

выбор редакции

АПЛОДИРУЕМ ДВОИМ НЕПОБЕДИМЫМ: АЛЕКСАНДРУ ОВЕЧКИНУ И СОЗДАНЫМ В ЕГО ЧЕСТЬ ЧАСАМ HUBLOT



Красные всполохи на форме, сажень в плечах, стойкость и выносливость, невообразимая скорость — капитан «Вашингтон Кэпиталз» и новый 45-миллиметровый хронограф Hublot Big Bang Unico Red Carbon Alex Ovechkin действительно похожи. Часы в честь величайшего хоккеиста современности (700 забитых шайб, Кубок Стэнли, трехкратное чемпионство мира!) вышли лимитированной серией всего в сотню экземпляров. Каждые отмечены автографом Ови на задней крышке из сапфирового стекла. Матч за обладание редким лотом открыт!



Часы оснащены мануфактурным калибром MНUB1242 с запасом хода в трое суток.



ТЕКСТ: АЛЛА ШАРАДИНА. ФОТО: АРХИВ ПРЕСС-СЛУЖБЫ

SVETLOV
JEWELRY



Сияй ярче звезд!



SVETLOV.COM

РЕКЛАМА

А Н Н А Л А Л А Я Н

Художница-абстракционистка, заместитель директора культурного центра «Октябрь» готовит новую мини-серию картин-инсталляций на основе нержавеющей стали

Тяга к изобразительному искусству – это с детства?

Да. У нас дома всегда были краски, ватманы, кисти и прочие атрибуты художника, ведь рисование (как хобби) — большое увлечение моих бабушки и папы. Когда подросла, родители, долго не раздумывая, отдали меня в художественную школу. Хотя я и окончила художку с отличием, мне не нравилось писать натюрморты, пейзажи, портреты, вообще все, что связано с направлением реализма. Академичный подход быстро мне наскучил. Хотелось творить напрямую, без посредников. Отображать на холсте и в пространстве истинную сущность своей энергии. (Улыбается). Абстрактные картины со смешанными техниками и использованием необычных материалов, броские инсталляции с живыми людьми, скандальные перформансы — вот мой подход к изобразительному искусству. Кто из классиков зальет себя розовой краской с ног до головы? (Смеется).

Как бы вы охарактеризовали свой художественный стиль?

Мой стиль обитает на стыке сюрреализма и абстракционизма. Я изображаю нечто живое и способное мыслить. Непонятное для всех, но способное помочь зрителю понять самого себя. Каждый увидит свою правду в моих работах. Так, на мой взгляд, и должно работать искусство. На моих полотнах никто не сможет найти прямых линий или мрачных цветов, а множество изображенных частей тела и живых форм дают простор для фантазии созерцающим. Зритель излагает свою версию увиденного, давая объяснения загадочной картине через призму своего восприятия, логики и жизненного опыта. Через подобное толкование человек подсознательно может рассказать о себе, своих привязанностях, проблемах и настроении. Поэтому я твердо убеждена, что на выставке моих картин не только гость является зрителем, но и полотно — молчаливый наблюдатель, и пока ищется скрытый смысл в изгибах и линиях, картина сама пытается понять смотрящего.

Розовый – ваш любимый цвет. Так было всегда?

Нет. Розовый цвет плотно вошел в мою жизнь только после того, как мне исполнилось 30 лет. (Улыбается). Я обожаю этот цвет, а также контрастные сочетания с ним! Правильный подбор соседнего цвета способен сделать розовый еще прекраснее.

Какое-либо замысловатое значение в него не вкладываю. Мне самой интересно, почему мой выбор пал именно на розовый, но уверена, что в психологии его значение позитивно.

Яркие перформансы – это порыв души или PR-механизм?

Это, скорее, способ одушевления моего творчества. Моя выставка называется «Живые формы» и каждое полотно для меня — это отдельный живой организм со своим характером. Кто, как не человек, может «примерить» на себя образ моего полотна? О порыве души здесь речи не идет. В плане эмоций я довольно сдержанная. Это касается и подхода к своему творчеству. Холодная голова и отсутствие эмоций. Тот факт, что перформанс может быть очень мощным PR-механизмом — очень здорово и достаточно удобно для продвижения творчества в массы! Это дает большой отклик, ведь среди зрителей очень мало равнодушных. Кроме того, я считаю, что перформанс — полноценный социальный механизм, который можно выгодно использовать, к примеру, для отвлечения внимания общественности от негативных событий и новостей. На моих выставках человек словно совершает путешествие в другое измерение, где наполняется чем-то совершенно новым и самодостаточным, чем-то, что полностью погружает его в мир моей фантазии. Каждую свою выставку я наполняю атмосферой свободы, а открытие превращаю в эффектный шоу.

Давно ли творчество из хобби переросло в карьеру?

Свою творческую карьеру я начала только в 2019 году, но за плечами уже десятки выставок, публикации в печатных изданиях, коллаборации с талантливыми людьми (и множество противоречивых статей в интернете!). Курск до сих пор не может забыть мою выставку-перформанс, которая проходила в прошлом году. Ничего не могу с собой поделаться, люблю поскандалить. (Смеется). До этого я пять лет работала в правоохранительных органах и дослужилась до капитана. Но сколько себя помню, рисовала я всегда

Для многих вы источник вдохновения! Чем вдохновляетесь сами?

Спасибо, для меня это комплимент! Принято считать, что художника вдохновляют чувства, глубокие жизненные радости и переживания, политическая обстановка и фазы Луны. (Смеется). Это не про меня! Я ищу вдохновение внутри себя. Рисую исключительно своим «наполнением» вне зависимости от происходящего вокруг. 🚫

ВАЖНО

У Анны юридическое образование. Она родилась в Кемерово, а какое-то время жила за северным полярным кругом. Белгород уже пятый город, в котором Анна на ПМЖ. Ее девичья фамилия Волкова. Анна очень любит путешествия и кино «не для всех».

Текст: ИЛЬЯ ГОРГИЛАДЗЕ
Фото: ЯРОСЛАВ МЕЛЬНИКОВ



Э Д Г Р
Ш А Д Б А Н А О В

Президентом «Рив Гош» стал экс-финдиректор бьюти-подразделения LVMH в России и бывший глава Clarins, который в свое время удесятирил продажи марки на нашем рынке.

К Как часто вы теперь бываете в Петербурге? Я полностью переехал и перевез семью. Сознаю, что нужен в головном офисе компании постоянно, а не наскоками. Но все равно регулярно летаю в Москву — буду там завтра, например. После завтра отправлюсь в Казань. Потом опять в Москву. Потом в Петербург. На следующий день сяду на рейс в Краснодар, оттуда в Ростов. Никаких проблем: мне нравится менять картинку, и я считаю это полезным, чтобы понять происходящее. Когда работал в Соса-Сола внутренним международным аудитором, то побывал на всех континентах, кроме Антарктиды. Так что сейчас справляюсь легко. К тому же поставил себе цель увидеть каждый из 243 магазинов «Рив Гош» до конца года. Уже начал выполнять это упражнение: объехал все петербургские точки, а также магазины в Вологде, Череповце и Мурманске. Недавно прилетел в Апатиты по приглашению Андрея Малахова, который на Масленицу устроил в родном городе презентацию будущего центра современного искусства. Образовалось свободное время — и я махнул по трассе (два с половиной часа в одну сторону) в мурманский «Рив Гош» — оценить локацию, трафик, обстановку.

Как тайный покупатель?

По-разному. Маска (привет пандемии) и шапка (привет погоде) пока позволяют даже в некоторых петербургских магазинах оставаться инкогнито, что дает реальную картину. Вырисовываются точки роста, которые мы обсуждаем с командой.

Кого из них вы знали до вступления в должность?

Я на бьюти-рынке 15 лет, так что отлично знаком со многими топ-менеджерами «Рив Гош». Работая в Clarins, я был поставщиком, а они ретейлерами. Отношения сохранились, просто перешли в другое качество. С основателями сети Павлом и Ларисой Карабань мы тоже давно общались. Но решение пригласить меня на должность президента принимали все акционеры — мажоритарий Инна Мейер, владеющий 24% активов Олег Бойко, а также Павел и Лариса, у которых по 12,5%.

С какими трудностями сразу пришлось столкнуться?

Знаете, несмотря на удивительный 2020-й с фактически вставшими весной розничными продажами, я получил в управление более чем бодрую и дееспособную компанию. И все, с чем я столкнулся, предпочитаю считать не трудностями, а вызовами.

То есть никого не уволили?

Никого. Зачем мне отказываться от людей, которые находятся на своем месте и разбираются во внутренних процессах сети? Приводить с собой команду с прежней работы только ради того, чтобы окружить себя привычными лицами, — я вовсе не сторонник такого подхода.

У «Рив Гош» с Clarins был особый коннект — ведь именно здесь открылось первое спа марки в стране, на Невском проспекте.

Идея зародилась после поездки в Лондон: во всех департамент-сторах там есть кабины красоты. И никогда не пустуют! Сеть «Рив Гош» стала единственной из сетей, где открылись две (в Питере и в Москве) полноценных студии концепта Clarins Skin SPA.

Что еще вы переняли из опыта Америки и Европы?

Больше ничего. Французский менеджмент Clarins и LVMH всегда восхищался тем, насколько развит парфюмерно-косметический ретейл в России. Мы правда лучшие! Сточки зрения дизайна пространства, наполнения брендами, комфорта покупателей. И самой сервис-ориентированной сетью я считал именно «Рив Гош».

Расшифруете это понятие?

Сервис-ориентированность — это прежде всего внимание к покупателю. По-моему, нет ничего грустнее, чем курсировать по магазину полчаса, пшикая на себя всем подряд, и не получить даже приветствия. Внимание при этом должно быть ненавязчивым, а консультация — максимально полной. Продавцы «Рив Гош» работают сразу на все марки, а не стоят, притулившись у одного корнера. Держать в голове базу из нескольких сотен продуктов плюс знания об уходе в зависимости от типа кожи и обозначенных покупателем проблем невероятно сложно. Но это и называется сервис.

Есть ли требования к внешности консультантов?

Не такие строгие, как у «Аэрофлота» к стюардессам. Консультанты «Рив Гош» не были и не будут ограничены возрастными рамками и размерной сеткой. Но совершенно точно все они должны носить на работе мейкап — не авангардный, детально проработанный. Мы все-таки продаем косметику.

А как вы видите модель развития магазинов «Рив Гош»?

Думаю, мы сосредоточимся на помещениях в 300–400 квадратных метров. Оставим два больших флагмана — в столичном «Цветном» и в петербургском «Московском универмаге», где планируем освоить весь первый этаж. Не вижу смысла кокетничать с публикой 18–25 лет. Ребята из «Тик-Тока» — далеко не основные покупатели парфюмерии и косметики. Оставаясь с постоянными клиентами, мы сохраним и лицо, и средний чек.

А еще не будем устраивать громкие распродажи дешевле, чем на несколько дней, — поддерживать интерес к такой акции невозможно, а продукт и бренд это обесценивает. Мне кажется, именно из-за кричащих баннеров «все за полцены» люди и начинают думать, что вместо сертифицированной косметики им продают фейки. Так рождается легенда об аэропортовом «дьюти-фри», где только и можно урвать настоящее. Но выгодные ежемесячные предложения, конечно, останутся. Наша задача — сохранить клиентов, многим из которых сейчас не просто. 🇷🇺

ВАЖНО

Созданной в 1995 году сетью «Рив Гош» сейчас владеют ее основатели Павел и Лариса Карабань, девелопер Олег Бойко и семья Мейер, в активе которой также магазины «Дикая Орхидея». До прошлого года должность президента занимал Карабань. Эдгар Шабанов возглавил группу компаний в ноябре 2020-го.

Родившись в Риге, Эдгар отлично говорит на латышском. А еще на испанском, арабском и, конечно, английском — в США Шабанов прожил несколько лет в середине 1990-х.

Текст: АЛЛА ШАРАНДИНА
Фото: ВИКТОРИЯ НАЗАРОВА



СБЕТ: SKYPOINT