



## Юридическая поддержка Вашего бизнеса в вопросах:

- Корпоративного права
- Деловых переговоров и медиации
- Защиты интересов в суде
- Налоговых споров
- Международного права
- Интеллектуального права  
и деловой репутации
- Комплексного сопровождения  
бизнеса

Компетентное решение частных вопросов  
по всем 24 отраслям права



Благовещенск, ул. Богдана Хмельницкого, 20  
+7 (4162) 31-03-03





**Настоящая комплексная площадка  
для вашего отдыха!**

Благовещенск, с. Усть-Ивановка

**8 (914) 389-41-37 / 8 (924) 444-27-27**

[admiralblg.jimdo.com](http://admiralblg.jimdo.com)





## АРЕНДА АВТОМОБИЛЕЙ

Честность, забота, надежность

г. Благовещенск, ул. Загородная, 35  
+7 (4162) 46-46-01

Реклама



АРСЕНАЛ  
автопрокат



\*Шелби. Реклама. ООО «Романо». 675000, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Ленина, 136. ОГРН 1172801012560

# SHELBY



Мы не готовим еду, мы сервируем эмоции



г. Благовещенск, ул. Ленина, 136, 2 этаж  
+7 (924) 580 10 03

Главный редактор  
АНАСТАСИЯ АЗАРОВА

Выпускающий редактор  
РОМАН МЕЛЬНИК

Ведущий редактор  
АНАСТАСИЯ ГОРСКАЯ

Дизайнеры  
ЕЛЕНА ЕЛФИМОВА  
ВИКТОРИЯ ЛИХОМАНОВА

Корректоры  
СВЕТЛАНА САХАНДА  
АЛЛА БАГАУТДИНОВА

Координатор  
ДАВИД ХАЗАРЬЯН

Юрист  
ЕВГЕНИЯ СИДОРЕНКО

Авторы  
ВЕРА ПОЛЯКОВА  
ЮЛИЯ ОЖЕГОВА  
АННА КРАСНОБАЕВА  
ЯНА МИРОШНИЧЕНКО  
ПАВЕЛ ЕГОРОВ  
ОЛЬГА МАКАРОВА  
НИНА СЕМЕНОВА  
ОЛЬГА КИРЕЙ  
АНАСТАСИЯ ЛОГВИНА  
ФАИНА ГРИГОРЬЕВА  
ПЕЛАГЕЯ ЛУГИНА

Маркетолог  
ТАМАРА КРИШТАЛЬ



Отдел продаж  
ВАЛЕРИЯ КРАВЧУК  
ПОЛИНА ИВАНОВА

Ассистент редакции  
ЭЛЕОНОРА МИРОНЕНКО

Фотографы  
ОЛЬГА МИЦУК  
МАРИЯ ВОРОБА  
ЕВГЕНИЙ ЯКИМЧУК  
ДЕНИС РУСАКОВ  
АННА ЖИГАЛОВА

Стилисты  
ВИТАЛИНА ПОПОВА  
ЮЛИЯ ДЗЕЙ  
ЕКАТЕРИНА ВЛАСОВА  
АННА САМОЗВАНОВА

Учредитель и издатель: ИП Азарова Анастасия Сергеевна, ИНН 280101088047, ОГРНИП 304280118900226

Адрес учредителя, издателя и редакции: 675000, г. Благовещенск, ул. Политехническая, 1, 22.

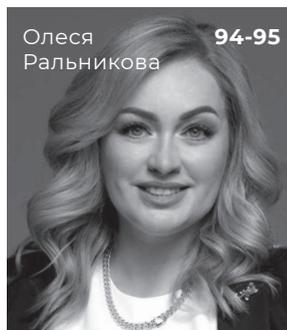
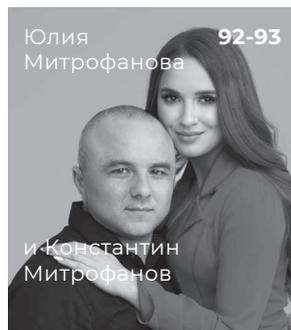
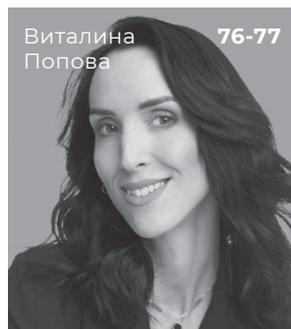
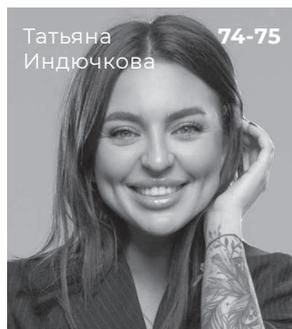
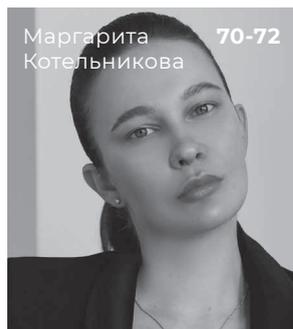
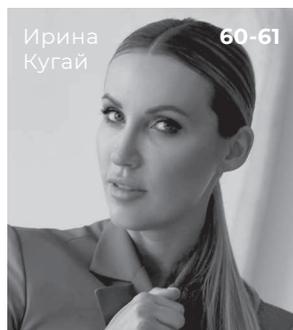
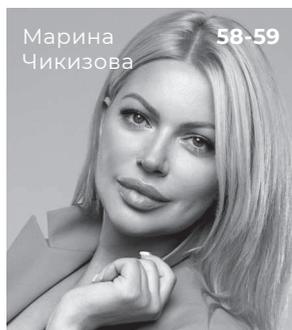
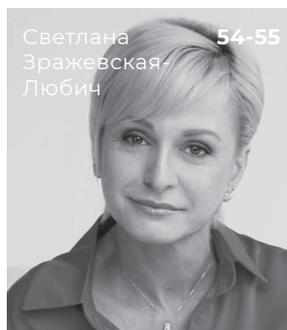
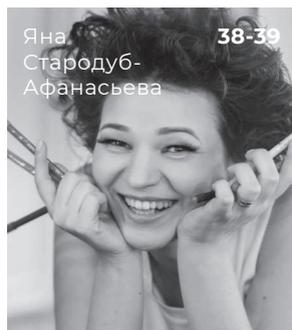
Главный редактор: Анастасия Сергеевна Азарова

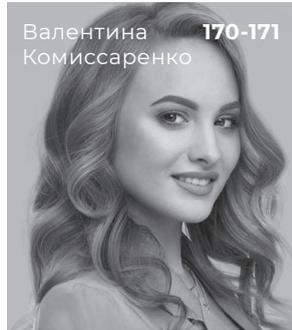
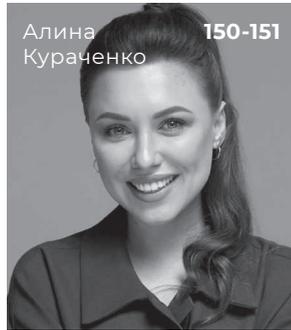
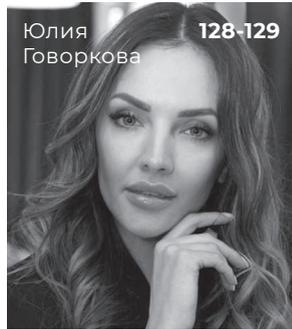
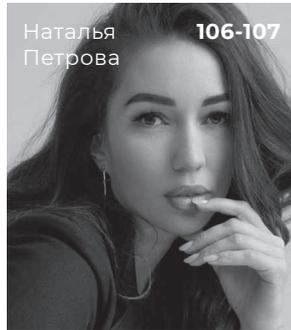
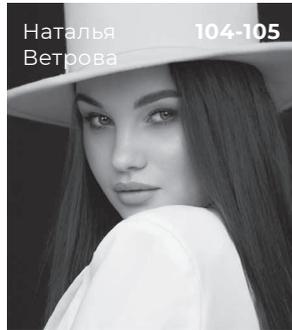
Отпечатано в ОАО «Хабаровская краевая типография». Адрес типографии: 680000, г. Хабаровск, ул. Серышева, 31. Тел.: +7 (4212) 37-70-71.

Книга «Проект ЛИЦА 2022» № 1. Дата выхода в свет 25 мая 2022 г. Тираж 500 экземпляров. Цена свободная. 16+ При цитировании материалов ссылка на книгу обязательна. За содержание рекламы ответственность несёт рекламодатель. Цены, указанные в книге, действительны на момент сдачи в печать. Генеральный партнер: «Фестиваль парк» ООО «Олимп». Издание специализируется на сообщениях и материалах рекламного характера.

**БМАТЛОВЕЦКЕ**

# СОДЕРЖАНИЕ







Наталья Садыгова **174-175**



Яна Родина **176-177**



Рима Автушенко **178-179**



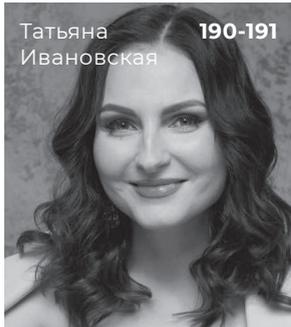
Раиса Симоненко **180-181**



Снежана Бузина **186-187**



Альбера **188-189**



Татьяна Ивановская **190-191**



Павел Гранкин **192-193**



Марина Крошка **196-197**



Анна Кузнецова **198-199**



Юлия Дзей **200-201**



Светлана Городович **202-203**



Екатерина Чернова **204-205**



Евгений Кушнир **206-207**



Ирина Лобанова **208-209**



Яна Бевзюк **214-215**



Евгений Ерошевский **216-217**



Екатерина Власова **218-219**



Иван Дурнев **220-221**  
и Татьяна Дурнева



Дмитрий Даньков **224-225**



Александра Бредюк **226-227**



Алексей Риман **228-229**



Анна Лысенко **230-231**



Елена Кожаева **232-233**



Олеся Ляшок **234-235**



Александр Худеев **236-237**



Наталья Чайка **242-243**



Алексей Куликов **244-245**



Анастасия Горская **246-247**



Лусине Торосян **278-279**



# ДОМ РАДИО

Крупнейший селлер радиорекламы в Амурской области,  
который объединил шесть радиостанций  
с совершенно разной целевой аудиторией.



Реклама





# АНАСТАСИЯ АЗАРОВА

Главный редактор



**Д**рузья, рада приветствовать вас на страницах своей первой книги в рамках проекта «Лица».

Четыре года я решалась на его реализацию и вынашивала идею. 2022 год показал, как важно активным людям действовать сообща, поддерживать друг друга, делиться опытом и искренне радоваться успехам других.

Именно про это проект «Лица». Не хвастовство или зазнайство, а полезные контакты и вдохновляющие истории людей нашего города.

Нетворкинг бук. Моя итоговая цель – не выход книги, а объединение активных людей, создание поддерживающего комьюнити. Сейчас это город Благовещенск, а дальше и весь Дальний Восток.

В данный момент проект уже продолжил свою реализацию на Камчатке, Сахалине и в Хабаровске.

Я уверена, книга «ЛИЦА» станет своеобразной коммуникационной площадкой, которая привлечет новых туристов и инвестиции, усилит бренд наших компаний и укрепит лояльность жителей к бизнесу. Поддержка и сплоченность сегодня актуальны как никогда.

Благовещенск – место моей силы, родной город, где родилась я и мои дети, где построен мой личный бренд. Я люблю этот город, поэтому история проекта «Лица» начинается здесь.

Мы всей командой очень старались успеть выпустить «ЛИЦА» ко дню предпринимателя! Это наш подарок городу и всем, кто развивает Благовещенск своими проектами.

Приятных и полезных вам знакомств.

Искренне ваша,  
главный редактор и автор проекта  
«Лица. Благовещенск»  
Анастасия Азарова.



# БЛАГОВЕЩЕНСК – УНИКАЛЬНЫЙ ГОРОД!

Он расположен на слиянии двух рек, одна из которых считается крупнейшей в России. Зея и Амур очерчивают границы города с двух сторон. И именно от них начинается нумерация улиц. Кстати, улицы пересекаются под прямым углом, кварталы имеют правильную квадратную или прямоугольную форму. При закладке Благовещенска Николай Муравьев взял за основу планировку военных городов Древнего Рима, где улицы спланированы строго по сторонам горизонта – с севера на юг и с запада на восток.

Благовещенск – единственный город страны, лежащий прямо на границе с другим государством. Граница водная и в прямом смысле протекает по реке Амур. С нашей набережной мы можем видеть граждан другого государства. Не говоря уже о зданиях Китая. Современную азиатскую архитектуру и технологии можно наблюдать не только гуляя по набережной, но и из разных точек города, ведь Благовещенск расположен на равнине. Кстати, поэтому его можно с легкостью обойти пешком.

История Благовещенска началась 2 июня 1856 года. Но даже за это относительно недолгое время она вместила в себя массу интересных и удивительных событий и фактов. Просто факт: когда-то в нашем городе разводили верблюдов! Невероятно, ведь сезонные перепады температур в Благовещенске только слегка не дотягивают до 100 градусов. Рекорды мороза и жары здесь составляют  $-45,4^{\circ}\text{C}$  и  $+39,4^{\circ}\text{C}$  соответственно. И тем не менее, в 1897 году здесь числилось 259 голов верблюдов. А еще с 1920 по 1922 год город входил в состав государства под названием Дальневосточная республика, о котором сейчас мало кто знает.

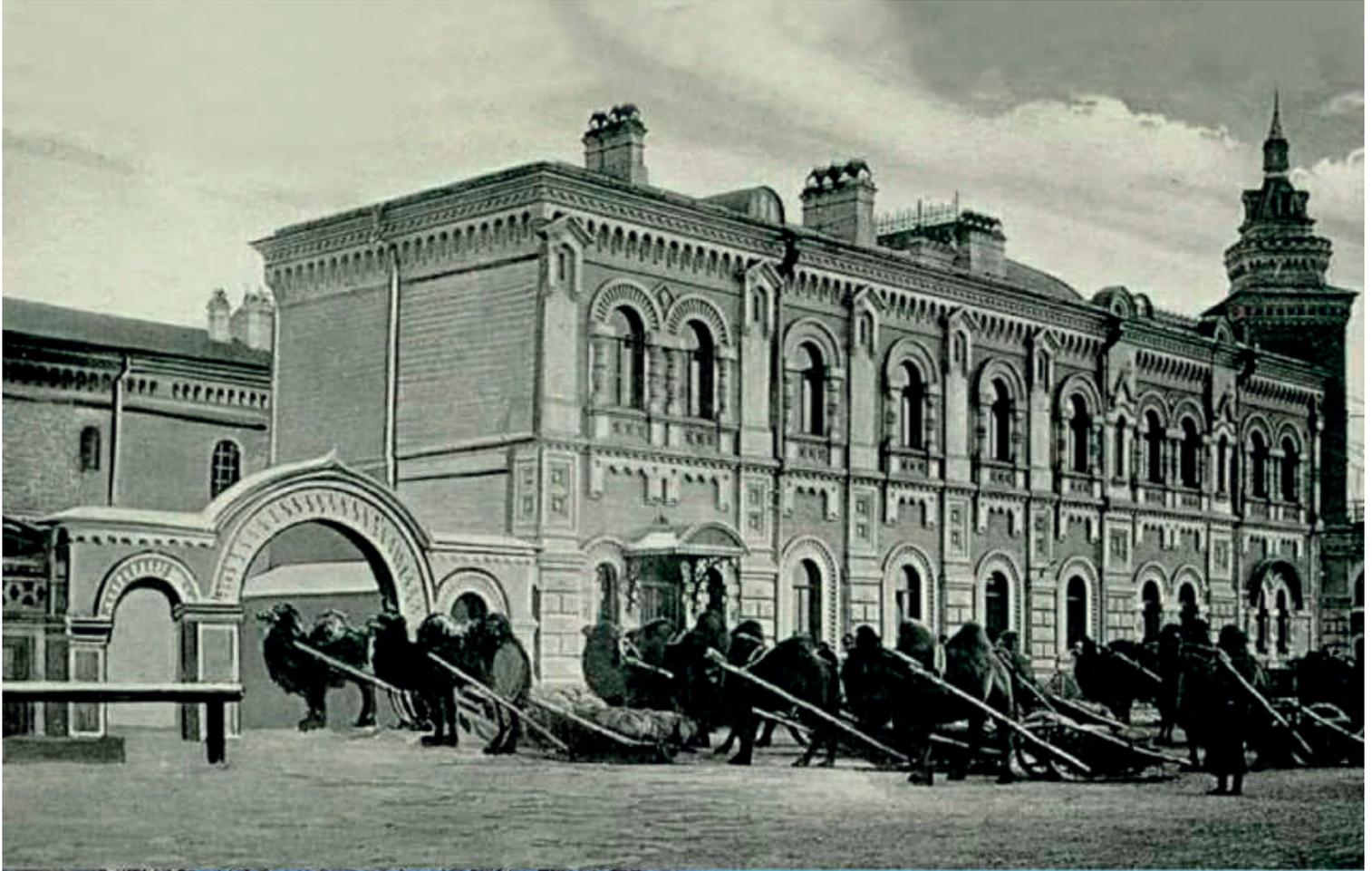
Наш город небольшой, но очень уютный и зеленый. А главное – в нем живут очень открытые и дружелюбные люди. И это тоже наше большое богатство!



Центр эстетического воспитания детей им. В. В. Белоглазова



Амурский областной краеведческий музей им. Г. С. Новикова-Даурского



Амурский областной краеведческий музей им. Г. С. Новикова-Даурского



# ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Благодаря этой книге вы сможете познакомиться с Благовещенском, с людьми, которые здесь живут и работают.

С теми, для кого наш город стал городом судьбы, чья жизнь неразрывно связана со столицей Приамурья.

Когда-то я сам приехал в Благовещенск учиться. Здесь получил образование, начал свой профессиональный путь, построил карьеру. Здесь родились мои дети. В Благовещенске мой дом и моя семья.

Я люблю этот город. Он сочетает в себе уникальность исторической архитектуры в центре и современность жилых кварталов в новых районах. Русско-китайская дружба, последние динозавры Азии, казаки и традиции купечества – исторические вехи амурской земли и в современности находят свое отражение.

Наш Благовещенск действительно неповторим. Мы гордимся нашей набережной – самой протяженной в России и, безусловно, самой красивой! Государственный флаг гордо реет на самом высоком флагштоке в стране. А новые масштабные проекты, которые еще 10 лет назад были мечтами, становятся реальностью день за днем.

Но главная гордость Благовещенска – его жители. Врачи, ученые, поэты, художники, спортсмены и педагоги, бизнесмены и общественники – вот уже более полутора веков благовещенцы прославляют имя наше-

го города, дарят России и миру таланты и открытия, достижения и рекорды.

Благовещенск с каждым днем хорошеет благодаря и социально ответственным предпринимателям. Нет такой сферы, где ни работали бы благовещенские предприниматели. Образование, спорт, строительство, флористика, сфера бытового обслуживания, торговля, туризм... Этот список можно продолжать и продолжать. А высокое качество обслуживания, конкурентоспособность на рынке производства товаров и услуг не только привлекают клиентов, но и благоприятно сказываются на экономическом климате и внешнем облике столицы Приамурья. Партнерство с бизнесом позволяет нам благоустраивать город, делать его светлее и красивее.

Успехи города – прямая заслуга каждого, кто вкладывает свои силы, талант, душу в развитие малой родины. Разные по возрасту, профессии, с разными взглядами на жизнь. Но всех нас объединяет стремление сделать свой город одним из самых лучших мест на Земле. И я думаю, каждый, о ком вы прочитаете на страницах этой книги, своим трудом, своей увлеченностью подтвердит это.

Надеюсь, эта книга позволит взглянуть на Благовещенск глазами его жителей. И вы любите его так же, как любим его мы.

Благовещенск – гостеприимный город, который всегда рад встрече с новыми людьми.

**Добро пожаловать!**

**ОЛЕГ ИМАМЕЕВ**

**Мэр города Благовещенска**



АЛЕКСАНДР  
ФЕДОРЧУК

Бизнесмен

Текст: Пелагея Лугина



*Пожалуй, книга о городе и его людях не была бы полной без человека, который делает для Благовещенска одни из самых смелых и масштабных проектов. Речь идет о бывшем учителе физики, а ныне известном бизнесмене Александре Федорчуке. К сожалению, сам он избегает пристального внимания СМИ и журналистов, считая, что вместо него о делах могут рассказать его коллеги и ученики, – люди, которые с ним так или иначе работали и получали опыт.*

**Т**ворческий коллектив книги «Лица. Благовещенск» не мог обойти стороной эту персону. Поэтому мы решили поговорить с его ближайшими соратниками. Разные люди поделились своими мыслями об одном человеке. А мы объединили их в этом материале.

Компанию «Фауст» в Благовещенске знают многие. Одним из видов ее деятельности была сеть магазинов по всему городу. А в 2012 году это предприятие, которым руководил Александр Яковлевич, купило недостроенное здание у компании-банкрота.

Сейчас это «Острова» – один из самых крупных на Дальнем Востоке торговых центров, который ежедневно посещают десятки тысяч человек. Мы поговорили с человеком, который бок о бок работал с героем этого материала практически со дня открытия ТРЦ.

**АЛЬБЕРТ СКНАРИН, управляющий многофункциональным центром «Фестиваль Парк»:**

«Нас связывают крепкие партнерские отношения с середины 90-х годов. А в команде я с 2013 года. Пришел, когда ТРЦ «Острова» был открыт для посетителей всего полтора месяца. Работа с ним – это хорошая трудовая и экономическая школа, которую, как мне кажется, должен пройти каждый. Он умен и более дальновиден, чем все его окружение. И мы стараемся учиться тому же.

Александр Яковлевич – очень понимающий человек. Во время пандемии он шел навстречу арендаторам с уступками по оплате, я знаю, что его сотрудники также не оставались со своими бедами один на один, получали помощь. Какую, рассказывать не буду, это личное.

Когда только открывалась первая очередь «Островов», планирование с заделом на будущее ушло уже далеко вперед. Поэтому сейчас это намного больше, чем просто торгово-развлекательный центр. Это и зал для проведения спортивных мероприятий и концертов, и гостиница, и фуд-корт, и игровой парк, и торговые площади, и ледовая арена, которая была очень нужна всему Благовещенску.

Сейчас идет работа над другим грандиозным проектом – многофункциональным центром «Фестиваль Парк». Сравнить его с «Островами» не стоит – совершенно

разные по своему назначению объекты.

Безусловно, сейчас в текущей политической и экономической ситуации заниматься такими крупными проектами очень сложно. Но на то он и стратег, чтобы делать такие нужные для города дела. Почему это важно?

Потому что у жителей Благовещенска должна быть возможность выбора, где и как провести время, а еще, чтобы к нам приезжали туристы и получали высокий уровень сервиса. Все-таки туризм у нас в стране сейчас развивается.

В целом, у нас большие планы по развитию квартала Пионерская – Красноармейская – Шевченко – Октябрьская, где строится «Фестиваль Парк». Хочется, чтобы центр города был гармоничным и удобным, чтобы привлекал внимание. Надеемся, что совместно с другими представителями бизнеса и городской администрации нам это удастся».

*Интересный, но малоизвестный факт из биографии Александра Федорчука: в прошлом он педагог. Его сотрудники (и бывшие, и нынешние) отмечают, что он по сей день в своем роде является для них учителем.*

**ЯНА КРЯЖЕВСКИХ, концертный директор:**

«Я познакомилась с Александром Яковлевичем, когда была членом команды КВН «В отрыв!» Это было в 2000 году. Мы искали спонсора для поездки на игру в Екатеринбург, мне посоветовали обратиться именно к нему. И он помог, дал нам денег. Мы съездили на Урал и вернулись домой с победой. Еще тогда этот человек произвел на меня впечатление своей серьезностью и готовностью помогать.

Уже потом, спустя много лет, я стала с ним работать в качестве руководителя отдела маркетинга ТРЦ «Острова» и директора Grand Arena Ostrova\*. Наставник он достаточно строгий и требовательный, любит порядок и четкое планирование, но в то же время всегда готов к диалогу, может выслушать, дать совет.

Когда-то давно он был учителем и со своей командой работает по тому же принципу: может быть и добрым, и жестким, направляет, дает возможность учиться на собственных ошибках, делать выводы. Это очень ценный опыт. >

Несколько лет назад, когда я привез в Благовещенск постановку «Оркестр» с участием Даниила Страхова, Александр Федорчук специально поехал в аэропорт после спектакля, чтобы выразить свою благодарность актеру, который прилетал всего на один день.

Он бесконечно отзывчивый человек, неслучайно я называю его своим ангелом-хранителем. Немногословный, но всегда выслушает, поймет и поможет. Во время одной из наших бесед, когда мы говорили на разные темы, Александр Яковлевич признался, что в определенном возрасте пришел к мысли, что нужно помогать людям. И я знаю, что это действительно так. При этом, сам он не афиширует эту сторону своей жизни. Очень скромный человек».

*К слову, уже много лет Александр Федорчук поддерживает местных художников и даже хочет создать в Благовещенске уникальный музей.*

### **АЛЕКСАНДР ГАССАН, амурский художник, иконописец:**

«Он человек слова, который ценит чужое время, очень ответственно подходит к тому, что обещает, внимательно относится к другим. Такие люди – большая редкость. Сам он, между тем, светиться не любит, хотя я думаю, что о таких земляках нужно говорить как можно больше.

Мы познакомились около семи лет назад, когда он приехал ко мне в мастерскую. Оказалось, у него есть коллекция икон. Александр Яковлевич уже очень давно вынашивает идею создания в Благовещенске музея старинной живописи, где жители и гости города смогут посмотреть на произведения мастеров иконописи, а также увидеть копии работ, которые в Амурскую область, наверное, никогда не привезут.

Сейчас ведутся поиски подходящего здания под музей. Оно, по его мнению, должно дышать стариной, как и работы, которые будут в нем размещены. Очень благое дело.

Вообще, я считаю, что Александр Федорчук – очень полезный для города человек, меценат. Думаю, ему, как и Павлу Михайловичу Третьякову, основавшему галерею русского изобразительного искусства, под силу сделать нечто такое, что останется на долгие годы».

Однажды я услышала от него одну фразу, которую запомнила навсегда. Теперь, будучи уже в самостоятельном плавании, я использую ее в работе со своими коллегами: «Мы говорим о потугах или о результате?»

То есть можно сколько угодно перечислять, что было сделано для того, чтобы добиться цели, но так и не получить результата. Не важно, что ты сделаешь, главное – итог. Поэтому сейчас у меня, помимо плана А, всегда есть В, а иногда и С. За это я благодарна Александру Федорчуку».

*В этом году фестиваль кино и театра «Амурская осень» отмечает свое 20-летие. Какая взаимосвязь между героем этого материала и одним из главных для области культурных событий? Дело в том, что организаторы «Осени» считают Александра Федорчука своим добрым другом.*

### **СЕРГЕЙ НОВОЖИЛОВ, президент фестиваля кино и театра «Амурская осень»:**

«Я безумно рад нашему знакомству, которое произошло, наверное, лет 7 тому назад. Я пришел к нему, рассказал о фестивале, и мы как-то сразу нашли взаимопонимание. Он оказывает неоценимую помощь и лично мне, и нашему проекту: каждый год в «Островах» проходит отдельное мероприятие в рамках «Амурской осени».

Кроме того, как только открылась ледовая арена, по инициативе Александра Яковлевича мы стали проводить ледовое шоу, благодаря которому многие известные фигуристы побывали в Благовещенске. В этом году нас ждет знаковое событие – 20-летие фестиваля «Амурская осень», и торжественное мероприятие пройдет именно в «Островах».

У торгово-развлекательного центра, к слову, в этом году тоже юбилей, к которому мы готовимся, будем принимать участие. Так что «Острова» и «Амурская осень» уже как одна большая семья. И многие актеры прекрасно знают этого бизнесмена. Он ежегодно вручает на фестивале свой приз, по-настоящему смотрит спектакли как очень вдумчивый, интеллигентный, серьезный зритель.

# БЛАГОВЕЩЕНСК



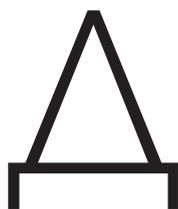
# МАКСИМ НОЖЕНКИН

Заместитель мэра  
Благовещенска

Текст: Анна Краснобаева



*Заместитель мэра Благовещенска Максим Ноженкин знает все об экономическом потенциале города и считает, что в ближайшем будущем амурская столица станет крупнейшим центром российско-китайского сотрудничества. Его цель – способствовать тому, чтобы главный город Приамурья стал еще привлекательнее и комфортнее, а идти по избранной дороге помогает такое качество как равнодушие.*



ва моих родных города – Тында, где я родился, и Благовещенск, куда приезжал каждое лето, начиная с года. С этими городами связаны лучшие воспоминания моего детства!

Первое свое образование получил в БГПУ – я учитель русского языка и литературы. По специальности поработать не успел, хороший педагогический опыт получил, в первую очередь, в армии, куда я ушел сразу из университета. Был командиром гранатометного взвода, у меня в подчинении – несколько десятков бойцов. Был им воспитателем, наставником. По второму образованию я юрист, а не так давно учился в Сколково, закончил курс спецподготовки «управленцев».

Я люблю город и всегда был неравнодушен к его проблемам, пытался менять жизнь к лучшему. На определенном этапе это равнодушие и энергия были замечены, и мне предложили баллотироваться в депутаты городской Думы. С 2010 по 2018 года был депутатом, большую часть времени – председателем комитета Думы. В 2018 году я получил предложение перейти в администрацию города на должность заместителя мэра по экономике.

Цель одна – сделать город лучше! Когда ты обычный гражданин и критикуешь, что дорога плохая, фонарь не светит и так далее, от тебя мало что зависит. А когда ты приходишь во власть, ты должен не только критиковать, но и внедрить свое предложение, это сложнее, но делать нужно. Чтобы город стал чище, безопаснее, красивее, чтобы экономика развивалась, а люди приезжали сюда – это, наверное, самая большая задача, самая большая мечта.

Мы все видим, как Благовещенск хорошеет в последнее время: реализуется больше проектов, приходят инвесторы, амурская столица становится красивее. Но опираться можно не только на очевидный факт: если сравнить городской бюджет, например, 2018 года с бюджетом 2022, разрыв очень большой, бюджет вырос в два раза! И это заслуга всей команды города. Правительство Амурской области тоже сильно помогает.

Сейчас мы приступаем к созданию стратегии социально-экономического развития Благовещенска до 2035 года. Это будет большой план по застройке города, открытию новых производств, созданию

новых направлений бизнеса, строительству дорог, инфраструктуры – в нем будет прописано все до мелочей. Все эти мероприятия должны быть реализованы. Только тогда получим и комплексный эффект.

Экономический потенциал города я оцениваю как очень хороший. Безусловно, нам помогает наше уникальное географическое положение. Сейчас, в сложившихся геополитических условиях, наш город находится в авангарде международного сотрудничества, нам нужно это развивать. Для этого строится вся инфраструктура: канатная дорога, аэропорт, мост. Мы должны стать центральной точкой российско-китайского экономического сотрудничества. Других городов, которые могут на это претендовать, в стране больше нет!

Основными драйверами развития для нас будут туризм, обрабатывающие и, возможно, сборочные производства, логистика. Благовещенск может и должен стать крупнейшим перевалочным пунктом международной торговли, продвинутым центром, куда будут приезжать люди со всей России, где будут проводиться различные международные мероприятия: общественно-политические, спортивные, культурные, научные, медицинские, образовательные. По нашим прогнозам, Благовещенск должен вырасти к 2050 году до 500 тысяч человек.

Одним из главных своих качеств я считаю равнодушие. Никогда не был безразличен к проблемам людей, которые меня окружают, точно не останусь в стороне и сделаю все, что смогу, чтобы помочь людям и городу. Самым главным недостатком мне кажется именно равнодушие людей, в том числе тех, кто находится во власти.

Мой Благовещенск – это спокойный, тихий, комфортный, добрый и светлый город, в котором хочется жить, который я знаю с детства. Мое место силы находится, наверное, у меня дома. Я прихожу туда и там черпаю силу, там мои дети, жена, мой мир, моя крепость.

Что дает энергию преодолевать рутину? Осознание того, что ты делаешь очень важную работу, нужную людям, твоей семье. Это позволяет мобилизовать свои духовные и физические силы для нового рывка. Наверное, ни деньги, ни слава, а именно осознание нужности того, что ты сделал, что это нечто важное, и оно останется после тебя, очень сильно заряжает!





# ВИКТОРИЯ ХОПАТЬКО

Заместитель мэра  
Благовещенска

Текст: Анна Краснобаева



*Виктория Хопатько единственная женщина-заместитель мэра в команде главы Благовещенска, которая уже на протяжении двух лет «рулит» социальной сферой. Виктория Андреевна чтит свое прошлое и меняет к лучшему настоящее: под ее началом в амурской столице были реализованы масштабные городские проекты, и в планах много других благих инициатив. А как может быть иначе, если ты живешь и трудишься в городе благой вестии.*

**М**оя малая родина – город Белогорск, где жила моя маленькая семья: родители и я. Мои корни – это заботливые и любящие родители, бабушки и дедушки, даже те, которых я не видела, но могу представить себе благодаря воспоминаниям мамы. Вообще, во мне течет кровь трех славянских народов: русских, белорусов и украинцев, и особой ценностью нашей семьи являются теплые отношения между родными людьми и трепетное отношение к семейным традициям.

С самого детства я была «заточена» на учебу, очень любила читать и познавать все новое. Одно образование по специальности «педагогика и методика начального образования» я получила в БГПУ. Второе, «государственное и муниципальное управление», в РАНХиГС.

Первое мое рабочее место было на стыке образования и культуры – психолог в Доме детского и юношеского творчества в Белогорске. Это время подарило мне прекрасных воспитанников, с которыми я, по сути, познавала азы профессии, и которые посещали занятия не из-за «обязаловки», а потому, что нам было интересно и комфортно вместе.

Потом мне доверили попробовать свои силы в роли управленца – заместителя директора по учебной работе. Далее, уже как само собой разумеющееся, в моей карьере были Управление образования и Управление культуры. Богатый уникальный опыт. Так случилось, что и заместитель первого лица муниципального образования я уже повторно. Первый опыт на этой стезе был в Белогорском районе.

Благовещенск стал родным для меня еще в студенческие годы. Это город первых серьезных успехов, город, где очень хотели жить мои родители. Поэтому любовь к Благовещенску – нечто само собой разумеющееся, закономерное. И потом, когда трудишься и вкладываешь много сил в благие дела, то место, которое с ними связано, ты начинаешь принимать всей душой.

Люблю посидеть на скамеечке возле храмов на Горького или Комсомольской, пройти под Триумфальной аркой или побывать у памятника казакам-первопоселенцам. Нравится, идя по набережной, остановиться возле монумента генерал-губернатору Муравьеву-Амурскому – это как прикосновение к чему-то недостижимому и очень уважаемому.

С 2020 года я работаю заместителем мэра Благовещенска, курирую социальную сферу. Это основа любого жизнеустройства. Моя сфера ответственности – муниципальное образование, культура, спорт. Но также это деятельность в направлении опеки, психологически сложная работа в комиссии по делам несовершеннолетних, когда приходится заниматься воспитанием подрастающего поколения вместо их родителей, а зачастую воспитывать и самих родителей. Уверена, что «социалка» лежит в основе смысла действий всех других структур: ведь именно для людей мы строим дома, ремонтируем дороги, развиваем бизнес, инвестируем в передовые производства.

Горжусь, что причастна к лучшим практикам всероссийского масштаба: таким проектам как «Детство на Амуре», «Культурный город на Набережной», «Народный музей» и «Народный экскурсовод», к уникальным российско-китайским событиям. Среди особых успехов, которым дала старт: преобразование библиотек в современные пространства, поддержка спортивных и молодежных инициатив, патриотические и краеведческие проекты. Очень ценю такие мероприятия, как «Гуляние по Большой», «Город берегу», «Спорт – норма жизни» и многие другие благие инициативы.

Что делать, когда одолевает чувство уныния или усталость? Это лечится встречами с близкими по духу людьми и, конечно, сменой видов деятельности, воспоминаниями о радостных и приятных событиях, мыслями о том, что рядом есть родные и близкие люди, семья. Моя дочь Мария очень целеустремленный человек, верит в справедливость и дорожит дружбой, скоро станет дипломированным специалистом в психологии. Что касается супруга, то он очень талантливый музыкант, беззаветно любящий свое дело. Очень уважаю умение постоянно стремиться к недостижимым вершинам в творчестве.

Свою жизнь я связываю с Благовещенском. В планах еще много проектов, рядом со мной родные люди, которые не собираются никуда уезжать. Надо приложить все силы, чтобы жизнь здесь, у нас, стала еще более привлекательной. Верю, что если каждый на своем месте будет работать по максимуму, то это уже огромный вклад в развитие малой родины.





БОРИС  
БЕЛОБОРОДОВ

Общественный бизнес-омбудсмен, руководитель Бюро по защите прав предпринимателей при Амурском региональном отделении Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»



*Бориса Белобородова в Приамурье знают как человека, который на протяжении многих лет защищает интересы предпринимателей. Он свободно ориентируется в экономических и юридических аспектах деятельности, при этом не забывая, что за понятием «предприниматель» стоит обычный человек.*

**Я** родился в Подмосковье в семье служащих. Школу окончил с золотой медалью. Еще тогда мне нравились иностранные языки. Учил и немецкий, и английский – занимался в школе и, дополнительно, в кружке.

С детства у меня был интерес и к военной службе. После школы два моих увлечения объединились – поступил в Военный институт иностранных языков и получил военно-филологическое образование: по первому диплому я военный переводчик-референт по китайскому и английскому языкам. Во время учебы был в командировке в Анголе, там овладел основами португальского.

Благовещенск стал местом моей военной службы – я преподавал китайский в военном учебном центре. В 1991 году, когда СССР перестал существовать, я закончил военную службу, открыл бизнес с Китаем. Тогда эта страна казалась недостижимой.

Не забывал и свою первую специальность – иностранные языки. С тех пор в Благовещенске действует Бюро переводов, где оказывают услуги по переводу с иностранных языков на русский и наоборот.

В конце 90-х я получил второе образование – юридическое, потому что стал понимать: заниматься бизнесом, не имея специальных знаний, достаточно сложно. Впоследствии, когда я значительную часть своего времени стал уделять защите прав предпринимателей, мне это очень помогло. Моим третьим образованием стало экономическое, и снова по той же причине: сложно вести бизнес, не понимая основ экономики, финансов, менеджмента.

Кстати, до сих пор Китай и китайский язык являются предметом моей деятельности. Я преподаю китайский в Амурском государственном университете, возглавляю Амурское региональное отделение Общества российско-китайской дружбы.

Повседневной моей деятельностью на протяжении последних лет является помощь предпринимателям и защита их прав. В этом направлении я начал работать с 2010 года, когда мы с товарищами возобновили в Приамурье деятельность регионального отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Приходилось тесно взаимодействовать с властями области. Это был интересный опыт.

Поработав некоторое время на государственной должности Амурской области, уполномоченным по защите прав предпринимателей, я сделал вывод: эффективность работы любого чиновника – от простого консультанта до губернатора – зависит от того, как человек понимает свою функцию в сложной государственной машине.

Можно уподобиться маленькому винтику, от которого ничего не зависит, занять позицию «чего изволите?» и, переключив бумажки, спокойно дотянуть до пенсии. А можно реально работать по максимуму, задавать «неудобные» вопросы, отстаивать свое мнение, неизбежно вызывая недовольство и раздражение начальства, нажить недоброжелателей «наверху».

Руководитель любого ранга должен быть готов применить энергию своих подчиненных и направить ее в нужное русло, тогда результат будет! Если же к такой активности относятся как к помехе и ненужной инициативе, то общий результат вряд ли будет положительным.

Убежден, сегодня особое внимание следует уделять малому бизнесу. Ведь это обычные люди, и к ним нужно относиться заботливо: поддерживать, защищать и оберегать. К сожалению, у нас в последнее время к малому бизнесу отношение по остаточному принципу. А ведь у него основная функция не фискальная – обеспечивать пополнение бюджета, а социальная – поддерживать семьи предпринимателей и их работников, которые в совокупности составляют не менее четверти населения области.

Считаю, что моя миссия – улучшать окружающую нас действительность и помогать людям, чтобы в отношении человека поступали справедливо.

Сильные стороны моего характера? Назову, пожалуй, свое самое «вредное» качество – стремление всегда подвергать анализу любое явление и событие. Мне нужно докопаться до причинно-следственных связей, разобраться, что от чего зависит и почему возникает. Это где-то рядом с перфекционизмом, и когда я начинаю что-то делать, иногда трачу времени больше, чем хотелось бы, потому что мне нужно сделать все по максимуму.

Каким я вижу свое будущее и будущее Приамурья? Оно светлое! А если серьезно, я приехал сюда 40 лет назад, здесь остался, и мне здесь нравится. Будущее у региона будет хорошим, если управлять им с учетом объективных реалий и в интересах людей.

Я уверен: в конце концов так и будет!





# НАДЕЖДА БАГРОВА

Депутат Законодательного  
собрания Амурской области,  
генеральный директор  
Общественно-культурного  
центра

Текст: Вера Полякова



*Общественный деятель,  
волонтер, политик,  
руководитель концертного  
комплекса, входящего в  
десятку лучших в России,  
Жена и мама – это все  
о Надежде Багровой. Ее  
энергии и смелости можно  
позавидовать. Сама она  
скромно называет себя  
трудоголиком.*

**М**оя карьера началась в сфере рекламы, и вся деятельность в медиа была связана именно с продвижением. Полученные тогда навыки до сих пор помогают в жизни. Мне не важно, что продвигать: телекомпанию, культурное учреждение, парк, лагерь или даже себя. Я одинаково хорошо могу это делать с любым из направлений.

В 2009 году мне предложили возглавить Общественно-культурный центр, который на тот момент работал только два года. Страшно ли мне было начинать? Нет. Всегда интересно браться за что-то новое. И чем сложнее передо мной стоит задача, тем сильнее мой азарт.

Чтобы превратить эту площадку в одну из самых популярных в Амурской области, мы в первую очередь сделали так, чтобы к нам начали ездить артисты. Велась плотная работа с организаторами, менеджерами звезд разной величины, и мы быстро зарекомендовали себя надежными партнерами. Сейчас прокатчики уже сами выходят на нас, чтобы знаменитости выступали на нашей сцене.

Но ОКЦ – это не только про концерты, это нечто большее. У нас открылось четыре филиала в разных частях города, чтобы те, кто живет далеко от центра, тоже могли посещать культурные мероприятия, заниматься творчеством, танцами и спортом. Одно из таких мест – бывший кинотеатр «Харбин», который до этого долго пустовал. Сейчас мы его тоже развиваем.

Я по натуре своей созидатель, вижу перспективу там, где ее могут не заметить другие. И поэтому очень горжусь, что мне доверяют крупные городские объекты. Например, парк Дружбы. Конечно, работа по благоустройству и развитию предстояла большая. Сделано уже много, но впереди еще столько же. Тем не менее, сейчас это место – центр притяжения людей и летом, и зимой.

Особенным проектом и вызовом для меня стал лагерь имени Гагарина. Когда я только вошла на территорию, сразу влюбилась! Расположение на берегу реки мне, как водному знаку, очень понравилось. Дело оставалось за малым: разрекламировать лагерь и заинтересовать будущих гостей.

Сделать это было несложно, так как в ОКЦ занимается много творческих коллективов – наша целевая аудитория. Да и отдых мы организовываем такой разный и интересный, что дети приезжают на смены снова и снова, с нетерпением ждут каникул.

Конечно, при стабильном финансировании можно было бы гораздо быстрее сделать лагерь современным и круглогодичным. Но мы, по большей части своими силами, постепенно улучшаем это место. Да, бывает непросто, но результаты вдохновляют.

Мы уже обновили бассейн, отремонтировали столовую, клуб, эстраду, установили беседки, благоустроили спортивную площадку. В корпуса, где живут дети, закуплена новая мебель, завершается модернизация душевой.

Работу руководителя я уже 10 лет совмещаю с политической карьерой. Считаю, если ты человек деятельный, если готов слышать проблемы людей и помогать делать их жизнь лучше, тогда тебе стоит идти в политику. Но тем, кто хочет сделать себе имя за счет популизма и только, хочется напомнить: фальшь рано или поздно проявится.

Я трудоголик и просто не могу бездействовать. Если бы не управление большим учреждением и политика, моя энергия была бы направлена в другие проекты, в которых тоже нужно много работать и создавать. Даже в семейной жизни я выбираю активное времяпрепровождение, такой уж я человек. И мои близкие это знают и принимают.

В 1994-м году, когда я первый раз приехала в Благовещенск, сразу подумала: именно здесь я хочу жить. И сегодня, спустя годы, после посещения многих российских городов я снова и снова убеждаюсь, что он самый комфортный для меня.

Мне нравятся его улицы, его расположение. Мне нравится, что можно за 15-20 минут добраться до любого места, и много ходить пешком. Здесь родилась моя дочь, здесь хорошо дышится, здесь есть, чем заняться. И я хочу внести свою лепту в развитие Благовещенска, ставшего таким родным.



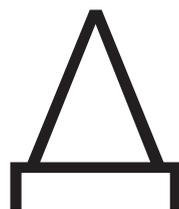


# ТАТЬЯНА СИТНИКОВА

Руководитель амурского  
центра «Мой бизнес»



*Если вы считаете, что в бизнесе можно быть успешным, только являясь самодостаточным и беря на себя все ресурсы и задачи, вы еще не пробовали участвовать в проектах центра «Мой бизнес». Обменяться опытом, стать наставником начинающему предпринимателю, получить сопровождение вашего бизнеса в виде финансовых и нефинансовых продуктов и услуг – все это здесь рядом, в Благовещенске. Центру «Мой бизнес» и его руководителю Татьяне Ситниковой стоит довериться.*



Для города Благовещенска в глобальном смысле я, конечно, песчинка. Как и для Вселенной. Но если говорить о жителях города, для них я проводник в мир бизнеса, который поддерживает, советует и помогает найти путь развития, связь с партнерами и госорганами, помогает получать меры поддержки и воплощать в жизнь свои идеи.

Город во многом зависит от людей и от того, куда они хотят идти. Я много общаюсь с людьми, которые знают, что такое цель, что такое риск. И знают, как прийти в нужное место в нужное время.

Они креативны и свободны в своих целях и мечтах, для них преграда – это только собственные страхи или поиск новых ресурсов. А помочь им преодолеть все препятствия – это уже моя задача.

Город Благовещенск – один из моих любимых и родных городов, не только по рождению. Здесь я ощущаю себя как дома, наслаждаюсь солнечными днями, открытиями и целеустремленными людьми, самобытными проектами и их результатами.

В Благовещенске я чувствую вдохновение. Я люблю его старинными домами и широкими перекрестками, его уютными уголками и простотой улиц. Восхищаюсь людьми, их отзывчивостью, открытостью.

Я вижу город практически таким, как из лифта нашего нового офиса: сочетание высоток и разношерстных частных построек. У нас каждый понимает, какой ритм жизни ему ближе, на какой уровень он хочет продвинуться дальше. И ищет возможности для развития.

Поддержка бизнеса – сложная и неоднозначная тема. Активные меры поддержки стали появляться в стране сравнительно недавно, из-за этого у многих еще не сложился градус доверия к механизмам помощи.

Воспользоваться чем-то впервые, довериться – это же как впервые войти в воду.

Много опасений и сомнений. Боязнь подводных камней. И даже если твои друзья уже окунулись, самому решиться сложно. Поэтому я не очень люблю слово «поддержка», в нем для бизнеса часто больше вопросов, чем ответов. Слово «сопровождение» намного проще, ближе и понятнее.

Сопровождение в вопросах бизнеса можно получить на любом этапе: от начала пути до планирования масштабирования. Вот уже три года таким сопровождением не только у нас в городе, но и в целом по стране, занимаются центры «Мой бизнес». Мы находим различные решения для предпринимателей, становимся для них опорой и проводником.

Особенно вдохновляет работа с молодежным бизнесом – в них много энергии, они не умеют оглядываться назад и идут напролом. Они открыты новому, не боятся изменений, живут здесь и сейчас.

Мы же только играем здесь роль небольшого стимулятора, вдохновителя, наверное, в какой-то степени родителя, который предлагает ресурсы и возможности на выбор, наблюдает и лишь слегка корректирует даже не действие, а отношение.

Я всегда знала и чувствовала, что могу быть организатором любого процесса. Это во мне появилось еще со школы, а далее только наращивалось. Мне искренне нравится быть полезной людям, помогать решать различные вопросы, быть связующим звеном для бизнеса.

Бизнес вообще очень вдохновляет. За любым бизнесом лежит не только идея, но и история. За каждым бизнесом стоит живой человек со своими мечтами. И помогать воплощать в жизнь эти мечты – это видеть вживую рождение чего-то нового. А в нем – и результат своей работы. Согласитесь, оно того стоит.





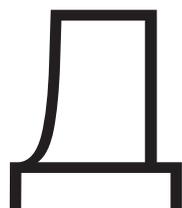
## СЕРГЕЙ СМОРОДНИКОВ

Президент Союза  
«Торгово-промышленная палата  
Амурской области»

Текст: Павел Егоров



*Амурская торгово-промышленная палата (АТПП) существует уже 28 лет. Сергей Смородников руководит ею лишь девять месяцев. Но уже очевидно, что это новый взлет организации.*



До того, как возглавить АТПП, я занимался сельским хозяйством: возглавлял в области представительство московской компании по продаже гербицидов. Также некоторое время работал на руководящей должности в коммерческой службе «Агросоюза» – крупнейшей в свое время организации.

Но в какой-то момент произошла одна производственная история, в подробности которой углубляться не буду. Скажу лишь, что для ее решения я лично дошел до руководителя сельхозкомитета Госдумы РФ, в результате чего дело обернулось в мою пользу. И это был как щелчок: «Ты можешь самостоятельно идти в своем деле».

В принципе, я всегда двигал сельхознаправление, потому что область аграрная, и множество направлений есть в отрасли. Кроме того, к сельскому хозяйству некоторым образом имеет отношение моя семья: мама около 30 лет руководила Амурской станцией защиты растений, была главным агрономом. Конечно, ее навыки и знания с моими несравнимы – я всего лишь неплохой продажник!

Дела бизнеса свели меня с предыдущим руководством АТПП по не очень приятному поводу. Я тогда сказал, что всю жизнь помогал детям, потому что их еще не научили, как надо, и ветеранам, потому что они уже не могут, как надо. Поэтому если имеется вакансия главы департамента по соцразвитию, я бы ее взял. И занимался этим некоторое время. Ну а вскоре было решено руководство АТПП сменить, и именно мне сказали: «Вникай в курс дела».

За этот неполный год у нас зарегистрировались 107 новых предпринимателей. Это даже слишком много, по РФ – в полноту меньше! Число новых членов Палаты возросло до 103 человек. Мы создали девять профильных комитетов, а было их три. Сформировали серьезную команду специалистов в области внешнеэкономической деятельности, туризма, промышленности – все эти направления развиваем. Ввели новую форму общения – бизнес-завтраки по различным интересующим бизнес вопросам.

В РФ с 2002 года вручается национальная премия Торгово-промышленной палаты РФ «Золотой Меркурий». В этом году область впервые приняла в ней участие.

Также впервые от региона две компании попали на конкурс «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ».

Благодаря нашему содействию, получила поддержку и амурская промышленность, которая, к сожалению, представле-

на не очень большим ассортиментом. Так, Амурский завод металлических конструкций получил заем в 100 млн рублей на 70 месяцев под 1%.

Недавно на базе АТПП открылся Департамент женского предпринимательства. В первой встрече участвовали представители пяти региональных отделений банков, руководители инфраструктур поддержки амурского бизнеса. Встречи нового сообщества в таком составе планируют проводить регулярно.

Активно взаимодействуем с региональными торгово-промышленными палатами. В рамках Восточного экономического форума подписано соглашение о взаимодействии с Якутией и Сахалином. Проведена бизнес-миссия в республику Беларусь, выездное заседание Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инновационной политике.

Поскольку сейчас самая актуальная задача для многих сфер бизнеса – разворот на Восток, возможность сотрудничества с Китаем, мы активно изучаем спрос, предложения противоположной стороны, налаживаем связи. У нас хорошие взаимоотношения с палатами Хэйхэ, Харбина, других городов КНР.

Удалось выстроить деловые связи с минэкономразвития и внешних связей правительства Амурской области, а также с объединениями «Деловая Россия» и «Опора России».

Мы сейчас оказываем более 30 видов услуг: экспертизы в сфере строительства, товаров и услуг, регистрация прав на изобретения, помощь по участию в программах поддержки, различные виды страхования и т.п. Только мы выдаем сертификаты о подтверждении форс-мажора, о происхождении товара, причем бесплатно, чтобы поддержать бизнес, – понимаем, что время сейчас сложное.

Так что к детям и ветеранам, которым я помогал всю жизнь, добавился еще один «ребенок» – бизнес. В области он нуждается в серьезной поддержке: в Благовещенске есть движение, а чем дальше, тем все страшнее. Хотя деньги на помощь бизнесу выделяются и осваиваются, но эффекта нет! И на местах это понимают, но ничего не меняется. Но я уверен, что все в наших силах. А бизнес должен понимать, что в трудные времена он не один!

Хочу, пользуясь случаем, поблагодарить коллег за эти 28 лет работы Палаты. Благодаря вам, успешно решаются наши главные задачи: активное содействие развитию бизнеса и его объединение. А также поздравляю с наступающим Днем предпринимателя!





## ЯНА СТАРОДУБ- АФНАСЬЕВА

Драматург, сценарист, режиссер, продюсер, член Союза писателей Москвы. Автор проекта «Самый-самый Благовещенск», директор I Дальневосточного театрального фестиваля для детей и о детях «Территория детства»



*«Если вы видите особу, которая обнимается со всеми благовещенскими березами подряд и целует асфальт прямо на парковке благовещенского аэропорта, вы не ошибетесь: это точно я», – смеется Яна Стародуб-Афанасьева. Она заражает вирусом любви к городу и его жителей, и гостей.*

**М**ногие были бы не против приплатить аисту, чтобы он пролетел лишнюю тысячу километров до каких-нибудь Франций, Швейцарий или Мальдив. Я бы своему тоже приплатила, но только в качестве благодарности за доставку в лучшее место на Земле – Благовещенск. Здесь для меня и снег белее, и солнце желтее, и бурундуки сговорчивее. Все мои коллеги и друзья в связи с этим вынужденно делятся на 2 категории:

- 1) которые уже бывали в Благовещенске, и уже неистово влюблены в него;
- 2) которые еще по странной случайности не бывали в Благовещенске, но уже заочно неистово влюблены в него.

Ну то есть, если вы видите особу, которая обнимается со всеми благовещенскими березами подряд и целует асфальт прямо на парковке благовещенского аэропорта, вы не ошибетесь: это точно я. Мне очень хотелось заразить этим вирусом любви к городу и его жителей, и гостей. Несколько лет я собирала факты о благовещенских событиях мирового масштаба и о благовещенцах с мировыми именами. Так родился проект «Самый-самый Благовещенск», который получил президентский грант, вошел в топ по оценке Фонда президентских грантов, стал лучшим образовательным издательским проектом России и брендом Благовещенска, под знаком которого в городе появляются памятники, муралы, арт-объекты. Вчера был просто кусочек набережной, сегодня здесь следы керберозавра, а чуть поодаль – целый Амурозавр, и человек вдруг узнаёт, что находится в 200 метрах от одного из крупнейших динозавровых местонахождений России и мира. Сегодня это просто дверь, а завтра человек узнает, что ее каждый день открывал человек, который разработал и впервые в мире применил внутривенный гедоналовый наркоз... С каждым новым фактом человек, открывший «Самый-самый Благовещенск», убеждается, что Благовещенск действительно самый-самый.

Я драматург, режиссер, продюсер, поэтому в силу своей профессии часть года нахожусь в Москве, но другую часть – неизменно в Благовещенске, и в это время обязательно рождается какой-нибудь проект. Так появился и фильм «Директор Советского Союза», и спектакли Амурского театра драмы «Букет», «Дона Флор и два ее мужа», и киносценарий «Шутка по-пекински», по которому снят трейлер с Галиной Петровой в главной роли (дей-

ствие фильма происходит в Благовещенске). Так появился и первый на Дальнем Востоке театральный фестиваль «Территория детства». И несложно догадаться, какой город стал первым в гастрольной карте спектакля «Запретный плод», который я продюсирую. Хотя привезти в Благовещенск московский спектакль – задача не самая простая и не самая дешевая. На сегодняшний день спектакль побывал уже в 30 городах.

Я не умею отдыхать и искренне считаю, что этого не умеют все, кто меня окружает. Считаю я так с самой школьной скамьи. Там я кошмарила дирекцию моей Гимназии № 1 бесконечными проектами, школьной газетой (которая стала лучшим школьным изданием РФ) и была одержима идеей восстановить обсерваторию (сделано: уже больше 15 лет гимназисты изучают астрономию именно там). А потом были годы студенчества, и вместе с ними – создание «Аллеи Памяти» с памятником «Мир, Жизнь и Отечество защитившим». От младшего поколения – старшему» и ежедневная работа со школьниками: тогда моя программа по патриотическому воспитанию была признана лучшей в стране.

После всего этого мне сулили большое будущее, и пока я мучительно выбирала между должностями Президента РФ и Директора Мира, очень быстро выяснилось, что я вместе со своей неугомонностью никому и нигде не нужна, кроме... благовещенского кладбища! Это было мое самое первое приглашение на работу: мне предложили стать заместителем директора кладбища с мгновенным превращением в директора. Уникальная возможность фонтанировать идеями без вреда живым людям. Это был самый толстый в моей жизни намек на то, что выдержать меня и мои идеи способны только мертвые.

Год прошел без работы, с ощущением, что ничего радужного меня не ждет. Пока не вспомнила, что мы с «радужным» в других отношениях: я привыкла создавать его сама и раскрашивать по своему усмотрению. Тогда я написала свою первую пьесу, поступила в Мастерскую кинодраматургии ВКСР и улетела в Москву учиться у мэтров российского кино и театра новому и неизведанному. Улетела, чтобы постоянно прилетать обратно, тормозить и раскрашивать то самое «радужное», которое, может, и не хочет вовсе быть раскрашенным, но я все время в суете своих дел забываю спросить его об этом.





АНДРЕЙ  
ДОМАШЕНКИНРуководитель сети  
спортклубов «Машина»

Текст: Яна Мирошниченко



*С детства Андрей, как и многие мальчишки, увлекался спортом, но тогда даже и представить не мог, что спустя много лет сам создаст и возглавит огромную команду. Сейчас «МАШИНА» – это сеть спортивных клубов в Амурской области, 18 залов боевых единоборств, фитнеса, детской гимнастики. Спортсмены команды уже давно вышли на высокий уровень: завоевывают призовые места не только на российских чемпионатах, но и на мировых.*

**И**нтерес к боевым искусствам у меня появился после того, как посмотрел фильм «Кровавый спорт» с Жан-Клодом Ван Даммом в главной роли. Тогда этот актер стал для меня эталоном, на который хотелось равняться. Я пробовал разные спортивные направления, в том числе карате и рукопашный бой. Но в итоге меня сильно заинтересовал именно тайский бокс. Здесь особая техника и атмосфера. Помню, как поначалу на тренировках было сложно. Но в спорте важно найти свою мотивацию, у меня она была. Терпение, регулярные занятия, и тогда результат не заставит себя ждать. Если честно, всегда мечтал выступать на соревнованиях. Но жизнь сложилась иначе. После сильной травмы врачи советовали навсегда исключить спорт из жизни, и я решил, что если не могу им заниматься, то буду его развивать. Так и появилась моя команда. Сейчас «Машина» на слуху у многих, а в далеком 2015-м в нас мало кто верил. Именно тогда я открыл первый зал тайского бокса на улице Студенческой, 45/5. Нужно отметить, что тогда меня сильно поддержали тренеры. Я озвучил идею, посоветовались и решили идти вперед вместе. До сих пор помню, как готовились к открытию, как делали ремонт, продумывая каждую деталь, как перерезали красную ленту...

В дальнейшем клуб стал развиваться, команда пополнялась новыми спортсменами. Ребята ездили на соревнования в другие города, показывали хороший результат. Тогда «Машину» начали узнавать в разных регионах страны. Спортсменов приглашали уже не просто на дальневосточные турниры, но и на всероссийские и даже международные. Этот успех появился благодаря командной работе. Я не устаю повторять, что один человек может многое, но только команда может все.

Со временем, помимо тайского бокса, в «Машине» появились новые направления: вольная борьба, рукопашный бой, ММА. Сейчас в нашей команде более 60 тренеров, есть свой организационный отдел, который занимается подготовкой соревнований и мероприятий. Также у нас есть юристы, бухгалтеры, медиаотдел – фотографы, операторы, создающие контент для соцсетей, рекламы и так далее.

На данный момент «Машина» – это мощный механизм, состоящий из 18 клубов по

всей области. В команду входят более 2000 человек, ведь наши залы работают не только в Благовещенске. Причем возраст наших спортсменов не ограничен: есть даже двухлетние малыши, которые посещают залы детской гимнастики «Машина-kids<sup>1</sup>». Команда очень разнообразна: это и титулованные чемпионы, и те, кто занимается спортом для души, и ходят, например, в «Машина фитнес».

Я по-настоящему горжусь своими соратниками, теми людьми, с которыми мы идем в одном направлении. Без них ничего бы этого не было. С гордостью могу сказать, что наши тренеры – люди с колоссальным опытом. Ведь важно не только научить чему-то, главное – привить любовь к спорту у подрастающего поколения. Когда у ребенка есть доверие к тренеру – это уже 70% успеха.

В работе всегда придерживаюсь принципа: если ты в команде, то ты за команду. Ты часть большой семьи, которая всегда будет рядом и будет тебя поддерживать. Мы ведь не просто спортивная организация. Мы активно участвуем в социальной жизни города и области, проводим субботники, реализуем собственные проекты и акции. Всегда приятно, что к таким мероприятиям охотно подключаются целыми семьями: воспитанники приходят вместе с родителями, приводят друзей. Это не то, что они обязаны делать, а то, что хочется делать с большим желанием. Каждый из нас делает что-то полезное, а это важно. Мы стараемся, чтобы спорт был доступным.

Считаю, что сейчас особенно необходимо вкладываться в подрастающее поколение, важно его не упустить. Мне бы хотелось, чтобы в моей команде было как можно больше достойных людей, чтобы их не воспринимали только как бойцов, воинов. Хочется, чтобы в каждом из них в первую очередь видели порядочных, образованных людей, на которых всегда можно положиться.

На данный момент нам есть кем и чем гордиться. Мы развиваемся, движемся вперед. Уже есть свой собственный промушн MASHINA PROF<sup>2</sup>, мы проводим профессиональные турниры. И наши двери всегда открыты для тех, кто хочет стать частью команды, кто хочет вносить вклад в общее дело, и, в свою очередь, получать ответную поддержку.





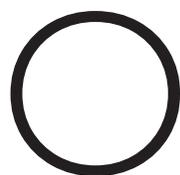
## АРПЕНИК ГАЛОЯН

Руководитель правового центра «Европейская юридическая служба», директор образовательного центра «Лидер», доцент кафедры конституционного права юрфака АмГУ, кандидат юридических наук, профессиональный медиатор

Текст: Павел Егоров



*Наверняка многим знакомо понятие социальной ответственности бизнеса. Это означает, что компания добровольно берет на себя дополнительные обязательства перед обществом. Не только платит налоги, выпускает качественную продукцию или профессионально оказывает услуги, но вдобавок вкладывается в территорию своего присутствия. Для предпринимателя Арпеник Галоян социальная составляющая бизнеса даже важнее коммерческой.*



Общественная работа – неотъемлемая часть моей деятельности. Для меня очень важно прийти на выручку тем, кому действительно нужна помощь, ведь все мы люди. К сожалению, я не всевластна в масштабах области, но там, где могу, помогаю безвозмездно. Должны же быть те, кто откроет двери нуждающимся в поддержке, но неспособным оплатить профессиональные услуги!

Можно сказать, я и выросла как предприниматель из таких социальных моментов. Мой бизнес изначально и открывался как хобби, чтобы помогать людям. Естественно, эту потребность нужно было во что-то юридическое облечь, поэтому и был открыт правовой центр.

Мое безразличие к человеческим проблемам позволяет мне участвовать в решении важнейших социальных вопросов в составе многих общественных организаций и государственных структур.

Центр дополнительного образования для детей и взрослых «Лидер», который я возглавляю, это тоже своего рода социальная ответственность перед амурчанами. Организация дает возможность подготовиться на высокий балл к ЕГЭ и ОГЭ или «подтянуть» знания по основным предметам. Здесь же большой выбор курсов для личностного и профессионального развития. Нам удалось собрать команду сильных преподавателей. Каждый из них любит и детей, которых обучает, и дело, которым занимается. Ценность «лидерского» педагога в том, что он передает не только знания, но и частицу себя как человека.

Кроме того, «Лидер» – это масса социальных программ для амурчан. «Я кулинар» дает детям-инвалидам и детям с ограниченными возможностями здоровья навыки самообслуживания в приготовлении пищи. «Страна ГАРМОНИЯ» поддерживает детей-диабетиков в правильном отношении к диагнозу. «Медиация» примиряет конфликтующие стороны с помощью переговоров, которые ведет профессиональный посредник – медиатор. Дело в том, что еще в школьные, а потом и в студенческие годы я помогала ребятам разрешать всевозможные конфликты. И, став уже дипломированным юристом, я укрепились в понимании, что основной способ разрешить споры – это

переговоры, а не судебные разбирательства. Поэтому я очень ценю, когда меня спрашивают, можно ли сторонам договориться с моей помощью!

А совсем недавно моя мечта о системе альтернативного способа урегулирования споров начала воплощаться. На федеральном уровне было утверждено создание при Амурской торгово-промышленной палате «Центра медиации и права», который мне предложили возглавить.

Добавлю, что «Лидер» родился из моей преподавательской и научной деятельности, которой я отдала много лет. Знаю, как это устроено, и понимаю, как с этим работать. Но уровень ответственности в этом направлении настолько высок, что мне пришлось дополнительно повысить свои компетенции даже не как педагога, а как руководителя образовательного учреждения.

Что касается научной деятельности, прекращать ее не планирую, не оставляю мысль о докторантуре, несмотря на огромную занятость. Наука очень помогает мне в практической деятельности. И есть потенциал и желание написать книгу для бизнеса – некое руководство, способное облегчить работу руководителей компаний. Мой опыт, уверена, позволит найти множество точек соприкосновения в юриспруденции и предпринимательстве.

В итоге я совмещаю несколько направлений бизнеса и считаю важным такое совмещение, потому что какая-то моносфера, скажем в период кризиса, рискует вовсе покинуть рынок. Ну а многопрофильная работа не только выгодна, но и просто интересна. В конце концов, в чем-то одном в какой-то момент становится тесно. И если бы я занималась исключительно юриспруденцией, не уверена, что не покинула бы родные края. А они действительно родные! Здесь тепло, уютно, комфортно, все близко – рядом. Здесь царят красота, спокойствие, забота. Здесь все мое окружение, которым я безмерно дорожу. И также мне радостно, что Дальний Восток в структуре нашего государства сегодня обретает стратегическое значение. И мы, уверена, достигнем того уровня жизни, о котором мечтают в западной части России.





## МИХАИЛ ЮШКОВ

Челюстно-лицевой хирург,  
имплантолог, гнатолог,  
основатель клиники  
современной эксклюзивной  
эстетической стоматологии  
«А-СТОМ»



*Лицо города – это не почетное звание или награда. Это человек, которого знают и к которому обращаются за помощью многие жители. Михаил Юшков для благовещенцев – авторитет в стоматологии, основатель первой в регионе частной стоматологической клиники с новаторскими и авторскими методиками. Своим делом Михаил Юрьевич живет и дышит, и горит неутолимимым желанием быть полезным большему числу людей, создать еще более комфортные условия для лечения пациентов и развития своих сотрудников. Исполняя эти желания, Михаил Юрьевич и становится первым.*



Открытие собственного медучреждения в лихие 90-е было моим ответом на потребность пациентов в высокопрофессиональных стоматологических услугах на уровне международных стандартов и с качеством сервиса премиум-класса. Осваивать челюстно-лицевую хирургию в Приамурье я начал еще в 1980-е годы. В свое время обучался у лучших стоматологов США и Германии и имел возможность сравнивать отечественные и западные методики и технологии. Так что решимость создать концептуально новое медучреждение по оказанию услуг лечения зубочелюстной системы буквально вызрела. Так в 1996 году появился «А-Стом» – мое детище, о котором я иногда в шутку говорю: «А-Стом был, есть и будет!» Мы открывали клинику, по сути, на одной уверенности, что все получится. Притом, что в аренде тогда было абсолютно все! Из своего мы принесли только желание и свой опыт.

Формирование команды – первое, за что я взялся, открывая клинику. В команде, где царят экологичные отношения, мы можем дать пациентам больше. Поэтому подбор и обучение специалистов, готовых на месте интегрироваться в систему комплексного подхода к лечению, – вот моя задача как руководителя и главврача клиники.

О наших технологиях говорю с упоением – это одно из преимуществ клиники. Мой принцип – выбирать высококлассное, признанное в мире и современное оборудование и технологии – прежде всего, это безопасность. Часто получалось так, что в своей работе мы применяли то, что было первым не только в области, но и на Дальнем Востоке, а порой и в России. Сейчас эти вещи есть во многих стоматологических центрах: 3D сканер, фотодиагностика, использование операционного микроскопа для лечения зубов и десен, работа в 4 руки, технология «импланты все на четырех», синус лифтинг и т.п.

Уникальным преимуществом клиники стал комплексный подход к лечению. Практически каждый комплексный план лечения пациента составляю я и каждый утверждаю, и сам участвую во всех процессах лечения и отвечаю за реализацию этого плана.

Воплощаем задуманное всей командой специалистов в едином клиническом мышлении. Более того, к лечению пациентов

привлекаются невропатологи, остеопаты, лор-врачи, психологи.

Самосовершенствованием, в том числе профессиональным, я занимаюсь непрерывно. И, понимая, что состояние здоровья пациентов находится во власти психосоматических состояний, я вижу: лечение происходит не только руками, но и словом – и в этом наш более широкий взгляд на стоматологию. Поэтому я особое внимание в клинике уделяю технологиям общения, для чего профессионально изучаю психологию и психосоматику.

Человек, естественно, не машина, он может быть гибким. Только тогда он органичная часть постоянно меняющейся реальности. Но развивать свою гибкость или нет, конечно, личный выбор каждого.

Я за постоянные трансформации своего отношения к миру: давно уже хочу изменить не его, но широту своего сознания. Поэтому и трудности воспринимаю как зоны роста: жизнь дает подсказку, что в чем-то отделился от реальности – и это время не охать, а предложение выйти на новый уровень. Мы ведь даже не представляем, сколько-мерный этот мир!

Одно из направлений роста для меня – баланс во всем: в профессии, в жизни. Все мои увлечения, помимо, естественно, профессии, держат в желаемом балансе, дают мне прочную связь с реальностью: с этим «здесь и сейчас», которое дает не только гармонию в настоящем, но и возможность влиять на будущее. Увлекался плаванием, дайвингом, экстремальным вождением, медитацией, практической стрельбой. Сейчас наполняюсь ресурсом, занимаясь горными лыжами, шахматами, настольным теннисом, боулингом, бильярдом, волейболом – обожаю командный спорт, самую коллективную среду. Свою детскую любовь к лошадям реализовал в создании конноспортивного клуба «Адмирал». Теперь сердце радуется при виде сияющих лиц гостей клуба: и взрослых, и детей. С каким восторгом они приобщаются к природе и лошадям! Меня также интересуют музыка, театр, чтение, история, наука, постоянное самообучение – в жизни столько всего занимательного!

К Благовещенску я отношусь очень тепло. Здесь родились мои дети! Конечно, городу много чего еще нужно, в том числе и в плане стоматологии. Но ведь в любом вопросе можно искать или препятствия, или возможности. Подсказываю: созидать новое гораздо интереснее.





АННА  
ПОРТЯНАЯ

Мама троих детей, бизнес-тренер, игропрактик, руководитель сети салонов косметологии и лазерной эпиляции APLASER\*



Текст: Вера Полякова

*Руководитель сети салонов косметологии и лазерной эпиляции APLASER Анна Портяная за четыре года создала с нуля дело своей жизни, благодаря которому более 10 тысяч человек по всей Амурской области смогли почувствовать себя счастливее и увереннее. В этом она видит свою миссию. А недавно Анна стала сертифицированным проводником в трансформационной игре «Путь желаний», где помогает другим людям найти себя, свое предназначение и дело жизни.*

После непродолжительного декрета я вышла на работу в консалтинговую компанию, где плотно сотрудничала с представителями бизнеса. Там и произошло мое знакомство с коучингом. Захотелось развиваться и в этой сфере.

У меня за спиной 12 лет работы в банке и опыт управления коллективом в 500 человек. Конечно, открывать свое дело — это совсем другое. Тем не менее, полученные знания в сфере сервиса и продаж я улучшала, развивала и перекладывала на сферу косметологии и красоты.

Чтобы научиться тому, чего не знаю, я не стеснялась писать успешным людям, которые мне нравятся, и просить консультацию. Причем, я готова была за это платить, потому что их знания для меня — ценный ресурс. Я до сих пор вкладываю в свое обучение, постоянно развиваюсь.

Четыре года назад я была первой, кто привез в Благовещенск лазерную эпиляцию. Буквально тогда только создавался этот рынок. Тот филиал APLASER, с которого все начиналось, был просто двумя кабинетами с маленьким холлом. В своих ранних постах в соцсетях приходилось подробно объяснять, как работают наши аппараты.

Потом эти публикации копировали некоторые другие салоны. Доходило до того, что брали наши, разработанные с дизайнером прайсы, отрезали логотип и размещали у себя. Поначалу меня это сильно злило, потом пришло осознание, что это нормально, когда на тебя равняются.

Одновременно с развитием бизнеса приходилось работать и над его подачей. Для меня было важно, чтобы клиент получил не только качественную и безопасную услугу, но и остался доволен сервисом.

Так что приходилось разрабатывать целые протоколы общения с гостем, думать над тем, как подарить ему максимальный комфорт. Так появилась и онлайн-запись. Сейчас этим мало кого удивит, а тогда подобного у нас в городе не было.

Когда-то я была и за администратора, и полы в салоне могла помыть, если понадобится. Но в настоящее время отошла от подобной операционной работы. И я, и моя компания — мы выросли. Салон в Благовещенске стал косметологической клиникой с медицинской лицензией, у нас появились филиалы в Свободном, Белогорске, Зее и Тынде.

Цель нашей компании в том, чтобы в каждом городе присутствия люди получали уровень сервиса, который сравним с тем, что предоставляют в Благовещенске. И везде у нас работают только специалисты с медицинским образованием, это очень важно. Более того, они регулярно, несколько раз в год, повышают свою квал-

ификацию. В помощь нашим врачам самое современное оборудование клиники и салонов.

Убеждена, что человек должен быть красив и внешне, и внутренне. Это залог гармоничной личности. И мне кажется, что моя — миссия помогать развивать и красоту, и душу. С первым успешно справляется APLASER. А со вторым — работа со своим «Я.»

Я очень много лет разговариваю с собой с помощью разных практик, расширяю свою емкость. Это нужно для того, чтобы справляться с большим количеством задач, которые появляются в моей жизни. Часов в сутках, к сожалению, не прибавляется, а вот ответственность растет. И чтобы во всем преуспеть, нужно использовать внутренние ресурсы.

Последние два года я углубилась в поиски ответа на вопрос: как работать и строить свою жизнь так, чтобы испытывать состояние счастья, а не уныния каждый день. Дело в том, что к своим 35 годам я стала задумываться: для чего мне все это?

На тот момент у меня было уже три филиала салонов в разных городах Амурской области, двое детей, любимый муж. Я закрыла основные финансовые потребности: квартира, машина, поездки в отпуск. И вот, получается, у меня все есть. И что дальше?

Мне кажется, многим людям в моем окружении в какой-то момент приходят такие мысли. Кто-то их гонит, но я решила не идти этим путем, а искать свое предназначение (я верю, что оно есть у каждого). Считаю, что и бизнес будет более успешным, экологичным и ценным для общества, когда человек найдет себя.

Как понять, что ты занимаешься своим делом? Во-первых, ты получаешь от этого удовольствие. Спроси себя: стал бы ты заниматься этим бесплатно. Если да, значит, ты на правильном пути. А во-вторых, мир отвечает тебе взаимностью. То есть ты достигаешь успеха в своем начинании.

Ответ для меня нашелся. Благодаря этому я смогла преодолеть и личностный, и рабочий кризисы. После этого открылись еще два филиала — в Зее и Тынде, у нас родился третий ребенок. И ко мне за помощью стали обращаться люди, которых тоже волнует поиск своей миссии.

Я не собираюсь становиться психологом, но поскольку тему предназначения считаю безусловно своей, то открыла для себя интересный инструмент. Он позволяет выстраивать диалог с людьми, их желаниями, вопросами о том, кто они, чего хотят, для чего им семья и работа. Это трансформационная игра «Путь желаний». >

Ей больше 20 лет, но в России она нашла отклик не так давно. Если говорить максимально просто, это набор различных карт и заданий, проходя через которые, человек заглядывает в себя, иногда под необычным углом. Такой разговор со своим внутренним «Я»

Например, метафорические карточки — они вызывают определенные ассоциации. Или карточки-задания: вспомнить что-то из детства, позвонить кому-то, написать 10 комплиментов себе. Представляете, не все женщины могут найти в себе столько достоинств. К сожалению, нас не учат любить себя. Трансформационная игра помогает и в этом, а я выступаю в роли проводника.

Моя задача одновременно простая и сложная: задать правильные вопросы, понять, куда ведет человека игровое поле. Иногда бывает, что в игру просто «не пускает». Это значит, что участнику необходимо отпустить ту ситуацию, с которой он пришел. Вообще, мои наблюдения показывают, что все всегда идет так, как должно быть. Это не мистика, не эзотерика. Это ваше подсознание.

Порой, когда видишь, как все складывается в игре, начинают пробираться мурашки. Еще на обучении в Москве одна из девушек пришла с запросом карьерного роста. Дело было не в том, чтобы зарабатывать больше, а чтобы достичь новой вершины.

Она искала ответ на вопрос: как ей добиться цели? Но «Путь желаний» показал ей кое-что другое — необходимость поменяться самой, стать мягче, женственнее. Сначала она не принимала этого, но после подошла к каждому участнику, получила обратную связь. И признала, что резон в том, что случилось на игре, есть.

Или другая история: молодая женщина искала путь к улучшению финансового благосостояния, но все игровое поле указывало на то, что ей следует уделить внимание личной жизни. Естественно, она тоже сопротивлялась такому ответу на свой запрос.

Спустя время, девушка писала мне, что впервые за долгое время сходила на свидание, это было совсем не страшно. Хотя раньше она мужчинам не доверяла. У нее как будто даже внешность изменилась.

Для того, чтобы стать проводником, мне пришлось пройти обучение в очном и заочном формате у авторов игры. Теперь я — официальный представитель. Конечно, любой человек имеет возможность купить ее, но очень важно понимать, что проводник не должен навязывать свое мнение, иначе можно навредить участникам неверными выводами.

«Путь желаний» может быть индивидуальным, парным или групповым. Для того, чтобы поучаствовать, необязательно приходиться с каким-то конкретным запросом. Игра занимает 3-4 часа, но по эффекту по-

рой заменяет несколько сессий со специалистом. Главное — доверять проводнику.

Отзывы всегда положительные. В конце у участников наблюдается хорошее настроение, прилив энергии, появляется уверенность в себе и вдохновение заняться тем, что они не делали раньше. Например, вставать пораньше, не засиживаться допоздна, заботиться о здоровье.

Я видела, как меняется мироощущение людей, и это помогало работать мне над собой. Например, игра позволила мне понять, что я неправильно веду себя в конфликтных ситуациях. Тот путь, который я выбирала раньше, был деструктивным. Пришлось выстраивать новую линию поведения, и это меня сильно выручает сейчас.

Недавно я делала упражнение на определение личных ценностей (и советую это сделать каждому человеку). Для меня это любовь в разных ее проявлениях, семья, мое предназначение и служение этому миру, а также финансы.

Не надо никогда бояться денег, думать, что ты не сможешь заработать больше, что кто-то более способный, чем ты, а кому-то просто повезло, — это все блокирует сознание, не дает развиваться и выходить на новый уровень.

Что касается семьи, она у меня замечательная: любимый муж и трое прекрасных детей. С супругом мы вместе уже 15 лет, и я очень горжусь этим. Пять лет назад мы обвенчались. Для нас это был очередной этап развития, мы стали ближе.

Мне думается, что каждая пара должна разделять себя как любовников и как родителей. Дети — это безусловное продолжение вашего брака, но и про личные отношения между супругами нельзя забывать. Так, я специально планирую, а потом обсуждаю с мужем, как мы будем развивать нашу пару и нашу семью.

Счастлива ли я каждый день сейчас? Я определенно на пути к этому. Все, для чего мы живем, работаем, заводим семью, развиваем бизнес — для того, чтобы быть счастливым.

В данный момент я ближе к этому состоянию, чем несколько лет назад, когда только начала об этом всерьез задумываться. Уверена, что чувствую себя намного лучше с годами благодаря внутреннему развитию, моей работе, людям, которые приходят в мою жизнь, клиентам, которые выбирают APLASER.

Думаю, что могу по праву гордиться тем, что была первой, кто привез в Благовещенск доступную лазерную эпиляцию и трансформационные игры. И мне дает энергию то, что я делаю: помогаю людям стать красивее и внешне, и душой.

Мой принцип: любить то, что делаешь, и делать то, что любишь!



*Не надо никогда бояться денег, думать, что ты не сможешь заработать больше, что кто-то более способный, чем ты, а кому-то просто повезло*



# БЛАГОВЕЩЕНСК



НАТАЛЬЯ  
КУГАЙГенеральный директор  
ООО «СВТ-Центр»

Текст: Анастасия Логвина



*11 лет назад амбициозная активная девушка поставила перед собой смелую цель – создать агентство по образованию и стажировке за границей. Наталья прошла сложный путь, но проблемы ее никогда не пугали. На данный момент с «СВТ-Центром» более 1000 человек учили английский за границей, получили высшее образование, устроились на работу в Канаде, США, странах Европы и Азии. Наталья не собирается останавливаться на достигнутом, впереди у нее много планов и интересных проектов в разных жизненных сферах.*

**В** Благовещенске я живу со студенческих времен и всегда мечтала съездить в Америку. После 4 курса я осуществила эту идею с поддержкой родителей. Я поняла, что люблю наш город и страну, в которой я живу, благодарна опыту этого путешествия и раскрытому кругозору.

11 лет назад, через год после окончания университета, без стартового капитала я сама создала организацию под названием «СВТ-Центр» с основными видами направлений: Study, Work and Travel Center\* – агентство по образованию и стажировкам за границей. Первые группы были на Мальту и в США, Английская деревня в Южной Корее. До этого в нашем городе никто не возил группами, не брали такой ответственности, а я была смелая. Даже не представляю, откуда такая уверенность в те года. Но я всегда любила сложные задачи и по сей день воспринимаю все препятствия как приключение. Тогда все решается и складывается наилучшим образом.

Языковая школа SWT появилась благодаря клиентам, которые после зарубежных поездок хотели учить английский также интересно и эффективно. Сейчас в моей команде добрые и строгие учителя, красивые кабинеты в центре города, качественные материалы, система взаимодействия «администратор-родитель-ученик-учитель-SWT». Плюс к этому образовательная лицензия и успехи на экзаменах наших учеников. Городской лагерь SWT на базе школы в период летних каникул позволил детям толково проводить время: изучать английский, правильно питаться, знакомиться с музыкой и театральным искусством, без телефонов, общаясь, играя, пока родители на работе. 80% наших клиентов приходят по рекомендации – это главный показатель доверия и качества нашей работы.

Человеческие взаимоотношения – ключ к успеху. Благодаря дружбе на расстоянии, которая переросла в партнерские отношения, с 2016 года эффективно работает филиал на Сахалине. Что позволило сделать для острова более доступным программы обучения за границей. А с 2019 года открыт филиал во Владивостоке.

В период начала пандемии моя команда сработала очень оперативно, за два дня мы перешли в онлайн без потерь. Зарубежные поездки отменились, но появилось время передохнуть. Только представьте: каждое лето по 100 детей в раз-

ных странах, группах, часовых поясах, со своими приключениями. Это интересный опыт, но, честно признаться, выматывающий. Нашлось время на оптимизацию бизнес-процессов и даже просто на человеческий отдых с семьей и без стрессов. Я пережила выгорание, восстановила здоровье и укрепила взаимоотношения в семье. Во всем я стараюсь находить плюсы, так легче живется. После, в 2021 году, группа из 30 человек поехала учить английский на о. Кипр. Три недели мы изучали английский, купались в чистейшем море и бассейне, эффективно и полезно проводили время. Когда всем казалось, что мир закрыт, мы находили возможности. Так и сейчас: этим летом я с группой подростков лечу на три недели в Лондон для изучения английского. Решение приняла после подтверждения безопасности и того, что учебные заведения толерантны и вне политики. Дети, которые учатся в университетах за границей, подтверждают, что у них все спокойно, и они продолжают получать качественное высшее образование.

Конечно, успевать все непросто. Уже 11 лет я практикую лайф-менеджмент и умею распределять время между работой, личной жизнью и собственным «Я». Сейчас подготовила свой курс для женщин с учетом всех аспектов жизни, мы хоть и работаем, но должны быть красивыми, активными, заботливыми, хозяйшкими и «все успевать».

В период становления SWT я всегда работала с небольшими перерывами на декреты. Бывало, из-за делегирования, сотрудниками допускались ошибки, но это помогало мне находить решения и систематизировать бизнес. И, конечно, добрые дела добавляют мне жизненного оптимизма.

В 2020 году мною была создана акция «Врачи – наши герои» в поддержку всего медицинского персонала города, чтобы напомнить людям, как важен труд врачей, фельдшеров, санитарок, водителей скорых и остальных героев. И отклик простых людей, бизнеса, администрации был потрясающий! Сейчас в разработке проект «Красивый город» при поддержке бизнеса и администрации.

Главный путь к успеху – никогда не сдаваться, а находить возможности. Свободное время заполнять добрыми делами. Уметь находиться в потоке, ресурсе и адекватности. Помните, что доброта, любовь и красота спасут мир!





ИРИНА  
СЫСОЕНКО

Руководитель Департамента  
поддержки НКО АНО «Агентство  
развития гражданского  
общества Амурской области»



*Не один год своей жизни  
Ирина Сысоенко служила  
Мельпомене, была  
руководителем Городского  
дома культуры, состояла  
на госслужбе и даже  
дважды снялась в кино.  
Сейчас она получает  
образование психолога,  
заботится о семье и  
помогает общественникам  
в вопросах социального  
проектирования и  
получения грантов  
на социально важные  
инициативы.*

**Р**одилась я в Курске в семье потомственных дворян. Я, так сказать, столбовая дворянка, чем, кстати, очень горжусь. После Курска моя семья жила на Украине, а накануне распада СССР переехала в Благовещенск.

Первое образование я получила, следуя за детской мечтой: стала актрисой драматического театра. Работала в Амурском театре драмы. Снималась в кино, как в главных, так и второстепенных ролях. Но однажды решила сменить вектор развития, ушла со сцены. Работала специалистом по связям с общественностью, руководителем Городского дома культуры, арт-директором, руководителем НКО. Так я обрела колоссальный опыт.

Вместе с тем получала образование – училась в Московском технологическом институте и в университете «Синергия» по направлению «государственная и муниципальная служба». Буквально в середине апреля защитила диплом РАНХиГС по профилю «государственная поддержка НКО». А на сегодняшний день получаю образование в Московском институте психоанализа по профилю «организационная психология».

Параллельно с основной работой я всегда плотно взаимодействовала с представителями субкультур и общественных объединений. Состояла на госслужбе в Минспорта Амурской области, где курировала вопросы взаимодействия и развития спортивных некоммерческих организаций. Работала в Управлении государственной гражданской службы Правительства области в Отделе оценки и развития.

Сегодня я занимаюсь тем, к чему меня всегда разными путями подводила жизнь: работаю в Агентстве развития гражданского общества Амурской области руководителем Департамента поддержки НКО. Хочется отметить, что с каждым годом все больше людей становятся участниками благотворительных и социально значимых проектов, все больше амурчан стремятся быть сопричастными к общественным инициативам. И наша задача – создать условия и возможности для их самореализации и реализации их идей.

Я человек, проникнутый патриотичностью с детства. С первого класса я училась в гарнизонной школе с военным уклоном, была командиром взвода, председателем Совета отряда, затем председателем Совета дружины школы. Патриотизм

у меня в крови! И я считаю, что не золото, бриллианты и прочие недра являются богатством страны, а формирование гражданского общества. Если гражданское общество сильное, то и государство будет сильным.

Я искренне люблю свою работу за то, что виден ее результат. Для меня вообще очень важно достижение успеха в любом проекте, за который я берусь. Я все рассматриваю как проект. Я и к планированию каждого этапа своей жизни подхожу «проектно». Разница лишь в том, что в проектах с социальной составляющей главный мотив – удовлетворенность целевой группы, а в личном проекте на передний план выступают мотивы личных достижений, самолюбие, самоуважение. Я и детей своих учила этому подходу.

Поэтому семейную жизнь тоже планировала и планирую. Это касается всего: от покупки квартиры, рождения детей, и чтобы каждому по комнате, до определения места, где мы будем отдыхать в следующем году. И близкие принимают меня такой, какая я есть.

Конечно, как и в любой, наверное, семье, в нашей есть взлеты и падения. Но мы умеем друг друга мотивировать на успех, давать силы и энергию для новых начинаний, а если надо, иногда и «волшебного пендаля» можем дать для победы. И если у кого-то из нас случилось падение, сильнее нас нет никого.

В такие моменты мое сердце ликует от мудрости моих детей: они иногда такие советы дают, что я удивляюсь и восхищаюсь глубиной их души. У нас с мужем двое детей. Дочка Маша в этом году выпускается из ВГУЭС города Владивостока, вероятно, с красным дипломом. Сынуля Марк заканчивает 10-й класс, занимается рукопашным боем и готовится к поступлению в Ульяновский институт гражданской авиации.

Мечтаю, чтобы воплотились планы близких и дорогих мне людей. Потому что когда у твоих родных все хорошо, то и в твоей жизни энергия распределяется правильно. А на пенсии мечтаю жить на берегу водоема в каменном доме, построенном в 18 веке. И чтобы там обязательно были центральные колонны, терраса, много цветов на клумбах и балконы с красивыми видами. У меня будет много собак любимой породы сиба-ину. Там я начну писать книгу жизни, буду печь гречневое печенье, заваривать цветочные чаи и наслаждаться течением жизни.





## СВЕТЛАНА ЗРАЖЕВСКАЯ - ЛЮБИЧ

К.м.н., врач акушер-гинеколог

Текст: Мария Бекреева



*Светлана Геннадьевна  
Зражевская-Любич,  
врач акушер-гинеколог,  
кандидат медицинских  
наук, востребованный  
специалист с  
большим опытом  
работы, подходящий  
с ответственностью  
и заботой к каждому  
пациенту.*

**Б**ольшая часть моих пациентов – беременные.

На первом месте среди обращений – невынашивание. Причем не только на ранних сроках, но и с синдромом потери плода после 22 недели. Это очень сложная категория пациентов, потому что, как правило, причины – сосудистые, обменные, эндокринные нарушения, которые нужно корректировать для подготовки к следующей беременности и мониторить во время текущей.

На втором месте – бесплодие. Пути решения могут быть разными: это может быть стимуляция овуляции, ЭКО и другие. Также обращаются пациенты с климактерическим синдромом, эндокринными нарушениями.

Что касается невынашивания и бесплодия, лично я не отмечаю особой разницы в возрастном аспекте между 35-летней и 25-летней пациенткой. На сегодняшний день более молодая женщина может иметь состояние здоровья гораздо хуже, чем женщина позднего репродуктивного возраста. Зачастую это глубокие нарушения обмена веществ, исходная анемия до беременности, низкий уровень важных микроэлементов и витаминов, которые необходимы для нормального вынашивания беременности. Возможно, это связано с образом жизни молодежи, особенностями подросткового периода, увлечением диетой. И тогда из восьми пунктов гравитарной подготовки в норме у женщины оказываются 1-2 показателя.

Подготовка к беременности должна начинаться с рождения девочки. Это грустная ситуация, потому что это проблема, прежде всего, родителей и педиатров, которые воспитывают и наблюдают девочку с рождения. Ключевое значение имеет не возраст, а то, как она выросла и формировалась, с каким запасом здоровья она будет к моменту своей беременности. Я сама, как мама маленькой девочки, это понимаю и стараюсь основные моменты корректировать: слежу за питанием, приучаю к гигиене, к заботе о себе.

Внимательное отношение к себе крайне важно для женщины. Своевременное осознание проблемы и обращение к специалисту увеличивают шансы на благополучное зачатие и беременность.

Если семейной паре показано ЭКО, я рекомендую московские клиники. В основном с ними я работаю. Мне нравится профессиональный подход: информация для пациентов более доступна, протоколы ведения программы находятся на руках, эмбриологические программы сотрудники центров присылают на элек-

тронную почту, возможно дистанционное консультирование на этапе подготовки или после неудачных попыток. Доступно консилионное обсуждение сложных вопросов, что важно для пациентов. Это исключает необходимость бегать по разным врачам, вопрос рассматривается, и решение принимается совместно. К местным центрам я тоже отношусь с уважением, поэтому, когда семейная пара выбирает Благовещенск, я не переубеждаю. Однако, при выборе нужно учитывать фактор или причину бесплодия, который имеет семейная пара, и понимать, на каком уровне будет оказана помощь в каждом центре ЭКО, насколько развита эмбриологическая служба, какие вспомогательные элементы оплодотворения имеет клиника.

У меня трое детей. Старший Денис, ему 29 лет. Он врач, несколько лет работал на скорой помощи в Южно-Сахалинске, сейчас работает фтизиатром. У него есть своя семья и дочь Аксинья. Также у меня есть дочь Даниэла, ей три с половиной года, и сын Владислав полутора лет.

Конечно, я люблю свою семью, и мне нравится посвящать ей свое время. Но работу никто не отменял. И даже когда у меня сложности, много работы или кто-то из близких болеет, и вдруг появляется пациент, которому нужна моя помощь и забота, я всегда понимаю и говорю себе, что этому человеку еще хуже, чем мне. И может, вся ее жизнь сейчас зависит от того, помогу я решить ее проблему или нет. Потому что даже в отпусках по уходу за детьми я много работала.

Огромное спасибо моему мужу, который всегда поддерживает меня! А также нашей бабушке Вале, моим родителям и няне.

У каждой пары свой путь. Но если в семье есть любовь, уважение и согласие, и, если действительно есть желание иметь ребенка, который нужен не для галочки, а для того, чтобы объединить семью, передать свои знания, опыт, свою любовь, нужно набраться терпения, понять, что действительно важно делать все, что необходимо в данной ситуации. Есть совершенно невероятные пары, которые делают по 15 переносов эмбрионов, чтобы родить, проходят через крайне сложные реконструктивные операции. Самое главное, поддерживать друг друга. Россия – одна из немногих стран в мире, где для реализации программы ЭКО возможно использование любых методик, где разрешены все донорские программы, суррогатное материнство. Не зря в наши клиники едут пары из-за границы.



Фото: Денис Русаков





## МАРИНА ЧИКИЗОВА

Врач-дерматокосметолог,  
генеральный директор клиники  
врачебной косметологии  
Beauty Expert Clinic\*



*Марина Чикизова – человек, планомернодвигающийся к своей цели. Девушка, на которую приятно смотреть и с которой приятно поговорить. Доктор, который никогда не стоит на месте в своем развитии. Руководитель клиники, в которой все прекрасно: и врачи, и посетители, и обслуживание, и интерьер.*

Уже лет в 11 я решила, что стану врачом. Интересно, что с самого начала хотела быть именно косметологом. И целенаправленно шла к своей мечте.

С начала работы я получила шесть медицинских специальностей. Но для меня все опыт. Я использую полученные знания по максимуму. Эндокринология, например, мне очень помогает в косметологической работе.

Любой врач должен обязательно развиваться, повышать квалификацию. Я еду на обучение не только в России, но и за границу. У меня есть опыт прохождения курсов в разных странах. Ведь у всех свой подход. И я знакома с особенностями европейской, азиатской, американской, арабской косметологии. Они кардинально отличаются. Но, считаю, что такой разносторонний подход совсем не лишний. Я была на конгрессе в Монако, в Южной Корее, в США, в Турции, в Чехии побывала на учебе в Праге и Брно.

Признаюсь, что иногда заграничное обучение попадает в мою копилку только для расширения кругозора. В России врачи работают более профессионально. Кроме того, у нас иные тенденции в косметологии. Да и лица, конечно, совсем другие.

Наше государство многонациональное. Несмотря на то, что у нас преимущественно славянский тип старения (отечно-деформационный), но есть регионы, где преобладают другие типы (мелкоморщинистый, комбинированный и иные). Поэтому имеет значение опыт всех стран. Да и медицинский кругозор расширяется.

Я горжусь тем, что у меня пять анатомических курсов с послойным изучением на биоматериале. К слову, это самое востребованное обучение у дерматокосметологов.

Сейчас мое любимое детище – Beauty Expert Clinic. Это современная лицензированная клиника медицинской косметологии с хорошим парком аппаратов, со всеми видами инъекций и с шестью сотрудниками в штате. Она создавалась, чтобы пациенты с легкостью могли записаться к любому специалисту и получить квалифицированное обслуживание. Мы работаем на современном оборудовании. У нас большой выбор препаратов. Чем клиника отличается от кабинета? Это работа по медицинскому стандарту.

Миссия клиники: помочь женщинам (да и мужчинам) не потеряться в мире косметологического маркетинга. Мы всегда за честность и предлагаем то, что действительно необходимо тем, кто обращается к нам за помощью.

Я люблю свою работу за ее красоту и за то, что результат виден сразу. Меня вооду-

шевляет благодарность моих пациентов. Особенно приятно, что 90% моих посетителей – постоянные и выбирают меня долгие годы.

В желании женщины быть красивой нет ничего тщеславного. Напротив, это весьма прагматично. Если вы довольны своим внешним видом, значит у вас замечательное настроение, и, следовательно, есть готовность к тому, чтобы весь мир был у ваших ног.

Когда начались международные проблемы и перебои в поставках, у людей началась паника. Все испугались, что сейчас останутся без препаратов красоты. Но меня эти проблемы никогда не пугали. Потому что я никогда не работала брендами, только ингредиентами. У каждого препарата есть технологическая карта. Это как рецепт пирога. Если знаешь эту карту, разбираешься в составляющих, легко подберешь аналоги. Ведь недаром проходят все эти многочисленные обучения! И хочу сказать, что российские производители тоже могут предложить достойную альтернативу.

Сложившаяся ситуация меня не пугает. Остаются ведь и аппаратные методики. Аппараты и расходники есть. На несколько лет наших резервов точно хватит.

Звучит грубо, но в этом есть смысл: каждый пинок под зад – это шаг вперед. Любые сложности – это возможность посмотреть на ситуацию с другой стороны. Безвыходных положений не бывает.

Конечно же неприятно, что косметическая продукция дорожает, но я стараюсь до последнего держать цены для своих клиентов.

«Люди ходят к людям» относится ко многим сферам, а к медицине и косметологии – особенно. И при этом люди ходят туда, где их любят, и верят в то, что они делают.

Свободное время провожу на тренировках или в путешествиях. Первое – потому что мне важно быть в форме. Второе... Разве нужно тут что-то объяснять?! Это новые впечатления и, конечно, отдых. Я люблю все: море, горы, степи... Тут я не привередлива. Люблю просто посидеть, помедитировать в тишине. Но также люблю и шумный клуб. Самое главное – отличная компания!

Но где бы я ни была, всегда с удовольствием возвращаюсь в родной Благовещенск. Я нашла себя и реализовалась в этом городе. Я люблю его. Он чистый, комфортный. Наша транспортная доступность дорогого стоит. Благовещенск хоть и находится далеко от Москвы, но его нельзя назвать провинциальным. В каких-то моментах он мог бы посоперничать с некоторыми городами-миллионниками.



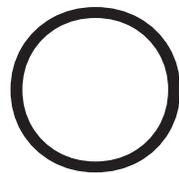


## ИРИНА КУГАЙ

Генеральный директор группы компаний ARTHOUSE<sup>1</sup>, основатель и бизнес-эксперт консалтингового центра «Среда развития»



*Ценить время, открываться новому и дорожить безупречной репутацией – главные принципы Ирины Кугай, руководителя одной из самых успешных компаний Благовещенска. Бизнесвумен смогла исполнить свою детскую мечту, сплотить вокруг настоящих профессионалов, а промахи научилась превращать в благие дела.*



О профессии дизайнера мечтала с детства. Студенткой устроилась менеджером в интерьерный салон, доросла до должности руководителя, изучила эту сферу изнутри и влюбилась в нее еще больше. А поскольку к тому времени я уже стала дипломированным инженером по компьютерным технологиям, получилось идеальное комбо: есть видение красоты и понимание технической стороны вопроса.

Большой проект начинался с истории маленького магазинчика. Вместе с другом, который руководил ремонтными бригадами, решили организовать собственный бизнес. Так появились студия дизайна и ремонта и небольшой салон, в котором продавались обои, керамическая плитка, краска для стен, отделочные материалы. Но профессионализм рос, как и интерес к сфере. Мы много путешествовали по фабрикам Европы, подбирали материалы и поставщиков, салон разрастался и выходил на новый уровень. Сейчас наша компания включает в себя студию дизайна, направление строительства и ремонта частных и коммерческих помещений, салоны отделочных материалов, сантехники и мебели. Мы создаем пространство нового уровня, и это не только узнаваемый стиль компании, но и мое личное отношение к работе и жизни.

Имидж – важнейшая составляющая публичного человека. Я считаю, что просто обязана быть в курсе трендов, и идти в ногу со временем. Но мода и стиль требуют глубокого погружения, теряется самый ценный ресурс – время. Поэтому мой имидж в руках профессионального стилиста, а я могу выглядеть безупречно и экономить свое время и финансы.

Я не перестаю учиться, а значит развиваться. Не помню такого, чтобы наступил момент пресыщения знаниями, мне всегда их не хватает, хочется уметь и знать как можно больше. У меня за плечами длинный путь в бизнесе, и он был бы очень трудным без постоянного обучения. Я расту как профессионал и как личность, открывая для себя еще больше возможностей.

Как основатель консалтингового центра «Среда развития», я отчетливо понимаю, насколько важна поддержка профессио-

налов. Наша команда готова стать проводником полезного опыта и трансформировать его в консалтинг, бизнес-ивенты и тренинги. Мы помогаем руководителям и управленцам расширить бизнес, увеличить конкурентоспособность и выйти на новую ступень развития.

Быть лидером непросто, особенно женщине. Это серьезный груз ответственности: нужно принимать взвешенные решения, заботиться о сотрудниках и клиентах. Но я не одна: рядом надежный партнер, который большую часть технической работы взял на себя, с ним безопасно вести свою команду.

Все мы люди, и нам свойственно ошибаться. Промахи нашей команды мы обрачиваем на пользу обществу: оплошности и опоздания сотрудников компании измеряются в рублях. Как только набирается существенная «штрафная» сумма, средства направляются на благотворительность. Как правило, мы помогаем больным детям и детям, оставшимся без попечения родителей, дарим им подарки и исполняем заветные мечты.

Благовещенск – удобный для жизни и работы город. Маленький, быстрый, мобильный, здесь можно реализовать свои профессиональные мечты и планы и не отставать при этом от мегаполисов. Здесь крепкое и дружное бизнес-сообщество, и это очень нужная поддержка. Пока наш бизнес тут, мы будем рядом.

Диалог с аудиторией – обязательная часть моей жизни. Я открыта к общению, стараюсь делиться своей экспертизой и отдавать частичку себя не только в социальных сетях, но и в реальном мире. Недавно в Благовещенске мы провели большой форум для дизайнеров PRO.DESIGN<sup>2</sup>, теперь планируем презентовать не менее мощные нетворкинги в других российских городах. Дважды в год проходят обучающие форумы PRO.REMONT<sup>3</sup> для клиентов. Мы стремимся популяризовать и вывести на новый уровень культуру дизайна интерьера и ремонта.

Мечтаю открыть собственные представительства в Москве, Санкт-Петербурге, Сочи, Краснодаре, Владивостоке. У нас уже упакована франшиза, и мы на пути к тому, чтобы бренд ARTHOUSE стал значимым в мире дизайна и интерьерной моды во всей стране.





# ОЛЬГА РАЗМАЕВА

Основатель и руководитель  
студии, школы и магазина для  
мастеров маникюра  
Razmaeva\_nails\*



*Все, что делает эта девушка, получается у нее из любви. Когда-то она влюбилась в ногтевое искусство и теперь стала настоящим экспертом в области маникюра. Про свой бизнес рассказывает основатель и руководитель студии, школы и магазина для мастеров маникюра Razmaeva\_nails, жена и мама двух прекрасных детей, Ольга Размаева*

**М**аникюр пришел в мою жизнь в 2003 году и вот уже 19 лет я занимаюсь развитием этого направления. Для меня мой бизнес в первую очередь – это любовь. Любовь к своему делу, к людям! Он вырос из любимого занятия, и я даже не заметила, как это случилось. Безусловно, были трудности, но они преодолевались, и это мой опыт. До определенного момента я даже предпринимателем себя не считала, потому что просто занималась обожаемым делом, жила им и дышала только клиентами и учениками. Я получала наслаждение, когда клиент выходил из студии довольный беседой, обстановкой и, конечно, маникюром, который радовал его долго.

Я не могу остановиться в развитии. Мне всегда кажется, что я чего-то не знаю, и очень хочется копать все глубже и глубже. Люблю погружаться в тему на 100%. Из этого стремления к развитию в 2014 году появилась моя школа, а затем и магазин. Но сначала были слайдеры для ногтей. В 2013 году я занялась их производством, изучила сама программу, нашла поставщика качественной пленки и купили с супругом наше первое оборудование. Слайдеры разлетались по всему миру!

Далее я начала организовывать курсы другим инструкторам, которые приезжали в Благовещенск. Учила их и сама училась, напитывалась этими знаниями. А вскоре и мастера нашего города начали ко мне обращаться за помощью, они увидели во мне наставника, который может передать им знания.

Мне важно говорить с ученицей на языке ее опыта и донести каждой информацию так, чтобы она ее поняла. И от этого я получаю огромное удовольствие, а отзывы учеников подтверждают эффективность такого подхода.

Я ездила в другие города на курсы, постоянно привозила новые методы, приемы, обучала этому других. Наверное, больше 1000 мастеров обучились в моей школе в Благовещенске. А также больше двух лет я обучала мастеров маникюра в Чехии, летала туда со своими курсами несколько раз в год. За границей большое количество русскоговорящих мастеров, и они очень тепло принимали меня. С некоторыми из них мы до сих пор дружим. Мне важно, чтобы как можно больше людей были образованными специалистами, не просто – сделали маникюр и заработали 1500 рублей. А теми, кто думает о будущем, делая своим клиентам максимально качественный и безопасный маникюр,

зная особенности каждого этапа.

Наши ученицы часто спрашивали, где купить материалы, и у нас появился первый маленький прилабочек. Но вскоре я подумала, что будет очень удобно, если все материалы, которые мы изучаем, можно будет приобрести здесь же, в одном месте. И тут меня опять поддержал супруг – он продал машину, и это был первый, глобальный на тот момент, вклад в развитие нашего дела. И сейчас у нас представлены 11 качественных марок материалов для ногтевого сервиса. Все они давно на рынке, отлично себя зарекомендовали и следят за репутацией, регулярно выпускают новинки, стабильны даже во время кризисов.

Мы не просто продаем все материалы в одном месте, мы учим мастеров работать с нашей продукцией правильно, получая удовольствие от процесса и качественный результат на ногтях клиента.

Новым витком развития нашего совместного с супругом бизнеса стала покупка интернет-магазина в Москве, но подробнее об этом проекте смогу рассказать немного позже. Поделюсь лишь наблюдением, что погрузившись в новый для нас мир онлайн-продаж, мы научились мыслить и работать по-другому. И, несмотря на трудности, почувствовали нашу взаимную поддержку, силу. Мы как-то еще сильнее сплотились всей семьей. Развивать это направление мне помогает и моя мама. Человек, которому я могу полностью доверять и которая уже сыграла важную роль в становлении нашего офлайн-магазина в Благовещенске.

Для меня очень важны теплые отношения с моими сотрудниками. Мне не все равно, почему они совершили ошибку, и в таких случаях мы садимся и разговариваем. Моя позиция: не поругать сотрудника, а разобрать ситуацию так, чтобы не допустить ее повторения. Я всегда открыта к диалогу, где бы ни находилась. Бывает, конечно, что моя мягкость мешает мне. Но я поняла, что это не минус, а мой огромный плюс. С каждым человеком в коллективе у меня хорошие добрые отношения, и когда мне нужна помощь, знаю, что могу на них рассчитывать, а они всегда на меня. Потому что бизнес – это команда, с которой мы двигаемся в одном направлении. Ведь я одна вряд ли смогла бы выстроить то, что имею сейчас. И благодарю каждую за ее вклад в наше дело. Наверное, это и называется взаимовыгодным сотрудничеством!





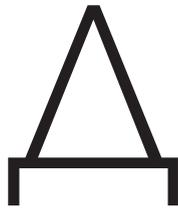
## РОМАН ШАБАНОВ

Гендиректор  
ООО «Экспедиционная группа  
«Тайга икс-тур» и  
ООО «Центр эстетической  
стоматологии «Аврора»



Текст: Павел Егоров

*Роман Шабанов – человек про туризм, но не только про тот, когда на пассажирском самолете летишь в экзотическое место и живешь в комфортабельном отеле. Ему больше по духу суровые походы и экспедиции. Иногда на вездорожниках, иногда на пешком добираться до мест, восхищающих своей красотой и загадочностью.*



А давайте сразу все проясним насчет «Авроры»: я не зубной врач, а гендиректор клиники и совладелец, а вот мой партнер – как раз стоматолог. Рождение «Авроры» я бы назвал цепью закономерных случайностей. С компаньоном нас свела одна из его знакомых, попросив меня помочь ему разобраться в финансовых вопросах организации. И пока я работал как внутренний аудитор (а я этим когда-то занимался профессионально), мой будущий компаньон предложил мне стать директором клиники в Свободном, которая ему когда-то принадлежала, а также его зуботехнической лаборатории. Через год мы уже решили открыть клинику в Благовещенске. Конечно, думали над названием. Я как-то утром, проснувшись, посмотрел в небо и вспомнил про Аврору: знал, что богиня, а чего? Тут же полез в интернет – ну, точно, богиня звезд и ветров – то, что надо в плане названия! А поскольку у меня тогда в жизни был, можно сказать, поворотный революционный период, то и ассоциация с крейсером, символом революции 1917 года, оказалась кстати.

Мы и шли напролом, как военный корабль: начинали с совершенного нуля и в очень конкурентной среде. Благодаря связям и своим наработкам, быстро встали на ноги, хотя нам говорили, что, в принципе, ничего не получится. Главным плюсом нашей дорогой «Авроры» была своя цифровая зуботехническая лаборатория, которая очень упрощает работу специалистам.

Говоря об экспедициях, отмечу, что мне, в принципе, интересно видеть новые места. Я вообще любознательный. Помимо экологического туризма меня очень привлекает промышленный: все, что связано с железяками, технологиями. К слову, промтуризм – одно из направлений нашей уже второй экспедиционной организации – международной компании «Полярная звезда», которая сейчас проходит все этапы регистрации. Создаем ее с индийским партнером. Туроператоры из этой страны в прошлом году побывали у нас. Их возили по области, многое показывали. Ключевая предварительная договоренность – поездки на космодром «Восточный».

Но, конечно, после промышленного, самый интересный для души – экстремальный туризм. А в целом, меня крайне занимает сам поиск новых маршрутов

(обязательно самому его пройти в первую очередь), локаций, создание туристических продуктов (каждую идею анализируем на перспективность, а значит, рентабельность). Мне нравится в походах знакомиться с новыми людьми, заражать их идеями туризма. В итоге получаешь невероятное удовольствие даже не от того, что на самую высокую гору залез, а от подготовки к походу и послевкусия потом. Понимаешь, что уже сдружился с членами экспедиции, думаешь, чем бы еще удивить людей, кому еще можно помочь подключиться к маршруту в качестве сопутствующего направления – вот кайф! А тем более, когда понимаешь, что сделал что-то такое, чего в области до этого не делали. Ну, быть в чем-то первым любому, думаю, интересно.

А пришел я к этому окончательно около семи лет назад. До этого годами мотался по командировкам на госслужбе и в туризм не углублялся. И вдруг занесло! Хотя всегда был, например, велосипедистом.

Признаю, быть одновременно в «Авроре» и в туризме как профессионалу – трудно, почти невозможно. И в дальнейшем я, конечно, сосредоточусь на экспедициях. Хотя и клинике будет, помогать, в конце концов когда-то в нее придет другой руководитель. Но это дело уже устойчиво стоит на своих рельсах, а внутренний туризм – отрасль для области по большому счету новая. Тех, кто этим занимается профессионально, зарабатывает этим, по пальцам пересчитать. И, конечно, хочется построить такую бизнес-модель, которая бы кроме дохода и удовольствие доставляла.

Мне очень нравится, что у нас здесь Китай совсем близко – можно массу всего придумывать для наших восточных соседей. Здесь у нас мощные реки – и красиво, и для сплавов благодать. А сколько у нас в принципе необычных мест! В общем, наш Благовещенск – нескудный город, солнечный. Я его люблю: здесь родился, сын у меня здесь родился. Местность удобная и автомобилисту, и пешеходу. Наша столица логичная в плане застройки, компактная: много вопросов можно решить за короткое время. В то же время город торговый, динамичный, и люди неленивые. Жаль, конечно, много старинного утрачено, снесено. Ну что ж, ждем, когда построят что-то достойное. Например, с радостью наблюдаю за застройкой «Золотой мили».





# НАТАЛЬЯ ОГЛЫ

Ведущая новостей на радио  
«Шансон Амур»

Текст: Юлия Ожигова



*Ни дня без спорта и хороших новостей – радиоведущая Наталья Оглы много лет влюблена в свою работу и активный образ жизни. Для многих она стала примером для подражания, а ее голос – глотком свежего воздуха на радиоволнах.*

**М**оим первым домом было общежитие – я родилась в Комсомольске-на-Амуре в семье студентов. Спала в ванночке под книжной полкой, и книги периодически падали на меня сверху. Думаю, именно это и предрешило мое филологическое образование.

Благовещенск полюбила еще в студенчестве. Здесь я окончила педагогический институт и уехала в Архаринский район, во взрослую жизнь – преподавала в школе русский язык и литературу, вышла замуж. Но всегда скучала по городу. Подумав, мы с мужем и трехлетней дочерью решились на переезд.

Учителем я оказалась строгим и требовательным, даже слишком. Наверное, как все молодые и начинающие преподаватели. Затем служила в спецподразделении МВД. Это были очень интересные годы моей жизни, но не самые позитивные: работа сложная, опасная и совершенно не женская. В начале двухтысячных работала тележурналистом в аналитической программе «ПРО». Но самая моя любимая и душевная работа, самая «моя-моя» – работа радиоведущей. На радиостанции я уже больше 15 лет, и это самое комфортное для меня место.

Работа на телевидении – ценный опыт, который дал мне многое в плане развития и жизненной позиции. Но это еще и тяжелый труд, не столько физический, сколько моральный. Это всегда напряжение: ты через экран непрощенным гостемходишь в дом телезрителя и не знаешь, всегда ли тебе там рады. А это, согласитесь, не совсем уютное душевное состояние.

Радиостанция – это особый, автономный мир. Я редактирую, занимаюсь монтажом, подборкой новостей, читаю их в эфире, и это определенная свобода.

Каждый день я на одной волне с Благовещенском – 12 выпусков, по три минуты каждый. Мой главный принцип отбора новостей, больше позитива. С одной стороны, эфиры на радио должны максимально отражать панораму событий, с

другой, не оставлять после себя неприятный осадок.

Самый забавный случай произошел со мной в первый год работы на радиостанции. Записала звук, но забыла его «почистить», и в эфир вышли все мои заминки и перечитывания. К счастью, казус случился 1 апреля, программный директор быстро сориентировалась и сказала слушателям, что это была первоапрельская шутка от Натальи Оглы.

Голос – это отдельная история! Когда я только пришла на радиостанцию, он был просто отвратительным. И это несмотря на то, что я работала учителем и много читала вслух. Пришлось специально понижать тембр, выполнять бесконечные упражнения, изучать литературу по постановке голоса, заниматься с преподавателем. Со временем пришло умение владеть своим голосом. Но до сих пор мне говорят, что можно определить, в плохом или хорошем настроении я читаю новости.

В моей жизни всегда присутствует спорт. Плаванье, фитнес, йога. Если не иду в спортзал, то нахожу время для пеших прогулок или бега. Движение – это жизнь.

Люблю вязание и какое-то время была поглощена этим процессом, вязала на заказ, даже арендовала офис. Могла не спать ночами, спешила уложиться в сроки. Мои шапки «живут» в Москве, Питере, на Кавказе, в Германии, ну и, конечно, в Благовещенске. Сейчас оставила только интересные для себя заказы – ручную работу на поток не поставишь, да и эффект выгорания никто не отменял. Эксклюзив требует времени, желания и вдохновения.

Никогда не задумывалась о своей миссии. Мне часто пишут в социальных сетях: вы нас вдохновляете, мы берем с вас пример, рассказывайте больше о своей жизни. Возможно, людям нужен тот позитив, который я транслирую. Возможно, кому-то он помогает в жизни. По крайней мере, хочется в это верить.





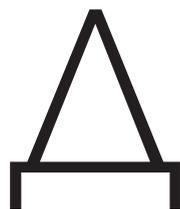
## ЕКАТЕРИНА БУСЛОВА

Бизнес-эксперт, коуч,  
соучредитель консалтингового  
центра «Среда развития»

Текст: Вера Полякова



*Екатерина – мама и опытный специалист по работе с людьми. А еще иногда она помогает налаживать диалог внутри целых компаний. Коуч и бизнес-консультант видит свою миссию в развитии предпринимательства в Амурской области.*



Долгое время я работала в сфере HR, была директором этого направления в крупной компании с филиалами в разных городах и регионах, поэтому моя жизнь давно связана с управлением персоналом.

После непродолжительного декрета я вышла на работу в консалтинговую компанию, где плотно сотрудничала с представителями бизнеса. Там и произошло мое знакомство с коучингом. Захотелось развиваться и в этой сфере.

Я поняла, что, как консультант, могу дать много полезной информации людям. Но вместе с тем, получила интересное наблюдение: предприниматели и руководители предприятий предпочитают опираться на знания, полученные самостоятельно. Такая информация применяется и внедряется ими качественнее.

И у меня как раз появился инструмент для таких экспертов. Они много знают, хотят, чтобы результат зависел от них, и готовы принимать за это ответственность. А моя задача – помочь им сфокусироваться, направить мысли в нужное русло. После нашего взаимодействия они эффективнее разрабатывают планы, продумывают решения и способы их реализации. По сути, это и есть коучинг.

Мне лично интереснее сотрудничать именно с лидерами бизнеса, руководителями компаний. Потому что физически ты работаешь с одним человеком, но результаты его изменений и нововведений, словно круги на воде, расходятся в разные стороны и влияют на команду в целом.

С другой стороны, со многими клиентами я работаю онлайн. И им не важно, в какой географической точке я нахожусь. Они ценят мои профессиональные качества. Границы, они не территориальные, они в большей степени в голове. Говорят, что жизнь – это не дом, не улица, не город, не страна, это нечто большее. И из этой позиции я исхожу сейчас.

Работа между мной и клиентом строится в первую очередь на доверии, не важно, идет ли речь о коучинге или о консультировании. Второй пункт – конкретный запрос и желание что-то менять в себе, в своих отношениях, в компании.

То есть должно быть четкое и понятное намерение, а также понимание, что

человек сам автор своей жизни. В сфере коучинга это могут быть вопросы, связанные с принятием решений, изменением состояния, достижением каких-то показателей, в принципе, с пониманием своих желаний.

Когда ко мне обращаются как к консультанту, чаще всего это запросы, связанные с развитием своего дела: открытие новых направлений, изменение подходов в работе с командой, оптимизация процессов. Иногда я выступаю в роли фасилитатора, помогаю выстроить диалог внутри команды, договориться о важном.

Хочется отметить, что бизнес-среда в Амурской области очень сильная. А коучинг и консультирование позволяют предпринимателям раскрыть потенциал и развиваться быстрее. И я вижу большое поле для своей продуктивной деятельности.

Мои клиенты находятся в разных уголках страны, у них примерно одни и те же возможности и сложности. Так что тут все зависит от самого человека: хочет он добиться результатов, или нет.

В последние годы разного рода кризисы, будь то проблемы с экономикой, пандемия или обострение международных отношений, – явление, пожалуй, уже привычное для бизнеса. Однако, для одного предпринимателя подобное испытание станет трамплином для взлета, а для другого – горкой, с которой он покатится под откос.

Что будет с вами или вашим бизнесом, зависит от вашей подготовки: какими компетенциями обладаете, насколько стабильны, гибки, сколько кризисов уже пережили. Поэтому только ваши знания и навыки помогут вам удержаться на плаву.

Сейчас, как никогда, время роста. Наступает эра командного лидерства. То есть руководитель должен работать в одной упряжке со своим коллективом. Спросите себя, что за люди с вами работают, поддерживают ли они идеи, которыми живете вы, готовы ли говорить открыто.

Да, безусловно, меняться бывает непросто, и нельзя сделать человека другим без его желания. Но я верю, что можно быть причиной для того, чтобы вдохновить кого-то на изменения. В этом, думаю, и есть моя миссия.







*Маргарита Котельникова – врач-дерматовенеролог, косметолог. Она влюблена в Благовещенск и считает, что женщины здесь очень красивые. Поэтому для нее так важно беречь и улучшать то, что дано им природой. Для этого Маргаритой и создавалась клиника косметологии «МОНАКО», где инновационные технологии и современные препараты применяются с умом.*

## МАРГАРИТА КОТЕЛЬНИКОВА

Врач-дерматовенеролог, косметолог,  
главный врач и руководитель  
клиники косметологии «Монако»

**Б**лаговещенск – город, в котором я родилась и выросла. Я испытываю к нему глубокое чувство любви и патриотизма. Когда меня спрашивают, не собираюсь ли я переезжать, то могу ответить не задумываясь: если жизнь не заставит, то нет.

Ведь по большому счету он дал мне все: близких и любимых людей, профессию, дело жизни. Вот уже 10 лет мы реализуем в нашем городе самый современный подход к косметологии, который используется в лучших мировых клиниках.

Моей мечтой и одновременно моей задачей стало создание такого центра, где каждая женщина почувствует себя уникальной. Где будут уважать ее анатомию, не будут пытаться «переделать» в угоду сиюминутным трендам, где дадут выбор – что именно сделать из всего многообразия процедур.

В косметологию я влюбилась еще на четвертом курсе, пройдя цикл кожных болезней и устроившись работать эстетистом. Кстати, кроме огромного желания учиться всему новому, больше ничего в моем «багаже» и не было. Поэтому я очень благодарна людям, которые взяли меня тогда на работу.

Время пролетело, и в 2012 году, сразу после окончания Амурской государственной медицинской академии, я решила попробовать себя в «большом плавании». Мне хотелось создать что-то свое, работающее исключительно по моим задумкам (тогда я еще не знала, насколько амбициозными они будут).

Почему «МОНАКО»? В этой стране проходит ежегодный крупнейший конгресс по косметологии, на котором я впервые побывала еще в 2010 году. Там всегда очень атмосферно и инновационно. Вот и мне захотелось так же.

Конечно, в начале у меня было два кабинета с очень скромным ремонтом. И у некоторых людей название и помещение вызывали некий диссонанс: а где же роскошь, ассоциирующаяся с названием? Но для меня главным было не это. Вложиться толь-

ко в дорогой ремонт – путь в никуда.

Самое дорогое – те пациенты, которые в меня поверили. Их не смущало отсутствие внешнего шика и блеска (все было скромно, по СанПиН), не отталкивал молодой врач (а наоборот, горящий взгляд и свежий мозг вселяли в них уверенность). Эти люди много путешествовали, читали и знали, что есть инновационные методики, которых в нашем городе до открытия «МОНАКО» не было.

Годы шли, и я все больше старалась не отставать от своих западных коллег. Так у нас появились современные аппаратные технологии, о которых можно было только мечтать: СМАС-лифтинг Ulthera<sup>1</sup>, Криолиполиз Zeltiq и Crystal<sup>2</sup>, Hydrafacial<sup>3</sup>, Scarlet<sup>4</sup>, BTL<sup>5</sup> и многое-многое другое.

Но что все эти машины без людей! Команда – вот, что по-настоящему ценно в медицине. Технологии плюс умелые руки, равно отличный результат. За 10 лет работы мне удалось создать коллектив врачей-профессионалов, владеющих самыми передовыми методиками в косметологии лица и тела.

Сегодня у нас в команде шесть врачей-косметологов, шесть эстетистов и врач-гинеколог. Ежедневно мы принимаем несколько десятков пациентов, делая их счастливее и увереннее в себе. Вообще, я могу сказать, что у нас в городе очень красивые женщины!

Правда, каждая из них постоянно ищет в себе недостатки. Иногда я смотрю, какие красотки жалуются мне на внешность, и понимаю, что это навязанные стереотипы из социальных сетей и медиа.

Я обожаю разглядеть изюминку каждого и обязательно сохранить ее. Мне нравится, что результат нашей работы очень наглядный: мы лечим как кожные заболевания (акне разных степеней тяжести, розацеа и так далее), так и корректируем эстетические несовершенства и продлеваем молодость нашим красавицам!

В своей работе и я, и вся моя команда неукоснительно придерживаемся этого правила. Никакая внешняя привлекательность не стоит здоровья. Только здоровый человек может быть по-настоящему красивым.

Именно поэтому мы давно и активно применяем превентивный подход «5-Р»: индивидуальную терапию, которая подбирается для каждого пациента, исходя из его потребностей. >

Также у нас, как и в любой современной клинике, проводится системная коррекция дефицитов при помощи капельниц IV<sup>6</sup>-терапии. Это инновационный метод омоложения, который преподают в Британской школе косметологии (один из наших докторов специально прошел соответствующее обучение).

Как и 10 лет назад, мои стремления не изменились. Я все также хочу идти в ногу со временем и показывать пациентам, что существует мир адекватной косметологии. Моя профессия не сводится к увеличению губ. Конечно, как это ни печально, но специализация врачей-косметологов дискредитирована донельзя.

Сейчас каждый может назваться косметологом, не имея при этом не то что высшего, даже среднего медицинского образования. Конечно, это на их совести. Но и те, кто обращается к таким «специалистам», должны понимать всю меру ответственности. Будьте грамотными.

Ваш косметолог должен был, как минимум, потратить 8 лет на обучение в медицинском университете. А если еще три месяца назад он условно «торговал печеньем», а сейчас поставил приставку «dr» к своему профилю в соцсетях и предлагает вам инъекции, задумайтесь: это же ваше лицо, не чужое.

Мне очень хочется, чтобы люди ответственно и бережно относились к тому, что создала природа, уважали свою генетику и анатомию, чтобы косметолог ассоциировался у женщин не с эдаким «переделкинским», а с хранителем их природной красоты.

Я всегда учу пациентов грамотному уходу за собой в домашних условиях, ведь это 50% хорошего внешнего вида! Именно поэтому год назад родилась идея создания отдельного бутика с профессиональной косметикой и бесплатной диагностикой для всех желающих.

Космецевтика — это направление, которое родилось на стыке фармакологии и косметологии. Преимуществом этих специальных средств для лица, тела и волос являются только работающие компоненты.

Они отвечают одновременно всем эстетическим потребностям и обладают более серьезным эффектом из-за высокой концентрации действующих веществ. Если кратко, то это и уход, и лечение в одном флаконе.

Вместе с тем, человек сам себе не может его назначить, так как, ввиду высоких концентраций и сильно выраженных результатов, должно быть четкое назначение врача. Именно поэтому космецевтику подбирают только после проведенной диагностики, и только специалисты с медицинским образованием, которые работают у нас в клинике и бутике.

Это единственный алгоритм, позволяющий подобрать средства, которые будут точно работать с той или иной проблемой и приносить долгожданные результаты. Такого подхода ранее в нашем городе не было. Благодаря ему риск совершения ненужной и бесполезной покупки сводится к нулю.

Сейчас, располагаясь на 400 квадратных метрах в самом центре Благовещенска, имея высокотехнологичное оборудование, работая с командой настоящих профессионалов, владеющих, пожалуй, всеми косметологическими методиками, я никогда не перестаю развивать свое «детище».

Я мечтаю создать максимальный сервис и комфорт, ведь уже много лет к нам приходят пациентами, а становятся друзьями.

Бывают ли какие-то трудности? Конечно. Медицина — это не дважды два. Это работа с пациентами, с бумагами, приказами и медицинскими картами. Это соблюдение санитарных норм и реализация Закона об охране здоровья граждан. Это мониторинг новинок и самых крутых стажировок для врачей. К слову, каждый из врачей клиники 2-4 раза в год обязательно повышает свою квалификацию по различным направлениям.

Кроме того, это выстраивание работы, исходя из современных реалий, а последние два года уж точно не дают расслабиться. Но прелесть жизни, работы, профессии как раз в том, что нет шаблонов и стереотипов, нет сценария «по накатанной», нет времени расслабиться и почитать на лаврах.

За время нашей работы мы сделали счастливее не одну тысячу пациентов. Общий коллектив клиники и бутика «МОНАКО» уже перевалил за 30 человек. Парк аппаратов на сегодняшний день насчитывает около двух десятков машин. Есть ли еще цели впереди? Конечно! Ведь все, кто знаком со мной лично, знают, что в голове у меня постоянно тысячи идей!



*Миссия  
«МОНАКО»  
– создавать  
красоту  
безопасно и  
эффективно.*



# БЛАГОВЕЩЕНСК



# ТАТЬЯНА ИНДЮЧКОВА

Мастер перманентного макияжа,  
инструктор групповых программ,  
ведущая

Текст: Юлия Ожегова



*Невероятно позитивная и жизнерадостная, Татьяна Индючкова называет себя вечным студентом: мастер перманентного макияжа никогда не перестанет учиться. Она помогает людям обрести красоту и уверенность в себе, мечтает стать гражданином мира и щедро делится в социальных сетях хорошим настроением и искрометным юмором.*

**Я** дарю людям красоту и уверенность: перманентный макияж способен творить чудеса и менять человека не только внешне, но и внутренне. Каждой девушке важно видеть красивое отражение в зеркале, а перманентный макияж может быть средством, которое поможет как подчеркнуть естественную красоту, так и исправить изъяны. Он, например, помогает при алопеции. Без преувеличения, «перманент» – это огромное счастье, а для многих – еще и спасение.

Очень радует, что перманентный макияж сегодня – не тот суровый синий татуаж, как многие привыкли думать. Сейчас перманент не должен быть четким, графичным и бросающимся в глаза, сам макияж близок к натуральному. Моя миссия – донести людям, что красота должна быть естественной.

Мужчины тоже обращаются к мастеру перманентного макияжа, чаще за камуфляжем шрамов и рубцов. Но, кстати, был и клиент, которому я выполняла перманентный макияж век: молодой человек очень хотел придать глазам выразительность.

За два года практики выполнила не менее трех тысяч процедур. Я постоянно развиваюсь, прохожу обучение в крутой школе перманентного макияжа в Москве, у лучших преподавателей и мастеров, посещаю выездные курсы и мастер-классы. Когда бываю в Благовещенске, стараюсь не пропускать вебинары и занятия офлайн. Эта сфера постоянно развивается и растет, и каждый мастер перманентного макияжа – вечный студент.

Веду спортивные тренировки, но они никогда не были основным видом деятельности или источником дохода, скорее, увлечением для души. Я предпочитаю групповые тренировки, мне больше

нравится компания единомышленников, в которой заряжаешься и обмениваешься энергией. У нас царит особая атмосфера: всегда шумно, весело и позитивно.

В жизни Благовещенска всегда принимала достаточно активное участие: праздники, спортивные мероприятия, показательные тренировки. Сейчас – я ведущая одного из пабликов города. Периодически снимаем репортажи и сюжеты об интересных мероприятиях и заведениях нашего города.

Меня так часто отождествляют с Таиландом, что уйти от этой темы просто невозможно! В страну улыбок уехала спонтанно, не имея никаких подушек безопасности. Говорила всем: «На месте разберусь». И ведь разобралась! Там я прожила два года и получила ценнейший опыт в таких сферах, о которых в России, наверное, даже не задумалась бы. После Таиланда я поняла, что выживу в любой стране. Тай – это отдельная глава моей жизни, я люблю его всей душой, безоговорочно и безусловно. Когда-нибудь, возможно, я смогу каждый год уезжать туда на зимовку и жить на две страны. А вообще, мечтаю стать гражданином мира: объехать все страны и континенты.

Быть блогером сегодня модно и престижно, но я – блогер по настроению. Вести соцсети начала в Таиланде, где большую часть времени проводила одна, и очень не хватало общения. В моем блоге и сейчас нет определенной направленности, я веду его для души. Многие пишут, что ценят мое исключительное чувство юмора и позитив. Видимо, в этом мое предназначение блогера: развлекать жизнь окружающих и делиться с ними хорошим настроением.





ВИТАЛИНА  
ПОПОВА

Стилист по волосам

Текст: Ольга Макарова



*К стилисту по волосам Виталине Поповой клиенты возвращаются целыми семьями. 10 лет назад она оставила работу в банке, чтобы делать благовещенцев красивыми. А все потому, что парикмахерское искусство для нее – это по любви.*

**Я** родилась в Орловской области, в Благовещенске начала жить со студенческих лет. На сегодняшний день с этим городом связано все, что есть важного в моей жизни. Поэтому я его обожаю. И моя работа, в которую я погружена уже много лет, здесь, в Благовещенске. Она связана с людьми этого города. Кстати, мне очень нравится то, что куда бы ты ни пришел в Благовещенске, везде можно встретить «своих» людей.

А в парикмахерскую индустрию я пришла, что называется, по зову сердца. Я с самого детства и юности обожала все, что связано с волосами: делала прически, изучала укладки звезд в журналах и по телевидению, экспериментировала со своими волосами. Несмотря на это, в сферу красоты я попала не сразу. Сначала окончила Амурский государственный университет – получила экономическое и юридическое образование. Учась в институте, прошла парикмахерские курсы, чтобы уметь стричь своих подруг. После окончания университета пошла работать в банк. Там моя коллега поддержала мою идею пройти еще одно парикмахерское обучение. Тогда преподаватель пригласила меня участвовать в моем первом в жизни конкурсе парикмахерского искусства «Почерк» – создавать детскую коллекцию причесок. И я поняла, что свяжу свою жизнь с красотой.

Уволившись из банка, я пришла работать в мою самую первую и любимую студию красоты на долгие пять лет. Там произошло мое становление как мастера. Я погрузилась в атмосферу красоты, обожала коллег-единомышленников, у которых всегда можно было чему-то научиться. Это стало местом сбора молодых, талантливых, ярких и перспективных людей. Я очень рада, что была частью этой команды.

Конечно, мало кто из моего окружения меня понял, потому что я сменила стабильную работу в банке, на не всегда стабильную парикмахерскую. Но я, вдохновленная, как на крыльях, каждый день летала на работу. Моя клиентская база расширялась, потому что я просто обо-

жала людям, которым создавала красоту. Родственники, когда увидели мои горящие глаза, в итоге поддержали меня.

Я участвовала в различных крутых мероприятиях и конкурсах, собирала модели за кулисами на фестивалях «Магия моды», сотрудничала с журналами, модельными студиями, местными ТВ-каналами и фотографами, познакомилась с известными людьми нашего города, пошла на «Почерк» уже со своей коллекцией причесок – всего и не перечислять.

За десятилетний опыт работы я переискала с большим количеством разных людей – по социальному статусу, полу, возрасту. Конечно, в основном мой контингент женский: маленькие девочки, студентки, бизнес-леди и эффектные девушки возраста 60+. И как на подбор – все они очень открытые, добрые, современные, свободные к экспериментам и очень доверяющие.

Наверное, клиентская база подбирается интуитивно, это ведь все-таки человеческие взаимоотношения. Еще начиная свой путь, я поставила себе цель: работать с людьми на долгую перспективу. Хотела быть семейным парикмахером. Так и получилось. Пример этого, моя постоянная клиентка, которую я собирала на свадьбу, делала ей укладку на «беременную» фотосессию, теперь стригу и собираю на важные события ее дочку.

Мне важно быть клиентоориентированным мастером. Модным может быть что угодно, и я могу по-разному проявить свой творческий креатив, а хочет ли этого девушка, которая ко мне пришла? В первую очередь, я всегда стараюсь подобрать стиль, который нужен и подойдет. Еще один принцип работы – чувствовать, когда нужно притормозить порыв или, наоборот, подтолкнуть к кардинальным переменам. Ну и, конечно, я всегда дружелюбна и открыта, без этого долгосрочные отношения не построишь.

Уверена, в сфере красоты всегда будет работа, несмотря ни на какие кризисы. Ведь одно из главнейших украшений человека, а особенно женщины – это волосы, а за ними необходимо ухаживать. Да и я сама считаю, что, какой бы ни была экономическая ситуация, прическа должна быть в порядке!





ДИНА  
КАНЬШИНАОснователь студии лазерной  
эпиляции Laser Di\*

Текст: Наталья Мамаева



*«Предприниматели – это такие люди, которые работают так, как не хотят другие, а потом живут так, как другие не могут» – фраза, которая очень откликается Дине Каньшиной. Девушке, которая однажды решила уйти из найма и строить свою жизнь по своим правилам.*

Последнее мое место работы в найме – компания по продаже кондитерских изделий, там я была торговым представителем. Шел 2017 год. Фирма закрылась из-за проблем с поставками, и мне даже не выплатили последнюю зарплату.

Месяц сидела дома. Погрузилась в быт, мужу нравилось, что дома всегда уютно и вкусно, он предложил мне остаться домохозяйкой. Однако вскоре я заскучала без развития и общения и решила выучиться на мастера по сахарной депиляции.

Эту специальность выбрала из-за минимальных вложений в начало деятельности: нужна была кушетка, лампа и материалы на 5000 рублей. Рассуждала так: хочу работу со свободным графиком, два клиента в день для заработка на женские штучки и больше времени проводить с семьей. У меня не было глобальных целей в этом деле.

Начинала работу дома. Одновременно с отработкой техники депиляции на знакомых и подругах, я вела социальные сети. Так ко мне стали приходить новые клиенты. Через два месяца дома стало тесно, я захотела разделить работу и быт. Сняла первый маленький кабинетик. Еще через месяц, в августе 2017 года, я уже работала в просторном помещении в 20 квадратов. В то же время начала вести бухгалтерию. Оказалось, что за месяц ко мне пришло 120 новых клиентов. Но вскоре возникла другая проблема.

Девушки, которые долгое время ходили на шугаринг, стали переходить на более комфортный метод удаления волос – лазерную эпиляцию. Я не стала никого пугать тем, что это опасно, или что процедура «не работает», как это делали некоторые мои коллеги, а начала изучать вопрос.

У меня за плечами уже было множество офлайн- и онлайн-обучений по техникам депиляции, структуре кожи и волос, противопоказаниям и работе со сложными случаями. Изучение лазерной эпиляции я приняла как еще одну задачу.

В 2019 году я приобрела свой первый лазерный аппарат и прошла обучение у дистрибьюторов. Долго изучала характеристики и отзывы, искала хороший инструмент. Поняла, что не только от ин-

струмента зависит результат. Главную роль в этом деле играет работа по четкому регламенту проведения процедур. Я выполняла все требования к сеансу, и мои клиенты получали результат уже после первого посещения. Уходило до 80% видимых волос.

Ко мне стали переходить девушки из других студий, где, пройдя курс лазерной эпиляции, не получали такого эффекта. Социальные сети и сарафанное радио приводили ко мне все больше клиентов.

Два года назад я открыла студию лазерной эпиляции Laser Di.

Самым сложным на протяжении этого пути было работать 24/7. Я выбирала дело со свободным графиком, а оказалось, все не так. Пока работала одна, закрывала студию в десять вечера и полночи сочиняла контент для публикации на следующий день. Но мне нравилось, я с увлечением искала инструменты и фишки для продвижения, давала хорошее обслуживание и результат клиентам. Работать приходилось много.

Конечно, студий лазерной эпиляции в нашем регионе немало. Но я за здоровую конкуренцию, считаю, что только так можно держать сервис и качество на уровне. А клиенты выберут уже тех, кто вызовет больше доверия. Laser Di отличается тем, что здесь каждый сотрудник заботится о репутации студии, комфорте клиентов, соблюдает регламент и работает на результат.

У нас нет текучки кадров или безликости в персонале. Мастера не могут друг друга подменить, потому что их клиенты ходят именно к ним. Но если случается форс-мажор, и гостье приходится пройти сеанс эпиляции у другого мастера, потом она говорит, что теперь ей все равно к кому идти – все классные. Над этим мы и работаем: качество, сервис, высокая экспертиза и человеческое отношение к нашим клиентам.

В моих глобальных целях запланировано расширение до сети студий лазерной эпиляции по всей стране. Пока есть вопросы по управлению таким бизнесом дистанционно. Но, возможно, через несколько лет этот план осуществится.





Руководители PHOTOSCHOOL MIG  
Татяна Шалънева и Татяна Гумирова



Благовешенск, ул. Калинина, 126

8 (909) 811-03-51



В МЕСТЕ  
В МЕСТЕ



## **Коворкинг «Вместе Место»**

- Кабинеты для психологов, тренеров
- Проведение встреч и мероприятий
  - Онлайн-трансляции
  - Конференц-зал

г. Благовещенск, ул. Пролетарская, 102/1  
+7 (924) 672-69-55



ЕВРОПЕЙСКАЯ И КАВКАЗСКАЯ КУХНИ

ДОСТАВКА

БИЗНЕС-ЛАНЧИ

ПРОВЕДЕНИЕ БАНКЕТОВ

СКИДКИ ИМЕНИННИКАМ

ПОДАРКИ МОЛОДОЖЁНАМ

Благовещенск,  
ул. Краснофлотская, 133, Ресторан Ајіка

+7 (4162) 56-12-66

\*Аджика. Реклама. ООО "ТОРОС", ОГРН 1202800008058, г. Благовещенск, ул. Краснофлотская, 133

АДЖИКА





# ИННА ГЛУЩЕНКО

Создатель школы-студии современного перманентного макияжа, мастер, преподаватель, автор курсов для бровистов и мастеров по перманентному макияжу



*Ее рекомендуют подругам, когда речь заходит о натуральном перманентном макияже. Она мастер, который показал, что перманент может быть нежным, воздушным и натуральным. Наверное, только влюбленный в свое дело человек, со своей особой философией, может влюблять в свой продукт так, как это получается у Инны.*

**Н**аша школа – это квинтэссенция знаний, практики, теплой душевной обстановки и качественных материалов. Мы делаем нюдовый перманентный макияж в самых современных техниках.

В коллективе студии вместе со мной работают мои единомышленники, мастера-профессионалы, для которых, как и для меня, прежде всего важна индивидуальность. Каждая девушка со своими внешними и внутренними особенностями, характером и ценностями, верой в себя – наш стимул, ради которого мы делаем то, что любим. Бизнесу всегда нужно помнить о том, что он для людей...

Идею нюдовости, естественности, легкого невидимого на коже макияжа я перенесла в свой авторский стиль оформления бровей из профессии визажиста, с которой начинала в бьюти-индустрии. У меня родилась философия «чистого лица», перманента без перманента, без эффекта татуажа и сценического грима. Такие брови выглядят максимально натурально, не меняют и не «шаблонят» ваше лицо.

Но сначала мне предстояло многому научиться. Я ездила в разные города и школы, от небольших до именитых. У меня был запрос и огромное желание понять все тонкости работы с перманентом. Потому что, как визажист, я умела читать лица, знала все о пропорциях лица, но не знала, как брови могут быть воздушными, как добиваться разных сложных оттенков и натуральных результатов. Ни одна из пройденных мной программ не могла объяснить мне этого.

Меня буквально накрывало любовью к перманенту, и я снова и снова совершала странствия между школами в поисках естественности. Но после пройденных курсов оставался осадок: казалось, гуру перманента думают только о финансовой стороне вопроса, а что в итоге получит клиент, мало кого интересовало... Во всех вопросах пришлось разбираться самой.

Со временем я начала составлять свои программы для обучения. Начала разрабатывать и исследовать многие темы, в том числе, как безопаснее удалить старый татуаж, и помочь девушкам и женщинам

обрести красивое свежее лицо, как «прятать» перманентом шрамы и рубцы после косметических операций.

Так у меня появились авторские обучающие курсы и мастер-классы. Они для тех, кто хочет расти и быть лучшими. Материал сложен и не каждому подойдет. Объясню почему. Цель в данном случае оправдывает средства: клиент обретает своего идеального мастера, а мастер постоянного клиента.

Вы знаете, что человек, работающий в нашей сфере, должен быть уверен в себе на 100 процентов?! Иногда нужно иметь смелость отговорить клиента от классической стрелки и сделать нечто другое, более современное. Нужно иметь уважение к коже посетителя. Но не все это могут – я сужу об этом по лицам и работам, с которыми к нам приходят на исправление.

Наша студия-школа – это очень современное, аутентичное и универсальное пространство. В студии мы не только даем услуги первоклассного качества в виде оформления бровей, перманентного макияжа различных зон, декоративного макияжа, укладок и обучения бровистов на мастер-классах и в мини группах по базовым курсам и курсам повышения квалификации. Мы также проводим занятия с клиентами по созданию образа, консультируем их по вопросам выбора и покупки косметических средств. У нас есть отдельный мастер-класс для девочек 13-14 лет, на котором мы учим их пользоваться косметикой.

Кроме того, в школе-студии проходят очень теплые клиентские вечера, когда мы организуем встречи со смежными специалистами. Например, недавно мы провели вечер с врачами-косметологами, одними из лучших в городе, встречались с мастером по фен-шуй, нумерологами, стилистами. И еще у нас есть свой селективный уголок – полочка с духами. После процедуры каждая клиентка может попробовать на себе звучание понравившегося аромата.

Мы создали в нашем пространстве атмосферу любви, благодарности к себе и окружающим, в которой приятно находиться и работать.





## ОЛЬГА ХВАН

Учитель дыхательных и  
медитативных практик

Текст: Вера Полякова



*Два года назад Ольга Хван решила изменить свою жизнь, получив новую профессию в сфере digital\*. В череде лекций и семинаров она открыла для себя дыхательные практики, а вместе с ними – мир, в котором мысли и тело подчинены ее воле. Теперь Ольга с удовольствием помогает другим людям найти себя, быть здоровыми и сильными.*

**М**ы все умеем дышать, делаем это автоматически, не задумываясь о важности процесса, не зная, как можно применять этот базовый навык в непривычном для большинства людей ключе. Так, в детстве нас учат ходить, есть, одеваться, читать. А как правильно дышать – нет.

Дыхательные практики – это инструмент, который помогает нам быть здоровыми ментально и физически, находиться в гармонии с собой, своим телом и умом, контролировать эмоции, ясно мыслить, быстро принимать решения и иметь крепкий иммунитет.

Для себя эту науку я открыла два года назад. Причем получилось очень интересно: во время освоения современных интернет-профессий в рамках одного из курсов нам давала мастер-класс основатель одной из самых крупных школ дыхания Алена Алиджик. Я стала заниматься по ее урокам, покупала различные курсы, в итоге прочно «подсела» и стала Дышателем.

Однажды новые знания помогли мне, когда мы с мужем заболели COVID-19. В одном из курсов Алены был блок по иммунитету, следуя которому я продышала себя и смогла избежать опасных осложнений. После этого пришло понимание, что можно помочь другим, став учителем дыхательных и медитативных практик. Естественно, после прохождения обучения.

Есть прекрасное выражение: «Хочешь изменить мир, начни с себя». Так и произошло со мной. Жизнь стала полнее и ярче. Раньше я мучилась от болей в горле и грудном отделе позвоночника. С этим я полностью разобралась. Поменялось и мое окружение, в нем появилось много новых интересных людей, стало больше общения. Сейчас я не останавливаюсь на достигнутом, продолжаю учиться и развиваться.

Люди меняются после каждой дыхательной практики: улучшается настроение, появляются легкость и спокойствие – это самые распространенные признаки. Однажды ко мне обратилась девушка, испытывавшая сильные боли в животе, ей даже приходилось вызывать скорую. Но обследование никаких патологий не по-

казало. После уроков по дыханию боли прошли, мне она написала потом, что я волшебница.

Со временем наша совместная практика показала, что причиной ее недомоганий была психосоматика (в этом теперь я тоже разбираюсь, так как прошла курс по психосоматике). Помимо работы с конкретным запросом, мои подопечные получают упражнения на гармонизацию работы всего организма.

Прелесть дыхательных практик в том, что заниматься ими можно как группой, так и индивидуально. Если я один на один с учеником, то лучше погружаюсь в него, мы можем проработать самые личные запросы. В группах же работа строится по-другому. Люди получают более общие знания. Но результаты, безусловно, видно и в первом, и во втором случаях.

Еще один неоспоримый плюс: это могут быть как очные встречи, так и работа по видеозвонку – ученики живут в разных городах и разных часовых поясах. И, наконец, нет привязки к месту. Выбирайте любое место, где вам комфортно, где вы чувствуете себя в безопасности, черпаете силы.

Последние два года разные непростые обстоятельства испытывают всех нас на прочность. И поверьте, в наших силах победить нарастающую тревожность. Дыхательные практики очень хорошо помогают справиться со стрессом.

Есть очень простое упражнение: необходимо вдыхать на четыре счета, а выдыхать на восемь. То есть делаем вдох, считая от одного до четырех, а выдох – от одного до восьми. Пока мы про себя считаем, мозг отвлекается от угнетающих мыслей и успокаивается. Таким образом дышим минимум одну минуту, постепенно увеличивая время до 3-5 минут.

Вообще, было бы здорово, чтобы со временем дыхательным практикам начали обучать малышей с детского сада и в школах наравне с зарядкой и уроками по физической культуре, потому что эти знания нужны всем. Владя самыми простыми техниками, люди могут помочь себе, не применяя таблетки от головной боли, противовирусные препараты и антидепрессанты. Для того, чтобы этому научиться, нужно желание попробовать что-то новое и быть здоровым.





## СВЕТЛАНА ЧЕРЕМНЫХ

Дизайнер, создатель своей линии одежды, член Союза дизайнеров России, преподаватель и основатель проекта Fashion Workshop\*



Текст: Ольга Макарова

*Дизайнер одежды Светлана Черемных признается, что мода для нее – это безусловный источник положительных эмоций. Когда она видит хорошо одетых людей, ее настроение поднимается. А для того, чтобы заразить позитивом как можно большее количество людей, она и создает свои коллекции. И, несмотря на то, что Светлана много лет живет и работает в Пекине, она продолжает одевать благовещенок в элегантные наряды. А всем тем, кто желает научиться шить и посвятить жизнь высокой моде, преподает дизайн на своей онлайн-площадке.*

**Я** родилась и выросла в Благовещенске, окончила здесь школу и Благовещенский педагогический университет по специальности «Иностранный язык». Это был период взросления и становления меня как личности. Годы юности для многих – незабываемое время. Тогда-то появляются близкие друзья, разнообразные интересы, жизнь насыщена и интересна. Поэтому город Благовещенск основательно повлиял на меня. Здесь живут мои друзья и близкие, с которыми я общаюсь до сих пор.

В свое время я уехала из Благовещенска. Профессию дизайнера получила, окончив два колледжа – австралийский и канадский. А в последующем отучилась в британском университете. Для меня это был отличный творческий и жизненный опыт – прекрасные учителя и наставники, творческое окружение и замечательные единомышленники.

После окончания университета, уже переехав в Пекин, я работала с компаниями по производству одежды, участвовала в различных конкурсах и показах – для меня это также был бесценный опыт. Потом, как и любой дизайнер, поняла, что готова создать свою линию одежды. Так родился бренд Svetlana Cheremnykh.

Вообще моя любовь к дизайну зародилась в детстве. Сначала наряжала кукол, шила им одежду, делала шляпки и прически. Потом, лет в 12, у меня появилась швейная машинка, я стала шить наряды для себя. Это не осталось незамеченным – чуть позже начала наряжать своих подруг и знакомых. Но шить по картинке мне было неинтересно, предлагала свои варианты дизайнов. У меня всегда было свое видение, как должна выглядеть девушка. И, к моей радости, идеи мои все принимали с удовольствием!

Конечно, отношение к дизайну с годами меняется, это естественный процесс. Мое – мутировало от бунтарского до утонченного, рафинированного, элегантного.

Создавать красивые наряды – это поддерживать баланс эстетического и практического начала. Интересные дизайнерские решения должны сочетаться с безупречным исполнением. Одежда должна подчеркивать индивидуальность каждого человека и в тоже время быть практичной и удобной.

Философия моих коллекций проста – я стремлюсь раскрыть и подчеркнуть неповторимость и красоту женщины.

Мода для меня – это безусловный источник положительных эмоций. Со вкусом одетые люди всегда поднимают настроение, и я счастлива, что могу увеличить их число. В своих коллекциях предпочитаю

использовать простые и изящные линии и силуэты, уделяя большое внимание деталям.

Мои клиенты – это женщины, которые хотят выглядеть стильно, модно, достойно. Для них одежда – это способ выражения своего отношения к жизни, проявление себя как личности! А мой основной принцип работы с клиентами очень прост – я их всех люблю!

Я одеваю не только иностранцев, есть у меня и русские клиентки. Моя коллекция представлена и в родном Благовещенске, – в магазине ТТ. К сожалению, сейчас небольшие временные трудности с доставкой коллекций в Россию, но как только границы откроют, я смогу порадовать наших женщин новыми дизайнами.

Кстати, в Китае есть поговорка: «Время перемен – время возможностей!» Я считаю, что для дизайнеров одежды настал наиболее благоприятный период: конкуренты сами ушли с рынка, ниши свободные – нужно их занимать, заполнять потребностями клиентов. Думаю, что многие покупатели сегодня поддержат российского производителя. Поэтому время перемен – это время проявлять свои таланты и углубляться в работу.

Умение передавать знания тоже в какой-то мере талант. А успехи учеников я считаю своим успехом. Преподавать дизайн я начала 20 лет назад в университете Raffles в Пекине. Потом я решила делиться своими знаниями с русскоязычными студентами, так родился онлайн-проект Fashion Workshop. Это образовательная платформа для онлайн-обучения дизайну одежды. Там представлены различные курсы для всех желающих заниматься шитьем – от начинающих до опытных дизайнеров. Главная цель моей школы – передать действительно необходимые знания и опыт, которые ученик сможет применить в работе.

Любые изменения в жизни, так или иначе, отражаются на человеке. Повлияли ли на меня переезд из Благовещенска? В какой-то мере да, но не радикально. Если бы я не уехала, все равно однозначно стала бы дизайнером. Может быть не в таком формате и не в таких масштабах, но переезд на выбор моей профессии никак не повлиял.

Несмотря на то, что я уже много лет не живу в Благовещенске, все же считаю себя сугубо провинциалкой. Люблю наш тихий уютный город, всегда с удовольствием приезжаю в гости, у меня тут замечательные друзья, знакомые и коллеги, с которыми я всегда рада встрече. С нетерпением жду открытия границ, чтобы снова побывать в Благовещенске!





## ЮЛИЯ И КОНСТАНТИН МИТРОФАНОВЫ

Владельцы франшизы  
Militaryzone

Текст: Павел Егоров



*Лазертаг – это командная военно-тактическая игра нового поколения с использованием безопасного лазерного оружия и сенсоров, фиксирующих попадания. Играть можно везде и всем: взрослые командный дух поднимут, а дети еще и элемент воспитания получают. В Благовещенске одними из первых организаторов лазертаг-игр стали Юлия и Константин Митрофановы.*

**Юлия:** Кто кого в семье втянул в игру? Можно сказать, Костя. Все получилось, наверное, предсказуемо, но все же спонтанно. Пожившись, мы начали потихоньку искать подходящую нишу для своего бизнеса. На 4-м курсе института я забеременела, и у Кости мозг начал работать в несколько раз быстрее. И в один из вечеров он показал мне сайт завода-изготовителя лазертаг-оборудования: «Хочу развиваться в этом». Страшновато было – сбережений никаких, взяли кредит.

Костя всегда увлекался оружием и прикладной системой самообороны. Он в то время регулярно играл в хардбол. Поэтому лазертаг был смежной тематикой. Ну а я решила его поддержать, и уже на 9-м месяце беременности доблестно помогала ему клеить по городу рекламные листовки нашего клуба «Лазертаг28».

Мы, конечно, не первые лазертаговцы в Благовещенске, но у тех, первых, видимо, что-то пошло не так. А, получив свое оборудование, мы вообще на какое-то время стали единственными. Но, как сказал один человек; монополия – страшная вещь. Поэтому мы даже благодарны конкурентам, ведь всегда есть, к чему стремиться!

Мне самой интересен лазертаг: и как игра, и как спорт. Хотя именно поиграла я в него не сразу – все-таки 2 декрета у меня прошло за время становления нашей компании! Кстати, ей в этом году исполняется 10 лет – одногодки с нашей старшей дочерью. Ох уж она в восторге от игры! И в нашей секции уже занимается. И младшая уже тянуться начинает!

Нас многие могут спросить, как мы выдерживаем вместе 24/7: и на работе, и дома. Да и многие боятся семейный бизнес вести. А нас семейное дело спланирует еще больше.

**Константин:** Мы давно сформировали свою цель и к ней неуклонно идем, и дело свое мы изначально планировали на долгие годы.

**Юлия:** Кроме того, мы разделили обязанности: Костя заведует технической частью, следит за качеством, игровыми и

тренировочными процессами – мы являемся руководителями АНО «Федерация военно-тактических игр Амурской области», в которой дети занимаются лазертагом профессионально. Я же взяла на себя маркетинг, коммерцию, общение с клиентами.

**Константин:** Многих в такой сфере, как военно-тактические игры, особенно интересует, какое образование имеют лазертаг-инструкторы. Дело в том, что этот вид деятельности еще слишком молод, чтобы быть, скажем так, отдельной учебной дисциплиной. Он, можно сказать, развивался вместе с нами по всей стране. Но главные критерии для наших сотрудников – педагогическое образование и пройденная военная служба. Все это у наших инструкторов есть. Естественно, мы очень требовательны к технике безопасности. Наконец, мы активно продвигаем культуру обращения с оружием, подчеркиваем, что нельзя сравнивать военно-тактическую игру и реальные боевые действия.

Кроме того, мы все больше углубляемся в воспитание детей, чтобы показать, какая реальная жизнь, что есть мораль, история, какие-то традиции, которые нужно сохранять в себе.

**Юлия:** Сейчас мы уже запатентовали как товарный знак проект наших тактических пространств «Милитаризона». И теперь продвигаем нашу франшизу в другие города.

Кроме того, страстно хотим сделать лазертаг видом спорта и присваивать спортивные разряды призерам. Второе наше детище – военно-спортивный лагерь, в котором уже 5 лет проводим соответствующие смены – 21 день круглосуточно, только для мальчиков, которые проходят мощную подготовку: изучают рукопашный бой, прикладную систему самообороны, топографию, оказание доврачебной помощи. А по окончании курса – ночная сценарная игра, обычно с 21 на 22 июня – практически до рассвета. Это особое чувство – видеть, как дети растут, развиваются прямо на наших глазах. Развивается и программа нашего лагеря, совершенствуясь, усложняясь.





ОЛЕСЯ  
РАЛЬНИКОВАОснователь и руководитель  
бьюти - центра Body Sculptor<sup>1</sup>

Текст: Ольга Кирей



*Она работала на госслужбе, но мечтала о другом. Чтобы осуществить свою мечту, вместо отпуска посещала обучающие форумы, а вечерами постигала мастерство косметолога. Благовещенской бизнес-леди Олеся Ральниковой за 4 года удалось не только поменять сферу деятельности, но и создать один из популярных в городе бьюти-центров.*

**Б**олее 15 лет я отработала на госслужбе. Я мечтала об этой работе и была счастлива как ребенок, когда мне удалось устроиться. Это в первую очередь активная работа, которая позволяла мне общаться с интересными людьми. Плюс, она дала мне много необходимых навыков, которые пригодились мне в будущем: я приобрела стрессоустойчивость и определенную закалку.

Однажды я поняла, что мне стало неинтересно и скучно. Надо было что-то менять. Мне хотелось такой работы, которая приносила бы не только доход, но и удовольствие, свободу выбора...

Вселенная меня услышала. Я стала гостем мероприятия, где были незнакомые мне люди, они все рассказывали о себе, о своих достижениях, о своем бизнесе в бьюти-индустрии и не только. Тут меня осенило: нужно действовать, ведь я тоже всегда мечтала об этом – приносить людям пользу, делать привлекательнее нашу прекрасную половину человечества!

Я амбициозна! Если что-то решила, значит так и будет! Для осуществления мечты мне нужны были новые знания. На тот момент моя работа на госслужбе продолжалась. Чтобы стать ближе к цели, я начала использовать отпуск. Пока все ездили за границу, я училась в Санкт-Петербурге, Москве, Хабаровске и в других городах. У меня несколько образований, одно из которых – медицинское. Это дало мне возможность глубже осваивать косметологию.

Сначала я принимала клиентов у себя дома, благо условия позволяли. Желающих было много. Причем изначально это была история не про заработок, а про опыт. Бросить официальную работу я пока не решалась, было страшно. Боялась, что новое занятие попросту не будет приносить мне стабильный доход.

Первые результаты были ошеломительными. Я делала корректирующий массаж по новым методикам, после пройденных курсов мы сравнивали фотографии – до и после – и поражались: клиентки уменьшались в объемах на два и более размера.

Когда я только начинала вести бизнес, мне пришлось столкнуться с чередой неудач. Я это связываю со своей, на тот момент, неопытностью. Но слава богу, что

возле меня всегда были люди на которых я могла положиться. Общими усилиями сложности мы преодолели. Но именно сложности мне придали сил для того, чтобы работать в два раза усерднее!

В какой-то момент я поняла, что уже не могу в одиночку справиться, а количество желающих росло с каждым днем! Пригласила помощницу, обучила всему, что знаю, и арендовала свой первый кабинет.

Через некоторое время мы уже и вдвоем перестали справляться. Я арендовала еще один кабинет и начала собирать команду, обучать новых сотрудников, покупать инновационное оборудование. Постепенно Body Sculptor разросся до коллектива в 15 человек. Работа кипела уже не в двух, а сразу в четырех кабинетах. Параллельно я занималась разработкой эффективных комбинированных программ для коррекции фигуры, которых не было в нашем городе. Ох, если бы вы знали, сколько конкурентов бесплатно обучилось в моей, на то время, еще студии. А сегодня мое детище – это уже полноценный ЦЕНТР, которым я очень горжусь!

Я постоянно развиваюсь. Для этого я бываю на различных семинарах, выставках, обучении. Очень люблю посещать INTERCHARM<sup>2</sup> Professional в Москве – это международная выставка профессиональной косметики и оборудования для салонов красоты, с которой привозила и привожу новое оборудование и новые знания.

Меня сложно назвать строгим руководителем, но иногда могу «зубы показать». Те, кто давно со мной работают, уже по глазам понимают, если что-то не так. Но в целом могу с уверенностью сказать, что мне везет с сотрудниками! Моя команда – это МОИ люди, настоящие профессионалы своего дела! Я люблю их и восхищаюсь каждым из них.

Я – женщина и прекрасно понимаю желание стать красивее, стройнее, моложе! XXI век – это эпоха больших возможностей. Моя задача поделиться ими с другими людьми, сделать их радостней, лучше. Я испытываю огромное наслаждение и удовлетворение, когда вижу счастливые лица наших клиентов. Это очень вдохновляет.

Желаю всем не останавливаться на достигнутом, верить в свой успех и достигать достойных вас высот! Всем мира и любви!





Фото: Денис Русаков





HANEL

YVES SAINT LAURENT  
haute couture  
CATWALK

YVES SAINT LAURENT  
haute couture  
CATWALK

Dresses  
At Fashion

КАТЕРИНА  
ПОРШУКОВА

Визажист, стилист фотосессий

Текст: Нина Семенова



*Фотосессии Катерины всегда невероятно стильные и красивые. А тем, кто вдохновляется ее фото, она может помочь. Ведь Катерина Поршукова – визажист и стилист фотосессий. Она признается: «Хочу, чтобы как можно больше девушек взглянули на себя с другой стороны и были открыты к экспериментам, перестали бояться!»*

**У**читель иностранных языков – моя первая профессия, она традиционная, понятная людям. А вот организатор съемок – это уже необычно. Обе профессии творческие, но в первой мне не хватало движения, в хорошем смысле «суеты». Раньше я часто была моделью у визажистов, с этого и начался путь к моей нынешней специализации. Позже сама стала заниматься макияжем, но этого мне было мало. Я даже не могла сфотографировать свою модель для портфолио, потому что без прически это выглядело незаконченно. Освоила легкие укладки. А около трех лет назад начала давать рекомендации своим моделям в какой одежде прийти на макияж. И решила, что нужно работать над образом в целом, потому что мы привыкли смотреть на общую картинку, а не отдельно на макияж, укладку или, например, платье.

Макияж, прическа и одежда неразрывно связаны между собой, все должно быть в гармонии друг с другом, а если убрать что-то одно, красивого цельного образа уже не получится. Вспомните себя в примерочных, когда мимоходом забегаете в магазин и примеряете «то самое платье»! А волосы в это время не уложены, примяты шапкой, макияжа ноль. И платье-то не сядет идеально. То ли дело, когда все детали образа проработаны.

Часто клиентки не знают, что надеть на фотосессию, и приходится помогать им с выбором. Я не только консультирую их в этом. Сейчас у меня уже есть образы, которые могу предоставить для съемки.

Профессия эта редкая только у нас в городе, так как нет богатого выбора одежды, очень многое приходится заказывать, что сильно усложняет задачу. Но вещи иногда можно сделать своими руками. Я за творчество в любом его проявлении! И уже сейчас мои услуги очень востребованы. Но пока еще мало кто знает, что можно обратиться к профессионалу, который подготовит тебя к съемке полностью. И рекомендациями которого ты потом будешь пользоваться каждый день и чувствовать себя по-новому красивой и стильной.

Многие фотографы включают в свою работу и услуги стилиста, с некоторыми я уже в команде. Кроме того, сейчас развиваюсь в направлении удаленной работы, ведь разбирать гардеробы можно и онлайн. Зачастую нам надоедает своя одежда, но, если взять и соединить вместе две вещи, которые, как нам кажется, не сочетаются между собой, на фото можно

получить крутой результат.

Профессионально изучила искусство макияжа, ну а дальше – только тренировка. Постоянно развиваю свою насмотренность – много зарубежных блогеров, недели мод, картинки, фотографии. Все это дает результат, плюс у меня есть вкус. В итоге клиенты, обратившись ко мне, говорят, что это взаимодействие их только заряжает.

В школы, которые выпускают стилистов, я не очень верю, как и в типажи романтиков-драматиков. Желая, чтобы люди носили только то, что хотят, не люблю в этом правила.

Мечтаю научиться азам шитья, на съемку не всегда нужна полноценная вещь, зачастую лишь ее образ. Пока только могу дать идею, за воплощением которой приходится время от времени обращаться к профессионалам.

Моя цель – заслужить доверие клиента. Если обращается ко мне, значит полагается на меня на 100%, без сомнений. Хочу, чтобы как можно больше девушек взглянули на себя с другой стороны и были открыты к экспериментам, перестали бояться. Я, кстати, всегда говорю об этом, когда делаю кому-нибудь макияж, даю рекомендации по повседневному макияжу и стилю. Видимо, учить у меня в крови.

В каждую съемку я вкладываю душу и эмоции, поэтому все они любимые. Когда клиент остается доволен и пишет отзыв, такая съемка сразу становится особенной по-своему. Среди своих фотосессий, тем более, каждая любимая, ведь в каких образах я только ни была! Проживаешь и оставляешь в памяти каждую.

Наш город полон красивых людей, это отмечают мои знакомые, которые приезжают сюда из других городов, и я сама это вижу. Девушки любят ухаживать за собой, делать макияж, наряжаться. И это замечательное отличие маленького компактного города – у нас есть время на утренние сборы. Это очень здорово, но мало креатива и экспериментов.

В Благовещенске мне не хватает свободы. Я часто ловлю на себе взгляды, например, когда летом иду по улице в ботинках, но мне все равно, что подумают другие. Хочу, чтобы люди носили то, что хотят, вне зависимости от моды, погоды, цвета.

Поэтому я не устану повторять девушкам и, со страниц проекта, всем горожанам: не бойтесь быть разными, самими собой, не бойтесь нравиться или не нравиться людям! Не бойтесь быть яркими, запоминающимися, необычными, свободными в своем выборе!







*«С помощью видео, – утверждает Никита Хрянин, – можно показать то, чего в жизни не увидишь». Фанатично относясь к своему делу, молодой режиссер добился немалых успехов. А дальше только больше.*

## НИКИТА ХРЯНИН

Режиссер

**В**идео я начал заниматься с 12 лет. Родители привезли из Китая любительскую камеру Sony, с которой я не расставался. Мне нравилось, что в видео можно показать то, чего не увидишь в жизни: создать концепцию своего мира и передать ее зрителю.

Первые съемки – это смешные ролики моих друзей из хореографического ансамбля «Ровесники». Вроде и дурачились, но именно это был первый опыт съемки и монтажа. Что касается последнего, я очень хотел освоить эту технологию, а для этого нужны были программы. Но в то время, в 2012-2014 годах, у нас дома интернета не было. Поэтому я, какось, воровал у соседей Wi-Fi, чтобы скачивать видеоуроки и сами программы. Меня ничто не останавливало в стремлении развиваться!

Поступив в АмГУ в 2018 году по направлению туризм, я, тем не менее, твердо знал, что видео для меня – это навсегда. В будущем планирую штурмовать профессию кинорежиссера, например, в Московской школе кино. Кстати, мне уже удалось успешно пройти онлайн-курсы по видеосъемке и монтажу в очень авторитетной Мастерской Исаева.

Ну а в АмГУ на первых порах я набивал руку на съемках разных университетских мероприятий, благо их было много. Новым этапом моего развития стал конкурс видеороликов. Тогда удалось взять первое место, а через год другой клип «АмГУ | Cadillac» даже попал в городские новости, на YouTube набрал более 5000 просмотров (и продолжает набирать).

Третий клип, на песню «Судьба-злодейка» амурского исполнителя Devimental<sup>1</sup> (Арсений Леонов), считаю самой сильной, масштабной и серьезной работой. Процесс был максимально сложным: подбор рабочей команды с заключением договоров, актеры, постпродакшн. Работа над клипом заняла полгода, при том что съемки длились всего два дня.

В 2021 году ребята из танцевального коллектива Red Fox<sup>2</sup> предложили мне снять ролик для известного в стране музыканта и саунд-продюсера, основателя музыкального проекта «ДЕТИ RAVE<sup>3</sup>» Ильи Буркова. Это видео на официальном канале Ильи набрало около 300 тысяч просмотров.

Я занимаюсь полным производством видеоконтента: от процесса подготовки до финальной цветокоррекции. В моем арсенале свыше 10 рекламных работ, все

разные. Я сотрудничал с некоторыми известными в городе компаниями. Например, для пиццерии создал 15-секундную анимацию, которая транслируется до сих пор, даже на уличных экранах. Делал видео гастробару, сети репетиторских центров, промо-ролик Сергею Матросову – резиденту шоу «Про жарка» на ТНТ, амурскому отделению крупнейшего банка России, анимационный ролик для провайдера цифровых услуг и сервисов.

В моей работе пока идет период всеядности, но хочется в дальнейшем снять что-то документальное, попробовать в коротком метре и, конечно, в большом игровом кино.

Мои работы уже получили некоторые оценки. Я являюсь победителем благовещенских конкурсов видеопроектов (с документальным фильмом «Жизнь за кулисами» об ансамбле «Ровесники»), призером Сибирского фестиваля социальной рекламы (с короткометражкой «Ты не один»), участником творческого чемпионата Artmasters<sup>4</sup> в компетенции «Клипмейкер» (занял 34 место среди 400 участников по всей России).

Вообще, работа с видео нелегкая: на монтаж одного ролика может уйти 2-3 месяца, на постпродакшн – до полугода. Я очень серьезно к этому отношусь, поэтому, если требуется, могу собрать команду специалистов из разных уголков страны для работы с контентом.

Первые деньги на видео я заработал в 16 лет на заказе для рэпера. Тогда получил за работу 200 рублей. Но в целом, на видео, конечно, очень хорошо можно зарабатывать, скажем, от 10 тысяч до полумиллиона рублей в месяц. Вопрос в том, сколько ты готов взять клиентов.

Анализируя развитие видеоиндустрии в Благовещенске, я вижу, что в последние три года у нас снимают на довольно крутом уровне. Но ребятам нужна конкуренция, иначе развития не будет.

Вопрос переезда в будущем в более крупный город для меня, уверен, неизбежен. Когда в своем городе становится тесно, когда понимаешь, что сделал все, что мог, планку, конечно, надо повышать. Но, повторяю, лишь при осознании того, что здесь ты выжал абсолютный максимум.

Безусловно, Благовещенск для меня – родной город. Здесь было все: и первые заказы видео, и ребята, давшие мне невероятный толчок для развития. Дмитрий Гизатулин, Артем Агонен, Геннадий Алдухов, Борис Калько – на них я всегда буду равняться, держать их в памяти.





ИРИНА  
ГЛАЗКОВА

Тренер по фейсбилдингу



*Помолодеть без уколов и скальпеля? Может, умеет, практикует тренер по фейсбилдингу Ирина Глазкова. Маму двоих детей так ошеломил успех своего эксперимента, что она стала учить этому других.*

Четыре года назад, находясь во втором декретном отпуске, я заметила, что мое лицо и утром, и вечером выглядит одинаково. То есть отдых моей коже уже не помогал, пропала свежесть, появились морщины. Мне было всего 29 лет, и, естественно, я стала искать способы исправить ситуацию.

Первое, что пришло мне в голову – омоложение с помощью инъекций. Однако, волею случая мне попала информация о фейсбилдинге – комплексе упражнений для лица, благодаря которому можно замедлить возрастные изменения без обращения к косметологу или хирургу.

Я попробовала упражнения, они оказались очень эффективными. Также мне понравилась философия гимнастики для лица: экологичность, безопасность, невмешательство. Процесс настолько захватывающий, что сразу же пришло решение получить более глубокие знания. Я прошла обучение на тренера. Так, что теперь я помогаю не только себе, но и многим другим женщинам по всей стране.

Мне интересно развиваться в двух направлениях этой науки: естественное омоложение и работа с женским здоровьем (подготовка к родам и восстановление после, коррекция проблем мышц тазового дна).

По мере того, как росло количество моих клиентов, появилось твердое убеждение, что позволить себе такие процедуры может, наверное, любая. И результат не заставит себя ждать. В моей практике были случаи, когда эффект от фейсбилдинга был настолько хорош, что женщины отменяли уже запланированные пластические операции.

Получается, что мои клиентки достигали заветного результата: видели в отражении помолодевшее подтянутое лицо, а бонусом еще получали сэкономленные на хирурге деньги и отсутствие долгого, а подчас и болезненного послеоперационного периода.

Для того, чтобы делать гимнастику для лица, с тренером достаточно заниматься онлайн. Мы вместе подбираем комплекс упражнений, который борется с самыми разными проблемами, будь то неровный цвет лица или снизившийся тургор кожи. За 5-10 минут в день можно добиться серьезного прогресса.

После повышения квалификации я также практикую метод структурно-пластического омоложения тела. Эта работа ведется только в массажном кабинете по специально разработанным протоколам,

исходя из данных человека. Мы ищем причинно-следственные связи, чтобы бороться с первоисточником проблемы.

В процессе задействованы все структуры лица и тела: крепления мышц, фасциальная ткань, кожа и другие. Все это дает колоссальный эффект омоложения и гармонизации всего организма.

Возможно, кого-то может удивить тот факт, что причиной образования глубоких складок на лбу может быть не только привычка хмуриться, но и, например, неправильная постановка стоп. А второй подбородок не всегда «растет» от сладостей. Его назойливому присутствию порой способствует сутулость.

Так вот исправить эти первоисточники старения под силу структурно-пластическому омоложению, которое включает много техник. Например, если у человека большой живот, я применяю абдоминальную. Она позволяет убрать объемы жировой ткани и лишнюю жидкость, задействовать мышцы, которые не работают.

Один важный нюанс: я не держу свои знания под семью печатями. Так после посещения моего кабинета человек получает набор практических упражнений, которые позволят ему ухаживать за собой в домашних условиях, выполнять оздоравливающие процедуры.

Более того, опыт в сфере фейсбилдинга позволил мне разработать свою марку полезной вспомогательной продукции: подушки, сон на которых избавит кожу от заломов, валика, восстанавливающего рост человека, и набора банок для самомассажа.

Возможно, кто-то возразит, что подобных «девайсов» пруд пруди на разных маркетплейсах. Но чтобы все это помогло, а не вредило, мне пришлось долго экспериментировать, подбирая лучшие материалы и надежных производителей. Потому что здоровье – тот ресурс, который безусловно необходим каждому. Особенно сейчас.

События в стране и мире то и дело пытаются выбить у нас почву из-под ног. И сейчас, как никогда, важно оставаться максимально наполненными, чтобы делиться своими силами с родными и близкими нам людьми. А это, как ни крути, не получится сделать без здоровья.

Так и получается, что чтобы жить, а не выживать, адекватно реагировать на все, что происходит вокруг, нужно заботиться о себе. Порой для этого нужно не так много.





# НАТАЛЬЯ ВЕТРОВА

Руководитель онлайн-школы  
дизайна и визуала в соцсетях

Текст: Юлия Ожегова



*Можно ли построить карьеру и заработать несколько миллионов рублей во время декретного отпуска? Да! Своим примером это доказывает Наталья Ветрова – эксперт по визуальному оформлению социальных сетей, руководитель онлайн-школы и молодая мама.*

**Р**абота – мое главное увлечение, которое позволяет полностью реализовать творческие и креативные задачи.

Я учитель и предприниматель, помогаю женщинам в России и странах СНГ обрести собственный доход, изменить мышление и жизнь. В этом мире нет ничего невозможного, и лучшего достойна каждая.

Визуал – это упаковка для бизнеса. Он помогает продавать на более высокие чеки, любая реклама работает лучше, и люди с легкостью подписываются на аккаунт. Благодаря красивому и понятному визуалу, вы можете вызвать доверие у клиентов, а доверие – равно продажи.

В моем портфолио работа по оформлению профиля топового маркетолога из Беларуси Марты Коронкевич и участие в ее проекте в роли спикера. Кстати, именно курс Марты по маркетингу я проходила еще в самом начале своего пути. В Благовещенске моими клиентами были салоны брендовой одежды, магазин косметики ручной работы, ведущие представители бьюти-индустрии.

Творчество со мной с детства. За плечами художественная школа, обучение в колледже по специальности «архитектор», факультет промышленного и гражданского строительства в университете и несколько лет работы дизайнером интерьеров. Три года назад, в декрете, я занялась продвижением аккаунтов, но вскоре поняла, что мне интересен не весь цикл работы SMM-специалиста, а только оформление аккаунтов, то есть визуал. Так я начала прокачиваться в этой сфере.

Параллельно я развивала свой экспертный блог, и мне начали поступать запросы на обучение методике. Свой первый курс в феврале 2021 года я запускала одна, без команды. Муж вечерами играл с дочкой, а я записывала уроки, ночью их монтировала и писала новые материалы для курса. Результаты учеников первого потока просто взорвали рынок визуала, и следующий поток был уже намного масштабнее. У меня появилась небольшая команда: кураторы курса и технический специалист.

Я задала определенные тренды – мои визуалы и визуалы моих клиентов стали все чаще копировать, иногда даже один в один.

За год наша команда заработала более 6 миллионов рублей. Мои обучающие программы прошло более 1200 человек из России, Беларуси, Казахстана, Украины, Германии, Франции, Израиля, Польши. Мои ученицы – русскоговорящие

девушки и женщины, но есть запросы на выпуск курса и для англоязычной аудитории. Пока я этого не сделала, но записала в планы на будущее.

Представьте две коробки конфет. Одна в обычной бумажной упаковке, непривлекательной и непонятной, вторая – яркая, с изображением вкусовых ассоциаций. Какую вы купите? Думаю, ответ очевиден. Так же и с соцсетями. Мы выбираем и покупаем у тех, кто нам понятен, а значит, красивые соцсети нужны всем, кто хочет продавать.

Визуал жив и будет жить всегда, даже несмотря на то, что соцсети сегодня штормит из стороны в сторону. Но именно сейчас визуализаторы работают с удвоенной силой и только растут в доходе, помогая осваивать и оформлять новые площадки.

Я продолжаю работать со всеми популярными соцсетями и жду реализации российских соцсетей. Сейчас их несколько, но лидирующей пока нет. Все меняется каждый день, прогнозировать будущее очень сложно, но в любом случае мы все адаптируемся к новым реалиям. Будем и дальше работать и зарабатывать.

Мой уникальный глубокий курс стоит дорого, я работала над ним больше года. Но все, кто его прошел, говорят, что он не просто про визуал. Мы упаковываем смыслы в зрительные образы, изучаем конкурентов и целевую аудиторию, определяем архетипы клиента, подбираем цветовую гамму профиля и создаем визуальную концепцию. Я также обучаю организации съемочного процесса и подготовке подробного техзадания на съемку. Из готовых фотографий собираем ленту – в ход идут дизайнерские приемы, эффекты, фишки; оформляем хайлайтс, шапку профиля и аватар. Вся проделанная работа оформляется в брэндбук.

Я достигла многого: стала известной в сфере инфобизнеса, меня часто приглашают спикером на другие курсы. Недавно написала статью для электронного журнала TV Brics\* о трендах визуала 2022 года. В планах масштабирование своей онлайн-школы.

Моя главная миссия – совершенствовать сферу инфобизнеса, проявлять заботу и сервис по отношению к клиентам и ученикам, создавать понятные и качественные продукты. Хочу стать более известной именно в Благовещенске и планирую провести в родном городе полезные обучающие конференции и нетворкинги.





НАТАЛЬЯ  
ПЕТРОВА

Владелец магазина женской одежды Labella<sup>1</sup>, автор бренда ByNati<sup>2</sup>

Текст: Юлия Ожегова



*Путь к успеху у каждого свой, часто он тернист и исполосован личными переживаниями. Не отступила и не сломалась Наталья Петрова – владелица шоурумов в Благовещенске и Москве, многодетная мама, которая научилась принимать испытания как вызов и превратила собственную слабость в дело всей жизни.*

**Я** настоящий шопоголик, но именно благодаря этой страсти работа с одеждой стала главным делом моей жизни.

В какой-то момент я крепко «подсела» на торговую интернет-площадку Китая, и с тех пор ни дня не проходило без покупок ненужных мне вещей. В декретном отпуске я придумала, как обратить эту слабость в полезное дело: создала страничку в социальных сетях и начала принимать заказы. Так зародился маленький магазин на дому, который со временем набирал обороты, и появились первые довольные клиенты.

Мои офлайн-магазины открыты в Благовещенске и Москве, больше года бренд ByNati представлен на маркетплейсе Wildberries. Концепция – доступные цены и лучший сервис для наших клиентов, доброе, ненавязчивое и приветливое отношение к каждому. Конечно, когда компания растет, увеличиваются и статьи расходов, достаточно тяжело удерживать свои идейные позиции, не поднимать цены, не сокращать штат. Но мы непрерывно работаем над всеми, даже малейшими, отклонениями, благодаря чему растем и меняемся в лучшую сторону.

Каждый человек по своей природе уникален, и правильно подобранная одежда подчеркивает индивидуальность и придает уверенность в себе. Я стараюсь одевать людей стильно и красиво и держать сервис на высшем уровне, чего бы мне это ни стоило. В этом и есть мое предназначение.

Непростое время воспринимаю как вызов: люблю подобного рода испытания! Они всегда держат в тонусе, заставляют мозг работать, искать новые пути развития, обучаться, развивать себя и свою команду. В такие периоды открывается второе дыхание, и это обычно приводит к росту.

Просчитать все невозможно. Какими бы обдуманно ни были шаги, трудности все равно неизбежны, но без них невозможен и рост. Собственные ошибки и промахи – это самые лучшие учителя, которые дают нам бесценный опыт. Главное, стараться их не повторять!

Отдых я могу устроить себе в любой момент, все волшебство в делегировании. Я не могу быть отличницей во всех рабочих и домашних моментах. Очень важно находить правильных людей для передачи определенной работы, на это порой уходит очень много времени и сил.

В моей жизни произошло много значительных событий, которые изменили мировоззрение и сделали меня такой, какая я есть сегодня. Я родилась в прекрасном Благовещенске, несколько лет прожила в Гуанчжоу, где и поддалась шопоголизму – трудно устоять, если вокруг множество магазинов, рынков и огромный выбор по привлекательным ценам. Затем последовал переезд с незнающим языком мужем-иностранцем и двумя детьми в Россию, бесконечная суэта с оформлением документов, тяжелобольная мама и магазин, приносящий одни убытки. Это было жуткое время, все лежало на моих плечах. Когда мамы не стало, моя жизнь перевернулась с ног на голову. Горестно было от того, что в то время я даже не могла купить ей лекарства. Тогда я начала усиленно работать в соцсетях, полтора года непрерывно подписывалась на людей и днем, и ночью, в магазине, в автобусе, и вскоре это принесло первые плоды.

Я мама троих детей, воспитываю их одна, но хочу сказать, что это далеко не патовая ситуация в жизни женщины. Нельзя опускать руки, ведь сдать все проще всего и никогда не поздно, а вот продолжить идти дальше – это сила. Важно окружение: в самых бедственных положениях я не потерплю рядом с собой нытиков и нагнетателей ситуации, даже если ими будут самые близкие люди. Я живу насыщенной жизнью, занимаюсь любимым делом и не забываю о себе: танцы, тренировки, лыжи, бильярд, тренинги и мастер-классы. Познавать новое – это так здорово!

В планах развитие собственного бренда ByNati, открытие новых магазинов, упаковка и продажа франшизы; параллельно размышляю над запуском детского направления. Очень хочется, чтобы красивый женский бизнес не требовал огромных инвестиций, стал доступнее и понятнее, над этим и будем работать в ближайшее время.





ЕЛЕНА  
СОЛОВЬЕВАХудожественный руководитель  
студии танца «Траффик»

Текст: Юлия Ожегова



*Елена Соловьева  
много лет умудрялась  
совмещать службу в  
полиции и руководство  
танцевальным  
коллективом.  
Подполковник  
внутренней службы в  
отставке признается,  
что танцы – это любовь  
всей жизни и личная  
внутренняя свобода.*

**Т**анцы в моей жизни появились в детстве и не оставляли меня никогда. В школьные годы занималась в ансамбле «Ровесники», в институте танцевала в студенческом коллективе. Отучившись на учителя русского языка и литературы, начала работу в Инспекции по делам несовершеннолетних, но даже там продолжала танцевать.

Полиция – это правильное время и правильный выбор, яркий эпизод в моей истории. Я понимала, что помогаю людям становиться на верный путь, что в нашей помощи действительно нуждаются. Мы буквально вытаскивали детей из пропасти, не давая им упасть, помогали их родителям. С полицией меня связали долгие 27 лет, я вышла на пенсию в звании подполковника внутренней службы и благодарна судьбе за этот период в жизни.

Вопреки стереотипам, людям в погонах не чуждо творчество. В органах внутренних дел часто проходили конкурсы художественной самодеятельности, в которых мы участвовали, выезжали на гастроли в Москву и другие города. Долгие годы во мне уживаются две крайности: с одной стороны – строгость и законность, с другой – творчество и стихия танца. И это сочетание создает гармоничную личность.

Во время службы в полиции ушла в декретный отпуск, но хотелось чем-то заниматься, заявить о себе на большой сцене, и мы создали молодежный танцевальный коллектив «Ассорти». Как раз тогда в Благовещенске открылся Общественно-культурный центр, пришла идея создать что-то абсолютно новое, чего еще не было в городе: танцы со смыслом, танцы-истории, над которыми нужно думать. Мы предложили свою идею и стали коллективом ОКЦ. Назвали себя «Траффик» – уличное движение. Просто открыли словарь и выбрали слово, которое понравилось. Мы обычные ребята, уличное движение нам близко – мы все время куда-то стремимся, бежим, не стоим на месте.

В Благовещенске много творческих коллективов, город и область живут и творят. Если в жизни есть место культуре и искусству, значит, не все так плохо, а наши люди – с сердцем и душой. Думаю, у каждого танцевального коллектива свой почерк. Мы рассказываем истории. Все наши танцы – маленькие события со своими сюжетными линиями, над которыми зритель задумывается и делает выводы.

Мы и дальше развиваемся в этом направлении. У нас есть и детский, и взрослый коллектив – наши бывшие выпускники и ребята из других коллективов. Понятно, что удержать взрослую группу непросто: у всех свои семьи, работа и сильнейшая нехватка времени, но мы стараемся.

Я человек-катастрофа, вечно все забываю, в моей голове живет куча всяких идей и историй, и потому я не совсем собрана. Честно пытаюсь с этим бороться, завожу 150 блокнотов, даже пытаюсь их вести, но потом все теряю, а записанные планы рушатся. Считается, что неорганизованные люди вряд ли смогут создать что-то большое и удержать это. Главное, рядом со мной есть те, на кого можно положиться в форс-мажорных ситуациях.

Моя дочь Анна – мое вдохновение. Хореограф-постановщик международного класса, она работает с известными артистами на больших площадках нашей страны. Глядя на нее, и я учусь двигаться вперед к своей цели и мечте, понимаю, как нужно жить и работать, быть легкой на подъем и дорожить каждой секундой своей жизни.

Я бы жила путешествиями из города в город, если бы такая возможность была. Обожаю открывать новые города, это дает возможность думать, появляться новым идеям, общаться с удивительными людьми. Путешествия – лучшее, что есть в нашей жизни. Очень хочется быть человеком мира, не зная границ, любоваться красотой планеты. Время быстротечно, нужно уметь наслаждаться им.

По духу мне близка Италия, одна из самых любимых стран – Япония. Но особая точка на карте, место моей силы – Питер. Каждый раз возвращаюсь туда, чтобы восстановиться и обрести себя. Безусловно, всегда хочется возвращаться домой, в Благовещенск, но и познавать новое – тоже.

Моя миссия – делать наш город ярче, добрее, создавать хорошее настроение. Жизнь становится немного лучше, если люди улыбаются. Хочу помочь детям прикоснуться к искусству. Если ребенок творец и любит трудиться, он никогда не станет плохим человеком... Я надеюсь.

Танцы делают нас свободными, учат страдать, общаться, выражать свои мысли красивым языком тела. Главное, чтобы не заканчивались идеи. Осуществляя одну мечту, нужно найти десять новых ей взамен. Творите, живите, читайте, танцуйте, и пусть ваши мечты и желания не иссякают!





# ДМИТРИЙ ЕВСЕЕВ

Директор  
«Универмага братьев  
Платоновых»

Текст: Павел Егоров



*Легендарный благовещенский магазин «Товары для дома» с 1 января 2022 года стал «Универмагом братьев Платоновых». И со стороны его владельцев это довольно смело – прежний бренд наверняка еще не скоро отпустит горожан.*

**В** смене названия мы очень тонко пытаемся совместить прошлое – нашу историю – с современностью. Если говорить проще, главная наша задача – стать благовещенским ГУМом... Каждый житель и гость города должен обязательно посетить три места: набережную Амура, Триумфальную арку и «Универмаг братьев Платоновых».

Бренду «Товары для дома» около 30 лет, но история предприятия намного глубже. Это и момент основания в 1899 году известным иркутским купцом Чуриным и братьями Платоновыми, и статус главного универмага в советский период, и, наконец, зарождение, собственно, «Товаров для дома» после распада Советского Союза. С точки зрения сегментности это наименование нас крепко загоняло в рамки. При этом прошлое предприятия намного насыщенной, и такой маркетинговый ход, как смена названия, позволил нам расширить границы своей деятельности. Кроме того, новый сильный бренд эффективен и в коммерческом плане – более привлекателен для партнеров и арендаторов. Все это вместе и есть сила маркетинга!

Если говорить в целом не только о развитии магазина, но и о развитии города, то сейчас наше общество в начале пути. Мы только начинаем любить то место, где родились, любить те районы, где прошло наше детство, думать о будущем, где проведем свою старость. История – это осознанная форма заботы и любви к тому месту, которое тебе дорого! Люблю Благовещенск всем сердцем!

Очень хочется, к примеру, создать небольшую арт-улицу в центре города с рекламными вывесками в стиле царской России. Еще одна мечта – воссоздать аутентичную копию «Амурского базара», находившегося некогда в районе современного ЦУМа. Красивые деревянные торговые ряды с интересными архитектурными формами в стиле деревянного зодчества стали бы прекрасным дополнением атмосферы нашего города. Наде-

юсь, эти задумки со временем осуществятся!

Также удастся, конечно, благодаря неравнодушному отношению общественности и администрации, существенно продвинуться в вопросе реновации первого исторического Вознесенского кладбища города, где покоятся отцы-основатели Благовещенска.

Но все-таки, как бы мы ни любили свой край, настоящее развитие и личностный рост дает только прогрессивное окружение. Многого дать в этом плане может только столица, где сконцентрирована вся прогрессивная мысль страны. Люди учатся друг у друга, нарабатывают скиллы, впитывают новые технологии. Мое мнение: должна быть госпрограмма по перенятию этого опыта из столичной агломерации – месяц – год, и возвращение молодых людей с новым видением к себе на малую родину.

Немало споров и об облике Благовещенска в будущем: как он будет/ может/ должен выглядеть. Не стоит выбирать только черное или белое, во всем важен консенсус. У нас крайне мало исторических зданий, и важно беречь каждое. Да, найти настоящие архитектурные шедевры сложно, но это лучше вырастающих на их месте обезличенных многоэтажек. Исторический центр – душа нашего города, и он должен быть сохранен! И современность, настоящая, прогрессивная (не сараи, облепленные сайдингом), обязательно найдет свое место!

Вообще, очень важно, чтобы каждый был на своем месте, и чтобы к созданию облика будущего привлекались талантливые люди. И тогда, я убежден, мы получим действительно гениальный план застройки города. И наша набережная (вместе со зданиями, которые ее окружают) не уступит соседям ни на йоту по своему великолепию!



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

(4162) . \*Монако. Реклама. ЛО-28-01-001053 от 7 августа 2014



КЛИНИКА КОСМЕТОЛОГИИ ПОЛНОГО ЦИКЛА

• Инъекции • Аппараты • Эстетика

**Нам доверяют уже 10 лет!**

Благовещенск,  
ул. Островского, 58, 2 этаж

**34-55-55**





## Отдых на берегу реки Зоя

Предлагаем в аренду:

• коттедж • всесезонные беседки • шатры

У нас можно отметить день рождения,  
свадьбу, корпоратив или просто  
отдохнуть своей компанией!



г. Благовещенск,  
мкр. Астрахановка, ул. Павленко, 7/3  
+7 (924) 841-28 28



## ЛЮБОВЬ КРУПКИНА (ФЕДОРОВА)

Руководитель семейного салона  
красоты «Чуб & Челка»

Текст: Юлия Ожегова



*Молодая мама способна свернуть горы: десять лет назад начался стремительный бег к успеху руководителя семейного салона красоты Любови Крупкиной. Свой первый миллион она заработала, рисуя пейзажи на ногтях в северном поселке, а теперь намерена покорять олимпы бьюти-индустрии в мегаполисах.*

**В** девятнадцать лет я буквально ворвалась в бьюти-индустрию. Моей дочери на тот момент было уже два года. Детонатором стала потеря любимого человека: я вдруг осознала, что никто нас с ребенком содержать не будет, и начала активно работать.

В стрессовой ситуации мозг и тело переходят в режим выживания, и человек способен генерировать потрясающие идеи. Тогда я жила в Верхнезейске. Мастеров ногтевого сервиса в нашем маленьком поселке не было, женщины ездили за красивым маникюром в Тынду. Я решила заниматься ногтями, и это оказался судьбоносный выбор. Конечно же, на меня обрушился шквал клиентов.

Свой первый миллион я заработала в девятнадцать лет. Отдавала деньги родителям, дважды в год ездила на учебу в Благовещенск: освоила шугаринг, депиляцию, перманентный макияж, наращивание ресниц и все, что только было можно. Я обучилась практически всем специальностям в бьюти-индустрии.

Первый салон в Благовещенске открывали вместе с двумя другими мастерами в 2015 году. Спустя два года, я поняла, что хочу и могу работать одна, и открыла детскую парикмахерскую «Чуб & Челка». Папы и мамы наших маленьких клиентов тоже стали просить подстричь их, так незаметно мы превратились в семейную студию и продолжали расти. Название я решила сохранить.

Три кита моей студии: профессионализм мастеров, сервис и забота о клиенте. Мы максимально открыты и доброжелательны, встречаем гостей с улыбкой и хорошим настроением, угощаем кофе и завариваем чай. У нас нет долгого ожидания в очереди, так как в смену выходит много мастеров.

За пять лет наши помещения разрослись с 30 до 130 «квадратов»: парикмахерский зал, шесть арендных кабинетов для бьюти-мастеров и отдельная кухня для персонала. Каждый день семейную студию посещает от 30 до 70 человек – 1200-

1500 клиентов в месяц. Это внушительные цифры для Благовещенска.

Собрать команду профессионалов очень сложно. В начале пути мы принимали всех, но сейчас я подбираю сотрудников тщательно, оценивая не только уровень мастерства, но и личностные качества. Наш коллектив большой: семь парикмахеров, управляющий, бухгалтеры и SMM-специалисты.

Год живу с семьей в Краснодаре и веду бизнес удаленно. За это время мы колоссально выросли, а я смогла заниматься тем, чем действительно должна. Нет никаких сложностей, я смогла подстроиться под эту ситуацию, поэтому максимально все автоматизировала, в любой момент могу зайти в программу и узнать, какие услуги оказаны, каким был средний чек, слежу за отзывами клиентов. Планерки проходят в Zoom, так даже удобнее – сотрудникам не нужно ехать в салон, чтобы встретиться.

Мне хорошо везде, где кипит жизнь. Благовещенск устраивал полностью, я активно занималась делом и детьми, здесь остались мои родители и друзья, но решение о переезде принял муж.

Сейчас я бы не стала открывать вторую точку в Благовещенске – рынок бьюти-индустрии давно перенасыщен. Масштабироваться, безусловно, нужно, но не в маленьких городах. Скорее всего, еще одна моя семейная студия красоты появится в Краснодаре или Питере.

Всех сейчас немного лихорадит от ценовой политики. Стоимость всего расходного материала выросла в разы. Мы до последнего держим прайс на прежнем уровне и ищем альтернативу импортным товарам среди российских производителей.

Я открывала бизнес на накопленные деньги, не займы, не в кредит. Никому не быть должным – в этом, считаю, секрет успеха. Тем, кто только делает первые шаги, советую обязательно просчитать все цифры, рентабельность, объем рынка. Совсем не лишними будут поддержка профессионалов и обучение в бизнес-школе. Важно запастись знаниями и не начинать на одном энтузиазме.





ЕВГЕНИЯ  
ЛИТВИНЕНКО

Идейный вдохновитель и  
руководитель проекта  
«Event\* декоратор», мама, жена,  
хозяйка двух собак.



*От цветочных букетов до огромных павильонов со сложными конструкциями и невероятным декором. Такой путь прошла Евгения Литвиненко – создатель проекта «Event декоратор». Сейчас ее работа – это не только свадьбы и дни рождения, но и масштабные городские проекты.*

С самого детства я поняла, что жить не могу без творчества. Мои родители привили мне желание делать что-то своими руками: шить, рисовать, мастерить. Большая часть этих умений помогает и сейчас. Во время обучения в ДальГАУ я начала работать в цветочном салоне, это сильно увлекло, и я решила остаться. В 2008 году в Благовещенске проходил конкурс «Флорист года», в котором я заняла первое место. Я решила, что нужно двигаться дальше. И вот в 2010 году в Москве получила профильное образование флориста. Именно там я узнала, что такое крутые свадебные декоры. Вернулась в город с горящими глазами, но не решилась начинать дело в одиночку.

Через год в нашем городе открыли центр свадебного сервиса. Я уговорила директора цветочного салона, в котором работала на тот момент, поучаствовать в работе данного центра. Так и случились мои первые свадьбы: мы начали наращивать оборот, вводить что-то новое. Помню, стоимость первого декора составила семь тысяч рублей – тогда это казалось большим переломом. После нескольких лет работы я ушла в декретный отпуск. В моей голове снова появились мысли открыть что-то свое, так как мне всегда хотелось свободы и творчества. И вот в 2015 году я основала проект «Event декоратор», который веду до сих пор. За эти годы масштаб вырос, образовалась команда: у нас есть штатный флорист, ребята-монтажники и я, как руководитель и создатель идей и проектов.

Начинали мы со свадебного декора, но потом пришли другие запросы. Нас стали узнавать на рынке, мы расширили свои возможности, бесконечно обучаясь у лучших декораторов России, изучая новые материалы, нарабатывая опыт. Нас увидели компании и организации более крупные, выходящие из частного сегмента. В

2020 году был самый большой проект – открытие новой очереди ГПЗ. Мы застраивали огромный павильон в 300 квадратных метров для того, чтобы принять там официальную делегацию.

Постепенно мы начали плотно работать с другими крупными организациями. Оформляли русско-китайскую ярмарку, студии для онлайн-трансляций, мероприятия Амурской областной филармонии, АОДНТ. В 2020 году мы строили студию для Роскосмоса на базе АмГУ. Среди наших клиентов известный салон меха и кожи и некоторые рестораны города. Долгосрочно мы работаем с сетью цветочных салонов «Оранж», которым каждый Новый год устраиваем сказку.

«Event декоратор» – это проект, который несет в себе возможность показать людям нашего города, что можно делать по-другому, интереснее и масштабнее. В чем наш успех? Я думаю, в мечтах, которые я превращаю в цели. Для меня безумно важно, чтобы клиенты доверяли нам, поэтому мы делаем все возможное для этого: узнаем их запросы и потребности, предлагаем разные идеи, чтобы получить действительно интересный результат. Сейчас мы ввели бюджетное направление, чтобы помогать в организации небольших свадеб, камерных мероприятий.

Работая уже такое большое количество времени в нашем небольшом городе, я понимаю и стараюсь поддерживать такую идею и мысль у команды: главное – это репутация. У нас нет ни одного шанса кинуть на нее тень. Любой заказ всегда важен, каждый клиент должен быть понят и услышан.

Для нас масштабность – это не только большие застройки и тонны флористики на свадьбе. Это скорее про глубину идеи. В каждый проект хочется вложить особую черту, которая будет отличать одно мероприятие от другого.





# ЯНА ШИШИНА

Директор департамента  
кредитного анализа банка

Текст: Ольга Макарова



*Директор департамента кредитного анализа банка Яна Шишина курирует проекты по кредитованию для юридических лиц. В подчинении у этой хрупкой девушки кредитные аналитики в различных регионах нашей страны. Но Яна считает, что в работе гендерный подход не корректен. Важна не физическая сила, а сила интеллекта, знаний, компетенций и опыта. А самое главное – сплоченная работа команды на пользу клиента, с обязательным учетом интересов банка.*

Лорд моего детства и юности – Райчихинск. В 1990-е годы он мало чем уступал Благовещенску. У меня была отличная школа с большим стадионом, где я участвовала в соревнованиях по легкой атлетике и занимала призовые места. Счастливые школьные годы пролетели быстро, и нужно было переезжать в Благовещенск для дальнейшего обучения. Выбор пал на ДальГАУ. По первому образованию я инженер-технолог. По окончании вуза у меня было перспективное предложение о работе в Хабаровске. Но жизнь преподносит свои сюрпризы. Я встретила любовь своей жизни и осталась в Благовещенске. Работала в сфере торговли. Через год стала начальником группы учета в одной из первых сетей супермаркетов в Амурской области. Здесь я первый раз столкнулась с формированием финансовых потоков бизнеса. И поняла, что это очень интересно. Мне захотелось не только разбираться в этих потоках, но и иметь возможность влиять на них. Так я приняла решение поступать на экономический факультет АМГУ.

Обучение заканчивалось и нужно было принимать решение, в какую область финансов идти дальше. И снова вмешалась судьба. Мне поступило предложение от подруги пройти собеседование в банке на должность кредитного эксперта по кредитованию юридических лиц. И я его успешно прошла. Все в новой работе было очень интересно – аналитика, расчеты, модель бизнеса, общение с клиентом. Как следствие, пришло понимание, что выбор сделан правильно. Это мое!

Я трудоголик! С первых дней работы не замечала времени, всегда отдавала и отдаю много энергии любимому делу. С самого начала у меня все быстро и хорошо получалось. Я никогда не перестаю учиться, повышать свой профессиональный уровень и, в силу своих способностей и умений, передаю опыт и знания другим. Руководство замечало и высоко оценивало мою работу. Результат – успешное развитие карьеры. После кредитного эксперта я стала андеррайтером по кредитным проектам и верифицировала сделки. Затем была должность руководителя кредитного подразделения и начальника отдела малого и среднего бизнеса. Я была заместителем управляющего региональным отделением в другом банке. И вот новое предложение: меня пригласили возглавить большую вновь созданную

структуру кредитных аналитиков в банке, который представлен в 16 регионах России.

В настоящее время развитие любого бизнеса практически невозможно без кредита. Оформлять частные займы вместо кредитов всегда опаснее и дороже. Банк же работает открыто, всегда видны ценовые параметры сделки, в договоре прописываются все условия, в случае форс-мажора банк идет навстречу бизнесу и реструктуризирует кредит. Поэтому бояться не нужно.

После выдачи кредита дальнейший мониторинг обязателен. У клиентов возникают вопросы и новые потребности в финансировании. Поэтому мы всегда работаем в контакте с предпринимателями. В моей практике было достаточно много примеров успешного вклада кредитных средств в дело. Это не редкость, а скорее закономерность.

Расхожая фраза «Клиент всегда прав» применима и к нашей работе. Для меня важно определить потребности клиента, чтобы удовлетворить их с максимальной пользой, в идеале – даже превзойти ожидания.

Мой секрет – верить в себя и свои силы, верить в людей, которые меня окружают. Я всегда поддерживаю свою команду девизом: «Мы обречены на успех!» А вот в успешном совмещении работы и семьи заслуга моего мужа, он моя поддержка и опора, за что ему огромная благодарность.

Ритм моей работы запредельный, но выходные принадлежат мне и моей семье. В эти дни идет полное отключение от работы: я мама, жена, подруга. Мы очень любим встречаться с друзьями, выезжать на природу или просто гулять по красивой набережной Благовещенска. С хобби у меня как-то не сложилось, но я очень люблю читать или слушать аудиокниги в машине или во время домашних дел.

Кризис – это всегда стресс, как психологический, так и финансовый. Поэтому первое, что я могу посоветовать предпринимателям: успокоиться. Важно рассмотреть варианты оптимизации бизнеса. Кризис – это время активных. Необходимо искать альтернативные источники сбыта своей продукции и поставщиков товаров, или открывать новую ветвь в бизнесе. Под лежащий камень вода не течет. Часто кризис дает толчок к тем действиям, которые мы боялись сделать. Ранее это могло быть выбором, а сейчас – необходимостью.





АННА  
ТЮРИНА

Художник

Текст: Ольга Макарова



*В Благовещенске ходит легенда: все, что рисует художница Анна Тюрина, сбывается. Сама автор признается, что не знает, как это работает. Но уверена, что должна искренне верить в то, что рисует. А главный секрет ее мастерства – ощущать кураж от процесса.*

**Я** рисовала всегда, сколько себя помню. При этом у меня никогда не было мысли, что вырасту и стану художником.

В детстве я ходила на кружки по рисованию, окончила художественную школу, Благовещенский педагогический колледж № 2 по специальности учитель ИЗО и черчения, потом отучилась в АмГУ на дизайнера костюма. И думала, что буду преподавать или заниматься дизайном одежды. Но потом, в какой-то момент, просто решила быть художником.

Помню, что почувствовала в то время, когда в АмГУ участвовала в выставках студентов и преподавателей кафедры дизайна. Мне нравилось новое приятное необычное ощущение, когда люди смотрят на мои картины. Окончив университет, я продолжила рисовать для себя, а однажды просто предложила работы в художественный салон. И мою картину купили за несколько дней. Я решила нарисовать еще. Ощущение того, что кому-то может нравиться то, что я рисую, стало во мне крепнуть.

У меня, как у художника, есть свой узнаваемый стиль: носатые девочки, коттики, птички, цветочки-горошки. Мои картины – это отражение меня. С годами стиль мой не так изменился, а вот темы, которые я поднимаю в картинах, трансформируются. Все зависит от того, что происходит в моей жизни. Есть, конечно, темы, которые всегда в моем творчестве идут красной нитью – это море и космос. Море – потому что я всегда хочу на море, а звезды – это любовь из детства к фантастике Кира Булычева. От моих картин всегда веет теплом, они вызывают ощущение детства, доброты, сказочности. Они этим наполнены.

И всегда на моих картинах носатые девочки. Как я пришла к их написанию? Оба мои образования предполагают классическую живопись. Во время обучения этим персонажам негде было проявиться. В вузе мы много рисовали фэшн-графики: длинноногих девушек в красивых платьях, и я начала хулиганить, экспериментировать, искать. Мои фэшн-девушки со временем стали немного носатыми и лохматыми, с забавными глазами или губами. Затем в журнале Vogue я увидела картины с пухлыми и носатыми человечками Евгении Гапчинской. Ее живопись реалистична, но персонажи стилизованные. И я тоже захотела так рисовать.

Чтобы мои картины вызывали отклик у зрителя, я сама должна быть наполнена эмоциями в момент рисования. Поэтому я стараюсь черпать их вне мастерской: гуляю, встречаюсь с интересными людьми, участвую в новых проектах.

Мои картины живут в разных городах России, в Америке, Европе, Китае, по разным уголкам нашей страны в частных домашних коллекциях. Когда были открыты границы, я с удовольствием участвовала в международных выставках. Например, в российско-китайской выставке культуры и искусства в Хэйхэ, в международной выставке «ЭКСПО» в Харбине. Я побывала в Испании на выставке подарков и сувениров INTERGIFT\*. В 2020 году мои картины ездили в Шанхай на крупнейшую азиатскую выставку культуры и искусства. Вообще, в локдаун я рванула в тур по Амурской области. Выставлялась в Белогорске, Свободном, Талакане, планирую участвовать в онлайн-выставках.

А в мае у меня стартует международный проект «Китай, я соскучилась!» Я договорилась со своим другом, китайским фотографом, о том, чтобы совместить его снимки и моих персонажей. Получилось больше 30 интересных работ. На открытие будет телемост с Хэйхэ. Потом я придумаю, как офлайн выставить всю эту красоту в Хэйхэ и других городах.

Вообще, я, как художник, очень чутко чувствую связь с местом, где я живу. Я чувствую себя именно благовещенским, амурским художником. При этом я думаю, что в нашем городе все же не хватает искусства, того, которое бросается в глаза на улицах, в графике на стенах, в вывесках, креативных названиях. У нас в городе много художников с академическим рисованием, и не хватает искусства «с безуминкой».

Независимо от того, будет мне это приносить доход или нет, я все равно буду рисовать. Если не смогу позволить себе дорогие холсты и краски, буду рисовать на том, что есть. Потому что коммерческая часть моего дела всегда на втором месте, это, конечно, важно, но не первостепенно. Я считаю, что художник должен быть искренним в своих работах, я в этом чувствую свою миссию, и это дает мне сил. Иметь свое призвание, любимое дело, которым горюшь, – это очень важно. Это то, что спасает в любых жизненных ситуациях.







*Если человек горит своим делом, то никакие границы и расстояния ему не помеха. Это доказала Оксана Чернова, основавшая три бренда для нейл-мастеров. О ней и ее продукции знают далеко за пределами России.*

## ОКСАНА ЧЕРНОВА

Генеральный директор сети компаний, автор и создатель брендов Art Stile professional, Stronge и Double Stamping\*

Я много где была, много видела и могу сказать, что Благовещенск для меня особенный город. Я живу здесь всего 10 лет, но понимаю, что таких людей, как здесь, не встретишь больше ни в одном регионе страны. Дальневосточники самые искренние и доброжелательные. Эту черту нашего характера подмечают и ценят в любом уголке России.

Наверное, любовь к этому месту стала одной из точек личного роста – я была первой в Амурской области, кто решил начать собственное производство материалов для мастеров нейл-индустрии. Отработав много лет преподавателем в этой сфере, я ощущала острую нехватку хорошей продукции.

Поэтому захотелось сделать что-то свое, высокое по качеству и доступное по цене. И вот, больше семи лет назад мечта стала реальностью – появился мой бренд Art Stile. Сейчас эта марка зарекомендовала себя далеко за пределами России, потому что она воплощает в себе все самые современные тенденции.

Следом появилась продукция Stronge. Это серия эконом-лаков не только для профессионалов, но и для начинающих мастеров. Смысл ее создания в том, чтобы выпускать покрытия в маленьких форматах. А слоган гласит, что качество Stronge выше цены.

Успех этой марки подтверждает тот факт, что она достаточно быстро заняла одну ступень с Art Stile. Нам на руку сыграло сарафанное радио, которое разносило молву о наших маленьких флакончиках с достойным содержанием.

Примерно два года назад в нейл-индустрию вернулась мода на экспресс-дизайн, идеологии которого отвечает стемпинг. Вообще, технология переноса рисунка с пластины на ноготь очень старая, но в последнее время она получила вторую жизнь.

И когда стемпинг с триумфом вновь занял свои позиции, мы решили дать мастерам возможность работать с этой техникой со всеми возможными условиями. Так появилась серия пластин, лаков и аксессуаров Double Stamping. Надо признать, что она дала нам глоток свежего воздуха, поддержала и еще раз напомнила о других наших брендах.

Приятно, что и дома нас оценили. Сначала мы сами открыли свой представительский магазин в Благовещенске, а со

временем к поддержке наших брендов присоединились и земляки. Например, популяризацией всех трех линеек занимается Ольга Размаева – основатель одного из крупнейших в Амурской области учебных центров для нейл-мастеров.

Логичным последствием нашего успеха стало появление на российском рынке брендов-двойников. Их создателей сложно упрекнуть в желании добиться такого же успеха. Я отношусь к этому хорошо, потому что всем нам удалось найти свою нишу в бизнесе. Естественно, что мы себя комфортнее чувствуем на Дальнем Востоке. Потому что нам здесь проще с логистикой.

Но, поскольку мы одни из первых, то успели завоевать своих клиентов и в странах СНГ: Казахстан, Киргизия, Республика Беларусь. Те, кто однажды попробовал и оценил наши бренды, остались с нами, даже если порой им приходится довольно долго ждать свои посылочки.

Поэтому для меня конкуренция не повод усомниться в себе, это стимул быть первой во всем, постоянно следить за тенденциями, максимально быстро, но без потери качества внедрять их в свое производство и показывать мастерам преимущества Art Stile, чтобы нас хотели покупать.

Ко всему прочему, своим партнерам мы идем навстречу по многим вопросам: делаем отсрочку платежей, пока идет товар, предоставляем скидку на доставку, беря часть расходов на себя. То есть стараемся поддерживать своих друзей, с которыми нас разделяют тысячи километров.

К счастью, такой подход к сотрудничеству позволил нам сохранить всех наших заказчиков, даже несмотря на пандемию коронавируса, которая подкосила многих. Клиенты не хотят рвать с нами связи, поэтому кто-то просто снизил на некоторое время объемы заказов, но не ушел навсегда, а мы с пониманием отнеслись к ситуации.

Наши бренды сделали себе такое имя, что без каких-либо затрат на рекламу вышли на европейский рынок. Гель-лаки из Амурской области зарубежные мастера презентовали на выставках, где не часто услышишь русскую речь. Последние несколько месяцев из-за политической обстановки в мире этот рынок для нас закрыт. Но мы любим свою работу и верим в лучшее.





АЛЕНА  
БЕЗУГЛАЯ

Поэтесса

Текст: Павел Егоров



*Продавать, скажем,  
табуреты, по сути,  
просто. А как продать  
свой дар стихотворца,  
чтобы и публику  
завоевать, и самому  
остаться поэтом, а не  
мелким ремесленником?*

**Р**ифмовала я с детства. Мое высшее образование – по профилю «русский язык и литература» – куда как логично. Но, видимо, всему свое время: решив пару месяцев подработать в строительном магазине, я застряла там на 8 лет. Вот тогда поэзия и пошла: как-то поздравила коллег стихами – раз, два, а потом появилась идея зарабатывать на этом. Создала сайт, заказы летели со всей страны – интересно, во сколько томов уместились бы эти 15 лет поздравительной работы?

В общем, и людям нравилось, и мне, хотя доход стабильным не был из-за плавающего числа заказов. Но в какой-то момент захотелось расти дальше – выходить в большое искусство, оставить после себя нечто большее, нежели набор поздравлений.

Сперва я разведала, во многом с помощью интернета, жива ли вообще поэзия, кому она интересна, в каких масштабах и формах, добился ли кто-то в настоящее время успеха на этом поприще – именно среди женщин? Таковые нашлись! И оказалось, что сейчас прослеживается даже всплеск интереса к поэзии и в принципе к искусству.

Походила на некоторые культурные мероприятия и поняла, что мне хочется чего-то более современного, стильного, атмосферного, что заинтересует широкий круг зрителей. Первой моей, так сказать, поэтической акцией (люблю перформансы!) были «Стихи в бутылках» – это воплощение мыслей о том, как придать поэзии осязаемые контуры, чтобы ее можно было буквально пощупать? Я ставила в разных местах города бутылки с написанными на бумаге стихами. Далее все трансформировалось в идею общей выставки таких бутылочных посланий, что я и реализовала в рамках очередной «Библионочи». Еще одну большую выставку мы сделали в прошлом году совместно с амурскими художницами – принципиален был именно женский взгляд. Стихи я оформила на стендах, специально пригласив декоратора, а бутылки уже были украшением.

Начала и свои поэтические представления в кофейнях, каких-то арт-пространствах. Выступления раз от раза усложнялись: сперва просто чтение, потом с подключением живой (принципиально!) музыки, которая дает совершенно другое настроение, потом целый пласт со сквозной сюжетной линией, затем с добавлением актеров (мы делали перформанс с благовещенским плейбек-театром). Из этих идей родился в итоге поэтический спектакль под названием «Мужчина с Марса, женщина с Венеры» – о женском и мужском взгляде на любовь. Получился классно! Над ним работала целая команда единомышленников, синтезируя разные виды искусства. Читали мы вдвоем с Захаром Майстренко – поэтом, актером,

режиссером. А дополняли сюжет музыкальные, песенные, танцевальные номера. Особенно мне нравится постоянно видоизменять спектакль, внутри общего каркаса, новыми стихами, песнями и танцами, чтобы это не было закостеневшим действием.

И сейчас мы с ребятами обсуждаем возможность показывать спектакль не только в Благовещенске. Опыт гастролей лично у меня уже есть: возила свое выступление в Хабаровск. Успех мероприятия стимулировал меня продолжить гастроли. Планировала поездки и в другие города Дальнего Востока, но помешала пандемия коронавируса. Вот сейчас хочу возобновить эти поездки. Думаю, и спектакль с нами поедет.

Из поэтических поздравлений я тоже делала нечто большее, чем стихи на заказ. Я проводила целое мероприятие – персональный подарочный поэтический вечер.

Еще одна моя гордость: пробую себя как поэтесса-песенник. На известные мотивы стихи уже писала по заказу, а теперь хочется делать и оригинальные тексты. Пару подобных вещей уже сделали с певицей и музыкантом из Питера Еленой Шаровой. И хочу это продолжать. В моих мечтах ротация таких песен на радио и ТВ. Так что с творческими людьми активно занимаюсь и всегда открыта новым проектам.

Таким образом, выбрав поэзию своей основной деятельностью, я пытаюсь разрушить стереотип о том, что хороший поэт, как правило, бедный. Мне нравится формула личного успеха Ивана Бунина: человека делают счастливым любовь, интересная работа и возможность путешествовать.

А закончить хочу признанием в любви своему родному городу, в котором живет моя семья, где высокое голубое небо, простор, прозрачный воздух, самая красивая набережная, уютные скверики:



*Люблю свой город,  
пусть порой смешны  
Его попытки  
выглядеть солидной.  
В нем чувствую  
движение души,  
Ведь он живой, и мне в  
нем жить не стыдно!*





## ЮЛИЯ ГОВОРКОВА

Владелица студий ногтевой  
эстетики NICE NAILS by  
FISOCHKA\*



*Владелица студий ногтевой эстетики NICE NAILS by FISOCHKA Юлия Говоркова считает, что руки – это визитная карточка каждой женщины. Поэтому любая из них достойна делать качественный маникюр, не нанося урон своему кошельку. А для бьюти-мастеров в нашем городе девушка давно открыла магазин и инструкторские курсы. Но на этом она не останавливается и запускает ребрендинг компании совместно с партнерами из Сочи.*

**В**ы не поверите, но мое профильное образование далеко от бьюти-индустрии: я технолог броидильного производства и виноделия.

В моей семье женщины всегда уделяли особое внимание уходу за собой. Мама с детства прививала мне знание, что женщина должна быть красивой всегда. С этой концепцией и была открыта первая студия в Благовещенске. А желание безукоризненного качества натолкнуло меня на инструкторские курсы.

Мастерам Амурской области я хотела дать возможность обучаться в нашей школе современным и эффективным техникам, выходя на новый уровень качества. У меня было четкое понимание целостности моего проекта, поэтому магазин для нейл-мастеров был открыт, чтобы дать возможность специалистам нашего города работать на качественных материалах и лучшем сертифицированном оборудовании.

Руки – это визитная карточка каждой женщины, а безупречный маникюр украсит и преобразит любые руки. Ухоженная женщина красива и уверена в себе. Я являюсь активным пользователем бьюти-услуг и всегда стараюсь выбрать для себя самое лучшее, что могу себе позволить. Но заметила закономерность: несоответствие соотношения цена-качество. Хотелось дать женщинам нашего города лучшее. А у меня есть все, чтобы дать эту возможность: опыт, философия, концепция и четкое понимание, что нужно каждой женщине. Я увидела все потребности женщин нашего города: безукоризненное качество, доступность и высокий сервис.

Я смогла повлиять в этом вопросе не только на Благовещенск, но и на Краснодарский край. Для меня этот регион коммерчески привлекателен, поэтому я развивалась не только в Амурской области, но и на юге России. Там у меня и моих партнеров сеть студии ногтевой эстетики. Успешный проект, который по достоинству оценили женщины Сочи, Адлера и Краснодара. Четыре салона-студий в сегменте бизнес+ работают уже шестой год.

Мне захотелось привнести философию и концепцию Краснодарского края и в Благовещенск. Поэтому я запустила ребрендинг своей благовещенской студии красоты. В ближайшем времени она будет называться «Студия ногтевой эстетики NICE NAILS by FISOCHKA». Студия войдет в сеть салонов, которые уже успешно работают на юге.

Наш бизнес стоит на трех китах: безукоризненное качество, профессиональная безопасность и пятизвездочный сервис. Как пример, возьмем самую популярную услугу – маникюр с долговременным по-

крытием. Каждая девушка делает его минимум 12 раз в год. Мы заботимся о своих гостях. Поэтому в наш протокол процедуры, помимо стандартных одноразовых расходных материалов (которые при клиенте утилизируются после оказания услуги), безопасного снятия покрытия, безупречного маникюра, качественного покрытия, входит также, в виде комплимента каждому гостю, качественный напиток на выбор. Это капучино/ американо/ латте, любое молоко – безлактозное или альтернативное растительное (фундучное, миндальное, кокосовое) и полезные угощения.

Также абсолютно комплиментарно, с большой любовью к каждой девушке, пришедшей на маникюр, мы делаем фирменные сра-перчатки с питательной маской. Это целый сра-ритуал, который мы привезли в Благовещенск из наших «южных» проектов. А для особых ценителей ухода за собой в нашей сети есть фирменные услуги, которые мы разработали совместно с партнерами из Сочи. Это та же услуга по протоколу компании, но она сопровождается потрясающим массажем ног и заканчивается фирменным сра-ритуалом. Все тонкости рассказывать не буду, вам просто стоит попробовать. Было бы потрясающе, если бы каждая женщина нашего города позволяла себе такую качественную услугу хотя бы раз в месяц.

У нас действительно большая компания, все бизнес-процессы автоматизированы до мелочей, юнит-экономика просчитана с учетом всех колебаний рынка, поэтому кризис на нас сильно не повлиял, а скорее наоборот, открыл новые возможности развития. В такое непростое время мы хотим еще больше порадовать и поддержать женщин. Поэтому наши фирменные сра-перчатки теперь абсолютно бесплатно входят в протокол услуги.

Я считаю, что кризис – это эра развития внутреннего потенциала для нашей страны. Главное, не паниковать. Стараться удерживать цены, если это позволяет ваш бизнес. Я бы порекомендовала коллегам обратить внимание на качественное импортозамещение. Тем самым мы сможем поддержать наших производителей. У нас великая страна, и сейчас нам необходимо объединиться и поддержать друг друга.

А на дальнейшее развитие меня вдохновляет обратная связь от тысячи женщин ежемесячно. Вы даже не представляете, какое удовольствие получает руководитель, читая отзывы с благодарностью за потрясающие проекты. Так же немало важный аспект: мы создаем рабочие места, более 50 профессионалов работают в нашей компании, кормят свои семьи. Для меня это социально значимая миссия!





## ВАЛЕНТИНА КОБЗАРЬ

Член Союза журналистов  
России, автор книг о  
Благовещенске, краевед и  
экскурсовод

Текст: Юлия Ожегова



*Есть ли среди нас те, кто любит Благовещенск с такой же искренностью, как краевед, журналист и писатель Валентина Кобзарь? Городу и его людям посвящены все книги, искания и каждый новый день ее жизни.*



Жагда делиться информацией во мне с детства – в восьмом классе вышли мои первые публикации в приморской газете «Находкинский рабочий». После школы окончила отделение журналистики филфака Дальневосточного государственного университета во Владивостоке и ни разу за все годы не пожалела о своем выборе. Я очень люблю читать, писать и путешествовать, и журналистика гармонично соединяет в себе эти пристрастия.

Мое детство прошло в Находке. Историческая застройка города была представлена бараками, в которых когда-то содержались заключенные. Как вы знаете, бараки красотой не отличаются. Сам город окружен сопками, закрывающими горизонт, с моря часто приходят дожди и туманы. Когда после учебы по распределению я приехала в Благовещенск, он просто поразил меня красивыми старинными зданиями, огромным небом, солнечными днями, массой зелени и слиянием двух рек.

Сведения об истории Благовещенска накапливались по крупицам, годами, а последние лет семь я занимаюсь этим систематически и целенаправленно. В последние десятилетия архивы стали активно открываться, а у меня есть и желание, и возможности, и достаточно опыта, чтобы найти информацию. Сама собой родилась идея рассказать как можно больше о том, что долгое время оставалось неизвестным, а таких пробелов много.

В Благовещенск невозможно не влюбиться, и я в этом не одинока. Много раз замечала, что люди, которые пробыли здесь хотя бы несколько часов, мечтают вернуться. Иногда я и сама удивляюсь, как искренне восторгаются нашим городом гости из других регионов страны.

Источник вдохновения для меня – внутренняя гармония. Она складывается от того, что я живу в прекрасном городе, занимаюсь любимым делом и много путешествую. Мне не сидится на месте, и этим я, наверное, похожа на свою прапрабабушку, которая в 1890 году из Одессы приехала на пароходе в Приморье.

Увлечение историей Благовещенска вылилось в книги. Сейчас их около десяти. Две из них вышли в свет благодаря поддержке муниципальных грантов: книга о путешествии на Дальний Восток Антона Павловича Чехова «Благовещенск. До востребования...» и «Волшебный Благовещенск. Сказки и картинки». Опубликованные статьи сосчитать невозможно, это

и журналистские материалы, и более 30 работ, написанных по темам научно-практических конференций – областных, региональных, российских, международных – по журналистике и краеведению, в которых я регулярно участвую.

Из того, что сделано, особенно греет душу все, что связано с Чеховым. Сорок лет назад я услышала, что Антон Павлович был в Благовещенске. Когда появилась возможность заняться темой вплотную, обнаружила, что его путешествие по Амуру и Шилке – это белое пятно на чеховской карте мира, о нем практически ничего не известно. Мне удалось пройти тем же маршрутом обе реки и Сахалин, собрать значительное количество фактов, свидетельствующих о путешествии писателя по нашим краям. Итогом стала книга, о которой я уже говорила, большое количество выступлений в прессе и перед разными аудиториями.

Что касается достопримечательностей Благовещенска, удивительное и загадочное здание – наш железнодорожный вокзал: у него два совершенно разных фасада. По легенде, вокзал проектировали два архитектора, личности которых неизвестны. Но у меня ощущение, что за этой потрясающей задумкой стоит один человек. История вокзала до сих пор окутана тайной, поэтому, к большому сожалению, она не вошла в книгу «165 историй Благовещенска». Надеюсь, она войдет в следующую книгу, которая будет называться «165 историй Амурской области».

Мое любимое место в Благовещенске? Я не оригинальна: конечно, набережная Амура. Но ей катастрофически не хватает зелени, как и городу в целом. В противовес набережной, которая летом раскаляется как сковорода, кварталы старой застройки между железнодорожным вокзалом и улицей Горького. Там есть очень живописные места. Особенно весной, когда цветет черемуха... Еще одно любимое место – Бурхановка. Я иногда прохожу ее от начала до конца. Однажды даже провела по этому маршруту экскурсию. Вот бы ее облагородить и обустроить прогулочную зону!

Благовещенск – город благословенный. Может быть, оттого, что основали его два совершенно уникальных человека: деятель государственного масштаба Николай Николаевич Муравьев-Амурский и святой Иннокентий.

Все очарование и уют нашего города особенно ясно осознаешь, когда находишься вдали от него. И в любом путешествии для меня лучшие мгновения – возвращение в Благовещенск.





## ЕКАТЕРИНА БРУСОВА

Директор зуботехнической  
лаборатории Dental Workshop\*

Текст: Ольга Макарова



*Директор зуботехнической лаборатории Dental Workshop Екатерина Брусова прошла интересный профессиональный путь пока не начала создавать красивые улыбки. А еще она сама широко улыбается жизни, несмотря на то, что борется со страшным диагнозом. Девушка уверена, любые трудности – это возможности для роста.*

**Я** родилась и выросла в Благовещенске. Всегда была творческим человеком: с 18 лет занималась моделингом. Мне это до сих пор очень нравится – показы, фотосессии, реклама, интервью, конкурсы красоты. Несмотря на то, что я три года проработала в школе моделей преподавателем по фотопозированию, моделинг никогда не был для меня работой.

После школы хотела двигаться по творческому пути: поступать в колледж на учителя рисования. Но родители решили, что мне нужно закончить университет. Поэтому я поступила в АмГУ на юридический факультет и 5 лет проработала по профессии – была начальником юридического отдела в золотодобывающей компании.

В какой-то момент я поняла, что юриспруденция, это не то, чем бы я хотела заниматься всю жизнь, что мне по душе все же творческая работа. И поступила в Амурский медицинский колледж на зубного техника. После окончания колледжа я открыла свою зуботехническую лабораторию и погрузилась в работу. Сейчас я ощущаю себя счастливым человеком, потому что занимаюсь своим делом. Профессия зубного техника – творческая: ты в одном лице и художник, и техник, и скульптор.

Конечно, очень сложно так резко менять свою жизнь: уйти в никуда из успешной профессии, в которой добилась больших высот. Но результат стоит того.

Чтобы совершенствовать свои профессиональные навыки, достичь высокого уровня, я проходила индивидуальное обучение во Владивостоке, в Новосибирске, Екатеринбурге, Москве и Тамбове у лучших зубных техников России. Также я регулярно посещаю конгрессы и симпозиумы, форумы и выставки в нашей стране и за рубежом, например, в Швейцарии, Португалии, Испании.

Я единственный в Амурской области техник-микроскопист, работаю только с безметалловыми материалами, создаю уникальный продукт, такой, что в моей нише просто нет конкуренции. Моя зуботехническая лаборатория работает со стоматологическими клиниками города и области. Поэтому главные принципы ра-

боты – это четкие сроки выполнения заказа, высокое качество и индивидуальный подход. Такое счастье видеть улыбки пациентов, которые ты создаешь собственными руками. Работая, я ощущаю себя счастливой здесь и сейчас.

Полтора года назад мне поставили диагноз – рак молочной железы. В какой-то момент я приняла решение не молчать и подняла эту тему в своих социальных сетях. Во-первых, я поняла, что когда говоришь об этом, становится легче. Во-вторых, я получила поддержку большого количества людей. В-третьих, приобрела много людей, которых сама поддерживаю и мотивирую. Это те, кто столкнулся с таким же диагнозом, которым только поставили его или которые проходят лечение, химию или лучевую терапию.

Когда мне только поставили диагноз, у меня был сильный шок. Меня охватили отчаяние и паника. Я приехала домой и кричала в голос, мне было страшно. Потом прошло какое-то время, я приняла новую реальность и поняла, что хочу жить. А если буду плакать, это мне не поможет.

А лечение рака – это очень дорогое удовольствие. Чтобы жить и лечиться, нужно хорошо зарабатывать. И я вывела свою лабораторию на новый уровень. Это все происходило в период лечения, операций, но у меня не было другого выбора, иначе как действовать. Любые трудности – это возможности для роста. Потому что все у нас в голове.

Мой девиз: никто не знает, что будет завтра, зато у нас есть сегодня. А еще мне нравится выражение моей мамы: «Катя, чем тебе хуже, тем ты должна выглядеть лучше». Так и делаю, сама себя вдохновляю и поддерживаю, потому что у меня есть бесконечная любовь к жизни. А еще меня наполняет то пространство, которое создано моими руками. Это мой дом и моя лаборатория. И я люблю Благовещенск. Я никогда не хотела уехать отсюда навсегда. Были моменты, когда в путешествиях жила некоторое время в других местах. Но всегда с радостью возвращалась домой. Благовещенск – это мой родной город, здесь мои корни, здесь мои родители, мои друзья, мои врачи – моя жизнь здесь и сейчас.



Текст: Яна Мирошниченко

## МАКСИМ ПИСКУН

Пластический хирург, онколог,  
заведующий отделением  
пластической хирургии



*Самое прекрасное в человеке — это индивидуальность, считает амурский пластический хирург Максим Пискун. Несмотря на это, его операции расписаны на 1,5-2 года вперед, а консультации на 6-12 месяцев. Даже без рекламы, благодаря сарафанному радио, не останавливается поток его пациентов. Нередко люди обращаются не из-за прихоти и желания достичь идеала, а после заболеваний и травм.*

**М**оя альма-матер — Амурская ГМА. Окончив ее с красным дипломом, я прошел двухлетнюю ординатуру по хирургии, почти полтора года которой провел в отделении микрохирургии. Меня привлекла тончайшая работа сотрудников отделения, их мануальное искусство. Затем на два года я уехал в Ярославль, обучался пластической хирургии у профессора Кирилла Павловича Пшениснова. Посещал центральные клиники и учился у лучших. Это был непростой период: я много трудился, дежурил, оперировал и верил, что этот путь не напрасен.

Получив заветный диплом, начал работать в Костроме, к слову, там были прооперированы три пациента из Амурской области, и через два года вернулся в Благовещенск: я понял, что тут мой дом, и я тут нужен. В родном городе карьера стремительно пошла вверх.

На сегодняшний день, я довольно молодой пластический хирург, но, имея 7-летний самостоятельный стаж, обладаю уникальным опытом. Как «уездный доктор», я получаю разнообразную практику и не имею границ внутри своей специальности. Ежегодно мне доверяются порядка 450 пациентов. Но количество операций существенно выше, так как очень часто они носят сочетанный характер. На данный момент я работаю заведующим отделением пластической хирургии в частной клинике и являюсь ведущим специалистом Амурской области в своей сфере.

Приоритет для меня — оставаться доктором, а не «менеджером по красоте», поэтому, в том числе, я работаю в отделении онкологии груди в государственной больнице. Финансовая составляющая тут мизерная, зато удовлетворение и самоуважение сложно переоценить. С докторами отделения мы развиваем такое важное направление, как восстановление груди после онкологического лечения. Это длительная сложная работа, но она очень востребована.

Я считаю, что неприемлемо заниматься только «эстетикой», так как, к сожалению, часто пластическую хирургию воспринимают как сферу услуг. Но любая хирургия требует огромного уважения и серьезного отношения, в моих силах повысить престиж специальности в глазах коллег и пациентов.

«Не навреди»: бывает, потенциальный пациент настаивает, что ему пластическая операция крайне необходима, но если я, как профессионал, вижу, что это не так, и результат операции будет оценен не только по форме носа, груди и так далее, а по критериям: «стал ли любить сильнее близкий человек», «стал ли пациент успешнее и счастливее» и прочим «нехирургическим» ожиданиям, то лучше отказать. Один из принципов успешной работы пластического хирурга — суметь отказать «не своему» пациенту. В последнее время я стал делать это все чаще.

Хирург, не любящий свое ремесло, — один из самых несчастных людей на земле. Я человек счастливый. Свою работу люблю за ее многогранность, могу оперировать практически на любой части тела, и каждый раз задача нетривиальна. Могу создавать эстетику, могу помогать здоровью, могу замещать то, что было унесено какими-то болезнями или травмами. В этом плане пластическая хирургия — огромное поле для творчества.

Но любая хирургия, безусловно, стрессовая. И каким бы выдержанным человеком любой врач не был, внутри он все-равно переживает за каждого пациента, ведь это колоссальная ответственность. Когда у нас на операционном столе лежит пациентка, я всегда помню, что это чья-то жена, чья-то мама, чей-то самый близкий человек. На каждом вмешательстве нужно сделать 100% того, на что я способен здесь и сейчас.

Для меня ценнейший ресурс на свете — время. Мы, хирурги, очень большое внимание уделяем работе. Даже в выходные часто бываю на перевязках. А в будни мой рабочий день часто заканчивается с закрытием клиники. При таком графике очень важен твой внутренний мир, домашний уют, тепло дома, понимание, что тебя ждут. Я верю, что для жен хирургов в раю есть отдельное место. Быть с таким мужчиной не просто.

Порой на то, чтобы полноценно привести себя в состояние равновесия после тяжелого рабочего дня, попросту не хватает часов в сутках. Поэтому основной способ быть в ресурсе — не уставать и любить свой труд. Я понимаю, что мои руки принадлежат не только мне, они должны принести много добра людям. В основном это амурчане, но довольно часто бывают также гости из соседних и даже дальних регионов, и это здорово.





# РЕГИНА РЫНДИНА

Руководитель сервиса аренды и продажи платьев Yes Dress\* в Благовещенске

Текст: Вера Полякова



*Регина Рындина может преподавать урок любому, кто не умеет позитивно мыслить и не верит, что любимое дело родом из детства может стать прибыльным бизнесом с особой миссией. Девушка уверена, что даже в самое непростое время можно найти повод для праздника.*

**К**огда я задумалась о том, чем хочу заниматься, то все пошло от любви к своему дому и многочисленным хобби: фотография, работа моделью, шитье одежды, участие в показах. Идеальным вариантом было бы все это объединить в общее дело.

И однажды мне попала реклама франшизы сервиса аренды и продажи платьев Yes Dress. Тут же пришло понимание: вот то, что я искала. Я живу во Владивостоке. Так что сначала возникла мысль открыть сервис в Хабаровске. Это было логично по одной простой причине – ближе добираться.

Но сама я родом из города Зея и регулярно ездила в гости к родственникам в столицу региона. Мне подумалось, а чем амурские девушки хуже? Так было решено работать в Благовещенске, потому что хотелось сделать что-то хорошее для своей родины. А Yes Dress действительно дарит невероятные эмоции.

В первую очередь – это красота, в которой можно раствориться, примеряя платье хоть целый день под присмотром опытных стилистов, которые готовы дать ценный совет. А в это время тебя будут угощать разными напитками.

Второе – это удобство. Можно ведь не только платье по душе выбрать, но и собрать полный образ. У нас есть beauty-зона, где могут работать визажисты и стилисты по прическам. Так что необходимость переезжать с точки на точку от одного мастера к другому, а потом еще и за нарядом, отпадает.

Третье – возможность устроить свою вечеринку или фотосессию в Yes Dress. Стильный интерьер позволяет сделать что-то неординарное. Опыт проведения и скромных, и масштабных мероприятий у нас также есть. Так что: добро пожаловать!

Вообще, я никогда не сомневалась в том, что у меня все получится. Когда я только купила франшизу (это был конец зимы 2020 года), начиналась пандемия. Было еще ничего не понятно про COVID-19. Что это? Как это будет влиять на нашу жизнь?

Мы с мужем прилетели в Благовещенск и начали делать ремонт, стараясь не фокусироваться на плохих новостях. Просто была цель, и мы к ней шли.

В это время вокруг закрывались рестораны, ужесточались антиковидные меры. Тем не менее, люди все равно продолжали отмечать разные важные события в своей жизни, искали возможности, как это сделать. Так что мы только открылись, а о нас уже все знали, и девушки приходили не просто за платьями, а за настроением.

Что касается ситуации, которая происходит в мире сейчас, то я по-прежнему верю только в хорошее. Повод наряжаться найдется всегда. Это может быть как праздник, так и просто фотосессия. Единственный нюанс – наши платья покупались в разных странах, теперь будем искать поставщиков в России. Но и в этом ничего страшного нет, у нас тоже шьют красивые вещи.

Если сравнивать Yes Dress в Благовещенске с тем, каким он был два года назад, то мы сильно выросли: в разы увеличилось количество нарядов, у нас появилось много друзей. И на этом мы останавливаться не собираемся. Это дорогого стоит – знать, что мое дело помогает девушкам чувствовать себя настоящими королевами.

Управлять Yes Dress на расстоянии, когда я во Владивостоке, а сервис в Благовещенске, достаточно легко. Современные технологии позволяют следить за тем, как идет работа на месте. Да и сотрудников я подобрала так, что на них можно с легкостью положиться.

К слову, в обучение персонала вкладывается очень много сил и знаний. Для меня и для них важно, чтобы каждая наша гостя могла почувствовать позитивную атмосферу нашего сервиса, стать ее частью.

Я благодарна девушкам, которые выбирают нас и доверяют. Я благодарна своей семье, ведь в ней царит атмосфера творчества и любви к своему делу. Мои близкие могут дать полезный совет и всегда рады моему развитию. А самое важное – это их поддержка. Она ведет меня вперед. Так что дальше – больше!





# ЮЛИЯ КОРШУНОВА И ЯНА ЯМАШЕВА

Руководители мехового  
салона Furs House

Текст: Наталья Мамаева



*Яна Ямашева и Юлия Коршунова в 21 год самостоятельно начали вести бизнес в сфере меховой женской одежды и за 5 лет сделали свой магазин Furs House известным в Благовещенске и далеко за его пределами. О том, как вести бизнес вдвоем, чем привлечь своего покупателя на фоне опытных конкурентов, и как важно помочь нуждающимся, они рассказали в нашем проекте.*

**В**двоем мы сила. Каждая из нас – часть этого дела. Создавая наш, теперь уже просторный и красивый салон, мы обе вложили в него часть своей души. Ежедневно мы вдохновляем друг друга, дополняем идеи, понимаем и слышим в нужные моменты, а это важно.

Однозначно мы создали для себя работу мечты. Делаем все сами и получаем от этого огромное удовольствие! Посещаем все выставки, аукционы и бываем на каждой фабрике лично, за 5 лет работы не пропустили ни одного важного события в меховой индустрии. С течением времени и с достаточным количеством набитых шишек мы пришли к главному правилу: важно понимать, что на всех это не работает, это работает только, когда ты многое попробовал и понял, что тебе комфортно именно так.

Так вот, главное – это удовольствие и максимальное доверие.

Мы не можем знать, что будет завтра, поэтому получать удовольствие важно уже сейчас: не пытаться планировать на год вперед, а стараться слышать своего клиента и его потребность сегодня.

Благодаря нашему абсолютному доверию друг к другу и отсутствию секретов никогда не встает проблема наших взаимоотношений, это дает гармонию и приятную атмосферу в магазине. Наши клиенты это чувствуют и отмечают легкость, уют и красоту нашего пространства – для нас это главный комплимент. В нашем салоне очень душевный и простой подход ко всему, а для своих клиентов мы делаем все, что хотели бы для себя.

Нас очень радует, что нет ни одного изделия, которое бы осталось с прошлых сезонов. Это значит, что сегодня мы полностью удовлетворяем желание клиента, и девушки с абсолютно любыми параметрами, от extra small до extra large, с нашей

помощью могут позволить себе быть красивыми, сшить все, что им нравится.

Уже 3 года пытаемся перейти на общепринятую систему работы: с администратором и рабочим телефоном магазина. Но до сих пор лично на связи с клиентами и решаем каждый, даже незначительный момент, сами. Нам всегда можно написать или позвонить и обсудить любой вопрос. Многие покупатели с нами на ты. С одной стороны, это мило, с другой – не профессионально, но мы так чувствуем.

Сначала казалось, что невозможно занять серьезное место рядом с уже опытными в этой сфере людьми. Потом было страшно перейти из онлайн-формата в офлайн. А сегодня мы понимаем, что у каждого салона своя душа. Разумеется, кроме тех, кто бездумно копирует идеи других. В нашем бизнесе важно иметь индивидуальность.

Не всегда за успешным бизнесом молодой девушки стоят богатые родители или муж, мы совершенно не про это. У нас были обычные детский сад и школа, простое, но самое лучшее детство в Белогорске. Родители очень помогли нам с правильными ориентирами, с жизненной позицией и, самое главное, с большой верой в нас.

Надо сказать, что занять место в книге о людях юди города мы должны не как хорошие продавцы. Бизнес нам помогает в очень важном для нас деле. Мы стараемся нести добро всеми возможными способами, напоминать себе и другим, что мы все люди, и у нас есть большое сердце, что помогать легко, и делать это нужно с радостью. Каждая наша благотворительная акция заканчивается слезами радости. Причем не только нашими. Мы счастливы вместе, если так можно сказать. И те, кто не собирался, но вдруг встретил наш пост и поучаствовал, и те, кому мы собрали необходимую сумму. В том, что мы делаем сегодня, и есть кайф, а также наша мотивация на завтра.





AR 10



Cheremnykh



ALL ABOUT  
Everyday



Jewellery



Cheremnykh



Jewellery



Cheremnykh



Svetlana Cheremnykh





ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

\*Бьюти эксперт клиник. Реклама



## МЫ СОЗДАЁМ КРАСОТУ С ЛЮБОВЬЮ

- Современное и эффективное оборудование
- Составление индивидуального плана омоложения
- Нутрициология



г. Благовещенск,  
ул. Политехническая, 144, оф. 2  
+7 (914) 399-36-42

**БЛАГОВЕЩЕНСК**

# БЛАГОВЕЩЕНСК





ДЕКОР

♦ салон интерьера ♦

- ♦ Интерьерная и декоративная краска, штукатурка ♦
- ♦ Обои и Фрески ♦
- ♦ Керамическая плитка ♦
- ♦ Свет ♦

*Для всех, кто любит дизайн, стиль, красивые интерьеры.*



Благовещенск, ул. Октябрьская, 130

+7 (4162) 77-13-77





• МАСТЕРСКАЯ МАССАЖА •

°• Особая энергетика, благодаря которой  
ты забудешь обо всем!

°• Место, где ты зарядишься энергией,  
обретешь гармонию и приумножишь  
уверенность в собственных силах!

°• Место для души, здесь ты сможешь на-  
полниться энергией

ИСПОЛЬЗУЕМ РАЗНООБРАЗНЫЕ РУЧНЫЕ  
ТЕХНИКИ МАССАЖА, А ТАКЖЕ ВЕДЁМ  
ПРОРАБОТКУ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ УРОВНЕ.



Благовещенск, ул. Зейская, 295

+7 (914) 387-07-77



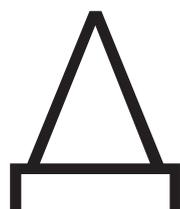
# АЛИНА КУРАЧЕНКО

Руководитель мастерской  
«Место силы»

Текст: Ольга Макарова



*Алина Кураченко привыкла на все смотреть с позитивом. Эта творческая девушка очень любит жизнь во всех ее проявлениях. Она верит в чудеса и не боится мечтать. В начале этого года Алина открыла мастерскую массажа, чтобы каждый благовещенец обрел свое место силы, где ему будет спокойно, и где можно по-настоящему наполниться.*



о того как открыть свое дело, я 14 лет посвящала себя лучшей профессии – материнству. У меня двое детей. Мы с мужем приняли решение, что пока они растут, я буду рядом. Занималась воспитанием, развитием, была погружена в их учебу и творческую жизнь. Вообще у нас очень активная семья. Мы любим путешествовать, посетили 17 стран мира. Знакомство с разными уголками мира очень вдохновляет, а общие интересы сближают. Например, мы с мужем являемся сертифицированными дайверами и получаем невероятное удовольствие от погружения на глубину – у нас их более 60-ти. Ну и в Благовещенске не скучаем. Я очень люблю гостей – раньше, когда дети были поменьше, постоянно проводила дома детские вечеринки. Всегда с радостью собираю у себя родных и близких. Люблю организовывать вкусные застолья и веселые посиделки. Все в моей жизни случается по любви. Именно поэтому давно хотелось открыть дело, которое по-настоящему будет моим любимым. А ведь куда смотришь, туда и идешь.

Я долго была в поиске направления своего дела. Попробовала себя во многих профессиях. С 17 лет начала учиться: прошла различные обучения, касающиеся ухода и массажа лица. Даже в декрете продолжала повышать свои знания. Имею сертификаты, дипломы, подтверждающие мою квалификацию. И сейчас я продолжаю повышать уровень образования – учусь на психолога. И в какой-то момент поняла, что не нужно придумывать ничего нового, нужно просто делать то, что умеешь. Я всегда чувствовала, что смогу реализовать себя в сфере красоты и здоровья. Да и мама с самого детства воспитывала во мне любовь к себе и к окружающим. Так я и определилась с видом деятельности.

Поняла, что хочу, чтобы у меня и у каждого человека на земле было свое место силы – место оздоровления души и тела, место наполнения и расслабления. Мне хотелось подарить такой уголок, в котором люди будут чувствовать подлинное успокоение и умиротворение. Я начала тщательно продумывать план реализации своего желания.

Конечно, не все было гладко. Самой большой трудностью было найти помещение, подходящее моей задумке. Потом был этап ремонта. Мне повезло с командой дизайнеров и с бригадой, которая воплощала все в жизнь. И все, что касалось подбора деталей для интерьера и каждой

мелочи, было в удовольствие. Правда не обошлось без трудностей: были некоторые проблемы с подключением отопления в помещении, потом поднялись цены на некоторые материалы, я буквально дневала и ночевала в студии, чтобы открыться в срок.

Преодолев этот этап, я столкнулась с новым. Как назвать свою студию? Три ночи без сна, с блокнотом и ручкой в руках я подбирала название своего салона – это чуть не свело меня с ума. Я буквально рыдала в подушку от того, что все, что приходило в голову, оказывалось не тем, что мне нужно. Но потом идея просто выстрелила, ведь она лежала на поверхности. Я очень люблю наш город. В каком-то смысле Благовещенск является тем самым местом силы моей жизни. Маленький город с большими возможностями, который стоит на слиянии двух рек. Это место, где я родилась и выросла, где живут мои родные и друзья. Сюда я всегда возвращаюсь с огромным желанием. Ведь это город, где я обрела самое лучшее и ценное в моей жизни. Поэтому, наверное, я решила именно так назвать свое пространство.

Моя мастерская массажа – место, где каждый сможет зарядиться энергией и обрести гармонию, набраться сил, почувствовать себя свободным и счастливым. У нас царит особая энергетика, которую чувствует каждый наш гость. С раннего утра и до самого вечера «Место силы» наполнено теплом и уютом. Исцеляющая атмосфера, свечи, ароматы, свет, расслабляющая музыка – все это поможет отключиться от рабочих будней и насладиться временем в моменте.

Вся проделанная работа дала потрясающий результат, все получилось так, как я задумывала. А еще мне очень повезло с командой. Я счастлива, что мне удалось собрать в одном месте увлеченных своим делом людей. Мы все на одной волне, все как одно целое, стоим плечом к плечу и смотрим в одну сторону. Мы всегда поддерживаем друг друга, и это безумно радует. Очень горжусь своим коллективом, каждый из нас уникальный человек, каждый профессионал в своем деле, с опытом и накопленными знаниями. Мы все такие разные, но очень похожи.

Я благодарна Богу, что в это непростое время, преодолев все трудности, мы открыли двери своим прекрасным любимым клиентам. Поэтому, кто бы что ни говорил, я точно знаю, что если любить жизнь во всех ее проявлениях, любить людей, а главное, гореть тем, чем хочешь заниматься – все получится. Главное, верить.





## ОЛЕСЯ УДОД

Владелица салона  
красоты «Твоя студия»

Текст: Ольга Макарова



*На ста квадратных метрах салона красоты Олеси Удод сегодня трудятся восемь стилистов. А когда-то она начинала свой профессиональный путь с детских стрижек. Поэтому эта девушка, как никто другой, знает, что каким бы долгим и тернистым не был путь к мечте, она того стоит.*

По первому образованию я инженер-технолог. И поступила на технолога не по призванию, а по целевому направлению за отличную учебу в школе. Но уже на пятом курсе поняла, что хочу связать жизнь с творчеством. Несмотря на то, что у меня не было особо опыта, тогда я умела только подстригать челку себе и подругам, все же пошла на парикмахерские курсы в обучающий центр «Город мастеров». Через три месяца получила диплом парикмахера. К открытию своего салона я шла около десяти лет. Мое первое место работы – это детско-семейная студия красоты, куда меня приняли сразу после обучения. В течение четырех лет стригла детей, со временем ко мне стали записываться их мамы, папы, знакомые. Так появилась своя клиентская база. Потом я арендовала место в салоне и стала работать на себя. Спустя еще шесть лет, решила на открытие своей студии.

Три года, как открылась «Твоя студия». Мы специализируемся на стрижках и на окрашивании. Предлагаем обновление имиджа в комплексе, потому что, как правило, меняя или обновляя цвет волос, клиент хочет и подстричься. У нас работают крутые стилисты, которые делают стильные стрижки и окрашивания в сложных техниках.

Я уважаю и люблю всех наших клиентов. Благовещенск – это город современных, свободных, стильных людей. Поэтому мои клиенты делают не только классические стрижки. Они следят за модными тенденциями, но экспрессивных запросов не делают. Они доверяют нам самое важное – свою красоту, поэтому главное в нашей работе – это качество.

Мне очень нравится смотреть на человека и его эмоции, когда он видит свое преображение в зеркале. Это непередаваемое ощущение, это очень заряжает на работу. И вообще, создание красоты, можно сказать, дело моей жизни – мне нравится креативность, творчество. И я никогда не пожалею, что поменяла сферу

деятельности на парикмахерское искусство. Мне нравится работа с людьми, общение – я заряжаюсь от них энергией. И она движет мною в работе.

Правило нашей студии – клиент всегда прав. Он на первом месте, и мы всегда идем ему навстречу. Конечно, могут возникнуть разные ситуации, но мы стараемся решать вопросы в положительном ключе. Мастер всегда должен быть аккуратным и внимательным, первоклассным специалистом. Поэтому повышать свои навыки очень важно.

Для меня работа – это развитие. Даже будучи в декрете, записывала клиенток, с которыми могла справиться за два часа. Ведь в нашей профессии нельзя оставлять практику, иначе потеряешь навык. Сейчас из-за нестабильной экономической ситуации предприниматели ограничены, но нужно стараться оставаться на плаву. Все в наших силах.

Конечно, проще всего закрыть дело, когда становится тяжело. Но это не про меня. Я так поступить не могу, потому что думаю о своих клиентах. Многие из них очень долгое время доверяют мне свою красоту, и я не могу их оставить. И продукты, с которыми мы работаем, подбираются индивидуально каждому. Это эксклюзивные премиальные бренды, которые в нашем городе есть в одном-двух салонах. Сейчас дистрибьюторы поднимают цены на всю продукцию, некоторые делают наценку порядка 50%, но на наших посетителях это сильно не отразится. Стараемся искать выход, не обижать наших клиентов, потому что ценим, уважаем и не хотим их терять.

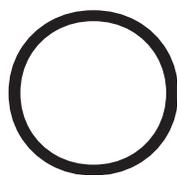
Поэтому я бы хотела пожелать своим коллегам не опускать руки и идти к своей мечте. Я к ней шла долго: от работы в детском салоне до своей студии. Все зависит от нас, наших желаний. Не нужно ждать, что кто-нибудь придет и преподнесет тебе твою мечту на блюдечке, за нее нужно бороться, ведь все в наших руках.





# ОЛЕГ И ЮЛИЯ ЗИБРОВЫ

Создатели и руководители  
компании «Эра здоровья»,  
родители двух замечательных  
сыновей



Одно время мы жили во Владивостоке, там и узнали, что такое микрозелень. Начали изучать эту тему и наткнулись на знаменитого Зеленого Шефа, который проводит онлайн-обучение в этом направлении. Получили необходимые знания и привезли эту тему в Благовещенск. Было страшно, никто в нас не верил, считая, что это не бизнес, что данная продукция будет неинтересна в нашем городе. Но мы поддерживали друг друга, и все получилось.

Сейчас на нашу продукцию есть спрос, потому что очень многие люди стали активно вести здоровый образ жизни. Условно, каждый третий в наше время подходит к вопросу своего здоровья ответственно, занимается спортом. А как многим известно, основа здоровья – это наше питание. Продукция, которую мы производим, помогает нашим клиентам в заботе о себе. Мы занимаемся выращиванием различных видов микрозелени, производством полезных соков пшеницы и сока из ростков горошка. Создали наборы для самостоятельного выращивания микрозелени дома.

Мы нашли себя не только в производстве и продаже своей продукции, но также взаимодействуем с детским технопарком «Кванториум». Все началось с того, что технопарку пришли специальные установки для выращивания растений, они не знали, как воплотить это в какое-то

дело для детей. Мы предложили наши услуги и успешно провели мастер-классы. Детки посадили, вырастили свой урожай на установках и забрали домой. Такие мастер-классы для нас – это одно из любимых занятий, потому что детские эмоции бесценны. Также очень важно с малого возраста приучать молодое поколение к здоровой еде.

Мы работаем с крупными сетями супермаркетов нашего города. Начинать сотрудничать с некоторыми магазинами было сложно, продажи шли тяжело, продукт для многих людей был новый, незнакомый, а для других и вовсе непонятный. Но прошло время, и благодаря нашим усилиям, ситуация стала лучше.

С этого месяца у нас запланировано расширение: мы хотим выращивать экологически чистую зелень на гидропонных установках, а также начать выращивать клубнику. За этот короткий промежуток времени мы принимали участия в национальных премиях, таких как «Бизнес Успех», «Золотой Меркурий». Мы состоим в Торгово-промышленной палате РФ, сотрудничаем с известными блогерами нашего города. Для нас это не просто бизнес, а любимое дело.

Наше название «Эра здоровья» несет в себе огромную силу и смысл! Сити-фермерство – это будущее, это экологически чистая зелень, это новая эра – «Эра здоровья».



*Бизнес для души и правильного питания. Олег и Юлия Зибровы молодые родители и предприниматели, которые в 2021 году создали свою «Эру здоровья». Супруги достигли видимых результатов и не собираются на этом останавливаться: выращивание микрозелени, которая полезна для здоровья, – это только начало их пути к экологичному потреблению.*





# АУРИКА АЛИМОВА

Учредитель, директор  
и практикующий врач  
стоматологической клиники  
«АУРИКА»



*«Улыбайтесь чаще!  
АУРИКА» – на этой  
рекламной песенке  
выросло уже целое  
поколение жителей  
Благовещенска и области.*

*Основательница  
стоматологической  
клиники «АУРИКА»  
неспроста выбрала такой  
слоган своему делу, так  
как уверена, что красивая  
улыбка сближает людей,  
делает их жизнь добрее и  
лучше.*

**К**расивая улыбка – это важная составляющая человеческого успеха. Когда мы красиво улыбаемся, нас и принимают по-другому, ведь улыбка располагает к себе людей.

Врачом я мечтала быть с детства. Сделать выбор в пользу именно стоматологии мне помогли родители, о чем я ни разу не пожалела.

Стоматология – очень необычная специальность, это не просто наука, но еще и творчество. Здесь пересекаются самые разные области знаний: техника и анатомия, психология и материаловедение, экономика и многое другое, поэтому и круг интересов руководителя стоматологической клиники должен быть колоссальным.

К примеру, когда ты выполнил пациенту реставрацию передних зубов, человек на твоих глазах просто преобразается, начинает свободно и открыто улыбаться, без комплексов и проблем. Дальше люди идут по жизни с этой красивой улыбкой, становятся более открытыми, у некоторых кардинально меняется жизнь: повышается доход, происходят счастливые перемены в отношениях. И ты в такие моменты в очередной раз осознаешь, какая это важная и благородная профессия, и насколько правильным было твое решение.

Впервые я поняла, что хочу стать стоматологом в 8 классе, в то время мы жили в Белогорске, строили с друзьями планы после школы ехать поступать в Благовещенск. Но школу я окончила в Беларуси и поступила в институт на бухгалтерский учет. Однако вовремя поняла, что выбрала не то направление, и на следующий год поступила учиться на стоматолога.

Окончив обучение, попала по распределению в Тамбовскую районную больницу, где проработала 3 года. Несмотря на огромный объем работы и трудности, именно там я приобрела очень ценный практический опыт. В конце 1992 года мы переехали на Север, и более года я проработала в детской больнице города Норильска. После снова был Благовещенск, работа в детской и взрослой стоматологии.

Потом от одного хорошего человека, сотрудника Центра занятости населения, я получила ценный совет – открыть свое дело. Это стало отправной точкой нового этапа моей жизни. Признаюсь, сначала было очень страшно и тревожно, ведь я совершенно ничего не знала о предпринимательстве.

Вспоминая сейчас период становления своего бизнеса, понимаю, что на моем пути встретились замечательные люди,

которых я всегда буду вспоминать с особой теплотой и благодарностью. В частности, свое первое стоматологическое оборудование я приобрела в рассрочку у бывшего мэра города Благовещенска Александра Мигули, тогда еще директора пивзавода. Помог и первый арендодатель, сдав кабинет без предоплаты. Начала работать и постепенно рассчиталась. А сотрудник Центра занятости Кузаков Александр Игоревич, который тогда дал мне ценный совет, до сих пор является моим пациентом, и поверьте, это дорогого стоит.

Я смогла получить безвозмездную субсидию на развитие бизнеса, отучилась, зарегистрировала ИП, получила лицензию и, при поддержке своих родных, в 1998 году открыла свой первый стоматологический кабинет.

Потом, освоившись в бизнесе и нарабатывая свою клиентскую базу, я поняла, что необходимо расти и развиваться дальше. Очень хотелось открыть настоящую стоматологическую клинику, которая будет предоставлять целый комплекс услуг в одном месте. Поэтому в 2007 году зарегистрировала ООО «АУРИКА».

Стоматологическая клиника «АУРИКА» сразу завоевала доверие и уважение пациентов качеством обслуживания. Сейчас является одной из ведущих клиник нашего города, оснащена современным высокотехнологичным оборудованием, позволяющим добиваться великолепных результатов в лечении и реабилитации пациентов. Клиника предлагает полный спектр услуг, направленных на обеспечение здоровья и красоты зубов. К нам приходят целыми семьями, коллективами, поскольку именно здесь заботятся о качестве лечения, о физическом и эмоциональном комфорте пациентов и сопровождающих их лиц.

Мечтаю в будущем открыть в Благовещенске центр лазерной стоматологии. Есть такой RBV-лазер, которым можно препарировать зубы даже детям, он совершенно безболезненный, не жужжит, работает с ювелирной точностью в пределах определенных тканей. Это моя мечта, но я уже знаю, что мечты сбываются! Только нужно не просто мечтать, а постоянно повышать свой профессиональный уровень, ставить перед собой новые цели и идти к ним. Не бояться трудностей и не искать легких путей решения проблем.

Моя семья всегда была и остается сейчас моим главным мотиватором. Муж, дети, а теперь уже и четверо внуков поддерживают мои идеи и вдохновляют на их реализацию.





АЛЕКСЕЙ  
АЛЕЙНИКОВ

Директор ООО «Атом»

Текст: Павел Егоров



*Создать и развить бизнес с нуля может любой человек, было бы желание. Можно жить на одном конце страны, а работать на другом, было бы желание. Об этом не понаслышке знает Алексей Алейников, который полтора года назад поселился в Сочи, продолжая работу в Благовещенске и себя самого считая благовещенцем.*

**М**ечтал ли я стать предпринимателем? Это точно не детская мечта, а выбор уже осознанного человека, который готов к жизни в условиях постоянной неопределенности. Путь предпринимателя не такой, как у обычного человека, которому, как правило, во всем хочется стабильности.

Я рос в непростое перестроечное время, в среднестатистической семье инженеров, которые звезд с неба не хватили, честно работали. После школы закончил сельхозинститут по специальности «инженер-технолог мясопродуктов». А в 1998 году начался серьезный период моей жизни – работа в компании-производителе напитков «Интеграл», где за 14 лет я прошел путь от технолога цеха розлива до технического директора группы компаний. Под моим началом выводили на рынок такие известные, наверняка, каждому благовещенцу бренды, как «Новотроицкая», «Пьюти», «Джойс», «Вкус детства».

Но в последние три года появилось желание открыть свое дело. Я получил большой опыт взаимодействия с разными контрагентами: поставщиками, покупателями. Безусловно, и в руководящей работе стал компетентен. В общем, к 2012 году дозрел.

Начал с маленького магазинчика непродовольственных потребительских товаров в арендованном помещении: на 50 «квадратах» был и магазин, и офис, и склад. Функции бухгалтера взяла на себя моя супруга, а я был единственным продавцом.

Конечно, в первый год пришлось жестко выживать: доход упал втрое, товар купить было не на что, почему-то никто не давал кредиты. И на семейном совете мы решили продать квартиру, вся наличность пошла на складские остатки бизнеса – самое тормозящее условие на тот момент.

Но затем магазин мы расширили вдвое, завезли новое оборудование, заказали массу товара и не прогадали – обороты резко увеличились. Года четыре подряд я все доходы вкладывал в бизнес, чтобы наработать капитал. И в итоге мы были вознаграждены: и внутренние доходы выросли, и мы начали много путешествовать, проехав всю Европу, побывав на Олимпийских играх в Рио.

Создать и развить бизнес может каждый, независимо от доходов. Многие ошибочно думают: «Я не имею стартового капитала, поэтому ничего не могу». При желании человек может все! Без инвесторов и вообще какой-то помощи. Я знаю много таких примеров. Тоже, кстати, про

переезд в Сочи: многие сидят и думают, что им ничего не светит. Главное – это цель, нормальное ее восприятие и достижение.

Почему Сочи? Мы любили проводить там лето и уже достаточно хорошо знали город, климат, обстановку, атмосферу. Поэтому переезд был, конечно, целенаправленным. Тем не менее, специфика моей работы такова, что раз в три месяца я приезжаю в Благовещенск на две-три недели. Ну и в принципе, с городом я на связи каждый день: онлайн-планерки, собеседования.

В моем бизнесе на особом месте стоит установка и монтаж систем очистки воды. В пищевом производстве, где я ранее работал, водоочистка была непосредственной основной процесса. А уйдя в свободное плавание, я увидел, что эта услуга вообще очень востребована и в бытовом сегменте, и в промышленности.

Среди моих увлечений психологические практики, которые, в частности, учат правильно анализировать информацию и принимать правильные решения в финансовой, кадровой политике бизнеса, деятельность которого напрямую связана с принятием решений. Важно понимать, как эти решения отразятся на благосостоянии работника и вообще предприятия. Причем делать это, исходя порой даже не из логики, а из чувств. Это сложно объяснить, но это очень важно.

Пример: на собеседовании обычно обращается внимание на достижения, опыт работы. Это правильно, но самое главное – спросить себя: «Насколько с человеком комфортно? Готов ли я с ним общаться каждый день?» В таком случае собеседование намного успешнее: приятный человек недостающие компетенции догонит, а с внутренне отталкивающим профи можно и не сработаться.

Сегодня очень непростое время, поэтому землякам я бы хотел сказать, что любой кризис – возможность развития. Те, кто к этому относятся именно как к кризису, обычно разоряются и уменьшают какие-то свои даже жизненные обороты. Можно подумать, что тяжелые периоды можно как-то пересидеть, переждать. Но они могут и не закончиться. Это просто изменение действительности, и ее нужно принимать такой, какая она есть, и обратного пути нет. Поэтому надо сразу действовать в новой экономической реальности, принимать решения и не ждать, что все будет по-старому.





## МИХАИЛ ЕРМОЛЕНКО

Предприниматель, специалист по настройке управленческого и бухгалтерского учета в программах «1С» и «Битрикс24»

Текст: Павел Егоров



*«Профессионально оказать услугу – это, конечно, хорошо. Но когда это повод самому получить дополнительные знания, а потом и других обучить – это еще лучше, – утверждает Михаил Ермоленко, – и чем масштабнее задача встает перед тобой, тем больше твое развитие».*

**Е**ще с юности я часто помогал моей бабушке, которая работала главбухом, с переносом учетных данных из рукописных журналов в компьютер – в те времена переход на автоматизированные системы учета только начинали, меня это по-настоящему интересовало!

Так что выбор будущей профессии, можно сказать, был очевиден. Учиться в Благовещенск я приехал из Приморья. Именно здесь вступал во взрослую жизнь, получал образование. Моей отправной точкой стал Амурский госуниверситет, где я занимался еще и внеучебной деятельностью: КВН, концерты, студсовет. А еще завел массу друзей и знакомых, с которыми до сих пор есть тесная связь и на личном, и на профессиональном фронтах.

Мне всегда было интересно как можно глубже погрузиться в процесс: не просто перебирать бумаги, а понять, что они значат, какие операции за ними стоят, как их правильно делать. Эта любознательность меня уже в профессии быстро продвинула с рядового бухгалтера до главного.

Крепкую уверенность в своих силах мне дало также призовое место на областном конкурсе бухгалтеров-профессионалов. Стали поступать предложения по работе, а в итоге я стал самостоятельно заниматься ведением бухучета на аутсорсинге. Конечно, первое время вообще занимался всем подряд, лишь бы заработать. Открывал с товарищем сервисный центр по ремонту компьютеров, оказывал IT-услуги различным компаниям, даже осваивал противопожарную безопасность, чтобы получить лицензию на монтаж систем пожарной сигнализации. А когда клиентов стало достаточно, начал выбирать сферу, которая по душе.

Работая с организациями, я постепенно понял, что одним лишь бухучетом бизнесу не поможешь. Проблемы предпринимателя кроются в управленческом учете и в организации самих бизнес-процессов.

А решить эти трудности можно с помощью настройки программ автоматизации – этим я и занялся. И вот уже в течение 7 лет доношу до людей, как системы автоматизации упрощают рабочие процессы компаний. Постепенно запросы клиентов стали выходить за рамки программной деятельности также стали: организация компьютерных сетей, подбор и настройка серверов, установка видеонаблюдения, IP-телефонии, систем подсчета посетителей, электронных очередей и т.д.

Я хорошо знаю обе стороны процесса, то есть компетентен и в бухучете, и в программах автоматизации в разных отраслях. Я могу, как бизнесмен, полноценно консультировать предпринимателей по выстраиванию IT-инфраструктуры их бизнеса. А также предлагаю создание и улучшение этой инфраструктуры.

Сегодня, открывая новый бизнес, предпринимателям нужно первым делом задуматься, в какой системе вести свой учет, и отрабатывать взаимодействие внутри компании и вне ее, со своими контрагентами. При правильной организации и работа проще, и развитие быстрее!

Развитие же своей деятельности вижу в привлечении партнеров с масштабными проектами, с большой численностью персонала и географией работы! По сути, я, решая задачи клиентов, параллельно узнаю что-то новое, учусь сам, потом учу других. Соответственно, чем масштабнее задача, тем больше я развиваюсь!

Людам же хотелось бы посоветовать поддерживать тех, кто рядом и нуждается в помощи. И самим не опускать руки в трудных ситуациях, делать свое дело хорошо и на совесть. Мы все друг другу что-то продаем или помогаем делом. Утром вы завтракаете в кофейне: вам готовят повар и бариста, официант приносит и убирает. А днем они идут в стоматологию или автосервис, где работаете вы, и получают услугу уже у вас. Если все будут работать на все сто и с улыбкой, выиграют все одинаково.





# СЕРГЕЙ БЕЛЯЕВ

Директор компании  
«ФениксСтрой»

Текст: Павел Егоров



*Что есть успех для человека и предпринимателя? Стремительный взлет от рядового работника до главы успешной компании? Или это вера не в удачу, а в собственную уверенность? А может, успех – это, развивая себя, развивать все вокруг?*

С тартовал я с самых низов: со штатного электрика, активно изучавшего все премудрости профессии. И в итоге полностью освоил электромонтаж – от розетки до подстанции. А когда ты вырастаешь как личность, в существующих рамках становится тесно. Тогда мы с единомышленниками ушли с прежней работы, открыв такое самоорганизованное рабочее место: сами находили заказы и сами их выполняли.

Первый свой настоящий бизнес я купил в 2015 году – франшизу «Империя услуг». Начинать тоже электриками, со временем подключив весь спектр бытовых услуг города.

Позже я получил полезный опыт (в том числе и печальный), работая на Нижне-Бурейской ГЭС. В подчинении 80 человек – какая прокачка навыков руководства! Но с госсистемой отношения не сложились. А когда вернулся, «Империя» без присмотра почти угасла.

Но тогда в моей жизни все круто изменилось. Я попал в бизнес-программу «Перезагрузка» – комбинированный тренинг по активизации внутреннего человеческого потенциал, а через это – бизнес-возможностей. Не преувеличивая, я вскочил в проект, как в последний вагон. И попал в крутую тусовку предпринимателей, со многими из которых до сих пор общаюсь и даже дружу.

Учитывая эти события (плюс «Империя» мы продали), я думаю, логично было назвать свою новую компанию «ФениксСтрой» – как возрождение из пепла. Сфера строительства, отделки – это то, что у меня получалось очень хорошо, что стало делом всей моей жизни. Огромное спасибо моей супруге, которая тогда стала гендиректором организации: она привила мне многие качества и правила, необходимые для успешной работы компании. И сейчас у нас в работе около 70 объектов в год.

Наши принципы: мы делаем, как надо и правильно. Наше предложение очень привлекательно для потенциальных заказчиков. Мы честно отчитываемся за материалы, предоставляем максимальные скидки. И клиенты это ценят: мы даже в кризис не то, что без заказов не остаемся, их становится больше. И люди готовы ждать, вносить предоплату, лишь бы с ними работали.

Мы трудимся с удовольствием. При этом мы свободны: придавая огромное значение качеству, команда может себе позволить отсеивать и сотрудников еще

на собеседовании (или дотянешься до нашего уровня, или просто не вытянешь), и самих клиентов. Если покупатель грубит, относится к нам как к рабам, заказ не состоится. Наши принципы мы проговариваем еще на стадии подписания договора. Жестко? Возможно. Но у нас такой стиль работы, что последние несколько лет мы конкуренции в своем направлении не ощущаем. Свои условия мы подкрепляем гарантированным качеством, потому что уверены в нем. И эта уверенность передается и заказчику.

Уверенность – это то, во что я верю. Не в удачу-неудачу. Моя мотивация не та, что я чего-то хочу, а та, что у меня это самое уже есть, и как бы мне за это рассчитаться.

Сейчас, в финале первой пятилетки со времен своей перезагрузки, я занимаюсь своим внутренним развитием. Занимаюсь с индивидуальным коучем, немало путешествовал, недавно впервые встал на сноуборд и уже некоторых успехов достиг!

Мое давнишнее увлечение – байкерство. Я состою в сообществе, и мы не только на мотоциклах раскатываем в свое удовольствие, но и занимаемся социально значимыми делами, благотворительностью. Так воодушевляет возможность подарить что-то ребятам в детдомах, малоимущим пенсионерам помочь с ремонтом и многое другое.

Также делюсь своим деловым опытом с молодежью. Для этого, например, создавался Клуб молодых предпринимателей Благовещенска, сооснователем которого я был. Благодаря клубу, удалось взрастить несколько хороших бизнесменов с уровня рядовых работников, таких, как и я в свое время.

Я даже ради интереса и удовольствия прошел курсы массажа. Мне жена как-то очень хорошо сказала: «Ты в этот мир пришел через руки, то есть своей работой даришь людям добро». И я подумал: «А давай руками и вот так добавим миру чуточку приятного!»

И если ты добр, открыт, уверен в себе, честен, к тебе и просто люди тянутся, и клиенты приходят. То есть, развивая себя, развиваешь все вокруг. А бизнес – это не только доход, это вообще мое: мне нравится и общаться с людьми, и зарабатывать, и получать результат, передавая его тем, с кем я работаю.

И хочу дать совет: не обвиняйте никого, не грешите ни на кого. Пробуйте подстраиваться под меняющиеся условия, чтобы выигрывать в конечном итоге все. Это будет честно по отношению и к себе, и к окружающим.





## ИРИНА БУРЧИК

Блогер, активист, контент-мейкер, основатель сервиса по доставке детокс-напитков

Текст: Юлия Ожегова



*Жизнь в социальных сетях как искусство: популярный в Благовещенске блогер Ирина Бурчик уже десять лет делится с читателями своими мыслями, советами, показывает со всех сторон бизнес и материнство. Искренность, позитивная энергетика, легкий стиль и юмор – ее изюминка.*

Я неразрывно связана с Благовещенском, в нем вся моя жизнь. В этом городе я родилась, выросла, окончила школу и институт, создала свою семью. Здесь все мои проекты, каждым из которых горжусь. Я – мама, жена и активный деятель, которому не безразлична жизнь Благовещенска. Все, что я создаю, – для людей.

Коуч, чтец и на дуде игрец – это про меня. Мне интересно все и вся, иногда кажется, что если бы я владела маховиком времени, как Гермiona, то освоила бы все сферы: от строительства до полетов в космос. Я никогда не боялась никакой работы: с 15 лет начала трудиться и зарабатывать свои первые деньги. Была детским аниматором, уборщицей, расклеивала объявления, не успев окончить университет, уже работала лингвистом-переводчиком в логистической компании, затем преподавала английский в школе иностранных языков и одновременно была тренером по фитнесу. Позже в моей жизни появились детокс-напитки, спортивные марафоны, SMM, мастер-классы по соцсетям и многие другие проекты.

Никогда не ставила перед собой цель стать известным блогером и зарабатывать на этом миллионы. Просто, как и все когда-то, завела страницу в соцсетях. Она была моим личным дневником и площадкой для творчества. Я всегда любила фотографировать, обрабатывать видео, писать тексты, и у меня это хорошо получалось. Те, кто подписывались на меня, отмечали, что им интересен мой слог, юмор, им хотелось читать и комментировать посты.

В последние несколько лет меня называют инфлюенсером, что мне ближе и нравится больше, чем блогер, потому что последнее обязывает к определенным рамкам, а вот инфлюенсер (лидер мнений) хорошо характеризует то, как Ирину Бурчик воспринимают в обществе: ее любят, читают, прислушиваются к мнению, спрашивают совета, узнают, где купила, как сходила, понравилось ли.

Мой формат ведения страницы – лайф-стайл, таким он был изначально и остается по сей день. Я не пишу о чем-то конкретном, только о том, что вижу, и считаю важным в данный момент. Всегда вела страницу для себя и о себе, как личный альбом. Сейчас на меня подписано около 8 тысяч человек, для Благовещенска это немного, но знает обо мне и периодически смотрит блог гораздо больше.

Веду личные соцсети для души в свободное время, но заработок мотивирует не забрасывать это дело. Когда-то я работала по бартеру и делала рекламу за услугу или товар, затем я перевела это все на коммерческую основу, потому что спрос был очень большим, я перестала успевать заниматься своими делами, все время решала чужие вопросы, советовала и рекламировала. В один день поставила свои условия и цену и стала уже полноценно монетизировать свою страницу.

Помимо денежной составляющей, меня и мой блог несколько раз выделяли из местных коллег по цеху и приглашали на крупные мероприятия. Так, один из крупнейших банков страны подарил мне поездку во Владивосток в лагерь, где собирались блогеры со всей России. Мы участвовали в квестах, посещали заводы-гиганты, ездили в океанариум, рестораны и многие другие интересные места. Просто так, без всяких там «отметьте нас и сделайте репост». Было безумно приятно и запоминающе. Вспомнилось приглашение от администрации Благовещенска: они организовали поездку в Хэйхэ в рамках обмена делегациями. Просто представьте, живешь себе, чем-то занимаешься, а тебе говорят: «Вы классная, хотим показать другим людям событие вашими глазами!»

Блогерство приносит много положительных моментов, и такие неожиданные предложения – не единственные бонусы. Меня узнают на улице и в магазинах, оказывают внимание, помогают, могут пропустить без очереди, сделать скидку или подарок, знают, что я люблю или ищу, ведь обо всем этом я когда-то рассказывала своим подписчикам, а они, внимательные, запомнили.

Я, в свою очередь, тоже всегда старалась для всех, кто добр ко мне. Именно так и родилось мое детокс-сообщество. Я увлеклась сыроедением и сокотерапией. Чувствовала себя настолько круто, что хотелось 24/7 трубить об этом, чтобы все попробовали. Когда я запускалась, то даже и не думала, что меня так поддержат и полюбят мои напитки. Прошло 6 лет с открытия моих «о май ямми», а я все также одна на рынке, хотя дело технически не сложное.

Сейчас стою на пороге чего-то нового, снова ищу вдохновение и себя. Уверена, что мой опыт и окружение приведут меня в интересное дело, которым снова буду гореть.





Фото: Денис Русаков





# РОМАН ШИНКЕВИЧ

Руководитель территории отдыха «Хибара», управляющий базы отдыха «Дача», тренер по смешанным единоборствам спортивного клуба «Машина»

Текст: Юлия Ожегова



*Спортсмен, бизнесмен и вечный оптимист Роман Шинкевич привык добиваться поставленных целей и покорять новые горизонты. Он долго и упорно работал над собой и теперь готов делиться знаниями и менять жизнь благовещенцев в лучшую сторону.*

Спорт со мной с детства. Помню, как в первом классе после уроков отправился с приятелем на секцию вольной борьбы. Решение принял сам, родителей не предупредил, телефонов тогда тоже еще не было, поэтому никто не знал, где я. Потренировался и пошел домой пешком через весь Благовещенск. Мама встретилась со мной, мягко говоря, не в очень хорошем настроении... Я не отступился. В итоге вошел в сборную области и Дальнего Востока и получил разряд кандидата в мастера спорта по вольной борьбе.

Я считаю, спорт обязателен в жизни каждого человека. В идеале тренировки должны войти в привычку, стать таким же естественным процессом, как чистить зубы или принимать душ. Мы ведь не придумываем оправданий, чтобы не умыться или не обедать. Так и с физическими упражнениями.

Яркое воспоминание из спортивной жизни – победа на дальневосточном первенстве по вольной борьбе в Хабаровске. Я так понимаю, неожиданной она стала для всех, аплодировал весь зал. Это очень интересные чувства! Титул чемпиона поднял мою планку на более серьезный уровень.

Как тренер, я помогаю Благовещенску стать лучше, потому что воспитываю волевых, целеустремленных ребят. Спортивный клуб «Машина» участвует во многих социальных проектах, и я не остаюсь в стороне – это тоже польза для города и его жителей. Самые светлые люди – дети. Они еще не испорчены стереотипами общества, умеют искренне радоваться и говорить правду, не боясь кого-то задеть или обидеть.

Я очень терпеливый, порой чересчур. И это, наверное, больше недостаток, чем достоинство. У меня нет вредных привычек от слова «совсем». Я человек логики и считаю пристрастие к алкоголю и сигаретам бессмысленным и нелогичным. Подаю пример, как это сейчас принято говорить, экологичной жизни. Я за позитив везде и во всем. В последние два года я много работал над собой, разбирал свое «Я» по полочкам и изучал. Не знаю, какому случаю или череде событий сказать спасибо, но в тридцать лет я вдруг понял, что нужно менять мышление. И очень рад, что перемены случились сейчас, а не в сорок или пятьдесят лет. Иногда люди до конца жизни не могут прийти к этому.

Мы – это компьютер, а наше мышление – программа, которую с ранних лет «настраивает» окружение, руководствуясь многолетними стереотипами. Но, на самом деле, программа давно устарела и дает сбои. В общем, чтобы «компьютер» работал хорошо, нельзя быть закостенелым, нужно меняться и признавать, что не все убеждения правильные, и пора бы их поменять.

В бизнесе, как и в жизни, главное – думать своей головой. Универсальной формулы успеха нет, но я считаю важным для всех не опускать руки и не бояться ошибиться. Ошибки – это опыт, нужно принять их, сделать выводы и идти дальше. Умейте не только получать, но и отдавать. Не знаю, как это работает, но когда мы чем-то делимся, это обязательно вернется и приумножится.

Чтобы стать успешным, нужно много учиться. И я говорю сейчас не о школьной скамье, парах в институте или курсах. Учеба – это жизненная теория и практика, собственные неудачи и достижения. Можно иметь ученую степень, но каждый раз наступать на одни и те же грабли в каких-то житейских ситуациях.

Одно время я пытался определить, что важнее: семья, бизнес, спорт или собственное «Я». Но все эти стороны жизни нельзя ставить на разные чаши весов. Они на самом деле единое целое и должны быть на высшем уровне. Приоритетов здесь нет.

Реанимировал базу отдыха «Дача», которая на тот момент находилась в удручающем состоянии, и буду продолжать создавать уютную семейную территорию. По моему мнению, городу не хватает таких локаций, где можно отдохнуть всей семьей и отметить детский праздник. Хочу также сконцентрироваться на развитии бизнеса и вложить заработанные деньги в спортивную жизнь Благовещенска.

Путешествия каждому из нас просто необходимы, хотя бы изредка нужно выныривать из повседневной жизни и открываться миру. Новые локации, встречи и знакомства – это глоток свежего воздуха. В прошлом году я пересек на машине практически всю страну – отправился в Москву. Остановливался в разных городах, но скучал по родному Благовещенску. Наш город всем хорош, был бы еще он чуть поближе к центральной России...

В этом году ставлю перед собой цель узнать как можно больше новых людей, ведь я могу быть полезен и всегда готов делиться своими знаниями, опытом и хорошим настроением. Мне интересно все, я многое умею, но хочется уметь и знать еще больше.





ВАЛЕНТИНА  
КОМИССАРЕНКО

Создатель блокнота «Мотиватор»

Текст: Ольга Макарова



*Создатель блокнота «Мотиватор» Валентина Комиссаренко считает, что каждый может добиться любых целей. Главное, верить и знать, чего ты действительно хочешь в жизни. Она проводит коуч-сессии с благовещенками и помогает начать двигаться к истинным желаниям. А предпринимателям советует не стучаться в закрытые двери, а открывать новые. Потому что сам человек является двигателем любого дела, главное, начать с себя.*

**В** Благовещенске я оказалась в 2012 году, когда приехала учиться сюда из Шимановска. Окончила Благовещенский педагогический университет по специальности учитель истории и обществознания. Вернулась в родной город, работала там учителем. Но поняла, что в Благовещенске больше движения. Я всегда хотела развития, какого-то драйва. Здесь я все это нашла. И здесь я начала свое дело – задумала создание мотивирующего блокнота.

«Мотиватор» – это бумажный блокнот формата А5, в котором вы найдете вопросы-помощники для достижения ваших целей. Это своего рода мини-тренинг по целеполаганию. Он разделен на три основные части:

1 часть – вы знакомитесь с собой, начинаете понимать себя и свои основные ценности;

2 часть – о ваших целях и мечтах – вы выполняете упражнения и отвечаете на вопросы, после понимаете ваши цели и как их достичь;

3 часть – вы ставите себе обещание, что достигнете желаемого, здесь важна честность и самоконтроль.

В 2017-2018 годах я участвовала во всевозможных молодежных форумах. Главной идеей таких мероприятий было создание своего дела. Тогда я пользовалась обычными блокнотами, они мне не особо нравились. Нужна была «своя частичка», что-то уникальное – с картинками, нужными вопросами, чтобы не просто делать записи, а работать углубленно. В 2019 году родилась моя задумка. Уже были разработаны макеты, когда я принимала участие в форуме «Восток». Там решила показать свой продукт, жюри дало рекомендации по развитию этого дела. И чуть позже я напечатала свой первый блокнот.

Я проводила опросы потенциальных покупателей, после которых поняла, что продукт нужен. Потом я стала добавлять некоторые опции в блокнот, расширять его. И делаю это до сих пор.

Также я помогаю еще глубже вести человека до достижения намеченного, правильно мечтать. Я получила дополнительную специальность тренер психологического тренинга в Национальном центре развития дистанционного образования. Также прошла программу

«Терапия принятия и ответственности» в Академии современной психологии и курс от Жанны Завьяловой «Коучинговые инструменты».

На коуч-сессиях мы разбираем, что именно человек хочет, что успел сделать, и где сейчас есть ступор или сомнения. Сначала у человека появляется какая-то «хотелка», потом он ее превращает в цель. Никто не ответит на вопрос, действительно ли она правильная. Я всегда спрашиваю клиентов: «Что ты по-настоящему хочешь?» Очень часто мы обращаемся к чувствам: «Что ты почувствуешь, обретя это?» Потому что чувства движут нами. Нет понятия «правильная» или «неправильная» цель – мы все разные и чувствуем мы по-разному. Кому-то твои желания покажутся смешными и быстровыполнимыми, а для тебя, например, они глобальны.

У меня все выполняется и достигается. Будь то план на месяц или на 20 лет. Да, я ставлю себе разные сроки. Потому что для какой-то цели нужно время, как говорится, бить в одну точку. Я рада, что у меня есть возможность показывать, что все возможно, что каждый из нас может достигнуть всего. А жизни моих клиентов реально меняются. За эти годы я провела около 20 личных коуч-сессий, а мои блокноты помогли более 100 благовещенцам и другим жителям России, Казахстана и за рубежом – на Кипре и в Нью-Йорке.

Ведь во что мы верим, то и получается. Если мы верим, что сегодня тяжелое кризисное время, то так и происходит в нашем бизнесе. Денег меньше в мире не стало, а это значит, что если закрываются одни двери, нужно идти к другим. Двигаться вперед, открывать новые направления деятельности. Ведь кризис – это время начать что-то новое, главное что-то делать. И, конечно, я за то, чтобы просчитывать несколько вариантов развития событий, чтобы все получалось как надо. В какие-то моменты, конечно, будет сложно, но никто не говорил, что в бизнесе легкая дорога. Все в нашей вере. Нужно идти к своей цели, тогда ты соберешь вокруг себя тех людей, которые также будут стремиться к результату. И, конечно, хочется, чтобы таких людей в Благовещенске было как можно больше. Потому что, куда бы ты не уехал, себя ты берешь с собой. Начни с себя, и все вокруг изменится.





# КРИШТАЛЬ ТАМАРА

Специалист по маркетинговым стратегиям в социальных сетях



*Тамара считает, что только через социальные сети можно выстроить конкурентную стратегию по продвижению бизнеса: «При высокой конкуренции и отсутствии дефицита выбора ваши клиенты имеют право выбирать услугу или продукт по личному отношению к компании или руководителю. Наблюдая же за бизнесом в социальных сетях, люди чувствуют причастность к вашему делу и становятся постоянными клиентами».*

Сейчас такое время, когда нам предоставлено много возможностей для развития себя, приобретения новых навыков и недостающих знаний. Мне нравится, что у каждого есть возможность сменить деятельность, получить поддержку для старта своего бизнеса. Однако до сих пор встречаются люди, которые надеются на прибыль без вложения в личный бренд, что является большим упущением для предпринимательства.

Конкурентное преимущество будет всегда у того, кто на виду. Представьте: два производителя мебели на заказ – один имеет свой сайт, крутит рекламу на ТВ и выкладывает в социальных сетях кровать с подписью «кровать», а другой показывает в своем блоге, как происходит выезд на замер, с какими поставщиками работает, какие бывают нюансы, и как они исправляются, из чего складывается стоимость проекта, и в какие сроки укладывается производственный цех. Во втором случае вы купите охотнее, потому что все прозрачно и открыто, и вы понимаете, за что платите. А еще знакомы с руководителем заочно.

В своей работе я не привлекаю заказчиков клиентов, роняя ценник или запуская необоснованные акции. Как показывает практика, люди готовы купить товар дороже или качества среднего сегмента, если им нравится тот, у кого они покупают. И дело не только в красивой упаковке и инновационном диджитал-фарше в аккаунте, дело в честности. В трансляции своих ценностей через блог дает дополнительный бонус: к вам приходят люди с похожими взглядами, а работать с ними всегда проще и эффективнее.

Свой путь в маркетинге я начала четыре года назад с курсов по копирайтингу. Мне всегда нравилось читать и писать. В школе, в то время, когда рефераты писались от руки, я собирала стопку энциклопедий на необходимую тему и вычитывала одновременно несколько книг. После чего составляла свой материал по теме, оформляла рисунками и рамочками. Наверное, это мне сейчас помогает как следопыту находить действительно уникальные фишки в бизнесе моего клиента и оформлять их в продающую историю.

Спустя шесть месяцев написания коммерческих текстов на заказ, я поняла, копирайтинг сам по себе не продает. Важно, чтобы все инструменты маркетинга работали в связке. А так как для меня важно предоставить заказчику результат от работы в виде увеличения прибыли, я начала изучать маркетинг в целом. Больше двухсот пятидесяти тысяч рублей за

последние два года я потратила на свое профессиональное развитие. Методом проб и ошибок искала недостающие знания.

В маркетинге нет конечной остановки. Постоянно нужно успевать за трендами, учитывать политическую и финансовую обстановку в стране, находить решения и тестировать новые гипотезы, учиться и фиксировать свой опыт. Для меня это не работа, а часть жизни.

Помимо кейсов в работе с клиентами, маркетинг помогает мне выстраивать качественные отношения с людьми в личной жизни. Ведь продажи – это не только «купи-продай», а целый пласт работы над собственным позиционированием, четким донесением информации и принятием возражений и отказов.

## Из последних кейсов:

— открытие площадки для семейного досуга в пандемию и выход в плюс с первого месяца. Спустя два месяца, мы уже делали sold out\* по продаже детских дней рождения в выходные и держим этот показатель до сих пор;

— в январе я взяла студию лазерной эпиляции. За прошлый год их средняя выручка за месяц составляла пятьсот пятьдесят тысяч рублей; за три месяца работы мы подняли ее до одного миллиона пятидесяти тысяч, и это при работе одного кабинета и двух мастеров со сменным графиком работы;

— два года я вела социальные сети небольшого цеха по производству мебели, сейчас работа приостановлена из-за большого количества заказов и нехватки ресурсов для их исполнения. Надеюсь, ребятам удастся расширить штат грамотными специалистами, и мы продолжим расти дальше.

Конечно, результаты моих заказчиков – это не только моя заслуга. Мы работаем рука об руку, руководители понимают, что и для чего мы публикуем, не жадничают на информацию и горят своим делом.

Я бы хотела, чтобы больше людей находили занятие по душе, улучшали качество своей жизни, делали полезные продукты для населения, предоставляли конкурентный сервис и развивали нашу страну.

В моих глобальных целях есть пункт: открытие частного маркетингового агентства, которое будет поднимать и возвращать предпринимателей до больших компаний, а значит расти вместе с ними.





НАТАЛЬЯ  
САДЫГОВА

Практик и преподаватель  
методики Access Bars\*, тренер  
по фейсфитнесу

Текст: Фаина Григорьева



*Встречая Наталью, чувствуешь, что все будет хорошо. А потом ощущаешь: так и есть. Или это чудодейственные практики, которыми она владеет, или магнетизм прекрасного человека. Но главное – понимаешь, что это общение бесценно.*

**Я** родилась и выросла в Благовещенске. В 5 лет осталась без родителей, росла и воспитывалась в школе-интернате. Конечно, это закалка и суровая школа жизни. Недолюбленные дети жестоки. Но я не страдаю из-за того, что прошла этот путь. Он мой. Он мне что-то дал. Чему-то научил. Хотя бы никогда не опускать руки. Смотреть дальше, чем видно на первый взгляд. Думать, что еще я могу создать в своей жизни. Да, многие воспитанники детдомов вырастают с позицией «мне все должны». У меня сложилось иначе. Я беру на себя ответственность за свою жизнь. Не сужу, но управляю ею.

Нелегким опытом был и первый брак. Но благодаря этому союзу у меня появилось двое прекрасных сыновей, которыми я очень горжусь. Сейчас я 19 лет в очень счастливом замужестве и мама троих детей. И это был мой выбор. Я изменила отношение к себе, к своей жизни, и только потом все мое окружение начало автоматически меняться.

С детства у меня была мечта стать психологом и помогать людям, делать что-то такое, чтобы люди и мир были еще лучше. Чтобы было больше процветания и счастливых лиц.

Я дипломированный тренер международной академии фейсфитнеса, работаю с женщинами, сопровождаю марафоны для прекрасного пола. Есть масса простых техник, чтобы хорошо выглядеть и жить счастливо.

Я изучала библию, нейропсихологию, йогу, прочитала много книг по развитию разума, самопознанию. При изучении разных источников у меня складывалось ощущение: для того, чтобы получить от жизни что-то хорошее, надо страдать. Но в генетическом коде каждого живого существа прописано жить в радости и счастье. И мой путь до точки «сейчас» – это поиск того, как жить радостно и счастливо, чтобы это было легко. А не через преодоление.

Я даже представить себе не могла, что мой запрос и мечта детства реализуется таким образом: в мою жизнь пришел Access.

Access – это самая странная по своей легкости практика, с которой я сталкивалась. И она невероятно эффективна. Она работает просто и элементарна в применении. Это мудрость прагматичных ин-

струментов для создания перемен. Цель этой практики в создании возможности существования в осознанности и единении.

Что такое осознанность? Осознанность включает в себя все и ничего не осуждает. Она включает каждую возможность, которая существует, без какого-либо ее осуждения или осуждения себя.

Самая пагубная привычка человечества – все оценивать, делить людей и события на хорошие и плохие. И это суждение автоматически обрубают получение чего-то важного от этого события. Все, что происходит, нам для чего-то необходимо. Получая известие о каком-то негативном событии, мы сразу представляем себе самые ужасные его последствия. И на энергетической волне их же и притягиваем. При положительных событиях – радуемся, решив, что лучшее уже случилось, и перекрываем приход чего-то еще более благоприятного.

Единственный момент, когда мы можем что-то сделать, – это здесь и сейчас, сделав новый выбор. Спрашивайте себя: «А что еще возможно?», «Для чего мне эта ситуация?», «Как может быть еще лучше?» Так вы позволите этой ситуации измениться.

Я очень счастливый человек, с этой методикой и ее инструментами, которым я обучаю на своих курсах, моя жизнь изменилась на 180 градусов и продолжает меняться. Я улучшила не только семейную жизнь, отношения с детьми, но и здоровье. Я ушла с наемной работы, где была на руководящей должности. Она была прекрасна и престижна. Я ездила в филиалы с проверками, была локомотивом. Но я поняла, что это не то, что мне нужно. Благодарю Бога за эту возможность быть причастной к трансформациям многих людей. Радуюсь за каждый результат как за свой – это очень вдохновляет. Теперь в моей жизни каждый день происходят какие-то чудеса. И от признания их в моей жизни, таких прекрасных возможностей становится еще больше.

Раньше обучиться этой методике можно было только в крупных городах России. Я ездила обучаться в Хабаровск, Владивосток и Москву.

Я счастлива, что получила лицензию и привезла эту методику в наш город, и обучаю ей людей со всех городов нашей области. У меня есть ученики из разных городов: Благовещенск, Зея, Свободный, Белогорск, Уссурийск.

Обожаю делать то, чем занимаюсь!





# ЯНА РОДИНА

Специалист Ба-Цзы

Текст: Вера Полякова



*Яна Родина в прошлом работала в юридической сфере, где не обойтись без знаний законов РФ, а теперь ориентируется на те, что «написаны» природой задолго до нашего рождения. Девушка всерьез увлеклась Ба-Цзы – учением, которое помогает человеку раскрыть свой потенциал.*

**Р**одилась и долгое время жила в Благовещенске, здесь получила юридическое и финансовое образование, 7 лет работала в правовой сфере. А в 2018 году с мужем переехала в Москву. С тех пор моя жизнь в корне изменилась. Начались поиски себя.

Поскольку я люблю готовить (особенно десерты), возникла мысль открыть свою кофейню. Для начала мы с мужем купили небольшой кофе-пойнт, но спустя несколько месяцев я поняла, что готовить дома на любимой кухне и строить бизнес в сфере общепита – две разные планеты. Поэтому кофе-точку мы вскоре продали.

Стоит отметить, что перед переездом я взяла две консультации: одну у западного астролога, другую – у специалиста Ба-Цзы. И если с информацией, полученной от первого, все было понятно, то с китайским учением вышло иначе: мне было недостаточно того, что мне рассказали. Хотелось получить более глубокие ответы на свои вопросы, понять суть.

И я благодарна той первой консультации по системе Ба-Цзы, потому что меня увлекло: началось все с открытых источников в интернете, а потом я обрела учителя, с которым мы до сих пор поддерживаем тесную связь. Так что с 2019 года китайская метафизика (у которой, между прочим, много направлений) прочно вошла в мою жизнь.

Ба-Цзы в переводе с китайского означает «восемь иероглифов». Это древнекитайское учение, которое для меня сродни искусству, система, которая помогает узнать самого себя, направить свои силы на достижение желаемых целей. Ба-Цзы основывается не на планетах и звездах, а на стихиях природы и китайском солнечном календаре.

Каждый временной отрезок (год, месяц, день, час) имеет свой энергетический потенциал. В тот момент, когда мы рождаемся на свет, у нас появляется свой набор из восьми энергий.

Также Ба-Цзы – это соединение трех удач: Неба (энергии, которые даются нам при рождении и приходят в периодах), Земли (фэн-шуй и наше окружение) и Человека (тот выбор, который вы делаете сами, реакции на разные события, работа над собой).

Чтобы верно проанализировать карту Ба-Цзы, нам важно знать главную энергию в ней, ее называют Господин Дня. И, отталкиваясь от этого, мы узнаем свои сильные и слабые стороны, возможности и трудности, взаимоотношения с близ-

кими людьми, финансовые перспективы, действия, которые быстрее приведут нас к намеченным целям.

Это ни в коем случае не гадание. Ба-Цзы показывает нам варианты развития событий. Как я люблю говорить своим клиентам: «Свою судьбу мы строим сами». Я рада, что мне уже доверилось более 1500 человек из стран СНГ, а также США, Китая, Бельгии, Франции, Чехии, Беларуси, Турции, Великобритании, Таиланда.

Независимо от того, проходит наша встреча офлайн или онлайн, во время разбора карты Ба-Цзы я не просто рассказываю человеку какую-то общую информацию о нем самом, но помогаю найти ответы на многие вопросы. Кроме того, у меня есть несколько учеников, которым я передаю свои знания.

В Интернете есть много онлайн-сервисов для построения карты Ба-Цзы. Но человек без специальных знаний в области китайской метафизики может неправильно интерпретировать энергии своей карты, сделать неверные выводы и таким образом навредить себе.

Уметь анализировать карту Ба-Цзы, подходить к этому творчески, справляться без Всемирной паутины, а работать с помощью китайского солнечного календаря – вот навыки настоящего мастера.

Сейчас из-за происходящих в мире событий становится все больше людей, которые интересуются учением Ба-Цзы. Объяснить это просто: любому из нас важно понимать, что делать дальше, как развиваться, как справляться с повышенной тревожностью.

Зачастую ко мне идут даже просто за успокоением, потому что я не тот консультант, который только прочитает карту человека, но позволит высказаться. Поэтому мои сессии с клиентами такие длительные – по три-четыре часа. Мы выстраиваем диалог, находим баланс, ответы на вопросы, выстраиваем траекторию движения к желаемому.

И если раньше люди приходили с абстрактным вопросом «расскажите обо мне», то теперь это конкретный запрос «что мне нужно для...?» И это радует, потому что человек – огромный непостижимый мир, который не помещается в три часа консультации. Практичнее и эффективнее решать точечные задачи.

У меня есть постоянные клиенты, которые со мной уже давно, и каждый раз они разбираются с какой-то определенной ситуацией. Я искренне рада, что могу им помочь, дать точку опоры и практические советы.





РИМА  
АВТУШЕНКО

Предприниматель, мама, жена

Текст: Яна Мирошниченко



*Долгие годы Рима Автушенко развивала бизнес в Благовещенске, однако сейчас девушка живет в Москве и занимается самой главной работой в своей жизни – посвящает себя семье, воспитывает малютку – дочь.*

Я родом из Грузии, сама армянка, в России живу с 1985 года. Мои родители переехали сюда, когда мне было три годика. Все детство провела в селе Ерковцы Ивановского района, и, несмотря на высокую успеваемость, ушла из 9-го класса, поступив в Амурский медицинский колледж на сестринское дело. Так как по баллам зачетки у меня были хорошие оценки, появилась возможность перевестись на лечебное дело.

Считаю себя достаточно удачливым человеком, без скромности скажу, что мне в жизни многое легко дается. Бывали, конечно, и сложности, но опять же – мы сами вершили своих судеб, своих успехов и неудач.

Меня всегда окружали и окружают прекрасные люди: умные, понимающие, чуткие. Я выросла в простой, любящей и чудесной семье – папа, мама, старшая сестра и я. Родители окружали нас заботой и старались дать нам хорошее будущее, делая упор на образование. Моя сестра Софья сейчас кандидат медицинских наук, врач онколог-хирург. Семья – моя главная опора и поддержка.

Оаканчивая колледж, в 2000 году я проходила практику на станции скорой медицинской помощи, там и осталась работать на семь лет. Параллельно поступила в БГПУ, училась очно на факультете иностранных языков, изучала английский и французский.

Как только окончила университет, летом 2007 года, ушла со скорой и устроилась работать в ДальГАУ преподавателем английского. Этой работе я посвятила пять лет своей жизни. С теплом вспоминаю то время, у нас образовался очень дружный коллектив.

Моя предпринимательская деятельность началась в 2008 году. У меня было две студии загара, тогда это было модно. Там я получила бесценный опыт. Причем не только положительный. Но я считаю, что любой опыт, даже негативный, – это прекрасно. Он помогает вырасти над собой.

Также успела поработать в гостиничном деле, а затем организовала турфирму.

Основной бизнес у меня был стоматологический. В этом деле я была 11 лет, начиная с 2008 года. Сперва пришла туда администратором, стала управляющей, доросла до гендиректора. А в 2013 и вовсе взяла эту стоматологию в аренду.

В 2019 я официально ушла в декрет. Решила, что могу себе это позволить. У меня замечательный супруг, который мне дал такую возможность.

Сейчас я до сих пор в декрете, много за-

нимаюсь саморазвитием. А самое главное – воспитываю маленькую дочку Маргариту. Она прекрасный, чудесный ребенок: любознательная, честная, невероятно открытая. В нашей семье она любимица всех, она украшает нашу жизнь почти три года. Это неожиданный чудесный подарок судьбы. Она стала моим мотиватором, изменила мою жизнь, наполнила меня. Я пересмотрела свои приоритеты. Семья встала на первое место. Я решила полноценно заниматься семьей, а не отдавать все свое время и силы бизнесу. С появлением Маргоши в моей жизни, я очень сильно изменилась, стала лучше, я стала чаще выбирать себя.

Мне сложно ответить, кем быть труднее: мамой или руководителем. Но могу точно сказать, что быть мамой для меня волнительно и очень интересно. Наверное, иногда я слишком переживаю: думаю над тем, как правильно воспитывать ребенка, что говорить, что не говорить, чтоб ей не навредить.

С супругом я познакомилась в 2002 году в Благовещенске, мы вместе учились в БГПУ на одном курсе. Все пять лет у нас были теплые дружеские отношения, которые позже переросли в нечто большее. У каждого из нас была своя успешная карьера, своя жизнь. И в 2016 году мы решили жить вместе.

Мой муж Александр – тот человек, который меня всегда поддерживал. В любое время, в любой ситуации. Он очень заботливый, любящий, щедрый и ответственный. У него семья всегда на первом месте. Как наша, так и родительская. Он всегда создает комфорт и уют своим близким, заботится и радует нас.

Считаю, что мне всегда везло с окружением. У меня лучшие родственники, друзья, знакомые и приятели. Рядом есть много людей, которые меня поддерживают и всегда поддерживали. Я с уверенностью могу сказать, что со мной всегда работали самые лучшие люди и специалисты, у меня всегда был потрясающий коллектив. А благодаря личному помощнику и приходящей няне мне хватает времени и на собственные удовольствия: салоны красоты, психолога, нумеролога и таролога. Уделяю большое внимание обучению, провожу «работу над ошибками», осознаю свои промахи, анализирую достижения.

В будущем хотела бы организовать свою идеальную стоматологическую клинику и начать масштабировать ее с помощью франшизы. Это бы дало возможность людям с разным достатком получать качественную медпомощь на оборудовании высокого класса.





РАИСА  
СИМОНЕНКО

Частный организатор

Текст: Ольга Макарова



*Частный организатор мероприятий Раиса Симоненко много училась и кропотливо работала, чтобы воплотить мечту о своем деле в жизнь. Она позиционирует себя как свадебный организатор, однако любое торжество, организованное ею, точно будет душевным и атмосферным. Все потому, что Раиса понимает, что помимо «сухого» исполнения заказа важно дать клиентам тепло и заботу.*

Я родилась и выросла в Благовещенске. После окончания школы поступила в БГПУ на кафедру китаеведения. На втором курсе вышла замуж и прошла курс «Свадебный координатор» в одном из агентств нашего города. В это время состоялся мой первый опыт работы на свадьбе. Мне безумно нравились все внутренние процессы, и я задумалась о том, чтобы связать свою судьбу с ивентом. Но жизнь внесла свои коррективы, и после окончания второго курса я стала мамой. По состоянию здоровья была вынуждена взять академ, и у меня появилось время, чтобы попробовать себя в ивент-индустрии. В течение года я работала координатором на свадьбах, и меня все больше это затягивало. Я вышла из академа, но осознала, что педагогика – совсем не мое. Забрала документы и продолжила работать в ивент-сфере.

Совмещая работу с учебой, я заочно получила юридическую специальность и поняла, что образование должно быть актуальным и доставлять удовольствие. Каждый раз, чувствуя нехватку знаний, я ищу новые его источники. Например, недавно защитила диплом по специальности «Режиссер массовых представлений». Говоря откровенно, абсолютно не жалею о том, что тогда забрала документы из университета.

Я считаю, что во мне всегда была организаторская жилка, но я никогда не ставила этот навык во главу угла. Однако именно эти способности стали ключевыми и помогают мне в работе: разработка концепции и технических заданий, тайминга, оптимизация бюджета и управление этими процессами в период всей подготовки, а также сбор классной команды. Помимо «сухих» обязанностей, есть еще и ментальные. Иногда я семейный психолог, иногда – просто друг. Я вкладываю душу в свою работу. Мои клиенты это знают и могут просто обратиться за советом. Такой близкий контакт с парами помогает мне расти и развиваться.

Я благодарна своим наставникам за опыт. Свой путь я начинала как координатор свадеб в одном из праздничных агентств города, где познакомилась со своей напарницей. Вместе мы проработали три года. Мы ушли из агентства и занимались координацией свадеб и других мероприятий. Качественная работа не могла быть не замечена, и меня пригласили на работу менеджером в другое

праздничное агентство. Это был толчок в развитии: увеличился круг обязанностей, а с этим и круг знакомств. Я прокачивала свои знания и навыки, при этом продолжала брать проекты с напарницей.

Осенью 2019 года почувствовала, что хочу и могу больше. И в это время состоялось мое первое обучение на курсе «Свадебный организатор» в одном из агентств Москвы. Новый объем знаний стал отправной точкой, я ушла из агентства и начала самостоятельное развитие. Арендовала офис, с мужем своими силами сделали ремонт, и я распахнула двери маленького офиса в качестве свадебного организатора. Я уже была знакома со специалистами из ивента, сарафанное радио прекрасно работало, стала получать первые проекты на организацию.

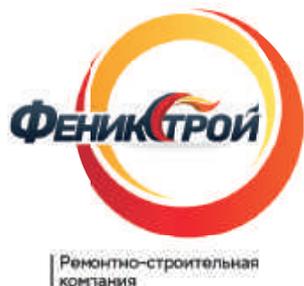
Команда для меня – это архиважно. Я окончила спортивную школу, 9 лет играла в баскетбол и знаю, что такое взаимовыручка и умение работать в коллективе. Я стараюсь всегда находиться в обществе людей с похожими ценностями. Так сложилось, что сейчас у меня именно такая компания. Мы все работаем поодиночке. Мы не агентство, но мы точно группа единомышленников. Когда мы работаем над одним проектом, случается магия. Мы все очень глубокие люди, в каждый проект вкладываем смысл. У нас не просто «цвет свадьбы – синий», мы рассказываем историю каждой пары, знаем их хобби, музыкальные предпочтения, чувствуем настроение, и благодаря этому получают шедевры.

Что касается вдохновения, бесспорно, моя поддержка – это семья. Муж всегда в меня верит и дает советы. Дочь – главный мотиватор. Наверное, такие огромные шаги я делаю благодаря ей. Мама и бабушка – мои выручалочки. Например, когда родилась дочь, муж ушел в армию, они не задавали вопросов, просто нянчились с трехмесячным ребенком, пока я работала на проекте. Их понимание и поддержка, иногда конструктивная критика – вот главный стимул расти и развиваться.

В это трудное время очень важно быть открытым для новых знакомств, знаний, создавать что-то новое. Работать не просто ради денег, а в удовольствие. Все и сразу в бизнесе – это либо несказанная удача, либо золотая ложка во рту. И для того, чтобы работа не была в тягость, важно найти свое. Пробовать и не сдаваться. Извлекать из всего опыт, находить плюсы. И помнить, что даже из десяти людей, один уж точно протянет руку, и твои идеи ему откликнутся.







## **МЫ ЗНАЕМ, КАК СДЕЛАТЬ ИЗ РЕМОНТА СЕРВИС**

- Стань счастливым обладателем ремонта от компании Феникстрой
- Работаем от дизайн-проекта до воплощения в жизнь
- Полный комплекс услуг по ремонту квартир



г. Благовещенск,  
ул. Кузнечная, 1а, офис 2  
+7 (4162) 58-22-27



# AROMATIQUE

• косметика • уход • ароматы •

г. Благовещенск, ул. Мухина, 114,  
ТЦ «Острова», 1 этаж, район Эйфелевой башни

+7 (965) 670-55-05



• селективная парфюмерия • ароматы для дома • свечи • уход



# СНЕЖАНА БУЗИНА

Инструктор динамической  
медитации Шодхан

Текст: Юлия Ожегова



*Единственный в Амурской области сертифицированный инструктор практики Шодхан, специалист по эмоциям Снежана Бузина уверена: все в жизни происходит во благо. Путь к себе был непростым, но она смогла обрести внутреннюю гармонию и теперь делится счастьем с теми, кто мечтает расправить плечи и простить обиды прошлого.*

**В** детстве нас учили чистить зубы, но не эмоции. И напрасно. Гнев, недовольство, раздражение, которые мы боимся или стесняемся проявить, нужно уметь отпускать. Годами запертые внутри, они разрушают душу и тело. Эмоциональная гигиена – именно об этом медитация Шодхан, в переводе с хинди – «очищение». Эта практика очень популярна на Западе. Я привезла ее в наш город.

Нет никаких запретов – Шодхан подходит каждому человеку, независимо от возраста и вероисповедания.

Путь к внутренней гармонии был долгим – двадцать лет жизни в Благовещенске, поиски себя, жуткая депрессия. Свободной и вдохновленной впервые я почувствовала себя два года назад в Новосибирске, на тренинге Дмитрия Хара «ПерепроШивка», где оказалась по воле случая. Практика перевернула мою жизнь и помогла отпустить эмоции, выхода которым раньше не было.

Очень важно поддерживать в себе внутреннее состояние покоя и радости. Считаю, это возможно, если практиковать на постоянной основе, хотя бы раз в неделю. Сейчас ко мне приходят женщины, которые хотят изменить свою жизнь, освободиться от внутренних оков, забыть обиды. Они наполняются энергиями высшего порядка, очищаются на физическом, ментальном и эмоциональном уровне. Практика – это большой шаг к себе.

Почти все, кто приходит ко мне на практику, говорят о том, что им удалось сбросить груз с плеч, почувствовать в теле легкость, состояние покоя. В наше сумбурное время очень важно сохранять этот внутренний настрой и спокойствие. После каждой практики мы наблюдаем, что меняется в нас и нашем окружении. Кто-то перестает раздражаться на мелочи или отвечать грубостью на грубость, не принимает больше негатив, у кого-то улучшается здоровье – и такое тоже бывает.

Хочешь изменить мир – начни с себя. Это самая сильная фраза, которая, как я считаю, отражает действительность. Каждая женщина, которая приходит ко мне, – уникальный пример того, как меняется отношение к себе.

Обида на родителей – распространенная проблема многих людей. Все концепции и ориентиры даются родителями, мы принимаем их на веру и продолжаем жить с этими установками. Но, я считаю, часто именно они мешают нам быть счастливыми.

Шодхан требует пространства, мы занимаемся в просторных помещениях, где нет соседей. Практику можно проводить

в любое время, но на голодный желудок – не принимать пищу за 2-3 часа до нее. Наши практики интенсивные и громкие, играет музыка, участники могут кричать – отпускать эмоции. Мы прорабатываем обиды на родителей и близких, страхи, учимся встречаться с самими собой, истинными, без масок.

Я полюбила Благовещенск, потому что в этом городе я обрела себя, свое внутреннее состояние радости и счастья. И теперь у меня есть возможность делиться моими знаниями со всеми, кому они тоже нужны. Шодхан позволяет бесконечно познавать себя и открывать другие практики, которых великое множество. Каждый может найти то, что откликнется в нем, и делать этот мир лучше.

Счастье в каждом моменте, каждая секунда в радость. Да, я счастливый человек, и это ощущение живет внутри. Я научилась быть счастливой, несмотря ни на какие обстоятельства. Все, что со мной происходит, называю опытом. И каким бы он ни был, я принимаю этот опыт и благодарю за него Вселенную.

Я не ставлю цели, я мечтаю и воплощаю свои мечты из состояния «хочу», а не «надо». Если «надо», то не надо. Важен душевный порыв, а не внутреннее принуждение, только так, я думаю, можно добиться желаемого.

Говорить о собственных достижениях трудно, весь мой жизненный путь для меня ценен. После полутора лет работы над собой я безмерно благодарна своему роду, родителям и моему окружению за то, что моя жизнь была такой интересной, и сейчас каждый день самый лучший! Каждый момент кайфовый, это необыкновенный внутренний драйв. Из последних достижений – стала инструктором Шодхан, единственным сертифицированным инструктором в Амурской области. Всего два человека в нашем регионе прошли тренинг «ПерепроШивка» – я и мой муж. За плечами Кали-марафон, это еще одна динамическая практика по выводу гнева, очень мощная вещь. Я также являюсь ведущей женских кругов и изучаю дизайн человека. Всем, что бы со мной ни происходило, я стремлюсь делиться с людьми.

Бывали периоды, когда хотелось все бросить и уехать из Благовещенска. Но сейчас я пребываю в своей новой жизни, и город открылся с другой стороны: умиротворенный, без лишней суеты, в котором живут прекрасные, отзывчивые люди. Мне здесь очень нравится, и я хочу делиться своим счастьем с другими. Уверена, если будет больше спокойных и радостных людей, то и мир начнет меняться к лучшему.





# АЛЬБЕРА

Лайф-коуч, специалист по стройности, консультант по женскому счастью



*Эта девушка – блогер, легко и быстро набравший большую активную аудиторию. Она фитнес-тренер, который сделал счастливее тысячи женщин. С ее программами стройности приходят в форму популярные звезды и девушки из деревень. Все в ней необычно и интересно. Как ей это удается? Альбера расскажет сама.*

**Ч**то я для города? Это 6 000 счастливых женщин, которые стали стройными. А некоторые из них смогли забеременеть после долгих неудачных попыток. Я создаю узнаваемость в других городах и странах, где работаю и живу. Я – это поддержка и вдохновение для многих женщин.

Город для меня – это место, где я выросла ментально. Место с самой высокой плотностью талантливых и профессиональных людей. Место очень красивое, очень развитое, с чудеснейшей погодой и инфраструктурой.

Я лайф-коуч. Я тренер. Я специалист по питанию. Я консультант по сну. Я женщина, которая оказывает психологическую поддержку, учит верить в свои возможности и любить свое тело в любом весе. Профессионал, который точно знает, как стать стройной и здоровой в удовольствие, не издеваясь над собой.

Мой девиз: 1% сделанного лучше, чем 100% не сделанного.

Моим программам стройности уже много лет. Но каждый последующий курс отличается от предыдущего. Потому что секрет хорошей фигуры не только в правильном питании и тренировках. Здесь имеют значение все аспекты жизни. Даже сон и настроение. И, да, мы работаем с этим.

Мои «сложные времена» абсолютно не зависят от внешних обстоятельств. В сложные времена для мира, страны и

других людей, я вижу возможности. Мои сложные времена – это когда я перегораю и не хочу ничего делать. Это когда я теряю деньги и заново возрождаюсь, как птица Феникс. И во все эти времена меня сохраняли медитации, спокойствие, поддержка ценных мне людей, сон, тренировки и дисциплина.

Ищите людей, которые вас поддержат. Ищите свои точки опоры в себе самих. Ищите те действия, которые приводят вас в норму, – для меня это тренировки и сон.

Когда мне плохо – я плачу и танцую, очень громко пою. Это очень поддерживает и наполняет энергией.

Разрешайте себе проживать абсолютно все эмоции, не смейте их капсулировать!

Мое становление – это 10 лет опыта, 10 лет обучений, 10 лет практики, 3 страны и главное – 6000 счастливых женщин.

Постоянное обновление при помощи психологических практик, сторонних научных доказательств и собственного опыта. Я кайфую от того, что делаю. Когда делаю то, что в удовольствие, получаю много энергии и сил, а это приносит много денег. Когда делаю то, что не нравится делать, но якобы принесет мне деньги и известность – все, провал: ни энергии, ни денег!

Наслаждайтесь каждым днем, тем, что делаете, и тем, кого любите. Это и есть жизнь.

Жизнь – это путешествие! Становление человека как профессионала – путешествие!





ТАТЬЯНА  
ИВАНОВСКАЯОснователь кондитерской  
школы-магазина «Глазурия»

Текст: Вера Полякова



*Любовь Татьяны к кондитерскому искусству началась 10 лет назад со случайного фото в интернете. До этого, тогда еще бухгалтер, не верила в то, что вообще обладает какими-либо талантами. Теперь же у нее есть своя школа с названием, от которого на языке становится сладко, — «Глазурия».*

**Я,** как и многие, начинала с того, что делала торты для себя и друзей. Потихоньку через сарафанное радио у меня стали появляться заказы, и на этом этапе пришло понимание, что мне не хватает знаний и навыков. Поэтому я отправилась в Москву на учебу.

За те два месяца, что я прожила в столице, у меня не было ни одного выходного — я брала и длительные курсы на 10 дней, и более короткие, и однодневные. У меня была такая тяга к знаниям, что я с легкостью могла рвануть через весь город с несколькими пересадками, чтобы попасть на очередное обучение.

По возвращении я еще некоторое время работала на дому, а потом открыла цех, но не одна — мне помогала моя сестра. Без ее поддержки я бы, наверное, никогда не решилась — не хватало уверенности в себе. Три года мы готовили десерты на заказ. Нам даже посчастливилось делать торты для Стаса Михайлова, Елены Ваенги и Жеки.

Работа была интересная, но в какой-то момент, после многочисленных просьб клиентов, я начала проводить мастер-классы для детей и взрослых. Случилось это четыре года назад, и я ни дня не жалела о своем решении закрыть цех и основать кондитерскую школу «Глазурия».

Правда, когда я решила зарегистрировать товарный знак с названием «Глазурия», под которым мы работали 7 лет, оказалось, что это название уже занято. Поэтому пришлось внести небольшие коррективы в нейминг, и теперь мы называемся «Глазурия». В стенах школы проводим, как небольшие 2 часовые мастер-классы, так и серьезные двухдневные курсы, на которых разбираем все основы кондитерского мастерства.

Также в «Глазурии» проходят оригинальные детские и взрослые дни рождения, девичники и даже корпоративные вечеринки. Представьте: вы вместе что-то готовите, а потом также дружно наслаждаетесь плодами своих трудов. Позитивные эмоции взрослым и детям обеспечены!

Мне очень нравится, что сейчас я много общаюсь с людьми и обмениваюсь с ними энергией. Это большое счастье — видеть вдохновленных учеников, которые уходят с моих курсов с большой мотивацией, отработывают дома рецепты и присылают мне фотографии своих первых работ.

Я очень горжусь их результатами. Многие стали успешными кондитерами в Благовещенске и во всей Амурской области, работают на заказ, сотрудничают с лучши-

ми свадебными агентствами.

Невероятные эмоции я получаю, когда вижу радость детей, их горящие глаза, а на выходе слышу вопрос: «А когда мы сюда вернемся?» В случае со взрослыми я вижу свою миссию в том, чтобы дать в первую очередь женщинам возможность получить навыки, которые позволят им зарабатывать на любимом деле и быть независимыми.

Примечательно, что только после 33 лет я открыла в себе способности к творчеству. Хотя до этого считала, что вообще ни для чего подобного не создана, и что у меня нет никаких талантов. По специальности я экономист, 10 лет работала бухгалтером, но мне никогда не нравились цифры, отчеты и все с этим связанное.

Так я и жила, пока не увидела в интернете двухъярусный торт, покрытый красной мастикой. И влюбилась! Целыми днями и ночами искала информацию о таких тортах. Увы, тогда найти что-то было сложно. Тем не менее, несмотря на отсутствие художественных талантов, торты и даже фигурки из мастики мне поддались. Получается, что развить в себе способности можно, если есть огромное желание! В этом я теперь уверена.

Вообще, мне всегда нравилось учиться. Я по сей день продолжаю получать знания. И не только по профессии, а в принципе, про построение бизнеса, ведение соцсетей, психологию, английский и многое другое. Я радуюсь, что мне интересно все. Для меня день, в который я не узнала что-то новое, прожит зря.

Я даже начала приглашать известных на всю страну кондитеров в свою школу только потому, что очень хотелось новых знаний, а в Москву от нас летать проблематично. Для меня это также общение и обмен опытом с настоящими мастерами своего дела. С некоторыми из них мы стали друзьями.

Сейчас я воплощаю в жизнь еще одну свою мечту: магазин инструментов и ингредиентов для выпечки. Знаю по своим ученикам, что порой им бывает не только сложно найти все необходимое, но и просто проконсультироваться. А кто, как не я, может им помочь советом? Хочу, чтобы в этом месте людям было уютно, комфортно, и они хотели возвращаться сюда снова.

С большим удовольствием развиваю свое дело в Благовещенске. У нас живут прекрасные душевные люди, которые умеют помогать, поддерживать и радоваться успехам других. Здесь мне уютно и солнечно. Не знаю, есть ли где-то город лучше.





# ПАВЕЛ ГРАНКИН

Предприниматель,  
путешественник, блогер

Текст: Павел Егоров



*«Все как у людей» – это слишком скучно. «Где родился, там и пригодился» – не по адресу. «Не жили богато, нечего и начинать» — от этих фраз становится жутко. Я стараюсь прикладывать максимум усилий, чтобы избежать подобных устаревших «народных» установок.*

Я всегда мечтал что-то создавать. Мама была инженером-проектировщиком, и мне уже тогда казалось чудом, что из обычного чертежа на бумаге возникают настоящие сооружения! Мне нравится считать себя строителем. Нравится понимание, что результат можно будет увидеть, потрогать, и он будет полезным для людей и города. Не менее приятно организовывать процесс, управлять им, реагировать на обстоятельства, искать решения.

Чтобы понять всю суть профессии строителя, недостаточно разобраться с деревом и сыном, придется все-таки построить дом.

Есть в моей биографии важный жизненный отрезок: я как-то уехал в Таиланд и, вместо того, чтобы отдохнуть две недели, решил там пожить. 11 лет в этой стране пролетели незаметно, но не бесследно – изменилась моя жизнь, мировоззрение и профессия. Я стал риэлтором – мне это нравилось, и у меня отлично получалось. Вернувшись в Россию, уж точно не видел себя чьим-то сотрудником, поэтому однозначно решил стать предпринимателем. И хоть предпринимательский азарт поглощает и затягивает целиком, меньшее, о чем ты жалеешь, – о потерянном времени. Работа – это самовыражение, и по возможности, в нашей компании мы беремся за такие проекты, где можно проявить креатив, внести свои идеи и реализовать их.

После возвращения из Таиланда самый популярный вопрос, который мне задавали: «Зачем ты вернулся?» Я так отвык от России, что первое время чувствовал себя иностранцем, и даже банальные вещи вызывали у меня сложности, но мне захотелось именно вот такого «челленджа»: пожить в своей стране, глядя на все уже под другим углом, и это интересный опыт.

Когда я путешествую, я не просто люблю красоту природы, купаюсь в море и ем манго, но и наблюдаю за архитектурой, инфраструктурой, смотрю, как живут люди. Это помогает расширить сознание и понимание того, как может быть, кроме того, как мы привыкли. Но и путешествовать по России оказалось увлекательным занятием, я даже вступил в Русское географическое общество, чтобы мотивировать себя на более глубокое изучение своей страны. Мне хочется, чтобы наш город был узнаваем, имел свой стиль, был

интересным как для горожан, так и для туристов, а не просто «спальником» для жителей региона, у которого самое большое достижение – Китай через речку.

Я тепло отношусь к Благовещенску, это родной, спокойный и тихий город. И где бы я ни жил, воспоминания о нем всегда приятны. Город научил меня двум вещам. Во-первых, тому, что другая страна – это не так уж и страшно, торговля с Китаем обучила навыкам международных отношений. А во-вторых, это самый крутой урок нетворкинга – еще до того, как это стало мейнстримом. Ведь в Благовещенске всегда можно найти того, кто знает того, кого нужно. У всех есть знакомые везде. И это уникальный опыт маленьких городов, который в больших городах доступен не всем.

Наконец, путешествия помогают видеть свою привычную жизнь со стороны, и это не всегда положительные мысли. Например, вернувшись в Россию, я снова стал слышать фразы, о которых уже и забыл: «Самый умный что ли?», «Тебе больше всех надо?» – это о том, что не вписываешься в рамки толпы. Не выделяться учили еще со времен СССР. Все, кто довольствуются немногим, удивляются тому, что кому-то реально надо больше. В их головах это сродни алчности. Ну а где родился, там и пригодился» – пожалуй, самая грустная настройка личности. Особенно в наши дни, когда человек максимально мобилен, а в мире столько мест, где вам может быть лучше и комфортнее!

Что касается блогерства – это мое альтер эго, творчество, которым хочется делиться. Я не только пишу о путешествиях, даю какие-то полезные советы и делюсь размышлениями. Моя гордость – авторский канал новостей, который зародился в соцсетях, и я верю, что он вырастет в настоящее СМИ! Я вижу, что полезен подписчикам со всего мира. Часто получаю отзывы из разных точек планеты, что именно от меня поступает самая актуальная и достоверная информация. География подписчиков в моем микроблоге меня поражает: Таиланд, Испания, Германия, Китай, США, Австралия, Мексика, Танзания и т.д. Получается, что меня читают на пяти материках!

Я бы хотел пожелать читателям не поддаваться влиянию толпы. Не стесняйтесь иметь свое мнение и не пытайтесь подстраиваться под чужое. «Все как у людей» – странное правило, которого никто не знает. Вы никогда не угодите всем. Живите для себя и своих близких.









# МАРИНА КРОШКА

Педагог, основатель образовательных центров досуга и развития «Репетитор.ру» и студии танца и фитнеса Tunnel\*

Текст: Нина Семенова



*Разностороннее развитие детей для формирования гармоничной личности – вот главная цель образовательных центров «Репетитор.ру», основанных Мариной Александровной Крошка. В них дети под началом опытных педагогов развиваются и отдыхают в одном месте.*

**Я** – учитель с 14-летним стажем, закончила БГПУ по специальности учитель китайского и английского языка, а после училась и стажировалась в Харбинском университете. Затем преподавала в частной языковой школе, но скоро поняла, что мне в ней очень тесно, и я не хочу всю оставшуюся жизнь провести в этом кабинете, занимаясь только педагогической деятельностью. Мне хотелось совмещать ее с каким-то более интересным делом.

Вскоре я начала преподавать самостоятельно, открыв свой кабинет, однако не все получилось у меня сразу. Учеников было мало, и мне пришлось вернуться в частную школу. Но я уже ощутила, что значит заниматься развитием своего дела, и понимала, что обязательно вернусь к этому вопросу.

Теперь я уже более детально все просчитала, выстроила план действий и открыла во второй раз свой частный кабинет. Он стал успешно работать, я преподавала китайский, а вскоре привлекла педагога английского языка. Чувствовала, что мне все это очень интересно, и хотела еще больше развивать теперь уже свой образовательный центр. Постепенно стала привлекать педагогов, формировать команду.

Главная особенность центра и его филиалов в том, что в них каждый ребенок может развиваться в различных направлениях, как общеобразовательных, так и эстетических и спортивных. Здесь есть все: подготовка к школе и репетиторство по школьным предметам, иностранные языки, танцы, рисование, игра на гитаре и синтезаторе, рукопашный бой и карате.

Сейчас наш основной центр, на ул. Театральной, 235, очень большой – в нем занимается около 300 детей! На первом этаже расположена студия танца и фитнеса Tunnel, а на втором – центр досуга и развития «Репетитор.ру». А еще здесь есть бесплатная игровая комната, в которой дети могут проводить досуг, ожидая свое занятие, при этом они постоянно находятся под присмотром нашего персонала.

Центр и его филиалы расположены в отдаленных районах города, и даже в селе Чигири. И это часть нашей стратегии, потому что детям, проживающим там, тоже хочется развиваться, и насколько проще это делать, когда нет необходимости далеко ездить!

В наших центрах работают профессионалы с педагогическим образованием, и все они настоящие фанаты своего дела.

Ведь мало просто иметь диплом, без любви к детям и своему делу успеха здесь не достигнешь. И я с уверенностью говорю, что в нашей команде работают учителя, действительно увлеченные своими дисциплинами и неравнодушные к детям. Сейчас в центре на Театральной трудится коллектив из 20 талантливых опытных педагогов, с которыми, я уверена, мы многого сможем достичь.

Недавно я осуществила одну свою давнюю мечту и внедрила новое направление – выполнение домашних заданий с педагогом. Это не продленка, где организованы лишь детский досуг и питание. А конкретно дети приходят для того, чтобы педагог помог им с домашним заданием. Именно помог, а не сделал за них. Занятия проходят в небольшой группе, разделенной по классам, и дети, так же как дома, садятся и делают уроки. А если в процессе возникают какие-то сложности, педагог им помогает.

Бывает, что в ходе таких занятий наши учителя выявляют пробелы в знаниях детей, тогда они рекомендуют репетиторство, чтобы подтянуть те или иные темы. Как я и предполагала, проект оказался очень востребованным, многим родителям он помог, поэтому мы и дальше будем его развивать и продвигать.

С каждым годом я замечаю, что уровень знаний детей, с которыми они приходят в наш центр, становится чуть хуже, причем наблюдаю не только спад в знаниях, но и меньшую заинтересованность. Мы помогаем устранить проблемы и работаем на результат – на итоговые оценки, зачеты, итоговые контрольные, ЕГЭ и ОГЭ. Дети приходят к успеху, мы его видим и четко отслеживаем. Поэтому к нам обращаются снова, родители приводят вторых ребятшек.

У меня есть две большие профессиональные мечты. Первая – открыть в разных районах Благовещенска сеть клубов английского языка с доступными фиксированными ценами, чтобы как можно больше детей от 4 лет могли его изучать.

Вторая мечта – развивать сеть танцевальных студий, потому что у нас очень много замечательных талантливых детей, которые хотят развиваться в этом направлении. Уже сейчас воспитанники танцевальной студии Tunnel принимают участие в разных хореографических конкурсах – областных и международных. Я вижу, какую радость они испытывают, как важны для них эти занятия. Хочется, чтобы таких увлеченных детей становилось больше.





АННА  
КУЗНЕЦОВА

Управляющий партнер кафе итальянской кухни ROMANO<sup>1</sup>, ресторана SHELBY<sup>2</sup> и японской кухни DZEN<sup>3</sup>



*В кафе и ресторанах, которыми управляет Анна, не просто вкусно и атмосферно. Здесь каждый участник команды вкладывает в свою работу душу, ведь в широком смысле их миссия – быть частью счастливых моментов жителей и гостей города.*

**Я** начала работать официантом с 16 лет в ресторане «Овертайм» («Платинум Арена», Хабаровск). Колоссальный опыт. Именно там я поняла, что такое настоящий огромный ресторан, искренний сервис, много узнала о типах посетителей, о банкетах на 300 гостей, о том, что из себя представляет эффективно и правильно выстроенное производство. Привела меня в этот бизнес тетя, она и зарядила любовью к сфере гостеприимства.

Дальше были разные по форматам и концепциям проекты в должности бариста, администратора, затем заместителя гендиректора холдинга по ресторанному направлению (гостиничный комплекс «Ривьера»). Было очень много опыта организации банкетов с крупными заказчиками («Газпром», «Транснефть»), выездные регистрации свадеб в формате фуршетов. Чемпионат мира по Киокусинкай карате, а это – быть ответственными за питание 600 гостей со всего мира. Теперь объемов я не боюсь, а, наоборот, кайфую от интересных мероприятий.

Считаю, что компетентность сотрудника – это знания и опыт, где практический опыт перевешивает всегда.

Главное качество хорошего управленца – собирать в команду людей, схожих с ДНК бренда и его основателя. Акцентировать внимание на хороших качествах, развиваться и расти вместе. Мы успешны, потому что мы команда, а не наоборот.

Сейчас в моей зоне ответственности полный цикл операционной деятельности проектов: это финансы, управленческая отчетность, сервис, создание меню, HR. Но, чему я несомненно рада в последний год, – это становлению моих «правых рук». Девчонки выросли с позиции официантов до тех, на кого я могу положиться.

Когда задумываешь проект, можно хоть к астрологам обращаться, можно нанять 100 маркетологов вместе с именитыми шефами, но если нет веры в проект и команду, ничего не выйдет. Нужно гореть делом, искренне любить продукт и все, что создаешь, а остальное нарабатывается, выбора просто не останется.

Благовещенск богат на кафе и рестораны китайской кухни, странным было бы обратное. Мы же постарались воплотить в жизнь спокойное место для семейных завтраков, обедов, ужинов. В ROMANO гости наслаждаются едой и атмосферой, отдыхают от домашних хлопот. Принято считать, что у ресторана жизненный цикл 3 года, в октябре «Романо» будет справлять пятилетний юбилей, и это показатель. Будет праздник, будет обновление зала – станем еще «итальянистее» чем были.

Мы за вау-эффекты, и здесь я не про эффектную подачу фаер-шоу из стейков и не

про крем для рук в уборных (это норма), а про «от души душевно в душу», про наше отношение, эмоции и энергетику. Вот их-то никогда никто не сможет скопировать. Здесь огромная благодарность команде, они транслируют гостям все. Конечно, нам есть над чем работать. Но у меня нет политики критиковать, я даю рекомендации.

И однозначно мы про качественный продукт за доступную цену, так, чтобы на каждый день, и, когда захотел, тогда и праздник. А уже за этим кроется, например, четко выстроенная система логистики (80% товара мы заказываем из других городов), слаженная команда, постоянный инжиниринг меню, взаимовыгодные партнерства и финансовая аналитика.

Гость может простить пересоленный суп, но никогда не вернется за плохим сервисом. Наш девиз: работать на долгую перспективу и действовать накопительно. Гнаться за одноразово большими чеками – невыгодная стратегия. Гости – это не расходный материал, и удержать их не только важнее, но и сложнее. Привлечь, удержать и постоянно держать марку и совершенствоваться.

SHELBY – ресторан про мясо на углях и настроение, про эмоции, ваши и наши, про меню, где ребята заморочились так, что у нас теперь своя лаборатория, почти химическая, с травами, пектинами и другими непонятными названиями. Но на выходе получается топовый продукт, по вкусу и визуалу, и с доступной ценой. Мы хотели внести немного нового модного веяния в ресторанный мир города, воплотить красоту интерьера и функциональность залов.

В DZEN даем настоящий Japan<sup>4</sup>: только краб, никакой сублимации, куриц и укропов. Работаем исключительно с качественным продуктом: если краб и гребешки – только Камчатка и Курилы, если рыба – то естественного улова. Японские сладости будем добавлять к заказам, муссовые пирожные с матчей – хотим, чтобы случился полнейший DZEN. Делаем все сами, даже соусы.

Главное развитие в профессии – это быть лучшей версией себя. Все, что делаю, стараюсь делать на отлично. Чаще смотрю на бизнес глазами гостя. Но и обучаюсь много (учитывая, что у меня двое маленьких детей, 2,5 года и 5 месяцев): в год не менее 3 крупных обучений, бизнес-школа Аркадия Новикова, Welcome Pro, индивидуальное обучение HR и финансам, сессии с коучем. В недалеком будущем буду монетизировать свой опыт и знания в формате консалтинга.





## ЮЛИЯ ДЗЕЙ

Визажист, бровист  
и мастер причесок



*Каждая женщина – королева. В этом уверена амурский визажист, бровист и мастер причесок Юлия Дзей. С помощью расчесок, кистей и палеток с тенями девушка создает настоящее волшебство – образы, которые помогают ее клиенткам чувствовать себя более уверенно и выглядеть сногшибательно на любом событии. Благодаря своему таланту, она помогает женщинам раскрыться с самой прекрасной стороны.*

Я родом из амурского села Константиновка, в Благовещенске живу с 2008 года. Когда-то приехала сюда на учебу, так и осталась жить: обрела любимое дело, друзей и большое количество планов на будущее.

Вся моя жизнь так или иначе была связана с творчеством. Но сначала я взялась за кисти художественные: с детства рисовала, а затем получила высшее педагогическое образование. Я училась в БГПУ по специальности учитель изобразительного искусства.

По профессии, к сожалению, поработать не довелось, но свои умения реализовала в другой смежной отрасли. Сейчас моя работа – помогать девушкам становиться еще более привлекательными, чем их создала природа.

На данный момент я визажист, бровист, мастер причесок. Занимаюсь этим уже более шести лет. Не исключаю, что в будущем обучусь дополнительным направлениям работы в индустрии красоты.

Я всегда с восторгом смотрела на образы, которые создавали известные российские и зарубежные визажисты. Это представлялось каким-то волшебством. Особенно поражали работы с преображением девушек из серии «до и после» макияжа. Именно это и вдохновило меня пойти на курсы в школу «АШ2О». Там я получила свой первый диплом визажиста и базовые навыки для этой работы.

За долгие годы труда в сфере красоты я пришла к пониманию, что макияж – это не только про внешнее преображение, но и про внутреннее. Аккуратный грамотный мейкап, безупречная прическа помогают женщинам быть на высоте, придают уверенность, блеск в глазах. Они чувствуют себя настоящими королевами, хотя и являлись ими изначально. А обновленная «обложка» им об этом напоминает.

В повседневной жизни мы, женщины, нередко поддаемся суете, уходим с головой в работу и домашние хлопоты, забывая радовать себя роскошным макияжем. Многие отдают предпочтение естественности, и это нормально. Но периодически нам хочется побыть настоящими девочками. Поэтому настаиваю на том, что про себя стоит помнить, быть смелее, менять образы и чаще пользоваться услугами визажиста!

Не стоит забывать, что мастер макияжа – это еще и своего рода психолог, с кото-

рым можно поговорить, обсудить насущные вопросы. Приятные беседы помогают клиенткам расслабиться и довериться визажисту.

Стоит отметить, что создание красоты для меня – не просто работа. Это настоящее творчество, которое приносит огромное удовольствие. Это мое детище, в которое я вкладываю много сил, средств и времени. Оно создано моими руками. Поэтому без скромности могу сказать, что я наслаждаюсь, даря женщинам волшебство.

Очень радует, когда мои клиентки дают обратную связь, оставляют отзывы о моей работе. Это преимущественно красивые фото с праздников и фотосессий, а также рассказы о том, как макияж стойко держался, несмотря на слезы счастья, поцелуи, дождь и другие факторы, которые могли бы повлиять на «живучесть» образа.

Выбирая косметику для работы, я уделяю немало внимания ее составу. Сейчас на рынке косметики большое разнообразие классных продуктов. Свой выбор всегда делаю в пользу удобных в работе текстур. Также мне важна стойкость косметики. Важно, чтобы продукт хорошо ложился на кожу, чтобы в течение дня все оставалось на месте, и ничего не нужно было поправлять. Я не привязываюсь к одному бренду, работаю на разных продуктах, мне интересно пробовать что-то новое.

С помощью множества существующих средств, методик работы я могла бы изменить образ любой девушки до неузнаваемости. Но делаю это в основном только на моделях для своего портфолио.

Если говорить о клиентском макияже, то чаще всего девушки просят сделать им нежные образы, выровняв тон кожи и слегка подчеркнув глаза, губы. В приоритете аккуратность и легкость.

У меня достаточно много планов на будущее, но самая яркая мечта на данный момент – создать большое пространство, площадку для работы, которая объединит команду моих единомышленников. Хочется, чтобы там каждый день кипела работа, и был нескончаемый поток творческой энергии!

Все дело в том, что меня искренне вдохновляют женщины, их красота, настроение и стиль. Именно от этого я отталкиваюсь, создавая образы для них.





СВЕТЛАНА  
ГОРОДОВИЧАвтор и директор школы  
«Наш дом»

Текст: Анастасия Логвина



*Тридцать лет назад в нашем городе открылась частная школа «Наш дом». Секрет успеха маленькой школы в ее штучности, самобытных традициях и уникальной воспитательной системе. У нее свое лицо, свой особенный духовный мир. Поэтому она «авторская».*

«Наш дом» появился в далеком 1992 году. Тогда у нас не было ни опыта, ни концепции, ни плана развития, одно лишь желание подарить счастливое детство своим родным детям. Была мечта о школе, в которой царит дух творчества и свободы, а в коридорах пахнет не кислой капустой, а свежеспеченными пирогами.

Сейчас я понимаю, что эти мечты, образы и запахи были самым лучшим планом развития, мудрой концепцией, благодаря которой школа стала добрым домом для детей, родителей и учителей.

Муж поддержал мою идею, став учредителем школы. Аренда здания, парты, учебники и даже школьная форма и портфели для первых пилотных классов – все это было профинансировано им лично. Уже 30 лет школа – наше семейное дело. Дети выросли, но теперь у нас каждый год новые дети – с 1 по 11 класс. Есть еще малыши – подготовительная группа «Зернышки».

В государственной системе образования официально признана авторитарная педагогика. «Наш дом» объединяет приверженцев идей гуманной педагогики, которые воспринимают ребенка как носителя собственной миссии. Наша цель – не штамповать напичканных знаниями «достигаторов», а воспитывать личность, способную созидать, менять мир вокруг себя. Отсюда и разница во всем: в содержании образования, целях, методах и приемах, в отношении к ребенку.

Но мало красиво говорить о гуманной педагогике и образовательной миссии. Нужен ежедневный кропотливый труд, глубинная работа над собой, над расширением своего педагогического сознания. В этом нам очень помогает научный руководитель нашей школы, академик, профессор психологии, «живой классик»

педагогика Шалва Александрович Амонашвили. Он приезжает в Благовещенск с семинарами, помогает в работе над авторскими программами и «Уроками сердца». Ежегодно на базе школы проводятся региональные Педагогические чтения по гуманной педагогике.

Уже несколько лет в «Нашем доме» работает проект «Открытая школа». Все уроки открытые. В каждом классе установлены видеокмеры: родители могут наблюдать за успехами своих детей, а учителя демонстрировать свое мастерство и профессионализм.

В этом году у нас уже 23-й выпуск. Мы знаем о судьбе каждого выпускника нашей школы. С нашей помощью ребята пытаются «найти себя изначально задуманного» – свой путь в жизни, особенности, ценности.

Многие наши выпускники поступают в ведущие вузы: МГУ, СПбГУ, МГИМО, РЭУ им. Плеханова, МГТУ им. Баумана. Многие выбирают творческие университеты. Сейчас среди них есть артист московского театра, солистка Санкт-Петербургского театра рок-оперы, киносценарист, который закончил ВГИК. Есть успешные бизнесмены, врачи, учителя, художники и музыканты. Всех их отличает свободный ум, устремленность, творчество, честное отношение к делу и людям. Желание искать, пробовать новое, следовать за своей мечтой.

Школа – живой организм. У нее есть свой дух, который способен преобразовывать человека, менять его жизнь к лучшему. В этом и есть ее смысл. А иначе, зачем тогда нужна школа?





## ЕКАТЕРИНА ЧЕРНОВА

Автор бренда эксклюзивной одежды Galore, участница Fashion Week 2021 в Москве, дизайнер, кондитер

Текст: Юлия Ожегова



*Градус женского счастья измеряется роскошью вечернего платья – в этом уверена дизайнер эксклюзивной одежды, автор бренда Galore Екатерина Чернова. Всего год назад она вдохновилась созданием неповторимых вечерних нарядов, но уже громко заявила о себе на модном показе Вячеслава Зайцева коллекцией вечерних платьев Shine\*.*

**Б**лаговещенск знает меня, прежде всего, как кондитера, – мои авторские торты и десерты любят многие. Но в рамках сладкого хобби стало тесно, и год назад я решила создавать эксклюзивные вечерние платья. У меня пока нет собственного ателье, но есть отличная команда: модельер переносит мои идеи на бумагу, швеи воплощают их в жизнь.

Я вдохновилась творчеством известного российского дизайнера Аники Керимовой – у нее просто сногшибательные модели платьев, но и стоимость их тоже «звездная». Так пришла идея создать свой бренд с не менее красивыми, но доступными для наших девушек платьями.

Galore – «изобилие» в переводе с английского, и это действительно так. В моей коллекции 26 дизайнов эксклюзивной одежды и около 50 готовых авторских платьев. Все они созданы с любовью и трепетом, в них я вложила всю свою душу. Мои наряды для девушек, которые не боятся заявить о себе, быть сексуальными и манящими. Блеск пайеток, кристаллов и страз, идеальные силуэты – все детали продуманы до мелочей. Мои коллекции лимитированные, второго такого же платья точно не найти.

Участие в модном показе Вячеслава Зайцева в декабре 2021 года я приняла совершенно спонтанно. Заранее подала заявку, обещали ответить через пару дней, но – тишина. Я почти потеряла надежду, когда со мной связались организаторы – коллекция Shine прошла комиссию, и меня ждут на Fashion Week 2021 в Москве. Участвовала не только как дизайнер, но и немного в качестве модели. Я получила массу ярких эмоций и комплиментов и вернулась домой окрыленной, еще больше поверив в свой талант.

Пандемия надолго закрыла границы, лишив возможности съездить в Китай и самой выбрать интересные ткани, приходится заказывать их на свой страх и риск. Материал идет долго, от месяца до двух, но и ткани в Китае очень красивые, у нас

таких нет. Да, сократились продажи и заказы на пошив, как только все подорожало, но мы не поднимаем цены на наши модели.

Мой бренд еще очень молодой и не слишком известен в нашем городе, первая коллекция платьев разлетелась через сарафанное радио перед Новым годом. Было очень приятно получать восхищенные отзывы, и хотелось творить дальше. Сейчас мы отшили вторую коллекцию – Brill, и теперь я намерена вложить все свои ресурсы в раскрутку имени и бренда, чтобы как можно больше девушек узнали о наших шикарных ярких нарядах. Носите роскошные платья, радуйте себя, невзирая на все, что происходит вокруг!

Светить всегда, светить везде! Невероятная энергия дана мне от рождения – в моей нумерологической карте, на денежной линии, есть 19-я энергия, которая символизирует солнце, изобилие, радость. Да, я не только дизайнер и кондитер, но еще нумеролог и будущий таролог. Своими талантами я непременно должна делиться с людьми, радовать, создавать, заряжать позитивом и согревать всех своим теплом.

Мои платья и сладости – ингредиенты любого праздника. Девушки надевают мои шикарные наряды и чувствуют себя королевами, и всем вокруг передается эта невероятная энергетика счастливой женщины. Красивые тематические торты, изготовленные с любовью и только из качественных продуктов, приносят эстетическое наслаждение. Я делаю Благовещенск чуточку счастливее! Праздники всегда были, есть и будут в нашей жизни, поэтому я считаю свой вклад бесценным.

Мой совет каждому: в свое дело непременно нужно вкладывать душу, творить и находить вдохновение, несмотря ни на что. Занимайтесь только тем, что вам нравится и доставляет истинное удовольствие. Кризис, затишье, нет клиентов, не идут продажи – все равно работайте, не бросайте, не сдавайтесь на полпути, и все обязательно получится!





# ЕВГЕНИЙ КУШНИР

Руководитель компании  
«Пицца Транзит»



*Честность и доверие – основные принципы, которых придерживается в своей работе амурский предприниматель Евгений Кушнир. Он вместе с близкими долгие годы развивает семейный бизнес «Пицца Транзит», которому уже почти три десятка лет.*

Я родился в Благовещенске, но почти сразу родители переехали в Белогорск, где я вырос и жил до 35 лет. В 90-х годах мой отец работал на железной дороге, и друзья ему предложили организовать бизнес. Сначала это была торговля с Китаем, а затем, в 1994 году, папа на автовокзале в Белогорске открыл буфет. Он назывался «Транзит». С самого начала там стали готовить пиццу, но она, конечно, была совсем не такой, как сейчас: заранее выпекалась основа, на которую затем выкладывались соус и начинка. Эта пицца с большим количеством начинки и соуса и стала популярна в Белогорске.

С детства я был погружен в работу отца. С 13 лет на летних каникулах трудился у него на кухне, готовил пиццу, зарабатывая первые деньги. Также помогал с ремонтами, мог что-то где-то покрасить, забетонировать, построить. В 18 лет, когда получил водительское удостоверение, я начал работать снабженцем: закупал продукты для трех наших заведений, которые уже были открыты в Белогорске на тот момент. Так с каждым годом я все больше и больше вникал в это дело, получал ценные знания.

Сейчас наши заведения работают не только в Белогорске, но и в Благовещенске, куда я в 2018 году переехал со своей семьей. Тогда пришло понимание, что нужно масштабироваться, двигаться дальше, покорять новые горизонты. Я точно понимал, что мы делаем достойный продукт, что накопили достаточно знаний и опыта для работы в Благовещенске наравне с самыми сильными конкурентами.

В моей трудовой книжке стоит отметка, что с 2007 года и по сей день я работаю в Белогорске как сотрудник у отца в найме, в то же время числюсь индивидуальным предпринимателем в амурской столице. Вместе мы развиваем одну марку и позиционируем себя как единое целое.

В то время, когда я только начинал делать свои первые самостоятельные шаги в развитии заведений общепита, интернет еще не был повсеместным. Я заказывал отовсюду и читал много книг о том, как устроен «пищевой» бизнес на Западе, в центральной части нашей страны. Много чего мы пробовали применять на практике: делали что-то новое в залах, вводили интересные продукты, меняли форматы.

Сейчас мой основной проект – «Пицца Транзит». Это доставка пиццы в Белогорске и Благовещенске и сеть семейных

кафе в Белогорске. Мы создали заведения, где хорошо и взрослым, и детям, отталкиваясь от того, что нравится нам самим. Мы готовим пиццу по мировым стандартам, используем технологию длительной ферментации теста, привозим итальянский соус и ингредиенты самого высокого качества. Сотрудничаем и перенимаем опыт у ведущих специалистов нашей отрасли. Так, в конце 2021 года работали с президентом Ассоциации пиццайоло России, учились у него, вместе перенастраивали некоторые процессы.

Хочу отметить, что мы относимся к своим сотрудникам, как к родным людям, как к членам нашей дружной семьи. Сейчас у нас собралась команда, состоящая из дружных, порядочных людей.

В раскрутке бренда очень помогла моя супруга Ксения. Она по образованию филолог, и когда наш бизнес пошел в гору, я попросил ее заняться соцсетями: мы писали об успехах, о неудачах, мы стали открытыми для аудитории. Это помогло завоевать доверие людей и повысить качество обслуживания. Люди это оценили.

Отец тоже продолжает вносить большой вклад в общее дело. Он инженер, и свои навыки применяет на нашем производстве максимально: делает все сам, начиная от проектов, инженерных сетей до кожаных диванов, столов и барных стоек. Даже построил цех для этого, осуществив свою давнюю мечту.

В настоящее время мы стараемся развивать свои заведения согласно лучшим современным стандартам качества. И тут важно отметить, что бизнес – это не история про одного человека или одну семью. Это работа большой команды, идущей к общей цели. Сейчас вместе с нами работает около 100 сотрудников.

Когда новый человек приходит в коллектив, мы объясняем на простых примерах, почему нам важно хорошо делать свою работу. Мы знаем, что многие семьи заказывают пиццу по определенным событиям: ребенок пятерку в четверти по сложному предмету получил, у кого-то из членов семьи день рождения. И мы не имеем права на ошибку. Мы не можем испортить людям праздник или какой-то приятный момент. Поэтому все стараются, делают свою работу на совесть.

Говоря о планах на будущее, у нас нет желания уехать из Амурской области. Понимаем, что здесь есть перспективы: достаточно много нужно еще делать, чтобы еще больше радовать и удивлять гостей – работы хватит надолго.





ИРИНА  
ЛОБАНОВА

Таможенный брокер

Текст: Анастасия Логвина



*Благодаря кому мы получаем свежие фрукты и овощи в магазине? А кто помогает доставить наш товар, посылки вовремя? Ирина Лобанова – настоящий профессионал в этих делах. Вот уже около 20 лет она занимается внешнеэкономической деятельностью.*

**Р**анее, работая в таможенных органах, я изучила внешнеэкономическую деятельность.

Мне было очень интересно, поэтому после я выбрала именно это направление, в котором, собственно, в данный момент и работаю. Окончила ДальГАУ по специальности «бухучет, контроль и анализ в хозяйственной деятельности в сельском хозяйстве», неоднократно проходила курсы повышения квалификации в Российской таможенной академии во Владивостоке и в Люберцах.

Специфика моей работы состоит в таможенном оформлении (декларировании) любых видов товаров (продукции), перемещаемых через таможенную границу РФ. Я могу помочь разобраться в экспортно-импортном направлении, в таможенно-тарифном регулировании, составить международный контракт и необходимые документы к нему. Также оформить необходимые документы для таможенного оформления, подобрать оптимальный вариант по логистике.

Я участвовала в создании склада временного хранения «Каникурган» и его инфраструктуры, являясь заместителем директора по ВЭД компаний «ИНФРА ПРОЕКТ» и «ИНФРА БРОКЕР». Поэтому, при необходимости, я могу оказать помощь в открытии складов временного хранения и таможенного склада. В данный момент веду внешнеэкономическую деятельность различных компаний.

В связи с коронавирусом, наверное, как и у всех, работы стало меньше. Но внешнеэкономическая деятельность не стоит на месте. Конечно, не так, как раньше. Например, китайская сторона сейчас очень много проверяет, товар находится на карантине, поэтому порой приходится долго ожидать их решения. В планах на будущее у меня, конечно же, развитие. Хочется, чтобы границы быстрее открылись, чтобы мы могли работать как раньше и даже больше.

Плюсы лично для меня и для окружающих в моем деле состоят в основном в достаточно быстрой и профессиональной работе. То есть, чем быстрее продекларируется товар, либо решится поставленная задача по поступлению, таможенной логистике и так далее, тем быстрее заказчик получит то, что ему необходимо. К примеру, если это будут овощи и фрукты, то они будут свежее и дешевле. Если это будет какое-то оборудование, то производство запустится быстрее. Поэтому итоговый результат моей работы всегда радует заказчика либо конечного потребителя, и

от этого, наверное, и есть радость проделанной работы.

Я люблю свою работу за ее многогранность. Она одновременно и простая, и сложная. К каждой партии или заказу у меня индивидуальный подход. И, не верите, я столько лет занимаюсь этим бизнесом, но каждая декларация для меня – как в первый раз. Потому что законодательная база очень большая, и невозможно расслабиться: нужно постоянно держать руку на пульсе, чтобы никого не подвести, и, как всевидящее око, следить за всеми возможными аспектами. Как в таможенном законодательстве, так и в лицензировании, сертифицировании, логистике и прочих моментах, стараемся учесть все и выбрать для клиента и для себя оптимальное решение.

Как такового девиза у меня нет. Стремлюсь делать свою работу быстро, профессионально и с радостью. Всегда нужно двигаться только вперед к поставленной цели.

Обожаю путешествовать. Я – тот самый редкий человек, который любит летать на самолетах, ездить на машинах и поездах. Дорога меня успокаивает и вдохновляет. Мне нравится посещать другие страны и перемещаться по России. Да даже просто выехать за город. Большой плюс путешествий – это попутчики. Я общительный человек: знакомства, беседы – это мое. Иногда, кстати, из этого вырастает дружба.

Я состоялась как жена и мама. У меня двое прекрасных сыновей. Старший, Иван, окончил вуз, аспирантуру и сейчас служит в армии, а младший еще школьник, но тоже преподносит массу поводов для гордости. Он занимается спортом и имеет 3 юношеский разряд по плаванию. Сергей активно снимается в фотосессиях и входит в российскую базу фотомоделей. Он неоднократно выступал на Неделях моды в Москве. Зовут на эти мероприятия и на рекламные фотосессии регулярно, но, к сожалению, из-за нашего географического положения некоторые приглашения мы принять не можем.

И тем не менее Благовещенск я очень люблю. За то, что это мой город. Я чувствую его своим. Он такой маленький и уютный, светлый и солнечный. Здесь очень хорошие, добродушные, отзывчивые люди. По крайней мере, такие встречаются на моем жизненном пути. Я очень люблю гулять по городу, особенно по набережной, и в тех районах, где находятся старинные здания. Я чувствую от них какую-то необыкновенную энергетику.





LABELLA





\*Лабелла. Реклама



**LABELLA**









# ЯНА БЕВЗЮК

Директор семейной сыроварни  
CHEESE HOME\*

Текст: Анна Краснобаева



*Она получила диплом экономиста и юриста, но в итоге ушла во вкусный бизнес – варит сыр и мечтает открыть при собственной сыроварне магазин и ресторан. Яна Бевзюк сейчас стоит у истоков своего дела и считает, что российский продукт в перспективе может завоевать весь рынок в стране, а продукция семейной сыроварни CHEESE HOME полюбится амурчанам.*

**Я** – благовещенка, а корни мои в Беларуси: оттуда дедушка и бабушка по отцовской линии.

После школы поступила в Амурский государственный университет на экономиста. Вообще-то у меня душа не лежала к математике, пошла на экономический факультет по настоянию родителей. В итоге закончила АмГУ, бакалавриат и магистратуру, с красным дипломом, параллельно училась на юриспруденции. После университета работала экономистом на золотодобывающем предприятии, и поняла, что это совсем не мое. Так начались поиски себя.

У отца на тот момент уже была своя ферма – он разводил овец, коз, лошадей, потом появились коровы и быки. Сначала у меня были мысли о мясном производстве, но когда изучала этот вопрос, случайно наткнулась на страницу женщины, которая занимается сырами. Меня это очень заинтересовало, я подумала: «А так можно?!» И мне захотелось попробовать.

Почему именно сыр? Мы с мужем оба его любим. Могли купить пару килограммов и съесть за несколько дней. Когда появился старший ребенок, а потом младший, я начала задумываться: «Яна, а что будут есть твои дети?» Смотришь на состав и понимаешь, что он зачастую для меня не очень приемлем. Производители добавляют консерванты, красители в молоко, чтобы сыр был красивее. Натурального продукта в магазинах почти нет. Я поняла, что хочу своим детям дать лучшее, и поэтому буду делать его сама.

Начала изучать литературу, пробовала делать свои первые сыры. Конечно, были ошибки, что-то не получалось. Потом я ушла в декретный отпуск с первым ребенком и основательно посвятила себя этому вопросу. Прошла обучение у известного российского сыродела Марины Каманиной – она работает в этой сфере с 2014 года. Марина – единственная в России обладательница национальной премии имени Петра Столыпина «Аграрная элита России», которую она получила за развитие сыроделия в России и обучение этому искусству.

После такой школы появились мысли открыть свою сыроварню. Вслед за первым декретным отпуском у меня сразу случился второй, и мы перешли от слов к делу: нашли помещение, начали делать ремонт, закупили оборудование. Процесс пошел! Мы работаем и с коровьим, и с козьим молоком. Козье берем у отца, коровье закупаем у фермеров.

Когда мы сами изготовили свой первый килограмм сыра, это казалось каким-то чудом. Ведь магия молока завораживает, особенно когда ты мало знаком с происходящими в нем процессами. Чувство радости от того, что у тебя получился действительно классный продукт – это не передать словами.

Сыроварня у нас без преувеличения семейная: отец поставляет нам молоко, мужу предстоит работать курьером, возить нашу продукцию на городские фермерские рынки. Мы, честно говоря, все делаем за свои деньги, стараемся избегать кредитов, поэтому все не так быстро. Сейчас мы проходим процесс сертификации продукции. Скоро сможем поставлять ее в магазины!

Образование экономиста, безусловно, в работе помогает. Ты планируешь траты, доходы и смотришь, какие статьи можно сократить, как увеличить свою прибыль, оцениваешь риски своей сферы деятельности.

Я – целеустремленный человек и, прежде чем принять решение, взвешиваю все «за» и «против», много анализирую. Мне нужно хорошо подумать, спонтанных действий у меня нет. Это синдромом отличника – пока не сделаю идеально то, что я хочу, не добьюсь желаемого результата на «5», не успокоюсь. В данном бизнесе, считаю, это плюс.

По качеству сыра я хочу ориентироваться на известных производителей. Хочется расширить свой ассортимент твердыми сырами, чтобы не дублировать то, что у нас уже есть, а предложить нашему населению что-то новое.

Перспективы именно сыроделия и вообще домашнего производства в сложившихся условиях я считаю внушительными. Думаю, для фермеров и крафтовых производств сейчас самое время начать действовать и осилить импортозамещение в производстве тех же сыров.

По перспективам развития бизнеса: мне хочется развернуться, но я понимаю, что пока надо немножко подождать. Нарастить объемы, найти свою целевую аудиторию. У меня есть ориентир на сыроварню на юге нашей страны. У них есть свой магазин и там же – невероятный гастрономический ресторан. Это моя мечта! Для этого надо много трудиться, отрабатывать технологии. У нас есть достойные конкуренты, и я надеюсь, что мы сможем выдержать их напор и предложить нашему населению что-то новое и достойное, а самое главное, полезное и вкусное!





ЕВГЕНИЙ  
ЕРОШЕВСКИЙРуководитель Амурской  
футбольной лиги, ФК «Олимп»

Текст: Анна Краснобаева



*Евгений Ерошевский – спортсмен и предприниматель, который возрождает футбол в Амурской области. Евгений считает, что залог успеха любого футболиста кроется в таком качестве, как «дух победителя». Именно он заставляет бороться до конца и не уступать сопернику ни в спорте, ни в жизни.*

**Я** родился и вырос в Благовещенске. Когда мне было 10 лет, ребята со двора позвали с собой в секцию футбола. Как раз в футбольном клубе «Амур» был первый набор детей. С тех пор я и увлекся игрой.

В детском футболе неоднократно признавался лучшим игроком Дальнего Востока. В 2006 году получил приглашение в молодежную команду «Луч-Энергия» Владивостока, в составе которой стал серебряным призером чемпионата России в клубном зачете среди клубов Российской Премьер-лиги и Футбольной Национальной лиги. В 2008-2010 годах играл в ФК «Амур» на профессиональном уровне. К сожалению, в силу жизненных обстоятельств, пришлось рано закончить карьеру.

Я сменил много видов деятельности, но не смог обойтись без спорта, в котором прошли лучшие годы. Решил, что возобновлю карьеру в футболе, и пришла идея создать частный клуб. На тот момент уже был построен футбольный манеж имени Юрия Черненко, его руководитель, мой партнер и соратник, меня поддержал. Так образовался футбольный клуб «Олимп» и Амурская футбольная лига.

Помню, мы дали рекламу, и на первое занятие пришли 12 детей. Начинать было тяжело: нужно приобрести инвентарь, платить аренду, зарплату тренерам... Сегодня в нашем клубе тренируется уже 120 детей разного возраста, у нас есть дополнительные занятия по гимнастике, легкой атлетике. В штате несколько тренеров. Базируется наш клуб в единственном футбольном манеже Амурской области. Круглый год тренировки проходят на профессиональном газоне. Считаю, у нас шикарные условия. Это единственный клуб в городе, у которого есть свой стадион. Мы регулярно выезжаем на соревнования, организуем мероприятия для ребят и делаем все, чтобы детям было комфортно.

Также я являюсь руководителем и одним из организаторов Амурской футбольной лиги. Со строительством манежа, где есть игровая площадка 66 на 42 метра, у нас появилась возможность играть в полноценный малоформатный футбол 8\*8. Это направление в любительском спорте сейчас развивается семимильными шагами. На сегодняшний день у нас в лиге играет уже 20 команд такого формата. Мы регулярно проводим чемпионаты, хотим

поехать на Чемпионат России и сделать Дальневосточную лигу. Ведь футбол – это спорт № 1 в мире! Нужно популяризировать его в Благовещенске.

Каждую неделю мы проводим соревнования, привлекаем к здоровому образу жизни и любителей, и профессионалов, чтобы выходные проходили в эмоциях, в спорте.

В 2021 году наша Амурская футбольная лига участвовала во Всероссийском конкурсе «Россия – футбольная страна» и заняла первое место на Дальнем Востоке в номинации «Лучшая любительская футбольная лига».

В этом году ФК «Олимп» принимал участие в этом же конкурсе и стал победителем как Лучший любительский футбольный клуб Дальнего Востока. Теперь «Олимп» представит Дальневосточный регион на национальном этапе конкурса. Это единственный клуб с Дальнего Востока, который попал в финальную часть.

Во всех моих решениях и начинаниях я всегда ощущаю поддержку семьи: жены и дочери. Дочери 11 лет, она занимается плаванием, не футболом. Все же это в первую очередь мужской вид спорта. Хотя у нас занимаются и девочки, у которых большие перспективы в женском футболе.

Целей и планов много. Хочу, чтобы у нас был самый большой клуб с огромным количеством детей – детская академия футбола, чтобы талантливые дети из Амурской области играли в ней, и чтобы в нашем городе появилась профессиональная команда, – тогда наши воспитанники будут радовать болельщиков уже на профессиональном уровне. Вот это было бы очень здорово! Что касается личных целей, конечно, мне хотелось бы попробовать себя в роли тренера или спортивного директора в командах Российской Премьер-лиги.

Главное мое желание – развить самую мощную лигу на Дальнем Востоке. Чтобы мы доросли до уровня западной России: чтобы у команд были инвесторы, спонсоры, болельщики, и все турниры проходили зрелищно.

Какие качества нужны, чтобы заниматься футболом? Самое главное – желание. Из физических качеств – быстрота. А что касается характера – должен быть дух победителя. Это процентов на 70 врожденное качество у каждого ребенка, а остальное – работа тренера и команды. Не уступать ни в чем – ни в спорте, ни в жизни, иметь стремление только победить!





## ЕКАТЕРИНА ВЛАСОВА

Владелица студии красоты  
LEVEL UP<sup>1</sup>, визажист,  
официальный представитель  
косметического бренда  
Manly PRO в Благовещенске,  
многодетная мама

Текст: Анастасия Логвина



*Через тернии к звездам – крылатая фраза, которой можно описать путь визажиста Екатерины Власовой. Девушка прошла через усилия к победе: от работы в детском лагере до собственной студии красоты. Любовь к детям, к жизни и своему делу – двигатель в успехе этого трудолюбивого человека.*

**Т**ак уж получилось, что в 12 лет мне с моим старшим братом пришлось начинать большой путь. Будучи еще детьми, мы стали сиротами. Было нелегко, перед нами стояла задача просто выжить в этом огромном мире со многими трудностями и преградами.

На государство особо надежды не было, поэтому пришлось все делать самим. Брат бросил школу, устроился разнорабочим в магазин, я училась и летом ездила работать в лагерь. В 14 лет мыла посуду, затем была вожатой и в 20 лет уже воспитателем. Именно в том лагере я и полюбила делать прически, но тогда это было лишь хобби. Кто бы мог подумать, что именно это в будущем будет приносить мне доход. Благодаря всем испытаниям в моей жизни я выросла личностью, не боящейся трудностей на пути. В 2014 году окончила медицинский колледж и без проблем поступила в АГМА. Устроилась на работу фельдшером и стала спасать людей, но и тогда я не переставала делать людей вокруг красивыми. Рано приходя на работу, я заплетала коллег, потому что это просто приносило мне удовольствие. Со временем хобби стало моей работой.

Я родила первенца и, будучи в декрете, поняла, что не могу просто сидеть в четырех стенах и ничего не делать. Смотреть, как муж трудится на двух работах и почти не бывает дома. Тогда я и приняла для себя решение заниматься тем, чем я умею, и тем, что мне нравится. Сначала я работала по четыре часа в день, потом меня это втянуло, и я начала развиваться в любимом деле – стала стилистом по волосам.

Через год у меня родился второй ребенок – моя любимая доченька. Тогда я приняла решение: хочу чего-то большего, чем просто делать прически. Когда дочке было четыре месяца, я отучилась на визажиста. Именно тогда в первый раз столкнулась с косметикой Manly PRO<sup>2</sup>. Дома я создала себе маленький кабинет, где принимала своих клиентов. Работала и на выезде. Иногда и в 4 утра я ездила домой к своим девочкам. Не остановилась, даже когда поняла, что снова жду ребенка: продолжала творить красоту на 40 неделе беременности. Это приносило мне огромное удовольствие и хороший

заработок.

Благодаря упорству и любви к своему делу я купила сначала маленькую студию в центре города у своего преподавателя по визажу Натальи Пименовой. Она мне и помогла открыть магазин с косметикой Manly PRO. Почему я выбрала именно эту косметику? Все очень просто – я сама использовала ее, как для себя, так и для клиентов. Она мне нравится, поэтому выбор пал именно на этот бренд. Моя студия меня окрылила. Работа в команде дала мне много опыта и уверенности в своем деле. Клиентов становилось все больше, а места все меньше.

И тогда мы с моей командой приняли решение расти дальше. Так у меня появилась моя любимая студия LEVEL UP.

В студии сейчас можно не только сделать себе красивый образ, а еще:

— приобрести косметику,

— получить личную консультацию в подборе косметики,

— оформить брови и сделать перманентный макияж,

— подстричь и покрасить волосы, сделать уход и получить личные рекомендации по домашнему уходу за волосами.

Мы постоянно придумываем приятные бонусы для своих клиентов и активно сотрудничаем с другими предпринимателями. От них наши клиенты получают скидки. Наша студия зарегистрирована в 2ГИС, где нас можно легко найти. О различных бонусах и новых акциях можно узнать в нашем телеграм-канале.

Сейчас я уже многодетная мама: у меня 3 ребенка. Но ничего не мешает мне развиваться и двигаться вперед. Впереди огромные планы, только не хочу пока раскрывать их. Если честно, я и сама не понимаю, как успеваю работать, быть с семьей, уделять время себе. Я просто живу и наслаждаюсь всем тем, что происходит и окружает меня. Часто мне помогает простой, но сильный девиз по жизни: ничего не бояться! Ведь если не попробуешь, не узнаешь!





# ТАТЬЯНА И ИВАН ДУРНЕВЫ

Предприниматели

Текст: Павел Егоров



*В прошлом году команда программистов из Благовещенска победила на всероссийском этапе соревнований IT-специалистов «Цифровой прорыв». Лидерами команды были Татьяна и Иван Дурневы – предприниматели, руководители компании по разработке IT-сервисов ITD<sup>1</sup>, событийного агентства «Центр Современных Событий», лагеря для предпринимателей в Благовещенске DACAMP<sup>2</sup>, интеллектуальных игр «Квиз, плиз! Благовещенск» и проекта «Резиденция Деда Мороза» с франшизами в Алма-Ате и Хабаровске.*

ТАТЬЯНА ДУРНЕВА

**Я** считаю, что мне в жизни очень повезло: занимаюсь делом, которым горю, да еще в партнерстве с мужем. Хотя в детстве мыслей об IT точно не было, да и самих IT тогда, в 2000-е годы, в области особо не было. В школьные и студенческие годы меня занимал КВН, поэтому и желания крутились вокруг сценической деятельности. Правда, помню, как в школе в поселке Магдагачи установили компьютеры, и тогда появился интерес к технологиям. Но дома компьютера не было, а разобраться в нем хотелось. Поэтому я поступила на факультет математики и информатики в АмГУ. Там познакомились с Ваней. С тех пор не расстаемся – дома и на работе вместе.

С мужем в своих делах мы дополняем друг друга: на нем техническая и финансовая части, на мне менеджмент и маркетинг. Я больше организатор, Ваня – руки и голова. Как вместе работать уже больше 10 лет? Это как быть в два раза сильнее. Уважение и доверие в дружеских отношениях перешли в семейные и рабочие, поэтому никогда не было проблем. Ну и очень важна команда, а чтобы она подобралась сильной, требуются лидерские качества. Нужно уметь вовлекать людей и ценить их по-настоящему.

Конечно, без бизнес-образования было сложно, многое делали наощупь, ошибались, но всегда воспринимали это как опыт, а не провал. Мы из тех, кто любит фразу «Вызов принят!» Добавлю, что бизнес-образование – несомненный плюс, но не обязательное условие входа в бизнес. Опыт показывает, что даже необразованный посредственный специалист, повторяющий по шагам за более успешными коллегами, может зарабатывать. Дальше вопрос ответственности, честно, вкуса...

Сложнее ли в бизнесе женщинам? Это в принципе трудно, кем бы ты ни был. Правда, первое время после появления детей женщине действительно тяжелее, чем мужчине. К этому нужно готовиться, чтобы рабочие процессы не прерывались.

**Т**ак как образование у нас с Таней инженерное, мы и в нашем ивент-агентстве «ЦСС» продолжали разрабатывать программы для автоматизации внутренней работы. Например, весь софт (программное обеспечение) по учету проектов для менеджеров внутри «ЦСС» наш. Также мы создавали много разных цифровых сервисов для мероприятий, например, виджеты (небольшие информационные приложения) для стрима в онлайн-событиях, игровые модули, электронные администраторы для регистрации и сопровождения мероприятий.

В 2017 году нас очень заинтересовали возможности искусственного интеллекта – мессенджер-маркетинг, голосовые помощники, чат-боты (виртуальные собеседники). Стали внедрять эти решения в свои ивент-проекты.

Во время пандемии коронавируса и спада офлайн-проектов направление IT вышло из поля внутренних разработок в полноценную компанию ITD. Теперь мы разрабатываем чат-боты и другие IT-сервисы для компаний по всей России. Например, работаем с «Роснефтью», «Нипи-газом», «РЖД», «Ростелекомом», Positive Technology, Министерством природных ресурсов РФ и уже популярным видео-сервисом Watchers.

Конечно, сейчас чат-ботами никого уже не удивишь. В принципе, мир технологичный меняется очень быстро, поэтому мы с Таней постоянно учимся. Я в настоящее время глубоко погружаюсь в data science – это междисциплинарная область на стыке статистики, математики, системного анализа и машинного обучения, которая охватывает все этапы работы с данными. Мы уверены, что большие данные и искусственный интеллект – уже не будущее, а настоящее.

Для нас очень важна среда и окружение близких нам по духу. Мы создали и развиваем сообщество айтишников региона. Есть даже маленькая победа: именно встречи нашего сообщества и Министерства цифрового развития и связи Амурской области привели сначала к обсуждению, а теперь и к реальному плану создания здесь IT-парка. Кстати, в него мы планируем войти со своим новым стартапом. Он тоже будет связан с креативом и технологичностью – впрочем, как и все, чем мы занимаемся!





КИНОКОНЦЕРТНЫЙ КОМПЛЕКС

БЛАГОВЕЩЕНИЕ

АРЕНДА КОМНАТ  
КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Анна Каренина  
М. М. А. Р.





# ДМИТРИЙ ДАНЬКОВ

Директор компании  
«Живая вода»

Текст: Павел Егоров



*Не став  
дипломированным  
философом,  
предприниматель  
Дмитрий Даньков,  
тем не менее, остался  
философом и в душе,  
и в бизнесе. А еще –  
романтиком, бросившим  
в свое время вызов  
себе, чтобы дарить  
людям радость чистой  
питьевой воды.*

**К** созданию своего предприятия я пришел из педагогики. После окончания вуза работал социальным педагогом. Также одним из направлений в образовании и собственным увлечением была философия. Я даже сдал кандидатский минимум, но в итоге аспирантура осталась незаконченной. Кроме того, зарплата все уменьшалась, поэтому я решил, что пришла пора реализовать себя как-то по-новому, бросить вызов самому себе. К тому же учреждение, в котором я работал, реорганизовалось.

Новую жизнь начал как торговый агент: продавал шоколадные батончики, конфеты, майонез и т.п., благо навыки коммуникации имелись. По крайней мере, в этом я видел дальнейшее профессиональное становление своей личности.

Как в мою жизнь пришла вода? Можно сказать, романтично: мы как-то набирали воду в роднике где-то в пригороде, и подумалось: почему бы не снабжать людей чистой питьевой водой (отсюда и название предприятия) влагой и так дарить им радость?

Конечно, в дальнейшем романтические поветрия поутихли. Заниматься водоснабжением в современном мире – большая жертва. Ты полностью отдаешь себя работе, и, когда говоришь своей семье, что сам себе не принадлежишь, это не для красного словца. Так что бизнес – хоть и своего рода свобода, но и платить за нее приходится и здоровьем, и временем, и ресурсами. Из плюсов – выдается все же пара дней на любимые занятия: баня, бег, а то и просто отдых. Плюс, конечно, в том, что режим работы, ритм, задачи – все задаешь ты сам.

Так же и с производственным процессом: сначала казалось, что затраты в этом деле минимальные: добыл из скважины, очистил, разлил, отправил. Опять же потом стало ясно, насколько эта цепочка сложна: выдувка формы тары, фасовка, этикетки, укупорка, упаковка. И сама водоочистка сперва казалась чем-то абстрактным. Сейчас она проходит семь ступеней: песочник, угольник, солевик, несколько спецкартриджей, ультрафиолетовая лампа и т.п.

Свою скважину мы, конечно, не разрабатывали. Потому что первые три года ты не сможешь воду продавать, а только сдавать периодически пробы. И если показатели стабильные, тебе дадут лицензию. Дальше строишь предприятие с сохранением всех требуемых зон санитарной охраны. После этого получаешь декларацию соответствия. Так что я изначально искал скважину уже разработанную, в собственности.

Свое предприятие зарегистрировал в 2013 году, но, поскольку прибыли сначала практически не было, пришлось по совместительству на некоторое время вернуться в систему образования – параллельно работал замдиректора гимназии.

Естественно, на первых порах все делал сам: расклеивал объявления, заказы принимал, развозил. В дальнейшем появились сотрудники, а значит пришло осознание ответственности, что начатое дело бросать уже нельзя. В конце концов, это мое детище – мы же детей не бросаем, даже когда они в кризисе, когда вредные и не слушаются.

Держаться на плаву, конечно, нелегко. Вообще, вода – товар неблагоприятный: маргинальность ее низкая. Да и всем нелегко, например, без господдержки. Плюс сейчас сильно перетянули к себе клиентов автоматы с водой. А летом добавляются конкуренты в виде квасов, соков, лимонадов. Все это бьет по нашим объемам, но все-таки, с учетом возможности поставок в город Свободный, около 5-6 тысяч 19-литровых бутылей в месяц мы выдаем. Кроме того, у нас большая линейка малых объемов воды – в бутылочках по 0,5-0,6 литров. Мы развозим ее по спортобъектам, торговым точкам, различным учреждениям. Сейчас приближается сезон детских лагерей отдыха. В общем, активно участвуем в торгах, везде стараемся с водой зайти. Хотя и по малым объемам конкуренция сейчас все жестче...

Но все же трудностей пугаться не стоит. Каждый может себя реализовать насколько это возможно, насколько каждый готов бросить вызов себе. Главное – всегда держать в голове мысль, что своей работой нужно максимально помогать людям!





АЛЕКСАНДРА  
БРЕДЮК

Юрист

Текст: Ольга Макарова

*90% дел частного юриста Александры Бредюк – выигрышные. А все потому, что она кропотливо подходит к каждому случаю и находит новые идеи, которые приводят к положительному результату.*

*Порядочность, честность и ответственность – вот главные принципы ее работы.*

**П**осле окончания школы поступила в АмГУ и получила два высших образования: экономическое и юридическое. Стараюсь и дальше заниматься самообразованием: участвую в онлайн-семинарах и тренингах. Имею удостоверение о повышении квалификации в РАНХиГС при президенте РФ по направлению «Маркетинго-ориентированный подход к управлению организацией». В настоящий момент дистанционно обучаюсь в Московском университете по специальности «Антикризисное управление».

Я всегда была за то, чтобы зарабатывать опыт в тех компаниях, где мне интересно, и самостоятельно двигаться по карьерному пути.

Моя работа юристом в найме в течение 5 лет принесла мне колоссальный опыт. Я трудилась в крупных компаниях Благовещенска различной сферы деятельности, в том числе в холдинге, куда входили 12 компаний на территории Амурской области и в Москве, работала всегда с учредителями и руководителями. Занималась документооборотом, договорной и административной работой. И, конечно, работала в судах различной юрисдикции Амурской области, Хабаровского края, ЕАО, Приморского и Забайкальского краев. Это был важный опыт, чтобы принять решение стать индивидуальным предпринимателем и работать на себя. В 2015 году я стала частным юристом. Первыми моими клиентами стали бывшие коллеги, а также знакомые и друзья.

Приятно, что мне доверяют сложные дела, и меня советуют другие юристы. У меня весьма разнообразный спектр полномочий: от взыскания дебиторской задолженности до некачественно выполненных работ по договорам подряда, административные дела компаний, банкротство граждан и организаций, оспаривание сделок, земельные споры и споры, связанные с недвижимостью, и прочее. А с 2022 года я занимаюсь правовым сопровождением интернет-проектов (онлайн-школ, аккаунтов в соцсетях, сайтов). Причем сферы деятельности компаний-клиентов различны.

За 14 лет я работала и с физическими, и с юридическими лицами. Раньше вела семейные, трудовые, наследственные дела и другие. Когда ушла во фриланс, решила, что мне интереснее работать с частными компаниями, непосредственно представ-

лять их интересы в арбитражных судах и судах общей юрисдикции по всей России. Теперь мои клиенты – не только амурчане, я помогаю бизнесменам в различных регионах страны. Тем более, с 2020 года участие в судах возможно в форме онлайн-заседаний и видео-конференц-связи.

Я изучаю документы, составляю исковое заявление, запрашиваю информацию в необходимых компаниях, органах и учреждениях, подаю документы в суд, участвую в судебных заседаниях, также работаю с экспертами в различных вопросах. Главная моя задача – выиграть дело. Это часто сложная умственная работа, но я получаю от этого большое удовольствие. Я всегда выбирала то направление деятельности, где было в первую очередь интересно, где я узнавала что-то новое. Только так я расту в профессиональном плане и четко знаю, чего хочу в дальнейшем. Мне всегда везло с руководителями фирм, в которых я работала по найму, очень благодарна им за доверие, за предоставление свободы в действиях и ответственности за принятые решения (они были верными), за их помощь. И что они остались моими клиентами, когда я ушла в частную практику, что советуют мои услуги другим. Радуюсь тому, чем занимаюсь сейчас, тому, что мои клиенты становятся постоянными. Я использую индивидуальный подход к каждому, рассматриваю дело под разными углами. Очень люблю свое дело, уважительно отношусь к каждому клиенту и его времени. Всегда максимально открыта и честна.

В кругозор юриста входит все, что касается законодательства РФ и юридического бизнеса. Для подготовки к судебному заседанию важно не только знать необходимые законы, но еще важнее – изучить актуальную судебную практику. Также, помимо этого, изучаю книги по бизнесу и психологии. Вообще люблю развиваться и вдохновляться чем-то новым: много читаю, посещаю интересные места, путешествую.

Коллегам я хотела бы пожелать уделять время своему саморазвитию, смотреть только вперед, на свои цели и желания, и шагать к тому, чего стремитесь достичь. Нужно сегодня быть лучше, чем вы были вчера. Ведь все зависит от нас самих, как поется в одной песне. Многое определяется собственным желанием что-то изменить.





# АЛЕКСЕЙ РИМАН

Ведущий мероприятий

Текст: Фаина Григорьева



*Алексея Римана обожают все, кто хоть раз побывал на мероприятиях, которые он вел. Но и он сам любит своих клиентов. За их желание уйти от привычных стандартов и устроить праздник для себя и хорошую вечеринку для друзей.*

Прекрасно помню, как уже в трехлетнем возрасте мечтал стать Валдисом Пельшем, ведь я в детстве обожал передачу «Угадай мелодию». В школьные годы я занимался в театральном кружке, а в летних лагерях всегда был тем парнем из отряда, который за всех «отдувался» на сцене. Иными словами, я всегда был где-то около своей нынешней профессии.

В 2017 году получил высшее педагогическое образование. Примерно с этого же времени и веду мероприятия. Первые попытки начались еще в студенчестве, а старшие товарищи и наставники помогли мне выйти за пределы вуза и влиться во «взрослый» event. Первые пару лет после выпуска я искал себя и где-то с 2019 года пришел к тому, как именно я должен работать. Нашел свои сильные стороны, развил свои лучшие качества и дальше все пошло в гору.

Мой путь к тому, что имею сейчас, был непростым, со своими ошибками, взлетами и падениями. Но, как все мы знаем, трудности делают нас сильнее и учат быть лучше в любой ситуации. Поработав с разными клиентами, с разными подрядчиками и в разных условиях, я научился выстраивать индивидуальный подход к каждому, потому как работа на мероприятии никогда не может быть шаблонной и однотипной.

Сильную закалку дала мне работа на радио и на телевидении. Опыт, полученный там, я считаю бесценным. Кстати, о работе на радио, именно в утреннем шоу, я мечтал с 6 класса. Спустя 11 лет моя мечта исполнилась, и 3 года подряд, каждый будний день, жители Благовещенска просыпались под мои пожелания всем доброго утра.

Люблю свою работу за возможность знакомиться с людьми, за неподдельные эмоции, за то, что у нас всегда получается сделать больше, чем от нас ждут. А еще за процесс подготовки и за искренние слова благодарности после.

Благовещенск для меня очень уютный город. Город, в котором многие знакомы и многие дружат. Город, в котором каждый находит для себя место. Он достаточно развит, и это видно по людям, которые в нем живут.

Я часто сотрудничаю с Амурской областной филармонией и ОКЦ, вместе с которыми мы не раз проводили меропри-

ятия городского, областного, федерального и даже международного уровня. Мне приятно, что мне доверяют участие в таких событиях, ведь многие из них являются важной составляющей культурного развития города.

Мое любимое место в городе – это мой дом. Звучит просто, но все же. Так как по сути своей профессии в заведениях мне приходится бывать часто. От нахождения дома я ловлю особый кайф. Для меня важен уют в доме, мне важен комфорт места, в котором я живу, поэтому я делаю все возможное, чтобы это место для меня было тем самым местом силы, где я всегда могу выдохнуть, расслабиться или же, наоборот, отключиться от всего происходящего вокруг и спокойно поработать.

Я хожу в фитнес-центр, плаваю в бассейне и хотя бы один раз в неделю стараюсь ходить на футбол. В теплое время года я не против прокатиться на лонгборде или велосипеде по нашей прекрасной набережной. Мое домашнее увлечение – музыка. Играю на гитаре, барабанах (соседи спят спокойно, они у меня электронные) и на бас-гитаре. Игру на последней, кстати, я сейчас активно практикую.

Изредка меня посещают мысли о переезде, но пока я к такому ответственному шагу не готов. Стараюсь посещать столицу нашей родины хотя бы один раз в год. Присматриваюсь, взвешиваю, но пока до итогового решения, я четко понимаю, мне далеко.

Недавно работал на мероприятии, которое было организовано достаточно спонтанно. Заказчик мне сказала: «Алексей, мы вот так спонтанно решили отметить день рождения. Дата не круглая, поэтому ничего особенного. Просто хочется, чтобы каждый из нас немного отвлекся от всего, что происходит не только в мире, но и в жизни: работа, рутина и прочее. Поэтому мы решили отмечать». Звонок от нее же на следующий день после мероприятия: «Вот знаете, вчера каждый из нас поймал себя на мысли, что все, что находится за пределами ресторана, нас сегодня и в эту самую секунду никак не касается, мы абстрагировались от всего и просто весело провели время. Спасибо вам. Это было необходимо всем, особенно в такое сложное время».

Этот диалог помог мне не только понять многое, но и сделать выводы. Жизнь длинная и очень непредсказуемая, поэтому жить нужно здесь и сейчас!





АННА  
ЛЫСЕНКОГенеральный директор  
медицинского центра  
«Главврач»

*Здоровье – ценнейший ресурс, которым обладает человек. Об этом не понаслышке знает врач-терапевт и руководитель медицинского центра «Главврач» Анна Лысенко. По ее словам, всегда легче предотвратить болезнь, чем долго и сложно заниматься лечением. Именно на это, в первую очередь, и направлена работа клиники, которую возглавляет Анна. Большое внимание сотрудники Центра уделяют профилактической медицине.*

**Б**лаговещенск – это не только архитектура и памятники, торговые центры и парки. В первую очередь, это люди: яркие, инициативные, горящие своим делом и мечтой.

И мне, как потомственному медику, человеку, родившемуся и получившему образование в этом городе, очень хотелось бы видеть своих земляков прежде всего здоровыми, а значит и энергичными, горящими своим делом, строящими планы, делающими наш регион привлекательным для жизни.

Я искренне считаю, что здоровье – это исключительная компетенция человека и его возможное конкурентное преимущество. Да, вам приходится отдавать на аутсорс контроль за здоровьем, но вы можете и должны контролировать качество этого аутсорса.

Глобальной идеей работы нашего центра вижу развитие профилактической медицины. Наш коллектив, работая с пациентами, активно пропагандирует тезис: «прийти, чтобы не заболеть», а не наоборот: «заболеть, чтобы прийти и вылечиться». Болезни нужно «отлавливать» в самом начале, потому что это позволит лечить людей с минимальными издержками.

Сейчас интерес к теме здоровья растет, люди много читают, обучаются нутрициологии, гомеопатии и прочим околomedicalным наукам. В основном, конечно, интересуются темой женщины. Мужчины считают ниже своего достоинства идти к врачу с небольшой проблемой. Они буквально доползают, «оставляя кровавый след и умирая на ступеньках медицинских учреждений». При этом они возят свои машины на техническое обслуживание несколько раз в год, выделяя на это из бюджета большие суммы денег, а на себя ни копейки не тратят, не задумываясь о том, что самое совершенное и дорогое авто – это их организм, их тело, которому очень важно, чтоб его любили, оберегали, не мешали работать, ценили и давали только самое лучшее.

Безусловно, формирование здорового будущего нашего города должно начинаться еще с этапа подготовки девушек

к материнству. Наши врачи-педиатры, перинатологи, акушеры-гинекологи осуществляют мониторинг состояния здоровья будущих мам, квалифицированно ведут этапы беременности, родов и наблюдают за развитием детей.

Именно эта цепочка репродуктивного здоровья дает основу здоровому поколению.

Сегодня для меня представляет большой интерес улучшение качества жизни людей «золотого» возраста. Не секрет, что с увеличением средней продолжительности жизни человечество столкнулось с понятием «потерянные годы», суть которого в том, что преклонный возраст зачастую сопровождается дряхлостью и болезнями, приводящими к социальной дезадаптации.

Основываясь на современных представлениях о патогенезе ассоциированных с возрастом заболеваний, дефиците половых гормонов, нутриентов как пусковом моменте развития ожирения и его осложнений, мы внедряем в практику понятие «квартет здоровья» и наблюдаем уникальные терапевтические эффекты: профилактику инсулинорезистентности, ожирения, артериальной гипертензии, атеросклероза, анемии, болезни Альцгеймера, остеопороза, депрессии и так далее.

Как молодому и современному руководителю медицинского центра с таким серьезным названием как «Главврач», мне бы хотелось, в первую очередь, создать коллектив единомышленников, который бы сохранил и очень четко исполнял заветы наших учителей. Они говорили, что мы лечим сегодня не болезнь, а самого пациента с его проблемами, жизненными ситуациями и особенностями. Поэтому такие принципы как милосердие, добропорядочность, внимание, чувство глубокого уважения и сострадания к пациенту должны стать неотъемлемой частью работы высококвалифицированных специалистов.

Я счастлива, что делаю то, что умею, то, что люблю, то, что реально помогает людям!





# ЕЛЕНА КОЖАЕВА

Директор и учредитель  
ООО «Автошкола  
Амуравтотранс»

Текст: Вера Полякова



*Елена разорвала шаблон о том, как должен выглядеть автоинструктор, еще 10 лет назад. Но и на этом ее «шоковая терапия» для будущих водителей не закончилась. Девушка, которая с детства разбирается в устройстве больших и сложных машин, решила открыть свою автошколу, и у нее это получилось.*

**В**ся моя жизнь – это автомобили и все, что с ними связано. Мой папа много лет работал автоинструктором на грузовых машинах, и мы, трое его детей, все свое детство провели с ним рядом. Так что с транспортом у меня очень близкое знакомство.

Тем не менее, для жизни я выбрала профессию в сфере связи: работала менеджером и оператором. Правда, как оказалось, судьба для меня приготовила кое-что поинтереснее. В 2012 году меня пригласили в одну из автошкол Благовещенска подработать, пока инструкторы уходили в отпуска. Мне это так понравилось, что я решила остаться.

Конечно, реакция на девушку, которая профессионально учит водить машину, была неоднозначной. Кто-то сначала был настроен скептически, кого-то сразу тянуло флиртовать, на дороге при виде автомобиля со знаком «У» другие водители пытались пообщаться. В общем, было довольно весело.

Тогда инструкторами у нас работали только мужчины, поэтому мое появление было настолько в диковинку, что обо мне несколько раз писали газеты. Сейчас, насколько я знаю, в городе есть и другие женщины в этой профессии.

Работа спорилась, ученики успешно сдавали экзамены, благодарили за науку и помощь. С течением времени мой руководитель стал доверять мне свой пост, когда уходил в отпуск. Так у меня появился опыт управления автошколой. А в голове все чаще мелькали мысли о том, что хочется иметь свое дело.

В 2018 году, после ухода моего папы из жизни, я приняла решение открыть собственную автошколу. Для меня это было несложно благодаря опыту предыдущих лет. Бонусом стало понимание того, как делать точно не надо: часто слышала от друзей, учившихся в разных автошколах, жалобы то на старые машины, то на некомпетентных инструкторов.

Поэтому в «Автошколе Амуравтотранс» мы стараемся создать максимально комфортные, безопасные и эффективные условия для клиентов. Первое – это нор-

мальные наглядные пособия, а не плакаты. Например, занятия по оказанию первой медицинской помощи у нас проводятся с использованием современных манекенов, оснащенных компьютерной диагностикой.

С устройством транспортных средств, их узлами и агрегатами ученики знакомятся благодаря настоящим деталям автомобилей. Также мы принципиально не используем в работе тренажеры. Даже новичков отводим в гаражный бокс, садим за руль, чтобы они могли почувствовать нюансы управления на настоящей технике, а не на симуляторе.

Особое внимание уделяется содержанию автопарка. У нас 16 иномарок, все леворульные. Для того, чтобы нашим ученикам было максимально комфортно получать знания и отрабатывать их на практике, все транспортные средства должны быть исправными и чистыми.

Для себя мы открыли лайфхак, позволяющий нам ухаживать за автомобилями на должном уровне: на каждый из них заведена отдельная технологическая карта, в нее вносятся пометки обо всех манипуляциях. Это позволяет спрогнозировать предстоящие замены жидкостей и деталей, заранее их заказать, чтобы машина ни в коем случае не простаивала.

Безусловно, в нынешней экономической ситуации поддерживать работоспособность техники становится сложнее и дороже, но мы стараемся держать стоимость обучения на прежнем уровне, чтобы это не отразилось на наших клиентах. А они отвечают нам на это взаимностью: за неполные четыре года работы права категории А и В у нас получили более пяти тысяч человек.

Доверие людей очень ценно, потому что без автомобиля сейчас практически никуда. Это и профессия, и свобода передвижения. Поэтому, когда выбирают нас, это действительно важно. Чем больше на дорогах будет квалифицированных водителей, тем безопаснее будет всем нам.

Я верю, что мое дело помогает развитию города, который я люблю, каждый уголок которого знаю. В Благовещенске я родилась и выросла, видела, как он меняется. Он родной, уютный, тихий и спокойный.





# ОЛЕСЯ ЛЯШОК

Учредитель ВОЦ «Олимп»

Текст: Пелагея Лугина



*Открыть свое дело Олеся Ляшок мечтала всю свою сознательную жизнь, однако долго не могла определиться с направлением: хотелось, чтобы затея была по душе и, кроме того, приносила пользу людям. Идею подсказала сама судьба. Новорожденному сыну Олеси потребовалась гидрореабилитация. Занятия в бассейне не только помогли мальчику избежать серьезных проблем со здоровьем, но и подсказали его родителям бизнес-идею. Сегодня «Олимп» – это не просто бассейн для грудничков, а сеть водно-оздоровительных комплексов со своим методическим центром и широким спектром услуг.*

Саше был месяц, когда мы попали в больницу. Прогнозы врачей были неутешительными, неврологи подозревали серьезный диагноз, и все как один рекомендовали – гидрореабилитацию. В бассейн мы начали ходить сразу, как только нас выписали из больницы. И буквально через месяц праздновали первую победу: сынок начал держать голову. А вскоре мы услышали долгожданное: «Ваш мальчик здоров!» К году его сняли с учета, а мы с мужем поняли, что должны открыть водно-оздоровительный центр, чтобы иметь возможность помочь другим малышам.

Темой грудничкового плавания увлеклась не только я, но и супруг. Мы вместе прошли обучение в Новосибирске, затем в Москве. Михаил после 26 лет службы в полиции принял решение уйти на пенсию и занялся изучением технической стороны вопроса: строительство бассейнов, очистка воды. В 2016 году появился наш первый центр площадью 120 квадратных метров с двумя бассейнами – малым, для малышей от 0 до 5 лет, и большим, для детей старше 5 лет.

Очень скоро выяснилось, что в гидрореабилитации нуждаются не только малыши, но и дети старшего возраста, а также взрослые. Когда спрос превысил предложение, мы поняли, что пора расширяться.

В прошлом 2021 году мы открыли второй центр в микрорайоне. Его площадь составила 400 квадратных метров. Четыре бассейна, комфортная зона для ожидания, игровая, кабинет LPG-массажа – все выполнено в современном европейском стиле из экологически безопасных материалов.

Ежемесячно наши центры посещают более 1500 постоянных клиентов. Из них 30% – это дети с особенностями и ограниченными возможностями здоровья, имеющие в анамнезе ДЦП, синдром Дауна, синдром Вильямса, аутизм т.д.

С каждым годом увеличивается число взрослых посетителей с нарушением осанки, сколиозом, плоскостопием. С помощью гидрореабилитации восстанавливаются после оперативного вмешательства и серьезных травм.

Не могу не сказать и про клиентов с избыточным весом, которым по состоянию здоровья нельзя заниматься другими видами спорта кроме аквааэробики. Вода помогает им снова почувствовать лег-

кость в теле, а мышцы привести в тонус.

Среди наших постоянных клиентов не только благовещенцы, но и жители Свободного, Белогорска, Ивановки, Тамбовки, Екатеринославки, Поярково, поселка Новобурейского.

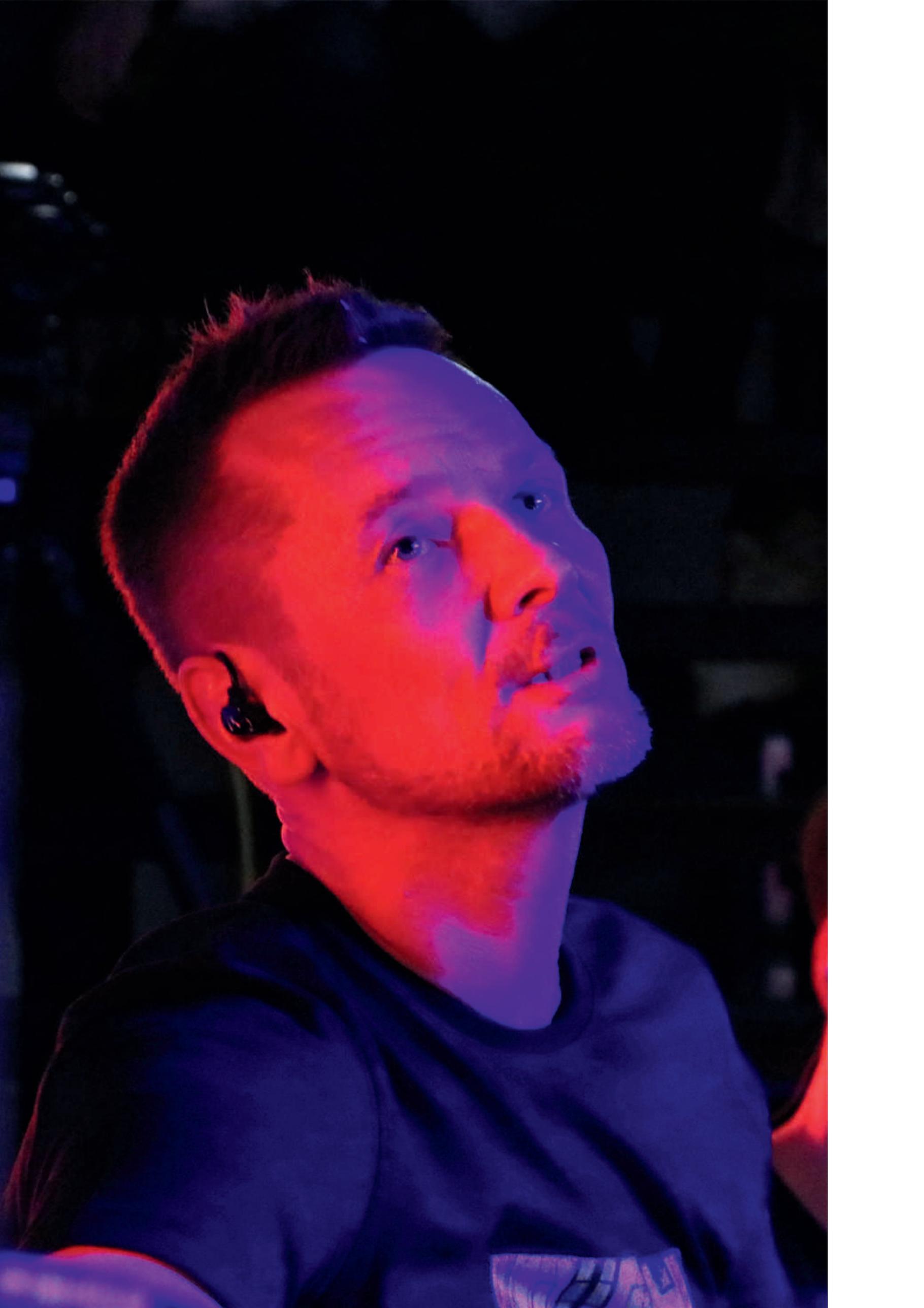
В нашем дружном коллективе работают более 20 тренеров, все с педагогическим или медицинским образованием. Каждый из них прошел жесткий профотбор, они обучались у лучших специалистов России и зарубежья. Мы постоянно отправляем их на курсы повышения квалификации в Москву, Санкт-Петербург, Сочи, Новосибирск, Казань. Смело могу заявить: в нашей команде нет случайных людей, а только профессионалы с большим сердцем и золотыми руками. В какой-то момент мы поняли, что накопленный опыт позволяет нам делиться знаниями с другими, поэтому мы организовали свой методический центр. Теперь на обучение к нам приезжают тренеры из других городов и регионов.

Конечно, мы стараемся идти в ногу со временем, расширяем спектр услуг. Например, недавно у нас появился душ Алексеева, который имеет большой спектр показаний, в том числе используется для работы детьми с задержкой речевого развития и ДЦП. Многие родители предпочитают проводить у нас детские дни рождения, ведь это не только весело, но и полезно.

Говорят, в гору идти сложнее, чем спуститься с нее. Это утверждение не про нас. Вот уже шесть лет мы поднимаемся на наш «Олимп» с большим воодушевлением. Бизнес стал по-настоящему семейным. Кроме нас с мужем, в нем задействованы моя двоюродная сестра Наталья Буцык – она директор центра, и мой брат Алексей Парфенов, который трудится инженером. А наши дети с удовольствием посещают занятия в бассейне. Кстати, Саша, с которого все началось, занимается не только плаванием, но и карате – ограничений по здоровью у него нет.

У нас много планов по развитию нашего детища. После посещения огромного водного клуба в Казахстане я загорелась идеей сделать центр многопрофильным, оснастить его спецоборудованием и расширить спектр услуг. Претворив эту идею в жизнь, мы сможем помочь еще большему количеству амурчан, вставшим на путь оздоровления.





## АЛЕКСАНДР ХУДЕЕВ

Лидер группы «Блокада сердца»,  
предприниматель.



*Его «Пожары и дожди» любят люди разного возраста, и знает вся Россия. Эта песня – некая визитная карточка города. Но есть и другие. И их обожают и всегда подпевают поклонники «Блокады сердца». Каждый концерт – это залы, забитые до отказа, и билеты, распроданные в первые же дни после объявления о выступлении. Сам Александр – скромный творец, который не любит, когда его персоне уделяют слишком много внимания. Он просто играет свою музыку. Музыка, к которой невозможно оставаться равнодушным.*

**Я** родился и вырос в Благовещенске. «Начал заниматься музыкой» – про меня это слишком громко сказано: выучил три аккорда в подъезде на КПП, где, собственно, жил в юности. Мое образование далеко от музыкального. Я учился в БФЭК, затем ДВЮИ МВД РФ в Хабаровске. Я уже не был ребенком, когда мне в руки попала гитара, поэтому использовал ее для достижения конкретных целей: девочки, халявное пиво и сигареты. Тот, кто умеет чуть больше, чем остальные, всегда получает больше.

Мой путь в музыке был достаточно легким. Окружайте себя нужными людьми, и любой путь будет в радость.

Мне нравится транслировать результаты своего труда и видеть положительную реакцию. Но меня определенно напрягает, когда мне говорят, что я звезда. В нашем городе достаточно людей, которым жизненно необходимо чувствовать себя таковыми. Мне нормально без этого высокого звания.

У меня нет приоритетов в музыке, каких-то конкретных групп или исполнителей. Мне нравится музыка мелодичная, и не важно, в каком или в чьем исполнении. Я отношусь к ней интуитивно и пишу, полагаясь на интуицию.

Сейчас в нашей группе пять человек. Евгений Гамза – барабаны, Евгений Нохрин – гитара, Андрей Калугин – бас-гитара, Владимир Шулепин – клавишные, и я – что-то ору в микрофон. Изначально группа называлась «Перекресток», как оказалось, групп с таким названием было достаточно много в то время, поэтому было принято решение сменить название. У нас был медицинский справочник, не знаю, откуда он взялся, я вслепую открыл его и ткнул пальцем... Так появилась «Блокада сердца».

Составов у нас было очень много. В общей сложности, с момента появления группы, а называлась она тогда «Легион», и до сих пор, прошло более двадцати человек. Сегодня самые «долгоиграющие» ее участники – это Евгений Нохрин и Ан-

дрей Калугин.

Музыка и песни в основном наши. Есть несколько каверов, наподобие «Темной ночи», но их очень мало. Все остальное – это мои песни. Все-таки мы группа с авторским творчеством. Нам никогда не приносили песни для репертуара. Думаю, это изначально затея так себе, мы не испытываем дефицита в собственных произведениях.

Я не помню момента, когда появились «Пожары и дожди», могу лишь сказать, что родились они быстро и без особых усилий. Да и вообще, никто изначально не делал никаких ставок на эту композицию, но народ решил иначе. Я не помню, а возможно и не знаю, о чем эта песня. Иногда мне кажется, что она вообще не моя. Мне больше нравится «Тишина» из альбома «Нет сил». Я был влюблен, когда писал ее, и посвятил конкретному человеку.

Во время концертов я, как нормальный человек в обычной жизни, кайфую, бешусь, люблю и ненавижу. Как это ни странно, после них мне хочется забиться в угол, чтобы никто меня не трогал.

Благовещенск – хороший аккуратный город. Центр прекрасен там, где столетние дома сохранили свою аутентичность: ЦЭВ, музей и подобные им произведения зодчества.

Уже несколько лет у меня небольшая производственная компания, основное время я посвящаю ей. Музыка же балансирует меня и придает гармонию в потоке ежедневной суеты. Два раза в неделю у нас репетиции, концерты даем достаточно редко: ни для кого из группы это не является способом заработка, поэтому на публику выходим, когда действительно в кайф.

Сейчас мы все переживаем сложный период. Не стоит рассчитывать на то, что все «устаканится», и мы вернемся к прежнему ритму. Грядет новое время с новыми решениями и возможностями. Для того, чтобы в недалеком будущем оставаться в контексте этого времени, нужно прямо сейчас быть максимально внимательным к меняющейся реальности и сохранять хладнокровие.





&



m

make up





---

# ТВОЯ СТУДИЯ

---

MAKE UP & HAIR STYLE

---

\*Макияж и прическа. Реклама

БЛАГОВЕЩЕНСК,  
ул. Политехническая, 1

**8 (914) 615-14-44**



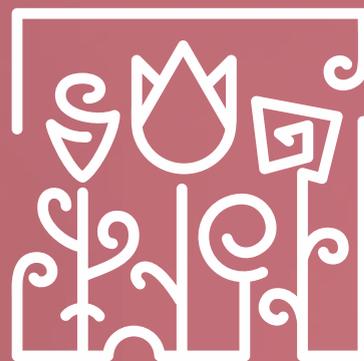
- Команда опытных мастеров
- Высокий уровень работ
- Особый подход к каждому клиенту
- Всегда свежие цветы

Мы рады вам предложить услуги:

- Свадебной флористики
- Декора и цветочного оформления пространства
- Создания тематических фотозон



\*Ботани. Реклама. Благовещенск



# BOTANY

СТУДИЯ СОВРЕМЕННОЙ  
ФЛОРИСТИКИ И ДЕКОРА



Мы готовы радовать Вас  
и Ваших близких  
24 часа в сутки



📍 botany\_blg  
📱 botany\_blg  
+7 (962) 294-34-54  
+7 (963) 800-15-58  
ул. Ленина, 159  
ул. Амурская, 85



# НАТАЛЬЯ ЧАЙКА

Модельер-дизайнер  
свадебных платьев



Текст: Пелагея Лугина

*Свадьба – одно из самых главных событий в жизни каждой женщины. В этот день любая невеста мечтает выглядеть и чувствовать себя безупречно. Однако на практике новобрачной приходится выбирать между красивым и удобным. «Красота требует жертв», – убеждают подруги и потому же затягивают корсет. Целью доказать всем, что свадьба может обойтись без «жертвоприношений», задалась наша героиня, научившись создавать неповторимые свадебные наряды от кутюр.*

**В**первые я взяла иголку в руки лет в семь. И сразу полюбила шить. Процесс «рождения» наряда казался мне почти магическим, он завораживал и вдохновлял. Однако я получила педагогическое образование и устроилась работать по специальности. Впрочем, любимое дело не оставляла. Продолжала творить для себя. Любое торжество – повод сшить себе новое вечернее платье, какое не встретишь в магазинах. Без ложной скромности скажу, что собственные творения позволяли мне всегда быть в центре внимания.

Однако главной мечтой на протяжении многих лет оставалось создание свадебных платьев. Я даже готова была снова сесть за парту и готовилась к поступлению в колледж на швею-закройщика, пока не выяснилось, что там не учат шить свадебные платья. Почти 15 лет моя мечта витала в воздухе. Но два года назад я поняла, если не начну действовать сейчас, то упущу свои шансы. И сделала первое вложение в мечту – оплатила свой первый курс. В дальнейшем я прошла обучение в Академии свадебного платья (г. Омск), овладела техникой рисования кружевом (г. Санкт-Петербург), люневильской вышивки (г. Москва). Я училась у именитых мастеров, не жалея ни времени, ни денег. Все это позволило осуществить свою мечту.

Сейчас я занимаюсь созданием платьев от кутюр с идеальной посадкой по фигуре. Это сложные платья, богатые на вышивку и кружево, таких в салоне не купишь. Каждое из них уникально и эксклюзивно. Особенность индивидуального пошива заключается в том, что платье садится по фигуре. Покупные же наряды приходится корректировать, ушивать, а это может изменить посадку платья, деформировать декор, что в конечном результате приводит к расстроеным чувствам. При пошиве на заказ невеста вовлечена во все этапы и в итоге получает то, о чем мечтала.

Мне очень нравится работать в технике «рисование кружевом», когда из кружевного полотна берутся элементы, и из них выкладывается рисунок на платье. Создаю 2D и 3D цветы, расшиваю их бисером, кристаллами, хрусталем. Невероятно изящными смотрятся платья с люневильской вышивкой, когда крючком на сетке вышивается рисунок из бисера, пайеток, хрусталя и страз. Большинство моих пла-

тьев на 80% создаются вручную, процесс это небыстрый и может занимать до полутора месяцев. По желанию заказчицы я могу изготовить фату, подвязку или другие элементы декора, которые помогут образу стать завершенным.

Зарождение образа всегда происходит по-разному. Иногда стоит увидеть кружево, как тут же в воображении вырисовывается эскиз будущего платья. Но чаще понимание того, каким должен быть наряд, приходит после общения с невестой. Платья от кутюр тем и отличаются от фабричных «клонов», что позволяют учесть все особенности девушки – от фигуры до характера. Да и темперамент новобрачной тоже играет свою роль. От него зависит, каким будет образ – романтичным, элегантным, а, быть может, мятежным.

Обычно все восхищаются красотой невесты, но только она сама знает, каких усилий ей стоит «держать марку» на протяжении дня, полного волнений и тревог. Тугие корсеты, колючие украшения, тяжелый подол – все это может добавить ложку дегтя, которая, как известно, испортит бочку меда. Поэтому тренд последних лет – мягкие платья на сетке, которые выглядят идеально, как корсетные, но при этом не доставляют никаких неудобств. В них легко, комфортно, нежарко. Неудивительно, что они пользуются большим спросом у современных девушек, не привыкших к сковывающей одежде.

Популярность завоевывают и платья-трансформеры. Найти такое в салонах очень сложно. Название говорит само за себя: платье одно, а образов сразу несколько. Так на церемонии бракосочетания и фотосессии невеста может предстать при полном параде, а в кафе может отстегнуть юбку-шлейф и остаться в удобном мини. Съёмные рукава позволяют за считанные секунды модернизировать верхнюю часть наряда, кокетка в области плеч и груди добавит невесомости и изящества.

Для меня свадебные платья – неисчерпаемый источник вдохновения. Мне хочется, чтобы каждая девушка смогла испытать ни с чем не сравнимое чувство всеобщего восхищения, поймать сотню восторженных взглядов и, даже спустя много лет, листая свадебный альбом, вспоминать то ощущение абсолютного совершенства, которое ей подарило мое платье.





# АЛЕКСЕЙ КУЛИКОВ

Руководитель компании  
«Третье чувство»  
в Амурской области

Текст: Вера Полякова



*Запах – это то, что мы все воспринимаем на уровне инстинкта. Один из сигналов, который дает понять, в безопасности ли мы, будет ли нам хорошо в определенном месте. Человек, от которого приятно пахнет, подсознательно вызывает у нас позитивные эмоции. Чем впечатлить клиентов, и какой аромат у Благовещенска, знает Алексей Куликов.*

**М**ы с моей женой Натальей много лет проработали в сфере рекламы (так мы познакомилась, кстати) и точно знаем, что при должной стратегии ведения бизнеса и правильной подаче бренда вероятность сделать его коммерчески успешным повышается в разы. С интересом изучая современные способы выгодно выделить свое дело на фоне конкурентов, мы и узнали об аромаркетинге.

Аромат – это всегда первое впечатление. Мы можем отвести взгляд от рекламы, не услышать какую-либо обращенную к нам реплику. От запаха же никуда не денешься. Именно он настраивает нас на определенный лад, как только вы распахиваете дверь в помещение.

Сейчас для людей очень важно не просто что-то купить, где-то поесть или выпить чашку кофе, но получить от этого эмоции: хорошее настроение, чувство удовлетворенности. Все это человеку могут дать, в том числе, «правильные» запахи.

Определенный парфюм может раскрепостить смущенную покупательницу в магазине нижнего белья, поднять настроение посетителю ночного клуба, снизить уровень тревожности у человека, пришедшего в госучреждение, стимулировать работу мозга у детей во время занятий.

В медцентрах и стоматологических клиниках парфюмерия нейтрализует специфические запахи, которые вызывают у многих людей неприятные ассоциации. В гостиницах правильный аромат должен создавать ощущение гостеприимства и уюта. В ресторанном бизнесе – возбуждать аппетит.

Коммерческий парфюм подбирается не по принципу нравится/ не нравится. Это системная работа, которая учитывает такие факторы как дизайн, температуру и освещенность помещения, целевую аудиторию, конечный результат, на который направлена работа бизнеса.

Исследования показали, что 87% всех покупателей готовы платить больше в ароматизированных помещениях, а у 25% опрошенных доверие к бренду увеличилось на 25%. Впечатляет, правда?

Безусловно, без вежливого персонала, качественного предоставления услуг и высокого уровня сервиса любые инструменты маркетинга будут бессильны. Но вкупе со всем вышеперечисленным хоро-

ший аромат – как визитная карточка с индивидуально разработанным шрифтом, напечатанным на бумаге премиум-класса.

Предприниматель, который решает увеличить лояльность к бренду с помощью аромаркетинга, получает не просто аромашину и флакон с жидкостью, а комплексную услугу. Мы обсуждаем детали, выбираем подходящий парфюм и оборудование для бесперебойной работы.

Потом, в течение тестового периода, посмотрим, работает ли все так, как планировалось, видит ли эффект заказчик. Нам важно, чтобы поставленные нами для бизнеса цели были достигнуты. Иначе какой смысл? Просто получить деньги за услугу нам не интересно.

Компания «Третье чувство» работает в Благовещенске второй год. И мы искренне рады, что нам доверяют как крупные предприятия, так и совсем небольшие. Предприниматели в Амурской области стараются не отставать от своих западных коллег и использовать в продвижении самые эффективные и современные методы, и мы им в этом помогаем.

К слову, в Благовещенске даже есть сети магазинов, использующие свой фирменный аромат. И это уже часть бренда, как, например, логотип, фирменные цвета, униформа персонала. В какую бы из точек ни зашел клиент, он точно узнает этот запах.

Наша коллекция насчитывает больше ста селективных ароматов, от простых по звучанию до самых изысканных и многослойных. Кстати, помимо готовых парфюмерных решений у нас есть услуга по созданию индивидуального аромата. Процесс этот, конечно, непростой.

Но если бы нам пришлось сделать что-то, ассоциирующееся с Благовещенском, то мы, видя его динамичное развитие, большое количество студентов, реализацию федеральных проектов, хотели бы передать эту энергию через аромат.

Для верхних нот мы бы взяли бергамот, имбирь, нероли, для нот сердца – красное яблоко, лотос, шиповник, а для базовых нот прекрасно подошли бы ель, мускатный орех, пряность.

И в завершении хочется добавить, цените каждый вдох в своей жизни. И делайте это вместе с любимыми. В этом философия моя лично и нашей компании.





## АНАСТАСИЯ ГОРСКАЯ

Стилист, специалист по имиджу,  
преподаватель столового  
этикета, журналист, инвентор

Текст: Фаина Григорьева



*Спросите Анастасию Горскую, чем она занимается, и никогда не получите короткого ответа. Она любит проводить душевные мероприятия, обожает видеть, как молодеют и становятся стильными ее клиентки, и не может жить без мастер-классов, на которых простым человеческим языком рассказывает про столовый этикет и деловые коммуникации.*

Сколько себя помню, я всегда была активная и творческая. Когда впервые пришла в детский сад, все дети стеснялись или боялись, а я, услышав музыку, пошла танцевать. Там же, в детском саду, выучила буквы, разглядывая перед сон-часом азбуку, висящую на стене. И тогда моим любимым хобби стало чтение. Хотя, о чем это я? Рисовать ведь тоже обожала. А потом еще и писать начала. В школе каждую неделю вешала в классе стенгазету со своими рисунками, стихами и прозой. И просто кайфовала от этого. В старших классах полюбила иностранные языки.

На кого может пойти учиться выпускник 11 класса с такими увлечениями? А вот тут логика отсутствует: я получила два экономических образования, потратила на это 8 лет жизни и ни дня не работала по специальности.

Зато ровно через год после получения диплома бухгалтера-аудитора поняла, что не жить мне без журналистики! И устроилась на работу в одну очень популярную газету. Моим редактором, а в большей степени учителем, был Виталий Останин. Сейчас он, кстати, классный писатель. Виталий всегда мог подобрать нужные слова, чтобы быстро объяснить, как писать. И все-таки газета – это не мое. Как только я узнала, что в Благовещенске появился гляцевый журнал, отправилась туда и проработала в нем несколько лет.

Для журнала часто проходили съемки. И на них я вспомнила о своей любви к изобразительному искусству. Так я стала стилистом. А теперь включаем воспоминания на перемотку и видим, как быстро мелькают фрагменты съемок на телевидении, обучения в Московской Бизнес академии на консультанта по стилю, открытия своей школы стилиста и визажа «Пудра», преподавания в модельных школах, работы с клиентами по всей России и прочих «интересностей».

Так, стоп! На некоторых «интересностях» хочу остановиться подробнее. Я ведь была гостем Недель моды в Москве и в Милане. В Милане же проходила обучение по люксовым брендам.

Моим большим плюсом, как стилиста, было то, что я имела образование визажиста и мастера по прическам. А еще пригодились, наконец, мои знания английского. Ведь в своих зарубежных путешествиях я общалась с интересными людьми из разных стран.

Я никогда не перестаю учиться и постоянно езжу на обучение или прохожу онлайн различные курсы и вебинары.

Считаю, что профессия стилиста очень многогранна. Поэтому, чтобы лучше понять цвет, я брала уроки живописи у прекрасной художницы Анастасии Косенко. Чтобы ощущать тренды, ездила даже на московские интерьерные выставки.

Знаете, чтобы выглядеть модно, недостаточно быть просто модно одетой, нужно ощущать это. Постоянно просматривать не только образы с показов Недель мод, но и стритстайлеров, звезд-инфлюенсеров.

А еще для полноценного образа важно не только выглядеть хорошо, но и транслировать что-то правильное во вне. И, да, с этим я тоже могу помочь. Я преподаю этикет. Для того, чтобы понять его со всех сторон (а это непросто, ведь разные источники нередко дают разную информацию), я прошла обучение в Австрийской высшей школе этикета и у Юлии Сильванской – эта девушка обучает семьи сотрудников МИДа. Кроме того, постоянно смотрю занятия специалистов в этой сфере.

В любом деле важно понять логику. И в этикете все логично. На своих мастер-классах по столовому этикету (а их я провожу в среднем раз в месяц) всегда стараюсь объяснить рациональность, дать какие-то мнемонические правила, объяснить, почему правильно делать удобнее и прочее.

Я провожу свои мастер-классы по любой тематике: как для всех желающих, так и корпоративные. В последнем случае моим самым частым заказчиком стал «Нипигаз». Особенно популярно в начале сезона или перед каким-то праздником поговорить о трендах в одежде. И вне зависимости от дат, все любят ходить на занятия в ресторан. На них я рассказываю не только о пользовании столовыми приборами, но и о правилах поведения за столом. Кроме того, объясняю, как знакомиться так, чтобы тебя точно запомнили и захотели подойти при встрече. На мастер-классах по столовому этикету нет чопорности, наоборот – атмосфера очень душевная и дружеская.

Кстати, душевность – это важная особенность моих мероприятий! Я люблю путешествовать и посещать разные события. И всегда подмечаю для себя, что можно привезти в Благовещенск, а чего не стоит допускать. Здесь насмотренность важна не меньше, чем с одеждой. Я хочу, чтобы мои мероприятия были стильными, насыщенными, но, самое главное, теплыми. Мне вообще тяжело жить без позитива. Хорошо, что я умею находить его в том, что меня окружает!



**БЛАГОВЕЩЕНСК**



# ГОРОД – ЭТО ЛЮДИ

Зовёт недаром муза странствий  
Познать неведомые дали.  
В урбанистическом убранстве  
Из кирпича, бетона, стали  
Неповторимый есть характер.  
Набор особенных отличий:  
Свой колорит, детали, факты.  
Без стиля город обезличен.

По опыту, однако, судя,  
Не стены лик определяют.  
О месте судится по людям,  
Кто город олицетворяет.  
В ком смелость есть сказать и сделать,  
Кто не стыдится достижений.  
Идеей увлечен всецело  
И не боится поражений.

Кто только рад других усилить,  
Кем так и тянет вдохновиться.  
В ком микс изюма с перцем чили.  
Об этих людях книга «Лица»!

Автор: Алёна Безуглая

# КАНАТНАЯ ДОРОГА БЛАГОВЕЩЕНСК – ХЭЙХЭ





Одна из ярчайших особенностей нашего города в том, что он является приграничным, и расстояние между Россией и Китаем здесь меньше километра. С конца прошлого века налажено сообщение между двумя городами-побратимами: Благовещенском и Хэйхэ. Граница водная, поэтому способ перемещения зависит от времени года: автобус зимой, корабль летом, в межсезонье навигация прекращается или осуществляется судами на воздушной подушке.

В настоящее время происходит прорыв в этом направлении – построен автомобильный мост, соединяющий два государства. А в ближайшем будущем планируется запуск нового объекта – канатной дороги между Благовещенском и Хэйхэ. Этот экологически чистый вид транспорта позволит всем желающим круглый год курсировать между Россией и КНР.



Для реализации этого высокотехнологичного международного проекта Агентство проектных инициатив (АРПИ) собрало лучшие команды из России, Китая, Нидерландов и Франции.

Неповторимый дизайн российского терминала был разработан одним из известных архитектурных бюро мира UNStudio (Нидерланды) по заказу АРПИ. Реализацией строительства занимаются компании «Цзиньлунган» в КНР и АРПИ (входит в ГК «РЕГИОН») с российской стороны.

Благовещенский терминал напоминает лед на Амуре. Замерзая, река становится соединительной тканью меж двумя государствами, способствуя экономическому и культурному обмену. Это очень символично, ведь такая же функция будет и у канатной дороги.

Согласно проекту в течение двух лет вырастет четырехуровневое здание, площадь которого составит 26 000 м<sup>2</sup>. Там разместятся залы пункта пропуска через границу Российской Федерации, зоны отдыха, фуд-холл, торговые площади, а также арт-пространства для отдыха как внутри терминала, так и под открытым небом – на смотровых площадках и каскадных террасах.

В проект UNStudio\* заложены интуитивно понятные маршруты для уезжающих и прибывающих пассажиров сквозь пространства (культурные и коммерческие), а также озелененная терраса на крыше, с нее тоже откроются прекрасные виды на Амур и Китай.

Кабины «канатки» рассчитаны на 110 человек. Пункт пропуска сможет принять 2,5 млн человек в год в обе стороны. Протяженность линии над рекой Амур – 976 метров, скорость движения – 7 м/сек.

Кабины канатной дороги будут передвигаться над рекой Амур на высоте 50 метров. Из них откроются живописные виды на «Золотую милю» Благовещенска и город Хэйхэ.

В этом проекте Дальневосточного региона используются настолько уникальные технологии, что его можно сравнить, пожалуй, только с воздушным трамваем в Нью-Йорке (Roosevelt Island Tramway). Но надо отметить, что канатно-подвесная дорога нашего города – единственная трансграничная канатная дорога в мире!



Как будет выглядеть терминал канатной дороги в Хэйхэ? Там пассажирский терминал представлен в виде журавля, направившего свои крылья в сторону России. Он представляет собой четырехэтажное здание высотой почти 30 метров и общей площадью 31 000 м<sup>2</sup>.

На первом этаже будут технические зоны и парковка.

На втором – коммерческие и деловые площади.

На третьем этаже планируется зал отправления с пунктами таможенной и карантинной служб, а также магазины беспошлинной торговли для выезжающих за границу.

На четвертом этаже расположится зал прибытия с пунктами таможенной и карантинной служб, въездные и выездные платформы канатной дороги и магазины беспошлинной торговли для въезжающих в страну.

Проект канатной дороги, соединяющей 2 государства, сделает город более привлекательным для внутреннего и внешнего туризма и станет украшением Благовещенска.





# 3 ЭТАЖА СТИЛЯ

Ювелирные украшения лучших Российских и зарубежных производителей. Украшения SWAROVSKI.

Письменные принадлежности и аксессуары MONTBLANC.  
Часы : Cartier, OMEGA, RADO, TAG Heuer,  
MONTBLANC, LONGINES, MIDO, TISSOT, Hamilton, EDOX,  
AEROWATCH, Gucci, Calvin Klein, SWATCH.

Одежда, обувь и аксессуары известных брендов:  
Timberland, New Balance, Marc O` Polo, Stefanel, Calvin Klein,  
Juicy Couture, Armani Exchange, Michael Kors, Karl Lagerfeld,  
универмаг Российских дизайнеров SLAVA.

АМУРСКАЯ

170

# УНИКАЛЬНЫЙ ФОРМАТ

Торговое пространство Т.Т.МАГАЗИН выполнено в стиле departmentstore, свойственном европейским универсам - когда между отделами отсутствуют любые перегородки.

На площади 400 кв. м. доступны изделия всемирно известных брендов.

# Т.Т. МАГАЗИН

[tt-store.ru](http://tt-store.ru)



## **«МАШИНА» – ЭТО НЕ ПРОСТО КОМАНДА, ЭТО СЕМЬЯ!**

Клуб единоборств «Машина»! Это большая команда, которая не стоит на месте, развивается и открывает для себя новые горизонты.

Клуб представляет четыре вида единоборств – тайский бокс, рукопашный бой, ММА и вольная борьба.

На счету команды организация нескольких спортивных ивентов.

Наши спортсмены принимают участие в соревнованиях не только регионального, но и федерального уровня, демонстрируя отличный и уверенный результат.

Благовещенск  
+7 (914) 558-85-06

Ул. Студенческая, 45/5  
Ул. 50 лет Октября, 24/3  
Ул. Горького, 153

Ул. Ленина, 140/2  
Ул. Калинина, 137  
Ул. Текстильная, 48

\*Машина фитнес. Реклама

**«MASHINA FITNESS» –  
ВЫБИРАЙ  
ПРАВИЛЬНЫЙ ПУТЬ!**

«Mashina fitness\*» – это одно из лучших мест для развития во всех направлениях. Приходи и убедись в этом сам!

Mashina fitness - только лучшее для ваших кардио, силовых и функциональных тренировок, чтобы вы могли эффективно заниматься в зависимости от ваших целей и задач.



**MASHINA**  
*Fitness*

Благовещенск  
Ул. Калинина, 116/2  
+7 (914) 585-86-36



# AFIDENT

## Улыбайтесь вместе с нами

- Бесплатная консультация
- Протезирование
- Имплантация
- Терапия
- Хирургия
- Своя зуботехническая лаборатория



г. Благовещенск, пл. Ленина, 1  
каб. № 318, 303, 315, 317 — 324  
+7 (4162) 20-96-10

# ФЕСТИВАЛЬ ПАРК



14 этажей, 100 тысяч квадратных метров – в центре Благовещенска вот-вот распахнет двери уникальный для Дальнего Востока объект – универсальный комплекс «Фестиваль Парк».

Здесь будет сосредоточено все, что необходимо для комфортной жизни: торговые площади, отель и апартаменты, зона фуд-корта, спортивный комплекс с бассейнами, спа-салон, концертно-спортивная арена. Кроме того, в здании разместится бизнес-центр с полным набором услуг, детские и развлекательные зоны, продуктовый гипермаркет.

# ИЗЮМИНКАМИ КОМПЛЕКСА СТАНУТ ПАНОРАМНЫЙ РЕСТОРАН И СМОТРОВАЯ ПЛОЩАДКА НА КРЫШЕ.



Современный фасад «Фестиваль Парка» из стекла и бетона украсят медиа-конструкции, которые подчеркнут необычность здания. Кстати, оно станет самым высоким в амурской столице: вместе со шпилем, установленным на крыше, высота «Фестиваль парка» составит почти 85 метров. С учетом того, что здание расположено в центре города, на пересечении улиц Шевченко и Красноармейской, с самой высокой точки откроется вид не только на Благовещенск, но и на Китай.

ПЛАНИРУЕМАЯ ДАТА ОТКРЫТИЯ  
КОМПЛЕКСА – 1 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА.  
«ФЕСТИВАЛЬ ПАРК» СТАНЕТ ТОЧКОЙ  
ПРИТЯЖЕНИЯ НЕ ТОЛЬКО  
ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ БЛАГОВЕЩЕНСКА,  
НО И ДЛЯ ВСЕХ ГОСТЕЙ СТОЛИЦЫ  
РЕГИОНА.

# CROCUS FITNESS



Спорт и курорт в центре города – так можно описать концепцию фитнес-центра, который станет частью комплекса «Фестиваль Парк».

# «CROCUS FITNESS БЛАГОВЕЩЕНСК» ЗАЙМЕТ ПЛОЩАДЬ ОКОЛО 10 ТЫСЯЧ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ НА 4, 5 И 6 ЭТАЖАХ КОМПЛЕКСА. ПРЕМИАЛЬНЫЙ ФИТНЕС-КЛУБ СТАНЕТ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ БОЛЬШИХ СПОРТИВНЫХ ПЛОЩАДОК.



Фото: Интерьеры\* клубов «Crocus Fitness»  
\*Фото являются примерной демонстрацией интерьера

В фитнес-клубе спортсмены оценят спортзал – пожалуй, самый просторный из тех, что работают на Дальнем Востоке, залы групповых занятий, а также аквазону с четырьмя бассейнами и recovery-зону – в ней посетители смогут отдохнуть в спа и расслабиться в саунах и банях. Для членов клуба предусмотрена подземная парковка, вместительные и удобные раздевалки. Для детей будет работать детский клуб.

Значительную часть «Фестиваль парка» займет спортивная площадка. Ее разместят на 6 этаже комплекса. На площади 1700 квадратных метров расположится многофункциональная арена, которую благодаря современным техническим решениям можно будет трансформировать под спортивные соревнования, концертные шоу, фестивали и выставки – любые масштабные городские и областные мероприятия.

В «Crocus Fitness Благовещенск» уделено особое внимание технологичности, чтобы посетителям было удобно и комфортно. Открытие фитнес-клуба планируется в начале 2023 года. Город достоин такого дорогого и амбициозного проекта.



# АПАРТ-ОТЕЛЬ

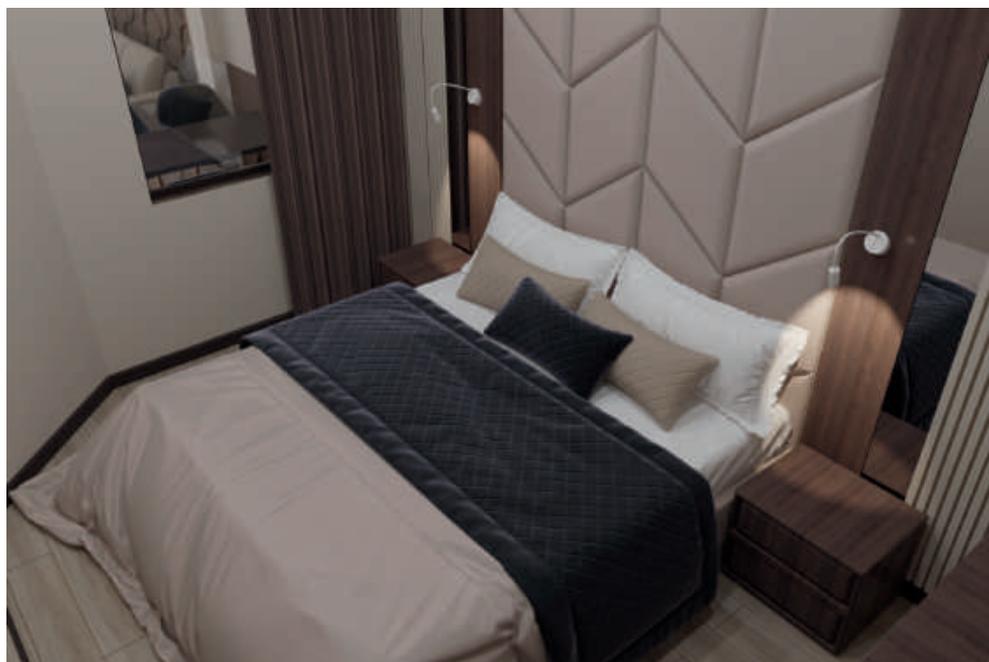


Комфорт, уют, безопасность – то, что в первую очередь оценят посетители апартаментов, который займет значительную часть комплекса «Фестиваль Парк».

В комплексе будет более 400 номеров различного уровня комфорта – от эконома до люкса.

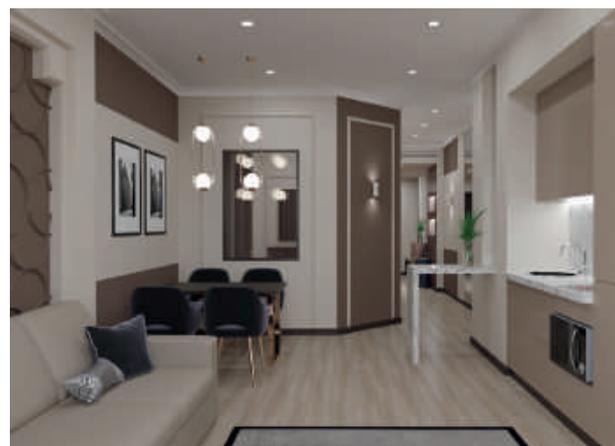
У гостей апартаментов будет возможность заселиться как на несколько дней, так и на длительный срок. За каждым номером закреплено место на подземной парковке.

ЖИЛОЕ ПРОСТРАНСТВО  
ЕВРОПЕЙСКОГО ФОРМАТА  
С ДИЗАЙНОМ В ЭЛЕГАНТНОМ  
СОВРЕМЕННОМ СТИЛЕ  
РАСПОЛОЖИТСЯ В ЧАСТИ ЗДАНИЯ  
ВДОЛЬ УЛИЦЫ КРАСНОАРМЕЙСКОЙ  
С 3 ПО 12 ЭТАЖИ.



Еще одно «вау» от «Фестиваль Парка» – пятизвездочный отель будет первым не только в Благовещенске, но и на Дальнем Востоке. Здесь будет 80 номеров класса люкс с панорамным видом на город. Гости смогут почувствовать себя VIP-персонами: к их услугам будут комфортные условия для проживания, премиальный фитнес-клуб, ресторан, торговые площади, бизнес-центр и детские развлекательные зоны – все, чем будет славиться «Фестиваль Парк».

«ЭТО МЕСТО,  
ГДЕ ВЫ ПОПАДЕТЕ  
В КОМФОРТНУЮ  
АТМОСФЕРУ МЕЧТЫ»,  
– ВОТ ЧТО ГОВОРЯТ  
ВЛАДЕЛЬЦЫ ОТЕЛЯ.



# БИЗНЕС-ЦЕНТР ПАРКОВКА • СЕРВИС

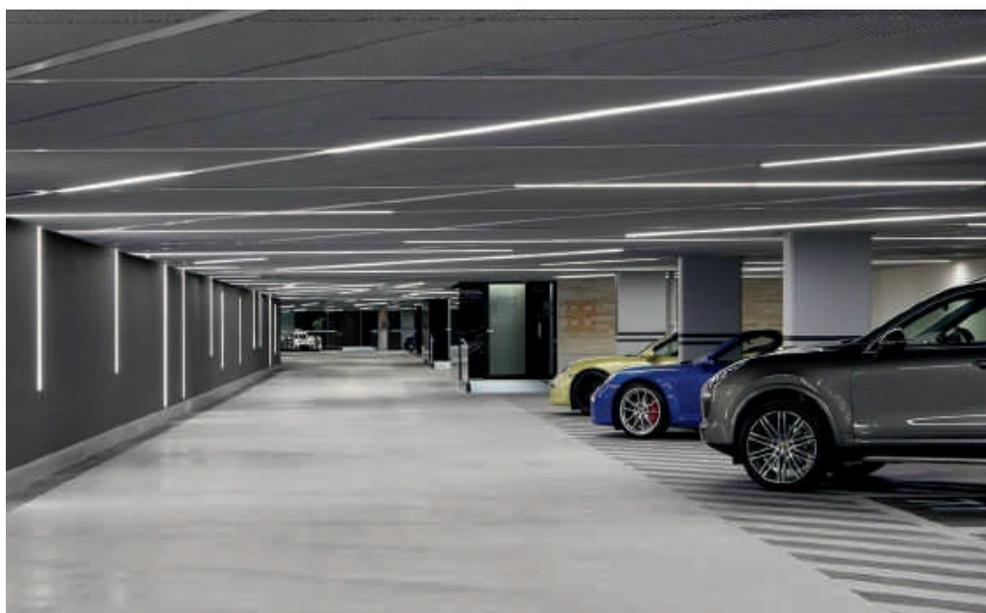


В здании будет работать современный бизнес-центр. Он объединит в себе все для удобного ведения бизнеса: конференц-зал, переговорную, коворкинг-центр – предусмотрен полный набор сервисных услуг, что позволит экономить рабочее время.

Для удобства посетителей и гостей универсального комплекса «Фестиваль Парк» возле здания и на цокольном этаже будет оборудована парковка, рассчитанная на 230 открытых и 310 закрытых машиномест.

Так, о повседневных домашних делах позаботится персонал собственных служб резиденции. К услугам гостей будут представлены: консьерж-сервис 24/7, круглосуточная охрана, паркинг, детская игровая комната, спа-сервис, круглогодичный бассейн и фитнес, разнообразная досуговая инфраструктура, профессиональная команда управления.

## В ЦЕЛОМ, НА ТЕРРИТОРИИ «ФЕСТИВАЛЬ ПАРКА» ГОСТИ БУДУТ ВЕСТИ ПРИВЫЧНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ С ВЫСОКИМ КАЧЕСТВОМ СЕРВИСА.



# РЕСТОРАН

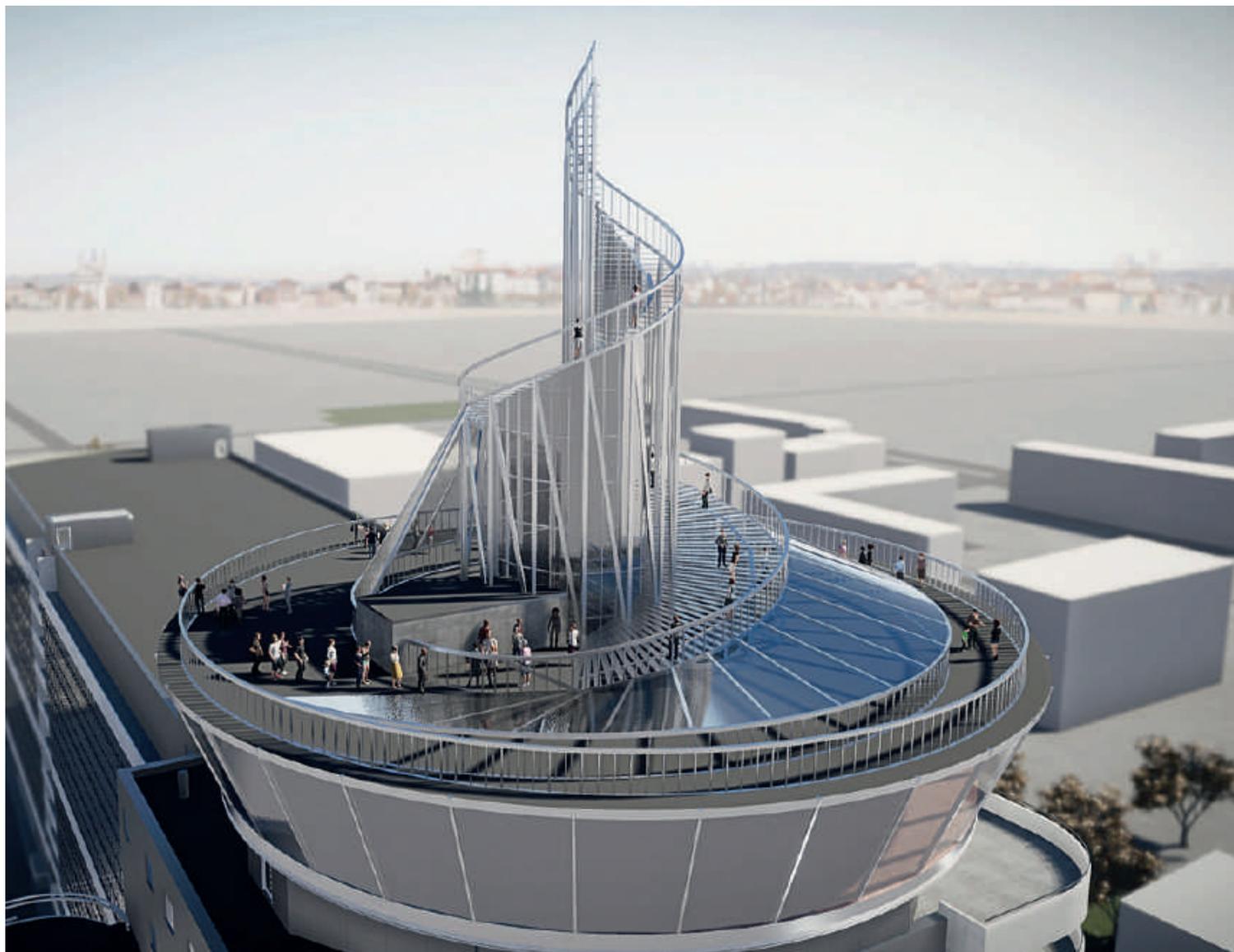


Еще одним уникальным пространством «Фестиваль Парка» станет вращающийся ресторан. Он займет самый верхний 14 этаж. Посетители, сидя за столиками, будут незаметно перемещаться в пространстве, любясь все новыми видами из окна.

Интерьер ресторана будет выполнен в светлой цветовой гамме, создающей теплую и уютную атмосферу, где все подчиняется логике пространства – открытого, но в то же время камерного.



# СМОТРОВАЯ ПЛОЩАДКА



Настоящим украшением станет смотровая площадка на крыше здания, откуда открывается вид на Благовещенск, и просматривается Китай. Для безопасности посетителей по периметру площадки установят бронированное стекло. Увенчает здание шпиль, выполненный в форме винтовой лестницы. Каждый посетитель сможет подняться на самый верх. Вместе со шпилем высота комплекса составит почти 85 метров.

В НОЧНОЕ ВРЕМЯ ШПИЛЬ  
БУДЕТ ПОДСВЕЧЕН.  
ДЛЯ ЭТОГО РАЗРАБОТАН  
УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ,  
НЕ ИМЕЮЩИЙ АНАЛОГОВ  
В НАШЕМ ГОРОДЕ.

# САМБЕРИ



На первом этаже комплекса «Фестиваль парк» расположится гипермаркет «Самбери».

Он займет площадь более 4 000 квадратных метров и станет самым крупным гипермаркетом в центральной части города.

Открытие «Самбери» должно состояться в запланированную дату – 1 декабря 2022 года.



# ГДЕ ИНТЕРЕСНО



*Благовещенск богат яркими лицами и интересными местами. Первым посвящена эта книга. Но и про второе тоже можно рассказывать долго и с упоением. Ведь у нас много уникальных точек на карте города. Да и в области их не меньше: смотровая площадка Бурейской ГЭС, Хинганский заповедник с журавлями и лотосами, горящие горы в Шимановском районе, Албазинский острог, золотые пески и Арбинская писаница, а также Царь-камень и писаницы на р. Архара, прииск Соловьевский и музей золотодобычи, рассказывающий о золотой лихорадке, охватившей когда-то эти края, и, конечно, заворачивающие Михайловские столбы.*



## ФАКТОРИЯ «СИВАГЛИ» И РОДОВАЯ ОБЩИНА ЭВЕНКОВ

На севере Амурской области расположился островок аутентичности. В селе Усть-Уркима сохранилось поселение коренных жителей – эвенков. Особенно привлекательно попасть сюда в марте. Во-первых, в этом месяце тунгусы празднуют День оленевода и охотника. Во-вторых, дорога в холодное время значительно комфортнее.



## СЛИЯНИЕ РЕК АМУРА И ЗЕИ, МОСТ В КИТАЙ

У Благовещенска необычное расположение: почти два века назад эта местность показалась привлекательной первым поселенцам, и на месте слияния двух рек – Амура и Зеи – образовалась станица, ставшая городом. Сейчас уникальность Благовещенска видят в соседстве с другим государством. Не так давно Китай с Россией соединил автомобильный мост.



## КОСМОДРОМ «ВОСТОЧНЫЙ»

Космодромов в стране не так много, а в нашей области 16 лет назад построили первый российский гражданский. Если привлекает эта тема, можно отправиться на экскурсию в город Циолковский и на сам космодром.



## ШАМБАЛА «ПИНЕЖЬЕ»

Можно смотреть на фотографии этого загадочного уголка природы, восхищаться подвесными мостами, протянутыми между скалами, юртами, вырастающими из горных пород. Можно любоваться нехарактерной для региона флорой и фауной, находящимися здесь из-за того, что «Пинежье» располагается в разломе тектонических плит. Но именно попав в шамбалу, начинаешь ощущать мощнейшие потоки энергии, которые заставляют возвращаться сюда снова.



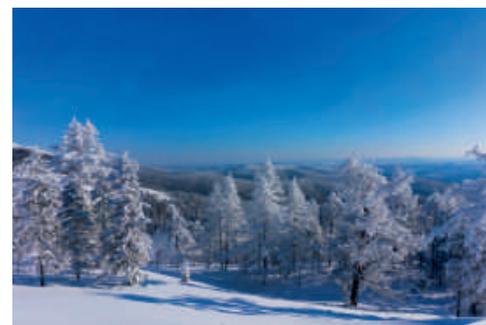
## КСК «АДМИРАЛ»

Конноспортивный клуб «Адмирал» специализируется на подготовке лошадей к соревнованиям. А также, это настоящая комплексная площадка для отдыха! Здесь есть прокат лошадей, обучение верховой езде, и все оборудовано для отдыха большой компанией.



## ТУКУРИНГРА

Если вы любите девственную природу и суровый отдых, тогда вам в Тукурингру – горный хребет длиной 230 км. Главная особенность восхождения на высоту 1400 метров в том, что из привычной нам лесополосы попадаешь в тундру. Сосны, ели и густой широколиственный лес сменяются карликовой растительностью не выше двадцати сантиметров.



## ГОРА «БРЮС»

На севере Амурской области в Селемджинском районе есть живописнейшая гора Брюс. Ее высота более 1700 метров над уровнем моря. Восхождение на эту гору – привлекательное занятие для туристов. И не только из-за красоты места или восхитительного вида. У местных жителей ходят легенды, о том, что на горе живет злой дух Хэргу, поэтому на нее могут взойти только истинные шаманы.



Фото: Денис Русаков



# ГДЕ ВКУСНО



*В нашем городе может быть интересно, красиво и, безусловно, вкусно. Хотим порекомендовать вам места, где можно позавтракать, вкусно пообедать, провести вечер и заказать доставку.*



## КОФЕЙНЯ № 1

Здесь теплая гостеприимная атмосфера, удобные кабинки для веселой компании или уединенной беседы. Завтраки по меню и комплексные, бизнес-ланчи, большой выбор свежих десертов собственного производства.  
г. Благовещенск, ул. Ленина, 115



## MACCHERONI

Италия... Такая разная, но всегда вкусная и самобытная: домашняя паста в голове итальянского пармезана, неаполитанская пицца из дровяной печи, волшебные десерты и невероятная атмосфера итальянской музыки...

Aspettiamo una visita!?

г. Благовещенск, ул. Ленина, 159



## VOSTOK

Если вы ранняя пташка и в 7 утра уже готовы к сытному и разнообразному завтраку, отправляйтесь в ресторан Vostok. Здесь каждый день завтраки по системе «шведский стол». Полноценный набор жиров, белков и углеводов вы получите в прекрасном современном интерьере с живописным видом из окна.

г. Благовещенск, ул. Пионерская, 4



## DZEN

Настоящий Япон<sup>5</sup>: если краб и гребешки – только Камчатка и Курилы, если рыба – то естественного улова. Дополнение к заказу муссовые пирожные с матчей, чтобы случился полнейший DZEN. Собственное производство даже соусов.

Идти куда не нужно, DZEN сам найдет вас. Просто закажите доставку!



## РОМАНО

Ресторан итальянской кухни. Красивое место с уютным интерьером и вкусной едой. Атмосферу Италии создает не только заведение, но и его гости. Ведь здесь есть детская игровая, а значит здесь можно провести время всей семьей!

г. Благовещенск, ул. Ленина, 136



## АЖИКА

Рестобар, в котором вы можете заказать доставку, поесть в спокойной обстановке и стильном интерьере или кусить сочный шашлык на летней веранде. Гости отмечают нежнейший шашлык из свинины, рекомендуют люля-кебаб из баранины и креветки. Большой выбор блюд кавказско-европейской кухни влюбит в себя с первого кусочка.

г. Благовещенск,  
ул. Краснофлотская, 133

# КИТАЙСКАЯ ЗАБЕГАЛОВКА

Побывать в Благовещенске и не попробовать китайской кухни? Это невозможно! Для благовещенцев она стала чуть ли не национальной. Рекомендуем место, где можно заказать самое известное блюдо поднебесной – Пекинскую утку!

г. Благовещенск, пл. Ленина, 1, ул. Калинина, 1





\*Шелби Дзен. Япония. Реклама. ООО «Романо». Амурская область, г. Благовещенск, ул. Ленина, 136. ОГРН 1172801012560



**SHELBY**

**DZEN**

Это точно Japan\*



г. Благовещенск, ул. Ленина, 136, 2 этаж



# ЛУСИНЕ ТОРОСЯН

Руководитель ресторана Ajika\*

Текст: Вера Полякова



*Лусине – тот самый человек, который становится своим в любом месте. Переехав из Армении в Амурскую область больше 10 лет назад, она и ее семья сделали жизнь местных жителей не просто вкусной, а по-настоящему приятной. Сейчас она руководитель ресторана Ajika – колоритного и уютного заведения в самом сердце Благовещенска.*

**Я** родилась в Армении, но когда мне было 17 лет, мы с семьей стали первыми, кто приехал в Амурскую область по государственной программе переселения соотечественников. На тот момент нам здесь нравилось все, кроме холода.

Только выйдя из самолета, я почувствовала, как начинают замерзать мои руки, и не могла ничего с этим сделать, хотя по местным меркам до морозов было далеко – на дворе стоял октябрь. Мне кажется, это то, что я не забуду никогда.

Как и расстояния, только сюда мы летели 8 часов на самолете. По меркам маленькой Армении – это колоссально! Но вместе с тем я помню, как тепло нас встретили, показали Благовещенск, набережную Амура, которая еще не была такой, как сейчас, но тоже красивую.

В Амурской области я закончила университет, познакомилась с мужем Арамаисом. Он стал моей поддержкой и опорой во всем. Без него не получилось бы и нашего бизнеса. Супруг занимал очень престижную должность, но работа была морально выматывающей. Ему захотелось изменить свою жизнь, а мне – иметь свое дело.

Так родилась идея открыть первый в городе фуд-трак – кухню на колесах. Мысль об автобусе, который сегодня в одном месте, а завтра в другом, мне очень понравилась. И мы стали воплощать ее в жизнь. Был куплен и оборудован большой автобус, который в последствии стоял на набережной реки Амур.

Приятно, что на нас обращали внимание, в том числе, китайские туристы, которые охотно пробовали нашу кухню, и фотографировались на фоне ярко украшенного транспорта с надписью «Ajika». Следующим шагом к развитию стало открытие стационарной точки самовывоза блюд европейской и кавказской кухонь.

В какой-то момент пришло понимание, что и этого недостаточно – клиенты часто спрашивали, когда мы откроем полноценное заведение. Им хотелось не только приезжать за вкусной едой и забирать ее домой, но и посидеть в красивом месте. За это мы очень благодарны нашим гостям.

Из всех концепций мы выбрали именно ресторана, потому что он совмещает в

себе ресторанную подачу блюд, вкусные и интересные напитки, а также живую музыку по выходным. Буквально за месяц нашлось нужное помещение, в нем был сделан ремонт, мы открылись и успешно работаем по сей день.

А летом у нас вновь заработает веранда, где свежий воздух, вкусные блюда, скрипка и саксофон создадут неповторимую атмосферу, чтобы можно было наслаждаться каждым моментом такого короткого амурского лета.

Наш ресторана не был бы тем особенным местом без достойных сотрудников. Но надо признать, что это очень тяжелая работа в формате 24/7, понимание того уровня обслуживания, который вы хотите видеть в своем заведении.

При подборе персонала важно не забывать об уважении и восприимчивости каждого человека как личности, умении принимать его разные стороны. Это дает хороший результат в выстраивании командной работы. Нам важно, чтобы сотрудники приходили к нам с удовольствием. Согласитесь, любой труд в радость, если человек замотивирован не только деньгами.

Путь к ресторану Ajika был непростым, но на всем его протяжении я не была одна. Со мной был мой муж Арамаис, мы все делали вдвоем. Я знаю, что он меня не подведет, и уверена, что он думает так же, потому что мы делаем это не только для себя, а для семьи и друг для друга. Это наше совместное дело, которым мы сегодня гордимся.

Мне кажется, что в основе того, что мы сейчас имеем, лежат именно здоровые отношения: любовь, взаимное уважение, умение слышать друг друга. Я очень благодарна супругу за то, что сегодня занимаюсь делом, которое мне безумно нравится.

Я смело могу сказать, что вынесла урок, который касается всех сфер жизни: во-первых, чтобы чего-то добиться, нужно начать, во-вторых, нужно гореть своим делом и делать все возможное, чтобы каждый день хоть на маленький шаг быть ближе к своей цели.

Если честно, я даже представить себе не могла, что останусь здесь жить. Но сейчас могу назвать Благовещенск своим домом, ведь в этом городе я вышла замуж, создала замечательную семью – у нас двое прекрасных детей – и бизнес, который развивается.





Служба доставки «Лаваш» готовит и доставляет восточный стритфуд: шаурма, пилав, пиде, национальные и популярные закуски, пиццу по традиционным и авторским рецептам.



# ЛАВАШИ

ШАУРМА И ТУРЕЦКИЙ ПИЛАВ

Наша цель готовить вкусную  
простую еду по доступным ценам,  
быстро ее доставлять нашим заказчикам.

[www.lavashi28.ru](http://www.lavashi28.ru)

Благовещенск, ул. Пушкина, 91

8 (914) 556-56-88



Благовещенск, ул. Ленина, 115, 1 этаж  
8(416-2) 56-11-66 / 8-914-556-11-66

Реклама



# Кофейня

№ 1

*Теплая атмосфера и горячий кофе...*



Ирина  
Бурчик



Альбера



Наталья  
Оглы



Наталья  
Кугай



Павел  
Гранкин



Татьяна  
Индючкова



# АМБАССАДОРЫ

**БЛАГОВЕЩЕНСК**



# БЛАГОДАРЮ

И снова здравствуйте, дорогие читатели! Надеюсь, знакомство с героями было таким же увлекательным и полезным, как и создание этой книги для всей нашей команды.

Я, в свою очередь, хочу отметить тех, благодаря кому вы сейчас держите в руках эту книгу!

Пожалуй, начнем!

Паша Компан, директор P.R.R. (г. Владивосток), благодарю за вдохновение 5 лет назад и пример-основу для проекта.

Олег Имамеев, мэр г. Благовещенска, благодарю за оценку моего проекта с точки зрения развития города и содействие в реализации.

Александр Федорчук, благодарю за поддержку и участие в «ЛИЦАХ», для меня это очень ценно!

Моя бабушка Нелли – именно она каждый день звонила мне, обо всем спрашивала и переживала. У нас была договоренность, что ей нельзя хворать, потому что очень нужны ее молитвы за мой успех.

Моя младшая дочь Алиса – взрослая, самостоятельная. Ты закрывала огромное количество бытовых вопросов нашего дома, что помогло мне сфокусироваться на результате.

Партнеры – одежда, цветы, украшения, угощения для героев, питание для команды на съемках и горячий кофе. Спасибо вам за вашу легкость в принятии решений и многолетнее сотрудничество.

Герои, вы доверились мне, я это ценю! Уверена, вы будете гордиться тем, что стали частью этой истории.

Мой Бог и высшие силы, моя вера в вашу поддержку. Без нее бы ничего не вышло.

Мама и папа – благодарю им я есть.

Мои подруги – Наташа Кугай и Лена Токмакова. Вы все знаете. Каждый день слышать от вас: «У тебя все получится!» – дорогого стоит.

И, конечно, все – это моя команда! За любым процессом и продуктом стоят люди. Люди, которые также вовлечены и переживают за результат. Одна я ничто.

Благодарю вас за собранность, направленность на общий результат, взаимовыручку и профессионализм, за бессонные ночи!

Может покажется нескромно, но и себя хочу отметить. Хочется показать своим примером вам, что все возможно, даже если иногда мир говорит вам о другом! Любое падение, чтобы снова оттолкнуться и полететь. И вы тоже летите. И верьте в себя как никто. А еще, реализуйте свои самые смелые идеи. За этим прогресс.

Ну а мы с вами не прощаемся! В течение года нас ждет еще достаточно встреч на страницах книг, офлайн-мероприятиях и презентациях проекта «ЛИЦА» в других регионах.

А новая история в Благовещенске начнется в новом 2023 году!

С любовью и уважением,  
главный редактор и автор проекта  
«Лица. Благовещенск»

**Анастасия Азарова.**



# СТАНЬ ГЕРОЕМ

СЛЕДУЮЩЕЙ КНИГИ

