились мне доверять, а я убеждала их, что квартира — лучшая инвестиция. В 23 года было твердое понимание, что на зарплате не разбогатеешь, а деньги нужно превращать в активы, чтобы они приносили доход в будущем. Тут стоит напомнить, что это был 2009 год, риелторов считали мошенниками, а про инвестиции тогда никто не думал. Для региона моя идея была инновацией, я боролась с закостенелым мышлением людей.

Почему мне доверяли и доверяют до сих пор? Я доказала на себе, как работают деньги: покупала квартиры, студии, а потом продавала или сдавала. Я не говорила про то, чего не знаю, а вела за собой. Люди видели, как меняется моя жизнь, а я дарила им возможность изменить свою. Так шли годы, приходили новые клиенты,

укреплялась моя репутация надежного риелтора, и бизнес добрался до Москвы. Там я открыла агентство, через которое можно было инвестировать в столичную недвижимость. У якутов появилась надежда, что Москва — это рядом, а квартиры там не только для олигархов.

Сейчас у меня работают офисы по всему миру: в Дубае, Нью-Йорке, Лос-Анджелесе, Москве и, конечно, в Якутске. Продаем недвижимость только в Москве и Дубае — это хорошие рынки для инвесторов с возможностью дешевой ипотеки. Мы входим в пятерку топовых компаний в Эмиратах. Нас рекомендуют Ксения Бородина и Оксана Самойлова, а я летаю в Европу, чтобы обсудить с клиентами очередной проект. Единственный мой секрет заключается в любви к своей работе, любви к себе и своей жизни. Просто я рождена, чтобы кайфовать, а не жаловаться, грустить или злиться! И сотрудников набираю таких же жизнелюбивых.

Я верю, что продаю людям стабильность, потому что недвижимость остается самой надежной инвестицией в будущее. Обесцениваются деньги, обваливаются акции, зато сдача квартиры в престижном районе обеспечит вам безбедную старость. Мне говорят: «Жень, спасибо, что открыла глаза», а я ничего не делаю специально, просто верю в свой продукт.

Когда какой-нибудь клиент-американец говорит: «Я обратился в «Туймааду», вряд ли он догадывается, что это название одной якутской долины. Для него это пустой звук, а для меня — символ корней, ведь именно Дальний Восток дал мне трамплин для прыжка в другой мир. «Туймаада» живет в Якутске не из-за выручки: это дань землякам, поверившим в меня. До сих пор, объездив 62 страны, снова и снова я возвращаюсь в Якутск, чтобы побыть на малой родине. Мои дети летают туда на летних каникулах и говорят на якутском. Я бываю здесь каждые три месяца, жертвую на лечение онкобольных детей в регионе, мечтаю организовать в школе в родной деревне занятия с носителем английского языка и хочу, чтобы про Якутск знал весь мир.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы построила огромный медицинский центр для лечения онкобольных с лучшими врачами и оборудованием, поскольку вижу, как экология влияет на здоровье людей.



ВАРВАРА ЩЕРБАКОВА

Комик, участница проекта «Женский стендап»
на ТНТ



Главная ценность
в жизни — это люди

Варвара Щербакова — человек, относящийся с юмором к себе и ко всему вокруг. Ее знают как участницу «Женского стендапа» на ТНТ. Еще несколько лет назад она планировала работать с детьми. Но оказалось, что ее призвание совсем в другом.



#НАЧИНАЛИ В ДВ

Я думала, что буду педагогом всю жизнь. Много лет работала с детьми, была вожатой, даже поступила в пединститут. А потом резко переехала в Москву. И вот уже в столице выяснилось, что можно работать где-то еще...

Мой путь стендап-комика начался еще в школе. В восьмом классе я пришла играть в КВН. Ради этого даже пришлось бросить театральную студию в филармонии! Оказалось, что юмор — мое призвание, но поначалу это было моим хобби, отдушиной. После игр КВН я стала участвовать в проектах на ТНТ: «Comedy Баттл», «Женский стендап». В итоге мое хобби стало моей работой. Классной, любимой работой!

Уже шесть лет моя повседневная жизнь не связана с Хабаровском. Конечно, были сложности поначалу. Тяжело приезжать из региона в столицу — трудно найти работу без опыта, сложно ориентироваться в мегаполисе. Но так, как в Москве, землячество не развито нигде! «О, ты с Дальнего Востока? Давай помогу с работой!» Правда, мне не помогли... Но дальневосточники — это сильные люди. Считаю, что все мои лучшие качества существуют, потому что я родилась и выросла на Дальнем Востоке.

Я рада, что сохранила друзей, с которыми мы вместе много лет. Вообще, я считаю, что самая главная ценность в жизни — это люди. У меня появилось много новых знакомых, с которыми мы пересекаемся по работе. Кого-то из них я могу назвать своими друзьями, кого-то — приятелями, коллегами. К слову, люди, с которыми я уже успела пожить, с которыми работаю бок о бок пять лет, подарили мне несколько идей для выступлений.

В 2021 году появилось шоу «Женский форум». Как возникла идея: я подглядывала за Александрой Муратовой. Очень много тем для стендапа она находила на женских форумах в интернете. Я предложила девочкам эту идею, мы попробовали, и получилось довольно весело. А потом Саша сама стала участницей нашего шоу. В студии мы вместе со звездными гостями обсуждаем смешные темы с женских форумов и оставляем там коллективный ответ. Шоу выходит уже три года.

Стендап — это моя жизнь, наверное, так. Это работа, которая не может быть просто работой, потому что каждый раз я выхожу на сцену и говорю о себе, о своей жизни, своем утре, вечере и прочих повседневных

#Хабаровск / Москва #шоу-бизнес #юмор #стендап

вещах. Мое амплуа — это просто я как она есть. Ну, может, слегка повышенной концентрации. Все, что вокруг, может стать основой для истории, так что идеи и темы черпаю именно из жизни — своей или друзей. Из новостей, историй, случаев. Мне кто-то что-то написал, меня где-то узнали, я что-то новое для себя решила, завела собаку, перевезла маму и так далее... Искусство ли? Возможно! Если что-то останется, заляжет, попадет в душу зрителю, тогда да, наверное, это искусство.

К слову, аудитория в нашей стране разная. В городах она отличается, сто процентов! Где-то зритель не хочет размышлять над твоими умозаключениями, он хочет просто много смеяться. А где-то, наоборот, аплодирует каким-то интересным мыслям. Люди везде разные, ты никогда не угадаешь, кто где живет. К этому невозможно подготовиться. И, наверное, в этом и есть прелесть моей работы. Я учусь быстро реагировать и принимать моментальные решения.

За рубежом я выступила трижды за все это время. И там была абсолютно русскоговорящая аудитория. Ментально в том числе. Так что разницы особо нет. Просто шути о «вечном»: отношениях, родителях, деньгах, работе.

Вообще, я уверена, что чувство юмора можно прокачать! Больше придумывайте, рассказывайте. Тут все работает так же, как и с тренировками у спортсмена. Даже самый опытный и популярный стендап-комик не перестает развиваться, тренировать чувство юмора, чтобы не выпасть из обоймы. Наверное, этого боюсь и я. Мечтаю построить дом и оставаться в сфере как можно дольше! Потому что, как мне кажется, я нашла свое призвание.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Если бы можно было что-то сделать со стоимостью билетов на самолет, было бы просто замечательно!



ЛИЛИЯ ПРАВДА

Предприниматель, нейрокоуч, автор трансформационных онлайн-курсов по изменению мышления и личностному росту, блогер-миллионник



Чтобы жизнь менялась к лучшему

Прежде чем кардинально изменить свою жизнь, она успела поработать и продавцом в продуктовом, и ведущей телеканала. Но однажды простой интерес к психологии привел ее в сказку. Жизнь мечты, которую она написала сама, — для себя и других женщин.



С юных лет мне хотелось иметь собственные деньги, не зависеть от родителей и покупать себе то, что я хочу. С 14 лет пошла работать — сначала вожатой, потом устроилась продавцом в продуктовый магазин. По ночам работала, днем училась в техникуме. Там я получила юридическое образование, а затем пошла дальше — за высшим экономическим.

Но мне всегда хотелось попробовать себя на телевидении, поэтому я отправилась навстречу своей мечте. Год проработала на телеканале «Россия 24», потом устроилась на телеканал «Губерния» в Хабаровске, где вела прямые эфиры, снимала новостные сюжеты и была ведущей популярной вечерней программы «Большой город life». Так пролетели пять лет моей жизни. Это была работа мечты, я кайфовала! Параллельно активно вела социальные сети. Уже тогда у меня были свой канал и свои зрители. На протяжении всего этого времени я изучала тему мышления. Мне всегда нравилась психология. Сначала углублялась в это самостоятельно — читала книги, смотрела фильмы и применяла навыки в своей жизни. Мне было интересно, как это работает. Я стала освещать данную тему на своей странице и проявлять себя в этой сфере. Так начался мой путь.

Я ушла с телевидения и написала свой первый курс — игру-тренинг «Привет, Вселенная», которая полюбилась моим подписчикам, поскольку приносила им то, что они хотели. Благодаря прохождению игры у них получалось добиваться своих целей и желаний, игра оказалась такой популярной, что привлекла очень много людей. Чтобы расти, нужны новые знания. И я начала профессионально заниматься психологией: поступила в Московский институт психоанализа на факультет нейрокоучинга и нейропсихологии. В общей сложности темой мышления я занимаюсь уже 16 лет. Игра-тренинг «Привет, Вселенная» успешно существовала на протяжении пяти лет. Потом я поняла, что уже выросла, приобрела новые знания и мне нужно двигаться дальше. Взяла перерыв и прошла новое обучение, получила государственную лицензию на образовательную деятельность, могу заниматься ею со взрослыми и детьми. Сейчас у меня новый образовательный продукт — «Метамышление».

Самое интересное и ценное в моей деятельности для меня — это результаты моих учеников. Я расту за счет этого, поэтому максимально сосредоточена на них. Особенно радуют результаты женщин. В основном я работаю с ними, хотя мужчины приходят тоже. Но моя миссия именно в том, чтобы счастливых женщин на

планете стало больше! Чтобы их жизнь менялась к лучшему — в зарплате, в отношениях. Я как проводник помогаю стать другим человеком — более уверенным в себе, добиваться своих целей и желаний. Что необходимо сейчас, какую сферу нужно наладить в жизни — тот за тем и приходит.

Как представительница Дальнего Востока могу сказать, что мы все очень добрые, порядочные и отзывчивые люди. Это Дальний Восток. Я остаюсь такой по-прежнему, несмотря на то, что в Москве живу пятый год. Были моменты, когда я говорила, что с Дальнего Востока, и мне отвечали что-то вроде «тогда понятно, видно, что ты оттуда, потому что ты такая добрая и отзывчивая». Иногда добавляют, что дальневосточники работоспособные и нацеленные на результат.

Самое главное мое достижение — я своими руками создала вокруг себя такое огромное сообщество женщин — более 60 тысяч, которым помогла изменить жизнь к лучшему. Сейчас у меня два с половиной миллиона подписчиков! И я сама построила свой бизнес. Мои знания, опыт, энергия пользуются спросом, все наладить и поставить на рельсы — это большое достижение. И, как следствие, купить дом в ЖК «Новая Рига» в Москве. Самостоятельно, без ипотеки, с нуля.

Еще мне было интересно организовать какой-нибудь офлайн-бизнес. Я выбрала детский сад, так как мне близка тема с детками. Мне понравились франшиза, ее условия — такая очень добрая и светлая миссия. И я открыла детский сад. Сейчас веду переговоры с партнерами об открытии своей линии аромата «Деньги», он уже разработан. Также из продукции, которую хочу вывести на рынок, — диффузор для дома и масло для тела. В ближайшее время планирую запустить мобильное приложение, связанное с личностным ростом и медитациями.

Я родилась на Дальнем Востоке в городе Советская Гавань и прожила там до 25 лет. Все, что я рассказала, и результат, к которому пришла, произошло за 10 лет. Вот такой прорыв. Дальний Восток у меня ассоциируется с домом. Здесь живут прекрасные люди. Москва тоже стала моим домом, мне здесь комфортно, масштабно, я здесь развиваюсь. Так что у меня два дома.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Не место красит человека, а человек — место.



АННА СОЛОВЬЁВА

Профессиональный танцор,
хореограф-постановщик международного
уровня



Главное —
не останавливаться

Анна общается на языке, понятном любому жителю планеты, — языке тела. В ее движениях чувствуется сумасшедший заразительный импульс, который отражает натуру героини, — это человек, готовый идти только вперед — к новым победам. Anna Soul — девушка, которая никогда не сдается.*



#НАЧИНАЛИ В ДВ

Танец и город способны рассказать о человеке многое — например, я сейчас живу в Москве. Столичный ритм мне близок по духу: я люблю новых людей, люблю заряжаться от них энергией, быть в сердце движения. Никогда не останавливаюсь, потому что не могу себе позволить застрять в одной точке. Благовещенск я тоже люблю особой любовью, как любят Родину, но амбиции и желания простираются на много километров дальше.

В школе я решила, что буду пробовать себя за границей. Ближе и доступнее всего нам был Китай, туда я и отправилась. В Шанхае пробиваться было сложно, но я снова и снова пыталась пройти кастинг на танцовщицу гоу-гоу. Китайцы требовали, чтобы я похудела, и очередная попытка устроиться на работу проваливалась. У родителей просить деньги было уже неудобно. Звоню маме в отчаянии и говорю, что вернусь в Россию, потому что ничего не выходит. И тут меня приглашают танцевать в местный клуб!

Какое-то время проработала там, но быстро поняла, что это не мое: гоу-гоу танцуют сдержанно, особенно не вкладывая энергию в движения. А я люблю танцевать так танцевать! Каждый вечер уходила после работы и думала: «Что я здесь вообще делаю?» Ведь я мечтала о сцене — месте, где я смогу проявить alter ego¹. Танец для меня не механика, а искусство. Через движение я общаюсь с людьми: есть язык слов, а есть — тела, и он тоже нужен, чтобы донести определенную мысль. Поэтому выступать с гоу-гоу было тяжело.

Возвращаюсь в Россию, чтобы участвовать в шоу «Танцы» на ТНТ, но не прохожу. И снова лечу обратно: здравствуй, Шанхай, танцы гоу-гоу и назойливое ощущение, что я не на своем месте. Понимала, что могу танцевать гораздо мощнее, что мой потенциал куда круче. Так сложилось, что судьба отблагодарила меня за старания: знакомые ребята позвали в крутой проект с выступлениями на сцене. Я была единственной россиянкой в команде, остальные танцоры были родом из Италии, Испании, Австралии и Бельгии. Некоторые танцевали на одной сцене с Дженнифер Лопес. Смотришь на них и растешь, ведь ты не можешь двигаться хуже.

Люди, как города: выбираешь те, которые, кажется, не покорить, и достигаешь цели, хотя прежде думала: «Ну кто я такая? Я же из Благовещенска, что я могу?» Утром просыпаешься, и в голову приходит обратное: ты ничем не хуже, у каждого из нас есть возможность покорить Эверест. Вернувшись в Россию, я снова пробую себя в

#Благовещенск / Москва #шоу-бизнес #хореография

«Танцах» — и прохожу кастинг. Меня замечают знаменитости, начинаю работать с Тимуром Родригезом, Лолитой, Филиппом Киркоровым, Егором Кридом, Анной Асти, которой я и сейчас ставлю шоу-балет. Танцую jazz funk, hip-hop, high heels², смешанные стили. Посещаю мастер-классы, провожу их сама и разъезжаю с концертами с Анной Асти по всей России и даже за ее пределами (Дубай, Корея, Армения, Турция). За эти три года в Москве я доказала, что человек из маленького города способен на все. Когда-то столица казалась недостижимой, а сейчас я уже нацелена на Америку. Настанет момент, когда вы увидите меня во всех студиях Лос-Анджелеса! Главное — не останавливаться и делать то, что искренне любишь. Даже не ради денег.

Этим летом мы с Аней выступали в Благовещенске. Стояла жуткая жара, я не представляла, как она может петь в такой духоте. Танцевать тоже было непросто, но когда я слышала подпевающих зрителей, видела их отдачу, то растворялась в движениях. Энергия, которая исходит от публики, заряжает новым импульсом. Люди — самое главное в профессии. Если я хотя бы одного человека на планете делаю счастливее, вдохновляю или мотивирую, то все не зря! И совсем неважно, из какого он города.

Благовещенску я благодарна за свое становление. Мама с полутора лет водила меня в местный ансамбль «Мы», а в старших классах я параллельно пошла в танцевальную студию Traffic³. Долго занималась народным направлением, изучала классику, потом влюбилась в хип-хоп и готовила себя к новому миру. Пусть я и чувствовала, что вырастаю из родного города, он навсегда остался в моем сердце. Дальний Восток, как тигр, — хозяин местных земель. Это суровая, но величественная земля со своим характером. Дальний Восток, как сильный ястреб — летит к вершине, несмотря на тяжелый порывистый ветер. Регион, как и я, никогда не останавливается.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Я бы сделала регион центром развития всех областей. Чтобы движение, которое приписывают Центральной России, сформировалось и здесь. Чтобы люди могли летать в любую точку России и мира гораздо быстрее. И чтобы это было гораздо дешевле, возможно, за счет дополнительных программ.

**#БЛАГОТВОРИ-
ТЕЛЬНОСТЬ**

ЛИЦА.ДV 2023



ВАЛЕНТИНА СИНЕЛЬНИК

Бизнесвумен, благотворитель,
директор и основатель НКО БФ «Детство»



Когда в глазах
видишь веру
в чудо

Построив серьезный бизнес и совершая десятки крупных сделок, Валентина Синельник считает, что самое главное дело в ее жизни вовсе не бизнес. Потому что оно способно изменять судьбы людей. Из предпринимателя — в волшебницу: тернистый путь к благотворительному фонду.



Я абсолютно уверена в том, что каждый из нас может изменить мир. Единственное, что для этого нужно, — свято в это верить и много работать. В благотворительность я пришла по зову сердца четыре года назад. Но это был не только зов сердца, но и стечение обстоятельств...

Однажды, когда я была с детьми в кафе, туда забежал мальчишка, одетый не по погоде, схватил хлеб со стола и убежал. Я его догнала, привела обратно в кафе, посадила за стол и накормила, и он просил отпустить его. Вскоре в социальных сетях объявили о его поиске. Ребенок оказался с непростой судьбой. От ПДН я выяснила, что он из неблагополучной семьи, с инвалидностью и психическими проблемами. А еще немного погодя узнала, что его жизнь трагически оборвалась спустя несколько часов после нашей с ним встречи... Для меня это стало точкой невозврата. Мне захотелось изменить мир.

Большинство детей в соцучреждениях — со сломанной психикой и сломанными судьбами. Они пережили столько, сколько большинство взрослых за всю свою жизнь не переживут. К сожалению, жизнь многих детей, выпускающихся из детских домов, идет под откос, потому что они не могут пристроиться, они не знают, как. Не знают, как себя найти, свобода для них — враждебная территория, и они в ней теряются. Мы пытаемся сделать все, чтобы такого не было.

В бизнесе я 16 лет, благотворительностью занимаюсь четыре года. Мой фонд помогает детям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации, детям, находящимся в социальных учреждениях нашей области. А также деткам, которые находятся в семьях в статусе особенных, с инвалидностью. Фонд участвует в жизни подростков и после выпуска из детских домов, потому что они не защищены в этом плане. Для этого вместе с детским домом в селе Поярково мы открыли школу наставничества на базе нашего фонда и проводим обучение для детей старшего возраста прикладным профессиям, которые помогут им на первых этапах встать на ноги. Уже есть положительный опыт: девчонки, которые выпустились из детских домов, работают в бьюти-сфере. И есть мальчишки, которых мы обучали тренерскому делу, они последовали за своими наставниками.

Даже если один ребенок из тысячи, которым я помогала, изменит свою жизнь, вспомнит мои слова в нужное время, значит, все не зря. Благодаря благотворительности у меня появилась доченька, которую я

увидела в одном из учреждений и поняла, что это мой ребенок. Я не представляю, как раньше жила без нее.

Сложности в создании фонда были колоссальные. В нашем регионе люди не привыкли к помощи и благотворителям. Они не верят. Ну что за аттракцион невиданной щедрости? Но когда понимают, что у них ничего не просят взамен, что помогать могут просто от души, очень удивляются. Сложность была и в том, чтобы зарегистрировать фонд. Мы сделали это только с шестой попытки, потратив больше года, это много. Учитывая, что мне как бизнесмену было проще, поскольку со мной целая команда юристов.

Самое ценное в моей деятельности — это видеть желание жить у больных детей, которым мы привозим сказку и чудо. Когда в этих глазах ты видишь веру в чудо, когда видишь улыбку на лице родителя и веру в то, что ребенок будет жить, — это самое дорогое. Это то, ради чего я встаю и делаю. Но я не волшебник, я не могу изменить все. Историю каждого ребенка я пропускаю через себя и свою семью. И, наверное, поэтому что-то получается, потому что когда принимаешь близко к сердцу — ты готов броситься под танки.

Дальний Восток — моя маленькая родина. И у меня здесь очень много планов! Во-первых, увеличить охват. Работать со всеми детскими соцучреждениями области, их у нас много. Но не хватает партнеров и финансирования. Во-вторых, мечтаю и иду к тому, чтобы на базе нашего фонда помогать ребятам определиться с будущей профессией, чтобы они могли шагнуть в жизнь более уверенно. Третье — минимизировать количество детей, которые остро нуждаются в деньгах на лечение. Мы в силах оплачивать детям самое дорогое лечение. По рублю вся страна — это огромные деньги. Это мои глобальные мечты. Я мечтаю, чтобы люди развернулись лицом друг к другу.

Что бы вы сделали в родном регионе, если бы могли абсолютно все?

Ввела бы в школьную программу с девятого класса курс «Семейное образование». Дети обучались бы основам построения взаимоотношений и воспитания. За базу можно взять материалы школы приемных родителей, это фактически готовый курс на простом и понятном для подростка языке.

стоматологическая
клиника

БРЕКЕТ+

Реклама

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Лицензия № ЛО-28-01-001247 от 22.09.2015 г. ООО «Братья». 675000, Амурская обл., г. Благовещенск, ул. Октябрьская, д. 197. ИНН 280142378. ОГРН 1092801003778



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Лицензия № ЛО-28-01-001247 от 22.09.2015 г. ООО «Братья». 675000, Амурская обл., г. Благовещенск, ул. Октябрьская, д. 197. ИНН 2801142378. ОГРН 1092801003778

#ПАРТНЕРЫ

ЛИЦА.ДV 2023

НАША МИССИЯ — НЕСТИ ЛЮДЯМ РЕЛАКС И УДОВОЛЬСТВИЕ

In Spa* — один из первых центров, который появился в Амурской области. Он сразу задал высокую планку всей спа-индустрии региона. Все началось в 2008 году с небольшого кабинета косметических и косметологических услуг. Сегодня это большая, постоянно развивающаяся компания, которая работает по строгим международным стандартам, имеет свой спа-отель и грандиозные планы на будущее.



#ПАРТНЕРЫ

Спа-услуги давно перестали быть удовольствием только для состоятельных людей. Сегодня это массовая культура духовного и физического оздоровления. Пятнадцать лет назад благовещенцы воспринимали спа-отдых как развлечение для богатых, кто-то путал с баней или сауной. Постепенно все стереотипы удалось побороть.

Спа для наших клиентов — это про любовь к себе, заботу о своем теле и душе. Наша команда разработала уникальные программы отдыха, которые пользуются популярностью уже больше 10 лет. Также центр работает с мировыми косметическими брендами. Среди партнеров Thalasso Bretagne¹, Babor². Эти компании строго регламентируют протоколы процедур до мелочей: как должна быть заправлена кушетка, с какой стороны должен подойти специалист... Их представители приезжают в Благовещенск, обучают и экзаменуют сотрудников. Клиенты In Spa получают услуги по мировым стандартам. Мы соблюдаем единые правила проведения всех процедур, а это значит, что они не отличаются от точно таких же в зарубежных спа-центрах.



In Spa один из первых на Дальнем Востоке вводит в работу новинки мировой спа-индустрии. Так, в двухтысячных мы первые привезли в Амурскую область массажистов из Таиланда, а затем и специалистов с острова Бали.

Сегодня In Spa — это два филиала и более 2000 квадратных метров спа-пространства. У каждого посетителя есть возможность попробовать не только массажи, спа-комплексы, но и заняться йогой или растяжкой в гамаках.

В In Spa разработан большой пакет услуг: многочасовые программы расслабления, парные сеансы для романтических свиданий, программы для компаний до 10 человек. Это отличная альтернатива посиделкам в кафе. Провести время в компании друзей или родных и заодно отнестись к себе с заботой и расслабиться. Центр работает и с детьми. Для этого специалисты проходили обучение в Москве.

Зачастую гости проводят в спа-центре целый день — в In Spa есть фитобар, где можно взять кофе, ПП-десерты или полноценно поесть. Клиенты стали просить открыть спа-отель при центре, и мы прислушались. Во время пребывания в нем специалисты подбирают процедуры для каждого гостя индивидуально. Услугой пользуются как гости города, так и местные жители, которые остаются отдохнуть после процедур или приезжают на комплексную программу.



#ПАРТНЕРЫ

ЛИЦА. DV 2023



Впереди у In Spa много грандиозных проектов. В центре открыли акватермальную зону с бассейном, хаммам и сауной. В планах выделить отдельные дни, в которые посещать спа-центр можно будет вместе с детьми, а в следующем году в In Spa появится пространство на свежем воздухе.



Реклама



Inspasalon.ru

г. Благовещенск
📍 ул. Шевченко, 11
☎ +7 (4162) 569-988
☎ +7 (4162) 566-474
🌐 Inspasalon.ru

0192 • 0193



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ОГОРОД... НА ЛОДКЕ!

В 260 километрах от Владивостока находится живописная бухта Витязь, которая по праву считается жемчужиной Приморского края. Там, среди кряжистых дубов, овеваемых солеными морскими ветрами, а по утрам окутанных туманами, расположилась семейная морская ферма Василия Гребенникова.

Круглый год жители и гости Приморья с удовольствием отправляются в этот экоотель, где каждый домик — уединенный островок с видом на море. А оно, как знают те, кто хоть раз его видел, каждый день разное, но всегда красивое.

Территория заслуживает отдельного внимания: это живописные склоны сопок, а также пляжная полоса с песчано-галечным берегом, где оборудованы лежаки, детские и волейбольная площадки. В воде близко к берегу находится затонувший корабль —



#ПАРТНЕРЫ

интересный объект для изучения и развития воображения. Можно помечтать о морских приключениях и повспоминать все истории о пиратах и кладах, которые вам известны.

Поговорим о комфорте? За него на ферме отвечают 12 домиков с террасами и видовыми окнами, в которых с комфортом разместится семья из пяти человек. В их распоряжении отдельная спальня, ниша в гостевой зоне и диван. На кухне есть все необходимое для приготовления завтраков, обедов и ужинов: холодильник, варочная панель, чайник, микроволновая печь и посуда. Санузел оснащен туалетом и ванной с горячей водой, феном, полотенцесушителем и теплым полом. Постельное белье и полотенца предоставляются каждому гостю.

Но, пожалуй, даже стильные барнхаусы не главная фишка. Бухта Витязь Хасанского района, где находится ферма, за счет своей чистоты, глубины, песчаного дна идеальна для выращивания гребешка и трепанга. Именно этим здесь и занимаются. Гостеприимный хозяин этого волшебного места Василий с удовольствием поделится с вами секретными рецептами приготовления этих деликатесов, а для самых пытливых проведет экскурсию на свой огород. Правда, добираться до него придется на лодке, потому что выращивают моллюсков в море.

В общем, морская ферма Василия Гребенникова — это уникальное по своему формату место, куда хочется возвращаться за отдыхом и приключениями снова и снова!



grebenfarm.ru



ГРЕБЕННИКОВ
Морская Ферма

Хасанский район

📍 **с. Витязь, ул. Лесная, д. 4, морская ферма**

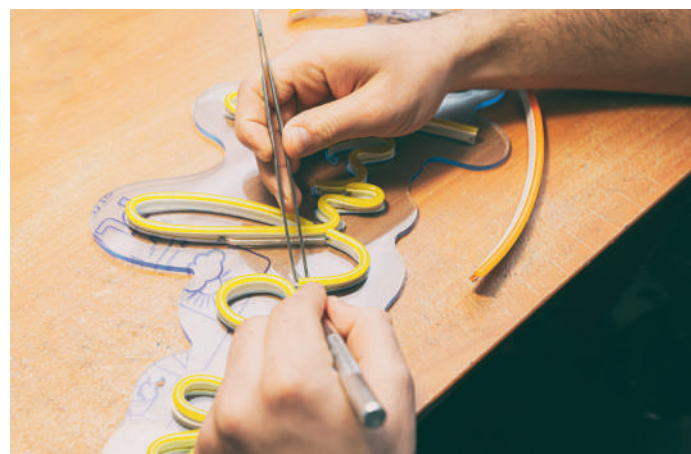
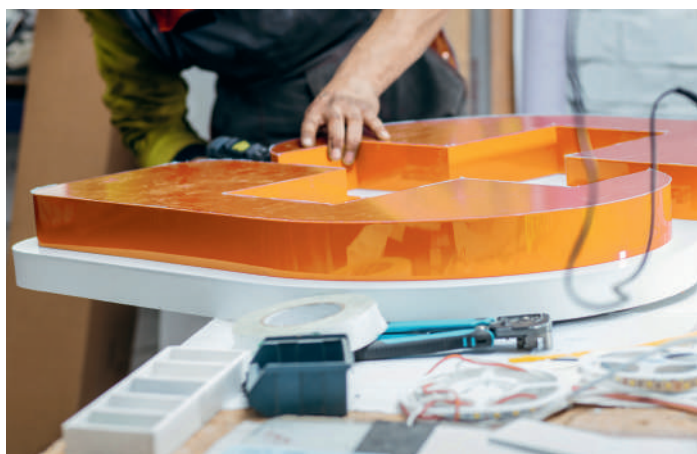
☎ **+7 (914) 69-89-111**

🌐 **grebenfarm.ru**



2CARROTS: НЕБАНАЛЬНО О ВАШЕМ БИЗНЕСЕ

Дальневосточная рекламно-производственная компания 2CARROTS* уже 10 лет работает для тех, кто хочет продвинуть свой товар или услугу, а также громко заявить о себе и своем событии. Изготовление вывесок, входных групп, стендов, широкоформатная печать, брендированные подарки, мерч, полиграфия, текстиль и многое другое — от идеи до воплощения в одном месте.



#ПАРТНЕРЫ

За многие годы услугами компании воспользовались более двух тысяч клиентов, среди которых федеральные сети и локальные бренды, крупные производства и начинающие предприятия. Это километры напечатанных баннеров, сотни световых вывесок и десятки тысяч единиц сувенирной продукции — все, чтобы клиенты были довольны, а их предложения выгодно выделялись на рынке.

Что ценят заказчики в 2CARROTS? Комплексный подход к задаче каждого клиента, при котором будут закрыты все потребности. Например, полное оформление торговой точки: вывеска, график работы, униформа персонала, полиграфия и подарки для клиентов — все это можно сделать в одном месте.

Эффективная команда (а это почти 40 человек, каждый из которых — профи) понимает запросы клиентов и находит подход к каждому. Начинающим предпринимателям помогают подготовить все необходимое для старта бизнеса. А для тех, кто уже давно работает над привлечением клиентов, специалисты компании могут предложить что-то нестандартное, чего не найти на страницах их каталогов.

В 2CARROTS заботятся о комфорте клиента. Все вопросы, связанные с заказом, сотрудники берут на себя, а благодаря собственному производству контролируются все этапы — от создания макета до монтажа. Вся работа будет выполнена в срок, а если есть необходимость, то решения, способные ускорить ее, будут найдены.

Ваш проект 2CARROTS воплотит в жизнь и отправит даже на Урал (и такое бывало). Ведь география компании довольно обширна. Это Хабаровский край, Приморье, Южно-Сахалинск, Петропавловск-Камчатский, Благовещенск и Биробиджан.

И, кстати, можете спросить у сотрудников, почему все-таки в названии фигурируют две морковки. Скорее всего, ответ вас позабавит ☺



2CARROTS



2carrots.ru

Хабаровск

📍 ул. Хабаровская, 6/1

☎ +7 (4212) 94-98-84

🌐 2carrots.ru

НАЕДИНЕ С ПРИРОДОЙ В ПОЛНОМ КОМФОРТЕ

Чтобы наслаждаться красотой природы, вовсе не обязательно отказываться от удобств. Философия Glamping O2* — в идеальном сочетании и того и другого. Расположен глэмпинг-парк в одном из самых живописных и диких уголков Приморского края. В месте, что наполняет силой, энергией и вдохновением.



O2 — кислород, самый важный элемент для всего сущего. Мы хотим, чтобы каждый наш гость смог продышаться, наполниться свежей энергией и зарядиться силой природы, при этом не отказывая себе в привычных удобствах современного мира.

Мы создаем условия для отдыха в дикой природе на новом, комфортном уровне и при этом показываем уникальность дальневосточной флоры и фауны. Прежде чем создать глэмпинг, мы изучили разные форматы жилых модулей, собирали информацию, смотрели, что пользуется популярностью за границей и в России, перенимая опыт коллег в этой сфере.

Хасанский район — удивительное место. Влюбляет туристов с первого взгляда. Красоты морского заповедника полуострова Гамова и уникальность заповедника «Земля леопарда» известны многим. Здесь особый дух! Панорамные виды завораживают, а горный рельеф позволил реализовать нашу идею уединения.

Дикая первозданная природа — главное условие для глэмпинга. Но вместе с тем важны доступность, подъездные пути (которые преодолеют даже легковые автомобили), коммуникации.

И мы нашли свое место! Где уединение и комфорт. Возможность созерцать и быть наедине с собой. Слушать звуки природы и ощущать космос этого мира.

#ПАРТНЕРЫ



Проводить время с семьей или в теплой компании единомышленников. Чувствовать уникальность места, получать новый опыт от пребывания в необычном формате — форма купола очень этому способствует. А после принять горячий душ, лечь в уютную постель и заснуть с мыслью о новых мечтах. Индивидуальный дизайн интерьера куполов разработан специально для нашего проекта. Его концепция — это гармония пяти элементов: гор, воздуха, моря, солнца, леса. Главный купол — это уютный большой шатер, где можно собраться компанией.

Важна каждая мелочь, поэтому всегда прислушиваемся к мнению наших гостей.

Совсем скоро глэмпинг сможет встречать туристов круглый год. Куполы утепляют, а внутри установят печи-камины. Также по просьбе гостей в следующем сезоне на территории появится теплый бассейн.

К нам уже приезжают путешественники со всей России, чтобы воочию увидеть дальневосточную красоту. В этом сезоне мы встречали жителей Якутии, Сибири и Центральной России. У нас побывали туристы из Москвы, Санкт-Петербурга, Кемерова, Нижнего Новгорода, Новосибирска, Благовещенска.

Совершенствуем уровень гостеприимства, чтобы наши земляки и гости со всей страны получали новые впечатления здесь, на Родине, и снова и снова возвращались в полюбившиеся места.



GLAMPING
в комфорте с природой



glamping-o2.ru

Приморский край, Хасанский район

📍 **с. Рисовая Падь, ул. Ольховая, 6/1**

☎ **+7 (902) 057-20-20**

🌐 **glamping-o2.ru**

ЖЕМЧУЖИНА ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

Более 40 лет назад специально для иностранных туристов в Хабаровске был построен отель «Интурист», который сразу же стал визитной карточкой города.

Одно из главных преимуществ отеля — местоположение. Центр города, набережная реки Амур, шикарный вид открывается из всех номеров. Отличная возможность для прогулок как по территории, так и по музеям, ресторанам и паркам. А просторная парковка и удобный подъезд дают возможность подъехать к отелю в том числе и большим автобусам.

Пять лет назад «Интурист» открыл новую страницу своей истории. В отеле началась масштабная реновация здания: отреставрировали холл, открыли тренажерный зал, лобби-бар и детскую комнату. Появилась новая категория номеров — улучшенные, где каждая



#ПАРТНЕРЫ

деталь современного дизайна продумана до мелочей, чтобы гости могли насладиться комфортом и гостеприимством на высшем уровне. Однако обновления на этом не закончились.

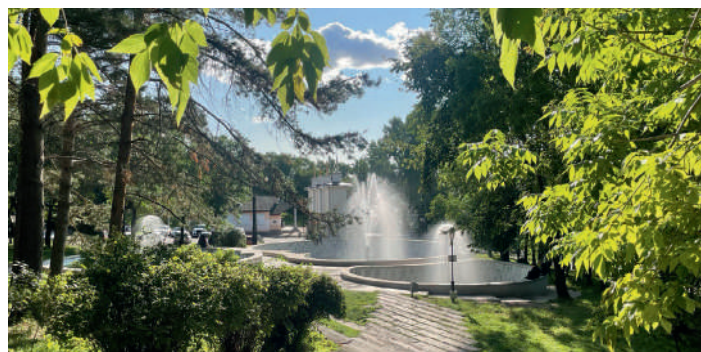
В «Интуристе» продолжается обновление номерного фонда. Сейчас завершаются работы на 11-м этаже здания, где открывается панорамный вид на город. На территории отеля построили одну из самых больших летних террас в Хабаровске, отреставрировали и запустили фонтаны, которые не работали более 20 лет.

Сохраняя историю отеля, в «Интуристе» придерживаются самых высоких мировых стандартов гостеприимства. Это в том числе широкий спектр услуг для гостей.

Два ресторана с изысканной кухней, конференц-залы и комнаты переговоров для продуктивных встреч. Спа-салон с бассейном и сауной, чтобы расслабиться после напряженного дня, а также фитнес-центр и салон красоты. Для самых маленьких гостей — детская комната с безопасной и уютной обстановкой.

Важный аспект работы персонала «Интурист» — быть в тренде и предугадывать пожелания гостей. Для этого сотрудники регулярно посещают лучшие отели с мировыми именами, чтобы быть в курсе последних тенденций в гостеприимстве и перенимать опыт.

Сегодня «Интурист» — это символ комфорта, качества и незабываемого отдыха.



INTOURIST
Hotel
★★★★



intour-khabarovsk.ru

Хабаровск

📍 Амурский бульвар, 2

☎ +7 (4212) 24-5555

🌐 intour-khabarovsk.ru

✉ spr@intour.khv.ru

«ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ КАБЕЛЬНЫЙ АЛЬЯНС» — КОМПАНИЯ, СОЗДАННАЯ ИНЖЕНЕРАМИ

Компания «Дальневосточный кабельный альянс» — один из ведущих поставщиков электрооборудования и кабельной продукции на Дальнем Востоке с клиентами по всей России.



#ПАРТНЕРЫ

За 10 лет существования основную ставку в ДКА сделали на инженерную экспертизу. Теперь в компании собственное производство, поставляемый ассортимент — более 20 тысяч наименований, а команда профессионалов выполняет все работы для заказчика под ключ, от поставки до монтажа. ДКА предлагает разные варианты одного и того же проекта с комплектующими из разных ценовых категорий. Клиент выбирает оптимальный вариант по соотношению «цена — качество» и может сэкономить до 25%. Помимо этого, специалисты компании проводят электроиспытания, собирают щитовое оборудование. Принцип работы — полноценная помощь и поддержка клиентов в реализации их проектов.

Компания придерживается принципа максимальной прозрачности: все решения аргументируются и подкрепляются расчетами. По каждому этапу работ составляется отчетность. Руководитель ДКА Яна Петухова лично следит за качеством работы компании: в случае возникновения вопросов можно написать ей в «Телеграм» напрямую с сайта.

В 2021 году «Дальневосточный кабельный альянс» был удостоен национальной предпринимательской премии «Бизнес-Успех». Компания получила хрустальный домкрат за лучший проект в своей сфере.

Все это удалось реализовать благодаря команде. Каждый специалист ДКА — профессионал своего дела. Высокий уровень экспертизы сотрудников помогает реализовывать самые сложные проекты.



dka-khv.ru

Хабаровск

📍 пр-т 60-летия Октября, 178а, 2-й этаж

☎ +7 (4212) 470-600

🌐 dka-khv.ru

БЛАГОДАРЮ

Итак, дорогие, наша книга, которую мы так старались сделать интересной и полезной, подошла к концу. Она о тех, кто горит своим делом, любит то место, где живет, и открыт новому. Она про таких же, как я. Создание этого продукта стало для меня настоящим тренингом личностного роста ☺ Я счастлива, что у нас все получилось, несмотря на «закулисье», и предвкушаю, какая магия мЭтчей начнется у героев и читателей. Жду ваших отзывов в своих соцсетях. Напишите, мне будет приятно.

С огромным удовольствием я погрузилась во все истории, и каждая нашла отклик в моем сердце, вызвала и улыбки, и слезы. Многие люди открылись для меня с неожиданной стороны. Уверена, что сценаристы легко почерпнут в книге не один десяток идей для какого-нибудь захватывающего фильма или сериала.

Я благодарна всем, кто доверился мне, услышал мой призыв и разделил идею объединения региона, не побоялся рассказать о себе. А еще больше — тем, кто отказал мне, не понял, не ответил. Вы помогли мне сделать эту книгу именно такой, какой она должна быть. Все встало на свои места.

Отдельная признательность команде — это люди, которые без сна и отдыха работали последние полгода. Особенное СПАСИБО за последние три недели перед сдачей в печать! Хочется вас всех отправить в горы или на ретрит ☺ Вы поймете, о чем я!

Лайфхак от меня: используйте книгу как нестандартный формат нетворкинга. Воспринимайте ее как площадку для ваших новых знакомств и коммуникаций.

Я верю, она станет мотивацией жить свою лучшую, яркую и проявленную жизнь, как наши герои. Я хочу, чтобы вы смелее рассказывали о себе и развивали ваши личные бренды. О «ЛИЦАХ.DV» должен знать весь мир! Я знаю, что она пригодится вам еще много раз для поиска классных людей и профессионалов в регионе.

Эта книга — классный подарок для вашего друга, который начинает свой путь в бизнесе или, например, только переехал на Дальний Восток.

Приятных и полезных вам знакомств на страницах книги «ЛИЦА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА».

А я с вами не прощаюсь и зову вас разделить со мной другие события и начинания!

И да, если мы с вами где-то встретимся, обязательно подходите знакомиться — это самое любимое мое занятие, которое переросло в профессиональную деятельность...



Больше
моих проектов
здесь

**С любовью,
ваша AZARUSHKA**

Письмо редактора 04

#БРЕНД ДВ 010

Тарас и Татьяна Шарыга 012

Инна Мирова 016

Екатерина Ионова 018

Надежда Явтушенко 020

#ПРОИЗВОДСТВО 022

Наталья Петренко 024

Михаил Утробин 026

Наталья Барышева 028

Сергей Третьяков 030

Василий Гребенников 032

#HORECA 034

Мария Ракуса 036

Илья Степанов 038

Денис Приходько 040

Евгений Контемиров 042

Павел Куксов 044

Антон Толмачёв 046

#ЮРИСПРУДЕНЦИЯ #БУХГАЛТЕРИЯ 048

Евгения Мотлохова 050

Арпеник Галоян 052

Татьяна Домбровская и Яна Кирей 054

Оксана Колова 056

#МЕДИЦИНА 058

Ольга Зайцева 060

Дмитрий и Антон Аршинские 062

Алла Пашкова 064

#ТОРГОВЛЯ 066

Яна Петухова 068

Халия Манукян 070

Айталиа Фёдорова 072

Евгения Чигирева-Пинигина 074

Елена Токмакова 076

#ДИЗАЙН 078

Ирина Кугай 080

Наталья Неежко 082

Егор Суслин 084

#МАРКЕТИНГ И PR 086

Алина Богатова 088

Николай Грибов 090

Артём Сачава 092

Юлия Белик 094

Екатерина Котова 096

Илья Логачев 098

#БЬЮТИ 0100

Анжелика Ланец 0102

Александра Дидуль 0104

Полина Нагайцева 0106

Антонина Бажанова 0108

#КОНДИТЕРСКОЕ ДЕЛО **0110**

Татьяна Ивановская 0112

Елена Жукова 0114

Марина Пронина 0116

#НАСТАВНИЧЕСТВО #КОУЧИНГ**#ПСИХОЛОГИЯ** **0118**

Дмитрий Бимурзаев и Павел Заяц 0120

Елена Шокорева 0122

Александр Костюков 0124

Виктория Запорожец 0126

Рима Автушенко 0128

Надежда Савинская 0130

Сергей Беляев 0132

Антонина Шумелинская 0134

Дина Малевич 0136

Янина Журавлёва 0138

#ИВЕНТ **0140**

Иван Засухин 0142

Мария Кулинец 0144

Андрей Елизарьев 0146

Диана Вернич 0148

Константин Фатьянов 0150

«Вегас» 0152

#МЕДИА **0154**

Юлия Постельник 0156

Лариса Очертян 0158

Алексей Славин 0160

#БЛОГИНГ **0162**

Александр Петровец 0164

Наталья Третьякова 0166

Кристина Ли 0168

#НАЧИНАЛИ С ДВ **0170**

Екатерина Уколова 0172

Евгения Винокурова 0174

Варвара Щербакова 0176

Лилия Правда 0178

Анна Соловьёва 0180

#БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ **0182**

Валентина Синельник 0184

#ПАРТНЕРЫ **0188**

InSpa 0190

Морская ферма Василия Гребенникова 0194

2CARROTS 0196

Glamping O2 0198

Интурист 0200

ДКА 0202

Благодарю 0205

