

ВЫПУСК #1
СЕНТЯБРЬ 2025

CBF

Cyprus
Business
Focus



МАКСИМ МЕЛЕШИН:

«Я ВСЕГДА СОВЕТУЮ ОСТАВЛЯТЬ
ПРОСТРАНСТВО: СВОБОДНЫЙ
МЕТР В ПОМЕЩЕНИИ, СВОБОДНЫЙ
ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ НОВЫХ ЗАДАЧ
И СВОБОДНЫЙ ЧАС В ГРАФИКЕ»



STARS

МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА ЛИДЕРСТВА
ОТКРЫВАЕТСЯ В ЛИМАССОЛЕ!

НАША МИССИЯ

Дать детям больше, чем знания. Мы развиваем soft skills — фундамент личностной силы: умение общаться, творить, вести за собой и быть гибкими в мире, который постоянно меняется. Это навыки, которые создают лидеров будущего.

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

КУРСЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

После школы дети и подростки выбирают занятия по интересам:

- «Я ЛИДЕР»
командная работа, проекты
- «Я БЛОГЕР»
съёмка, монтаж, сторителлинг
- ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ
- РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
под кураторством
профессиональной художницы

- ЛАБОРАТОРИЯ ОТКРЫТИЙ
эксперименты и наука через практический опыт
- ЯЗЫКИ
английский, итальянский
- РАБОТА С ДЕТКАМИ С ОСОБЕННОСТЯМИ РАЗВИТИЯ
И МНОГОЕ ДРУГОЕ

ПОЛНЫЙ ДЕНЬ ДЛЯ ДОШКОЛЬНИКОВ

- СКОРОЧТЕНИЕ
- МЕНТАЛЬНАЯ АРИФМЕТИКА
- АНГЛИЙСКИЙ
- ПОДГОТОВКА К ШКОЛЕ
В ИГРОВОЙ ФОРМЕ

ИГРОВАЯ КОМНАТА С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ФОКУСОМ

Играем и развиваем внимание, мышление и воображение

КОНТАКТЫ: ☎ +357 95 961 234

ОСКАНИРУЙТЕ QR-КОД И ПОЛУЧИТЕ
VIP-ПРИГЛАШЕНИЕ НА БЕСПЛАТНОЕ ЗАНЯТИЕ



ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

6 **Татьяна Дьяченко**

Cyprus Business Club: Когда бизнес превращается в стиль жизни

8 **Елена Степанова**

Почему мы боимся продавать себя дорого

12 **Марина Бритикова**

Книга как инструмент влияния и репутации

КОНФЕРЕНЦИИ СВС

14 Конференции март–август 2025

АНАЛИТИКА & РЫНОК КИПРА

16 **Елизавета Оболонская**

Время найти себя: Почему soft skills стали главным капиталом будущего

18 **Вадим Красников**

Рынок электроэнергии на Кипре: Как бизнес экономит десятки тысяч евро

20 **Дмитрий Ушаков**

Теплоизоляция MULTIPOR

24 **Анфиса Черная**

Как взять ипотеку на Кипре и не пожалеть: Гид по выгодным решениям

26 **Кипр, недвижимость и личные лайфаки:** рецепты успеха Виктории Яцоты

28 **Максим Мелешин**

Готовьтесь к лучшему: философия предпринимателя, который ценит результат

30 **CBC Digital:**

Бизнес-оператор вместо агентской модели

32 **Pelasgos Homes**

Металлоконструкции будущего

34 **Татьяна Иващенко**

Европа стареет, деменция растет

36 **Роман Юппа**

Устойчивость, технологии, комфорт: Девелопер нового поколения

38 **DADA GROUP**

Экосистема будущего на Кипре

Содержание



40 **Comitela:**

Комфорт и прозрачность ремонта с заботой об уюте

ИНВЕСТИЦИИ & ФИНАНСЫ

42 **Максим Тяпкин**

Инвестиции на фондовом рынке в эпоху хаоса

46 **Слава Кельбас**

Realtika: Скажите, сколько у вас денег, и я скажу, как вам инвестировать

48 **Юлия Карвонен**

Инвестиции — это про план, а не про удачу

50 **EBITDA растет, а денег меньше**

Где отчетность вводит инвесторов в заблуждение

52 **Елена Мельникова**

Инвестиции и финансы: Стратегии 2025 для тех, кто управляет капиталом всерьез

54 **Маргарита Кривошеева**

Банковский челлендж: Платный онбординг и комплаенс

56 **Наталья Коклина**

ERP для малого бизнеса: Инвестиция, которая окупается в первый год

58 **LUMI POLAR**

Финские дома класса люкс на Кипре

БИЗНЕС & ТЕХНОЛОГИИ

- 60 **Лилия Тяпкина**
Продюсирование как эстетический инструмент управления бизнесом
- 62 **Анна Радченко**
Международный рынок и сила экспертизы
- 64 **Евгений Пономаренко**
Какие инструменты использовать для проверки интернет-магазина?
- 66 **Алина Сахтёрова**
Кипр — 2025: Экономика под рентгеном
- 76 **HINODE:**
«Восход солнца» для рынка недвижимости Кипра
- 78 **kikaLab**
Сайт не для галочки: как технологии становятся инструментом роста
- 80 **Евгения Чепкова**
AI и бизнес: не внедряйте, пока не посчитали
- 82 **Admare Group**
Доверие, качество, доверие
- 84 **Мария Ерохина**
Кибербезопасность: новый критерий качества бизнеса

ОБРАЗОВАНИЕ & ВНЖ

- 86 **CYPRUS BUSINESS CLUB**
запускает стартап-акселератор на Кипре
- 88 **UNICORN EVENTS**
Первое мероприятие в конце ноября 2025
- 90 **Марина Харченко**
Юридическая практика без границ
- 92 **Ирина Гросс**
Система, которая дышит вместе со мной
- 94 **Елизавета Оболонская**
Школа, которая учит жить: как современные дети развивают лидерство
- 96 **CBC FOCUS:**
Наш выбор школ и университетов Кипра
- 98 **Жанна Кайдарова:**
Как помочь ребенку найти себя в мире ИИ

ГИД CBC ПО КИПРУ

- 102 **Василий Дидух**
Здоровье в твоих руках: простые правила для долгой жизни
- 104 **RealDeal**
Флиппинг как инвестиционная стратегия на рынке недвижимости Кипра
- 108 **Детейлинг на Кипре:**
Как сохранить автомобиль в идеальном состоянии
- 110 **VideoDesk Pro**
История трансформации и поиска новых возможностей
- 112 **Лови момент!**
Секреты бизнес-фото
- 114 **Импорт автомобилей:**
профессионалы, которые меняют правила игры на Кипре
- 116 **Выбор CBC FOCUS**
Остров удовольствий
- 119 **Надежное хранение активов на Кипре**
Безопасность. Страхование. Прозрачность
- 120 **Цифровой профиль как капитал**
Как управлять репутацией в эпоху постправды

ОБЩЕСТВО & СТИЛЬ

- 122 **Звук статуса**
Музыка, которую не видно, но все чувствуют
- 124 **Когда доверие важнее договоров:**
История M&A CFO Club
- 126 **Aztlan и Cyprus Chocolates**
Когда вкус становится культурой
- 130 **Точки роста вне офиса**
как путешествия усиливают команды и бизнес
- 135 **DanEri Yachts**
Круиз как искусство сервиса
- 136 **BROLLYWOOD**
- 138 **Софья Чупина**
Баланс жизни и бизнеса: как выгореть красиво
- 140 **Chemisov Art. G Minthis Resort:**
искусство и культура на Кипре

АФИША

- 142 **НАРОДНЫЙ БРЕНД КИПРА:**
Премия, которая формирует будущее
- 144 **Календарь событий**

Cyprus Business Club:

КОГДА БИЗНЕС ПРЕВРАЩАЕТСЯ В СТИЛЬ ЖИЗНИ



Татьяна Дьяченко

Продюсер партнерств,
основатель Cyprus Business Club



@TATIANA_MYCBC



+357 96 847 578



@Tatiana_MyCBC

На Кипре все всегда чуточку иначе. Остров манит своей легкостью, морем, солнцем, но за этой картиной скрываются вызовы, которые становятся испытанием для каждого предпринимателя. Рынок здесь ограничен, динамика спроса зависит от внешних кризисов, а проекты часто закрываются не потому, что у людей не хватило идей, а потому что они оказались один на один с реальностью.

юди, переезжающие сюда, первым делом ищут не офис и даже не клиентов. Они ищут сообщество. И если его нет, ошибки обходятся слишком дорого: время, деньги, нервы. Именно поэтому и появился Cyprus Business Club — пространство, где предприниматели могут найти опору, поддержку и реальную бизнес-экосистему.

За три с половиной года существования клуба здесь зародилось более пятидесяти проектов, коллабораций, дружб и компаний. Одни нашли партнеров для выхода на рынок, другие — команду для старта, третьи — почувствовали, что они не одни. Юридические компании, IT и финтех-проекты, девелоперы — все они через сообщество становились узнаваемыми, получали рекомендации и новые точки роста.

3 ШАГА ДЛЯ РЕЛОКАНТОВ В БИЗНЕСЕ НА КИПРЕ

1. Найди сообщество

Первое, что нужно сделать при переезде, — это подключиться к окружению. Сообщество предпринимателей помогает быстрее адаптироваться, получить проверенные контакты и избежать типичных ошибок. На Кипре работает Cyprus Business Club, объединяющий основателей, инвесторов и лидеров компаний.

2. Разберись в правилах

Бизнес-законы Кипра просты, но отличаются от привычных. Важно сразу разобраться в регистрации компании, налогах, банковских процедурах и ВНЖ. Это сэкономит деньги и время. Помогут юристы и консультанты, которые работают именно с релокантами.

3. Встройся в рынок

Здесь ценят личные встречи и доверие. Решения принимаются не только по бизнес-плану, но и за чашкой кофе. Посещение мероприятий, ужинов и конференций ускоряет интеграцию и открывает доступ к нужным связям.



**«На Кипре
бизнес строят
не только деньги,
а связи и доверие.
Мы создаем
сообщество, где
успех измеряется
не цифрами,
а тем, сколько
новых историй
и жизней
рождается»**

ИСТОРИИ, КОТОРЫЕ ВДОХНОВЛЯЮТ

На базе клуба появилась юридическая компания, которая сегодня работает по всей Европе. Несколько IT-команд нашли финансирование и поддержку, чтобы остаться на Кипре и масштабироваться. Девелоперы получили партнеров, которые открыли им двери к новой аудитории. А предприниматели, которые приехали сюда без понимания, как выстраивать бизнес в чужой стране, благодаря сообществу смогли избежать ошибок и выйти на устойчивую модель.

Cyprus Business Club — это не просто место встреч. Это пространство, где каждый получает шанс не только развить компанию, но и обрести новых друзей, союзников и идеи. Это бизнес-девелопмент на Кипре, но созданный через ценности, через людей и через атмосферу, в которой бизнес становится гармонией.

ПОЧЕМУ МЫ БОИМСЯ ПРОДАВАТЬ СЕБЯ ДОРОГО

Kаждый день я вижу, как талантливые специалисты и предприниматели спотыкаются на простом — умении презентовать себя и уверенно говорить о своей работе. Одни заявляют о себе громко, другие прячут таланты за сомнениями, боясь назвать цену.

Я — Елена Степанова, бизнес-тренер с международным образованием и автор методологии BIS Framework. Эта система объединяет стратегическое развитие бренда с ростом влияния и масштабированием компании.

Методология помогает:

- продавать дорого и уверенно;
- мастерски презентовать себя;
- выстраивать статусное позиционирование, делая бренд магнитом для клиентов и инвесторов.

Результаты впечатляют: рост влияния и узнаваемости, системное расширение бизнеса, увеличение капитализации и продаж в 5–10 раз, выход на новые рынки и закрепление лидерских позиций.

СМЕРТЬ СТАРОГО БИЗНЕСА — РОЖДЕНИЕ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В 2025 году Кипр переживает масштабную бизнес-перезагрузку. Старые компании уходят, новые — вместе с иностранными инвесторами — занимают их место. Уже зарегистрировано 3 650 новых компаний, почти четверть из них — иностранные.

Почему инвесторы заходят сейчас?

Очищение рынка: сотни фиктивных структур ликвидированы, рынок прозрачный.



Елена Степанова,
бизнес-тренер

Рост иностранного капитала: приток инвестиций прогнозируется более 2 млрд евро, зарубежные компании могут занять до 30% регистраций.

Отсюда вывод: бизнес стал дороже, опаснее и конкурентнее. Любая ошибка — и вы вне игры.

Доверие к бренду — опора для бизнеса. Оно напрямую влияет на результативность и карьеру.

Те, кто развивает личный бренд, выделяются на фоне конкурентов, повышают стоимость услуг и получают стабильный поток клиентов. Но бренд — не про Instagram. Сила строится на личности, ценностях и миссии.

ПОЧЕМУ ПРОДАВАТЬ ДОРОГО ТРУДНО

1. Неверные денежные установки.

Нас учили: «хотеть денегстыдно». Решение — менять мышление и применять трехуровневый метод ROI:

Фильтр выгоды: какой доход за 90 дней?

Цепочка последствий: что будет сейчас, через год и если отказаться?

Формула действия: принять решение, назначить ответственного, внедрить сразу.

2. Непонимание своих сильных сторон

Многие не умеют себя презентовать. Помогает Elevator Pitch — 30 секунд о себе с акцентом на пользу. Составьте список фактов и SWOT-анализ.

3. Страх осуждения

Успех привлекает критику. Применяйте фильтр критики:

- есть ли у человека результаты выше ваших?
- способен ли он реально повлиять на рынок?

- содержатся ли факты, которые помогут бизнесу?

Если хотя бы дважды «нет» — комментарий можно игнорировать.

- точки контакта с клиентами;
- визуальный образ;
- контент и план продвижения;
- делегирование.

7. Прокрастинация

Бренд требует системной работы. «Девочка для Instagram» не заменит личное участие.

8. Окружение, которое не мотивирует

Наш доход часто равен среднему уровню дохода окружения. Хотите расти — меняйте среду и развивайте нетворкинг.

Нужно ли поднимать цену?

Когда я начинала, моя консультация стоила \$50. Через год цена выросла втрое, через десять лет — в десять раз. У клиентов тот же результат: системная работа над брендом позволяет стабильно повышать стоимость услуг и компаний.

Люди могут годами работать за копейки, потому что не осознают своей ценности

Решение: фиксируйте результаты и признавайте вклад своего труда. Со временем вы увидите, что успех закономерен.

5. Непонимание бренда

Чтобы продавать дорого, повышайте ценность, а не цену:

- определите фундамент бренда;
- оформите брендбук;
- выберите стратегию и каналы продвижения.

6. Презентация и продвижение

Бренд — это идея в действии. Важно:

Вывод: продавать себя дорого — это личный выбор.
Работа над брендом укрепляет результат и приумножает его.



@LILYIGOREVNA

«Мне выпала честь написать вводное слово к журналу. Я хочу, чтобы моим «словом» стала огромная благодарность КОМАНДЕ!»

Красота никогда не рождается случайно. За каждым проектом всегда стоит Человек. Так и за каждой страницей и каждым визуальным решением **CBC FOCUS** — кропотливая работа дизайнеров, тех, кто превратил идею в живую эстетику.

Мы создавали **CBC FOCUS** вместе, потому что нам самим не хватало издания, где форма и содержание соединяются в гармонии. И теперь он здесь — журнал, рожденный из труда, вдохновения и любви к Кипру, которую мы хотим разделить с вами.

Именно талант и внимание к деталям делают журнал цельным и настоящим, и я благодарю команду дизайнеров этого выпуска за то, что у нас все получилось!

От сердца — команде и читателям,
Лилия Тяпкина,
креативный директор **CBC FOCUS**

+357 96 111 926 | www.instagram.com/lilytigrown

«Когда я впервые задумалась о *Cyprus Business Focus*, то увидела его не просто как медиа, а как пространство возможностей для тех, кто меняет правила игры на Кипре»



Это издание не просто очередной глянец, а результат доверия, сотен часов работы и стремления объединить людей, создающих будущее острова.

Каждая публикация — это голос лидеров, предпринимателей и визионеров.



@KIWASSA

Я счастлива руководить этим процессом и наблюдать, как замысел обретает форму в истории, которую пишете именно вы.

Этот проект подарил мне команду сильнейших специалистов в своей нише, а вам, дорогие читатели, — голоса уникальных и ярчайших личностей Кипра, бережно собранные и облеченные в страницы этого журнала.

Ведь каждый материал в нашем бизнес-альманахе — о людях, чьи идеи и поступки меняют настоящее и прокладывают путь в завтра.

С уважением,

*Катерина Заргарян,
руководитель CBC FOCUS*

📞 +373 68 689 878 🌐 www.instagram.com/klueva_21



Книга как инструмент влияния и репутации

Почему книга — это прежде всего инструмент влияния. И как я превращаю истории клиентов в работающие тексты.

Текст — это не всегда про вдохновение. Чаще — про структуру, чуткость и системный подход. Особенно если речь идет о книге на заказ: автобиографической, экспертной или бизнес-истории, где важно не только рассказать, но и выстроить, упаковать и передать смысл.

Меня зовут Марина Бритикова, и уже более 10 лет я работаю на стыке журналистики и писательства. Моя специализация — книги «под ключ»: от идеи до финального макета, готового к печати.

Марина Бритикова, автор, публицист, специалист по книгам на заказ

МОЙ ПУТЬ: ОТ ЖУРНАЛИСТИКИ — К ЛИТЕРАТУРЕ

Я начинала как редактор и репортер: сотрудничала с изданиями «Петровка 38», «Московский комсомолец» и другими — освещала политические темы, общественные настроения, важнейшие события. Журналистика научила меня быстро разбираться в сложных темах и видеть за фактами личность. Потом был период научной деятельности и защита диссертации. Переход в писательство случился можно сказать спонтанно: я просто записала одну сильную человеческую историю и поняла, что хочу этим заниматься профессионально. Сегодня я совмещаю точность журналиста с глубиной литератора. Создаю тексты, которые не просто доносят мысль, а передают интонацию, голос, суть, опыт.

МОЙ ОПЫТ В ЦИФРАХ

- > 1500+ проданных экземпляров авторских книг
 - > 7 завершенных книг на заказ (автобиографии, бизнес-романы, детективы, психологические романы)
 - > 3 проекта в работе
 - > Автор произведений: «Лимит» (трилогия «Мы из СССР»), «Как довести психолога», «Шоу начинается», «Путь в никуда»
- Темы моих работ — это не только автобиографии, экспертные тексты, психология, а также вымышленные миры, детективы и фантастика.

КТО МОИ КЛИЕНТЫ И ЗАЧЕМ ИМ КНИГА

Мои заказчики — это эксперты, предприниматели, психологи, коучи, публичные фигуры. Те, кто осознает: у них есть история и опыт и они хотят им поделиться. Книга может быть:

- > частью личного бренда;
- > способом передать опыт, философию, ценности;
- > инструментом позиционирования, вовлечения, наследия.

МОЙ ПОДХОД — ЭТО НЕ ПРО ШАБЛОННОСТЬ

Я работаю только в индивидуальном формате — с полной вовлеченностью и отдачей. С полным изучением той или иной темы. Моя задача не просто записать, а «услышать» клиента, сохранить его голос и передать в массы. Что включено в мою работу:

- > стратегическая сессия и выстраивание структуры;
- > интервью и редактура;
- > финальный текст, готовый к печати;
- > рекомендации по продвижению и дистрибуции. А так же само продвижение и реклама.

Книга — это прежде всего система. Она требует смысла, времени и вложенности. Иначе — не работает. Иначе — ее не читают. Иначе — ее не цитируют.

ПОЧЕМУ ПИСАТЬ КНИГУ СЕГОДНЯ АКТУАЛЬНО

Сегодня книга — это не просто способ «доказать экспертность». Это формат, в котором выстраиваются связи: с аудиторией, клиентами, с самим собой. Когда за текстом — ясность, честность и цель, он работает. Он живет. Он влияет. Если вы чувствуете, что ваша история заслуживает формы, значит пора ее озвучить. Я же помогу ее выстроить, упаковать и донести до тех, кто должен ее прочитать.



КОНФЕРЕНЦИИ МАРТ-АВГУСТ 2025

20
МАРТА

КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ ЖЕНЩИН
«ИНВЕСТИЦИИ ПО-ЖЕНСКИ»

9
АПРЕЛЯ

КОНФЕРЕНЦИЯ
«ИНВЕСТИЦИИ,
КРИПТОВАЛЮТА,
НЕДВИЖИМОСТЬ.
КАК ЗАЩИТИТЬ
КАПИТАЛ
В 2025 ГОДУ?»



Спикеры:

- ◆ **Юлия Карвонен** — эксперт по private banking в ЕС;
- ◆ **Артем Рухлин** — венчурный инвестор, экс-финансовый директор фонда Target Global;
- ◆ **Анфиса Черная** — эксперт по недвижимости Кипра (160+ успешных сделок);
- ◆ **Алексей Кляровский** — финансист с 20-летним опытом в банкинге и инвестициях.

22
МАЯ

СЕМИНАР
«ИПОТЕКА
НА КИПРЕ»

Спикеры:

- ◆ **Анфиса Черная**;
- ◆ **Ольга Солоненко**.



@CYPRUS_BUSINESS_CLUB

7
ИЮНЯ

БИЗНЕС-ФОРУМ С ЧИЧВАРКИНЫМ

Бизнес-форум в Лимассоле, прошел 7 июня 2025 года в Opus Events Venue. Форум собрал более 300 участников и объединил 12 спикеров с практическими кейсами и инсайтами о бизнесе, инвестициях и технологиях. Это масштабное событие стало площадкой для живого нетворкинга и обмена опытом между предпринимателями и экспертами. Cyprus Business Club выступил официальным партнером форума.



8
ИЮНЯ
MINI MISS

Конкурс красоты и талантов «Мини Мисс Кипр — 2025», который собрал более 300 гостей и семей. Атмосфера вечера объединила семьи, бизнес и медиа, став настоящим праздником детского таланта и вдохновения.

10
ИЮЛЯ

КОНФЕРЕНЦИЯ «КАК ПРОДАВАТЬ НА КИПРЕ И НАЙТИ СВОЮ АУДИТОРИЮ»

Конференция собрала предпринимателей, экспертов и фрилансеров, которые хотят выстраивать личный бренд и продавать дороже. Участников ждали практические выступления спикеров, живые разборы запросов и нетворкинг с новыми полезными знакомствами.

24
ИЮЛЯ
BEAUTY DINNER

Это вечер для женщин, чья жизнь связана с индустрией красоты: мастеров, предпринимательниц, создательниц брендов и просто девушек, которые стремятся к развитию и окружению единомышленниц.



Женщинам нужны женщины, которые считают их потрясающими, поэтому запустили проект на Кипре, в котором так сильно нуждались сами и это — женский клуб!

28
АВГУСТА
**ОТКРЫТИЕ
CYPRUS BUSINESS
WOMAN**

**ЗДЕСЬ РОЖДАЮТСЯ НОВЫЕ СМЫСЛЫ, ПРОЕКТЫ, ДРУЖБА
И СОЮЗЫ, КОТОРЫЕ МЕНЯЮТ ЖИЗНИ.**

Время найти себя:

ПОЧЕМУ SOFT SKILLS СТАЛИ
ГЛАВНЫМ КАПИТАЛОМ БУДУЩЕГО

Сегодня успех все меньше связан только с дипломами и формальными знаниями. Все большее значение имеют личные качества: умение общаться, сотрудничать, находить решения в нестандартных ситуациях. Исследования Гарварда, Стэнфорда и Фонда Карнеги показали: 85% профессионального успеха зависит от soft skills и лишь 15% — от узких технических знаний. Анализ Google о самых эффективных командах пришел к тому же выводу: решающими оказываются навыки коммуникации, креативности и эмпатии.

Работодатели уже ищут не просто специалистов с опытом, а людей, которые умеют договариваться, решать конфликты, быстро адаптироваться и мыслить шире привычных рамок. Это особенно важно в так называемом VUCA-мире — мире нестабильности (Volatility), неопределенности (Uncertainty), сложности (Complexity) и двусмысленности (Ambiguity). В таких условиях побеждают те, кто умеет быть гибким и находить новые пути.

Важно понимать: soft skills нельзя выучить из учебника или лекции. Они формируются только в практике, в реальном взаимодействии и опыте. Поэтому развивать их стоит с самого детства.

Международная школа лидерства Stars — это пространство дополнительного образования, где дети и подростки развиваются soft skills, открывают свои сильные стороны и учатся взаимодействовать с миром. Здесь уроки превращаются в практику: ребята создают свои первые проекты, пробуют себя в роли лидеров команд, выступают перед одноклассниками со своими идеями, проводят мини-исследования, собирают данные и представляют результаты.



Елизавета Оболонская,
основатель и идеальный вдохновитель
Школы лидерства Stars

Они учатся договариваться и брать ответственность, совместно разрабатывать творческие и социальные инициативы, пробовать предпринимательские форматы. Это не просто занятия, а реальный опыт — от первых идей до их воплощения в жизнь.

Наш слоган — «Время найти себя».

Для нас это не просто слова: каждый ребенок в школе Stars открывает в себе новые стороны, учится понимать других и приобретает навыки, которые помогут в будущем — независимо от профессии или сферы.

Soft skills — это инвестиция, которая всегда окупается. Знания могут устареть, но умение мыслить, действовать и взаимодействовать с людьми останется главным преимуществом в любой точке мира.



Отсканируйте
QR-код и получите
Vip-приглашение
на пробное занятие

🌐 www.linktr.ee/stars_leaderschool
📞 +357 95 961 234



C Y P R U
T I M B E
C R A F

Реставрация и производство мебели на заказ

Сохраняем, улучшаем и создаем уникальные изделия из дерева

Для частных и коммерческих пространств

Работаем по всему Кипру

ДЕРЕВЯННАЯ МЕБЕЛЬ – ЭТО ИСКУССТВО, А МЫ ЕГО МАСТЕРА!



4540 Paramytha, Cyprus
+357 99 037 765
+357 97 844 337



Посмотреть проекты
и заказать



www.ctc.cy



www-ctc.cy



РЫНОК ЭЛЕКТРО- ЭНЕРГИИ НА КИПРЕ:

как бизнес
экономит десятки
тысяч евро

Вадим Красников,
директор *Unlimited Group LTD*
[Установка, апгрейд и обслуживание
солнечных электростанций]

РЕГУЛИРОВАНИЕ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ

С 1 октября 2025 года Кипр запускает либерализованный рынок электроэнергии. Это завершит многолетнюю монополию государственной ЕАС и позволит частным поставщикам выйти на розничный сегмент. Однако ограниченная пропускная способность национальной сети уже сегодня приводит к вынужденному списанию до 58 % произведенной возобновляемой энергии, что снижает доходность даже высокоэффективных проектов. В числе необходимых решений — внедрение систем хранения (BESS) и поэтапная модернизация сетевой инфраструктуры. В совокупности эти меры должны повысить надежность и гибкость энергосистемы в условиях растущего спроса и объемов генерации.

ВЫСОКИЕ ТАРИФЫ ПОДТАЛКИВАЮТ К ПЕРЕМЕНАМ

Кипр остается в числе стран ЕС с одними из самых высоких тарифов: до 32,7 ц/кВт·ч для домашних хозяйств и 24,5 ц/кВт·ч для бизнеса (2 кв. 2024 года). В условиях роста операционных издержек и тарифной нагрузки как бизнес, так и частные потребители начинают активнее искать пути к снижению зависимости от традиционного энергоснабжения.

СОЛНЦЕ КАК СТРАТЕГИЯ: ИНВЕСТИЦИИ В PV-СИСТЕМЫ

На этом фоне солнечные электростанции становятся все более привлекательным решением. К концу 2024 года установленная мощность PV-систем на Кипре достигла 797 МВт, что на 159 МВт больше, чем годом ранее. Государственные схемы и грантовая поддержка от ЕС (от 1500 € на проект) стимулируют как частные домохозяйства, так и коммерческий сектор инвестировать в локальную генерацию. Средний срок окупаемости таких систем составляет 2–4 года.



РЕАЛЬНЫЕ КЕЙСЫ: КАК БИЗНЕС ЭКОНОМИТ ТЫСЯЧИ ЕВРО

Практика подтверждает эффективность подхода. Например, фитнес-центр в Ларнаке (30 кВт) за год сократил счет за электроэнергию более чем на 16 000 €, а супермаркет с установкой в 45 кВт сэкономил около 24 000 €. Такие результаты становятся возможны при системном подходе: энергоаудит, проектирование, установка СЭС и постоянный мониторинг. Именно такую модель практикуют профессиональные компании, предоставляя решения «под ключ» для тех, кто стремится к энергетической независимости и стабильности затрат.

ЧТО БУДЕТ С ТАРИФАМИ ПОСЛЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ?

Учитывая сохраняющийся уровень коррупции в ключевых структурах, снижение тарифов после открытия рынка может оказаться незначительным. Трейдеры сталкиваются с непрозрачными процедурами, а регистрация новых игроков приостановлена. На мой взгляд, без усиления контроля и прозрачности существенное удешевление электроэнергии маловероятно.



ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ **MULTIPOR**

win-win для
девелопера
и покупателя



Dmitrii Ushakov



За почти десятилетие работы на кипрском рынке недвижимости мы наблюдали, как меняются запросы покупателей и стратегии строительных компаний.

Наши основными клиентами всегда были частные лица, возводящие дома прежде всего для собственного проживания. Постоянное общение с ними позволяет нам понимать, кто сегодня формирует рынок и что становится определяющим при выборе жилья», — рассказывает основатель компании Multipor **Дмитрий Ушаков**

Кто формирует рынок сегодня

Современный рынок недвижимости Кипра — это прежде всего рынок покупателя. Основные клиенты — иностранцы, рассматривающие остров как место жизни и надежное направление для инвестиций. Их отличает:

- ◆ ориентация на качество европейского уровня;
- ◆ высокая платежеспособность даже при росте цен;
- ◆ приоритет безопасности вложений, а не доходности.

Недвижимость на Кипре для них это защитный актив или часть пенсионного плана.

Способы конкуренции

Строительные технологии сегодня унифицированы: железобетон или металлический каркас, керамический блок, полистирол, алюминиевые окна. Наибольшее преимущество дает локация. Внутри нее девелоперы соревнуются отделкой, мебелью, инженерными системами. Но эти решения сильно удорожают строительство и не гарантируют быстрого сбыта: дизайн не может одинаково нравиться всем.

Подход от Multipor: безопасность и экология

Мы предлагаем конкурировать через базовые характеристики здания:

1. Безопасность. Утепление Multipor защищает от плесени, пожара и высоких расходов, оптимально для жаркого и влажного климата Кипра. Это защита жилья и инвестиций на десятилетия.

2. Экология. Безопасный состав, инертность, полная переработка. Для европейцев соответствие ESG напрямую влияет на продажи и репутацию проекта.

Почему Multipor работает для девелоперов

Multipor — продукт немецкого концерна Xella GmbH, бренда, хорошо знакомого покупателям из Германии, Австрии, Франции, Нидерландов, Израиля и других стран. Использование узнаваемых марок повышает доверие к проекту, в отличие от традиционных утеплителей, о которых предпочитают умалчивать.

Низкая стоимость дифференциации — еще одно преимущество. Например, утепление Multipor толщиной 10 см вместо полистирола 8 см повышает себестоимость многоквартирного дома всего на 10–15 €/м². В проекте Nikolas Residences удорожа-

ние составило лишь 5,77 €/м² благодаря архитектурному планированию и остеклению фасадов. При этом большинство других способов создать уникальность обходятся девелоперам дороже и менее эффективны.

Рынок «покупателя» и быстрая продажа

Сегодня застройщики ищут способы повысить привлекательность проектов. Multipor — один из самых рентабельных инструментов для ускорения продаж, роста маржинальности и формирования лояльной аудитории. Так, компания Enduring Developing из Лимассола продала объекты с Multipor еще до сдачи первого проекта.

Для покупателя удорожание обычно составляет 0,5–1 % от стоимости жилья. При бюджете 200–300 тыс. евро клиенты готовы платить за безопасность и сохранность вложений. Чем выше стоимость объекта, тем выше требования к экологичности и энергоэффективности.

Дополнительные сервисы

Мы не ограничиваемся поставкой материалов, а поддерживаем застройщиков на всех этапах:

- ◆ консультируем архитекторов и инженеров еще на стадии проектирования;

- ◆ обучаем строителей монтажу Multipor для повышения эффективности и качества.

Такой подход создает эффект win-win для всех участников — девелоперов, покупателей и подрядчиков.

Взгляд в будущее

Мы уверены, что Multipor в ближайшие годы станет стандартом утепления на Кипре. Он дает экономичный способ повысить конкурентоспособность и ускорить продажи без риска «зависнуть» с проектом. Даже дома на стадии строительства могут «одеть» на себя Multipor и выиграть у соседей, которые не стремятся быть лучшими.

На требовательном рынке Кипра выигрывают те, кто думает не только о локации и отделке, но и о фундаментальных характеристиках жилья. Безопасность, экологичность и энергоэффективность — это не тренд, а новая норма, которую можно предложить с минимальными вложениями.



Enduring Development - превосходство дома

Роскошные виллы в Лимассоле под заказ от 428 000 EUR + VAT

<https://enduring.cy>

+357 99 32 90 40

Built with
[multipor](#)

nolte®
KÜCHEN



**GERMAN KITCHENS
IN CYPRUS**



SHOWROOM STEMI CENTER
AT 9 HELLADOS AVENUE; PAPHOS



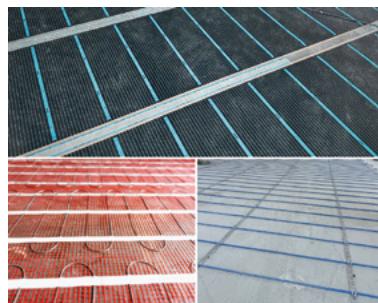
+ 357 94 440539



ЭЛЕКТРОМОНТАЖ НА КИПРЕ

S.S.ELECTROMONTAZH INSTALLATION LTD

Компания более 10 лет работает на рынке Кипра, предоставляя комплексные решения в сфере электромонтажных работ и инженерных систем. Команда профессионалов реализует проекты любой сложности для жилой и коммерческой недвижимости, сочетающая современный подход, высокое качество исполнения и надежность на каждом этапе — от проектирования до сдачи объекта.



Электромонтажные работы

Компания выполняет полный цикл электромонтажных работ: от разработки проектной документации до монтажа и последующего обслуживания. Специалисты работают с объектами любого масштаба: от частных вилл до много квартирных домов и офисных пространств. Каждое решение адаптируется под конкретные задачи клиента, с соблюдением всех норм безопасности и современных стандартов качества.

Электрический теплый пол

Предлагается три типа электрического теплого пола: инфракрасные системы, нагревательные маты и классические кабельные решения. В зависимости от помещения и потребностей клиента, специалисты подбирают оптимальное решение для обеспечения комфорта, энергоэффективности и долговечности. Системы легко интегрируются в интерьер и подходят для различных покрытий: от плитки до ламината.

Системы сигнализации и видеонаблюдения

Компания устанавливает современные охранные и видеосистемы с оборудованием от лидеров рынка — Ajax и Hikvision. Обеспечивает комплексную безопасность объектов: от беспроводной сигнализации для квартир до интеллектуального видеонаблюдения для коммерческих помещений. Все решения масштабируемые, интегрируются в единую систему и легко управляются через мобильные приложения.

Как взять ипотеку на Кипре и не пожалеть

ГИД ПО ВЫГОДНЫМ РЕШЕНИЯМ



Анфиса Черная,
эксперт по недвижимости на Кипре,
специалист по инвестициям
и цифровому маркетингу

◎ www.instagram.com/anfisa_cyprus

ПОЧЕМУ СТОИТ РАЗОБРАТЬСЯ ЗАРАНЕЕ

Покупка недвижимости за границей — важный этап, требующий грамотного подхода. Особенno ипотека: важно учитывать проценты, сроки, риски, законодательство и особенности банков. Ошибки обходятся дорого: от упущеной квартиры до финансовых и юридических проблем.

Хорошая новость: Кипр открыт для иностранных покупателей, а местные банки готовы финансировать сделки. Главное — правильно подготовиться и понимать процесс.

Анфиса Черная, консультант с 14-летним опытом и автор десятков успешных ипотечных кейсов, делится базой знаний для грамотного решения.

УСЛОВИЯ ИПОТЕКИ ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ

◆ Ставки и первоначальный взнос

Кипрские банки предлагают программы с первоначальным взносом от 30 % (иногда 40 %) и ставкой от 2,8 % годовых. Срок — до 25-30 лет, в зависимости от возраста (до 65 лет). При хорошей кредитной истории банки готовы к гибким условиям. Ежемесячный платеж на двухкомнатную квартиру может быть ниже аренды аналогичного объекта.

◆ Валюта и платежи

Кредиты выдаются и обслуживаются в евро. Покупателям вне еврозоны нужно учитывать колебания курса.

◆ Документы

Нужны паспорт, подтверждение дохода (декларации, справки, выписки), банковская история и справка об отсутствии долгов. Финансовый консультант поможет минимизировать ошибки при подаче.

ЧАСТЫЕ ОШИБКИ

- Завышенные ожидания. Не ждите максимум при минимальном бюджете.
- Игнорирование юридической экспертизы. Проверка объекта обязательна, даже у надежного застройщика.
- Поспешные решения. Сравните предложения, посоветуйтесь с экспертами, рассчитайте реальные затраты.

Банки проверяют цифры в документах, а не слова. Один клиент сказал: «У меня все нормально с доходами», но без нужных подтверждений пришлось час разбирать аудит. После правильной подготовки кредит одобрили.

На Кипре можно купить недвижимость с ипотекой — надежно, прозрачно и выгодно. Главное — понимать местные реалии, грамотно готовить документы и обращаться к профессионалам. Тогда путь к дому у моря станет не стрессом, а приятным этапом жизни.

◆ Фиксированная или плавающая ставка?

Фиксированная дает стабильность, особенно первые 3-5 лет. Плавающая может быть выгодна в долгосрочной перспективе. Выбор зависит от стратегии и горизонта инвестирования.

Сейчас, перед потенциальным вступлением Кипра в Шенген, банки открыты как никогда. За две недели августа через меня прошло 19 человек, только двум отказали. Сотрудники банков активно участвовали в каждом кейсе.



Если есть вопросы, обратитесь к Анфисе Черной (Telegram: @anfisa_cyprus) или в Cyprus Business Club. Мы поможем найти оптимальное решение и проведем через процесс без лишнего стресса.

КИПР, НЕДВИЖИМОСТЬ И ЛИЧНЫЕ ЛАЙФХАКИ: *рецепты успеха Виктории Яцюты*

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КИПРА СЕГОДНЯ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

В 2025 году рынок недвижимости Кипра переживает период трансформации. Активная релокация иностранцев поддерживает спрос во всех сегментах, однако геополитические события, рост цен на стройматериалы, ужесточение норм ЕС и повышенные требования к качеству и экологии создают как риски, так и новые возможности.



Виктория Яцюта — совладелец девелоперской компании VIDI Group и управляющий директор агентства MySpace. Предприниматель с 15-летним стажем, 8 из которых успешно развивает проекты на Кипре. «Современный покупатель выбирает жилье не только по престижу, но и по безопасности, экологии и технологиям», — отмечает она.



@MYSPACE.COM.CY

Виктория Яцюта,
совладелец компании VIDI Group,
управляющий директор агентства
MySpace

АНАЛИТИКА И ПРОГНОЗЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КИПРА (2025–2030)

Жилая недвижимость: рост цен 20–35 %, спрос на экологичные и технологичные комплексы с развитой инфраструктурой и хорошей локацией.

Офисная недвижимость: рост спроса на офисы класса А: Лимассол — 15–20 %, Никосия — 10–15 %, акцент на энергоэффективность и open space.

Гостиничная и курортная: инвестиции в отели международных сетей — 25–40 %, middle-up апарт-отели — 20–30 %, развитие медицинского туризма.

Торговая недвижимость: рост на 10–15 %, переход стрит-ритейла в ТРЦ, гастромаркеты и культурно-развлекательные центры.

Складская недвижимость: рост 15–20 % благодаря онлайн-торговле и логистике.

Земельные участки: рост цен — 20–30%, дефицит участков в прибрежных зонах и центрах городов.



ЛИЧНЫЕ СОВЕТЫ ВИКТОРИИ ЯЦЮТЫ ИНВЕСТОРАМ

«Я инвестирую в премиальную жилую недвижимость в центре Лимассола. Наш проект *Melrose Villas* — 8 технологичных вилл в Агиос Тихонас с высоким уровнем приватности и экологичности. В проекте — ландшафтный парк, именные деревья резидентов, арт-объекты, детская и спортивная площадка, веранда для пилатеса. Я участвовала в выборе площадки, планировок и инфраструктуры. Прогнозируемая доходность — около 30 % за три года после завершения строительства в 2026 году. Также есть возможность приобрести помещение свободного назначения площадью 700 м² с бюджетом 5–6 млн евро — идеальный формат для клиники красоты или коворкинга».

ПОЧЕМУ Я ЛЮБЛЮ СВОЙ БИЗНЕС И КОМАНДУ

«Недвижимость — это больше чем бизнес, это часть моей жизни. Горжусь командой профессионалов, разделяющих мои ценности: инновации, ответственность и уважение к клиентам. За два года мы вошли в ТОП-3 агентств Лимассола, создали базу из более чем 10 000 объектов, а *Melrose Villas* номинировался на звание лучшего премиального поселка».

КАК РАСТИ И НЕ ВЫГОРАТЬ НА МАЛЕНЬКОМ КИПРЕ

«Чтобы расти, важно учиться, быть открытым к инновациям и развивать партнерские связи. Мы создали клуб премиальных продаж, участвуем в международных выставках, проводим креативные мероприятия, такие как Art Пентхаус и *Melrose Exclusive*. Главное — любить свой бизнес на Кипре, расширять международные контакты в Лондоне, Дубае, Берлине и Париже, получать удовольствие от работы и заботиться о клиентах — их лояльность ключевой показатель эффективности».

Готовьтесь к лучшему: философия предпринимателя, который ценит результат

Максим Мелешин — основатель MELESHIN LTD, предприниматель и автор философии «Готовьтесь к лучшему». В интервью он рассказал о своем пути в бизнесе, ключевых принципах работы и взгляде на будущее компании.

От первых проектов к устойчивому бизнесу

— Максим, как бы вы описали свой путь в бизнесе?

— Для меня предпринимательство всегда было про ответственность и результат. Я прошел разные этапы: от первых проектов до создания компании, которая уверенно развивается на Кипре. Каждый шаг давал понимание одного: качество и честный подход работают сильнее любых быстрых решений.

— Что вы считаете главным результатом своего опыта?

— Я научился строить бизнес так, чтобы клиенты оставались и рекомендовали нас другим. Это происходит



только тогда, когда ставишь во главу угла не процесс, а результат и доверие. Сегодня у нас есть команда, которая думает о клиенте, а не только о задаче. И это главный показатель успеха.

Философия «Готовьтесь к лучшему»

— Ваша философия «Готовьтесь к лучшему» уже стала узнаваемой. Что вы вкладываете в нее?

— Это про запас прочности и готовность к росту. Я всегда советую оставлять пространство: свободный метр в помещении, свободный инструмент для новых задач и свободный час в графике. Такой резерв дает уверенность, спокойствие и способность брать на себя больше. С ним можно развиваться быстрее и принимать вызовы, которые раньше казались невозможными.

Роль команды и особенности Кипра

— Какую роль в развитии бизнеса сыграла команда?

— Решающую. Инструменты и технологии можно купить, а вот отношение к делу формируют люди. Мы собрали

команду, которая держит слово и работает на результат. Благодаря этому мы смогли расти, брать новые направления и формировать репутацию надежного партнера.

— Почему вы выбрали Кипр для развития?

Потому что здесь сошлось все: рынок, климат, инфраструктура и открытое международное сообщество. Кипр дает предпринимателям возможность развиваться в динамичной среде. А еще — это место, где ценят рекомендации и честный сервис. Именно поэтому мы делаем ставку на качество и прозрачность.

Направления и перспективы

— На каком направлении вы сейчас сфокусированы?

— Отделочные работы и монтаж солнцезащитных пленок. При этом наша цель шире — создавать строительное сообщество, которое объединяет специалистов и помогает работать на уровне, достойном крупных заказчиков.

— Как вы видите будущее MELESHIN LTD?

— Мы движемся к тому, чтобы стать компанией, с которой удобно и надежно работать на всех уровнях. Для нас важно не просто «выполнить заказ», а создать результат, который будет радовать клиента долгие годы. В будущем мы хотим быть теми, кого выбирают не из-за цены, а из-за доверия и качества.

Совет предпринимателям

— Ваш главный совет предпринимателям?

— Не ждите идеального момента. Он не наступит. Начинайте с того, что есть, делайте чуть больше, чем требуется прямо сейчас и готовьтесь к лучшему. Оно всегда ближе, чем кажется.

 www.meleshin.com.cy
 +357 77 788 811



Максим и Людмила Мелешини

Максим Мелешин показвает, что успех в бизнесе строится на честности, внимании к клиенту и готовности к вызовам. Философия «Готовьтесь к лучшему» — не просто слова, а практическая стратегия, которая помогает достигать результатов и построить устойчивый бизнес в любой среде.



@MANAGER_MELESHIN

СВС Digital: бизнес-оператор вместо агентской модели

Cyprus Business Club развивает новое направление — комплексные digital-решения для кипрского бизнеса. Рассказываем, почему традиционная агентская модель не работает и как системный подход решает реальные задачи предпринимателей.

ПОЧЕМУ НА КИПРЕ БИЗНЕСУ НУЖНЫ НОВЫЕ DIGITAL-ПОДХОДЫ?

За 2023–2024 годы кипрский рынок существенно изменился. Если раньше малый бизнес мог полагаться на сарафанное радио и базовое присутствие в интернете, то сегодня этого недостаточно.

Что показывает практика:

- › 78% локальных компаний имеют сайт, но только 23% получают через него регулярные заявки
- › Средний срок окупаемости рекламы в Facebook/Instagram для кипрского бизнеса составляет 45–60 дней при правильной настройке, но 67% компаний не достигают окупаемости вообще
- › 84% предпринимателей тратят более 2 часов в день на рутинные задачи, которые можно автоматизировать

Главная проблема — разрозненность решений. Компании покупают отдельные услуги: сайт — у одних, рекламу — у других, SMM — у третьих. В итоге нет единой стратегии, инструменты не связаны между собой, а результат непредсказуем.

С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ СТАЛКИВАЮТСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ — И КАК СВС ИХ РЕШАЕТ

ПРОБЛЕМА 1: «Есть сайт и соцсети, но заявок нет»

Типичная ситуация: Ресторан в Лимассоле потратил €3000 на сайт и ведет Instagram, но получает 2–3 заявки в месяц через digital-каналы.

Наше решение: Анализируем всю воронку от первого касания до заявки. В 89% случаев проблема не в дизайне, а в логике:

- › Отсутствуют призывы к действию (на 73% проверенных сайтов).

- › Мобильная версия загружается более 5 секунд (62% случаев).
- › Нет связки между Instagram и сайтом.
- › Отсутствует система захвата контактов.

Конкретный результат: После реорганизации воронки и внедрения лид-магнита средний рост заявок составляет 240% за первые 3 месяца.

ПРОБЛЕМА 2: «Все делаем вручную, тратим время на рутину»

Типичная ситуация: Центр красоты обрабатывает записи через WhatsApp, ведет клиентскую базу в тетради, вручную напоминает о визитах.

Наше решение: Внедряем систему автоматизации:

- › CRM-система для учета клиентов.
- › Telegram-бот для записи (24/7 доступность).

- › Автоматические напоминания за 24 и 2 часа до визита.
- › Интеграция с Google Calendar.

Конкретный результат: Экономия времени администратора — 3,5 часа ежедневно, увеличение повторных визитов на 34% благодаря автоматическим напоминаниям.

ПРОБЛЕМА 3: «Запускаем продукт, нужен охват без пустых трат»

Типичная ситуация: ИТ-компания запускает новый сервис, но не знает, как структурировать информационную кампанию.

Наше решение: Создаем информационную волну по этапам:

- > Неделя 1: Тизерный контент в социальных сетях.
- > Неделя 2–3: Развернутые интервью и экспертивные статьи.

- > Неделя 4: Официальный запуск с PR-поддержкой.
- > Месяц 2–3: Таргетированная реклама на прогретую аудиторию.

Конкретный результат: В среднем охват целевой аудитории увеличивается на 420% по сравнению с точечными публикациями.

ЧЕМ НАШ ПОДХОД ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ АГЕНТСКОЙ МОДЕЛИ

Системность вместо отдельных услуг. Мы не продаем «красивый сайт» или «ведение Instagram». Мы собираем digital-экосистему, где каждый элемент работает на общую цель.

14 НАПРАВЛЕНИЙ В ОДНОЙ КОМАНДЕ:

- > Веб-разработка и UX/UI.
- > Таргетированная реклама.
- > SMM и контент-маркетинг.
- > Email-маркетинг и автоворонки.
- > CRM и автоматизация процессов.
- > Брендинг и упаковка.
- > SEO-продвижение.
- > Аналитика и метрики.

- > Правовые нюансы digital-маркетинга в ЕС.

Когда стоит обращаться к CBC Digital

Оптимальные ситуации для сотрудничества:

Если ваш бизнес на этапе роста:

- > Месячный оборот от €10 000.
- > Есть понимание целевой аудитории.
- > Готовы инвестировать в долгосрочное развитие.

Если у вас есть одна из задач:

- > Увеличить поток заявок в 2–3 раза.
- > Сократить время на рутинные процессы.
- > Выстроить системный digital-маркетинг.
- > Подготовиться к привлечению инвестиций.

Формат работы:

- > Разовые проекты — от 2 недель.
- > Комплексные решения — 2–6 месяцев.
- > Постоянное сопровождение — ежемесячные пакеты.

Прозрачные метрики результата

Каждый проект ведем с четкими KPI:

- > Стоимость привлечения клиента (CAC).
- > Конверсия на каждом этапе воронки.
- > Время экономии от автоматизации.
- > ROI от каждого digital-канала.

Локальная экспертиза

Мы работаем на Кипре с 2019 года и понимаем специфику:

- > Сезонные колебания спроса (летом +40% для туристического бизнеса, зимой падение на 25%).
- > Особенности местной аудитории (предпочитают WhatsApp для связи с бизнесом).

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Не нужно готовить подробное ТЗ. Достаточно описать текущую ситуацию и желаемый результат. Мы проведем аудит, покажем точки роста и предложим конкретный план действий.



@ businessclubcy@gmail.com

www.cbcgroup.cy

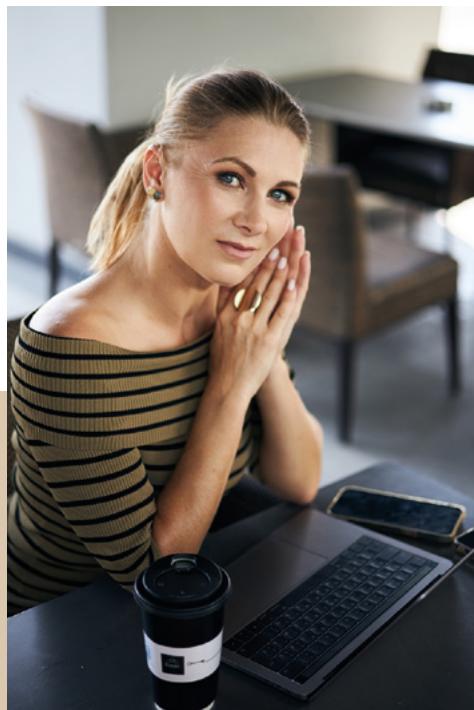
Ларнака, Кипр

МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ БУДУЩЕГО:

Pelasgos Homes о вызовах,
преимуществах и перспективах
строительства на Кипре

PELASGOS HOMES

Компания Pelasgos Homes уже более 16 лет успешно работает на рынке Кипра, предлагая современные решения в сфере строительства. Мы поговорили с партнером компании Наталией Чепурной о вызовах, конкурентных преимуществах домов на металлическом каркасе и будущем модульного жилья.



— Pelasgos Homes работает на рынке уже более 16 лет. С какими вызовами в сфере строительства на Кипре вы сталкивались за это время и как вам удалось занять устойчивую позицию?

— В начале основным вызовом была доставка строительных материалов: высокая стоимость и задержки мешали своевременно сдавать объекты. Постепенно мы выстроили систему партнерских связей, наладили склады и оптимизировали закупки. Прозрачная система оплаты также сыграла важную роль: 20 % клиент вносит на этапе закупки материалов, фиксируя цену, а оставшаяся сумма выплачивается по ходу строительства.

Конечно, было непросто найти надежных поставщиков, но со временем мы закрепили партнерства контрактами.

Еще одним барьером стало восприятие: многие киприоты и не только, считали, что бетонные дома самые надежные. Сегодня ситуация меняется: люди все чаще выбирают металлоконструкции за их энергоэффективность и экологичность.

Сегодня я могу с уверенностью сказать, что лидерство компании обеспечивают опыт, репутация и конечно же доверие клиентов.

— Мировая строительная отрасль все активнее обращается к быстро-возводимым технологиям. В чем конкурентное преимущество домов на металлическом каркасе?

— Такие дома, как наши, надежны и долговечны: их срок службы до 100 лет. Еще одним преимуществом является их сейсмоустойчивость. Они не дают трещин и не подвержены плесени — серьезной проблеме Кипра. Стоимость при этом на 30 % ниже средней по рынку. А строительство занимает всего 9 месяцев и дизайн можно адаптировать под любые пожелания. Также мы сопровождаем клиента комплексно — от проекта до разрешений и документов. И помогаем с поиском участка под застройку.

— Сегодня потребители все чаще интересуются модульным жильем. Какие решения предлагает *Pelasgos Homes* для частных клиентов и для бизнеса?

— Мы создаем индивидуальные проекты, которые легко дополнять и менять в процессе. Для бизнеса это особенно выгодно: чем быстрее построен объект, тем быстрее он начинает приносить доход. Мы предлагаем дома разных площадей и используем только сертифицированные материалы.

— Ваши проекты реализованы в разных регионах Кипра. Как вы выстраиваете стратегию развития компании и видите ли перспективы выхода на международный уровень?

— Основное направление — рынок Кипра. Мы увеличиваем объемы, развиваем многоквартирные комплексы, гостиницы и оздоровительные проекты. Спрос растет: на остров активно приезжают новые жители и инвесторы. Международный рынок пока не в фокусе — для нас важно контролировать качество здесь.

— Тема энергоэффективности и экологичности становится ключевой. Какие решения вы используете, чтобы дома соответствовали современным стандартам?

— Мы применяем долговечные изоляционные материалы, включая базальтовую вату и мультипор, которые обеспечивают высокую тепло- и звукоизоляцию. Архитектурные решения подбираются с учетом пожеланий клиента и энергоэффективности. Каждый проект проходит точные расчеты и получает лицензию высокого класса по теплоизоляции. Мы также предлагаем использование альтернативных ресурсов, снижая затраты и повышая экологичность.

— Какие изменения в законодательстве и регулировании рынка Кипра повлияли на развитие бизнеса?

— Существенно упростились подача лицензий: теперь она проходит онлайн и занимает месяц вместо полугода. Это ускоряет запуск строительства.

— Как вы видите будущее модульного строительства в ближайшие 10 лет — это ниша или полноценная альтернатива традиционным методам?

— Уверены, это полноценная альтернатива. Скорость, надежность, доступность и экологичность делают модульное строительство выбором будущего.

Pelasgos Homes удалось занять лидирующие позиции на рынке Кипра благодаря сочетанию инноваций и надежности, вниманию к клиентам и поставщикам, а также внедрению современных технологий. Компания формирует новые стандарты качества, энергоэффективности и экологичности.

К тому же цена на дома начинается от 1300 евро за м², а гарантиядается аж на 2 года.

Эксклюзив для читателей: скидка на строительство всего дома минус 3 %

— Металлоконструкции: мифы и реальности. С какими заблуждениями вы сталкиваетесь чаще всего и как объясняете клиентам реальные преимущества таких технологий?

Самые популярные мифы:

1 Металлоконструкции путают с сэндвич-панелями, считая, что они не надежны.

2 Неустойчивы при землетрясениях.

3 Думают, что строить их дольше и дороже. На деле быстрее и дешевле, чем реновация старого здания.

4 Их называют «ненасоящими». Однако по тепло- и шумоизоляции они превосходят бетон.



©NATALY.CHEPURNA

Европа стареет, деменция растет

Кипр — остров надежды?

Деменция — диагноз, от которого невозможно отмахнуться. Болезнь поражает людей независимо от пола, интеллекта или образа жизни, лишая памяти и способности узнавать близких.



По данным Alzheimer Europe, в ЕС сегодня проживает около 7,85 млн человек с деменцией, в Европе — 9,78 млн. К 2050 году эти цифры удваиваются: 14,3 млн и 18,8 млн соответственно.

Главные причины роста — старение населения и увеличение продолжительно-

НЕВИДИМЫЙ ТРУД СЕМЕЙ

Уход осуществляется в разных формах: от специализированных учреждений до домашнего ухода силами родственников. В среднем две трети пациентов живут дома, лишь треть — в учреждениях. В Западной Европе выше доля институционального ухода, тогда как в Южной и Восточной — до 90% больных остаются дома. В Италии 89% затрат несут семьи, во Франции — около 48%, остальное покрывает государство и рынок.

Пациент с деменцией требует в среднем 5 часов ухода ежедневно (WHO, 2021). Это приводит к потере дохода, эмоциальному выгоранию и социальной изоляции родственников. Все больше семей понимают: специализированные пансионаты — правильное решение, позволяющее обеспечить правильный уход, необходимые процедуры, социализацию и интересное времяпрепровождение. Но ввиду большого количества сложностей при реализации подобных проектов, выбор на данный момент в большинстве стран не велик.

КИПР: БЕЛОЕ ПЯТНО НА КАРТЕ

По данным Alzheimer Europe, в 2012 году на Кипре было около 11 тыс. пациентов с деменцией, к 2021 году — уже до 18 тыс., сегодня — 17–20 тыс. (Cyprus Mail). При этом:

- > отсутствуют специализированные пансионаты 24/7 для пациентов с когнитивными заболеваниями;
- > инфраструктура ограничена малыми домами престарелых (20–50 мест), ориентированными на местное население. Крупнейший Oasis Care Home в Лимассоле имеет лишь 40 мест.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

- > Развитие сектора сопряжено с рисками: выбор места и строительство специализированных зданий, подбор персонала, законодательные ограничения и лицензирование. Множество проектов в Европе уже сталкивались с неудачами. Но задача важна не только для семей, но и для общества в целом.
- > С учетом сложностей становится понятным отсутствие качественных учреждений на Кипре даже для киприотов, не говоря о многочисленных пенсионерах из Великобритании. Моя семья сталкивалась с этой бедой, что дало начало моему исследованию — я более двух лет изучаю вопрос грамотного ухода за людьми с деменцией, углубляясь все больше в рынок специализированных пансионатов, читала десятки аналитических отчетов и сопоставляла практики разных стран. Возможно и моим родителям в будущем потребуется специализированный уход, поэтому я решила развивать эту сферу на Кипре, веду переговоры с институтами Европы, министерствами и инвесторами.



Деменция признана одним из главных вызовов здравоохранения Европы. Для Кипра это пока «белое пятно», но одновременно и огромная возможность.

Для семей — решениеличной боли. Для государства — социальный проект.

Для инвесторов — рынок с высокой маржинальностью и долгосрочным ростом.

Я верю, что время для действий пришло.

— Татьяна Иващенко



УСТОЙЧИВОСТЬ, ТЕХНОЛОГИИ, КОМФОРТ:

ДЕВЕЛОПЕР НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



Девелоперский рынок Кипра стремительно развивается, и среди ведущих игроков выделяется *Develta Group* — компания, которая соединяет международные стандарты качества с глубоким пониманием местного рынка. Основанная на принципах инноваций и устойчивого развития, *Develta Group* реализует проекты, где архитектура становится частью гармоничного образа жизни. Мы пообщались с владельцем компании, Романом Юппой, чтобы узнать, чем *Develta Group* отличается от других девелоперов, какие ценности лежат в основе проектов и как трансформируется рынок недвижимости Кипра.



@ROMAN_YUPPA

— Роман, чем *Develta Group* отличается от других девелоперских компаний на Кипре?

— *Develta Group* выделяется своим комплексным подходом: здесь соединяют глубокое понимание местного рынка с международными стандартами качества. Наша философия — создавать комфортные и гармоничные пространства, где люди хотят жить и развиваться. Мы ценим индивидуальность каждого проекта и стремимся к инновациям без компромиссов.

— Какие ценности вы стараетесь закладывать в каждый проект, помимо архитектуры и функциональности?

— В каждый проект мы вкладываем идею устойчивого развития и заботу о будущем. Это значит, что строения должны сочетать в себе не только красоту и удобство, но и экологичность, энергоэффективность. Кроме того, мы делаем акцент на создание сообщества, где люди чувствуют себя частью чего-то большего и находят гармонию с окружающей средой.



— Как изменился рынок кипрской недвижимости за последние годы, и какие тенденции вы считаете ключевыми сегодня?

— Рынок стал гораздо более динамичным и технологичным. Возрос интерес к экологичным и «умным» жильям решениям, а также к объектам с полноценной инфраструктурой для семей и профессионалов. Ключевые тренды — устойчивость, цифровизация и рост спроса со стороны международных покупателей.

— Чем отличаются запросы международных инвесторов от локальных покупателей?

— Международные инвесторы чаще ориентированы на доходность и потенциал роста стоимости, а локальные покупатели — на комфорт и качество жизни. Иностранцы внимательно смотрят на юридическую прозрачность и возможности аренды, а местные клиенты ценят близость к работе и привычную социальную среду.

— Какие инновации и новые технологии вы внедряете в девелопмент?

— Мы активно используем энергоэффективные материалы, системы умного управления домом и экологичные технологии. В наших проектах реализованы инновационные решения для сокращения энергозатрат, утилизации воды и улучшения микроклимата, а также интегрированные системы безопасности и комфорта.

— Что для вас самое сложное и самое вдохновляющее в управлении девелоперской компанией?

— Самое сложное — сочетать высокие стандарты с реальными экономическими и бюрократическими вызовами. Самое вдохновляющее — видеть, как из идеи рождается живое пространство, которое меняет жизни людей к лучшему.

— Если бы у вас была возможность реализовать «проект мечты» без ограничений — каким бы он был?

— Проект мечты — это экокомплекс с современными «зелеными» технологиями, открытыми общественными пространствами и образовательными инициативами, где люди живут в гармонии с природой и друг с другом.

DADA GROUP: ЭКОСИСТЕМА БУДУЩЕГО НА КИПРЕ

Интервью с Сержем Дадасиевым, CEO DADA GROUP, и Львом Мауергаузом, Head of Dada Real Estate



Серж Дадасиев,
CEO DADA GROUP

Видение и философия

Daring
Innovation in



— Серж, с чего началась история DADA GROUP?

— История DADA GROUP началась с идеи создать полноценную экосистему, которая объединяет разные направления бизнеса и при этом обеспечивает максимально высокий уровень удобства и сервиса для людей. Первым шагом в развитии стал запуск направления DADA REAL ESTATE, за которым последует планомерное развитие других проектов холдинга.

— Что значит название DADA?

— Для нас название стало больше, чем просто слово. В нем зашифрована открытость и смелое "Yes-Yes", которое мы транслируем в каждое свое действие. DADA — это про доверие, уверенность, и ощущение, что с нами все возможно.

— Ваша миссия — «строить сообщества, а не просто бизнес». Как это проявляется?

— Независимо от сферы — будь то недвижимость, сервисы или будущие проекты — в центре всегда остаются люди. Мы создаем экосистему, где каждое направление дополняет друг друга, формируя единую платформу доверия и возможностей. Так мы объединяем клиентов, партнеров и команды в сообщество, которое разделяет ценности качества, удобства и уверенности.

— Почему именно четыре направления?

— Мы сосредоточились на четырех ключевых сферах — недвижимости, гостеприимстве, развлечениях и семейном сегменте. Вместе они складываются в целостный стиль жизни. Наша цель — улучшить каждую из этих сфер, предложив людям новые стандарты сервиса.

— Какая долгосрочная стратегия?

— Для нас важно создать на Кипре пример идеально-го сочетания качества и комфорта, чтобы каждый проект говорил сам за себя. В будущем мы видим себя компанией, которая задает стандарты в недвижимости, гостеприимстве, развлечениях и семейном сегменте, а затем масштабирует этот опыт и за пределы Кипра.



Лев Мауерграуз,
Head of Dada Real Estate

Недвижимость как элемент общей структуры

— Лев, в чем уникальность подхода DADA ESTATE?

— Уникальность подхода DADA ESTATE в полноценном создании сервиса и стиля жизни для клиента. Мы подбираем объекты исходя из реальных потребностей, сопровождаем на каждом этапе и дополняем аренду доступом к экосистеме DADA GROUP — от concierge-сервиса до досуга и семейных пространств. Таким образом, клиент получает не просто жилье, а готовое решение с удобством, поддержкой и уверенностью в качестве.

DADA GROUP — это не просто бизнес, а философия жизни. Экосистема объединяет комфорт, доверие и креативность, формируя новый стиль жизни на Кипре.

Серж Дадасиев ☎ +357 99 998 088 | Лев Мауерграуз ☎ +357 99 775 331

— Чем Кипр интересен инвесторам?

— Кипр привлекает стабильностью, выгодной налоговой системой и высоким качеством жизни. Для международных инвесторов остров становится воротами в Европу и на Ближний Восток, а для местных предпринимателей — возможностью реализовывать проекты нового уровня.

— На какие сегменты делаете акцент?

— Мы охватываем все ключевые сегменты — от премиальных вилл и элитных квартир до современных жилых комплексов и бизнес-объектов. Таким образом, каждый проект находит своего клиента и отвечает самым разным потребностям.

— Что предлагаете инвесторам помимо «купил-продал»?

— Мы предлагаем полный консалтинг и управление недвижимостью. Это дает инвесторам не просто владение объектом, а возможность получать максимальную отдачу, уверенность в каждом решении и спокойствие за свои инвестиции.

Будущее и личное измерение

— Серж, почему Кипр стал базой для DADA GROUP?

— Кипр — это не просто место или точка на карте, это часть моей жизни. Я вырос здесь и видел все, чего не хватало в сервисах и инфраструктуре. Кипр стал для нас базой и точкой роста не случайно. DADA GROUP родилась из личного понимания того, что можно сделать иначе, лучше, и мы хотим делиться этим опытом с каждым, кто живет и работает на Кипре.

— Какой главный вызов стоял при запуске?

— Главной задачей было создать единую систему и продумать интеграцию всех сервисов еще до старта. Это потребовало тщательного планирования и продуманной стратегии, но именно такой подход позволил завоевать доверие клиентов с самых первых дней.

— Каким вы видите холдинг через 10 лет?

— Через десять лет мы представляем DADA GROUP как живую, полностью интегрированную систему, где каждое направление дополняет другое, создавая новый стандарт качества и комфорта. В ее основе — команда профессионалов, увлеченных идеей менять жизнь людей к лучшему, делая сервис продуманным, удобным и вдохновляющим.

СОМИТЕЛА: комфорт и прозрачность ремонта с заботой об уюте



Каждый дом — это не только стены и мебель, но и пространство для жизни, радости и отдыха. Компания **Comitela** превращает квартиры и дома на Кипре в уютные и функциональные интерьеры, где стиль сочетается с практичностью. В интервью основатель компании **Андрей Герасимов** делится опытом, философией и примерами проектов, которые помогают клиентам экономить время и деньги, не жертвуя качеством.

— Что вдохновило вас на создание Comitela, и как вы формулируете ее миссию?

Меня всегда вдохновляло предпринимательство и возможность работать самостоятельно: создавать проекты, помогать людям и реализовывать идеи своими руками. Еще с детства я был вовлечен в семейный бизнес — помогал отцу на рынке, делал первые шаги в торговле и учился находить способы экономить время и ресурсы.

Предпринимательство стало для меня естественным путем развития, а создание **Comitela** — логичным шагом, в который я вложился на все 100 %.

Миссия компании напрямую связана с моими личными ценностями: приносить людям радость, свободу и пользу, сохраняя высокий уровень сервиса. Мы стремимся к тому, чтобы каждый клиент чувствовал заботу и внимание, наслаждался процессом и экономил время, доверяя нам свои проекты.

— Что для вас значит «создавать комфорт и уют»?

Это значит, что человек приходит домой и чувствует себя отлично. Дом должен быть удобным, функциональным и радостным местом, а мысли о ремонте не должны отвлекать. Комфорт — это когда пространство дарит удовольствие и спокойствие.

— В чем преимущества «фиксированной прозрачной сметы» и как она помогает клиентам избежать неожиданных расходов?

Она дает клиенту четкое понимание бюджета еще до старта. Мы вместе с дизайнером проходимыаем дизайн, функциональность, материалы и сроки. Все рассчитывается заранее, исключая непредвиденные расходы. Клиент получает полный контроль и уверенность, что не будет неприятных сюрпризов.

— Как вы планируете и контролируете сроки ремонта?

Мы опираемся на опыт десятков проектов и точно знаем, сколько занимает каждая операция. Составляем детализированный план-график, с которым сверяется бригадир. Я лично проверяю прогресс на объекте. Форс-мажоры бывают всегда, но мы реагируем быстро и придерживаемся сроков.

— Можете привести примеры, когда ваши советы помогли клиенту сэкономить?

Конечно. При ремонте большого дома планировалась установка дорогой солнечной системы. Мы предложили более доступный комплект и выгодный тариф. В итоге клиент сэкономил 35 тысяч евро, а срок окупаемости сократился с 8 до 2 лет.

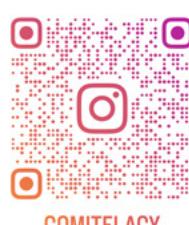
Другой пример: при подготовке стен к покраске мы сократили работы там, где планировалась мебель. Это позволило избежать лишних затрат без потери качества.

— Какой проект запомнился вам больше всего?

Офис для музыканта в центре старого города. Ограничения по перепланировке были серьезными, но мы создали стильное пространство с инструментами и фотоработами. Срок — 8 недель, и мы уложились точно. Это был рекорд для такого уровня задач.



РЕМОНТ МОЖЕТ БЫТЬ НЕ СТРЕССОМ, А УДОВОЛЬСТВИЕМ. ОПЫТ **COMITELA** ДОКАЗЫВАЕТ: ПРОЗРАЧНОСТЬ, ЗАБОТА О КЛИЕНТЕ И ПРАВИЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ДЕЛАЮТ ПРОЕКТЫ НАДЕЖНЫМИ, ЭКОНОМИЧНЫМИ И РЕЗУЛЬТАТИВНЫМИ.



COMITELACY

www.comitela.com

@comitelacy

ИНВЕСТИЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ В ЭПОХУ ХАОСА

ТРЕНДЫ И СТРАТЕГИИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Мировая экономика переживает фазу неопределенности. Геополитические риски, инфляционное давление, переориентация на ИИ и рост цен на активы до максимумов создают среду, в которой сложно ориентироваться. Однако даже в таких условиях можно не только сохранить капитал, но и нарастить его. Далее делюсь стратегиями, которые уже показали свою эффективность на практике и были успешно применены инвесторами в Европе.

2025 год — это проверка инвестора на психологическую устойчивость

С января 2024 и по июнь 2025 года мой инвестиционный портфель вырос на 55,4%. Это стало результатом выверенной стратегии, основанной на 2 правилах:

Диверсификация

Разные активы реагируют на кризисы по-разному: что-то снижается, что-то растет, поэтому я добавлял в портфель бумаги из разных секторов.

Тактика усреднения

Исторически рынок стремится к росту, и я использовал снижение как возможность докупить бумаги «дешевле».

Однако рост на 55% — это не только стратегия поведения, но и правильный выбор активов. Катализатором доходности для меня стал сегмент полупроводников.

Полупроводники: рост на стыке технологий и макроэкономики

У меня есть акции Nvidia Corporation (NVDA), Advanced Micro Devices (AMD), Micron Technology (MU), Taiwan Semiconductor (TSM) и Intel Corp. (INTC), которые оказались в эпицентре глобального спроса на вычислительные мощности, генеративный ИИ и инфраструктуру данных центров.

Кстати, в нишу полупроводников я верю и дальше. По данным Deloitte и Gartner, к 2030 году мировой рынок чипов может вырасти к \$1 трлн (+60%). И при этом закон CHIPS Act в США и K-CHIPS в Южной Корее обеспечивают поддержку сектора через налоговые льготы и субсидии.



Максим Тяпкин,
*ведущий инвестиционный
эксперт Freedom24,
специалист по финансовым
рынкам (сертификат
CySEC Advanced)*



@maksimtiapkin

ОТ КОНКРЕТНЫХ БУМАГ К СТРАТЕГИЯМ С НИЗКИМ РИСКОМ

Несмотря на рост отдельных компаний и ниш, основа успешного инвестирования — это не выбор «горячих» бумаг, а системный подход. Для себя и в работе с клиентами я придерживаюсь 4 основных принципов.

1. Долгосрочное индексное инвестирование

Часто лучшее, что можно сделать, — купить индексный фонд и не продавать его десятилетиями. В этом случае вы ощутите работу сложного процента и сведете риск потерь практически к нулю. ETF на S&P 500 (500 крупнейших компаний на фондовом рынке США) за последние 30 лет показал среднегодовую доходность около 9,8%, несмотря на кризисы.

3. Облигации и свободные средства

В нестабильные времена роль защитных активов расцветет. В инвестиционном портфеле важно хранить 10–20% капитала в ликвидных и низкорисковых инструментах, например, US T-Bills или еврооблигации с рейтингом «А» и выше с фиксированной доходностью. Это позволяет оперативно покупать активы при падении рынка.

2. Долларовое усреднение (Dollar Cost Averaging)

Вместо попытки поймать просадку на рынке, регулярно покупайте активы на фиксированную сумму. Это снижает риски тайминга. По данным Charles Schwab, эта стратегия переигрывает единовременные вложения в 66% случаев в условиях волатильности.

4. Дивидендная стратегия (Value-акции)

Дивиденды — это регулярный денежный поток, который можно использовать для текущих расходов или реинвестировать для увеличения капитала. На рынке есть недооцененные инвесторами компании, которые выплачивают до 10% дивидендов. В 2022 году, когда индекс Nasdaq упал на 30%, многие value-бумаги дажеросли.

ПРАКТИЧЕСКИЙ КЕЙС: КАК СФОРМИРОВАТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ

На практике идеальных условий для инвестиций не бывает. Можно игнорировать новостной шум и ориентироваться на свою цель, желаемый срок инвестиций и личные особенности — толерантность к риску, дисциплинированность и гибкость.

В начале лета я работал с 38-летним предпринимателем, который хотел сформировать капитал в \$6 млн за 10 лет при нерегулярном денежном потоке. Используя разнообразные финансовые инструменты, мы смогли сбалансировать, адаптивный портфель с высокой ликвидностью.

40% — глобальные ETF (S&P 500, MSCI World, Nasdaq).

25% — облигации федерального займа и еврооблигации.

15% — дивидендные акции («голубые фишки»).

10% — золото (GLD) и фонды на сырье.

10% — ликвидный кэш и краткосрочные инструменты.

Портфель пересматриваем ежеквартально, а часть капитала клиент держит в резерве, чтобы оперативно реагировать на просадки. Это позволяет сохранять гибкость.

Инвестиции в эпоху турбулентности требуют не скорости, а структуры. Идеи могут приходить и уходить, но дисциплина и регулярность остаются главными преимуществами долгосрочного инвестора. Не ждите сигналов рынка. Начинайте инвестировать как только вы поняли, что без этого невозможно сформировать крупный капитал.



* Инвестиции сопряжены с рисками. Информация в статье носит информационный характер и не является рекомендацией. Доходность в прошлом не гарантирует прибыльность в будущем. Вам следует провести собственный анализ и обратиться за независимой финансовой консультацией, прежде чем принимать какие-либо инвестиционные решения.

ARG CARS



BY
VR CYTECH DYNAMICS LTD

МЫ НЕ ПРОСТО ПРОДАЕМ АВТОМОБИЛИ
МЫ СОЗДАЕМ

Уверенность

Лёгкость

Надёжность



www argcars.com

Больше информации по телефону +357 94204849 или по QR-коду





МЫ НЕ ПРОСТО МЕНЯЕМ МАСЛО.
МЫ ОКРУЖАЕМ ВАШ АВТОМОБИЛЬ ЗАБОТОЙ.

www.argpremium.com

Больше информации по телефону +357 96322300 или по QR-коду





СКАЖИТЕ, СКОЛЬКО У ВАС ДЕНЕГ, И Я СКАЖУ, КАК ВАМ ИНВЕСТИРОВАТЬ



Добро пожаловать на Кипр, где инвесторы выбирают не эмоции, а расчет - на свои знания и на нужных людей. Без этого инвестировать сложно и рискованно.

Инвестиции в недвижимость у Средиземного моря сегодня — это уже не мечта, а pragматичный выбор для тех, кто хочет зарабатывать в евро, получить вид на жительство и использовать европейскую юрисдикцию с выгодным налоговым режимом. Если же иметь тыл в виде ценных связей и знаний законов, то вложения в недвижимость острова может быть максимально выгодными. Достаточно посмотреть на статистику. Так, недвижимость на Кипре стабильно растет в цене — на 35 % каждые 5 лет, стоимость аренды на 38 % каждые два года. А еще здесь оптимальный корпоративный налог — один из самых низких в ЕС (12,5 %), а налог на дивиденды и вовсе — 0 % до 17 лет при статусе Non-Dom.



Почему же при всех этих преимуществах имеют место риски, судебные тяжбы, лишние расходы и разочарование? Потому что зарабатывает тот, кто считает, проверяет и думает на шаг вперед, а то и на все четыре!

ЧЕТЫРЕ ШАГА, КАК ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК И ВЫЙТИ В ПЛЮС

1 Выбирайте надежного застройщика

Изучите репутацию, завершенные объекты, наличие титулов и разрешений. Лайфхак: проверьте, внесен ли проект в земельный кадастр и есть ли ограничения по этажности.

2 Привлекайте своего юриста

Не соглашайтесь на «переводчика» от девелопера. Лайфхак: ваш юрист должен быть независимым, знать кипрское право и говорить на вашем языке.

3 Все фиксируйте в договоре

Сроки строительства, штрафы за срыв, форму оплаты. Лайфхак: безопаснее, когда деньги идут через нотариуса или эскроу-счет.

4 Думайте об управлении и выходе

Продать, сдавать, жить — у каждой стратегии свои нюансы. Лайфхак: спросите, есть ли управляющая компания, и кто будет вашим потенциальным арендатором.

ВАРИАНТЫ ДОХОДНОСТИ РАССЧИТЫВАЕМ С УЧЕТОМ ДИНАМИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:

- до 40 % прибыли при продаже на сдаче,
- 6–10 % годовых от аренды с управлением,
- до 11,4 % годовых через паевой фонд с обеспечением объектом.

Каждый из вариантов достоин того, чтобы стать точкой роста для всех, кто хочет инвестировать и приумножить свой капитал. Важно правильно выбрать то, что подойдет именно вам. Вот с этим я как раз и могу помочь. Не обжечься, а заработать. Не потерять время, а выиграть его!

Ведь цель инвестора — не просто вложить, а сохранить и приумножить. Это возможно при продуманной стратегии, правильных расчетах и сопровождении профессионалов.

Слава Кельбас,
девелопер, эксперт по инвестициям
в недвижимость Кипра



КАК ЭТО РЕАЛИЗУЕМ МЫ

Идеальная ситуация — когда все эти шаги уже учтены в рамках одного предложения: вам не нужно никого специально искать, а репутация компании минимизирует риски. В Realtika Property Group мыдвигаемся именно в таком направлении. Являясь девелоперской компанией, мы строим проекты под ключ: от покупки земли до сдачи объекта в аренду или перепродажи. Работаем в перспективных локациях, сотрудничаем с надежными подрядчиками, предлагаем удобные схемы входа для инвесторов.



* Инвестиции сопряжены с рисками. Информация в статье носит информационный характер и не является рекомендацией. Доходность в прошлом не гарантирует прибыльность в будущем. Вам следует провести собственный анализ и обратиться за независимой финансовой консультацией, прежде чем принимать какие-либо инвестиционные решения.



«ИНВЕСТИЦИИ — ЭТО ПРО ПЛАН, А НЕ ПРО УДАЧУ»

Юлия Карвонен,
директор по развитию бизнеса в Wise Wolves Corporation, — о личном подходе к инвестициям, ошибках, трендах 2025 года и о том, почему важно доверять профессионалам.

«Я уверена, что инвестировать сейчас может каждый, вне зависимости от возраста и дохода, — говорит Юлия. — Даже ребенок, получая карманные деньги, может понять азы управления финансами. Но настояще осознанное инвестирование начинается тогда, когда вы задумываетесь о том, какого будущего хотите и как именно вам туда прийти — будь то пассивный доход или определенный уровень жизни через 10–20 лет».

Сегодня инвестиционный портфель — это уже не привилегия крупного бизнеса или сверхсостоятельных клиентов. Это реальный инструмент для тех, кто хочет взять под контроль свое финансовое будущее и не полагаться лишь на зарплату или пенсию. Юлия Карвонен, героиня нашего интервью, строила карьеру в финансах более 15 лет и сейчас управляет собственным инвестиционным портфелем, консультируя частных клиентов и семьи. В интервью CBC Focus она рассказала, как пришла к инвестициям, какие ошибки чаще всего совершают новички и почему важно доверять не рынку, а стратегии.

Личный опыт: от сбережений к диверсификации

«В моей жизни инвестиции появились не сразу. Сначала была стабильная работа, потом — сбережения. Но в какой-то момент стало понятно: копить — мало, деньги должны работать», — делится опытом Юлия.

Уже почти десять лет у нее есть собственный инвестиционный портфель, построенный на принципах диверсификации:

- ◆ 50 % — недвижимость;
- ◆ 30 % — ценные бумаги;

♦ 20 % — криптовалюты.

Каждое направление имеет свои цели и горизонт: что-то работает долгосрочно, что-то генерирует доход здесь и сейчас, а что-то служит экспериментом и страховкой на будущее.

Текущие тенденции: ставка на стабильность

В условиях сегодняшней нестабильности — geopolитической, экономической и технологической — особенно важно сохранять «якоря».

«В 2025 году я пересмотрела стратегию, и мой акцент сместился в сторону стабильных инструментов: облигаций, ETF, золота, — делится Юлия. — Приблизительная доходность по таким активам составляет 3–4% годовых, что обеспечивает не максимальную прибыль, но зато надежность и предсказуемость».

Около 20 % она оставляет в криптовалюте как высокорисковую часть, к волатильности которой готова. Остальное распределено между долларовыми активами и отдельными акциями с высоким потенциалом роста.

Для начинающих инвесторов Юлия советует определить три ключевых параметра:

- ◆ стартовую точку (где вы сейчас: доход, резервы, риски);
- ◆ цель (куда хотите прийти — ваша цель);
- ◆ временной горизонт (1 год, 5 лет, 15 лет).

«Без этих параметров инвестиции превращаются в набор случайных активов. И неважно, с какой суммой вы начинаете — 5 тысяч или 500 тысяч. Подход должен быть одинаково системным», — отмечает Юлия.

Типичные ошибки новичков, по наблюдениям эксперта:

- ◆ Погоня за быстрой прибылью.
- «Рынок вырос — и кажется, что все просто. Но он может также быстро откатиться обратно».*
- ◆ Вложение всех средств в один актив и принятие решений под влиянием эмоций.



По ее мнению, инвестиции — это не способ быстро разбогатеть. Это инструмент, который помогает создавать финансовую опору на годы вперед.

«Для меня инвестиции — это план, карта движения к будущему. И самое главное в этом пути — не угадать, а построить маршрут, который вы действительно хотите пройти, — говорит Юлия. — Главное здесь — понимать свои цели и доверять тем, кто поможет вам пройти этот путь грамотно».

«Видишь, как криптовалюта выросла на 50 % за неделю, и хочется вложить все сбережения. Но рынок может развернуться также быстро на зад», — предупреждает Юлия.

- ◆ Решения на эмоциях.

«Инвестиции — не про интуицию. Это дисциплина, цифры, контроль».

Почему важно доверяться профессионалам

Инвестиции — это не только рост и прибыль, но и риски, колебания рынка и возможные потери. Особенно если действовать на эмоциях или по интуиции. Многие начинающие инвесторы ошибочно считают, что управление портфелем можно вести «на досуге». Однако инвестиции требуют времени, знаний и постоянного мониторинга, особенно когда речь идет о сложных активах вроде криптовалют или фондового рынка.

«Если нет времени или желания разбираться самостоятельно — разумно обратиться к профессионалам», — считает Юлия.

Wise Wolves Finance — лицензированная инвестиционная компания (CySEC, лицензия № 337/17) предоставит для вас полный спектр услуг: от формирования стратегий под цели клиента до мониторинга, ребалансировки портфеля и оценки рисков.

«С нами вы получаете не только надежную инфраструктуру, но и команду опытных специалистов — от формирования стратегии до ее реализации и адаптации под изменяющиеся условия рынка» — подчеркивает Юлия.



* Инвестиции сопряжены с рисками. Информация в статье носит информационный характер и не является рекомендацией. Доходность в прошлом не гарантирует прибыльность в будущем. Вам следует провести собственный анализ и обратиться за независимой финансовой консультацией, прежде чем принимать какие-либо инвестиционные решения.

ЕВІТДА



Финансовая отчетность — это не зеркало бизнеса, а витрина. А за витриной можно увидеть всё, что угодно: выручку без денег, прибыль только на бумаге, и активы, которые завтра придется списать. Я собрал пять наиболее распространенных ловушек и способы, как с ними работать. Это не теория, а практический опыт, «татуировки», которые остаются после споров о красивой ЕВІТДА и манипуляций с отчетностью.

РАСТЕТ, А ДЕНЕГ МЕНЬШЕ:

где отчётность вводит инвесторов в заблуждение

1. Разрыв между прибылью и денежными потоками

IFRS 15 позволяет признавать доход, когда обязательства по договору выполнены, даже если деньги еще не поступили. Так возникает «прибыль на бумаге». Чтобы не попасть в ловушку, важно сравнивать выручку с CashFlow и DSO. Если показатели расходятся — ищите причину.

Классические примеры искажений:

- ◆ «**Цикличная выручка**» — внутригрупповой «карусельный» оборот маскирует продажи. Выделяйте ВГО в отдельный контур и исключайте из KPI.
- ◆ «**Форсирование продаж в конце месяца/квартала для выполнения KPI**» — Признавайте выручку после перехода рисков/права собственности; пропишите условия возврата в договорах.
- ◆ «**Искусственный рост оборота**» — Жёсткие KPI без кредит-контроля равно рост «дебиторки», устанавливайте KPI на «собираемость/возврат дебиторки».
- ◆ «**Корректировки выручки в следующем периоде**» — Отслеживайте «переносы» как % выручки. Снижайте планом: качество сделок, условия поставки, процедуры возврата.

2. Разовые статьи, маскирующие тренды

Разовые доходы и расходы — естественная часть отчёtnости. Но когда их используют систематически, чтобы скрыть провалы или нарисовать лишнюю прибыль, это уже манипуляция. Лично я часто видел, как в отчетах «прятали» списания или переоценки активов в удобных местах. Выносите разовые эффекты за пределы «операционки» и показывайте скорректированную прибыль.

Сигналы: рост активов без выручки, заниженные резервы, подозрительно низкая амортизация, большие доходы от переоценок. Особенно опасно, если отражены заниженные резервы по «дебиторке» или запасы оценены выше реальной стоимости.

4. Нерасшифрованная сегментарная информация

Если компания работает в нескольких направлениях, но показывает только общий результат, инвесторы не видят, что один сегмент может тащить за собой убытки другого. Без разбивки по сегментам управлять риском нельзя. Один «хороший» бизнес прячет убытки другого.

Опасные признаки:

- ◆ «Однаковая маржа по всей компании» — выглядит красиво, но в реальности так не бывает.
- ◆ «Скрыта убыточность новых бизнесов» — просадки маскируют стабильными сегментами.
- ◆ «Нет информации по локациям при мультиорисдикционной структуре» — невозможно оценить реальную нагрузку.

Задача CFO — раскрывать детали и обосновывать объединение сегментов, иначе инвесторы работают вслепую.

5. Резервы и обязательства

Резервы — инструмент честной отчетности. «Пила» резервов и резкие снижения — красный флаг. Их можно увеличить, чтобы «съесть» прибыль, или наоборот резко сократить перед важными событиями.

Особенно настораживает:

- ◆ «Непрозрачная методика формирования резервов по дебиторке».
- ◆ Попытка игнорировать налоговые и судебные риски до получения формального предписания.

Главное правило: резерв признается, если есть вероятность оттока ресурсов и сумма может быть оценена. Всё остальное — игра с цифрами.

* Инвестиции сопряжены с рисками. Информация в статье носит информационный характер и не является рекомендацией. Доходность в прошлом не гарантирует прибыльность в будущем. Вам следует провести собственный анализ и обратиться за независимой финансовой консультацией, прежде чем принимать какие-либо инвестиционные решения.

3. Ловушки капитализации расходов

ИТ-затраты, внедрение ERP или разработка платформы могут капитализироваться и показываться как инвестиции. На бумаге это улучшает EBITDA, но в будущем давит на CashFlow и амортизацию. Главное — обоснование и раскрытие в примечаниях. Без прозрачности капитализация превращается в инструмент косметики отчётности.

В заключении скажу:
«Стандарты IFRS отлич-
но сочетаются с нефи-
нансовыми метриками.

Что я делаю в обяза-
тельном порядке и реко-
мендую остальным: вести
отдельную «эксельку»,
в которой формируется
план стресс-тестов, каса-
ется всех вышеперечис-
ленных сигналов, чтобы
управление рисками стало
регулярной процедурой.
Каждый бизнесмен меня
поймет, когда вспомнит
оценку чувствительности
в новых проектах. Тоже
делаем и с P&L, например:
что будет, если потребует-
ся увеличить резерв x2?».



читайте подробнее
расширенную
версию статьи
по ссылке



ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСЫ:

СТРАТЕГИИ 2025 ДЛЯ ТЕХ, КТО
УПРАВЛЯЕТ КАПИТАЛОМ ВСЕРЬЕЗ

В этой статье я деляюсь своим системным подходом и стратегиями, которые использую сама и даю клиентам.



НЕДВИЖИМОСТЬ — НЕ ПРО МЕТРЫ, А ПРО МОДЕЛЬ.

Цены в Лимассоле, Пафосе, Никосии с 2021 по 2024 выросли на 25–40%. Но темпы замедляются, а доходность аренды снижается. Рынок уходит в стагнацию, особенно в премиальном сегменте.

Что работает:

- Участки под строительство в сельских зонах с правом застройки — по цене до €100/m², с потенциалом роста в 2–3 раза;
- Доходные дома формата 2–3 юнита — с прицелом на аренду семьям и фрилансерам;
- Объекты под реконструкцию и перепродажу, особенно в районах с инфраструктурным потенциалом.

Мой кейс: я инвестирую в землю — с возможностью строить и контролировать себестоимость. Цель — создать продукт, который можно продать или сдавать с доходностью от 12% годовых.



@melnikovaproinvest

ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ — КАК АНТИКРИЗИСНЫЙ СЛОЙ

Статистика:

Золото за 20 лет выросло на 1600%.

Серебро — на 1000%.

Центрбанки по всему миру скупают золото, особенно Китай и Индия.

Я включаю инвестиционные монеты в портфель почти каждому клиенту. Это:

- ликвидно;
- защищено от девальвации;
- не зависит от банков и посредников;
- без НДС и с минимальной разницей между покупкой и продажей.

Рекомендую как базовый актив для диверсификации и снижения волатильности.



@groundz.estate

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ — ТОЛЬКО С МОДЕЛЬЮ

Инвестировать в фондовые рынки — это не про «угадать», а про балансировать.

Дивидендный портфель — базовая часть:

- доходность 6–20% годовых;
- прозрачная логика выплат;
- подходит для страховых структур и частных инвесторов с целевыми расходами.

Консервативный портфель — защита и сохранение:

- надежные инструменты с низкой волатильностью;
- подходит под долгосрочные цели (наследие, семейные фонды, резерв).

Активная часть (до 30%) сюда включают:

- ETF-фонды на развивающиеся рынки;
- инфраструктурные или зеленые фонды (ЕС, ОАЭ, Азия);
- криптовалюты по стратегиям «ТОП-5» (BTC, ETH, SOL, BNB, XRP).

Пример: клиент с капиталом €1 млн получает:

- €300 тыс. — активный рост;
- €400 тыс. — доход (дивиденды, аренда);
- €300 тыс. — защита (золото, cash, облигации, страхование).

ОШИБКИ, КОТОРЫЕ ВИЖУ КАЖДЫЙ ДЕНЬ:

Ставка на одну страну / одну валюту / один тип актива.

- Не работает ни в 2022, ни в 2025.

Игнорирование ликвидности.

- Когда деньги нужны — они застряли в бетоне или фонде без вывода.

Инвестиции «на слуху».

- Совет друга ≠ стратегия. Любой инструмент требует сценария входа, выхода и ребалансировки.

ЧТО РЕКОМЕНДУЮ КАЖДОМУ ПРОФЕССИОНАЛУ:

- Провести стресс-тест своих и клиентских портфелей на 3 сценария: высокая инфляция, падение рынка, резкий рост ставки.
- Пересмотреть валютную корзину: в 2025 доллар может уже не быть универсальным ответом.
- Добавить драгоценные металлы, страхование, землю в стратегию — как стабилизирующий каркас.
- Не бояться новых форматов: токенизация недвижимости, смарт-контракты, инфраструктурные облигации малых стран.

Если вы управляете капиталом и ищете новые форматы — следите за профессиональными сообществами и экспертами, где мы разбираем практические кейсы и стратегии. А если вы только формируете свою стратегию — подумайте не о том, «куда вложиться прямо сейчас», а о том, какой образ жизни вы хотите поддерживать капиталом. Именно от этого стоит строить портфель. Модные активы приходят и уходят, а цели жизни остаются.

* Инвестиции сопряжены с рисками. Информация в статье носит информационный характер и не является рекомендацией. Доходность в прошлом не гарантирует прибыльность в будущем. Вам следует провести собственный анализ и обратиться за независимой финансовой консультацией, прежде чем принимать какие-либо инвестиционные решения.

СТРАХОВАНИЕ — ИНСТРУМЕНТ, КОТОРЫЙ УПУСКАЮТ ПРОФЕССИОНАЛЫ

Я часто вижу, как даже банкиры и управляющие капиталом игнорируют страховую защиту. Они считают страхование «расходом». На деле:

- страховка = ликвидность в моменте, когда деньги нужны срочно;
- полис жизни = структурный актив для передачи капитала;
- DMS = защита от финансового разрушения при болезни.

В ЕС и США — это базовая часть инвестиционной стратегии. На Кипре — все еще нишевый инструмент, но потенциально мощный.

КАК Я СОБИРАЮ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОРТФЕЛИ

Мой принцип: от жизни — к деньгам. Не наоборот. Я не просто спрашиваю клиента «какой доход вы хотите». Я спрашиваю:

- Где вы живете и планируете жить?
- Сколько у вас детей и какой образ жизни вы хотите им передать?
- Какой у вас текущий cashflow, налоговая резидентия и траектория?

После этого я проектирую портфель — не как набор модных активов, а как живой финансовый механизм, поддерживающий образ жизни, цели и риск-профиль человека.

БАНКОВСКИЙ ЧЕЛЛЕНДЖ: ПЛАТНЫЙ ОНБОРДИНГ И КОМПЛАЕНС

Еще 10 лет назад регистрация компании на Кипре выглядела просто: через полчаса после регистрации приходили письма от банков, через неделю после отправки сканов документов компания получала IBAN. Сегодня это кажется фантастикой: месяцы переписок и бесконечные списки требований.

Когда Банк Европы (БЕ) имплементировал AML-директивы и рекомендации ЕС, постепенно «гайки» подкручивались, и теперь не банки привлекают бизнес, а клиенты вынуждены просить о сотрудничестве. Финансовые институты стали управляемыми структурами, где все решают внутренние регламенты и комплаенс-менеджеры. «Директор банка больше не принимает решений — он следует инструкциям ассистента отдела комплаенса», — так описывают практику сами банкиры.

Усиление санкций ситуацию ухудшило: открытие счета занимает полгода, списки документов — на несколько страниц, каждая транзакция превращается в «русскую рулетку». Для физических лиц ситуация не лучше — «Вы родились не в том месте» перестало быть шуткой.

ПОСРЕДНИКИ И ПЛАТНЫЙ ОНБОРДИНГ

Первое, с чем сталкивается компания, — банк не отвечает или сразу отказывает. Тогда ищут знакомых, готовых порекомендовать менеджеру. Возникают посредники, которые за несколько тысяч евро подают ваш файл «своему» менеджеру. Результат не гарантирован, но предоплата обязательна. У нас не было ни одного успешного кейса. Некоторые банки ввели официальную процедуру платного онбординга — 5–15 тыс. евро за рассмотрение без гарантии счета.



ПОДГОТОВКА И ПРОВЕРКА

Если менеджер ответил, то компания получает десятки форм и длинный список документов. Ошибка ведет к отказу. Нужно описать деятельность на 5 лет вперед и историю владельцев на 15 лет назад. Формат и названия файлов должны точно совпадать с запросом. После проверки комплектности файл передают в комплаенс-отдел.

ЭТАП ОЖИДАНИЯ

В комплаенсе никто не торопится. Итог: либо отказ без объяснений, либо уточняющие вопросы. Спросить могут обо всем, отказать в ответе нельзя.

ПРИМЕРЫ:

- 1** Вопрос к публичной компании, листингованной на кипрской бирже: «Utility Bill акционера с 0,1 % акций». Отказ в открытии счета.
- 2** Вопрос к бенефициару: «Документы, почему 10 лет назад банк выдал кредит без залога». Ответ не принимается — отказ.
- 3** Обоснование отказа: «В интернете написано, что партнер связан с санкциями». Подтверждения не учитываются, через месяц закрыты и личные счета сотрудников.

СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Банки опасаются штрафов и предпочитают отказать клиенту категории «high risk», чем брать на себя риски. Банков мало, они связаны между собой. Суд не помогает — негативная отметка о компании в системе банка равна приговору бизнесу.

Идея AML-законодательства правильная, но ее применение перегибается. По отчетности 2024 года Bank of Cyprus увеличил депозиты на 6,1 %, Hellenic — на 2,2 % при инфляции 1,8 %. Рост минимален, но есть даже несмотря на массовое закрытие счетов.

Банки фактически заняли монопольную позицию и применяют «cherry picking» — выбирают простые транзакции и клиентов. Стартапы и новые компании сталкиваются с невозможностью открытия счетов. Обязательная оплата соцвзносов только с кипрских счетов делает страну менее привлекательной для бизнеса.

ДОЛГОЖДАННОЕ ОТКРЫТИЕ

Через 3–4 месяца компания получает письмо, что прошла онбординг. Спустя еще несколько недель приходит уведомление об открытии счета. Но приложение может не работать, карточки придут через месяц. Главное — счет открыт.

Однако впереди новый этап — заведение денег. Каждая сумма проверяется, источники средств запрашиваются снова, транзакции свыше 10 тыс. евро анализируются под лупой. Контрагентов компании фактически выбирает банк.



Маргарита Кривошеева,

руководитель юридического
департамента METTMANN PLC,
15 лет экспертизы в международном праве.

Александр Мизгунов,

директор METTMANN PLC,
30 лет экспертизы в финансах
и корпоративном структурировании.

* Инвестиции сопряжены с рисками. Информация в статье носит информационный характер и не является рекомендацией. Доходность в прошлом не гарантирует прибыльность в будущем. Вам следует провести собственный анализ и обратиться за независимой финансовой консультацией, прежде чем принимать какие-либо инвестиционные решения.

ERP

ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА:

ИНВЕСТИЦИЯ, КОТОРАЯ ОКУПАЕТСЯ В ПЕРВЫЙ ГОД

Откладывая автоматизацию, малый бизнес теряет прибыль и несет растущие издержки. Современная ERP — не роскошь, а доступный инструмент роста. Разберем, почему точечные IT-решения тормозят развитие и как комплексная система возвращает вложения в течение года.

ПОЧЕМУ ИМЕННО ERP

Главная задача малого бизнеса на этапе роста — формирование клиентской базы и увеличение продаж. При ограниченных ресурсах важно быстрое использование капитала, высокая оборачиваемость и минимальные ошибки.

ERP обеспечивает это за счет:

- ◆ сокращения издержек и устранения «узких мест»;
- ◆ управлеченческих решений на основе данных;
- ◆ освобождения времени собственника и сотрудников для клиентов и новых продуктов.

Автоматизация — это не расходы, а стратегическая инвестиция в масштабируемость. Она ускоряет оборот капитала через сокращение цикла продаж, управление запасами в реальном времени и снижение ошибок.

ОШИБКА «ЛОСКУТНЫХ» РЕШЕНИЙ

Многие компании откладывают внедрение ERP, выбирая дешевые CRM или программы документооборота. Итог:

- ◆ видна лишь часть процессов, управлеченческая картина неполная;
- ◆ ошибки и задержки становятся нормой;
- ◆ при росте приходится перестраивать систему почти с нуля.

Владелец остается в операционке, вместо того чтобы управлять стратегией.

КАК ВНЕДРЯТЬ ПРАВИЛЬНО

- 1** Провести диагностику и выделить приоритетные процессы (CRM, продажи, склад, финансы).
- 2** Определить цель: не «купить программу», а построить систему управления в реальном времени.
- 3** Выбрать облачную платформу — подписка снижает стартовые затраты.
- 4** Запускать модули поэтапно: сначала ключевые, затем дополнительные.
- 5** Назначить ответственного и работать с интегратором-партнером.

ПЕРВЫЕ ЭФФЕКТЫ ERP

- 1** Прозрачность: заказы, склады, деньги и дебиторка — в один клик.
- 2** Экономия времени: автоматизация отчетов и документов сокращает до 40 % работы.
- 3** Меньше ошибок: снижение потерь на 10–15 %.
- 4** Быстрая окупаемость: ROI достигается за 6–12 месяцев.
- 5** Собственник выходит из операционки и управляет ростом.

МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

- ◆ «Это надолго». На практике первые модули запускаются за 2–4 месяца без остановки бизнеса.
- ◆ «Это дорого». Подписка делает расходы предсказуемыми, а эффект окупает их за год.
- ◆ «Сотрудники не справятся». Современные ERP интуитивны, обучение входит во внедрение.
- ◆ «Пока хватит простых программ». Чем дольше бизнес живет на фрагментарных решениях, тем дороже потом переход.

ERP — шаг, который малый бизнес часто откладывает, хотя именно он приносит максимальный эффект. Система перестала быть инструментом «для больших» и стала доступной стратегической инвестицией, возвращающей деньги в первый год. Главное — начать вовремя и внедрять поэтапно.

Скорость — решающий фактор. Те, кто автоматизируются сегодня, завтра становятся лидерами рынка.



Наталия Коклина,
CFO, эксперт по стратегическим
финансам и автоматизации
бизнес-процессов.

* Инвестиции сопряжены с рисками. Информация в статье носит информационный характер и не является рекомендацией. Доходность в прошлом не гарантирует прибыльность в будущем. Вам следует провести собственный анализ и обратиться за независимой финансовой консультацией, прежде чем принимать какие-либо инвестиционные решения.



MELESHIN

meleshin.com.cy

+357 777 888 11



MELESHIN

+357 251 235 90
meleshin.com.cy

**Design.
Build.
Renew.**





ФИНСКИЕ ДОМА КЛАССА ЛЮКС НА КИПРЕ

Мы берем на себя весь процесс — от архитектурного и инженерного проектирования до дизайна интерьеров, ландшафта и финального декора. Каждый этап под строгим технадзором финских инженеров. Это дает контроль, целостность и результат, за который мы отвечаем лично.



ФИНСКАЯ ТОЧНОСТЬ И ИТАЛЬЯНСКАЯ ЛЮБОВЬ

Архитекторы Lumi Polar — обладатели международных премий, авторы амбициозных проектов, которые продолжают традиции таких мэтров, как Алвар Аалто, Фрэнк Ллойд Райт, Глен Меркант и т.д. Над интерьерами работают признанные мастера с мировым именем — Паоло Пининфарина, Ренцо Пиано, Хани Рашид и другие.

Мы напрямую работаем с 40 премиальными итальянскими фабриками. В каждом проекте используем мебель и освещение от лучших брендов: CARPANESE,

*«Мы открыли офис
в Лимассоле — и теперь
жителям Кипра есть возможность
построить дом из настоящего
финского бруса по стандартам
высокого скандинавского
качества, экологичности
и энергоэффективности»*



Officine Gullo, Baxter, Minotti, Rimadesio, Poliform, Flos, Foscarini. Все подбираем индивидуально.

Высокий уровень качества жизни на природе невозможен без целостного подхода. Архитектура, интерьер и ландшафт должны быть частью одного замысла. Проектирование дома всегда начинается с проектирования всего пространства. Дом не может рождаться как отдельная единица — он должен быть вписан в участок с учетом рельефа, направления света и окру-

жения. Именно такая гармония между внутренним и внешним создает ощущение настоящего уюта, комфорта и архитектурной завершенности.

А если дом уже построен — мы обновим стиль, подберем мебель и освещение, адаптируем интерьер под ваш ритм, привычки и эстетические ориентиры. Все — по высоким законам европейского качества.

Добро пожаловать в нашу уникальную финскую компанию! Мы построим вам настоящий финский дом, который станет произведением искусства, а через века — подлинным шедевром.



НАШИ КОНТАКТЫ:

✉ www.lumipolar.com

Офис в Лимассоле:

⌚ Vasileos Georgiou 2A, Germasogeia,
Anna Court 2, офис G4

⌚ **Anastasiia Pinishina** (Greek, Russian):
+357 99 229 870

⌚ **Filipp Maiorov** (Russian, English):
+357 96 608 321

ПОЧЕМУ ПРИЗНАННЫЕ АРХИТЕКТОРЫ И ИНЖЕНЕРЫ РЕКОМЕНДУЮТ ИМЕННО ФИНСКИЕ ДОМА ИЗ БРУСА В ЛЮБОЙ ТОЧКЕ МИРА?

1 Самые долговечные. Возраст домов из натурального дерева, до сих пор используемых для проживания, составляет более 1500 лет.

2 Самые полезные —
100 % экологичность

3 Самые прохладные летом, самые теплые зимой. Благодаря тому, что «дышащие» ячейки дерева выравнивают колебания влажности и естественным путем пропускают воздух в обоих направлениях, вентиляция в доме происходит естественным образом и в жару дом не нагревается.

4 Самые огнестойкие. Дома Lumi Polar выдерживают 90 мин воздействия огня до воспламенения, а спустя 60 мин при температуре 1200 градусов стена из бруса обугливается всего на 10 см.

5 Самые сейсмостойкие. Выдерживают землетрясения силой 9 баллов и выше.

6 Финский дом из бруса прекрасно чувствует себя в любой точке мира.

Как в жаркой Африке, так и за полярным кругом, у воды и над водой — и везде им хоть бы что. Многие ошибочно считают, что деревянный дом не подходит для влажного климата, особенно на Кипре. Но смотрите: Финляндия — страна с повышенной влажностью, в которой 190 000 озер, она окружена морями. Здесь дома из натурального дерева по всем характеристикам настолько оправдали себя, что сегодня в стране вовсю идет строительство не только домов, но и детских садов, школ и даже автозаправок.

ПРОДЮСИРОВАНИЕ

как эстетический
инструмент управления
бизнесом



Лилия Тяпкина,

бизнес-продюсер, партнер СВС по направлению «продюсирование», креативный директор СВС, эксперт по глобальным брендам в сегменте luxury, единственный в русскоязычном пространстве исследователь эстетического интеллекта и креативности

B последние годы в бизнес-среде все чаще звучит слово «продюсер». Совсем недавно оно ассоциировалось только с кино или шоу-бизнесом, но сегодня становится новой управляемческой ролью. Причина проста: современный рынок перенасыщен товарами и сервисами, а конкуренция смещается из сферы технологий в сферу смыслов, образов и впечатлений.

Бизнесу недостаточно выпускать продукт — нужно уметь упаковывать (как бы ни заезжено инфоцыганами было это слово) его так, чтобы он не только продавался, но и формировал долгосрочный капитал доверия и привлекательности. Здесь и появляется продюсер.

Продюсер — архитектор образа

Для меня как для специалиста, который служит своему делу и выступает в роли продюсера (и никак иначе) уже более 15 лет, каждый раз приходится объяснять разницу между маркетологом, пиарщиком и... собой. Продюсер мыслит шире: он выступает куратором бренда, который формирует не только продажи, но и культурное присутствие компании. Классический менеджер отвечает за процессы и KPI, продюсер — за то, чтобы проект «зазвучал» на рынке. Моя главная «продюсерская функция» — **собрать стратегию, эстетику и экономику в единый образ.**

Если говорить широкими мазками, то я работаю с четырьмя уровнями:

1 Смысл — что именно компания хочет транслировать миру.

2 Эстетика — как это выглядит, ощущается и воспринимается относительно культурных кодов и трендов.

3 Реализация — каналы, партнеры, медиа, лидеры мнений.

4 Команда — маркетологи, пиарщики, SMM, дизайнеры, продажники, персонал и даже собственник бизнеса: все должны работать как единый слаженный механизм, где нет конкуренции и эго каждого по-отдельности.

Эстетика — капитал бизнеса

Во времена, когда все можно скопировать — технологию,

цену, даже сервис, — именно эстетический код становится уникальным конкурентным преимуществом.

Эстетика в бизнесе — это целостный опыт: визуальный стиль, язык коммуникаций, атмосфера продукта и ощущения клиента от взаимодействия.

Я всегда говорю о том, что хороший эстетический код:

- усиливает доверие (визуально гармоничный бренд воспринимается как более надежный);
- ускоряет продажи (эмоции клиента напрямую влияют на решение о покупке);
- повышает капитализацию (бренд с сильным эстетическим кодом становится активом сам по себе).

Именно как продюсер я превращаю эстетику из второстепенного элемента в стратегический ресурс.

Пример продюсерского подхода

Представим девелопера, запускающего новый жилой комплекс.

Стандартный сценарий: реклама квадратных метров, скидки, работа через агентства, немного таргета и съемка с дрона. Казалось бы — база, но чувства от взаимодействия плоские.

Сценарий продюсера — **создание эстетической истории**: айдентика проекта, колаборации с художниками и архитекторами, публикации в lifestyle-медиа, интеграции у лидеров мнений, пропагандирующих искусство, дизайн и технологии. На презентации объекта модный иллюстратор рисует гостей и дарит акварельные открытки на брендированной бумаге. В итоге объект воспринимается не как набор квартир, а как **образ жизни и статус**.

Такая стратегия позволяет продавать дороже и быстрее, а главное — формирует лояльное сообщество вокруг бренда.

Личный опыт: от продюсирования к исследованию эстетического интеллекта

Мой собственный путь подтверждает эту логику. Уже более 15 лет я работаю продюсером в самых разных сферах — от культурных проектов до бизнеса в сегменте heavy luxury.

Этот опыт показал мне, что именно **эстетика становится точкой силы компании**, если ее правильно раскрыть.

Сегодня я выступаю как эксперт по люксу и единственный в русскоязычном пространстве исследователь эстетического интеллекта и креативности. Моя зада-

ча — помочь бизнесу не просто продавать, а формировать эстетический капитал, который укрепляет доверие, статус и репутацию бренда. Я очень много внимания уделяю именно эстетическим кодам проектов, которые делают бренд узнаваемым и сохраняют его значимость для общества еще долгое время, даже если моя работа уже завершена.

Продюсер будущего

В ближайшие годы продюсирование станет ключевой компетенцией в бизнесе. Компании будут конкурировать не только продуктами, но и историями, эстетикой, культурным влиянием. Сейчас влияние подобного уровня доступно только компаниям с историей и бюджетами.

Продюсер — это человек, который управляет процессами и, что самое важное, восприятием, превращая абстрактные идеи в экономическую и репутационную ценность. Просто назначить себя продюсером проекта невозможно, важно обладать определенными компетенциями, которые выдают профессионалов сразу же после первого приветствия.

Продюсер в бизнесе — это новый тип управленца: стратег, куратор и эстет одновременно.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

И СИЛА ЭКСПЕРТИЗЫ

Международный рынок, быстрый рост, сила таланта и экспертизы. Как масштабируются крупные бизнесы, почему выбирают Кипр, что влияет на успешность инвестиций и как не ошибиться в выборе правильных людей — об этом мы поговорили с Анной Радченко, CEO международной компании APERCON, которая специализируется на рекрутинге C-level и консалтинге.



— *Анна, почему именно Кипр стал вашей новой стратегической локацией?*

— Для нас это точка роста и расширения бизнес-возможностей. Здесь есть максимальная концентрация IT & iGaming экспертизы и уже развита экосистема, которая необходима нам для развития. Открытие офиса на Кипре — продолжение нашей международной экспансии и стратегический мост в новые продукты и новые рынки.

— *Какие вызовы и возможности вы видите в международных рынках?*

— Главный вызов — это сохранение высокого темпа работы с непрерывным совершенствованием качества. Качество продукта, качество сервиса и, самое важное, качество людей, которые формируют индустрию. Мы видим свою миссию в том, чтобы объединять людей близких по духу, усиливать рынки за счет привлечения высококомпетентных кадров, которые развиваются индустрию вместе с нами.

— *В интервью вы часто говорите об iGaming. Почему? Продолжает ли компания работу в других сферах?*

— Говоря об iGaming, в этой индустрии мы работаем 13 лет, нам нравится ее динамика, рост, вызовы. Мы оцениваем ее как одну из наиболее интересных и перспективных, потому что максимально погружены в операционную деятельность: у нас на обслуживании в области консалтинга и рекрутинга C-level практически все топовые бизнесы этой индустрии.

Мы продолжаем усиливать лучшими людьми и решениями регулярный рынок (FMCG, B2B, ритейл, промышленность) в Украине и Европе, этим занимается отдельное направление.

— В чем секрет вашего подхода в рекрутинге и консалтинге?

— Наш секрет прост и одновременно сложен: экспертиза, дисциплина и порядочность. Мы не ищем быстрых решений, мы строим долгосрочные истории, основанные на надежности и профессионализме.

— Что лично для вас означает лидерство?

— Лидерство — это не одноразовая победа, это талант всегда быть в авангарде. Это системный путь: умение брать на себя ответственность, создавать преемственность, строить крупные изменения. Для меня лидерство — это страсть к делу, готовность принимать решения и способность формировать долгосрочные ценности.

— Как удается сохранять баланс между высоким темпом и качеством работы?

— Для нас это не баланс, а стиль жизни. Высокая скорость у нас в ДНК. Я всю жизнь занимаюсь спортом и этот темп — наш естественный ритм. При этом качество — это не усилие, это принцип, по которому мы живем. Поэтому у нас нет компромисса между скоростью и результатом: мы умеем быть и быстрыми, и точными.

— Подбор топ-менеджеров — это искусство или наука?

— Это наука, которую мы всю жизнь превращаем в искусство. Мы опираемся на технологии, стандарты, контроль качества и глубокую экспертизу. Приобретая новые знания, внедряя инновации, развиваясь вместе с индустриями, совмещаем это с многолетним опытом и трансформируем науку в мастерство.

— Если описать ваш стиль жизни одним словом?

— Фундаментальность. Надежность, сила, последовательность.

— Какую роль в вашем бизнесе играет доверие?

— Ключевую. Доверие — это наша базовая ценность. Мы благодарны за доверие Партнерам, которые доверяют нам ключевые проекты, и кандидатам, которые доверяют нам свою судьбу и карьеру. Доверие, репутация и порядочность всегда будут важнее финансовой выгоды. Отношения не продаются — они строятся годами.

— Каким вы видите бизнес-будущее Кипра и свою роль в нем?

— Кипр находится в фазе масштабного роста, формируется своя внутренняя экосистема. Мы хотим быть не только экономическим игроком, но и социальным партнером. Уже в ближайший год запускаем проекты в области экологии: от предупреждения пожаров, очистки побережья до программ по озеленению и развития спорта и профессиональной ориентации детей.

APERCON объединяет международный опыт, экспертизу и стратегию роста, делая ставку на людей, доверие и высокое качество.

КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА?



Евгений Пономаренко,
CEO международного агентства
аутсорс-тестирования «Kvchk»
и создатель продукта K365

Компания основана в 2010 году, клиенты – Disney, Profi, Borderless360, BlackHole, SelfOrb и др. Команда распределена в 7 странах. В 2024 году глобальные онлайн-продажи достигли \$6,01 трлн (Capital One Shopping). Интернет-магазинов уже более 30,7 млн, покупателей — 2,7 млрд. Более 1 млн селлеров активно работают на маркетплейсах. Конкуренция усиливается, и клиентский опыт становится ключевым фактором успеха.

ГЛАВНЫЕ ТРЕНДЫ Е-COMMERCE

Рост мобильной коммерции. Все больше покупок через смартфоны и мобильные приложения.

Персонализация и рекомендации. Аналитика данных позволяет предлагать товары точнее.

Расширение ассортимента. Онлайн-магазины продают не только массовые товары, но и локальные продукты.

Быстрая доставка и логистика. Ожидания растут, покупатели хотят экспресс-доставку.

Безопасность. Все больше внимания защищают платежей и персональных данных.

Локализация. Адаптация под местные рынки и культурные особенности.

Чтобы конкурировать, мало красиво оформить карточки товаров. Важно обеспечить техническую стабильность: чем меньше ошибок, тем выше конверсия.



✉ hello@kvchk.com

👤 @kvchkqa

ЧТО ВАЖНО ПРОВЕРЯТЬ

01 Функциональность сайта

Работоспособность всех ссылок.

Регистрация, авторизация.

Корректное отображение на разных устройствах.

02 Качество контента

Грамотные тексты без ошибок.

Четкие изображения, соответствующие товарам.

03 Процесс оформления заказа

Полный сценарий от выбора товара до оплаты.

Проверка разных способов оплаты.

Корректная интеграция с CRM, ERP, логистикой.

04 Безопасность

SSL-сертификат.

Защита персональных данных.

05 SEO-оптимизация

Корректные мета-теги, заголовки.

Понятная структура URL.

06 Скорость загрузки

Проверка времени отклика.

Оптимизация изображений, кода.

07 Пользовательский интерфейс (UI) и опыт (UX)

Интуитивная навигация.

Удобные фильтры и сортировки.

Грамотное расположение кнопок.

08 Поддержка клиентов

Онлайн-чат, форма обратной связи, телефон.

Понятные условия доставки и возврата.

09 Аналитика

Google Analytics или аналоги для отслеживания поведения пользователей.

10 Автоматизация тестирования

Если владеете автотестами — используйте Leapwork, Testim, Testsigma.

Если нет — подключайте готовые решения, например, K365.

Кейс: у клиента заказы из определенного города не доходили — часть данных терялась при заполнении формы. После исправления ошибки ушла, конверсия восстановилась.

Кейс: интернет-магазин мебели потерял 27% заказов в пиковье месяцы из-за долгой загрузки. После оптимизации конверсия вернулась.

Кейс: новый раздел сайта не привлекал внимание — кнопку вынесли в заметное место, и трафик сразу вырос.

Кейс: клиент полностью заменил ручное тестирование критичных сценариев на K365. Релизы ускорились, акции проходили без сбоев, затраты сократились на десятки тысяч долларов.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПРОВЕРКИ

Проверка ссылок — Screaming Frog (до 500 ссылок бесплатно).

Тестирование в разных браузерах — Browserling (бесплатно), BrowserStack или LambdaTest (платные).

Ошибки в консоли — DevTools (F12 / Ctrl+Shift+I).

Проверка кликов и визуальных ошибок — Testim, Applitools.

Нагрузочное тестирование — LoadFocus, Loader.io.

SEO-теги — Website Checker от SemRush.

Скорость загрузки — Google PageSpeed Insights.

Адаптация под мобильные устройства — Mobile Friendly Test.

Безопасность — Zed Attack Proxy.

Запуск интернет-магазина — лишь первый шаг. Ключевой же фактор успеха — постоянная поддержка стабильной работы, регулярные проверки и быстрая адаптация под рынок. Если игнорировать эти процессы, конкурентное преимущество быстро потерянется, а с ним и клиенты.



Алина Сахтёрова

Стратег, бизнес-архитектор, эксперт по масштабированию, инвестиционной упаковке и системному росту. CEO и основатель **A.M.A.S. Consulting**, партнер и сооснователь **Scale Lab** — управляющей и консалтинговой компании, которая сопровождает стартапы и действующий бизнес в стратегическом развитии, операционном укреплении и масштабировании. Специализация команды Scale Lab — от инвестиционной упаковки и финансового моделирования до выстраивания операционной архитектуры и запусков на новые рынки.



КАК КИПР ПРЕВРАЩАЕТСЯ В СТАРТАП-ПЛАТФОРМУ ДЛЯ РУССКОЯЗЫЧНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: ВОЗМОЖНОСТИ, ЛОВУШКИ И ДАННЫЕ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ



Более 20 лет в бизнесе, из них:

12 лет — основание и управление компаниями в ЕС и Великобритании: e-commerce, B2B, ритейл, fashion, инвестиции и управление туристической недвижимостью, включая запуск апарт-отеля в Лондоне и девелопмент-проект на €120 млн на Кипре.

7 лет — стратегический консалтинг на рынках ЕС, UK, США и MENA.

Построение системных бизнес-моделей с автоматизированной операционкой, масштабируемой архитектурой и четкими метриками.

Фокус: запуск новых направлений, рост через бизнес-девелопмент, упаковку брендов, стратегический маркетинг и выход на международные рынки.

«Хочешь протестировать свою идею и пройти этот путь с экспертом? Свяжись со мной — и мы построим стратегию, которая выдержит проверку реальностью».

www.scalelab.agency

alina@scalelab.agency

ТРИ ШАНСА, ОДИН ОСТРОВ

Если вы протестируете гипотезу раньше конкурентов — Кипр станет площадкой роста.

В среднем предприниматель проходит всего 3–4 ключевых цикла за карьеру. Это как жизни в видеоигре — только без кнопки «повторить». Каждый запуск — это годы, ресурсы и энергия. Ошибка на старте

не просто замедляет развитие: она способна сжечь один из этих немногих шансов. Поэтому запуск — это не просто «начать», а выйти на рынок в нужный момент, с правильным продуктом и ясным фокусом.

Кипр — идеальная стартовая площадка, чтобы пройти путь от гипотезы до первых продаж быстрее

и с меньшими издержками. Регистрация компании — 7–10 рабочих дней, корпоративный налог на прибыль — 12,5%, прямой доступ к рынкам ЕС и Ближнего Востока. Но при отсутствии проверки гипотезы на старте легко попасть в ловушку «вечной занятости» без ощутимого результата.

ЭТА СТАТЬЯ — О ТОМ, КАК ПРОТЕСТИРОВАТЬ ИДЕЮ ВОВРЕМЯ, ИСПОЛЬЗУЯ СВЕЖИЕ ДАННЫЕ КИПРСКОГО РЫНКА.

Мы начнем с текущей экономической ситуации — насколько остров стабилен и инвестиционно привлекателен. Затем разберем стартап-экосистему Кипра и причины, по которым цена ошибки здесь особенно высока. После — методика быстрой валидации идей от Scale Lab, 5 ключевых вызовов для предпринимателей на острове и приоритетные направления развития до 2028 года.

Экономика острова показывает устойчивый рост. Согласно весеннему прогнозу Еврокомиссии, в 2025 году реальный ВВП вырастет на 3%, а инфляция замедлится до 2%. Главные драйверы: внутреннее потребление, туризм и сектор услуг, который вернулся к доковидным показателям.

Агентство Moody's в ноябре 2024 года повысило суверенный рейтинг Кипра до A3 — впервые с 2011 года. Причины: устойчивое снижение госдолга (до 72,3% ВВП) и профицит бюджета на фоне роста налоговых поступлений и экспорта.

В 2023 году страна привлекла €3,2 млрд прямых иностранных инвестиций (FDI) и заняла второе место в ЕС по этому показателю на душу населения. FDI — это вложения в долгосрочные активы, например, доли в компаниях, инфраструктура, логистика.

Базовая ставка налога на прибыль — 12,5%, одна из самых низких в ЕС. Для технологических компаний доступна схема IP Box (Intellectual Property Box): 80% прибыли от интеллектуальной собственности освобождаются от налогообложения, что снижает эффективную ставку до ~2,5%.

КИПР-2025: ЭКОНОМИКА ПОД РЕНТГЕНОМ

ТАКЖЕ ДОСТУПНЫ:

- программа Headquartering — скидка 50% на подоходный налог (НДФЛ) для специалистов с доходом от €55 000 плюс виза на 3 года для всей семьи;
- режим Non-Dom — 17 лет без налога на дивиденды (заменен взносом в GHS — 2,65%);
- ставки по кредитам для бизнеса — 4,5–6% годовых.

Но за комфортной юридической и налоговой средой — высокая конкуренция, необходимость стратегической точности и грамотной настройки бизнес-модели. Как избежать дорогих ошибок в первые месяцы — обсудим в следующих главах.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ФОН: КУРС НА ИННОВАЦИИ

Контекст важен: правила игры задает не только рынок, но и политика. В последние годы Кипр движется в русле европейской повестки по поддержке стартапов. ЕС реализует стратегию *Choose Europe to Start and Scale*, которая включает упрощение регуляций, признание электронных документов, меры по привлечению талантов и созданию единого цифрового рынка.

Согласно отчету **European Startup Nations Alliance (ESNA)**, в ЕС уже реализовано 61 % ключевых политик поддержки стартапов. В центре внимания — доступ к финансированию, квалифицированные кадры и стандартизация цифровой инфраструктуры.

Кипр не отстает: действует программа **Cyprus Startup Visa Scheme** для граждан стран вне ЕС, позволяющая запускать бизнес на Кипре и жить всей семьей:



с 2025 года срок действия визы увеличен до 3 лет (вместо 2);

достаточно владеть 25 % компании (раньше — 50 %);

разрешен найм до 50 % иностранного персонала;

упрощены критерии продления: достаточно роста выручки на 15 %, привлеченных инвестиций от €150 000 или наличия MVP (минимально жизнеспособного продукта) для продления на 2 года.

Таким образом, на острове формируется среда, где стартап — не гость, а полноценный участник экономической системы. Государство предлагает юридическую гибкость, налоговые стимулы и выход на международные рынки — при условии, что стартап умеет этим воспользоваться.

СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМА КИПРА: КАРТА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

За последние пять лет Кипр прошел путь от «удобной юрисдикции» до активно развивающегося стартап-хаба. Число стартапов увеличилось на 71 % — с 420 до 720 (2018–2023), а в глобальном рейтинге **StartupBlink-2024** страна поднялась сразу на 5 позиций, заняв 40-е место. Темп роста — 28 % — делает Кипр самым быстроразвивающимся хабом в Европейском союзе второй год подряд. Средний размер сделки на стадии pre-seed (начальный этап до масштабирования) колеблется от €800 000 до €1 500 000, а срок принятия инвестиционного решения составляет в среднем 6–8 недель. Переход от стадии pre-seed к seed (ранняя стадия роста) обычно занимает от 12 до 18 месяцев. При этом Кипр — это не единый техноцентр, а экосистема из четырех разных по фокусу и динамике городов.

ЛИМАССОЛ: Финтех, iGaming и быстрый доступ к инвестору

Лимассол остается крупнейшим деловым узлом Кипра. Здесь сосредоточена значительная часть технологических компаний, венчурных фондов и

акселераторов. Город особенно привлекателен для стартапов в сферах **финансовых технологий (FinTech)**, **iGaming**, B2B-решений и AI-продуктов, нацеленных на международные рынки. Экосистема во многом опирается на предпринимателей из

Израиля, Восточной Европы и Греции, которые формируют локальные ангельские сети и фонды, например, **VentureFriends** и **Jade Road**. Здесь регулярно проходят питч-сессии, бизнес-митапы и хакатоны.

Исследовательский фонд Кипра (RIF) выделяет до €119 000 на pre-seed-гранты для команд, сотрудничающих с научными организациями. Это стимулирует развитие технологических решений на стыке науки и бизнеса, включая блокчейн, цифровые финансы и интеллектуальные системы.

Благодаря гибкому регулированию, низкой налоговой нагрузке и плотной инфраструктуре консультантов, акселераторов и фондов, путь от идеи до первых инвестиций здесь — один из самых коротких в ЕС.

Никосия: deep tech, кибербезопасность и университетское R&D

Никосия — политическая столица и научно-технологический центр острова. Здесь сосредоточены ведущие вузы, государственные исследовательские центры и высокотехнологичные проекты.

Согласно **Global Startup Ecosystem Index** от StartupBlink, в 2025 году Никосия была признана отдельным кластером, на который приходится 42% всех стартапов Кипра. Город становится флагманом в сферах **кибербезопасности**, **EdTech** (образовательные технологии), искусственного интеллекта и **интердисциплинарного R&D** (научно-исследовательские разработки). Проекты активно получают финансирование из программы **Horizon Europe**, а также от национального исследовательского фонда RIF. Более 20% стартапов запускаются на стыке академической науки и бизнеса. Здесь работают крупные международные корпорации и банки — **Bank of Cyprus, Hellenic Bank, PWC, Deloitte**, что создает спрос на корпоративные инновации и стартап-партнерства. В Никосии также располагается **Cyprus Space Exploration Organisation (CSEO)**, занимающаяся разработками в области телемедицины, робототехники и космоса. Другие центры, такие как **CYENS и IDEAS Centre**, объединяют экспертизу в области визуальных технологий, ИИ и социальных наук. Все это делает Никосию точкой входа для глубоких долгосрочных проектов с потенциалом глобального масштабирования.

Ларнака: климатические технологии, логистика и «зеленые» инновации

Благодаря международному аэропорту и второму по величине порту Кипра, Ларнака становится логистическим и климатическим хабом.

В 2024 году аэропорт обслужил 8,66 млн пассажиров и более 31 тыс. тонн грузов. Рост объема грузоперевозок на 25% за год усиливает интерес к **cleantech**-решениям (технологиям устойчивого развития), **энергетическим системам хранения**, автоматизации складов и отслеживанию цепочек поставок в реальном времени.

Город получает инвестиции в сегмент **smart home**, системы мониторинга и энергоэффективные технологии, поддерживаемые локальными грантами и инициативами по устойчивому развитию.



Пафос: travel-AI, UX и креативная экономика

Пафос — это уникальная тестовая площадка для продуктов в сфере **туризма, искусственного интеллекта и UX-дизайна**. Здесь стартапы проверяют AI-решения для динамического ценообразования в отелях, цифровых ассистентов для путешественников и персонализированные туры.

Регион включен в инициативу EC **Smart Tourism — Smart Destinations**, в рамках которой был выделен грант до €200000 на цифровизацию туристической инфраструктуры. Локальные команды — участники AI Future Hub, резиденты креативных пространств вроде Be.On и Paphos Hub — тестируют продукты на живом туристическом потоке.

В аэропорту Пафоса уже внедрена система автоматического AI-распознавания угроз от **SeeTrue** — технология, улучшающая безопасность и пользовательский опыт.

Travel-tech стартап **H&H Travel**, разработавший AI-консьержа, адаптирующего маршруты под настроение и тип группы, вошел в ТОП-3 акселератора **Axios** в Берлине.

Пафос формирует свою специализацию на стыке туризма, технологий и визуального мышления, привлекая основателей, которым важна не только скорость запуска, но и глубина пользовательского опыта.

ЭКОСИСТЕМА С ЧЕТЫРЬМЯ ТОЧКАМИ ВХОДА

Кипр — это не просто точка на карте. Это четыре разных города с уникальными фокусами, возможностями и сценариями для стартапов. Такой ландшафт особенно ценен для гибких гипотез и «гибридных» команд, которым важно протестировать продукт в разных условиях: от финансовой инфраструктуры Лимассола до туристического UX Пафоса. Здесь успех не зависит от масштаба на старте. Важно другое — четкость гипотезы, скорость итераций и способность встроиться в действующую сеть городов, команд, фондов и решений. Кипр дает не только доступ к инфраструктуре ЕС, но и возможность проверять гипотезы в живом работающем рынке.

Вопрос уже не «где запускаться», а как запускаться правильно — стратегично, точно и без иллюзий. И именно об этом — следующая глава.

ЦЕНА ОШИБКИ: КОГДА ДЕЙСТВИЕ БЕЗ СТРАТЕГИИ ОПАСНЕЕ БЕЗДЕЙСТВИЯ

«Лучшее, что вы можете сделать — быстро проверить идею и честно ответить себе: «Этот рынок мой или нет?». Это экономит месяцы и сотни тысяч.»

Ошибки — часть предпринимательского пути. Но с возрастом их цена растет: мы платим не только деньгами, но и временем, вниманием, энергией, семьей. Особенно опасны не ошибки в решениях, а в подходе — когда запускаем бизнес, не проверив идею.

На Кипре самая частая ошибка — **не бездействие, а хаотичная активность**. Все выглядит живо: запущен продукт, команда работает, идут траты на офис, сайт, соцсети. Но фундамент отсутствует:

- > **Непроверена потребность:** неясно, кому и зачем это нужно.
- > **Не определена бизнес-модель:** как создается, доставляется и поддерживается ценность.

Ошибка без стратегии — это не просто сбой. Это потерянный жизненный раунд.

- > **Нет модели монетизации:** кто, за что и когда должен платить.

- > **Отсутствуют метрики успеха:** не понятно, что считать «сработало» и когда масштабировать ся.

Вместо проверки гипотез — «игра в бизнес»: логотипы, презентации, мерч. Все заняты, но рынок не услышан. Особенно если юнит-экономика построена на интуиции, а стратегия звучит как «посмотрим, что будет».

Второй перекос — страх ошибки. По данным Global Entrepreneurship Monitor, **53% взрослых на Кипре не запускают бизнес из-за страха провала**. При этом уровень закрытия компаний здесь ниже, чем в среднем по ЕС: 5,8% против 8,7% (ec.europa.eu).

Кажется, будто среда «безопасная». На деле — бизнесы могут годами бухсоват и выживать, не закрываясь, но и не масштабируясь.

Но время — главный актив на Кипре. Быстрая регистрация, доступ к ЕС и MENA, налоговые льготы — все это дает фору. Однако она обнуляется, если первый год уходит на «поиграться», вместо валидации. Особенно в экосистеме, где крупные игроки двигаются быстрее, чем новичок успевает найти первых клиентов.

Важно помнить: у каждого из нас ограниченное число **настоящих бизнес-циклов** — не идея, а ресурсов. В среднем 3–4 полноценных цикла: энергия, фокус, партнеры, запас прочности. Это и есть ваша валюта. И если вы тратите один на неподтвержденную идею — вы тратите его вслепую.

Как строить дом без фундамента: каждый этаж сложнее, и однажды все может рухнуть. А то, что должно было вести к росту, уходит на поддержание имитации. Чем дольше в этом состоянии, тем труднее вернуться в точку «стратегия — гипотеза — тест — рост».

ИНСТРУМЕНТ БЫСТРОЙ ВАЛИДАЦИИ: КОГДА ИДЕЯ СТАНОВИТСЯ БИЗНЕСОМ

«Метод протестирован на десятках проектов — от местных стартапов до международных команд, запускающих продукты с Кипра на рынки MENA и ЕС».

На определенном этапе каждый фаундер сталкивается с вопросом: «Стоит ли эта идея вложений — по-настоящему?» Не по наитию и не потому, что «так делают все», а по существу:

- > Какую проблему мы решаем — и почему именно сейчас?
- > Сходится ли экономика продукта?
- > Где в модели возможны утечки и провалы при масштабировании?
- > Есть ли у идеи потенциал жить 3–5 лет, а не сгореть на старте?

Чтобы ответить на эти и другие вопросы, мы в ScaleLab разработали инструмент быстрой валидации. Он позволяет пройти полноценный стратегический цикл — от идеи до четкого решения о запуске — всего за 3–6 недель.

Это не поверхностный маркетинговый срез. Это глубокая работа с цифрами, гипотезами, бизнес-логикой и контекстом рынка.

Методика сочетает лучшие подходы — от Lean Startup до Остервальдера, и адаптирована под реалии Кипра, ЕС и Ближнего Востока. Во фреймворк также встроены элементы стандарта ISO 56002 (управление инновациями): он усиливает структуру через управление рисками, включение стейххолдеров и грамотное пилотирование.



ЧТО ВКЛЮЧАЕТ БЫСТРАЯ ВАЛИДАЦИЯ:

1. **Диагностика идеи.** На старте часто нет продукта — только боль. Задача: превратить ее в четкую бизнес-гипотезу.
2. **Анализ рынка и конкурентов.** Кто уже в поле? Где барьеры входа? Где платежеспособный спрос и незанятые ниши?
3. **Бизнес-модель.** Строим логику создания и монетизации ценности: цепочка продаж, цикл сделки, точки прибыли и риска.
4. **Финмодель.** Считаем юнит-экономику, выручку, издержки, точки безубыточности. Понимаем, при каком масштабе бизнес становится устойчивым.
5. **Go-to-market стратегия.** Конкретизируем вывод на рынок: от ролей в команде до каналов привлечения, партнерств, пилотов и первых клиентов.

Мы не просто проверяем идею. Мы определяем, каким должен быть сам бизнес, чтобы он сработал.

Даже если на входе — только «сырая идея», на выходе команда получает:
что мы делаем, для кого, зачем — и как это окупается.

Валидация — не просто фильтр от провалов. Это ключ к масштабированию.

Прописанная стратегия и просчитанная модель становятся основой для:

- > инвестиционного раунда;
- > франчайзинговой упаковки;
- > выхода на новые рынки.

ИНСТРУМЕНТЫ ВЫХОДА НА РЫНОК И РОСТА В 2025: ПОЧЕМУ КИПР — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ТЕСТОВАЯ ПЛОЩАДКА

В условиях сжимающегося инвестиционного цикла и растущей конкуренции 2025 год становится поворотным моментом: выигрывают не те, у кого просто интересная идея, а те, кто способен выстроить системный выход на рынок и доказать свою готовность к масштабированию. Это

особенно актуально для стартапов, базирующихся на Кипре — локации с высокой предпринимательской активностью, но ограниченным внутренним рынком. Если в 2020–2022 годах было достаточно базового MVP и лендинга, сегодня партнеры и инвесторы ожидают от команд проработанную

go-to-market (GTM) стратегию. Причем речь идет не только о презентации продукта, а о конкретных решениях: каким образом компания будет выходить в сегмент, через какие каналы, с каким сообщением, и какие данные подтверждают рыночный интерес.

СОВМЕЩЕННЫЙ ВЫХОД НА РЫНОК: НОВЫЙ СТАНДАРТ

Для кипрских стартапов становится нормой запускаться сразу на нескольких рынках:

- > Кипр + Великобритания — проверка англоязычного канала, налоговое удобство, soft-launch в близкой культурной среде.
- > Кипр + страны MENA — высокая вовлеченность в цифровую трансформацию, спрос на AI, PropTech, EdTech-решения.

- > Кипр + Восточная Европа — сильная B2B-среда, быстрая обратная связь, доступ к техническим кадрам.

Такой мультиканальный выход требует четко подготовленной инфраструктуры: адаптированных под сегмент коммерческих предложений, презентаций, позиционирования, аргументации ценности, а также отраслевых кейсов. GTM-стратегия в 2025 году становится неотъемлемой частью не только продаж, но и инвестиционной упаковки.

Инвестиционная упаковка как необходимый минимум

Pitch Deck, финансовая модель, аналитика рынка, unit-экономика и воронки продаж, — все это уже не опции, а обязательные артефакты при входе в диалог с фондами, стратегическими партнерами и корпоративными клиентами. Особенно это актуально для стартапов, которые готовятся к раундам от €100 000 до €2 000 000 или работают сразу с несколькими юрисдикциями. GTM без инвестиционного пакета теряет убедительность, а иногда — и смысл.

Например, акселератор Университета Лимассола запускает пилотные проекты с преподавателями и выпускниками, а инициатива Nicosia Smart City — с урбанистическими стартапами. Это позволяет на раннем этапе проверить ценность продукта, сформировать первые кейсы и встроиться в бизнес-экосистему.

Корпоративные партнерства и акселерационные программы

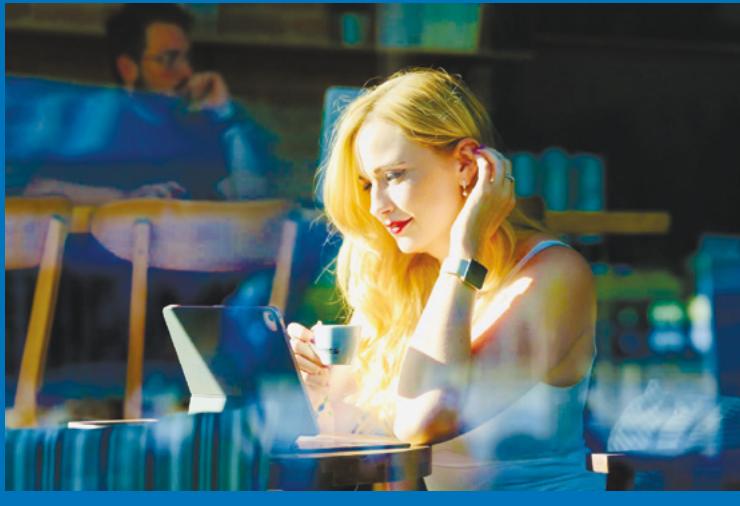
Крупные компании (PwC, Brain-Rocket, Wargaming) вновь проявля-

Европейские гранты как альтернатива венчурному капиталу

Кипрские компании имеют доступ к полному спектру европейского финансирования — от Horizon Europe и EIT Digital до программ Cyprus Research & Innovation Foundation. Треки Pre-Seed, Seed и Innovate предоставляют гранты до €500 000, а программы типа EIC Accelerator ориентированы на масштабирование по ЕС. Грантовое финансирование позволяет стартапам протестировать бизнес-модель, сохранить долю и избежать раннего давления венчурных фондов.

Финансовая модель как рабочий инструмент

Финансовая модель в 2025 году перестает быть «приложением к pitch deck». Она становится живым управлением инструментом: позволяет просчитывать сценарии, управлять cashflow, корректировать стратегию в зависимости от рыночных данных. Особенно это актуально для SaaS, B2B-услуг и стартапов в фазе масштабирования.



Micro proof of concept: вместо долгого пилота

Один из ключевых трендов 2025 года — краткосрочные тесты решений поверх уже существующих данных и процессов. Они не требуют глубокой интеграции и позволяют получить обратную связь за 1–3 недели. Такой подход активно применяют не только банки и отели, но и строительные компании, клиники, университеты, муниципалитеты, ритейлеры и телеком-провайдеры.

ют интерес к партнерствам со стартапами, но уже на иных условиях. Требуется четкое value proposition, валидированная бизнес-модель и устойчивая команда. Ключевой вызов — сформировать стратегию взаимодействия, которая была бы понятна и стартапу, и корпорации: от бюджета на пилот до модели масштабирования.

Системная упаковка бизнеса под рост

Модель 2025 года — это не только про продукт. Это про систему: стратегия, инвестиционный тизер, финансовая модель, GTM, план по локализации и масштабированию. Такая модульная упаковка позволяет не только убедительно презентовать бизнес, но и эффективно управлять ростом в мультирынках, входить в партнерства и получать предзаказы еще до официального раунда.

Топ-5

ВЫЗОВОВ ДЛЯ КИПРСКОЙ СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМЫ В 2025–2027

Если инструменты валидации — это карта и компас, то кипрская экосистема — рельеф, по которому придется идти. Даже при сильной стратегии стартап сталкивается с вызовами, требующими гибкости, долгого планирования и объединения усилий.

Вот **5 ключевых** — по данным аналитических отчетов, наблюдений участников рынка и прогнозов:

1. Узкий локальный рынок — не опора для роста

С населением 1,26 млн и ВВП в \$32,2 млрд Кипр ограничен в масштабах:

- › B2C-продуктам не хватает объема спроса;
- › B2B-компаниям — полноты рыночного цикла.

Привычка «сначала на местном рынке» оборачивается ловушкой: бизнес затачивается под микрорынок, не применимый в масштабе.

Тренд 2025–2027: стартапы с валидацией на Кипре сразу выходят с MVP на внешние рынки — ЕС, MENA, Восточная Европа и UK — чтобы тестируировать реальный спрос и экспортный потенциал.

2. Дефицит mid- и senior-специалистов в командах

Junior-таланты есть: местные вузы выпускают хороших специалистов. Но нет мостика между ними и фаундером: не хватает стратегов, проект-менеджеров, опытных маркетологов, middle+/senior продуктов и лидеров.

По данным ЕИВ, 31% кипрских компаний считают именно кадровый дефицит ключевым барьером роста.

Решение: поиск удаленных mid+senior специалистов из Греции, Украины, Польши — с онбордингом и частичным финансированием через гранты или гибкие субсидии.

3. Недостаточная связь с крупными игроками

Несмотря на успешные кейсы, взаимодействие стартапов и корпораций — скорее исключение, чем правило. Но именно эти связи создают импульс экосистеме.

Примеры:

Wargaming x UCLan Cyprus: совместные проекты в области игровых технологий и R&D.

PwC ScaleUp 2: акселерация женщин-предпринимателей + пилоты с финтех- и insurtech-стартапами.

BrainRocket: поддержка через Tech-Island и dev-воркшопы.

Но структурированных пилотов и open innovation-программ пока мало. Стартапы часто приходят «сырыми», а корпорации не понимают, как работать с MVP.

Возможность — задать новый стандарт: выделение бюджета на пилоты, понятные критерии отбора, дорожная карта от тестов до масштабирования.



4. Рост цен и сложности с локализацией

Волна релокации 2021–2023 подняла аренду на 28–34% (CyStat). Ставка аренды квартиры — в среднем €1800, в Лимассоле — до €2742.

План «офис в центре Лимассола» устарел. Сильные команды переходят к гибридному: коворкинги, переезд в Ларнаку / Пафос, удаленка.

Параллельно ужесточаются правила ЕС по IP и налоговой локализации.

Побеждают те, кто умеет строить устойчивые гибридные структуры — и по операционке, и по юрисдикции.

5. Отсутствие стратегической дисциплины в командах

Многие кипрские стартапы работают «от вдохновения», но без анализа рынка, четкой бизнес-модели и про-считанной экономики.

В результате: фаундеры заняты, но нет продаж. Компании закрываются не потому, что идея плохая, а потому что не прошли валидацию и не сформировали метрики успеха.

Главный вызов — не инвестиции, а стратегическая дисциплина. Кто не валидирует идею на старте — платит временем, деньгами и упущенными шансами.

КУДА РАСТЕТ ОСТРОВ: ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НА 2025–2028

На горизонте 2025–2028 Кипр выходит за рамки привычного образа «солнечного острова для релокации». Экономическая стратегия государства, инвестиционные приоритеты и запросы локального рынка формируют новый вектор: от девелопмента до Deep Tech, от wellness до экологически ориентированных решений.



Mixed-Use Wellness Development

Одно из ключевых направлений трансформации — **интегрированная застройка**: объединение жилых, коммерческих, гостиничных и wellness-функций в рамках единой территории. Этот подход решает несколько задач одновременно: продление туристического сезона, повышение плотности использования земли и устойчивый поток резидентскогорафика.

Особенно активно такие проекты развиваются в **Ларнаке** и **Лимассоле**, где после завершения бума luxury-недвижимости с 2019 по 2022 год фиксируется переориентация на объекты с долгосрочной мультифункциональной ценностью. По данным Limassol Landbank Analytics, стоимость объектов в этом сегменте выросла в среднем на 30%.

Правовая основа под такие проекты уже создана: решение Совета министров № 93649 от 2022 года закрепило формат **HEMU-проектов (Hotel-Enhanced Mixed-Use)** как приоритетный.

В фокусе — инвестиции в wellness, spa, медицинский туризм и детокс-центры как точки круглогодичной притягательности.

Устойчивость, климат и зеленые технологии (Sustainability & Net-Zero Tech)

Переход Кипра к «зеленой» экономике — это не просто тренд, а **закрепленная стратегия**. В центре внимания — снижение выбросов, расширение доли ВИЭ и внедрение устойчивых технологий:

- > Фотогальванические системы обеспечили **до 15 % выработки электроэнергии** к концу 2023 года.
- > Кипр находится на 44 месте в **Climate Change Performance Index**, но уже инициировал реформы в части платформенных решений и перехода на более устойчивые водные и энергетические источники.
- > Бюджет грантов от **Cyprus Research & Innovation Foundation** на климатические инициативы вырос на 27% за год, при этом в ЕС в целом 61% компаний уже инвестируют в адаптацию к климату.

На этой волне растет спрос на CleanTech-стартапы: от решений для переработки пластика до smart-агротехнологий и экологического мониторинга в недвижимости.

Deep Tech, космос и климатические исследования

Кипр стремится занять свое место в глобальной научной инфраструктуре:

- › **Cyprus Space Exploration Organisation (CSEO)** активно развивает проекты в области робототехники, телемедицины, спутниковых систем и космического ИИ. Участие в европейских грантах и колаборациях дает доступ к передовым R&D-платформам.
- › **Climate & Atmosphere Research Center** при Cyprus Institute стал одним из центральных хабов по климатическим исследованиям в регионе ЕММЕ.

Эти проекты не только повышают научную репутацию Кипра, но и формируют **платформу для стартапов с высоким технологическим барьером входа**: от медтеха и IoT до сложных SaaS и climate tech решений.

Смарт-городская инфраструктура, логистика и AI-модернизация

Развитие портов, транспортной инфраструктуры и городского управления сопровождается внедрением цифровых решений:

- › В рамках **Larnaca Smart City** обсуждаются интеграции AR-экскурсий, экологического мониторинга, IoT для транспорта и цифровых двойников.
- › Растет спрос на traceability, цифровые логистические цепочки и аналитические платформы в портах, на складах и в строительных узлах.

Эта сфера создает спрос на стартапы в области urban tech, AI-аналитики, цифровых паспортов объектов и ESG-отчетности.

ВЫВОД: ПРОВЕРЬ ИДЕЮ БЫСТРО — ИЛИ ПРОИГРЫВАЙ МЕДЛЕННО

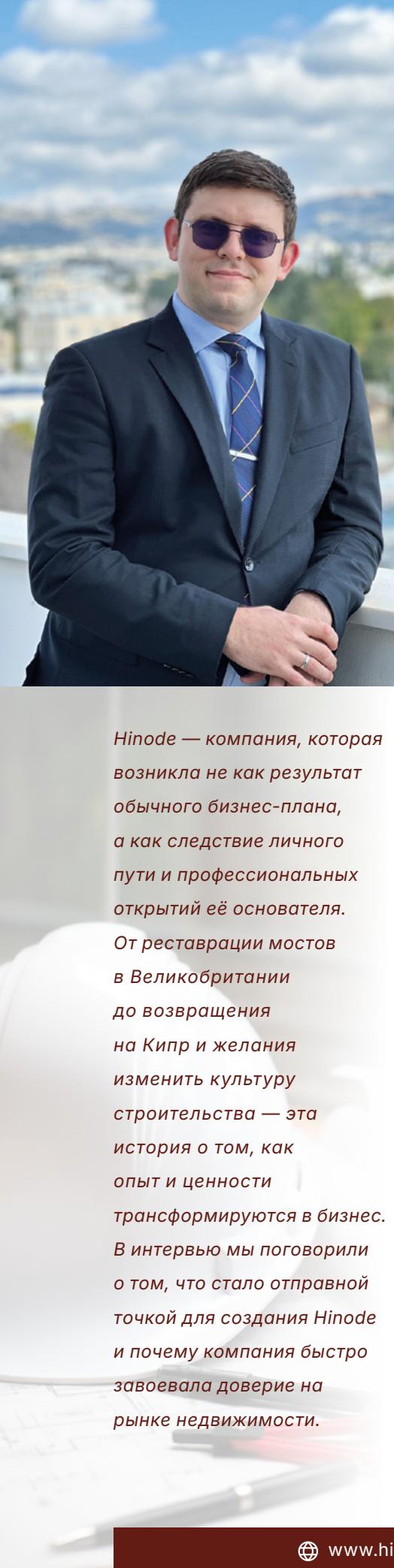
Сегодня у предпринимателей нет времени на иллюзии. Чем раньше это сделано — тем меньше риски и издержки.

Кипр — один из немногих рынков, где можно **проверить идею, собрать обратную связь и протестировать продукт за считанные недели**, используя доступ к нескольким рынкам, поддержке ЕС и локальной инфраструктуре.

Но именно **системный подход** к валидации, GTM-стратегии, инвестиционной упаковке становится критическим фактором успеха. Без него остров останется просто уютным местом для жизни. С ним — может стать точкой старта для масштабных международных компаний.

Не каждая идея должна становиться бизнесом, но каждый бизнес обязан пройти валидацию: рынок, экономика, команда.





HINODE:

«ВОСХОД СОЛНЦА» ДЛЯ РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ КИПРА

— Как вообще возникла идея создания компании *Hinode* на Кипре, и что вдохновило вас на запуск именно в этой сфере?

— Ну давайте «зайду издалека». Вырос я на Кипре, а затем вместе с супругой переехал в Великобританию получать образование. Там я закончил магистратуру и начал работать инженером-консультантом — в основном в железнодорожно-мостовой сфере. В то время мы занимались реставрацией мостов и станций времен Индустриальной революции — работа была интересная и многому меня научила.

Параллельно супруга развивала свой юридический офис на Кипре, а я для разнообразия даже успел на спор с ней получить диплом юриста. Во время локдауна, когда мы ждали пополнения в семье, я решил, что пора возвращаться домой. Сначала планировал полностью переключиться на помочь супруги в юридическом бизнесе, но довольно быстро оказалось, что клиенты всё чаще интересуются инженерными консультациями и строительным надзором. Так постепенно я и вернулся к своей профессии.

Со временем это перестало быть просто «подработкой» и снова стало настоящим делом. Мотивировало меня не только то, что строительство — это моя сфера, но и желание сделать её более прозрачной и ответственной. Я видел, что у многих клиентов не было защиты от небрежности или формального подхода подрядчиков, и мне захотелось изменить ситуацию.

Так и появилась компания Hinode — это в переводе с японского означает «Восход Солнца». Для нас это символ надежды и того, что мы хотим быть светом в конце туннеля для наших клиентов.

— Какие ключевые услуги предоставляет Hinode своим клиентам? Можете ли вы подробнее рассказать о процессе проведения инспекций недвижимости и составление актов дефектов?

— Основные направления нашей работы можно разделить на два блока:

- ◆ Технический надзор за строительством.
- ◆ Полная инспекция при приеме или сдаче недвижимости.

Но на этом спектр наших услуг не ограничивается.

Все чаще нас приглашают в качестве технических консультантов еще на ранних стадиях проекта, например, на встречи с архитекторами, инженерами и дизайнерами. Это помогает избежать ошибок еще «на бумаге», задолго до того, как они станут дорогостоящими проблемами.

Также мы проводим экспертизу чертежей и технической документации.

По сути, наша роль — быть посредником между клиентом и строителем. Мы снимаем языковой барьер и берем на себя техническую сторону общения. Для многих заказчиков это критично: не зная нюансов строительных норм и терминологии, они часто оказываются в невыгодной позиции.

Если говорить конкретно о приеме недвижимости, то процесс проходит в три этапа:

- 1** Первичный выезд на объект и полная фотофиксация всех дефектов (занимает примерно один рабочий день).
- 2** Подготовка детального отчета — на это уходит 3–5 дней.
- 3** Повторный визит для перепроверки и подтверждения устранения замечаний.

В случае технического надзора мы обычно посещаем стройку каждые две недели, остаемся в постоянном контакте и с клиентом, и с подрядчиком, отслеживаем прогресс, фиксируем несоответствия стандартам и при необходимости вносим корректировки по желанию клиента.

— Какие особенности и преимущества отличают Hinode от других компаний, предоставляющих аналогичные услуги на Кипре?

— Наше главное отличие — глубина и профессионализм. На рынке услуга «приёма недвижимости» часто выглядит как беглый осмотр: человек без технической квалификации за пару часов проходит по объекту и отмечает самые очевидные недочеты.

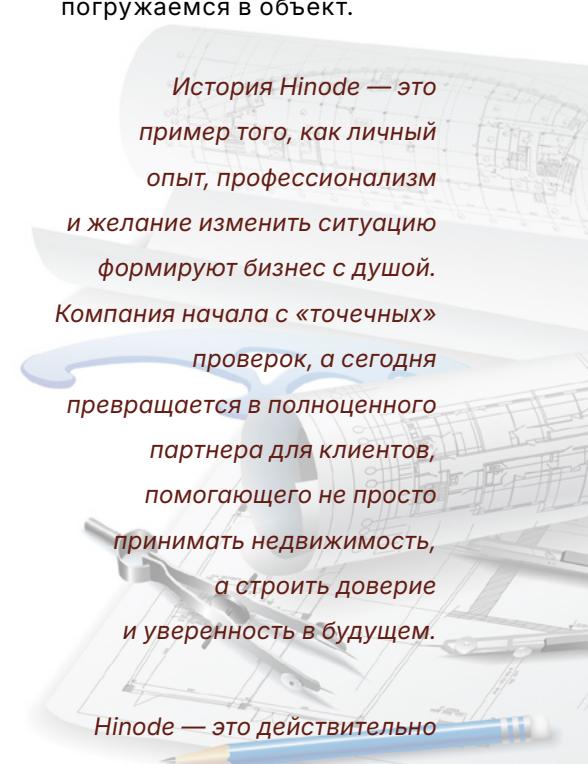
Мы же работаем иначе.

Во-первых, у нас есть официальная инженерная лицензия местной технической палаты ЕТЕК, что гарантирует соответствие самым высоким стандартам.

Во-вторых, мы рассматриваем объект комплексно: проверяем все системы — сантехнику, электрику, механику, вентиляцию, а также современные решения вроде систем «умного дома».

По сути, клиент получает не просто «галочку» о том, что объект принят, а детальный технический отчет, который дает реальную картину о состоянии недвижимости.

Именно это и отличает нас: мы не торопимся и не ограничиваемся внешним осмотром, а действительно погружаемся в объект.



История Hinode — это пример того, как личный опыт, профессионализм и желание изменить ситуацию формируют бизнес с душой. Компания начала с «точечных» проверок, а сегодня превращается в полноценного партнера для клиентов, помогающего не просто принимать недвижимость, а строить доверие и уверенность в будущем. Hinode — это действительно «восход солнца» на рынке недвижимости Кипра.

kikalab

Сайт не для галочки: как технологии становятся инструментом роста

**Если вы — основатель,
продукт или руководите
агентством — эта
статья покажет, как
цифровые решения
могут упростить запуск,
сократить рутину
и дать вам четкую
картину того, как
работает ваш бизнес.
На примере проектов
из недвижимости,
строительства и
малого бизнеса.**

МЫ ДЕЛАЕМ ТО, ЧТО ВЫ
ДАВНО ПЛАНИРОВАЛИ

**Вы давно хотели сделать сайт под свой
бизнес, но не доходили руки?**

Мы берем на себя запуск под ключ:

- лендинг за 7 дней;
- адаптивный дизайн под ваши цели;
- подключение аналитики и CRM;
- Telegram-бот для обработки заявок;
- сайт, который и красивый, и работает, а не одно из двух.

Например, для строительной компании в ОАЭ мы собрали сайт за 14 рабочих дней: с каталогом объектов, фильтрами, анимацией и мобильной адаптацией. Подключили аналитику и CRM — менеджеры сразу видели, откуда пришел клиент и какой запрос оставил. В первый месяц — 183 заявки, конверсия 11,7%.

**САЙТ — ЭТО НЕ ВИЗИТКА,
А ИНСТРУМЕНТ РОСТА**

**Каждый сайт или продукт, который мы делаем,
подключен к аналитике. Мы проектируем струк-
туру и UI так, чтобы пользователь легко нахо-
дил нужное, а вы могли измерять каждый шаг:**

Google Tag Manager, события на кнопках.

Тепловые карты поведения.

Дашборды в Looker Studio.

Например, для риелторской платформы мы сделали редизайн сайта, сфокусированный на мобильных пользователях, упростили навигацию и подключили аналитику. Данные показали, что 67% пользователей бросают заявку на 3 шаге. Мы упростили форму — и конверсия выросла с 5,2% до 9,8%. AI-модуль с рекомендациями добавил еще +32% к отклику.

«Мы не делаем звонки ради звонков и не имитируем бурную деятельность в чате. Всегда ищем вин-вин — чтобы было удобно и бизнесу, и пользователю», — говорит Ника, фаундер агентства.





AI — ЭТО НЕ «МАГИЯ», ЭТО ПРО ЭФФЕКТИВНОСТЬ

AI-инструменты мы используем там, где они действительно экономят время и ресурсы:

Прогнозируем, кто из лидеров с большей вероятностью купит. Автоматизируем отчеты и сбор отзывов.

Добавляем AI-блоки в сайт — рекомендации, поиск, чат-бот.

Недавний кейс: сайт для e-commerce бренда. Мы обновили дизайн (фокус на корзину и отзывы), ускорили загрузку, подключили AI-анализ поведения — и конверсия выросла на 22%. Дополнительно сделали блок «Вам может подойти» на базе AI — без увеличения рекламного бюджета вырос средний чек.

ДИЗАЙН + АВТОМАТИЗАЦИЯ = МЕНЬШЕ РУЧНОЙ РУТИНЫ

Мы делаем не просто сайты «для галочки», а полноценные инструменты:

CRM + Telegram-бот = заявки не теряются.

Автоматизация рассылок и задач.

Интеграции с WhatsApp, Google Sheets, Stripe.

В проекте для маркетингового агентства мы полностью переделали сайт — сделали современный и лаконичный, с акцентом на кейсы и call-to-action. Раньше заявки шли в личные чаты и терялись. Мы внедрили Telegram-бот, подключили CRM, добавили автоответы и синхронизацию с задачами. Итог: потери контактов снизились с 40% до 4%.

ЧТО ВАЖНО

Наша команда работает как партнер.
Мы делаем сайты, подключаем аналитику, автоматизируем процессы и предлагаем решения.

Если нужно проверить идею, перезапустить сайт или упростить хаос в воронке — мы рядом. Сильный дизайн, быстрая разработка, понятные и измеримые результаты — это наш focus!

«Нам важно, чтобы бизнес зарабатывал, а пользователь получал то, что ищет. Это и есть вин-вин».

AI

и бизнес: не внедряйте, пока не посчитали

ТЕХНОЛОГИИ — ЭТО ИНСТРУМЕНТ, А НЕ ЦЕЛЬ

ИИ, автоматизация, цифровые решения — сегодня они звучат в каждой бизнес-презентации. Их обсуждают на форумах, встраивают в стратегии и включают в брифы подрядчикам. Но в потоке новых технологий часто теряется главное: какую конкретную задачу они решают именно у вас?

Я — Евгения Чепкова, более 20 лет управляю отделами, проектами, бизнесами, помогаю компаниям наводить порядок в процессах и запускать автоматизацию.

И могу сказать: технологии работают только там, где их правильно применяют. Принципы, которым нас учили на кафедре информационных систем управления в ГУУ, по-прежнему актуальны. Просто сегодня к ним добавились нейросети и машинное обучение.

АВТОМАТИЗАЦИЯ: ЭФФЕКТ «ВАУ» НЕ ГАРАНТИРУЕТ ЭКОНОМИИ

Автоматизация и ИИ — не самоцель. Их задача — усилить уже работающие процессы. Без четкого понимания бизнес-целей цифровизация превращается в дорогой эксперимент.

Часто вижу, как ИИ интегрируют «для галочки», чтобы звучало современно. Но если не просчитан экономический эффект, если непонятно, какую проблему решает конкретное решение, — вперед лучше не двигаться.



Евгения Чепкова,
операционный директор
и предприниматель

 evgeniya@scalelab.agency



ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

В одном из проектов мы рассматривали внедрение голосового помощника в банке с 10 000 обращений в месяц. На первый взгляд — идеальный кейс. Но расчеты показали: затраты высокие, экономия минимальна. Возврат инвестиций (ROI) не складывался — значит, и внедрять было нецелесообразно.

ИИ может быть эффективным. Например, по данным ESG и Snowflake, компании в среднем получают \$1,41 на каждый вложенный доллар. В отдельных случаях — до \$3,5 возврата в течение года. McKinsey и Citi прогнозируют рост прибыли банков на 9–10% за пять лет при интеграции ИИ.

Но все эти цифры работают только там, где технологии встроены в реальные задачи — не «для галочки», а по сути.

Современный ассистент — уже не секретарь, а техспециалист

Раньше рядом с руководителем был человек, который знал расписание, настроение команды и «что говорят в курилке». Сегодня многое из этого выполняет технический ассистент — специалист, который настраивает ИИ-решения, обучает сотрудников и внедряет инструменты в повседневную работу.

В Zapier, например, 89% сотрудников используют ИИ-инструменты ежедневно. McKinsey

сообщает, что 47% компаний планируют автоматизировать до 30% задач уже в этом году. Но даже самые продвинутые технологии не работают сами по себе. В одном кейсе подрядчику потребовалось почти 6 месяцев на внедрение ИИ-инструмента (включая обучение персонала). В другом — мы сразу обучили сотрудника внутри команды, и внедрение заняло всего 3 месяца. Плюс — команда уже работала с системой в процессе настройки. Масштабы компаний были сопоставимы, но результат — несравним.

ИИ УСИЛИВАЕТ: И ПОРЯДОК, И ХАОС

Вот формула, которую я часто повторяю командам:

1 год опыта × ИИ = 10 лет роста

0 опыта × ИИ = 0

ИИ не спасет, если нет понимания процессов, базы знаний и логики. Он только ускорит то, что уже работает, — или усилит беспорядок, если в основе хаос.

О безопасности — особенно важно. В крупных компаниях, особенно в банках и промышленности, защита данных — приоритет. В одном из моих проектов служба информационной безопасности возвращала наш проект 8 раз подряд. Мы внедряли частное облако в нефтяной компании — долго, строго, но именно так строится настоящая устойчивость.

В малом и среднем бизнесе картина часто другая: чат-боты соз-

даются с личной почты, доступы не ограничиваются, журнал действий не ведется. До первой утечки. Похоже, мы забываем: данные — это актив. Их защищена должна быть частью любой цифровизации. Если в компании нет отдельного ИТ-безопасника, его функции должен временно взять технический ассистент. Но серьезно стоит задуматься о выделении такой роли. Чем раньше — тем дешевле.

ИТОГ: ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С РАСЧЕТА

ИИ, CRM, RPA — это лишь инструменты. Они могут дать реальный рост, а могут стать дорогим экспериментом. Все зависит от подхода.

Я видела проекты, которые окунались за 6 месяцев, и те, которые годами оставались «в стадии настройки». Разница была не в технологическом решении, а в том, как принимали решение и внедряли.

Мой опыт в крупных и средних структурах говорит одно: не внедряйте, пока не посчитали. Задайте себе неудобные вопросы. Найдите того самого человека, который «погружен». И только потом автоматизируйте. ИИ — это усилитель. Усилитель логики. Усилитель зрелости. И усилитель вашей ответственности.



@evgenia_pro_management



Admare Group

ДОВЕРИЕ, КАЧЕСТВО,
НАСЛЕДИЕ

Почти тридцать лет Admare Group остается заметным игроком на рынке недвижимости Кипра. Компания выросла из семейного бизнеса и сегодня объединяет девелопмент, международное агентство John Taylor и юридические услуги Adastrra. В нашем интервью мы поговорили с представителем компании о прошлом, настоящем и будущем рынка.

ИСТОРИЯ И СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ

— **Admare Group — это почти 30 лет опыта. С чего начался путь компании и как менялся рынок недвижимости на Кипре за это время?**

— Все началось в 1998 году с Lemestia — нашей партнерской девелоперской компании. Она строила в Лимассоле, занималась продажами как собственных объектов, так и проектов других застройщиков, имела офисы на Кипре и в СНГ. За это время рынок менялся, но всегда оставался востребованным. Сегодня тенденция — рост высоток и интерес к квартирам вместо вилл.

— **Вы подчеркиваете, что это семейный бизнес. Как семейные ценности повлияли на культуру компании?** — Родители с любовью относились к делу, и это стало нашей традицией. В Admare работают близкие нам люди, объединенные общей целью. У нас есть семейно-корпоративные традиции — праздники, встречи, совместные успехи.

ЭКОСИСТЕМА БИЗНЕСА

— **В чем главное отличие Admare Group от других игроков рынка?** — Мы предоставляем полный спектр услуг: девелопмент, агентский бизнес, юрподдержку, ремонт. Клиент может не искать ответы на стороне — все доступно внутри группы компаний.

— **Сегодня Admare Group объединяет несколько направлений: девелопмент, агентство John Taylor Cyprus и юридические услуги Adastrra. Как удалось соединить эти бизнесы?**

— Наша сила в коммуникации. Все офисы в одном здании, мы постоянно общаемся, проводим общие планерки и брейнсторминги. Помогает опыт и связи владельцев — любая задача получает решение.



@admare_property



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПАРТНЕРСТВА

— Что стало мотивом привезти на Кипр международное агентство John Taylor? — На Кипре много агентств, но не хватает международного масштаба. John Taylor — это 45 офисов по миру и при надлежность аукционному дому Artcurial. Это дало нам доступ к европейской базе покупателей и новым услугам — от яхт до редкого искусства. Мы стали ближе к цели — кипрский one stop shop, где клиент решает все задачи внутри одной группы.

ЛОКАЦИИ И ДЕВЕЛОПМЕНТ

— Admare строит жилые комплексы в Потамос Гермасойе. Почему именно эта локация? — Гермасойя — наш любимый район более 20 лет. Это удачное сочетание: море рядом, кафе и офисы в шаговой доступности. Район тише центра, но не изолирован, здесь безопасно и комфортно.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

— Adastra — это корпоративные и юридические услуги. Как выстраивается взаимодействие с клиентами при покупке недвижимости?

— Часто клиенты интересуются ПМЖ на Кипре. Adastra консультирует прямо во время просмотра объектов Admare, помогает открыть счета, перевести средства, сопровождает инвестиции и бизнес. Для многих клиентов она становится ключевым решением.

ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ И ТRENДЫ

— Вы называете Admare Group «one stop shop». **Как выглядит путь клиента?** — Все зависит от точки входа. В Admare показываем объекты и стройку. Если клиенту нужно другое, John Taylor подберет варианты у сторонних застройщиков. Adastra подключается для юридического сопровождения. Даже если у клиента есть свои юристы, Adastra может присутствовать и консультировать.

— С какими запросами обращаются — личное жилье, инвестиции, ПМЖ? — Часто клиенты сначала покупают инвестиционное жилье, а затем возвращаются за покупкой для себя. Также растет спрос на недвижимость под ПМЖ.

— Есть ли разница в подходе к клиентам из разных стран? — Принципиальной разницы нет. Мы стараемся предоставлять одинаково высокий уровень сервиса, учитывая лишь культурные нюансы.

— Какие тренды на рынке Кипра вы считаете значимыми? — Все больше застройщиков думают о качестве жизни в комплексе: зеленые зоны, лобби, общественные пространства, энергоэффективность. Новые проекты будут дольше оставаться ценными и комфортными.

— Как меняются запросы инвесторов? — Главный мотив — сохранение капитала. Доходность на Кипре ниже, чем в Дубае или Таиланде, но низкие налоги, английская правовая система и членство в ЕС это компенсируют. Для большего дохода выгодна покупка на ранних этапах у проверенных застройщиков.

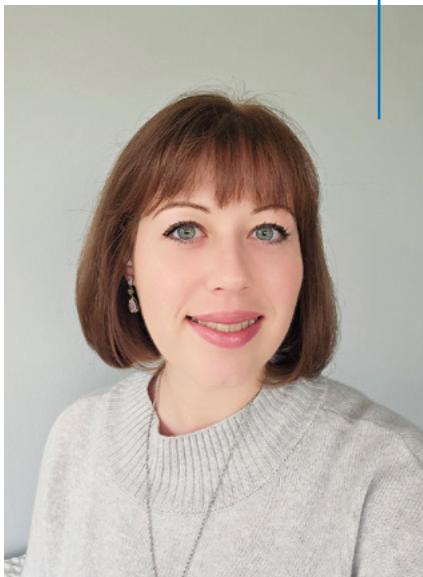
БУДУЩЕЕ КОМПАНИИ

— Что нового планирует Admare Group в ближайшие годы? — Наша цель — развивать бизнесы как единую экосистему. В девелопменте готовятся новые проекты, о которых расскажем позже.

— Ваш бизнес вырос из семейной традиции. Какие принципы ключевые для успеха? — Честность и уважение. Сначала нужно сделать красивые фразы реальностью, а потом их произносить. Успех возможен только при уважении к партнерам, клиентам и себе.

— Если описать Admare Group тремя словами — какими бы они были? — Доверие. Качество. Наследие.

КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ: НОВЫЙ КРИТЕРИЙ КАЧЕСТВА БИЗНЕСА



Еще недавно кибербезопасность считалась заботой только банков и корпораций. Сегодня ее требуют от малых и средних компаний, работающих в B2B. Те, кто может доказать устойчивость и прозрачность своих процессов, получают доверие и контракты. Те, кто по-прежнему считает киберзащиту «не своей задачей», теряют клиентов и рынок.

За годы работы я наблюдала существенную трансформацию профессии. Раньше один специалист мог закрывать все сразу. Сегодня в моей команде 15 человек, и у них 11 разных специализаций. Это показывает, насколько выросла сложность и насколько высоки требования бизнеса к кибербезопасности.

Мир меняется быстрее, чем бизнес успевает адаптироваться. На рынок выходят новые технологии: искусственный интеллект, блокчейн, и вместе с ними — новые киберриски. Активны и регуляторы: в Европе вступил в силу закон **Digital Operational Resilience Act (DORA)**. Он обязал финансовые организации (банки, страховые и инвестиционные компании, финтех), а также их ключевых подрядчиков доказывать, что они смогут продолжать работу даже во время кибератак и технических сбоев.

«Стратегический советник по кибербезопасности — партнёр, который смотрит на компанию целиком»

ПРОВЕРКИ ПОСТАВЩИКОВ: ОТ РУТИНЫ К УНИВЕРСАЛЬНОМУ ЯЗЫКУ ДОВЕРИЯ

Оценка кибербезопасности поставщиков уже давно стала нормой в B2B. Но привычный инструмент — опросники с сотнями строк — сегодня все больше выглядит как атавизм. Их приходится заполнять снова и снова, десятками в месяц. Это занимает недели и тянет ресурсы и у заказчиков, и у подрядчиков.

Современное решение — независимые сертификации и аудиты.

ISO 27001

Международный стандарт управления кибербезопасностью. Он требует системного подхода: от ИТ до HR, и обязывает руководство компании регулярно участвовать в управлении киберрискаами.

SOC 2

Отчет независимого аудитора, который показывает, какие реальные меры защиты применяет компания и насколько они работают.

В моей компании мы начинаем работу с подрядчиком с простого вопроса: есть ли у него ISO 27001 или SOC 2? Если да — достаточно изучить отчёт, и сразу видно, насколько зрелые процессы. Если нет — остаётся длинный путь ручных проверок, от которых всё больше зрелых компаний стараются уходить. Именно поэтому **ISO 27001 и SOC 2 стали для рынка универсальным языком доверия.**

РАЗРЫВ МЕЖДУ КРУПНЫМИ И МАЛЫМИ КОМПАНИЯМИ

Сегодня разрыв стал критическим. По данным World Economic Forum, 71 % руководителей считают, что малые компании уже не могут обеспечить себе достаточную защиту от растущей сложности киберугроз.

Корпорации давно инвестируют в кибербезопасность, поэтому для них это работа по накатанной: поддерживать и совершенствовать то, что уже есть. Малый же бизнес вынужден строить с нуля, и сразу — по высоким стандартам.

При этом:

- технологии сложнее и дороже;
- специалистов мало, стоят дорого, длительный найм;
- угрозы возникают быстрее, чем бизнес адаптируется.

Реальность такова: **если уязвим ваш подрядчик, страдаете вы.** Репутационные и финансовые потери обходятся дороже, чем инвестиции в защиту.

КАК ВЫСТРОИТЬ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ ПРАВИЛЬНО

Многие малые компании впервые сталкиваются с вопросами о кибербезопасности. Задачу спешно передают юристам, и те выдают пакет документов по шаблонам. Но такой набор бумаг не является доказательством реально работающей системы.

«Кибербезопасность сегодня — часть качества бизнеса и главный показатель зрелости»

Чтобы этого избежать, компания должна пройти **три шага:**

- 1 определить цели;
- 2 оценить текущее состояние;
- 3 составить реалистичный план реализации.

Подобные шаги всегда являются задачей руководства компании. Без специальной экспертизы они редко приводят к правильному результату: легко потратить деньги и время, наняв не тех людей и купив дорогие, но бесполезные системы. Это не узкая IT-задача, а подход, который охватывает все — от культуры сотрудников до отношений с клиентами и поставщиками.

Особенно ценен здесь будет **стратегический советник по кибербезопасности — партнер**, который смотрит на компанию целиком — от стратегии и процессов до клиентов и поставщиков. Его задача — изучить бизнес-модель, стратегию, требования рынка и регуляторов, а затем превратить их в конкретные цели и задачи в области киберзащиты. Это именно то, чем я занимаюсь: помогаю компании спроектировать систему безопасности «под себя», чтобы она перестала быть лишь статьей расходов и приносить бизнесу новые возможности.

Кибербезопасность перестала быть формальностью. Она — базовое условие для всех, кто работает в B2B. Разрыв между крупными и малыми компаниями растет, и догонять становится все сложнее. Решение одно: ясные цели, вовлеченность руководства и реальные процессы.

Кибербезопасность сегодня — часть качества бизнеса и главный показатель зрелости. Именно она определяет, кому доверяют клиенты и кого выбирают на международном рынке.



Мария Ерохина,
General Manager — Information
Security & Compliance, Pepperstone.

Эксперт в стратегическом управлении IT
и кибербезопасностью, управлении рисками
и аудитами, сертифицированный менеджер
(CISM, CGEIT, CRISK, CISA, CISSP).

CYPRUS BUSINESS CLUB

ЗАПУСКАЕТ СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР НА КИПРЕ

Cyprus Business Club объявил о создании стартап-акселератора, который будет применять методологии Силиконовой долины для развития местной инновационной экосистемы. Программу возглавит Владимир Жуков, венчурный партнер с опытом работы в IT-индустрии более 20 лет.

Проблема современного стартап-рынка

Анализ венчурного рынка показывает системную проблему: значительная часть стартапов получает финансирование без четкого понимания целевой проблемы. По данным исследований, до 90 % стартапов терпят неудачу, при этом 42 % закрываются из-за отсутствия рыночной потребности в продукте.

На практике это означает, что инвесторы вкладывают сотни тысяч долларов в проекты с неопределенным продуктовым видением. Такой подход приводит к потерям капитала и снижению доверия к венчурной экосистеме.



Что предлагает новый акселератор

Программа СВС фокусируется на решении проблемы не валидированных бизнес-идей. Основные компоненты:

Валидация на раннем этапе:

- ◆ Структурированная проверка гипотез до привлечения крупных инвестиций.
- ◆ Анализ рыночных потребностей и конкурентной среды.
- ◆ Построение устойчивых бизнес-моделей.

Международная экспертиза.

Владимир Жуков работает с сетью из более 1000 венчурных капиталистов и партнеров VC-фондов. Среди его партнеров — Stanford HAI, Plug and Play, представители OpenAI, Cohere, NVIDIA, Microsoft и Amazon. Его клиенты — K12 (Stride), LifeMD, Lenovo, Toyota и Lexus.



Измеримые результаты

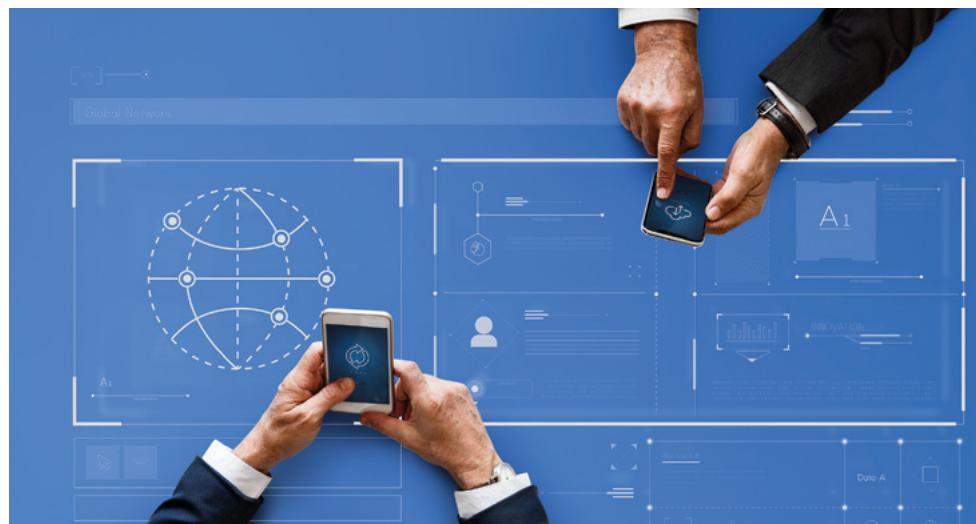
По данным СВС, применение методологии Жукова позволило увеличить продажи клиентов в среднем в 10 раз при выходе на европейские и американские рынки.

Позиционирование Кипра в глобальной экосистеме

Кипр обладает конкурентными преимуществами для развития стартап-хаба:

- ◆ Географическое положение на пересечении трех континентов.
- ◆ Налоговые льготы для IT-компаний (корпоративный налог 12,5 %).
- ◆ Членство в ЕС с доступом к единому рынку.
- ◆ Развитая финансовая инфраструктура.

Добавление образовательной и акселерационной программы может усилить эти преимущества и привлечь международные стартапы.



Экономическое обоснование

Стоимость исправления ошибок в продукте растет экспоненциально: по данным IBM, устранение дефекта на этапе эксплуатации обходится в 100 раз дороже, чем на этапе проектирования. Аналогичная логика применима к стартапам: ранняя валидация значительно снижает риски и затраты.

Программа СВС позволяет выявить критические недостатки бизнес-модели до привлечения значительных инвестиций, что экономит ресурсы основателей и инвесторов.

Структура программы

Акселератор предоставит участникам:

- ◆ Методологию валидации бизнес-идей.
- ◆ Доступ к международной сети инвесторов.
- ◆ Индивидуальное развитие лидерских качеств.
- ◆ Практические инструменты масштабирования.
- ◆ Менторство от экспертов с опытом международной экспансии.

Перспективы развития

Cyprus Business Club планирует создать программу международного уровня, способную конкурировать с ведущими мировыми акселераторами. Связи Жукова в Силиконовой долине и опыт работы с крупными корпорациями создают основу для достижения этой цели.

Успех программы может позиционировать Кипр как региональный центр инновационного предпринимательства и привлечь дополнительные инвестиции в местную экосистему.





НА КИПРЕ ЗАПУСКАЕТСЯ

Что такое Unicorn Events и почему это важно для кипрского рынка?

Unicorn Events — глобальная платформа pitch-соревнований, где стартапы с потенциалом стать единорогами (компании стоимостью \$1+ млрд) презентуют свои проекты топ-инвесторам в режиме реального времени.

Масштаб платформы:

- ◆ Мероприятия проходят в 47 странах мира.
- ◆ Стартапы-участники привлекли более \$1,1 млрд инвестиций.
- ◆ Прямое взаимодействие с ведущими венчурными фондами и бизнес-ангелами.
- ◆ Участие полностью бесплатное.

Для кипрского рынка это означает доступ к международным инвестициям без необходимости поездок и интеграцию в глобальную стартап-экосистему.

UNICORN EVENTS:

ПЕРВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ В КОНЦЕ НОЯБРЯ 2025

Кипр становится частью крупнейшей мировой экосистемы pitch-соревнований для exponential-стартапов. Первый Unicorn Event на острове пройдет в конце ноября 2025 года. Рассказываем, что это означает для местного предпринимательского сообщества.

С какими проблемами сталкиваются кипрские стартапы — и как Unicorn Events их решает

Проблема 1: «Ограниченный доступ к крупным инвесторам»

Текущая ситуация: Кипрские стартапы ограничены локальными источниками финансирования. Для доступа к серьезным венчурным фондам приходится тратить значительные ресурсы на поездки.

Решение Unicorn Events: Прямое взаимодействие с топ-инвесторами в рамках одного мероприятия. За один день можно встретиться с 10–15 потенциальными инвесторами, что в обычных условиях потребовало бы месяцев работы.

Проблема 2: «Недостаток экспертной обратной связи»

Текущая ситуация: Локальная экосистема ограничена в экспертизе по оценке exponential-потенциала стартапов.

Решение Unicorn Events: Каждый стартап получает персональную обратную связь от жюри инвесторов. Бесплатная экспертиза, которая в формате консультаций стоила бы \$5000–15000.

Как работает система: три уровня развития

Unicorn Pitches — локальный старт

Онлайн и офлайн события для местных стартапов с локальными инвесторами. Подходит ранним стартапам на стадии MVP. Победители автоматически проходят на следующий уровень.

Unicorn Battles — континентальный масштаб

Онлайн события для международных стартапов с участием VCs, специализирующихся на определённой географии. Для стартапов на стадии роста (Series A-B).

Unicorn CUP — мировые финалы

Гала-событие только для победителей Unicorn Battles с участием топ-VCs мирового уровня. Для стартапов с потенциалом единорога.

Кому стоит участвовать в первом мероприятии в ноябре 2025

Идеальные кандидаты

Tech-стартапы:

- ◆ Fintech-решения.
- ◆ B2B SaaS для малого и среднего бизнеса.
- ◆ EdTech и HealthTech проекты.
- ◆ Решения для туристической индустрии.

Критерии готовности:

- ◆ Есть MVP или первые клиенты.
- ◆ Понятная бизнес-модель монетизации.
- ◆ Команда с релевантным опытом.

- ◆ Потенциал масштабирования за пределы Кипра.

Как подготовиться к ноябрьскому событию

Обязательные элементы:

- ◆ Pitch-презентация на 3–5 минут.
- ◆ Финансовая модель с прогнозами.
- ◆ Демо продукта или детальные mockups.
- ◆ Ответы на ключевые вопросы: размер рынка, конкурентные преимущества, план использования инвестиций.

Что означает запуск для кипрской стартап-сцены

Появление Unicorn Events на Кипре — сигнал о том, что остров рассматривается как перспективная точка для развития технологического предпринимательства.

Ожидаемые изменения:

- ◆ Рост качества местных стартапов благодаря международным стандартам.
- ◆ Привлечение международных венчурных фондов.
- ◆ Развитие supporting-экосистемы: акселераторов, менторских программ.
- ◆ Возможность стать региональным хабом для Fintech и RegTech стартапов.

Следующие шаги

До первого мероприятия в конце ноября 2025 года у кипрских стартапов есть время для подготовки:

- ◆ Изучите требования к участникам на официальном сайте.

- ◆ Проанализируйте pitch-презентации победителей прошлых сезонов.
- ◆ Подготовьте финансовую модель и roadmap развития.
- ◆ Получите обратную связь от местных менторов.

Участие в первом Unicorn Event на Кипре — это шанс не только привлечь инвестиции, но и стать частью глобальной стартап-экосистемы, а также внести вклад в развитие технологического предпринимательства на острове.



ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА БЕЗ ГРАНИЦ

Марина Харченко — юрист с международным опытом, которая прошла путь от Украины до Эмиратов и уже более 13 лет развивает карьеру на Кипре. В интервью она делится своим профессиональным опытом, рассказывает о вызовах трансграничного бизнеса и объясняет, почему доверие и личный подход сегодня ценятся не меньше, чем законы.

ПЕРЕЕЗД, КОТОРЫЙ ВСЕ ИЗМЕНИЛ

— Вы начали карьеру в Украине, затем работали в ОАЭ и уже более 13 лет развиваетесь на Кипре. Какой этап стал для вас самым поворотным — и почему?

Каждый этап был важен, но самым переломным для меня стал именно Кипр. Когда я переехала на Кипр, у меня было желание просто найти работу, что успешно и быстро получилось, но постепенно я поняла, что Кипр — не просто «остановка» на пути моей карьеры, здесь — дом, стабильность и огромные возможности.

В тот момент я решила: я не просто «живу здесь», я «создаю здесь». И с этого все и началось.

Я начала строить карьеру шаг за шагом, совмещая серьезную работу, получение второго образования, изучение греческого языка, магистратуру, сдачу экзаменов, признание квалификации адвоката и, наконец, ведение собственной практики.

УРОКИ ТРЕХ СТРАН

— Как изменился Ваш профессиональный подход за годы работы в разных юрисдикциях? Какие уроки из этого опыта Вы до сих пор используете ежедневно?

Каждая страна дала мне свой урок. Украина научила стойкости и дисциплине. В Эмиратах все очень динамично: нужно быть на высоте и работать с людьми из разных культур. Там я обре-

ла гибкость и умение находить общий язык. А Кипр научил долгосрочности: здесь ценится доверие, стабильность и отношения.

Сегодня я использую все эти уроки одновременно: украинское упорство, эмиратскую гибкость и кипрскую ориентацию на доверие.

ДВЕ КОМПАНИИ — ЕДИНАЯ ФИЛОСОФИЯ

— Вы не просто юрист, но и предприниматель: как вы решили развивать две разные, но взаимосвязанные компании?

Такое решение пришло из практики. Я видела, что у клиентов часто возникает разрыв: юристы говорят одно, корпоратив-

ные администраторы делают другое. Мне хотелось убрать эту путаницу и предложить полный цикл поддержки — и юридической, и корпоративной.

— M. Kharchenko & Co LLC позиционируется как бутиковая юридическая фирма с международной направленностью. Что это означает на практике?

Для меня «бутиковая» значит личная. Мы не гонимся за количеством клиентов, а делаем ставку на качество и доверие. Я знаю каждого клиента, мы глубоко погружаемся в его бизнес и ситуацию.

А международная направленность — потому что большинство клиентов сами международные: у кого-то бизнес в нескольких странах, у кого-то инвесторы из разных юрисдикций, у кого-то трансграничные сделки. В каждом случае важно учитывать не только закон, но и особенности местной практики.

СЛОЖНЫЕ КЕЙСЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО БИЗНЕСА

— С какими трансграничными задачами чаще всего обращаются клиенты? Можете привести пример сложного кейса, который успешно разрешился?

Чаще всего это международное структурирование бизнеса, сопровождение сделок и защита активов. Клиентам важно, чтобы все было построено правильно в разных юрисдикциях.

Например, у нас был кейс по реструктуризации группы компаний с активами в нескольких странах. Разные системы права, разные интересы акционеров, налоговые вопросы, существующие споры. Мы собрали команду коллег из нескольких стран, координировали процесс, и в итоге удалось выстроить структуру и договориться так, что все стороны остались довольны. Когда есть доверие клиента и правильная международная команда, можно решить даже самые запутанные вопросы.

КОРПОРАТИВНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ И РИСКИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

— Какие услуги в сфере корпоративного администрирования сейчас наиболее актуальны для иностранных клиентов на Кипре?

За последнее десятилетие на Кипр переехало много бизнесов. Это компании, которые успешно работают в своем сегменте, но с Кипром сталкиваются впервые. И, конечно, им нужна поддержка — от регистрации компаний и далее в повседневных операционных задачах.

То есть актуальные услуги — это не только запуск бизнеса, но и его ежедневное сопровождение.

— Какие риски вы наблюдаете у предпринимателей, которые выходят на международный рынок, не заручившись качественной юридической поддержкой?

Самый большой риск — недооценить сложность. Многие бизнесмены уверены: «У нас успешный бизнес в своей стране». Но международный рынок — это другая история: другие законы, требования банков и регуляторов. Ошибки здесь могут стоить очень дорого — от блокировки счетов до потери контроля над компанией. Часто предприниматели приходят уже «после» — когда проблема возникла. Намного правильнее обращаться заранее: тогда юридическая поддержка строит фундамент. Это инвестиция в устойчивость бизнеса.

История Марины

Харченко показывает: международный опыт, смелость и настойчивость формируют уникальный стиль работы. Соединяя дисциплину, гибкость и ориентацию на доверие, она создала практику, которая помогает бизнесу чувствовать себя уверенно в разных юрисдикциях. Ценность такого подхода только растет.





СИСТЕМА, КОТОРАЯ ДЫШИТ ВМЕСТЕ СО МНОЙ

Я не строю
карьеру.
Я строю
систему.

Так я формулирую свою
философию бизнеса уже
больше десяти лет.



Я — Ирина Гросс, директор Flubes Ltd. и акционер международных компаний с фокусом на инвестиции, юридическое структурирование и сопровождение предпринимателей между Кипром, Германией, Швейцарией и Великобританией. Но мой центр — здесь, на острове.

Кипр дал мне не только стабильность и солнце. Он дал мне пространство для мышления — стратегического, свободного, точного.

Здесь, среди сосен и кипарисов, я выстраиваю диалог с европейским правом, архитектуру компаний и гибкую инфраструктуру для тех, кому важно не просто открыть бизнес, а выстроить зрелую систему. Мы не продаем готовые решения — мы консультируем, думаем, выстраиваем.

За каждым решением — команда. Flubes — это не только я. Это команда профессионалов, которые берут на себя не только юриспруденцию, но и аналитику, банковские процессы, сопровождение клиентов в Лихтенштейне, Швейцарии, Германии.

Недавно к нам обратилась клиентка из Берлина. У нее был сложный кейс с международной платформой, сменой банков и блокировкой средств. Мы помогли перевести весь поток на Кипр, сохранив репутацию и оптимизировав налоги. Но главное — она получила не просто решение. Она почувствовала опору. Мы это называем так: «структура — это забота».

Система — это не расписание. Это среда, в которой ты можешь принимать точные решения.

Моя система начинается с утра. Я не открываю экран — я открываю дверь, вдыхаю воздух. Кипарисы. Море. Я — здесь. Это мой ритм. Ранний кофе, порядок, тишина. И только потом — сделки, цифры, переговоры.

Я заметила, что когда ты держишь свой ритм, тебе легче держать и форму, и бизнес, и курс. Так родилась и моя вторая линия — Iryna Gross Fashion. Это одежда, которая помогает «войти» в себя, соединить форму и содержание. В бизнесе — это структура. В жизни — стиль. Все должно быть на одной частоте.

И если вы спросите: «Как не сгореть?». Я отвечу просто: «Стройте вокруг себя систему, которая дышит с вами в одном ритме». Именно так начинается успех — с утра, с чашки кофе, с ясной мысли, с тишины. Не с цели, а со среды.

Успех — это не результат. Это пространство, в котором ты живешь каждый день.



ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ ИНАЧЕ

Если ты — предприниматель, инвестор или просто человек, который хочет навести порядок в своем бизнесе между юрисдикциями, — мы говорим с тобой на одном языке.

Flubes Ltd. — это не «консалтинг», это стратегический партнер. Мы создаем легальные, признанные банковской системой и инвесторами структуры — от фондов в Лихтенштейне до сделок между Швейцарией, Германией и Кипром.

Тебе не придется «разбираться» — ты получаешь готовую инфраструктуру с контролем, сопровождением и минимальным риском.

Мы не подаем документы — мы проектируем систему так, чтобы она выдерживала инвестиции, трансформации и... жизнь.

У нас семейная система управления: я отвечаю за структуру и стратегию, Томас — за финансы, фонды и международную банковскую стратегию. Вместе мы объединяем человеческий подход и институциональную глубину.

У тебя есть проект, актив, план?

А структуры нет? Обратитесь к нам. Мы придумаем, как это сделать. Без иллюзий. Без формальности. На твоем языке.

«Стройте не просто бизнес — стройте систему, которая держит форму, даже когда все меняется вокруг».



Ирина Гросс
Директор Flubes Ltd., основатель Iryna Gross Fashion
Эксперт по международному структурированию,
инвестициям и сопровождению бизнеса



Школа, которая учит жить: как современные дети развиваются лидерство

Сегодня мы в нашем интервью поговорили с Елизаветой Оболонской, основательницей Международной школы лидерства «Stars», которая недавно открылась в Лимассоле. Ее история впечатляет: от создания школ физического катания и психологических форумов до запуска уникального образовательного проекта, где дети не только учатся, но и становятся лидерами своей жизни.

— Елизавета, расскажите о себе и что вас побудило открыть нашумевшую школу Лидерства в Лимассоле?

— Вся моя жизнь связана с образовательными программами и проектами для детей и молодежи в сфере спорта и образования. Я была владельцем двух школ физического катания, создавала психологические проекты и форумы, выступала тренером и экспертом по личностному развитию. Став мамой, я поняла, что в современном мире важно вкладываться в развитие детского soft skills образования и спорта с индивидуальным подходом.

Моя команда создала уникальный образовательный проект, чтобы дети всех возрастов могли развивать гибкие и надпрофессиональные компетенции. Мы — международная школа лидерства с запатентованной программой, и я рада, что школа открывается теперь и в Лимассоле.

— Детское образование: какое оно должно быть сегодня?

— Обстановка и работа преподавателей должны мотивировать ребенка, давать возможность исследовать мир. Ребенок не должен бояться ошибаться и задавать вопросы. Важно показывать, какой результат он получит в конце обучения.

Не стоит требовать сидеть смирно и молчать. Вместе с учениками можно придумывать правила, организовывать пространство по своему усмотрению. Физи-

ческую активность следует использовать в образовательной деятельности. Самое главное — превращать знания в практические навыки, поэтому наша школа практико-ориентированная.

— Как должен быть организован детский центр?

— Центр — это не застывшая конструкция, а живое пространство. Ученики размещают на стенах свои проекты, мебель легко трансформируется под разные форматы работы, а занятия могут проходить не только в классах, но и на свежем воздухе. В школе предусмотрена уютная библиотека и зоны для отдыха.

Преподаватель — это тьютор, наставник, который помогает ребенку самостоятельно изучать мир. Технологическое оснащение центра поддерживает образовательный процесс и помогает создавать индивидуальные траектории в цифровой среде.

— Каковы особенности детского развивающего центра?

— Наш центр работает в формате «полного дня» и объединяет детей от дошкольного возраста до подростков 17 лет. Утром у нас занимаются малыши: они осваивают скорочтение, ментальную арифметику, развивают внимание и мышление, а также готовятся к школе.

С обеда центр превращается в пространство разнообразных курсов для ребят постарше (6–17 лет). Здесь дети пробуют себя в разных ролях: ведут собственные блоги, развиваются лидерские качества, создают арт-про-

екты вместе с профессиональной художницей, исследуют свой внутренний мир с помощью нейропсихологов, тренируют мелкую моторику, экспериментируют с микроорганизмами и открывают для себя новые форматы творчества и науки.

Наши программы практико-ориентированы: все построено так, чтобы ребенок не просто слушал, а действовал. Мы помогаем развивать коммуникацию, креативность, умение работать в команде, находить решения и адаптироваться к новым задачам. То есть именно те навыки, которые станут фундаментом для уверенного будущего.

— Вы развиваете у детей soft skills. Почему это сегодня важно?

— 80% успеха в жизни и работе достигаются благодаря soft skills: коммуникация, командная работа, управление конфликтами, проектами, развитие эмоционального интеллекта и критического мышления.

Эти навыки формируются только через практику, поэтому в нашей школе дети участвуют в социальных, инновационных, бизнес- и медиапроектах, сразу применяя знания на практике.

— Как вы оцениваете результаты развития подростков и работы детского развивающего центра?

— Дети перестают бояться публичных выступлений, понимают, что реализовывать социальные проекты интересно, получают новые компетенции. Мы видим это по участию в форумах, конференциях и по победам: например, наши ученики заняли призовые места в номинациях «Юные предприниматели» и «Лучший экологический проект» на VI Региональном экономическом форуме для школьников старших классов.

— Елизавета, расскажите о вашей легендарной игровой зоне при школе, которую так любят дети?

— Интерактивная игровая зона — это не просто отдых, а место, где дети учатся взаимодействовать, договариваться, брать на себя роли и ответственность.

Здесь они соревнуются, сотрудничают, создают свои истории и проходят креативные мастер-классы. Особая гордость — VR-комната, где дети решают задачи в разных жанрах, от приключений до научных проектов.

Игровая зона помогает даже застенчивым детям поверить в себя, проявить лидерские качества и найти друзей. Это органичная часть нашей среды — живой, адаптивной и ориентированной на раскрытие внутреннего потенциала каждого ребенка.



Отсканируйте
QR-код и
получите VIP-
приглашение на
пробное занятие

✉ www.linktr.ee/stars_leaderschool

📞 +357 95 961 234

*Международная школа
лидерства «Stars»
в Лимассоле — это
пространство, где
дети учатся быть
самостоятельными,
смелыми, креативными
и уверенными.
Образование здесь
становится настоящим
приключением, а
игра — способом стать
лидером в будущем.*

Елизавета Оболонская,
основатель и идеальный вдохнови-
тель Школы лидерства «Stars»



НИКОСИЯ

НАШ ВЫБОР ШКОЛ:



The English School — школа с британской программой, где сильная академическая база соединяется с традицией и подготовкой к университетам мирового уровня.

CBC FOCUS:

**наш выбор школ
и университетов Кипра**

**Образование на Кипре давно
стало важной частью качества
жизни — как для местных
семей, так и для экспатов.
Международные программы,
высокий уровень академической
подготовки и комфортная среда
делают остров привлекательным
для тех, кто хочет сочетать
европейские стандарты обучения
с атмосферой Средиземноморья.**



**American International
School in Cyprus
(AISC)** — международная
школа с мультикультурной
атмосферой и современными
образовательными подходами.

**University
of Nicosia** — частный
университет, известный сильными
программами в медицине, бизнесе
и технологиях.



University of Cyprus — главный
государственный вуз, признанный
центр исследований и науки.

ЛИМАССОЛ

ЛАРНАКА

НАШ ВЫБОР ШКОЛ:



Heritage Private School — крупный образовательный комплекс с британской программой и акцентом на науку и искусство.



Foley's School — школа с индивидуальным подходом и высоким уровнем подготовки к поступлению в зарубежные вузы.



American Academy Larnaca — школа с историей, сильными академическими традициями и программой IB.



Med High School — частная англоязычная школа с современным подходом и подготовкой к европейским университетам.



ПАФОС

НАШ ВЫБОР ШКОЛ:

International School of Paphos — мультикультурная среда и британская программа, популярная среди семей-экспатов.

Paphos International Kindergarten — комфортная стартовая площадка для детей с билингвальной системой обучения.

НАШ ВЫБОР УНИВЕРСИТЕТОВ:

Образовательные центры при университетах Никосии и Ларнаки, а также исследовательские программы в сферах медицины и туризма.

Каждый город Кипра предлагает свои уникальные возможности для образования. При выборе школы или университета стоит учитывать не только программы и язык преподавания, но и атмосферу, которая станет частью будущего вашего ребенка или студенческой жизни.



Frederick University (Limassol campus) — практико-ориентированные программы, особенно в области инженерии и искусства.



UCLan Cyprus — британский университет с актуальными программами по праву, бизнесу и информационным технологиям.

КАК ПОМОЧЬ РЕБЕНКУ НАЙТИ СЕБЯ В МИРЕ ИИ

1. УРА, МЫ ЭТО ПРОШЛИ! Ну что ж ...

Мамочки, поздравляю, пик подросткового бунта у вас позади!

Но в 15 лет у нас следующий этап, когда в послеподростковом периоде появляется вопрос: «А кто я? Куда мне поступать?»

Мы с супругом воспитываем 5 детей и я точно знаю, что все дети разные, даже в одной семье. Что же делать, какие знания давать? Как понять, что именно нужно каждому ребенку?



Жанна Кайдарова,
профориентатор

📞 +357 99 331 61

✉️ @zhanna_kaidarova

✉️ @zhanna_kaidarova

🌐 www.zhannakaidarova.com

Совет № 1: Ведите дневник наблюдений:

Рекомендую сейчас завести тетрадь и записывать с того момента, когда ребенок начал интересоваться внешним миром, выбирать игрушки, игры. Фиксируйте, какие игрушки он выбирает, что он конкретно с ними делает. В какие игры предпочитает играть, какие роли выбирает для себя.

Совет № 2: Позвольте ребенку экспериментировать:

Если ребенок хочет попробовать — позвольте. Не понравилось — уйдет. Понравилось — останется и сделает первые успехи.

Когда ребенок многое попробовал, у него к 12–14 годам складывается понимание о многих сферах деятельности, что ему нравится, а что нет.

И именно это понимание поможет сформировать его будущую карьеру: выбрать специальность, высшее учебное заведение и будущую профессию.

К 15 годам психика детей уже готова: примерять на себя разные роли. Подросток изучает мир, смотрит на успешных людей и подсознательно, примеряет это на себя: «А смог бы я так? Нет, так мне не нравится. А вот так, наверное, я бы смог».

И вот этот период — решающий в выборе будущей профессии подростка.

2. ОШИБКИ РОДИТЕЛЕЙ

- ◆ «Сейчас это перспективно — значит, туда и надо» (например, в ИТ).
- ◆ «Врачи и учителя нужны всегда».
- ◆ «У нас семейный сценарий».
- ◆ «Выбирай сам» → подросток ориентируется на друзей, брата или выбирает легкий вариант.

Итог — разочарование, потеря времени и денег, перевод или прекращение учебы.

3. ПРОФОРИЕНТАЦИЯ: НАУЧНЫЙ ПОДХОД

Профориентация возникла на стыке педагогики и психологии в начале XX-го века. Основателем считается Фрэнк Парсонс, который анализировал требования профессий и способности подростков.

Основа профориентации заключается в компетенциях человека. Есть врожденные (неизменные) и приобретенные (изменяемые).

А именно:

Мотивы — причина действий человека, осознаваемая или скрытая на подсознательном уровне. Например, *Коммуникативный, Материальный или Познавательный мотивы*.

Пример из моей консультации: мальчик с ярко выраженным материальным мотивом выбирает госслужбу, потому что, по его мнению, «они много зарабатывают». Но базовый мотив данной профессии — социальный успех. И это позволяет скорректировать решение на этапе выбора образования, а не позже, в процессе учебы.

Психофизиологические особенности включают темперамент, тип нервной системы, психические процессы и врожденные задатки. Они особенно важны для врачей, пилотов, военных и т.д.

Ценности — внутренние ориентиры, которые определяют, что для человека важно. Например, с точки зрения профессий, если для человека важна помочь другим людям, то тут подходят профессии врач и учитель.

Установки — это уже устойчивые убеждения, которые влияют на поведение человека.

А вот **Знания** и **Навыки** — самые легко изменяемые и приобретаемые человеком в течение жизни. Поэтому во взрослой жизни легко поменять профессию, просто приобретя новые знания и навыки. А вот удержаться мы сможем только там, где наш вид деятельности совпадает с нашими мотивами, установками, ценностями.

4. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПРОФОРИЕНТАЦИЯ ПОДРОСТКОВ

Она выявляет особенности, ценности, мотивы и установки. Подросткам часто не хватает уверенности и понимания своей уникальности. Когда это проясняется, легче выбрать сферу деятельности. В 70 % случаев из моих консультаций именно это и нужно подросткам.

Современные профессии пересекаются: дизайнер одежды — это и креатив, и медиа. Профориентатор помогает понять тенденции, выбрать базовое образование, особенно с учетом развития ИИ.

5. РОЛЬ ПРОФОРИЕНТАТОРА

Подросткам проще обсуждать свои страхи с третьим лицом. Родители часто проецируют собственный опыт и навязывают свой сценарий.

Пример: мама отказалась от профессии музыканта и пошла в финансы, поэтому ей сложно поддержать сына, мечтавшего стать саунд-инженером. Профориентатор помогает увидеть потенциал ребенка и снизить тревогу родителей.

6. ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И БУДУЩЕЕ ПРОФЕССИЙ

ИИ заменяет неквалифицированных специалистов. Уже сейчас он пишет письма, посты, дает советы. Но за реальной экспертизой мы идем к профессиональному образованию, опыту и навыкам.

Если человек каждые 2–4 года меняет профессию, он не становится специалистом. В эпоху ИИ это опасно. Чем раньше ребенок поймет себя, тем увереннее выберет университет, профессию и станет экспертом.

Вывод: таких специалистов никогда не заменит ИИ. Поэтому ранняя профориентация с 14 лет — базовая консультация для осознанных родителей.



Serge Lukashuk
FCCA, ICPAC, ADIT

EXPERTISE

Tax Advisor, Economic Advisor, Auditor

RESPONSIBILITIES

Head of Tax Advisory and Accounting Practice S. LUKASHUK & PARTNERS, Cyprus
Head of Ukrainian Desk in law office MICHAEL VORKAS & PARTNERS, Cyprus

Co-founder and Member of Tax Board of International Advisory Association, Ukraine
Co-founder of Ukrainian Business Community in Cyprus, Cyprus

*"The experience of a large company
with the attention of a premium
professional services boutique"*



TEAM

Our Key People are high profile professionals with significant international experience descending from the Big4 and larger local consulting firms

OUR SERVICES

International Tax, Cyprus Tax Advisory
Tax Compliance
Financial Reporting (IFRS, statutory)
Financial Advisory Services
Audit of Financial Statements

Здоровье в твоих руках: простые правила для долгой жизни



Василий Дидух,
дипломированный практикующий
доктор остеопатии с медицинским
образованием



⌚ +90 533 881 17 13

НЕ НАДЕЙТЕСЬ НА МЕДИЦИНУ

Медицина умеет лечить многие болезни, но сделать человека по-настоящему здоровым не способна. Она до сих пор не научила людей быть здоровыми. Более того, стоит опасаться зависимости от врачей: иногда они преувеличивают слабость человека и могущество науки, создавая мнимые болезни и обещая то, что не всегда в силах исполнить.

СОБСТВЕННЫЕ УСИЛИЯ — КЛЮЧ К ЗДОРОВЬЮ

Сохранение здоровья требует постоянных усилий. Заменить их ничем нельзя. Организм устроен так гармонично, что способен восстановиться практически из любого состояния, но путь к этому лежит через труд и настойчивость.

ЧЕТЫРЕ УСЛОВИЯ ЗДОРОВЬЯ

Есть четыре необходимых условия:

- > физические нагрузки;
- > ограничения в питании;
- > закалка;
- > время и умение отдыхать.

И, конечно, счастливая жизнь. Без первых условий здоровья не будет, а без счастья трудно найти стимулы напрягаться и ограничивать себя в еде.

ФИЗИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ

Для поддержания организма достаточно 20–30 минут движения в день — до легкой усталости, пота и удвоенного пульса. Если увеличить это время вдвое, результат будет еще более впечатляющим.

ПИТАНИЕ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Важно уметь держать меру. Можно питаться умеренно и оставаться стройным, либо позволять насыщенные трапезы, но несколько раз в год практиковать полное голодание.

ОТДЫХ И РАССЛАБЛЕНИЕ

Умение расслабляться — наука, требующая характера, и его нужно развивать.

ЗДОРОВЬЕ И СЧАСТЬЕ

Здоровье легко воспринимается как должное. Чтобы сохранить его ценность, нужны движение, умеренность, закаливание и полноценный отдых. Только сочетание этих факторов с личными усилиями делает человека по-настоящему здоровым.

СОВЕТ ДЛЯ МОЛОДЫХ

Часто приходят напуганные юноши и девушки с жалобами на сердцебиение и «страшные» ЭКГ. У большинства нет болезни — лишь детренированность. Сердцу нужно бегать или танцевать каждый день, а они сидят, курят и принимают таблетки.



Флиппинг как инвестиционная стратегия на рынке недвижимости Кипра

Интервью с CBDO группы компаний RealDeal Натальей Бояриновой

Рынок недвижимости Кипра сегодня переживает стремительный подъем. Растущий спрос, ограниченное предложение и повышенное внимание иностранных инвесторов формируют новые форматы для вложений капитала. Одним из наиболее перспективных направлений становится флиппинг — стратегия, при которой объект приобретается с дисконтом, проходит реновацию и затем продается с прибылью.

Если ранее флиппинг на острове оставался инструментом в руках профессионалов, то теперь он становится доступным и широкой аудитории. Группа компаний RealDeal выводит эту модель на новый уровень, запустив услугу флиппинг как сервис. Теперь частные и корпоративные инвесторы могут участвовать в проектах под ключ — от поиска объекта до его продажи или сдачи в аренду.

Сегодня мы беседуем с Натальей Бояриновой, CBDO группы компаний RealDeal, чтобы разобраться, чем уникален новый сервис, какие возможности он откры-

вает и почему флиппинг может стать одним из самых интересных инвестиционных направлений на рынке недвижимости Кипра.

— Для начала — что вообще означает «флиппинг недвижимости»?

— Флиппинг — это стратегия инвестирования в недвижимость, при которой приобретается объект «с историей» и очевидным потенциалом роста после разумных вложений. После обновления его можно выгодно перепродать или сдать в аренду — в зависимости от выбранной стратегии и ситуации на рынке.

В США, странах Европы и других развитых рынках флиппинг давно стал самостоятельным и активно развивающимся направлением бизнеса. На Кипре же эту модель пока в основном используют профессиональные инвесторы. Мы решили изменить это и сделать флиппинг доступным для более широкой аудитории. Теперь не обязательно быть экспертом, чтобы участвовать в прибыльных проектах: мы предлагаем готовые

Подробнее про
флиппинг на сайте



REAL DEAL
ESTATES

решения под ключ — от подбора объекта до продажи или сдачи в аренду, с полным контролем со стороны нашей управляющей компании.

— Многие думают: «Ну что тут сложного: купил дешевле, отремонтировал, продал дороже». Почему на практике все не так просто?

— На словах действительно все звучит легко. Но реальность такова, что каждое звено этой цепочки требует профессионального подхода. Нужно уметь находить объекты с потенциалом роста стоимости, подсчитывать реальные затраты на реновацию, учитывать юридические нюансы, грамотно выводить объект на рынок. Ошибка на любом этапе может стоить инвестору прибыли. Именно поэтому мы предлагаем флиппинг как услугу — когда весь процесс можно делегировать специалистам.



— Из чего именно состоит ваша услуга?

— Флиппинг включает в себя множество этапов, и наша услуга построена так, чтобы инвестор мог закрыть полный цикл «под ключ» либо выбрать отдельные шаги. Основные блоки такие:

• Мониторинг рынка

Наша система ежедневно анализирует более 30 000 объектов по всему Кипру и отбирает варианты с потенциалом для флиппинга.

• Инвестиционный анализ

Для выбранных объектов мы оцениваем затраты на реновацию, прогнозируем цену после ремонта и рассчитываем доходность.

• Инспекция

Специалисты выезжают на объект, составляют детальный отчет со сметой, сроками и расчетом прогнозируемой доходности.

• Организация сделки

Проверка юридической чистоты объекта с привлечением лицензированных юристов, сбор документов, координация всех участников.

• Реновация

Мы привлекаем проверенных подрядчиков, предоставляем прозрачную смету и осуществляем контроль качества.

• Продажа или аренда

Готовый объект мы выводим на рынок через более чем 10 площадок — от социальных сетей до международных маркетплейсов.

Инвестор может включаться на любом этапе или полностью доверить процесс нам.



Наталья Бояринова,
CBDO RealDeal

— Звучит как полноценный сервис под ключ. А какая доходность возможна от таких инвестиций и можете ли вы ее гарантировать?

— Мы всегда делаем аналитический прогноз доходности и важно понимать: на рынке недвижимости никто не может давать гарантiiй. Фактический результат зависит от типа объекта, условий сделки, рыночной динамики и даже сроков выхода на продажу.

В среднем на рынке Кипра можно ориентироваться на такие диапазоны:

• Стандартные сделки —

покупка по рыночной цене и легкий косметический ремонт. Доходность обычно в пределах 10–20%.

• Сделки с дисконтом —

когда продавец готов снизить цену, например из-за срочной продажи или долговых обязательств. Потенциальная доходность — 20–35%.

• Distressed-объекты —

недвижимость с серьезными проблемами (капитальный ремонт, юридические или технические сложности, продажа через аукцион). Здесь ROI может достигать 40–60%.

• Исключительные случаи —

глубокий дисконт плюс благоприятная рыночная ситуация. В таких проектах инвесторы зарабатывали и 80–100%, но это редкость и не должно восприниматься как норма.

Кроме того, использование финансирования (например, ипотеки) может повысить доходность на вложенный собственный капитал, но одновременно возрастает и риск.

— Для инвестора всегда важен риск. Какие риски есть во флиппинге и как вы их снижаете?

— К внутренним рискам относятся три основных фактора: отсутствие юридической чистоты объекта, непредвиденные расходы на ремонт и недобросовестные подрядчики, которые затягивают сроки. Мы минимизируем их за счет сотрудничества с лицензированными юристами, разработки детальных смет и контроля собственной команды исполнителей.

Есть и внешний фактор — это геополитическая ситуация и ее влияние на спрос и предложение. В таких случаях у нас всегда есть «план Б»: объект можно сдавать в аренду и получать стабильный доход до момента выгодной продажи.

— Кто ваш типичный клиент?

— Мы видим два основных профиля. Первый — частные инвесторы, у которых есть капитал и доверие к недвижимости как к активу, но нет времени или компетенций. Второй — компании и фонды, которым нужны надежные партнеры для профессионального отбора и сопровождения сделок. Мы одинаково успешно работаем и с теми, и с другими.

— Насколько уникальна эта услуга для Кипра?

— На Кипре есть агентства, ремонтные компании, юристы и управляющие организации. Но комплексного сервиса, который объединяет все этапы флиппинга — от поиска объекта до выхода на продажу — практически нет. Именно поэтому наш подход можно назвать уникальным для кипрского рынка.

— Какой главный совет вы бы дали инвестору, который впервые задумывается о флиппинге?

— Не стоит ориентироваться только на красивые картинки и рассказы о быстрой прибыли. Считайте экономику сделки заранее, оценивайте риски и работай-

те с профессионалами. Тогда флиппинг действительно станет мощным инструментом для роста капитала.

— И последний вопрос. Как вы видите будущее флиппинга на Кипре в ближайшие годы?

— Инвестиции в новостройки сейчас действительно популярны, но у них длинный цикл — 2-3 года до завершения строительства. Флиппинг же работает с уже существующими объектами и позволяет реализовать проект в течение 6–12 месяцев.

При этом объекты для флиппинга — это чаще всего вторичное жилье без НДС, расположенное в востребованных локациях: в городах, у моря, рядом с инфраструктурой. И самое ценное здесь — это земля, на которой стоит объект. Таких предложений ограниченное количество, они не воспроизводимы.

Поэтому инвестор получает не только возможность заработать на разнице между покупкой, ремонтом и продажей, но и ценнейший актив с ликвидностью. Даже если рынок замедляется, недвижимость можно сдавать в аренду и получать доход до момента выгодной перепродажи.

Флиппинг — одно из наиболее интересных направлений инвестиций на Кипре — благодаря понятному циклу сделки, уникальности объектов и сохранению стоимости за счет земли.

Флиппинг недвижимости на Кипре — это не просто модный термин, а реальный инструмент инвестиций с высоким потенциалом доходности. Но он требует системного подхода и профессиональной команды. Как подчёркивает Наталья Бояринова:

«Флиппинг — это про умение находить ценность там, где другие видят лишь старый фонд или проблему»

Подробнее про
флиппинг на сайте



+357 25 25 55 05
realdeal.cy

REAL DEAL
ESTATES



ДЕТЕЙЛИНГ

на Кипре:

как сохранить автомобиль
в идеальном состоянии

Уход за автомобилем — это не только его эксплуатационные характеристики, но и сохранение внешнего вида и ценности. В условиях жаркого и агрессивного климата Кипра автомобили особенно нуждаются в дополнительной защите. Именно поэтому направление детейлинга набирает всё большую популярность среди автовладельцев острова. Мы пообщались с основателем проекта Enjoy Car, чтобы разобраться, почему именно эта сфера стала для него наиболее привлекательной, и какие процедуры действительно помогают сохранить автомобиль надолго.

— Расскажите о себе, почему эта идея бизнеса показалась наиболее привлекательной?

— Всю свою жизнь я так или иначе сталкивался с автомобильной тематикой. На Кипре очень высокий уровень автомобилизации, один из самых высоких в ЕС. Вот я и решил реализовать проект, связанный с этой нишней.

— Какие основные факторы окружающей среды на Кипре больше всего вредят автомобилям?

— На Кипре климат и окружающая среда довольно агрессивно влияют на автомобили:

1 Солнце и высокая температура: тускнеет и выгорает ЛКП; резиновые уплотнители, пластик и фары трескаются и мутнеют; интерьер (особенно кожа и ткань) выцветает и пересыхает.

2 Морской воздух: соленый морской бриз оседает на кузове, ускоряет коррозию скрытых полостей, подвески, тормозных трубок, крепежа.

3 Пыль и песок: пыль забивает воздушные фильтры, оседает на кузове, действует как абразив при мойке; лобовое стекло и фары со временем получают «пескоструйный» эффект.

4 Птичий помет и смола деревьев — одни из самых агрессивных загрязнителей для ЛКП автомобиля. А в комбинации с агрессивным солнцем они способны прожечь ЛКП в достаточно короткие сроки.

— Как часто вы рекомендуете проходить детейлинг-процедуры в условиях Кипра?

◆ Автомобилям, которые ездят ежедневно, следует проводить детейлинг каждые 4–6 месяцев.

◆ Автомобилям, хранящимся в гараже или редко используемым, можно проводить детейлинг каждые 6–12 месяцев.

Детейлинг интерьера может потребоваться чаще, если вы:

◆ перевозите детей или домашних животных;

◆ едите или курите в машине;

◆ часто путешествуете по бездорожью.

— Какие самые распространенные ошибки совершают автовладельцы при уходе за машинами?

- ◆ Редкая мойка машины.
- ◆ Игнорирование защитных средств для материалов салона и кузова.
- ◆ Долгосрочное хранение машины под открытым солнцем без защиты.
- ◆ Использование непроверенных моек с низким качеством сервиса и нарушением технологий.

— Почему важно избегать непроверенных моек и дешевых средств?

— Избегать непроверенных моек и дешевых моющих средств важно по нескольким причинам:

1. Повреждение ЛКП.
2. Риск повреждения кузова или элементов авто.
3. Отсутствие гарантии и ответственности.
4. Неэффективная мойка.

— Какие процедуры вы считаете обязательными для сохранения автомобиля в идеальном состоянии?

— Наиболее эффективной защитой ЛКП автомобиля является его полная оклейка в антигравийную полиуретановую пленку PPF. Она не только защищает кузов от царапин, сколов и вредного воздействия окружающей среды, но также и от мелких ДТП.

На втором месте по эффективности идут керамические покрытия.

Для защиты интерьера я бы порекомендовал тонировку стекол и керамические покрытия.

Кипрский климат требует от автовладельцев особого подхода к уходу за машинами. Регулярный детейлинг — это не роскошь, а необходимость, если вы хотите сохранить внешний вид и стоимость автомобиля. Современные технологии защиты — от PPF-плёнок до керамических покрытий — позволяют продлить жизнь автомобиля и обеспечить комфортное использование даже в самых суровых условиях.

Enjoy Car делает упор на профессионализм и качество услуг, чтобы каждый автомобиль выглядел идеально и оставался защищённым долгие годы.

— Что такое детейлинг и чем он отличается от обычной мойки?

— Детейлинг автомобиля — это комплексный процесс очистки, защиты и восстановления автомобиля.

В настоящий момент Enjoy Car предоставляет на рынке Кипра следующие услуги:

- ◆ детализированная мойка кузова, колес и арок;
- ◆ глубокая очистка лакокрасочного покрытия;
- ◆ чистка моторного отсека с последующей консервацией;
- ◆ восстановительная или глянцевая полировка кузова;
- ◆ химическая и антибактериальная чистка салона, багажника;
- ◆ нанесение защитных керамических покрытий (кузов, диски, пластик, кожа, ткань, стекла);
- ◆ оклейка кузова антигравийными полиуретановыми пленками;
- ◆ оклейка кузова декоративными виниловыми пленками;
- ◆ брендирование автомобилей;
- ◆ тонировка стекол;
- ◆ ремонт сколов на стеклах;
- ◆ удаление вмятин без покраски (PDR);
- ◆ ремонт и першивка салонов;
- ◆ внешний тюнинг автомобилей.

132A, Georgiou Griva Digeni,
Limassol, Cyprus, 3101

+357 96 236 574

enjoycarcy@gmail.com

www.instagram.com/enjoy_car_cy

VideoDesk Pro:

ИСТОРИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ И ПОИСКА НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



Меня зовут Инна Маякова, с мая 2002 года (а это уже более 23 лет) я решила посвятить себя бьюти-индустрии. Я работала мастером ногтевого сервиса, и прилетев на Кипр в 2010 году, спустя год открыла здесь первую студию маникюра I'M pro. Бизнес успешно развивался, но в период пандемии случился переломный момент. Салоны красоты закрылись первыми и надолго. Я не могла сидеть без дела, и мне в голову пришла идея познакомить моих клиентов между собой. Часто бывало так, что в салоне одновременно находились люди, которые могли быть полезны друг другу, но они даже не подозревали об этом.

Именно тогда мой рабочий стол превратился в площадку для съемок и прямых эфиров. Я организовала рабочее место для записи интервью: свет, звук, камера. Во время эфиров я общалась с клиентами-экспертами, а муж параллельно снимал на камеру, монтировал и выкладывал видео на YouTube. Подобный контент оказался востребованным, и я почувствовала, что могу быть полезна. У меня появилось желание развиваться в этом направлении, пройти курсы интервьюера и впоследствии проводить такие встречи уже в онлайн-формате.

Когда пандемия закончилась, я вернулась в привычный график мастера маникюра. Но вскоре произошел новый поворот. Муж поступил учиться в Московский теологический институт, и я отправилась с ним на сессию. На три недели я оказалась в Москве и решила записать качественный онлайн-курс в видео студии. Однако, придя туда, я поняла: хочу иметь такую студию сама. На Кипр мы вернулись уже с готовым решением — собственной студией под ключ. Так появилась VideoDesk Pro — первая на Кипре студия с прозрачной доской.

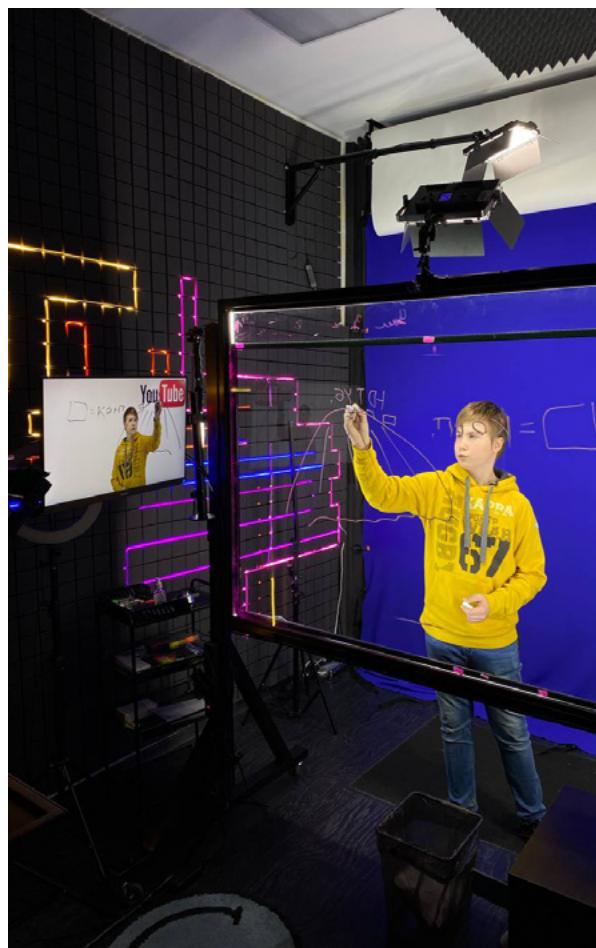
ФОРМАТ ОКАЗАЛСЯ УНИКАЛЬНЫМ:

- спикер может писать и рисовать прямо на доске, сохраняя контакт с аудиторией, а изображение зеркальится автоматически;
- презентации выводятся без сложного монтажа;
- можно подключить ноутбук, планшет или телефон;
- телесуфлер избавляет от необходимости учить текст;
- запись готова сразу после кнопки «стоп».

Мы быстро поняли: студия востребована не только для образовательных курсов и презентаций, но и для подкастов, интервью, имиджевых роликов. VideoDesk Pro стала точкой притяжения экспертов, предпринимателей и креативных людей. Сегодня это не просто студия, а пространство, где рождаются идеи, где бизнес встречается с креативом, а эксперты становятся ближе к своей аудитории. Для меня это логичное продолжение профессионального пути: если раньше я соединяла людей за маникюрным столом, то теперь я соединяю их через камеру и экран. Мой опыт подтверждает: кризис может стать возможностью для перезапуска и новым этапом в бизнесе. Главное — быть готовой увидеть шанс и не бояться его использовать.



@videodesk_pro





ЛОВИ СЕКРЕТЫ БИЗНЕС-ФОТО МОМЕНТ!

Меня зовут Кристина, я фотограф на Кипре, и моя профессия — фиксировать моменты, которые невозможно повторить. Моя специализация — репортаж, деловая и корпоративная съемка, а также бизнес-портреты, где важно подчеркнуть не только внешний образ, но и характер личности.

За последние годы я работала на десятках событий разного масштаба.



СЕКРЕТ УДАЧНОЙ ФОТОГРАФИИ

В МОЕМ ПОРТФОЛИО:

- Концерты в амфитеатре Курион при свечах, где важно сохранить атмосферу вечера.
- WIBA Awards Mediterranean — международный блогерский инвент, где каждая деталь в образе имеет значение.
- Startup WorldCup Cyprus — бизнес-форум мирового уровня, где фотографии отражают динамику и статус участников.

В основном я снимаю конференции, корпоративные вечера, открытие выставок, спортивные события, портреты инфлюенсеров и деловых лидеров. Такой опыт сформировал у меня профессиональные приемы, которые помогают сделать съемку удачной даже в сложных условиях.

Позирование. В деловой фотографии важно, чтобы поза выглядела естественно и уверенно. Прямая спина, подбородок чуть выше, плечо — ниже. Главное — движение: шаг вперед, легкий поворот головы или жест рукой. Именно динамика делает портрет живым.

Свет. Грамотно выстроенное освещение напрямую влияет на восприятие снимка. Лицо должно быть полностью освещено, но без жестких теней и искажений. Для бизнес-портрета открытые глаза — ключ к доверию, поэтому я не рекомендую использовать темные очки. Для оптических очков очень важно найти ракурс без бликов, и эта задача полностью ложится на фотографа.

Закатный свет добавит мягкости, а строгий студийный — подчеркнет деловой акцент.

Эмоции. Самая точная поза будет выглядеть искусственно без эмоций, поэтому я всегда использую тактику «живого общения» во время съемки: задаю вопросы, прошу вспомнить ситуацию, чтобы вызывать эмоцию.

Маленький прием: если нужно задумчивое выражение лица, попробуйте мысленно складывать трехзначные числа.

Бизнес-фотография современности — это инструмент коммуникации с аудиторией. В личных портретах она отражает характер, в деловой съемке — подчеркивает статус, в репортаже — сохраняет атмосферу. Я всегда стараюсь поймать момент, который станет значимым воспоминанием или визуальной визиткой личного бренда. Всем отличных фотосессий!



НАДЕЖНАЯ
ПЛАТФОРМА ПО АРЕНДЕ
ГИБРИДНЫХ МАШИН



- > 3 ЛЕТ НА РЫНКЕ
- > 50 АВТОМОБИЛЕЙ В НАЛИЧИИ
- > 3000 ДОВОЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ



📞 +35795993774



ИМПОРТ АВТОМОБИЛЕЙ:



профессионалы,
которые меняют
правила игры
на Кипре

АВТОМОБИЛЬ «ПОД КЛЮЧ»: ОТ МЕЧТЫ ДО КИПРСКИХ ДОРОГ

**Автомобильный
рынок Кипра сегодня
похож на скоростную
трассу: конкуренция
усиливается, спрос
растет, а клиенты
становятся все более
требовательными.
Каждый год интерес
к качественным
автомобилям из Европы
и Великобритании
увеличивается
на 8–10 %. Люди
хотят не просто
машину — они хотят
уверенность, честность
и прозрачность. Уже
более 15 лет компания
iSellCars.cy предлагает
именно это: сервис без
сюрпризов, и результат,
которому доверяют.**

Зачем превращать покупку автомобиля за границей в стресс? Где искать? Как проверить? Кто доставит? Что с регистрацией? На все эти вопросы у нас есть ответы. Вы рассказываете, какой автомобиль нужен, а iSellCars.cy берет на себя все остальное: поиска на аукционе до получения кипрского техпаспорта.

TELEGRAM-БОТ: НЕЗАВИСИМОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ

Хотите искать автомобиль самостоятельно, но не знаете, где лучше смотреть? Мы подскажем проверенные сайты с надежными и безопасными вариантами.

А дальше все еще проще: в нашем Telegram-боте вы сможете мгновенно рассчитать полную стоимость выбранного авто на Кипре «под ключ» — с учетом доставки, налогов и регистрации. Бот также рассчитает дорожный налог и покажет актуальное расписание паромов.

Так вы сохраняете полную свободу выбора, а мы берем на себя расчеты, логистику и оформление. Вы можете попробовать прямо сейчас: достаточно ввести в боте цену автомобиля в фунтах или евро, и уже через пару минут вы узнаете его реальную стоимость на Кипре.

АУКЦИОН: ЭКОНОМИЯ ДО 30 %

Аукционы — это не только шанс купить выгодно, но и риск ошибиться, потеряв тысячи евро. Для наших специалистов аукцион — это инструмент вашей выгоды. Мы тщательно проверяем техническое состояние, юридическую чистоту и реальную ценность автомобиля. Результат? Наши клиенты экономят до 20–30 % от рыночной цены. С нами аукцион работает на вас.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ЗАКАЗЫ? МЫ ЛЮБИМ ВЫЗОВЫ

Ограниченные серии, редкие модели, автомобили из Японии или даже Австралии — для нас это не проблема, а драйв. Каждый заказ мы рассматриваем как уникальный проект. Ваши желания — наш ориентир, а не препятствие.



БЫСТРЕЕ, ЧЕМ У ДИЛЕРОВ

Официальные дилеры часто заставляют ждать автомобиль до полугода. С iSellCars.cу все иначе: поиск, доставка, растаможка и регистрация проходят под нашим контролем и занимают реальные, а не бесконечные сроки.

ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ НАС?

Потому что мы не просто импортируем автомобили — мы создаем комфортный и понятный путь от вашей мечты к ее воплощению. Профессионализм, опыт и внимание к деталям — наше главное конкурентное преимущество.

ДОСТАВКА, КОТОРАЯ УДИВЛЯЕТ

Контейнер, паром или экспресс-доставка всего за 7 дней — мы подбираем лучший вариант именно для вас. Там, где другие растягивают сроки, мы предлагаем гибкость и скорость.

**Хотите убедиться
сами? Свяжитесь
с iSellCars.cу
и мы поможем.
Ваш автомобиль уже
ждет вас. И он может
оказаться в вашем
гараже гораздо
быстрее, чем
вы думаете.**



Telegram-бот
для расчета
авто из Англии



⊕ www.isellcars.cy



ВЫБОР CBC FOCUS:

ОСТРОВ УДОВОЛЬСТВИЙ

ПЛЯЖИ, РЕСТОРАНЫ, ШОПИНГ, WELLNESS И ОТЕЛИ КИПРА

Кипр — это история, солнце и особая философия жизни. Здесь отдых и стиль соединяются с заботой о себе и высокими стандартами сервиса. Мы сдаем явки и пароли мест, где можно почувствовать остров во всей его красоте — от пляжей и ресторанов до бутиков, клиник и отелей.



ПЛЯЖИ: ГДЕ УТРО НАЧИНАЕТСЯ С МОРЯ

На Кипре море имеет бесконечно много оттенков, и у каждого города — свой характер. В Айя-Напе пляж **Nissi Beach** встречает белым песком и атмосферой праздника, а в Протарасе уютный **Fig Tree Bay** дарит прозрачную воду и идеальный формат для семейного отдыха. Для романтиков — скалистый **Governor's Beach** в Лимассоле, а в Пафосе просторный **Coral Bay** собирает тех, кто ценит комфорт и развитую инфраструктуру.

РЕСТОРАНЫ: ВКУС ЖИЗНИ

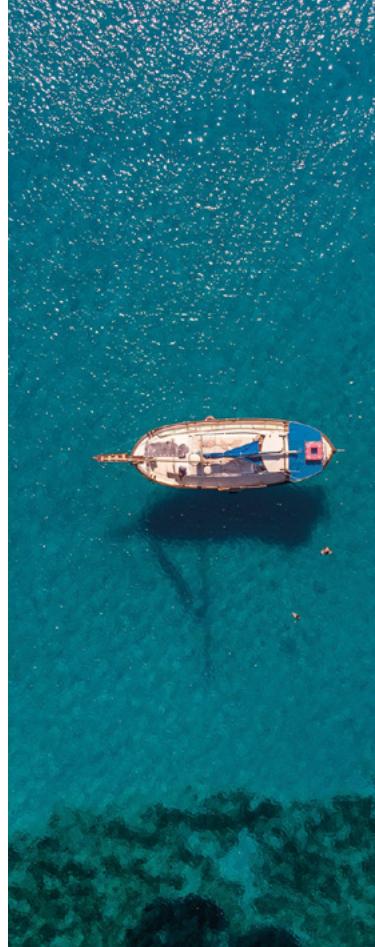
Гастрономия Кипра давно вышла за рамки традиционного мезе. Сегодня здесь можно попробовать мировую кухню на самом высоком уровне. В Лимассоле **Nammos** приносит на побережье острова атмосферу легендарных курортов, а **Amara Ristorante Locatelli** открывает двери в мир итальянской гастрономии от мишленовского шефа. В Айя-Напе ресторан **Notios** играет на контрастах Японии и Средиземноморья, а **Ta Piatakia** в Лимассоле переосмысливает кипрскую кухню в авторской подаче.

ШОПИНГ: ОТ БУТИКОВ ДО МОЛЛОВ

В Никосии — **The Mall of Cyprus** и **Makariou Avenue**, где международные бренды соседствуют с локальными дизайнерами. В Лимассоле — просторный **My Mall** и стильная **Anexartisias Street**, которая давно стала местом для fashion-прогулок.

КЛИНИКИ: ЗДОРОВЬЕ В ПРИОРИТЕТЕ

Кипр известен не только отдыхом, но и развитой медициной. В Никосии — **American Medical Center** и **Aretaeio Hospital**, в Лимассоле — **Mediterranean Hospital** и **German Oncology Center**, где инновации идут рука об руку с международным сервисом.



САЛОНЫ И SPA: ИСКУССТВО УХОДА

Wellness на Кипре — это философия. В Лимассоле в отеле **Amara** работает **Shiseido Spa**, где японские ритуалы красоты соединяются с современными технологиями. В Пафосе **Anassa Thalassa Spa** известен морской талассотерапией, а **Four Seasons Spa** в Лимассоле остается символом премиального отдыха. Для жителей столицы — **Eforea Spa** в **Hilton Nicosia**, где атмосфера комфорта подчеркивает каждую деталь.



ОТЕЛИ: СТИЛЬ И ВДОХНОВЕНИЕ

Отели Кипра — это целый мир, именно поэтому местные так любят отправиться на денек-другой в отель, даже если сами проживают в 50 метрах от пляжа. В Пафосе **Anassa** напоминает средиземноморскую виллу, в Лимассоле — ультрасовременный **Amara** и вечная классика **Four Seasons. A Parklane**, входящий в **Marriott Luxury Collection**, стал символом роскоши и семейного отдыха. Здесь каждый находит свой формат — от уединенного уикенда до масштабных курортных каникул.



LIMASSOL MARINA, OLD PORT
+35797439997

НАДЕЖНОЕ ХРАНЕНИЕ АКТИВОВ НА КИПРЕ:

БЕЗОПАСНОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ, ПРОЗРАЧНОСТЬ

В современном мире сохранность активов — одна из ключевых задач для физических и юридических лиц. Классические банковские ячейки давно перестали быть идеальным решением: доступ к ним имеют банковские сотрудники и силовые структуры, а страховое покрытие зачастую отсутствует.

M

ы разработали уникальную систему хранения активов, включая цифровые и материальные ценности, которая соответствует самым высоким стандартам ведущих мировых страховых компаний.

Сегодня мы представлены на двух участках на Кипре и активно строим еще три. Географическое положение острова — перекресток дорог между Азией, Европой и Африкой — делает его идеальной площадкой для безопасного хранения и встреч с партнерами.

ЧТО ДЕЛАЕТ НАС УНИКАЛЬНЫМИ?

Мы объединили два важнейших элемента хранения:

- Склад временного хранения в портовой зоне Лимассола.
- Высокозащищенное хранилище, застрахованное крупнейшей мировой страховой компанией.

Такое сочетание уникально в Европе. Более того, мы работаем в тесном взаимодействии с Государственной пробирной палатой Республики Кипр, что гарантирует легальность и прозрачность хранения.

Кому подходят наши услуги?

Наша услуга доступна:

- Любым физическим и юридическим лицам, ведущим законную деятельность.
 - Владельцам активов, которые хотят быть уверены в своей безопасности.
 - Тем, чьи активы легко поддаются оценке экспертами, аккредитованными страховой компанией.
- Мы не работаем с лицами, находящимися в списках Интерпола, и принимаем только контент, разрешенный на территории Кипра.



Свяжитесь с нашим менеджером

БЕЗОПАСНОСТЬ ЦИФРОВЫХ АКТИВОВ

Для цифровых активов мы используем систему блокчейн, которая обеспечивает полную прозрачность и исключает риск невыплаты страховых компенсаций. Каждая операция фиксируется и гарантирует, что ваши вложения защищены на всех этапах.

ВАША ВЫГОДА

- 100 % страховое покрытие международной страховой компанией
- Высочайший уровень безопасности и контроля.
- Полная прозрачность операций с помощью блокчейна.
- Уникальные хранилища, соответствующие мировым стандартам.

Если вы хотите надежно хранить свои активы, минимизировать риски и получить гарантированное страховое покрытие, свяжитесь с нами и узнайте, как мы можем защитить ваши ценности уже сегодня.

Цифровой профиль как капитал:

как управлять репутацией в эпоху постправды

В современном мире бизнес невозможно представить без цифрового следа. Если раньше репутация воспринималась как нечто абстрактное — мнение коллег, партнеров или клиентов, — то сегодня она стала капиталом, который напрямую влияет на доступ к финансам, возможности для сотрудничества и развития компании. Онлайн-репутация постепенно превратилась из факультативной задачи в инструмент выживания на глобальном рынке, особенно во время прохождения процедур комплаенса. О том, почему цифровой профиль становится ключевым активом и что ждет бизнес в ближайшие годы, мы поговорили с Марианной Кониной — экспертом с 20-летним опытом в PR и B2B-маркетинге, основательницей компании на Кипре.



— **В какой момент вы почувствовали, что для ваших клиентов онлайн-репутация стала действительно определяющим фактором?**

— Я вышла из международного корпоративного бизнеса. Последние два года вместе с партнером Александром Бухтияром развиваю Reputation City с Кипра — и именно компании, которые работают на глобальном рынке и сталкиваются с необходимостью выстраивания цифрового профиля. Тенденция началась еще минимум 10 лет назад с развитием цифровых баз данных, когда банки для процедуры KYC начали собирать информацию. Сегодня вопрос цифрового профиля стоит особенно остро.

— **Почему именно управление онлайн-репутацией стало вашим направлением?**

— Раньше было модно говорить: «А меня нет в соцсетях», считалось позорительным, чтобы компания не имела сайта. Мода закончилась на запросе банка предоставить линки на LinkedIn. Раньше то, что делали в реальной



🌐 www.reputation.city

жизни, находило отображение онлайн. А сегодня мы, пиарщики и маркетологи, инициируем активности, чтобы получить нужный цифровой след. Управление онлайн-репутацией — это то, что дает ключ к управлению восприятием компании или персоны у тех, кто гуглит или спрашивает у чата GPT. Сегодня я вижу перспективу именно в рынке онлайн-репутации.

— Сегодня комплаенс обязателен. С чем сталкиваются компании, которые не готовятся заранее?

— С замедлением процессов комплаенса. Заинтересованные стороны ищут ответ лишь на два вопроса: откуда деньги и чем занимается бизнес сегодня. Проще за полгода до начала процесса подготовить «историю» и опубликовать ее онлайн, управляя ситуацией заранее.

— Насколько реально управлять «правдой в интернете»?

— Если кому-то понадобится информационно атаковать компанию или личность — сделать это проще, чем защититься. Благодаря ИИ легко можно сгенерировать контент, так же просто его опубликовать. А вот для защиты и опровержения нужны доказательства. И это ответственность компании — публиковать свою версию: историю, факты, данные. Если в каких-то источниках данные неправдивые и подлежат исправлению, этим тоже нужно заниматься.

— Пример, когда цифровой профиль помог компании пройти проверку?

— Финтех-компания из Восточной Европы хотела открыть счет в международном банке. Банк нашел разрозненные и негативные данные онлайн: старые публикации, пустые профили руководителей. Мы три месяца выстраивали цифровой профиль: обновили сайт и биографии, синхро-

низовали реестры с LinkedIn и Crunchbase, обеспечили релевантные результаты поиска. При повторной проверке банк получил четкую картину. Компания без проблем открыла счет, а позже успешно привлекла раунд инвестиций, где цифровой профиль стал частью «due diligence package».

— Какие три совета вы дали бы бизнесу, впервые задумавшегося о репутации?

— Первое: не долго думать, ведь за это время люди узнают о вас то, чем управляете не вы. Второе: копите данные, которые могут стать преимуществом при комплаенсе. Третье: начните управлять ситуацией сами или с экспертами как можно скорее.

— Как изменится понятие репутации в ближайшие 5–10 лет?

— Верификация данных станет сложнее: отличить правду от выдумки можно будет только по документам и реестрам. Мы уже под микроскопом: цифровые профили, биометрия, камеры, ИИ. Если мир пойдет по пути Китая и социального рейтинга, репутация станет важнейшим активом и капиталом.

Сегодня бизнес живет в условиях, когда любой запрос в поисковике или проверка в банке может определить его будущее. От того, насколько структурировано и грамотно построено цифровое присутствие компании, зависит не только скорость открытия счетов или привлечение инвестиций, но и доверие со стороны партнеров.

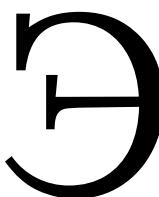
Онлайн-репутация — это уже не просто визитка компании или руководителя. Это полноценный инструмент выживания и роста. В эпоху постправды управлять своим цифровым профилем — значит управлять будущим бизнеса.



ЗВУК СТАТУСА

МУЗЫКА, КОТОРУЮ НЕ ВИДНО, НО ВСЕ ЧУВСТВУЮТ

*«Ваш аромат говорит о вас, когда вы уходите.
А музыка — когда вы заходите».*



тут мысль трудно переоценить, если вы хоть раз были на вечере, где звук — не фон, а код вкуса. Где музыка не отвлекает, а говорит от вашего имени. Без слов, но с интонацией, понятной каждому.

Музыка — это первая эмоция, которую получают гости. До декора, до бокала, до рукопожатия. Это впечатление не купишь отдельно: оно либо звучит достойно, либо не звучит вовсе.

Саксофон — один из тех инструментов, чей голос на уровне подсознания считывается как роскошь. Это не «джаз» и не «романтика». Это дыхание, облечённое в золото, способное сделать вечер не просто событием, а состоянием.

Живой звук не требует внимания. Он его заслуживает. И потому, когда саксофон вплетается в ат-

мосферу — будь то private dinner, терраса с видом на море или вернисаж в особняке — все вокруг приобретает глубину.

Я не играю, чтобы выступать. Я создаю ощущение, в котором происходят разговоры, взгляды, решения, тосты. Музыка становится сервисом высшей категории — ее не видно, но она управляет ритмом вечера: замедляет, ускоряет, соединяет.

Это и есть люкс в современном понимании — не демонстрация, а точная невидимая настройка, которая считывается только интуицией. Поэтому сильные, осознанные, зрелые люди все чаще выбирают не плейлист. А присутствие.

Саксофон говорит с эмоцией напрямую. Он не требует перевода. Он звучит как вы — если вы умеете звучать дорого.

⌚ +357 99 229 870

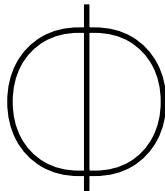
✉ @sexy5sax



@SEXY5SAX



Когда доверие важнее договоров: история M&A CFO Club

 финансовый директор в среднем и малом бизнесе часто остается последней инстанцией. Решение здесь и сейчас, права на ошибку нет. Во-круг много митапов, но разговоров «по делу» мало: сделки, ERP, налоги и риски редко становятся темой для откровенных обсуждений. CFO нужны не «душевные беседы», а возможность быстро получить чужой опыт, проверенный «в полях», а не на красивых слайдах.

Так появился M&A CFO Club. Всё началось с поста в LinkedIn о «финдвиже для CFO». Откликов хватило, чтобы уже через пару недель провести первую встречу — без продаж и громких лозунгов. Так родилось пространство, где можно закрыть дверь и честно спросить: «А что, если?», где «не знаю» не признак слабости, а начало решения. Основателями клуба стали два человека.

Микаэль Алебян — CFO с опытом в финтехе, крипте и iGaming, управляющий структурами в восьми юрисдикциях, и знающий, как выглядит реальный риск-менеджмент. Его личная страсть — безопасное вождение на мотоцикле, и метафоры о скорости и контроле иногда становятся частью встреч.

Андрей Белов — стратегический финансовый лидер с более чем 15-летним международным опытом. В прошлом он руководил командами FP&A и бюджетирования в Raiffeisen Bank и S7 Airlines, известен умением выстраивать систему KPI, архитектуру управлеченческого учёта и сокращать время принятия решений на уровне топ-менеджмента вдвое. Он умеет объяснять сложные процессы так, что они становятся понятными даже тем, кто никогда их не видел.

Постепенно клуб обретал форму. В публичной части — LinkedIn и Telegram — сегодня более 400 участников, это точка знакомства. В закрытой — более 80 верифицированных CFO. Здесь действует простое правило: по делу, без продаж и с полной конфиденциальностью. Совет клуба курирует темы, а профильные члены клуба участвуют бесплатно, потому что именно они создают ценность.



Встречи клуба — это не витрина, а практическая кухня. Здесь обсуждали крипту как систему регуляций, а не как модный тренд. Была встреча про профайлинг и полиграф — не для шоу, а как инструмент управления репутацией в высокорисковых средах. Разбирали ERP и BI в международных структурах — с реальными таблицами и схемами. В HR-разделе аккуратно публикуются вакансии «своих для своих», без ярмарки тщеславия. Участники пишут статьи без логотипов и пресс-релизов, делятся опытом, который невозможно найти в открытом доступе.

Кейсы подтверждают ценность формата. Один из CFO показал, как построил «ранний сигнал» касовых разрывов поверх ERP. За шесть недель пилота DSO сократился с 54 до 46 дней, доля просроченной дебиторской задолженности снизилась с 11% до 7%, а ежедневный отчет по критическим контрагентам стал собираться за 12 минут вместо двух с половиной часов. Другой кейс — миграция на Odoo: за квартал время закрытия месяца уменьшилось с 10 до 6 рабочих дней, операционные ошибки в заказах снизились на 38%, а себестоимость — на 2,1 п. п. Ключевым решением стало не пытаться внедрить все сразу, а двигаться поэтапно.

M&A CFO Club отличается от консалтинга. Здесь нет пакетов услуг и статусов, здесь ценность в доступе к опыту тех, кто уже прошел через такие же задачи. Иногда проводятся камерные CustDev-сессии: один вечер, несколько CFO, одна конкретная проблема — и решения, которые остаются только внутри комнаты.

Основатели называют самыми цennыми в клубе возможность прийти с реальной проблемой и право на честность. Здесь можно сказать «не работает» — и услышать ответ. Культуру клуба они описывают словами: польза, доверие, конкретика, уважение, скорость и ответственность.

M&A CFO Club — это не про оплату, а про верификацию и репутацию. Это адрес не в интернете, а в людях, чье имя стоит за их решениями. Когда CFO понимает, что его вопрос слишком острый для публичных площадок, у него есть место, где его поймут.



AZTLAN и CYPRUS CHOCOLATES:

КОГДА ВКУС СТАНОВИТСЯ КУЛЬТУРОЙ

Когда мы слышим слово «шоколад», чаще всего представляем полку в супермаркете, а на ней сотни плиток на любой вкус. Молочный, горький, с миндалем, с фундуком... можно перечислять бесконечно. Но настоящий шоколад — это нечто большее.



ИСТОРИЯ,
КОТОРУЮ МОЖНО
попробовать

Героиня нашего сегодняшнего интервью — Екатерина Дымова, основательница брендов шоколада Cyprus Chocolates и Aztlan, которые стали культурными символами не только Кипра, но и Швеции, расскажет о себе, о бренде и своих планах.

— Екатерина, расскажите немного о себе.

— Я — владелица международных брендов Cyprus Chocolates и Aztlan, но на такой вопрос всегда хочется ответить шире. У меня богатый опыт в разных сферах, и если говорить о профессии, то я медиатор, психотерапевт и шоколадмейкер. Я много путешествую, обожаю все новое и необычное, легко генерирую идеи, легко зажигаюсь, но при этом очень люблю все приводить в порядок, делать все «как надо» и доводить до ума. На удивление, у меня отлично получается сочетать и то, и другое.

— *С чего началась Cyprus Chocolates? И почему вас так привлек именно шоколад?*

— Все началось с моего еще детского увлечения культурой доколумбовых цивилизаций. Для них какао было даром и пищей богов, символом магии, энергии и самой жизни. Вряд ли возможно понять культуру этих цивилизаций, не понимая какао.

Как только появилась возможность путешествовать и посещать места этих цивилизаций, я неожиданно для себя открыла вкус какао-бобов. Как и многие, кто первый раз приходит к нам на дегустацию, я тоже думала, что какао-бобы одинаковые на вкус,

 *100% шоколад — это десятки вкусовых оттенков, это энергия, здоровье и настоящий вкус какао-бобов без добавок* 

просто горькие. Оказалось, что это абсолютно не так. У них очень сложный вкусовой профиль, каждая плантация и каждый сезон дает свой уникальный вкус. Это вдохновило меня работать с шоколадом, и развивать настоящий вкус какао-бобов, создавая 100% шоколад: чистый, природный, настоящий вкус какао-бобов без добавок.

— *Как выстроена стратегия бренда?*

— Наша миссия раскрывать настоящий вкус какао-бобов,

создавая шоколад, в котором каждый найдет что-то свое, что-то уникальное.

Смысл бренда в том, что красота — в подлинности, сила — в уникальности.

У нас два бренда:

1. Aztlan Chocolate — это бренд для гурманов, ценителей чистого продукта. 100% шоколад. Это природная энергия, чистый вкус и сила древних цивилизаций.

2. Cyprus Chocolates — это любовь, выраженная через вкус. Мы создаем шоколад как признание в любви — к себе, к другим, к острову. Здесь и нежность,

и страсть, и игра, и изысканность.

Идеален как подарок, для пар, туристов, семей. Вдохновлен кипрской культурой и философией любви. Этот шоколад часто покупают как уникальный кипрский сувенир.



Мы создаем шоколад, который выражает личность, культуру и истоки.

— Вы производите 18 видов 100 % шоколада — это рекорд. В чем смысл такой глубокой специализации?

— Многие думают, что 100 % шоколад — это просто «горько». Массмаркет приучил нас, что 99 % шоколад — это горечь и сухость, нечто, что невозможно есть, чем невозможно наслаждаться.





На самом деле, настоящий элитный 100% шоколад — это десятки вкусовых оттенков: фруктовые, ореховые, сливочные, цветочные, землистые. Разные регионы мира, разные какао-плантации, разные сезоны рождают разные профили вкуса.

Это похоже на виноделие. Какао-бобы, как и виноград, — это живой продукт, уникальный, меняющийся, играющий, очень сложный и глубокий.

18 видов — это не предел, их может быть тысячи, но это то лучшее, что мы выбрали специально для вас. Это приглашение выбрать свой вкус, свой ритуал, свою энергию.

— Ваша фабрика — единственная на Кипре в формате bean-to-bar. Почему вы выбрали именно этот путь?

— Потому что это единственный путь к настоящему качеству и истинному вкусу. Мы контролируем

процесс от плантации и превращаем бобы в шоколад полностью сами. Это как если бы пекарь сам молол зерно. Мы создаем вкус с нуля — с максимальным уважением к природе и к продукту.

— Как какао превращается в шоколад?

— Самое главное и самое сложное — это выбрать какао-бобы. На каждой плантации бобы уникальны, а их в мире — сотни тысяч, поэтому минимум два раза в год я езжу на плантации сама: смотрю, пробую, выбираю.

Вызревшие какао-фрукты вскрывают, вынимают какао-бобы и мякоть. **Кстати мякоть какао-фрукта очень вкусная и у нас ее можно попробовать.*



Какао-бобы ферментируют, высушивают и потом доставляют нам.

Здесь, на Кипре, мы их проверяем, отшелушиваем и перетираем в массу.

Как и хорошему вину надо дать подышать, так и шоколаду. Процесс, когда шоколад «дышит», называется коншириванием. После него шоколад готов к темперированию и заливке в формы.

Это живой процесс, требующий вкуса, времени и внимания.

— Какова на сегодня география продаж?

— У нас два бутика: один на Кипре, второй в Швеции, но доставляем мы по всему миру. Наш шоколад любят люди разного пола, возраста и национальностей. В зависимости от культурных особенностей люди из разных стран предпочитают более горький или более сладкий шоколад, поэтому у нас

есть три разные коллекции и каждый может выбрать свой уникальный шоколад.

— Как контролируете вкус и стабильность?

— Я лично посещаю какао-планации, общаюсь с фермерами, дегустирую бобы прямо на месте. Кроме того, я получила профессиональное образование в области дегустации шоколада и распознавания дефектов какао-бобов — это помогает мне контролировать качество на глубинном уровне.

Какао — живой продукт, он меняется от сезона к сезону, поэтому всегда советую, если вам какой-то вкус понравился особенно: покупайте много, такой вкус больше никогда не повторится!

— Какие каналы продаж дают лучший результат?

— Этот проект развился из моего частного хобби. Я была всегда больше увлечена плантациями, вкусами, рецептами, производством, поэтому мы особо не рекламировались. О нас обычно рассказывают друзьям

знакомым, делятся как чем-то уникальным, но очень личным. Мы много рассказываем о нас каждому покупателю, проводим презентации и мастер-классы.

Сейчас мы активно растем и лучший результат сейчас дают B2B-партнерства.

— Какой шоколад пользуется особой популярностью?

— На сегодня абсолютный лидер продаж — *AztecBlood Chocolate*.

Это 96% шоколад, сделанный по старому ацтекскому рецепту с добавлением перца чили и мексиканских специй. Ацтеки использовали какао как мощнейший энергетический напиток.

В соответствии с оригинальным рецептом, его надо разводить в воде, но тогда энергетический эффект будет в 4 раза сильнее. Он выпускается в форме зернышек «ацтланок» по 0.8 грамма. Обычно его едят 2–3 грамма в день. Сочетание чистого шоколада со специями дает энергию не только физическую, но и эмоциональную, интеллектуальную и творческую.

Неудивительно, что его так любят.

— Что для вас важнее: вкус, прибыль или влияние?

— Для меня самое главное — это определенно вкус. Я люблю раскрывать уникальность каждого какао-боба и создавать оригинальные рецепты. Я люблю все уникальное: вкусы, продукты, людей.

— Ваш любимый шоколад?

— Я люблю 100% Кубу урожая 2023 года. У нее уникальный вкусовой профиль, сочетающий в себе насыщенные орехово-табачные нотки, тонкий коньячный аромат благородной древесины и живую, чуть дерзкую фруктовую кислинку.

— Ваши планы на будущее?

— Мы хотим, чтобы наш шоколад стал не только любимым вкусом, но и культурным символом Кипра — чем-то, что передает его дух, красоту и индивидуальность.

Мы также мечтаем, чтобы все больше людей открывали для себя 100% шоколад — как источник энергии, здоровья и настоящего вкуса.

Попробовать шоколад *Aztlan* и *Cyprus Chocolates* — значит открыть для себя новое измерение вкуса. Это десятки оттенков, уникальные коллекции и энергия древних традиций в каждой плитке. Один раз попробовав, вы уже никогда не будете смотреть на шоколад так, как сейчас.





BEYOND
work & life management

ТОЧКИ РОСТА ВНЕ ОФИСА:

*как путешествия усиливают
команды и бизнес*



Дарья Пасечникова
CEO BEYOND work&life
management

Cегодня предприниматели всё чаще рассматривают отдых не как паузу от задач, а как стратегический инструмент развития. Корпоративные поездки становятся площадкой, где формируется видение, укрепляются команды и рождаются новые проекты.

Формат work&life balance, который развивает консьерж-сервис BEYOND, — это не туризм, а выездные программы для лидеров и бизнес-сообществ. Они соединяют отдых, стратегическое мышление и новые связи.

Отдых как стратегия, а не пауза

ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВЫБИРАЮТ ТАКОЙ ФОРМАТ

В поездке привычные роли и барьеры стираются: люди быстрее договариваются и открыто обсуждают идеи. А BEYOND умеет создать доверительное пространство и усилить коммуникацию. Например, во время одной из таких встреч на Бали мы привели в благотворительный фонд регулярные инвестиции и поддержку, познакомив основателей с бизнесменами, которым откликнулась миссия проекта. Коллаборации — также наша сильная сторона. Организовав один гала-вечер для предпринимателей, мы заключили более 10 партнерских сделок по итогу.





ум-сервис, который мы предоставляем. BEYOND берет на себя всю логистику, организацию, помошь с визами, подбор отелей и вилл для проживания, наполнение программы, даже контент-сопровождение и брендированные сюрпризы в туре.

Так мы на практике убедились в результативности «встреч без галстуков» и стали создавать целевые программы для лидеров и их команд.

КАК УСТРОЕНЫ КОРПОРАТИВНЫЕ ТУРЫ BEYOND

Каждая программа собирается под запрос компании и ее ДНК. В ней могут сочетаться стратегические сессии и командные практики, выступления приглашенных экспертов и встречи с локальными предпринимателями, неформальные активности, которые укрепляют команду и даже выступление любимой звезды.

Вы сами выбираете, чем хотите наполнить ваш тур. Одно остается в нем неизменно — преми-



Выверенный сервис мы дополняем персонализированным сценарием с настоящим погружением в культуру региона.

Например, наш Балийский тур «Путь четырёх стихий» — это не просто красивые локации, а знакомство со стихиями острова через состояния: вода очищает, земля укореняет, воздух раскрывает мышление, а огонь трансформирует. В этом путешествии вы можете облететь остров на вертолете, покорить вулкан, совершить омовение в святых источниках и получить личное благословение известного монаха.





ПОЧЕМУ БАЛИ И ЮАР?

BEYOND подбирает локации не по сезону, а по целям команды.

Бали — место для восстановления и поиска внутреннего баланса. Здесь предприниматели снижают уровень стресса, осознают накопившиеся задачи и формируют ясное видение.



ЮАР — пространство энергии и масштабных идей. Кейптаун вдохновляет на риск и движение вперед, что делает его удачным выбором для стратегических сессий и B2B-экспедиций.

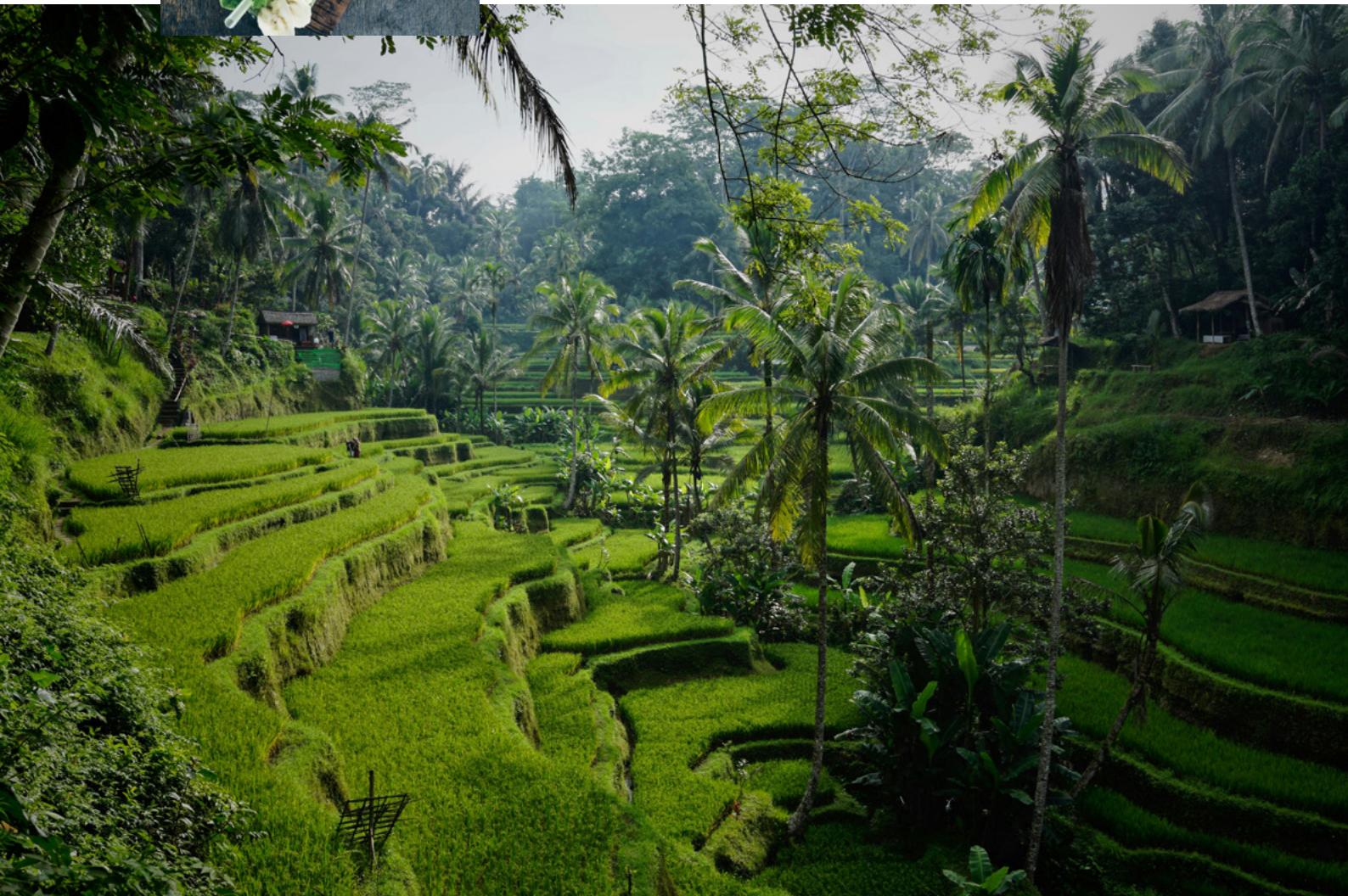
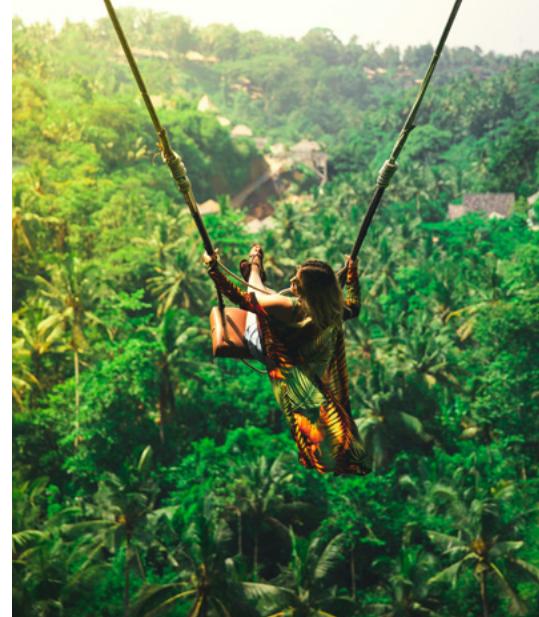
Плюс — оба региона интересны предпринимателям с точки зрения потенциальных инвестиций или релокации, расширения бизнеса, и мы готовы также сопровождать в изучении этого рынка и его лучших предложений.

ИНВЕСТИЦИИ В СВЯЗИ — ИНВЕСТИЦИИ В БИЗНЕС

Но главные инвестиции, которые мы предлагаем нашим клиентам, это СВЯЗИ. И это самая сильная ценность таких поездок. В неформальной среде рождаются совместные проекты, сделки и коллaborации, которые редко появляются в офисных переговорах. Ведь вы можете увидеть своих партнеров в новых для себя амплуа, в преодолении сложностей или расслабленном тоне, прощувствовать их ценности и настроения, что крайне сложно реали-

зоваться в деловом потоке корпоративной среды. Поэтому, отправляясь в такое путешествие, вы не только открываете для себя новые страны, живописные локации и культуру, но и новых людей.

Для предпринимателей корпоративный тур сегодня — это не отпуск, а рабочий инструмент: способ укрепить команду, протестировать идеи и расширить круг партнеров. Ведь, чтобы сделать шаг вперёд, иногда достаточно сменить обстановку и выйти за пределы офиса. BEYOND.





MELESHIN

+357 997 140 18

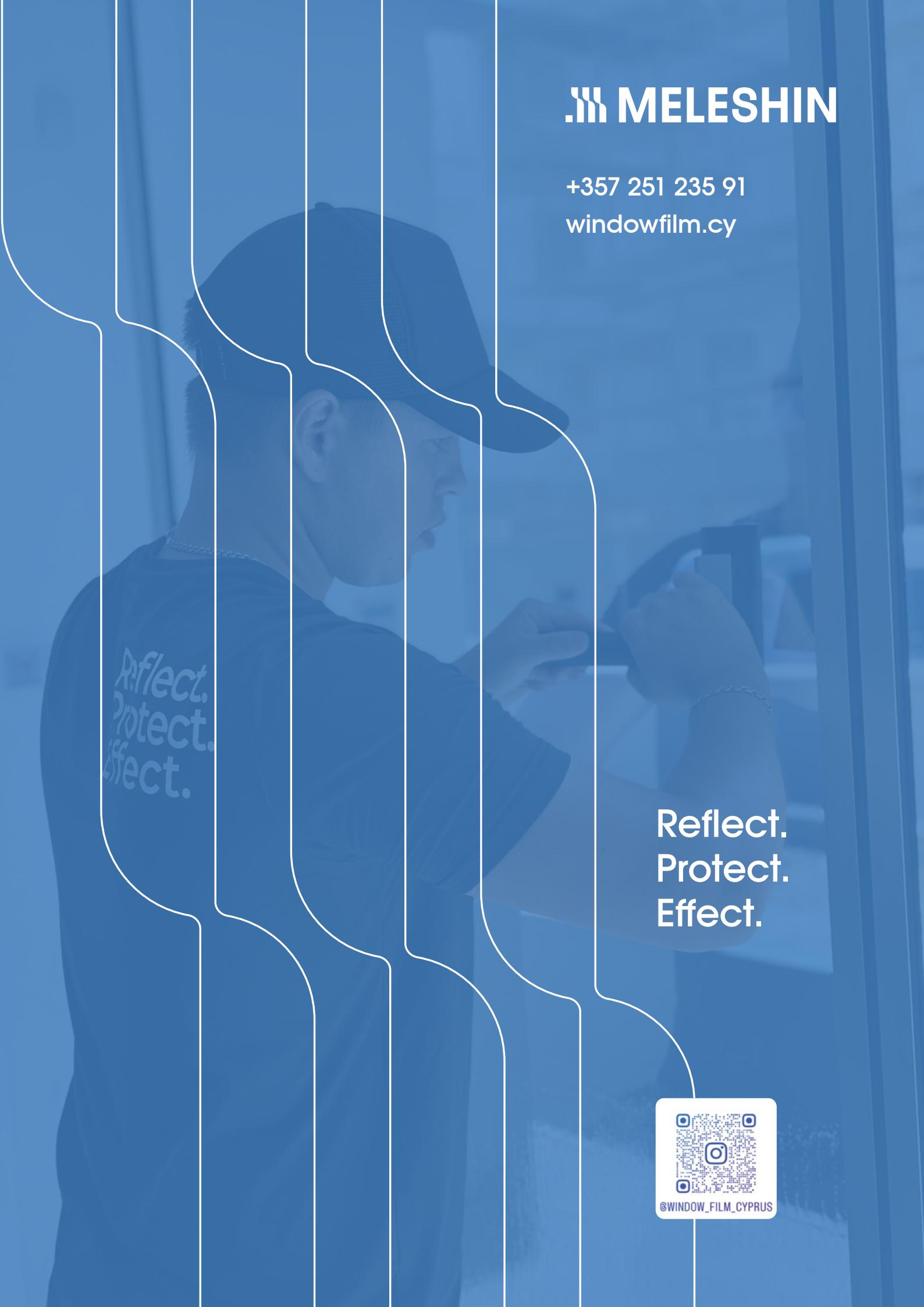
+357 251 235 90

handy.cy

Fix it.
Build it.
Make it.



©HANDY_CY



MELESHIN

+357 251 235 91
windowfilm.cy

**Reflect.
Protect.
Effect.**





*DanEri Yachts —
это история
про людей, море
и детали. Мы
верим: на море
нельзя просто
посмотреть —
его можно
прочувствовать.*

DANERI YACHTS CYPRUS

📞 +357 94 007 740

🌐 www.daneriyachtscyprus.com

📷 www.instagram.com/daneriyachts

✉ daneriyachtscyprus@gmail.com





КРУИЗ КАК ИСКУССТВО СЕРВИСА

КАК DANERI YACHTS МЕНЯЕТ МОРСКОЙ ТУРИЗМ НА КИПРЕ

Дарья Журавлева,
официальный представитель компании
DanEri Yachts на Кипре

Кипр уверенно укрепляет свою репутацию как направление для премиального отдыха. Здесь легко найти высокий уровень сервиса в отелях, ресторанах, клиниках, однако на море — визитной карточке острова — выбор качественного отдыха с персонализированным подходом становится существенно уже.

Большинство морских предложений ориентировано на массового туриста и часто не соответствует ожиданиям гостей, привыкших к современному уровню комфорта, эстетики и гибкости. Среднее количество пассажиров на борту у многих операторов достигает 80–100 человек, а сами суда зачастую не соответствуют современным стандартам. В таких условиях сложно говорить о комфорте, приватности или индивидуальном отношении — это скорее транспорт с музыкой, чем полноценный отдых.

DanEri Yachts — греческая компания, основанная профессионалами в сфере туризма более семи лет назад. В 2024 году бренд вышел на рынок Кипра, чтобы предложить новый формат морского отдыха. Мы сфокусированы на том, чтобы дать гостю не просто прогулку по морю, а отдых, который хочется запомнить. Формат наших групповых круизов рассчитан на 20 человек — это обеспечивает комфорт, пространство и дает возможность насладиться морем без суэты и толпы.

Мы остаемся уникальными на рынке Кипра, потому что предлагаем как частные, так и групповые круизы на современных парусных катамаранах. Благодаря этому премиальный морской отдых становится до-

ступным для гораздо большего числа гостей, не теряя в качестве.

Катамараны компании отправляются из лучших марин острова. В сезон ежедневно проводятся круизы продолжительностью от 3,5 до 6 часов. В отличие от большинства операторов, наши маршруты часто отходят от стандартных схем, чтобы показать гостям более уединенные бухты и живописные локации, куда не заходят большие туристические суда. Остановки для купания, снорклинга и паддлбординга входят в каждую программу и подбираются с учетом погодных условий и комфорта на борту.

На борту гостей ждет свежеприготовленный обед, закуски, сезонные фрукты, кофе и неограниченное количество напитков. По запросу мы организуем трансфер — это особенно удобно для гостей, не имеющих собственного транспорта.

Формат оказался востребованным не только у индивидуальных туристов, но и у частных заказчиков: более 30% всех круизов — это свадьбы, дни рождения, бизнес-встречи, фотосъемки и тимбилдинги. Это подчеркивает гибкость команды и умение адаптироваться под цели клиента.

Мы понимаем: впечатление — это не только совокупность услуг, но и атмосфера. Подходящая музыка, квалифицированный и внимательный персонал, подача блюд и качество продуктов — все это превращает морской отдых в полноценный персональный опыт. И именно к этому сегодня стремится современный гость.

BROLLYWOOD

CY



Гlamур, яркие огни, красные дорожки... Обычно эти образы ассоциируются с Голливудом. Но на Кипре пишется новая история под названием Бролливуд — мир, в котором рождаются звезды.

В Бролливуде дети становятся актерами, подростки выходят на подиумы, мамы превращаются в моделей, а целые семьи раскрывают свой потенциал вместе. Сегодня 80 детей, 46 подростков, 12 молодых моделей и 15 мам гордо носят звание «звезды Бролливуда». Они снимаются в рекламе, участвуют в модных показах, выходят на театральные подмостки и даже получают роли в кино. Для многих это — первый настоящий старт: оплачиваемые проекты, контракты, сотрудничество с мировыми брендами.

Bollywood — это не просто киностудия. Это вселенная, где кино, мода, кастинг и медиа соединяются в мощный творческий поток. За считанные годы проект превратился в одну из самых ярких и динамичных платформ острова. Здесь талант не ждут — его создают. И любой, от малыша до взрослого, получает шанс выйти в свет, почувствовать вкус сцены и прожить настоящую звездную историю.



РЕКЛАМА, КИНО, ПОДИУМ, КРАСНЫЕ ДОРОЖКИ — БОЛЬШЕ НЕ МЕЧТА. ЭТО СТИЛЬ ЖИЗНИ. ЭТО ДВИЖЕНИЕ, КОТОРОЕ МЕНЯЕТ ПРАВИЛА ИГРЫ.



И за этим всем стоит человек, который сумел превратить идею в культурный феномен. Катерина Канатова — не просто режиссер и продюсер. Она — архитектор мечты, наставник и вдохновитель. Ее мир выходит за рамки блеска и софитов. Она создает социальные проекты, организовывает благотворительные модные показы и учит каждого участника верить в силу своей уникальности. Философия Brollywood дерзко отличается от привычного шоу-бизнеса. Здесь не гонятся за славой. Здесь создают уверенность, раскрывают индивидуальность и воспитывают смелость быть собой. Красная дорожка, вспышки фотокамер, кулисы театра — каждая площадка становится местом внутреннего открытия.

Кипр всегда славился солнцем и морем. Но сегодня он сияет еще ярче — светом людей, которые становятся не просто артистами, моделями или актерами. Они становятся источником вдохновения для других. Brollywood — это больше, чем бренд. Это доказательство того, что звезды рождаются не только в Голливуде. Они создаются здесь, на Кипре. И, возможно, следующая из них — вы или ваш ребенок.



© @brollywood.cyprus



© @katrinabollywood



Баланс жизни и бизнеса: как выгореть красиво



Сегодня слово «выгорание» звучит так же часто, как «успех». Те, кто работают в ИТ привыкли к марафонам рабочих задач, кросс-функциональным проектам и KPI, но при этом все чаще специалисты задают себе вопрос: где граница между работой и жизнью? На Кипре этот контраст особенно заметен — здесь кипит деловая среда, но всего в десяти минутах от офиса открывается море, где можно забыть обо всем. И именно этот баланс определяет, сколько мы сможем выдержать в гонке за результатом.

Софья Чупина,
Product Owner в Fintech



Гибридные команды и глобальные бизнесы размыли привычные границы. Если раньше день делился на офис и дом, то теперь ноутбук всегда под рукой. Особенно это ощущают люди, которые сменили привычную обстановку — вместе с адаптацией к новой среде они сталкиваются с высоким темпом ИТ- и финтех-компаний. Выгорание стало не исключением, а правилом.

ОШИБКИ, КОТОРЫЕ ПРИВОДЯТ К ВЫГОРАНИЮ

1. «Работа — это и есть я». Когда карьера полностью поглощает личность, любая неудача воспринимается как личная катастрофа.

2. Игнорирование сигналов организма. Постоянная усталость и проблемы со сном — это не «мелочи», а красные флаги.

3. Отсутствие переключений. Если свободное время = соцсетям, то мозг так и не получает настоящего отдыха.

4. Цифровая перегрузка. Чаты, звонки, бесконечные уведомления — постоянный «шум», который не дает сфокусироваться.

Из опыта в IT я знаю: когда проект становится «бесконечным спринтом без ретроспективы», команда выгорает быстрее всего. Мне, как product owner, важно наблюдать за состоянием всех участников команды, я точно знаю, где стоит дать свободу и время команде, что в долгосрочной перспективе принесет пользу бизнесу, а где собрать всю волю команды в кулак и выдать результат здесь и сейчас.

КАК НАХОДИТЬ БАЛАНС?

- › **Распределение энергии, а не времени.** Важно не « успеть все », а понять, что реально заряжает и что наоборот « съедает » ресурс. Я давно не боюсь перераспределять задачи, в которых я не сильна и которые не драйвят меня, всегда есть тот, для кого эти задачи являются чем-то новым или любимым.
- › **Микроритуалы.** Зарядка, прогулки возле офиса, неспешная чашка чая утром. В моем календаре есть слоты по 15 минут для переключения, в которые я восстанавливаю свой ресурс — это базовый минимум.
- › **Цифровой детокс.** Установить правило: без рабочих чатов после 20:00. Безусловно есть важные проекты и иногда нужно быть включенным

по максимуму, но это не привычка. Я удалила слак с телефона и мир по-прежнему продолжает стоять, а команда выполняет задачи.

- › **Разнообразие общения.** Важно иметь круг знакомств за пределами работы — друзья, сообщества по интересам, нетворкинг. Это раскрывает новые грани и помогает видеть мир цветным, а не сфокусированным в одном домене. Это однозначно способствует переключению, а также генерации новых идей.
- › **Обучение для души.** Новые языки, курсы, хобби — это инвестиция не только в развитие, но и в баланс. Мне нравиться учиться и этот процесс длится непрерывно в моей жизни.

Кипр удивительно помогает не только строить бизнес и карьеру, но и восстанавливаться. Здесь ценят неспешные ужины, общение с семьей, прогулки у моря и выходные в горах. В отличие от мегаполисов, остров учит останавливаться.

Баланс — это не про идеальный график или модное понятие «work-life balance». Это про честный выбор: чему сказать «да» на данный момент, а от чего отказаться. Как product owner, я знаю: любой успешный продукт ломается без регулярного обслуживания. С людьми все так же. Чтобы быть эффективным, нужно не только работать, но и беречь ресурс. А наш ресурс — это люди в команде, силами которых мы создаем продукты, которые меняют мир и помогают сделать жизнь пользователей лучше и удобней, а собственников бизнеса — чутьочку счастливее.



ГАЛЕРЕЯ CHEMISOV ART. G MINTHIS
RESORT ОТКРЫЛАСЬ В 2023 ГОДУ
НА ГОЛЬФ-КУРОРТЕ MINTHIS
RESORT В ПАФОСЕ, И СРАЗУ
ПРИВЛЕКЛА ВНИМАНИЕ ЦЕНИТЕЛЕЙ
СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА. МЫ
ПОГОВОРИЛИ С ВЛАДЕЛЬЦЕМ
ГАЛЕРЕИ ИГОРЕМ ЧЕМИСОВЫМ:
О ЕЕ КОНЦЕПЦИИ, КЛЮЧЕВЫХ
ХУДОЖНИКАХ И РОЛИ АРТ-КЛУБА
В КУЛЬТУРНОЙ ЖИЗНИ КИПРА.



— *Какова концепция вашей галереи?*

— Концепция довольно проста: соответствовать курорту и представлять только лучшее из состоявшегося искусства.

— *Какие выставки и художники были знаковыми для вашей галереи?*

— Галерея была открыта с выставки российского художника Феликса Волосенкова. За два года деятельности самыми заметными были выставки G. Kotsonis, M. Paraskos, Юрия Молодковца, Вадима Левина.

— *Есть ли у вас особые форматы работы с аудиторией?*

— В галерее есть формат арт-клуба, который объединяет людей интересующихся современным искусством.

— *Что галерея дает посетителям и клиентам?*

— Работа галереи дает прекрасную возможность взаимодействовать в культурной среде, получать новые впечатления, и украшать пространство настоящим искусством, наполняя его живой культурой!

Галерея Chemisov Art. G Minthis Resort на курорте Minthis — это не просто выставочное пространство, а живое культурное сообщество. Она сочетает качественное современное искусство, платформу для общения и уникальный формат арт-клуба, объединяющий людей, интересующихся творчеством. Галерея демонстрирует, как многолетнее коллекционирование может стать увлекательным и значимым проектом после релокации, делая искусство доступным, вдохновляющим и органично вписывающимся в повседневную жизнь.



@CHEMISOV.ART.G

CHEMISOV ART. G MINTHIS RESORT: ИСКУССТВО И КУЛЬТУРА НА КИПРЕ

— *Игорь, как вы пришли к идеи открыть галерею?*

— Для меня открытие галереи — это пример того, как многолетнее коллекционирование искусства многие годы может стать твоим приятным занятием после релокации на Кипр.

MINTHIS

Accommodation | Golf | Spa | Dining | Real Estate

EXPERIENCE THE EXTRAORDINARY

A luxury lifestyle resort inspired by nature.



Paphos, Cyprus

A project by **Pafilia**

For more information contact us on +357 26 842 000 or visit MINTHISRESORT.COM



НАРОДНЫЙ БРЕНД КИПРА:

ПРЕМИЯ, КОТОРАЯ ФОРМИРУЕТ БУДУЩЕЕ



Это не просто премия....

В отличие от привычных рейтингов и закрытых экспертных голосований, Народный бренд Кипра — это премия общественного признания. Победителей выбирают не жюри, а люди: клиенты, партнеры, сообщество. А значит, каждая награда отражает реальное доверие рынка.

Лауреаты — это компании, которые не только успешны в финансовом смысле, но и влияют на то, каким видят Кипр его жители и гости. Они формируют экономику, стиль и даже культурный облик острова.

Представьте: сцена, освещенная софитами, аплодисменты зала, вспышки фотокамер и заветные слова ведущего: «И победителем становится...». Именно в этот миг бизнес получает не просто награду — он получает всеобщее признание. Признание коллег, клиентов и всего рынка.

Таким событием на Кипре стала ежегодная премия «Народный бренд Кипра» — знак доверия, символ лидерства и одна из самых престижных традиций делового сообщества острова.



Благотворительная миссия: бизнес для будущего

У Народного бренда Кипра есть вторая, не менее важная сторона. 100 % средств от голосования направляются на запуск акселерационной программы для подростков и молодых стартаперов.

Эта инициатива создаётся при поддержке Университета Кипра и под кураторством венчурных фондов Калифорнии. По сути, это проект, который выращивает новое поколение предпринимателей и инноваторов — тех, кто через несколько лет будет двигать экономику острова вперед.

Именно здесь бизнес объединяется с обществом: каждая поданная заявка, каждое голосование становится неоценимым вкладом в будущее.

CBC Gala Night: главная сцена года

Финальная точка — церемония награждения на CBC Gala Night. И это не просто вечеринка, а главное бизнес-событие года: более 500 гостей, 80 % которых — лица, принимающие решения. Атмосфера, где в одном зале собираются лидеры отраслей, инвесторы, топ-менеджеры и представители власти.

Для победителей это не один вечер — это долгосрочный медийный эффект: публикации в СМИ, упоминания в деловых сообществах, усиление имиджа в социальных сетях. Ассоциация с премией становится маркером престижа.



Победители как наставники и лидеры

Но получить награду — это только начало. Лауреаты становятся менторами акселератора, делятся опытом, помогают молодым компаниям избежать ошибок и вдохновляют будущих предпринимателей.

Они становятся не только победителями, но и превращаются в амбассадоров перемен, формируя не только рынок сегодня, но и закладывая фундамент завтрашнего дня.



Истории, которые вдохновляют

Каждый год среди победителей появляются компании, чьи истории становятся символами для всего рынка. Одни — выросли из маленького семейного бизнеса в лидеров отрасли. Другие — первыми внедрили инновации, которые изменили правила игры.

Именно такие примеры доказывают: премия — это не про красивую статуэтку на полке, а про влияние и ценность, которую компания приносит обществу.

Мы пишем историю...

Сегодняшние победители уже вошли в историю премии. Но завтра на этой сцене можете оказаться именно вы и ваша компания.

Участие в Народном бренде Кипра — это заявка на лидерство, шанс укрепить репутацию и возможность стать частью проекта, который меняет правила игры.

Ведь здесь побеждают те, кто не только делает бизнес, но и пишет историю, оставляя след в будущем Кипра.





3 ОКТЯБРЯ

Личный бренд
(8-часовой курс)

Интенсивный практический день о том, как выстраивать и усиливать личный бренд в современном медиапространстве.



7

ОКТЯБРЯ

Конференция для HR

Площадка для обмена опытом и обсуждения новых стратегий управления талантами на Кипре.



16 ОКТЯБРЯ

Startup Circle CBC

Встреча предпринимателей, инвесторов и экспертов, посвященная развитию стартап-экосистемы на острове.



19
НОЯБРЯ

**Конференция «Финансы.
Налоги. Инвестиции»**

Актуальные решения для
бизнеса и частных инвесторов:
регулирование, налоговые
изменения и инвестиционные
возможности.



9
ДЕКАБРЯ

**Конференция «Устойчивое
развитие, инвестиции
и будущее Кипра»**

Форум о технологиях
и перспективах
устойчивого роста.



6
ИЮНЯ

Mini Miss Cyprus — 2026

Яркое культурное событие:
конкурс для юных участниц,
сочетающий творчество,
талант и красоту.





Your Flying Experience – Our Top Priority

BOOK YOUR PRIVATE JET WITH US
JETSANDHELICOPTERS.COM





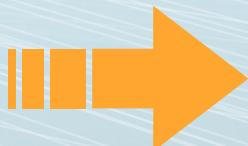
Cyprus Business Club

Бизнес-сообщество №1 на острове

6000+
предпринимателей

Закрытые
нетворкинги и
ТОП-контакты

**Сканируй QR —
присоединяйся!**



CYPRUS_BUSINESS_CLUB

- ✓ CBC объединяет сильных игроков
- ✓ PR, трафик, продажи, рост
- ✓ Стань частью бизнес-экосистемы Кипра

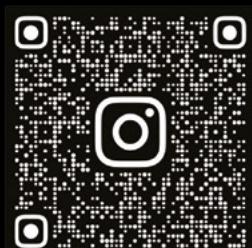


A screenshot of the DADA Real Estate website. The header features the DADA logo and the text "Real Estate". Below the header is a navigation bar with five categories: "ESTATE PRIME", "ESTATE CORE", "LAND", "MANAGEMENT", and "CONSULTING". To the right of the navigation bar is a large image of a modern, curved building with a brown and tan facade. The background of the page is a dark teal color.

A screenshot of the DADA Hospitality website. The header features the DADA logo and the text "Hospitality". In the top right corner, there is a small box containing the text "LAUNCHING SOON". The background of the page is a dark brown color.

A screenshot of the DADA Family website. The header features the DADA logo and the text "Family". In the top right corner, there is a small box containing the text "LAUNCHING SOON". The background of the page is a dark purple color.

A screenshot of the DADA Entertainment website. The header features the DADA logo and the text "Entertainment". In the top right corner, there is a small box containing the text "LAUNCHING SOON". The background of the page is a dark orange color.



FOLLOW OUR UPDATES
ON INSTAGRAM
[@DADAGROUP.CO](https://www.instagram.com/dadagroup.co)