

БИЗНЕСКЛАСС

16+

Субсидиарная ответственность и с чем её едят

Анастасия Денисова,
практикующий юрист
и арбитражный
управляющий

с. 30

Спецпроект «С Днём предпринимателя!»

с. 12

Егор Новосёлов

собственник
туроператора
Corona Travel

с. 16



**Деньги — это
возможность УСПЕТЬ
сделать ЖИЗНЬ лучше**

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА ОТ А ДО Я



Илья Феклюнин и Евгения Андреева, «Три грации»:

— Заказывали в «Центре встраиваемой техники» сразу весь необходимый комплекс для кухни: плиту, духовой шкаф, вытяжку, посудомоечную машину и холодильник. Консультант Максим быстро подобрал всё под наш дизайн-проект кухни-гостиной. Многие моменты продумал заранее, это приятно и ценно! Привезли и установили вовремя. Приятно работать с теми компаниями, кто нацелен на премиальное обслуживание.



КИРОВ, УЛ. ЛЕНИНА, 89
Т.: 49-82-57, 8-922-973-60-04,
8-922-973-60-07

🌐 cvtplus.ru
📍 cvtpluskirov



МЕБЕЛЬ

С ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТА



in fashion - ин фешен

ВК



+7 (8332) 424-888
info@mebelinfashion.ru

IN FASHION
КУХНИ И МЕБЕЛЬ

сайт



Киров,
ул. Ленина, 193



Квадроциклы и багги
от 249 000 ₽



Катера Victory
от 2 950 000 ₽



Самый большой
сухопутный квадроцикл
Segway AT10 MUD
(по ширине колес)

Летняя экипировка от 9 900 ₽
Мотоциклы от 89 000 ₽
Снегоходы от 290 000 ₽



Квадроциклы STELS
от 669 000 ₽

ВСЁ ДЛЯ
РЫБАЛКИ И ТУРИЗМА
FISH3

Запишитесь
на тест-драйв
8-912-722-03-33



Лодки Триера от 289 000 ₽

ул. Горького, 7А
ТЦ Город

8 (912) 922-03-33
8 (912) 734-43-39

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Доктор
Ильин

Роскошь
быть естественно
красивой!

Скоро открытие



Клиника
естественной красоты
Доктора Ильиной

ул. Молодой Гвардии, 84/1



орка
выявлено



Клиника
естественной
красоты

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА


СЛОВО


— Мы давно перестали быть просто бумагой. Сегодня «Бизнес Класс» — это не только гляцевые страницы и красивые обложки, хотя они у нас тоже есть. Это живое сообщество предпринимателей. Мы собираемся не для протокола, без пошлого слова «нетворкинг». А просто потому что люди хотят побыть среди своих. Поделиться идеями, болью, смыслами. Получить поддержку. Поговорить о деньгах, о страхах, о команде, о бизнесе и о жизни. Каждую неделю для вас мероприятие — «Бизнес-среда», где эксперты делятся рекомендациями по конкретным темам. С этого номера мы запускаем серию 10-минутных видеоподкастов без монтажа и цензуры #хорошосидим, смотрите на стр. 41. А если устали и чувствуете выгорание, герой нашей обложки, Егор Новосёлов, собственник туроператора CORONA TRAVEL, готов подобрать для вас премиальное путешествие в диковинный уголок земного шара, где вы ещё точно не были. В общем, мы здесь, чтобы вы знали: вы не одни. С Днём предпринимателя! Желаем вам держаться и сохранять вкус к жизни. А мы будем рядом — на бумаге, на экране и за одним столом.  

Екатерина Сулова,
главный редактор журнала
«Бизнес Класс»

Брошь и серьги UNA



 Киров, ул. Горбачёва, 62,
офис 4, 7 этаж

 unabracelet.com



**Макияж
и укладка
Екатерины —
визажист
Нина Кушова**



**Все
электронные
версии
журнала
на сайте**

Место съемки: Ботанический сад ВятГУ



мир грაცии®

МУЖСКАЯ И ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА

Великолепные
коллекции со всего мира
и одежда **собственного**
производства



ул. Ленина, 86
ТЦ «Максимум», ул. Пролетарская, 15
ТЦ «Фестиваль», ул. Волкова, 6 А
Октябрьский проспект, 74
т. +7-912-827-28-04



ВОЗЬМЁМ НА СЕБЯ

все заботы по
экологической отчётности
вашего предприятия

Елена Русских,
директор компании «Экомир»



ул. Пятницкая, 67

ecomir43

8-953-130-66-55

ecomir43.ru

СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

29

Я НЕ ЗНАЮ, ЧЕМ УСПОКАИВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, НО ЗНАЮ ОДНО...

ОЛЬГА МАКСИМЧУК, ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «ФИНДИР»,
ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ

41

ВИДЕОПОДКАСТЫ «ХОРОШО СИДИМ» С ЕКАТЕРИНОЙ СУСЛОВОЙ

56

ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ СПОКОЙСТВИЯ: ПРОГРАММА ВЕДЕНИЯ БЕРЕМЕННОСТИ, КОТОРАЯ УЧИТЫВАЕТ КАЖДУЮ ДЕТАЛЬ

ЮЛИЯ ШУЛАЕВА, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
«КЛИНИКИ НУРИЕВЫХ — КИРОВ»

76

КАК Я ПРИШЁЛ В КУНДАЛИНИ-ЙОГУ И КАК ОНА ПОМОГАЕТ В БИЗНЕСЕ

РУСТАМ ГЕНИЯТОВ, СОБСТВЕННИК СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ
«ПЕРВАЯ ЛИНИЯ» — О СВОИХ ОЗАРЕНИЯХ

81

МЕСТ В ВУЗАХ МЕНЬШЕ, КОНКУРЕНЦИЯ ВЫШЕ: ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ РОДИТЕЛЯМ АБИТУРИЕНТОВ

МАРГАРИТА ЗАХАРОВА, ДИРЕКТОР
КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА МФОА, К.Э.Н.

85

НОВЫЙ СЕЗОН БУДЕТ ЖАРКИМ

О БОРЬБЕ С КОНТРАФАКТОМ, СОКРАЩЕНИИ КВОТ
НА ФРЕОНЫ И РОСТЕ ЦЕН НА КЛИМАТИЧЕСКОМ РЫНКЕ —
МИХАИЛ СУЕСКИН, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЕВРОКЛИМАТ»

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ

bk43.ru bk_kirov

Рекламно-информационное издание Журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издаётся с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 4 этаж, оф. 414, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу for-cat@mail.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», 610004, г. Киров, ул. Ленина, д. 2В. Заказ № 1228. Журнал № 5 (208) май 2026. Дата выхода в свет: 30 апреля 2026 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съёмки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

Mila Mi

Mila Mikhaylova

Киров, Октябрьский пр-т, 143
Сайт: mila-mi.ru

+7 (922) 991-70-40
+7 (8332) 38-26-31



Раньше деньги вызывали больше тревоги — хотелось их контролировать и удерживать. Нестабильность научила меня гибкости и доверию к процессу. Я понял, что **устойчивость — не в сумме на счёте, а в качестве мышления и в диверсификации:** навыков, источников дохода, стратегий. Каждый кризис обнажал слабые места — и это ценно.

Сейчас деньги для меня — не самоцель, а ресурс, который позволяет создавать среду для роста — своего и других людей. С годами я всё отчётливее вижу деньги как энергию: они усиливают то, что уже есть внутри человека. Поэтому работа над финансовым мышлением для меня неотделима от работы над собой.

Было бы нечестно сказать, что происходящее никак не влияет на меня. Я чувствую ответственность — за команду, учеников, качество того, что даю. Это мобилизует. Я стал ещё внимательнее к сигналам рынка, больше времени уделяю стратпла-

ство, консультирование, лекции и онлайн-курс по финграмотности, а также разработку инвестиционных стратегий. Цель — научить людей осознанно работать с капиталом и фондовым рынком, а не «играть на бирже». Я не учу «быстрым деньгам». Учю системному подходу: понимать риски, управлять портфелем, держать дисциплину. **Финансовая грамотность — это не про спекуляции, а про свободу, ответственность и наследие для семьи.**

Академия развивается по трём векторам.

ответ профессионала. Чего я бы избегал — «гарантированных 30% годовых», непрозрачных схем и попыток угадать одну точку входа в одну акцию. Это казино, а не инвестиции. И главное: **прежде чем спросить «куда вложить», задайте себе вопрос: есть ли у меня подушка на 6 месяцев и нет ли потребкредитов под высокий процент?** Если ответ «нет» — самая выгодная инвестиция сегодня не на рынке, а в закрытии этих долгов и создании финансовой опоры.

Не ждите, пока станет легче — легче не станет само по себе.

Неуверенность чаще всего живёт в голове, а не в реальности. И помните: то, что вы уже прошли до сегодняшнего дня — уже доказательство вашей устойчивости.

Три опоры для предпринимателей: ясность в цифрах (знать свою экономику

СЛОВО БИЗНЕСМЕНА

**АЛЕКСАНДР АНИКИТИН,
ОСНОВАТЕЛЬ АКАДЕМИИ
ИНВЕСТИЦИЙ АЛЕКСАНДРА
АНИКИТИНА**

нированию и личной практике — медитации, спорту. Эмоциональная устойчивость — не данность, это навык, который нужно поддерживать.

Главный вызов — высокая неопределённость, парализующая принятие решений. Но здесь скрыта возможность: **те, кто действует и учится, пока другие замерли, выходят вперёд.** Сейчас ценятся люди и компании, умеющие быстро адаптироваться и мыслить системно. Образование и инвестграмотность — преимущество.

Моя Академия — это образовательный проект, объединивший школу трейдинга, наставниче-

Первый — углубление в практику: больше реальных кейсов, меньше теории ради теории. Второй — сообщество: в нестабильное время люди особенно ценят живое окружение единомышленников. Третий — доступность: мы адаптируем форматы, чтобы качественное финобразование было доступно широкой аудитории, а не только тем, кто уже хорошо зарабатывает.

Если вы спросите, куда вложить деньги, — никто, включая меня, не сможет честно сказать «вложите сюда, и через год будет столько-то». Поэтому я отвечу не «куда», а **«как»** — это и есть прямой

досконально), **гибкость в стратегии** (не держаться за план ради плана) и **устойчивость в ценностях** (понимать, зачем вы делаете то, что делаете).

Предприниматели, которые знают своё «зачем», значительно легче переживают турбулентность. ▣



investmentacademy.ru

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — ЭТО ХАРАКТЕР: ПОЧЕМУ ЛЮДИ ДЕЛА ОПРЕДЕЛЯЮТ НАШЕ БУДУЩЕЕ?

День российского предпринимательства — это праздник людей, которые не ждут идеальных условий, а создают их сами. Тех, кто берёт на себя ответственность не только за свою семью, но и за свои коллективы, за развитие города и региона.

Для меня очевидно: предприниматели — это главная созидательная энергия Кирова. Именно вы превращаете идеи в рабочие места, налоги — в социальные возможности, а пустые пространства — в современные сервисы и производства. Вы формируете среду, в которой хочется жить.

Сегодня бизнесу непросто. Правила игры меняются стремительно, нагрузка растёт, а горизонт планирования сужается. В таких условиях предпринимателю нужна не «опека», а здравый смысл во взаимодействии с властью. Мы в партии «Новые люди» называем это «запросом на нормальность»: когда правила понятны, стабильны и едины

для всех, без хаоса, запретов и давления. Только конкретные шаги и реальные решения, которые действительно улучшают жизнь в регионе.

Для нас предприниматели — это не просто налогоплательщики. Это партнёры и единомышленники. Люди с характером, на которых держится экономика и будущее страны.

Моя связь с предпринимательским сообществом гораздо шире политики. Как председатель Фонда развития спорта и поддержки молодежных инициатив «ВЯТКА 2.0», я ежедневно вижу вашу готовность созидать.

Я хочу искренне поблагодарить предпринимательское сообщество Кировской области за то, что вы понимаете значимость социальных проектов и уже долгое время являетесь надёжными партнёрами фонда и его проектов. Помощь людям — это смысл моей жизни, и именно благодаря вашей поддержке я могу воплощать её в реальность, реализуя важные для региона инициативы. Я счастлива, что наши взгляды на развитие родного края полностью совпадают: мы одинаково верим в потенциал Вятской земли и её людей.

С праздником! Пусть ваше дело растёт, а каждый риск оправдывается успехом. Мы рядом, чтобы поддерживать ваши идеи и защищать ваше право на развитие. ▣



Фонд
«ВЯТКА 2.0»

**АННА АЛЬМИНОВА,
ДЕПУТАТ КИРОВСКОЙ
ГОРОДСКОЙ ДУМЫ ОТ
ПАРТИИ «НОВЫЕ ЛЮДИ»,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ФОНДА
«ВЯТКА 2.0»**

СЛОВО ДЕПУТАТА

ПОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЁМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



АЛЕКСЕЙ ОБЖЕРИН, неравнодушный консультант по стратегическому маркетингу из Сколково.

Предприниматель с 32-летним стажем. Пережил 5 кризисов и вышел из них с ростом.

Дорогие друзья, поздравляю вас с Днём предпринимателя! 2026 год будет решающим для многих бизнесов. Желаю выйти из этого кризиса с ростом.

Для этого нужно действовать. При этом действовать не наугад, а осмысленно. Многие инструменты маркетинга сейчас работают плохо. Нужны другие, результативные методы, которые мало кто применяет. Конечно, они недешёвые и начинаются от 1 млн рублей. Однако окупаемость высокая, примерно в 10 раз. Свежий пример — предприниматель вложил 2,7 млн руб. и заработал за год плюс 23 млн дополнительной чистой прибыли, причём на падающем рынке. Напишите мне ВКонтакте, и я вышлю подробный кейс о том, что мы сделали.



ЕЛЕНА ВЕРШНИНА, совладелица компании «Флористик Плюс»

ПУСТЬ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПРИНОСИТ СВЕЖИЕ ИДЕИ, А ВСЕ НАЧИНАНИЯ РАСЦВЕТАЮТ

Цветы не спрашивают, когда цвести — они просто распускаются в свой срок. Делайте своё дело с любовью, и успех придёт естественно. Желаю, чтобы ваш бизнес процветал так же ярко и уверенно, как самые красивые цветы в нашем ассортименте! Чтобы «букет» ваших достижений пополнялся новыми успехами, надёжными сделками и финансовым благополучием.



ФАМИЛЬ РАГИМ-ОГЛЫ НУРИЕВ, директор ООО «СПК-Оф»

ПУСТЬ ВАШ БИЗНЕС БУДЕТ НАДЁЖНЫМ И РАБОТАЕТ, КАК ШВЕЙЦАРСКИЕ ЧАСЫ

Желаю нам прочных партнёрских отношений, выгодных предложений, неуклонного роста прибыли! Пусть уверенность в собственных силах никогда не ослабевает, позволяя смело принимать взвешенные риски и твёрдо верить в успех. Желаю значимых достижений, всестороннего процветания и успешной реализации всех намеченных проектов. Пусть предпринимательская деятельность приносит неоспоримую пользу обществу. А условия труда отличаются надёжностью и стабильностью, привлекая квалифицированных специалистов!



ЕКАТЕРИНА ШУМИЛОВА, руководитель туристического агентства «БАРСЕЛОНА»

ОТПРАВЛЯЙТЕСЬ В ДОРОГУ, ЧТОБЫ ВДОХНОВИТЬСЯ. МУДРАЯ ИНВЕСТИЦИЯ В БИЗНЕС — ОТДЫХ, КОТОРЫЙ ДАРИТ НОВЫЕ ИДЕИ

Вы каждый день строите, рискуете, создаёте. Иногда так хочется выдохнуть и сменить обстановку. Пусть в вашем графике всегда находится место для путешествий — для закатов на море, покорения горных вершин, прогулок по старинным улочкам и открытий, от которых захватывает дух. Отдыхайте, чтобы работать с удовольствием, и путешествуйте, чтобы помнить: жизнь — это не только планы и отчёты, но и яркие эмоции!

S.Lavia



ДОСТАВКА
ПО ГОРОДУ



slaviabag.ru

НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ЧЕМОДАНОВ

ТЦ «ЦУМ» • ТРЦ «Макси» • ТЦ «Лето» • ТЦ «Атлант»

С ДНЁМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА!

— Помню, как 23 февраля 2013 года мы открыли двери нашего салона — без опыта, без знаний, с одними страхами. Учились на собственных ошибках — «чужие шишки не болят!» Цветы в мусор после первого 8 Марта, текучка кадров... Мне кажется, что это отдельная боль каждого предпринимателя, прошло много лет, прежде чем у нас сложилась команда профессионалов. Бессонные ночи, слёзы, тревога — всё это было. Но я научилась вставать после каждого падения. А в этом году мы решились на ребрендинг.

Говорят, ломать — не строить. Но мы — настоящие строители! Пусть наше обновление станет фундаментом для создания дофаминового пространства, а новый логотип притянет и любимых клиентов, и новых. Смело ломаем стереотипы и строим грандиозные планы! С праздником, предприниматели!

НАДЕЖДА ЗЫКОВА,

основатель и руководитель
салона цветов «Леди Роуз»

📍 ул. Мостовицкая, 5
т. +7 (912) 737-93-03

✉ ladyrose_43

🌐 ladyrose.kirov



миван

кавказский ресторан

Ленина, 88 ☎ 21-48-88



Праздники, которые запоминаются!

Кавказское гостеприимство
и внимание к каждой детали

Корпоративы | Дни рождения
Юбилеи | Семейные торжества
При бронировании от 12 гостей —
скидка 20%* по промокоду MivanKlass

Сканируйте
QR-код



и оставьте заявку
за 1 минуту

* До 30.06.2026. MivanKlass - МиванКласс, QR-код - Кьюар-код

« Я НЕ УСПЕЛ ПОКАЗАТЬ МАМЕ МИР,
ТЕПЕРЬ ДЛЯ МЕНЯ ДЕНЬГИ —
ЭТО ПРО ШАНС ЖИТЬ И ЛЮБИТЬ, —
ЕГОР НОВОСЁЛОВ, СОБСТВЕННИК
ТУРОПЕРАТОРА CORONA TRAVEL

ДЕНЬГИ — ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ УСПЕТЬ СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ЛУЧШЕ

ЧЁРНЫЙ ХЛЕБ С ЛУКОМ И СОЛЬЮ — МОЙ ДЕЛИКАТЕС

— За последние 6 лет я пробовал сотни блюд в лучших ресторанах мира, а в детстве моим главным деликатесом был чёрный хлеб со свежим репчатый луком и солью. Я вырос в бедной семье, где мама работала дворником, а отец любил приложиться к беленькой, поэтому рано понял ценность денег и быстро сообразил, как жить точно не хочу. В школе я был единственным троечником, чьё фото вместе с портретами отличников висело на доске почёта, потому что я активно участвовал в самодеятельности и мне как будто всегда было больше всех надо. В 9 классе попал в сетевой маркетинг, стал продавать косметику «Орифлэйм» и реально неплохо зарабатывал. Благодаря «Орифлэйм» начал ходить на тренинги и заниматься саморазвитием.

Помню, как переступал через себя, как сложно мне было что-то предлагать незнакомым людям. Я стыдился своего вятского говора и много работал над тем, чтобы избавиться от него. На 2 курсе института я устроился специалистом по набору персонала в МТС. Там у меня, кстати, была сильная руководительница, с которой мы до сих пор дружим — вообще я всегда сохраняю дружеские связи с людьми. Работая в МТС, я не имел возможности сидеть в офисе с 9.00 до 17.00, так как очно учился в институте и работал ещё на трёх работах. Пришлось оптимизировать процесс: проводил групповые собеседования, выполнял план по набору кадров и в итоге освобождал своё время. Я всегда выхожу за рамки предложенного и думаю, как сделать легче. Честно говорю, я «лентяй». Но именно поэтому готов один раз придумать чёткую систему, которая функционировала бы без меня или с минимальными вложениями.

Случайно попал на занятия по воздушной акробатике, и также случайно меня забросило на отборочный чемпионат, а далее — на чемпионат России, а потом и Европы, везде я занимал призовые места. Первая моя поездка за границу, кстати, была как раз на Чемпионат Европы по воздушной акробатике в Прагу. Мне тогда исполнился 21 год.

СПАСИБО, ТЫ БОЛЬШЕ НЕ НУЖЕН

В сферу недвижимости я тоже попал случайно. Один знакомый сказал, что не может сдать квартиру. Я предложил, давай помогу, найду жильца — и сдал на следующий же день. Потом получилось также быстро сдать вторую квартиру, и уже по рекомендациям ко мне хлынули желающие найти или сдать жилье. Устроился риелтором в одно из известных в те времена агентств Кирова, быстро стал руководителем, через короткое время уже управлял большим офисом и ездил по разным городам запускать франшизы. Но постепенно понял, что так много вкладываю в компанию, а ведь в любой момент собственник может мне сказать: «Спасибо, ты больше не нужен». И я пошёл прокладывать свой путь в бизнесе и открыл компанию «Вятка Недвижимость».

ПОЧЕМУ Я СРАЗУ ЗАВЯЗАЛ КОМПАНИЮ НА ЛИЧНЫЙ БРЕНД?

На старте нужно было вложить минимум 700 тысяч, я продал машину и залез в кредиты. Это было тяжело. Я, кстати, сразу завязал компанию на свой личный бренд, потому что доверие у людей возникает не к безликой структуре, а к человеку. Есть лицо — есть доверие. Очень много вкладывал в развитие личного бренда, печатал рекламные объявления с УТП компании и своим фото, расклеивали их на каждом подъезде. Маркетинг я вёл агрессивный и массовый: билборды, статьи, обложки журналов. Моя задача состояла в том, чтобы у людей в памяти сформировалась образная цепочка: недвижимость = «Вятка Недвижимость» = Егор Новосёлов. И это сработало. Всего год спустя мы вошли в ТОП-5 компаний Кирова. За 6 лет на рынке недвижимости Кирова мы сильно выросли. Меня лично знали все банки и застройщики. Но у каждого региона есть свой потолок, я понял, что сколько ни вкладывайся, выше не прыгнешь. Да, деньги есть, но не те, которые хочется. Все деньги аккумулируются в Москве.

КАК Я ПЕРЕЕХАЛ В МОСКВУ И ПОЧЕМУ РЕШИЛ УЙТИ ИЗ НЕДВИЖИМОСТИ

Итак, я открыл офис компании по недвижимости в Москве, название выбрал новое — New Estate*, при этом логотип напоминал мои инициалы EN. Арендное маленькое помещение со старым ремонтом, но для меня это было уже «вау, круто я в Москве!» В Кирове я рассчитывал сохранить бренд «Вятка Недвижимость», но понял, что не могу разрываться. Москва живёт в моём ритме, здесь решения принимаются быстрее, здесь другой сервис и планка выше во всём. Только компания в Москве начала получать первые результаты, как случился ковид, и вот в этот период мой мозг вообще переформатировался.

Я остался наедине с собой, меня мучали вопросы: на что трачу своё время, во что вкладываю свою энергию и что получаю взамен? Да, я помогаю закрыть квартирный вопрос. Но давайте честно, покупателей и продавцов, которые возвращаются, чтобы купить или продать ещё одну квартиру, очень мало. Люди всегда в стрессе, продавцы думают, что ты — говнюк, который хочет их обмануть и искусственно занижает цену их единственной квартиры, а покупатели считают, что ты негодяй, потому что продаёшь квартиру по цене выше рынка. Соответственно, ты плохой для всех и вынужден крутиться в негативе. На самом деле в этой сфере искренних положительных эмоций всего 2% из 100%. Так я решил, что больше не хочу себя разрывать, а деньги могу заработать другим способом.

НИКОМУ НЕ СКАЗАЛ, ЧТО Я НОВЫЙ СОБСТВЕННИК

Вскоре друзья предложили мне выкупить заброшенную (оставленную без внимания) туроператорскую ком-

панию CORONA TRAVEL. 16 лет в сфере путешествий, но дела внутри компании плохи, так как основатели потеряли интерес к бренду. Я решил рискнуть. Пришёл в офис как обычный менеджер-продажник, никому не сказал, что я новый собственник. Первый тур, который продал, у меня чуть не улетел в минус 400 000 рублей. На эту сумму я забронировал отель на Мальдивах для своего знакомого, который дал согласие, но в последний момент отказался лететь, а отель был под штрафными санкциями, что означает — если не оплатить бронь, то ни этот отель, ни другие отели этой сети в других странах никогда больше не будут работать с нашей компанией. В общем, в итоге я уговорил всё-таки своего знакомого лететь, но с тех пор у меня появилось железное правило: не бронировать штрафные отели без полной оплаты клиента.

Поскольку я человек системный, то, придя в CORONA TRAVEL, в первую очередь запросил аналитику. Компания существует 16 лет — это хороший срок. За это время у неё были очень хорошие результаты, и я хотел понять, какие действия привели к успеху. Но выяснилось, что до меня в компании подробную статистику не вели. И в первую очередь я внедрил оцифровку и контроль всех процессов, мы начали работать в CRM-системе. У меня такой принцип — пока не видишь в цифрах всю работу компании, контролировать ничего не можешь. Например, хочешь зарабатывать миллион рублей в месяц? Тогда нужно понимать, сколько твои менеджеры должны в месяц обработать лидов и заключить сделок. Учитывая нагрузку на каждого менеджера, посчитать, а сколько лидов сможет обработать один? Каждый результат должен быть прогнозируемым, иначе сегодня густо, завтра пусто.

НАЧАЛИ СОТРУДИЧАТЬ С МИНИСТЕРСТВАМИ ТУРИЗМА РАЗНЫХ СТРАН

После того, как я начал оцифровку бизнес-процессов, я понял, что нужно усилить команду. Очень люблю фильм с Леонардо ДиКаприо «Начало». Близка его главная идея, которую я тоже использую в работе — если мы хотим что-то кому-то продать (неважно, что — продукт, услугу, компанию или себя как специалиста), сначала нужно поселить в его голове нужную идею, а потом подождать, пока семена начнут расти, и человек сам этого захочет. За 6 лет работы в турбизнесе мне удалось сформировать сильный имидж CORONA TRAVEL. Теперь специалисты сами к нам приходят. И конечно, если специалист сильный, я стараюсь (при возможности) сделать предложение. Слава удаленке, так как офис не резиновый!

Много внимания мы уделяем нашим маркетинговым кампаниям. С моим приходом CORONA TRAVEL начала сотрудничество с Министерствами туризма разных стран. Благодаря нашим выстроенным тёплым дружественным отношениям с их представителями, мы можем организовывать очень интересные туристические программы, давать привлекательные для турагентств и туристов цены и оперативно решать массу возникающих у туристов вопросов внутри страны. Например, я стал первым, кто привёз в

Киров Ли Кёнмина, директора Московского представительства Национальной организации туризма Южной Кореи, и познакомил его с руководителями кировских турфирм.

Под моим началом CORONA TRAVEL сформировала собственный продукт — авторские туры. Распыляться на все страны мы не стали. Сначала сфокусировались на том, в чём были сильны: это Япония, Китай, Южная Корея. Постепенно добавляли другие направления и делаем это до сих пор. Например, сейчас большим спросом пользуются наши экскурсионные туры на Филиппины — с русскоязычным гидом, перелётом, проживанием и питанием на 10 дней всего от 300 000 рублей. Я считаю, это просто подарок!

В МИНУС НА НЕСКОЛЬКО МИЛЛИОНОВ

Риски в турбизнесе дорогие. Когда создаёшь тур с перелётом, выкупаешь авиабилеты, гостиницы, авторские экскурсии, и у тебя есть определённые сроки, в течение которых ты обязан реализовать тур. Например, тур на 10 человек, но двое уже его купили — всё, отказаться от него ты уже не имеешь права, или подбираешь количество туристов, или везёшь столько человек, сколько есть. У меня была ситуация, когда из 12 заявленных мест в туре было выкуплено только шесть. При этом два туриста были из Кирова. Вы знаете, я таких положительных отзывов никогда ещё не получал: какая прекрасная мини-группа, как классно всё организовано. Да, конечно, я очень рад, что гостям понравилось, но чего мне это стоило — тогда я ушёл в минус на несколько миллионов. Конечно, прибыль в нашей компании идёт не с одного тура, поэтому такие бюджетные дыры я закрыл благодаря другим продуктам. Например, на сезон сакуры в Японию везем 8 групп по 30 человек. Это уже не премиальный, а более бюджетный тур, но он позволяет нивелировать финансовые риски премиум-продуктов.

До того, как я пришёл в компанию, CORONA TRAVEL практически не работала с турагентствами. Я увидел в этом большую перспективу, и сейчас мы продаем туры турагентствам по всей России. Работа с агентствами как раз и даёт тот самый бизнес и объём. Конечно, это непростая история, потому что многие агентства, к сожалению, идут по накатанной колее, подбирая туры в Турцию, Египет, Таиланд, и не хотят развиваться, не желают разбираться в потребностях туристов. Например, я приходил в некоторые агентства. Говорю им: «Почему не продаёте путешествия в Японию? Знаю, что к вам приходят с такими запросами!» Отвечают: «Мы не знаем Японии». Допустим... но почему вы к нам не обращаетесь? Мы вас научим, дадим знания, расскажем нюансы путешествий. У нас создан целый отдел по работе с агентствами и системой обучения — продавайте наши туры, чтобы у вас были деньги и возможности!

Потому что после того, как туриста начинают переориентировать на другое направление (вместо желаемого им тура, например, в Японию), он говорит: «Я подумую», и уходит.



**НЕ МОГУ
ПУТЕШЕСТВОВАТЬ
КАК АДЕКВАТНЫЙ
ЧЕЛОВЕК, У МЕНЯ
ПРОФДЕФОРМАЦИЯ**

Я уже не могу путешествовать как адекватный человек, у меня профдеформация. В любом аэропорте мира я машинально оцениваю, в какой зоне встречают туристов, как сэкономить их время, куда подают трансфер. Когда я заезжаю в отель, оцениваю — какой сервис на ресепшене, идут ли на уступки гостям. У меня есть связи среди руководства практически всех крупных сетей отелей, поэтому я всегда даю им обратную связь о работе. Хотя приезжаю не с инспекцией, а просто отдохнуть! Но вот такой характер.

«МАМКИН БИЗНЕСМЕН»

Я в туризме 6 лет и провожу обучение для тех, кто в этой сфере рабо-

тает по 20-30 лет, но при этом имеет пробелы в продажах и в формировании продукта. Они знают направления — да. Но многие из них не бизнесмены, часто это люди с мышлением учителя географии, просто с уклоном в продажу туров. Они открывают агентство, но зарабатывают меньше, чем зарабатывали бы в найме. Я это называю — «мамкин бизнесмен». Это не про масштаб, не про систему, не про развитие. При этом я не отношусь к другим компаниям с позиции «все плохие — я хороший». Наоборот, я за них переживаю. Часто мы организуем для них мероприятия, на которые привозим известных отельеров. Я сам регулярно рекомендую региональные компании на профильных конференци-

ях. Часто подхожу к организаторам и спрашиваю: почему здесь нет Кирова? В Кирове есть сильные туристические компании, оказывающие хороший сервис и работающие с индивидуальными запросами. И я хочу им помочь, чтобы вместе мы смогли сделать нишу премиум-туризма в Кирове устойчивой.

В КОГО Я ВКЛАДЫВАЮ

Мои специалисты знают все направления, которые предлагают, потому что сами ездят в туры по этим направлениям и могут клиенту показать реальные фото и видео конкретных отелей. Я вкладываю в свою команду не только огромное количество времени, сил, но и мно-



**КОМАНДА — ЭТО
НЕ СЕМЬЯ, А ЛЮДИ,
КОТОРЫЕ ПРИШЛИ
ЗАРАБАТЫВАТЬ
ДЕНЬГИ**

го финансов — оплачиваю обучение, конференции и турпоездки. Конечно, поездки не всегда бывают за счёт компании, иногда менеджер сам выбирает туры от наших партнёров и сам их оплачивает. Это инвестиции в себя.

Мы все ищем какую-нибудь волшебную таблетку, которую достаточно принять раз — и у тебя на счету вдруг появится 100 млн. Но так, к сожалению, не бывает, поэтому приходится брать себя в руки, идти и делать. Сначала нужно в себя вложить деньги — в своё образование, развитие, в свою внешность, в здоровье, и ещё не факт, что эти деньги окупятся. Я давно понял эту концепцию и постоянно вкладываю в своё развитие, мне всегда мало.

МОЖНО ВЛЮБИТЬСЯ СРАЗУ

Мы сами должны влюбиться в страну прежде, чем в неё влюбятся наши туристы. Например, я был в Новой Зеландии, но снова меня туда пока не тянет, хотя от этих пейзажей из «Властелина колец» действительно дух захватывает. Но пока я насытился этой страной. Зато недавно ездил в Бразилию и очень хочу вернуться в Рио в сезон карнавала, в выходные дни, когда бары и рестораны гудят от количества счастливых туристов.

Хотите прикол? По поводу отдыха. Многие ошибочно полагают, что я столько путешествую, что и работать-то некогда. На самом деле, большинство моих поездок по разным странам — это не отдых, а рабочие поездки и рекламные туры. Каждые два дня, например, переезды в другие отели. Целый день я смотрю отель или даже два, оцениваю рестораны, номера, бассейн, вечером иду обязательно на ужин с руководством, рассказываю о своём бизнесе, слушаю концепцию и нюансы отеля. На самом деле, когда едешь в такой рабочий тур, уже понимаешь, что после этого тебе потребуется ещё тур, но уже чтобы отдохнуть. Сейчас я действительно очень перегружен задачами и проектами. Поэтому иногда на выходных мне хочется

просто запереться дома, смотреть весь день фильмы, заказать доставку еды и не вставать с дивана.

ЧТО Я ПОНЯЛ ПОСЛЕ СМЕРТИ МАМЫ

В 2015 году у меня умерла мама. Я узнал диагноз — рак четвёртой степени — в день получения диплома, это была середина июля, а в конце августа её не стало. Моя мечта была дать ей другую жизнь. Показать мир, вытащить с того уровня, в котором мы жили. Я не успел. Наверное, с этого момента у меня поменялось отношение к деньгам. Деньги для меня — это в первую очередь не показатель статуса и успеха. Это возможность успеть — успеть сделать свою или чью-то жизнь лучше. Спустя годы то, что не успел сделать для мамы, я сделал для отца. Он жил в старом доме: потолок уже, можно сказать, почти лежал на мебели, холодно, печное отопление не справляется. В день его рождения я подарил ему коробку с ключами от нового дома. Для меня очень важно то, что я могу позаботиться о близких. При этом у меня есть чёткое правило: я помогаю, но не содержу, не даю деньги в долг. Я могу дать возможность, могу помочь, но тащить человека на себе — нет. Это касается и семьи, и бизнеса.

ЕСЛИ ЕСТЬ КОСЯК, Я ОБЯЗАТЕЛЬНО НАЙДУ

Я вообще достаточно жёсткий человек. Мне важен порядок — в процессах, в цифрах, в работе. Не выношу, кстати, когда у моих сотрудников бардак на рабочем столе. Знаю, что происходит в компании, и если где-то есть косяк — я его обязательно найду. Сейчас очень любят говорить, что собственник должен выйти из операционки и просто вдохновлять команду. Я считаю, это иллюзия. Как только вы полностью выходите из операционки — компания начинает разваливаться, потому что единственный человек, которому

по-настоящему важно, будет ли его бизнес жить, — это собственник. Это не значит, что каждый процесс нужно контролировать лично, достаточно понимать, как работает система и видеть цифры. Пока не считаешь — не контролируешь.

Сейчас у нас как раз проходит этап перестройки компании. Этот год мы посвятили анализу, контролю и изменениям. Провели аудит всех процессов, разложили их на зоны: где критично, где нужно немного доработать, где всё итак отлично. И ещё одна вещь, которую я для себя давно понял: команда — это не семья, а люди, которые пришли зарабатывать деньги. Когда понимаешь это, становится меньше иллюзий и больше результата.

В УПРАВЛЕНИИ — 6 КОМПАНИЙ

Вообще CORONA TRAVEL входит в группу компаний, и я не единственный её собственник. Всего в управлении у нас находится 6 компаний. Кроме туроператора Corona Travel, у нас есть Визовый центр стран Азии. Ещё одну компанию могу назвать — «UniHotel»**. Это IT-компания для туроператоров России и иностранных компаний. К примеру, вам надо забронировать путешествие на Бали. Так вот, все цены у российских туроператоров идут от иностранных партнёров, которые используют нашу систему «UniHotel». Соответственно, мы являемся таким айтишным хабом для туров по всему миру. А про остальные компании мы поговорим в другой раз. ■



📍 г. Москва, ул. Пятницкая, 43с3
т. +7 (495) 540-54-17

📍 г. Киров, ул. Ленина, 65
т. +7 (8332) 25-49-99

🌐 coronatours.ru

*New Estate — Нью Эстейт

**UniHotel — ЮниХотел

ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ КОНКУРСА «ЭКСПОРТЁР ГОДА 2025»

□ О СЕДЬМОМ КОНКУРСЕ, 15-ЛЕТИИ ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА И ДОСТИЖЕНИЯХ КИРОВСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ — ЕЛЕНА ПОГЛАЗОВА, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

27 ПОБЕДИТЕЛЕЙ, 9 НОМИНАЦИЙ, 1 ЦЕЛЬ — НА ЭКСПОРТ

— Премия «Экспортёр года» давно стала не просто наградой, а знаком государственного признания заслуг компаний, которые продвигают отечественную продукцию на международные рынки.

В Кировской области региональный конкурс прошёл уже в седьмой раз. Организаторами выступили Центр поддержки экспорта и министерство экономического развития региона. Мероприятие заметно выросло в статусе: сегодня это одно из ключевых событий для бизнес-сообщества области, наглядно демонстрирующее успехи малого и среднего предпринимательства на глобальной арене.

По итогам работы конкурсной комиссии, оценивавшей объёмы выручки, долю экспорта, географию поставок и другие параметры, определены 27 победителей и призёров в девяти основных номинациях. Ещё несколько компаний получили специальные призы от организаторов и партнёров.



ЮБИЛЕЙ НА ФОНЕ ПОБЕД

Нынешний конкурс приобрёл особое значение: он совпал с 15-летием Центра поддержки экспорта Кировской области. Полтора десятилетия наша команда помогает местным производителям уверенно выходить на зарубежные рынки, и видеть конкретные результаты этой работы — лучший подарок к юбилею.

Очень важно, что премия «Экспортёр года» — не формальное вручение дипломов. Это событие, которое подтверждает: кировский бизнес играет важную роль в развитии России и формировании её позитивного образа за рубежом. От себя лично и от всей команды Центра добавлю: мы искренне восхищаемся успехами наших экспортёров и по-настоящему гордимся каждым из них.

ВЫСОКИЕ ОЦЕНКИ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Приглашаю кировские компании к участию в окружном и всероссийском этапах конкурса «Экспортёр года». Подать заявку можно через платформу Российского экспортного центра. Участвовать могут как малые и средние предприятия, так и крупный бизнес — вне зависимости от результатов регионального конкурса. Наши экспортёры ежегодно получают высокие оценки на вышестоящих уровнях, и я уверена, что в 2026-м мы тоже увидим достойные результаты.

Благодарю всех участников за энергию, смелость и труд. Вы доказываете: кировское — значит конкурентоспособное. А Центр поддержки экспорта, как и прежде, остаётся вашим надёжным партнёром на пути к новым рынкам и контрактам. ▀



**НАТАЛЬЯ КИСЕЛЕВА,
КОМПАНИЯ «ШОКОПА», III МЕСТО
В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШАЯ В ЭКСПОРТЕ»**

— Мы принимаем участие в конкурсе «Экспортер года» второй раз. Для нас это возможность в первую очередь доказать себе, что мы движемся вперед и достигаем результата. Экспорт — важное направление для развития нашей компании. Мы вышли на зарубежные рынки около двух лет назад и продолжаем активно работать в этом направлении, потому что это тоже продажи, а значит — рост и развитие. В настоящее время мы сотрудничаем с Казахстаном, Беларусью, Арменией, другие страны в проработке. Огромную помощь нам оказывает Центр поддержки экспорта — направляет, консультирует, помогает на всех этапах. Тем, кто только присматривается к экспорту, советую: обязательно развивайтесь в этом направлении. Это интересно, это новый опыт. Вы общаетесь с людьми другой культуры, другого менталитета. Продукт тоже развивается: вы получаете обратную связь и внедряете что-то новое. А Центр поддержки экспорта поможет сделать первый шаг.

**АНТОН ДЕВЯТЕРИКОВ,
ООО «АКСЭЛ МЭШИНЕРИ ГРУПП»,
I МЕСТО В НОМИНАЦИИ
«ПРОРЫВ ГОДА»**

— Мы участвуем в конкурсе «Экспортер года» второй раз. В прошлом году заняли второе место в номинации «Экспортер года в сфере промышленности», а в этом стали первыми в номинации «Прорыв года». Для нас это не только высокая оценка деятельности всего трудового коллектива, но и возможность расширить деловые контакты, найти новых партнеров. Наша компания занимается разработкой и производством автоматических систем управления для промышленных предприятий, разработкой программного обеспечения, прежде всего для лесоперерабатывающего комплекса. На экспорт вышли в 2021 году, активно работаем со странами СНГ, в частности с Беларусью. Победу в номинации «Прорыв года» удалось одержать благодаря значительному объему экспортных отгрузок по итогам прошлого года. Тем, кто только присматривается к внешним рынкам, советую не бояться и обязательно обращаться за помощью в Центр поддержки экспорта Кировской области. Там всегда помогут советом и делом. Зарубежные рынки очень перспективны; если у продукции предприятия есть экспортный потенциал, заходить туда нужно без колебаний.

ОСНОВНЫЕ НОМИНАЦИИ

Номинация «Экспортер года среди предприятий деревообрабатывающего комплекса и мебельной индустрии»

- I место – ООО «Русэкспорта»
- II место – ООО «Вяткатрейд»
- III место – ООО «Подосиновский»

Номинация «Треjder года»

- I место – ООО «Рафин КО»
- II место – ООО «Гринвуд»
- III место – ООО «Вятагросем»

Номинация «Прорыв года»

- I место – ООО «Аксэл мэшинери групп»
- II место – ООО «Дюсон»
- III место – ООО «Рти-Групп»

Номинация «Экспортер года среди предприятий высокотехнологичного производства»

- I место – ООО «Онвиз»
- II место – ООО «ВДМ Групп»
- III место – ООО «Вертикаль»

Номинация «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса»

- I место – ООО «Лебяжский ЗРМ»
- II место – ООО «Фан Энд Фуд»
- III место – ООО «Свитбин»

Номинация «Экспортер года в сфере промышленности»

- I место – ООО «КЗЭ «Димал»
- II место – ООО «ПК «Цепрус»
- III место – ООО «Волго-Вятский монетный двор»

Номинация «Лучшая в экспорте»

- I место – ИП Гусева Любовь Михайловна
- II место – ИП Дранишникова Алена Сергеевна
- III место – ИП Киселева Наталья Юрьевна

Номинация «Экспортер года среди предприятий легкой промышленности и индустрии детских товаров»:

- I место – ООО «Пема»
- II место – ООО «Мехторг»
- III место – ИП Кудряшова Светлана Анатольевна

Номинация «Экспортер года среди производителей химических продуктов, изделий из пластика и косметической продукции»:

- I место – ЗАО «НПП «Фармакс»
- II место – ООО «Сибирина»
- III место – ООО «Вятская Угольная Компания»

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ:

«За поддержку имиджа Кировской области в 2025 году!»: ООО «Мебель Диникма», ООО «СПК»

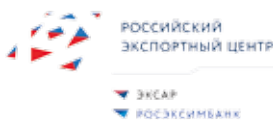
«Экспорт со вкусом»: ООО «Сладэкс» номинация от Вятской ТПП

«Верность курсу»: ООО ПФ «Лель» номинация от Вятской ТПП

«Опора экспорта»: ООО «Страда»

«Восходящая звезда экспорта»: ООО «Закрути-забей»

«Экспорт будущего»: ООО «Компания «Трэйдсофт»



- Динамовский проезд, 4, оф. 201
- 8 (8332) 21-24-30
- exportkirov.ru
- [exportkirov](https://t.me/exportkirov)



КАРТА «MIR SUPREME БИЗНЕС» ОТ ПСБ: БИЗНЕС-ЗАЛЫ МИРА И КЕШБЭК ЗА 999 РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ

- ПСБ ПРОДОЛЖАЕТ РАСШИРЯТЬ ЛИНЕЙКУ ЦИФРОВЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ БИЗНЕСА. ОЧЕРЕДНОЙ ШАГ — КОРПОРАТИВНАЯ КАРТА «MIR SUPREME БИЗНЕС», ВЫПУСКАЕМАЯ НА БАЗЕ ПЛАТЁЖНОЙ СИСТЕМЫ «МИР», С ДОСТУПОМ В БИЗНЕС-ЗАЛЫ, КЕШБЭКОМ И СТРАХОВКОЙ. О ВОЗМОЖНОСТЯХ КАРТЫ РАССКАЗЫВАЕТ МАРИЯ ГАГАРА, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПСБ В КИРОВЕ

ПОЧЕМУ БИЗНЕС ВЫБИРАЕТ ПСБ

— В меняющихся экономических условиях предприниматели обращают внимание не только на выгоду, но и на устойчивость банка. ПСБ — системно значимый банк с государственным участием, который последовательно развивает сервисы для бизнеса, наращивая линейку продуктов.

Мы обеспечиваем современные высокотехнологичные цифровые финансовые решения в том

формате, который удобен каждому клиенту: от стабильной работы приложения до запуска новых инструментов, которые экономят время и деньги предпринимателей. Один из таких инструментов — корпоративная карта «Mir Supreme Бизнес».

ЧТО ЗА КАРТА И КТО ЕЁ ОЦЕНИТ

«Mir Supreme Бизнес» — это корпоративная карта для тех, кто не хочет выбирать между выгодой

компания и собственным удобством в поездках. Её главная особенность в том, что мы сделали этот продукт массово доступным. Раньше доступ в бизнес-залы, туристическая страховка и пакет премиальных услуг были привилегией только частных клиентов с высоким статусом. В «Mir Supreme Бизнес» мы изменили подход: взяли тот же набор возможностей и упаковали его в корпоративную карту для бизнеса за 999 рублей в месяц. Что это даёт предпринимателю? Во-первых, экономию на командировках — не нужно платить за бизнес-зал собственными средствами. Во-вторых, комфорт в поездках: и когда летите на переговоры, и когда везёте семью в путешествие. В сезон отпусков это особенно актуально: карта работает и на бизнес, и на личные поездки без дополнительных согласований.

КАРТА ДАЁТ ТРИ КЛЮЧЕВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВА

Бесплатный доступ в бизнес-залы по всему миру через сервис Mir Pass

ПСБ подключил сервис Mir Pass к бизнес-картам предпринимателей Кирова. Теперь держатели карты получают 24 посещения бизнес-залов в год — по два в месяц. География — более 600 залов аэропортов и железнодорожных вокзалов как в России, так и за её пределами. Если лимит исчерпан, дополнительные проходы можно купить онлайн.

Сервис Mir Pass интегрирован в мобильное приложение «ПСБ Бизнес» (18+) для Android и доступен клиентам, использующим карты «Mir Supreme Бизнес».

Безлимитное снятие наличных в любых банкоматах и страховка в путешествии

С карты «Mir Supreme Бизнес» можно снимать наличные без комиссии и без ограничений по сумме в любых банкоматах. Это решает практическую задачу, когда нет возможности расплатиться картой, особенно в небольших городах.

Автоматическая страховка в поездках действует по всему миру. Покрытие — 100 000 \$ на держателя карты и 30 000 \$ на каждого ребёнка. Количество поездок не ограничено. Страховка покрывает задержку рейса, потерю или задержку багажа.

ДВЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ: КЕШБЭК ДО 180 000 РУБЛЕЙ В ГОД И БАЛЛЫ S7

У карты две программы лояльности, которые работают параллельно.

Первая — кешбэк. Клиент подключает его в интернет-банке «ПСБ Бизнес» (18+) или мобильном приложении, выбирает категории (например, такси,

кафе, АЗС) и возвращает до 10% за каждую покупку. Годовой лимит возврата — до 180 000 рублей.

Вторая — партнёрство с S7 Airlines. Держатели «Mir Supreme Бизнес» получают 5% скидки на билеты S7. При регистрации компании в личном кабинете S7 Согр начисляется 500 бонусных баллов. Дальше баллы копятся с каждой покупки, и их можно обменивать на билеты, дополнительный багаж, выбор или улучшение места до бизнес-класса. Курс: 1 балл = 1 рубль.

Для руководителя в S7 Согр доступна отчётность: видно, кто из сотрудников куда летал, сколько потрачено, можно подключать коллег к оплате брони. В системе более 100 перевозчиков для сложных маршрутов.

ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ ДЕЛАЮТ ПЛАТЕЖИ БЫСТРЕЕ И БЕЗОПАСНЕЕ

Для бизнеса важна не только карта, но и инфраструктура, которая стоит за ней. В апреле 2026 года жюри премии FINNEXT признало внедрение технологии бесконтактных платежей «Волна», реализованное ПСБ, лучшей инновацией в номинации «Платёжные решения».

ПСБ одним из первых в России установил на своих POS-терминалах сервис «Волна». Он позволяет торговым точкам принимать бесконтактные платежи со смартфонов через Систему быстрых платежей (СБП). Покупателю достаточно зайти в мобильное приложение банка, выбрать раздел «Платежи», способ оплаты через «Волну», поднести телефон к терминалу ПСБ с поддержкой Bluetooth и подтвердить операцию. Технология «Волна» не просто автоматизирует процесс оплаты, но и отвечает на реальные запросы клиента: упрощает платежи, экономит время и даёт уверенность в безопасности. ■



📍 Киров, Преображенская, 29/1

☎ 8 (800) 700-33-30, 8 (8332) 477-457

🌐 psbank.ru

Подробная информация по тарифам и условиям карты «Mir Supreme Бизнес» представлена на сайте www.psbank.ru. Информация актуальна на дату публикации, носит информационный характер и не является публичной офертой. ПАО «Банк ПСБ». Универсальная лицензия на осуществление банковских операций № 3251 от 1 апреля 2025 года.

ИНВЕСТИРУЕМ В БУДУЩЕЕ: АЛЬФА-БАНК РАССКАЗАЛ ПРО ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА



В КИРОВЕ СОСТОЯЛСЯ ЗАКРЫТЫЙ БИЗНЕС-УЖИН АЛЬФА-БАНКА, МЕРОПРИЯТИЕ ОБЪЕДИНИЛО КРУПНЕЙШИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РЕГИОНА ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ. СПИКЕРЫ БАНКА ЗАТРОНУЛИ КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, ВАЖНЫЕ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛЮБОГО ПРЕДПРИЯТИЯ. В АТМОСФЕРЕ ПРЯМОГО ОБЩЕНИЯ ГОСТИ СМОГЛИ НЕ ТОЛЬКО ПОЛУЧИТЬ ЭКСПЕРТНЫЕ ЗНАНИЯ, НО И ЗАДАТЬ ВОЛНУЮЩИЕ ВОПРОСЫ



Открыла вечер приветственным словом Региональный управляющий Альфа-Банка в Кировской области Ольга Гребенькова.

Роман Стукнов, начальник отдела кредитования, первым выступил с темой инвестиционного кредитования. Он представил отраслевые решения и программы государственной поддержки, доступные кировскому бизнесу.

«Льготные программы являются основным инструментом в эпоху высоких ставок кредитования. Благодаря тому, что Альфа-Банк входит в число системообразующих банков, мы предлагаем полный перечень таких возможностей. Ведь инвестиционная поддержка бизнеса является основным драйвером развития экономики», — отметил Роман.

Вадим Марьев, руководитель направления продаж факторинга в Поволжье, рассказал о том, как компании, работающие на условиях отсрочки платежа, могут эффективно и безопасно развивать бизнес, используя поддержку банка. «Факторинг — это гибкий инструмент, который помогает компаниям развиваться и выстраивать эффективное взаимодействие с поставщиками и покупателями. С помощью факторинга бизнес управляет ликвидностью, закрывает кассовые разрывы, ускоряет обороты, а также исключает риски неполучения выручки», — рассказал Вадим.

Кроме того, коснулись актуальной темы международных расчетов. **Марина Феоктистова, бизнес-партнер по ВЭД,** отметила: «Альфа-Банк — надежный партнер для

компаний, которые выходят на внешние рынки или масштабируют направление ВЭД. Мы поддерживаем предпринимателей на всех этапах — от первых сделок до сложных международных проектов». Марина разобрала актуальные инструменты внешнеэкономической деятельности, включая прямые и альтернативные способы проведения платежей.

Арина Горчакова, руководитель команды по работе со средним бизнесом в Кирове, завершила блок выступлений рассказом о преимуществах зарплатных проектов, линейке бизнес-карт и финансовых сервисах, которые помогают автоматизировать рутинные процессы. Ключевой фокус мероприятия был сделан на живом диалоге.

«Цель таких вечеров — не только в презентации продуктов банка. Для нас важно слышать о потребностях клиентов напрямую. Именно такая живая обратная связь и полученные запросы способствуют разработке целевых, реально работающих решений для конкретных отраслей», — подчеркнул **Максим Зимин, директор среднего бизнеса Альфа-Банка в Филиале Нижегородский.** ■



📍 ул. Владимирская, 99, ул. Маршала Конева, 1

🌐 alfabank.ru

📠 alfabank 📠 AlfaBank

aparts

Ищем новые квартиры для аренды

Сдаём ваши квартиры в аренду:

- Строгий отбор гостей
- Профессиональный клининг после каждого гостя
- Хоумстейджинг
- Гарантированный доход



8-922-945-86-89

МЕНЯЕМ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

□ КАК В КИРОВЕ ПОЯВИЛОСЬ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ — ЕКАТЕРИНА ГАСАНОВА

В 2025 ГОДУ В КИРОВЕ ОТКРЫТ КОРПОРАТИВНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ

— За 25 лет профессиональной деятельности в высшем и бизнес-образовании я чётко вижу проблему: предприниматели в регионах по-прежнему лишены системного обучения, дающего измеримый результат. Многие крупные компании давно создали корпоративные университеты, а малый и средний бизнес таких ресурсов не имеет, чаще всего сталкивается с управленческими ошибками, которые замедляют рост и развитие компании. Именно поэтому в 2025 году в Кирове был создан Корпоративный университет бизнеса и управления. Несмотря на то, что сегодня мы уже взаимодействуем более чем с десятью регионами России, для меня принципиально важно, что ядро проекта остаётся здесь. Кировским предпринимателям больше не нужно уезжать в столицу за качественным образованием — они могут получить его в своём регионе на понятных и доступных условиях.

ОБУЧЕНИЕ ПОСТРОЕНО ВОКРУГ КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Наш подход изначально строился на чётком позиционировании. Мы не занимаемся мотивационными программами и не работаем в формате вдохновляющих выступлений. Наша задача — формировать системное мышление в управлении бизнесом. Все образовательные программы университета выстроены вокруг ключевых бизнес-процессов и позволяют увидеть компанию как целостную структуру, где взаимосвязаны финансы, продажи, команда, операционная деятельность и стратегия.

Преподавательский состав — исключительно практикующие эксперты с подтверждённым опытом, ежедневно принимают управленческие решения и несут за них ответственность. Все программы разрабатываются с учётом федеральных образовательных стандартов и профстандартов. Модульная структура обучения даёт возможность предпринимателям и руководителям формировать индивидуальную траекторию развития в зависимости от текущих задач бизнеса.

С ИЮНЯ ЗАПУСКАЕМ ОНЛАЙН-КУРС ПО АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ

К Дню российского предпринимательства мы запускаем флагманский проект: онлайн-курс «Антикризисное



управление бизнесом», чтобы дать доступ к ключевым знаниям как можно более широкой аудитории, в том числе из других регионов.

Программа курса охватывает наиболее уязвимые зоны бизнеса и состоит из серии интенсивных онлайн-встреч, в рамках которых участники смогут не только получить знания, но и соотнести их с текущей ситуацией в компании.

Я убеждена, что устойчивость бизнеса сегодня напрямую зависит от качества управленческих решений. А качество решений, в свою очередь, определяется уровнем системного понимания процессов. Именно поэтому бизнесу необходимо не вдохновение, а структурированное образование, способное дать опору в условиях неопределённости.

Корпоративный университет бизнеса и управления — это реальный шаг изменить сам подход к обучению предпринимателей в регионах, создать среду, в которой образовательный процесс становится непрерывным, что позволит компаниям избежать критических ошибок и выйти на новый уровень развития. ▀



☎ (8332) 49-18-38

✉ dpokubu@yandex.ru

Регистрируйся на бесплатный курс «Антикризисное управление бизнесом»

Я НЕ ЗНАЮ, ЧЕМ УСПОКАИВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, НО ЗНАЮ ОДНО...

□ **ОЛЬГА МАКСИМЧУК,**
ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «ФИНДИР»,
ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ

ЧТО ДЕЛАТЬ? НЕ ПАНИКОВАТЬ

— Мои прогнозы на 2026-й сбываются быстрее, чем я говорила. Экономика на грани — дефицит бюджета в 1 кв. 2026 г., по данным Минфина РФ, составил 4,576 трлн руб. (около 1,9% ВВП). Высокий показатель обусловлен финансированием расходов, они выросли на 17% год к году, в то время как доходы снизились на 8,2%. Не знакомо? Президент видит: экономика в кризисе. Бюджет это ощущает. Владимир Путин сказал на одном из последних заседаний: «Аналитики не видели, к чему всё идёт». Экономика не восстанавливается по щелчку. Что нужно первым делом? Снизить налоговую нагрузку на предпринимателей, а давление сейчас высокое. К этому никто не готов.

Вот пример: запланировала коммунальные платежи на одну сумму, а пришло в два раза больше. За отопление выставляют безумные счета. Где брать деньги? Где контроль? Почему повышение аж два раза в год? С 1 июля снова повышение. Чего добивается правительство? Я не понимаю.

Мне хочется достучаться до предпринимателей: мы живём в государстве, мы зависим от экономики. Поднимая цены, этим самым мы хотим перекрыть налоги, а по факту увеличение цен привело к обратной реакции — к оттоку покупательского спроса, к кассовым разрывам и увеличению налогов. Я многие реформы прошла, когда был введён налог с продаж, он загубил за год почти весь малый бизнес. Тогда его быстро убрали.

Почти у всех сейчас кассовые разрывы. У кого растёт выручка — расходы растут в два раза быстрее. Предприниматели не могут угодить. Плюс давление налоговой. Помните пандемию? Все паниковали — а надо было сразу унять панику. Это всё всегда временно. Лучшее, что мы можем сделать, — сохранять трезвый ум, искать точки опоры и действовать по ситуации, а не на эмоциях.

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ, А НЕ БАНКРОТСТВО

Поэтому в этом году у меня органично рождается новое направление — финансовое оздоровление предприятий. Не только борьба с кассовыми разрывами, а именно оздоровление. Многие предприниматели сейчас всерьёз задумываются о закрытии, кто-то рассматривает банкротство, чтобы «пересидеть» сложные времена. Но мой рецепт иной — финансовое оздоровление, пусть и через более жёсткие меры. Логично: первым делом сокращают



кадры. Но я против этого. Если сотрудник эффективный — им дорожить надо. Сейчас — время убрать неэффективных. А сокращать, чтобы сэкономить фонд оплаты труда, — это решение, которое может обернуться против вас. Оно проблемы не решит. Никого не призываю торопиться. Подождите. Просто надеюсь, что Госдумой что-то будет предпринято. Тем более в сентябре выборы в ГД РФ.

НЕ ЧИТАЙТЕ ИНТЕРНЕТ

В интернете — много фейков, провокаторов, инфоцыган. Они накаляют обстановку. Поэтому советую: не читайте интернет. Слушайте федеральных чиновников. **Не торопитесь. Не паникуйте. Хотя очень сложно, признаюсь, но всегда верю в каждого предпринимателя, у нас всё получится.** ■



□ ул. Воровского, 21, 2 этаж
т. 77-70-99

✉ fin_dir43 ✉ maksimchuk1962

СУБСИДИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И С ЧЕМ ЕЁ ЕДЯТ

□ АНАСТАСИЯ ДЕНИСОВА, ПРАКТИКУЮЩИЙ ЮРИСТ И АРБИТРАЖНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ

Что такое субсидиарная ответственность?

До сих пор многие руководители живут в иллюзиях, полагая, что банкротство компании руководящего состава, бухгалтерии, юристов и, тем более, аутсорсеров, не коснётся. А если и коснётся — от субсидиарной ответственности можно избавиться через личное банкротство. Всё не так. Давайте разбираться.

Простыми словами, субсидиарная ответственность — это дополнительная ответственность за невозможность основного должника рассчитаться по долгам. Привлечь к ней могут как в рамках банкротства, так и вне процедуры. Закон о банкротстве предусматривает два случая:

- За невозможность полного погашения требований кредиторов (ст. 61.11) — если руководство довело её до ручки, вывело активы и оставило с носом тех, кому должны).
- За неподачу заявления о банкротстве (ст. 61.12) — если руководитель видел, что компания идёт ко дну, но не подал в заявление о банкротстве фирмы в течение месяца, он отвечает по долгам, возникшим после этой даты.

Субсидиарная ответственность вне банкротства

Пару лет назад были популярны схемы: «Нет денег на банкротство — нет проблем». Сейчас это не работает. Ст. 61.19 позволяет привлечь к ответственности без процедуры банкротства, если:

- Процедура прекращена из-за отсутствия финансирования.
- Суд вернул заявление о банкротстве по той же причине.
- Компанию исключили из ЕГРЮЛ, но у нее остались долги.

Кредиторы или налоговая могут пойти в суд и доказать недобросовестность директора и иных влияющих лиц. Поэтому просто «бросить» фирму и надеяться, что она сама растворится вместе с долгами, не получится.

Кому следует бояться субсидиарной ответственности?

Знакомьтесь, КДЛ (контролирующие должника лица). В соответствии со ст. 61.10 Закона о банкротстве не стоит наивно думать, что КДЛ — это только те, кто в кресле босса. Судебная практика относит к ним заместителей, финансовых и исполнительных директоров, главбухов, юристов, аутсорсеров, теневого бенефициара (тех, кто отдавал команды по телефону или из шезлонга на Мальдивах, формально не числясь в штате) и даже родственников (если на них переписали активы в кризис).



Порядок привлечения регулируется Законом о банкротстве. Ключевой ориентир — Постановление Пленума ВС РФ №53 от 21.12.2017. В декабре 2025 года Верховный Суд обновил правила, разрешив персонализацию ответственности и одновременное применение субсидиарной ответственности и взыскания убытков.

Почему это важно знать (лучше не на своём опыте)

Субсидиарная ответственность — это не просто штраф. Это как «черная метка», отличающая её обладателя от должников по кредитам.

1. Обязательство, вытекающее из субсидиарной ответственности, не списывается. Личное банкротство не избавит от субсидиарной ответственности. Более того, она переходит по наследству.
2. Масштаб бедствия. Личная ответственность не ограничена уставным капиталом. Если фирма должна миллионы — иск будет на миллионы.
3. Длинные руки закона. Срок исковой давности позволяет кредиторам «вспомнить всё» даже спустя несколько лет после вашего ухода из компании.

Вывод простой: бизнес — это игра по жёстким правилам. Чтобы не остаться в одних носках, не выводите активы перед грозой, фиксируйте причины снижения платёжеспособности компании документально. За подписи и формальные решения по просьбе шефа приходится отвечать собственным имуществом. **Обращайтесь к специалистам до того, как в вашу дверь постучат кредиторы.** ■



☎ 8 (912) 734-22-38

✉ anastasia_denisova_lawyer



РЕКЛАМНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

ЖЁЛТЫЙ СЛОН



ТЕКСТИЛЬНЫЕ ИЗДЕЛИЯ
РЮКЗАКИ, ШОПЕРЫ, ФУТБОЛКИ
ПЕЧАТЬ НА ТКАНИ, СПОРТИВНАЯ ФОРМА



+7 (8332) 20-42-79



г. Киров, Октябрьский проспект, 127



sllon.ru



sllon43

ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА РОЖДАЮТ СИЛЬНЫХ: ЧЕСТНЫЙ РАЗГОВОР ОБ АДАПТАЦИИ

□ КСЕНИЯ ГЕРАЦЕНКО, РУКОВОДИТЕЛЬ
HR-АГЕНТСТВА HRS В Г. КИРОВ

ЧЕМ ВЫШЕ ТРЕВОЖНЫЙ ФОН — ТЕМ БОЛЬШЕ КОММУНИКАЦИИ

— Помните известное высказывание: «Хорошие времена рождают слабых людей, слабые люди — трудные времена, а трудные времена — сильных»? Сейчас как раз тот момент, когда сильным людям пора проявить себя. А значит, ключевой вопрос — поддержка сотрудников. И начинается она с того, как мы встречаем новичков. Адаптация — это «не посиди недельку, разберись», а осознанный процесс, где важен каждый шаг. Чтобы построить этот процесс, достаточно вспомнить пирамиду Маслоу. На первом уровне — безопасность и комфорт. В первый день пусть новичок обедает с наставником. Руководитель объясняет правила компании. Никогда не говорите: «Вот красная дверь, заходите». Человек в опенспейсе на 50 человек не знает, куда идти. Попросите коллег представиться и рассказать, по каким вопросам к ним обращаться. И помните: с сотрудниками надо разговаривать!

РЕЗУЛЬТАТЫ — ЯКОРЬ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Адаптацию нельзя оценивать «на глаз». Пропишите измеримые результаты: что сотрудник должен сделать за неделю, месяц, к концу испытательного срока. Иначе возникает ситуация: «я считаю, что прошёл, а они — нет».

ОТ ПРОСТОГО К СЛОЖНОМУ

Следующий принцип — дозированность. Мы не учим детей читать «Войну и мир» сразу. Сначала буквы, потом слова. Если бросить новичка в огромный объём документации, он сбежит. Золотое соотношение: 30% теории — 70% практики.

ТЕОРИЯ 0,8 И 1,2

Ещё один важный момент — понимать, кто в вашей команде. Есть классификация по коэффициентам эффективности: 0,8 — поддерживают процессы, 1,0 — стабильно выполняют задачи, 1,2 — создают новое и ведут за собой. Рынок изменился, и сегодня нужны именно 1,2. Не просто РОП, умеющий строить воронку продаж, а многозадачный специалист, который работает, например, с ИИ. Ищите таких людей шире. Не ограничивайте себя стереотипами — самородки есть в каждом городе, не только в Кирове. География талантов давно стала глобальной, и это стоит использовать.

HR-системы - ЭйчАр-системы.



УРОК ЛИФТА

Но в бизнесе, как и в поиске людей, важна выдержка. Недавно спорили с коллегой, чей лифт приедет быстрее. Её ехал быстрее, но на 13 этаже остановился — и мой вырвался вперёд. Мой урок: нельзя принимать поражение раньше времени. В бизнесе то же самое. Готовность дождаться своего лифта — вот что отличает сильных.

У меня опыт на разных бизнес-кухнях: производство, ритейл, B2B, IT, маркетплейсы — знаю, как работают HR-системы в разных отраслях. Это помогает предлагать собственникам решения, которые уже где-то сработали. Поэтому наше агентство — стратегический партнёр, который делает бизнес устойчивым за счёт сильной команды. Не только через поиск, но и через развитие своих людей. ▣

□ ул. Комсомольская, 14
(БЦ «Хлынов»), 306 каб.

☎ +7 (912) 737-07-77

🌐 hr-b2b.ru



БИЗНЕС 2026: ПОЧЕМУ НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТАНОВИТСЯ ВОПРОСОМ ВЫЖИВАНИЯ КОМПАНИИ

□ **КАК ДОНАЧИСЛЕНИЯ, ПРОВЕРКИ СОТРУДНИКОВ И КОНТРОЛЬ ПОДОТЧЁТА МЕНЯЮТ ПРАВИЛА ИГРЫ,— НАТАЛИ НАДЕЕВА, НАЛОГОВЫЙ ЭКСПЕРТ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «БИЗНЕС КОНСАЛТИНГ»**

— 2026 год окончательно меняет подход государства к контролю бизнеса. Сегодня ФНС — это уже не просто проверяющий орган, а цифровая аналитическая система, которая в автоматическом режиме сопоставляет банковские операции, отчётность, кассовую дисциплину, движение денежных средств, кадровые данные и цепочки контрагентов. И главная ошибка предпринимателей — думать, что «как раньше» работать ещё получится. На практике именно сейчас бизнес сталкивается с крупнейшими налоговыми доначислениями за последние годы. Причина — не только в усилении законодательства, но и в системных ошибках внутри компаний.

РЕАЛЬНЫЙ КЕЙС: КАК ФОРМАЛЬНЫЙ ПОДХОД ПРИВЁЛ К МНОГОМИЛЛИОННЫМ ДОНАЧИСЛЕНИЯМ

В нашу компанию обратился собственник после выездной налоговой проверки. Компания считала себя «безопасной»: отчётность сдавалась вовремя, сотрудники были оформлены, договоры подписаны. Но налоговый орган установил следующее: — часть сотрудников фактически выполняла функции, не соответствующие документам; — подотчёт директора закрывался формально, без подтверждения деловой цели расходов; — договоры с подрядчиками были скачаны из интернета и юридически не защищали компанию; — бухгалтерский и налоговый учёт вёл некорректно, что привело к искажению расходов и налоговой базы. Результат — доначисления налогов, штрафы и пени на несколько миллионов рублей. И это уже не исключение, а новая практика.

ЧТО СЕГОДНЯ ПРОВЕРЯЕТ НАЛОГОВАЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ

Сейчас ФНС уделяет особое внимание: — реально работающим сотрудникам; — подмене трудовых отношений самозанятыми и ИП; — выплатам «в конвертах»; — подотчётным денежным средствам директоров; — дроблению бизнеса; — фиктивным контрагентам; — расходам без подтверждённой деловой цели.

Важно понимать: система автоматически видит несоответствия. Если сотрудник числится формально, а фактически работает иначе — это риск. Если директор годами «закрывает» подотчёт чеками без экономическо-



го смысла — это риск. Если договор не отражает реальных отношений сторон — в суде он не защитит бизнес.

ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НУЖЕН НОВЫЙ ПОДХОД

Сегодня недостаточно просто «сдать отчётность». Бизнесу нужна полноценная система налоговой, финансовой и юридической безопасности.

В «Бизнес Консалтинг» мы выстраиваем именно такую систему: — корректный бухгалтерский и налоговый учёт; — законную налоговую оптимизацию; — аудит налоговых рисков; — юридическую защиту договоров и активов; — кадровую безопасность и внутренний контроль.

2026 год закрепляет новый принцип: непрозрачный бизнес становится уязвимым. Сегодня выигрывают компании, которые умеют выстраивать системный, управляемый и юридически безопасный бизнес. Именно это становится главным конкурентным преимуществом ближайших лет. ■

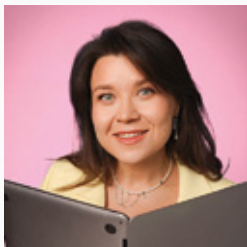


□ ул. Солнечная, 5А, оф. 206
☎ +7 (912) 734-62-01
✉ kirovconsulting



КОНСАЛТИНГ

□ СПЕЦПРОЕКТ «КОНСАЛТИНГ» ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, В КОТОРОМ ЭКСПЕРТЫ ДЕЛЯТСЯ ОПЫТОМ В ВЕДЕНИИ И ПОСТРОЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ



ЛИДИЯ ЕФРЕМОВА

Основатель агентства «Лиды от Лиды»

Раньше реклама работала, а сейчас - нет? Перестрою рекламную стратегию и приведу лидов.

✉ l.anfilatova

☎ +7 (919) 529-92-51



СЕРГЕЙ ТРАПЕЗНИКОВ

Директор «Вятского центра профессиональной подготовки»

Обучение и аутсорсинг по всей России.

📍 ул. Герцена, 42
т. +7 (922) 975-12-23

🌐 vcpn.pф



КСЕНИЯ ХАРЛАПЕНКО

Эксперт по автоматизации бизнес-процессов в производственных компаниях на базе 1С

Начните получать удовольствие от бизнеса,кратно увеличивая прибыль компании за счёт автоматизации процессов.

☎ +7 (912) 705-55-15

✉ bait43



МАРИЯ САВИНЫХ

Руководитель ООО «Независимый консультант»

Защищаем от претензий налоговой. Отбиваем доначисления. Помогаем законно оптимизировать налоги.

☎ +7 (922) 668-35-28

✉ pro_nalogi_43



НАДЕЖДА МАЛЫШАКОВА

Предприниматель, бизнес-коуч для руководителей и команд

Стратегическая сессия для команды – выход на новый уровень бизнеса, когда старые решения больше не дают нужных результатов.

☎ +7 (912) 826-90-00

✉ nadezda_coach



ОЛЬГА СЕННИКОВА

Директор «Бухфинанс»

Бухгалтерский и налоговый учёт. Оптимизация налогов.

📍 ул. Комсомольская, 13Б
оф. 1

☎ 8 (8332) 75-77-70



ВИКТОРИЯ СИБИРЯКОВА

Директор Центра «РостКИНО» и исполнительный продюсер киностудии «Формат»

Эксперт в области видео/кинопроизводства.

📍 ул. Ульяновская, 2/1
т. +7 (961) 569-08-03

🌐 formatfilm.ru



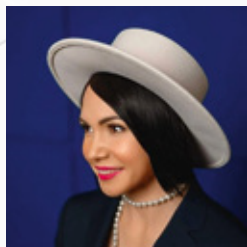
АЛЕКСАНДР АНИКИТИН

Основатель Академии инвестиций Александра Аникитина

Расскажу, как приумножить ваш капитал.

☎ +7 (995) 781-33-27

🌐 investmentacademy.ru



ТАТЬЯНА ЖАБИНА

Финансовый консультант для бизнеса

Бухгалтерский и налоговый учёт. Налоговая «психотерапия» для бизнеса.

☎ +7 (912) 821-62-14

✉ Tatyana200881 ✉ zhtm_nalog



ПОЛИНА ТИМИНА

Руководитель smart-агентства FIVE CONNECT

Система ведения контента с помощью AI за 19 900 руб. в месяц, включает видеоролики и тексты для соцсетей.

📍 ул. Пятницкая, 12/1
+7 (958) 399-10-22

✉ PolyTimina



РОМАН КАЛИНИН

Основатель и руководитель компании KeyCraft

Эксперт по интернет-маркетингу и продвижению сайтов.

☎ +7 (922) 900-44-09

🌐 key-craft.com

✉ kalinin_seo



Экспертные статьи на bk43.ru

ЛИДЫ ДОРОЖАЮТ ИЗ МЕСЯЦА В МЕСЯЦ? ПОЧЕМУ?

□ **ЛИДИЯ ЕФРЕМОВА, ТАРГЕТОЛОГ
С ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫМ ПОДХОДОМ**

ПОТРЕБЛЕНИЕ ЗАМЕДЛЯЕТСЯ

— В большинстве ниш конверсия из клика в заявку за последний год просела на 15–30%, а стоимость лида выросла в среднем на 20–50%. Конкуренции стало больше, а внимания у людей — меньше: пользователь в онлайн сталкивается с 6 000–10 000 рекламных сообщений в день, но реально замечает — единицы.

Алгоритмы рекламы стали умнее, но теперь они жёстко наказывают за слабый креатив, неясный оффер и плохую доработку лида. Если раньше можно было «докрутить бюджетом», то сейчас система просто не масштабирует то, что не даёт результат на старте.

Но все бизнесы на рекламной площадке равны, и даже в этих условиях можно:

- снижать стоимость лида на 20–40% за счёт точной связки «оффер → креатив → сценарий обработки»;
- и главное — увеличивать прибыль с каждого лида за счёт доработки (скрипты, воронки, повторные касания).

ЧЬЯ РЕКЛАМА ВЫИГРАЕТ В 2026?

В 2026 выигрывают не те, кто «настроил таргет». Выигрывают бизнесы, у которых встроена доработка через чат-боты, сценарии и автоматические касания. **Потому что в 2026: реклама — это только вход. Деньги — в обработке, скорости и логике диалога.**

Моя работа — приводить в бизнес реальных клиентов. Не охваты. Не «попробуем». Работаю с офлайн- и региональным бизнесом: салоны, клиники, студии, магазины. Среди проектов, которые я запустила: «Новый Терем», «Джим Стейшн», «Совермед», «Бомарше», «Оля-ля Кейтеринг», «Шёлк», «Мебелит», «СанПро43», «Плавничок», «ЦирюльникЪ», Fish3, «ШикДекор», «1000 и 1 дверь», «Дом Основателя», «Ювента». Разные ниши — один принцип: реклама должна приводить людей.

ЛЮДИ БОЛЬШЕ НЕ ПОКУПАЮТ «С ОБЪЯВЛЕНИЯ»

Они покупают, когда совпало:

- понятный смысл (что вы вообще предлагаете);
- доверие (почему именно вы);
- диалог (как с ними общаются после заявки);
- и момент (когда это стало актуально).



МОЙ ГЛАВНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ — ВРЕМЯ

Со мной работают годами. 7+ проектов — больше 5 лет. Потому что результат — это не разовые заявки. Это стабильный поток клиентов, который окупается. Если хотите понять, где у вас дорожают лиды и как это изменить — сканируйте QR-код и пишите. **Покажу, что именно у вас не работает и где теряются деньги.** 📄

ЧЕК-ЛИСТ 2026: БЕЗ ЭТОГО ТАРГЕТ НЕ РАБОТАЕТ

1. Пиксель + события (минимум 2–3 конверсии).
2. Ретаргет на вовлечённых и посетителей.
3. Таблица качества лидов (A/B/C/D) — чтобы не жить иллюзией дешёвых заявок.
4. Скрипт первой минуты: 3 вопроса — следующий шаг.
5. Разделение кампаний по сценариям (цена/сроки/качество/надёжность).
6. Контент-связка: польза — доверие — диалог — запись.



☎ +7 (919) 529- 92-51

НЕЙРОСЕТИ СДЕЛАЛИ РАЗРАБОТКУ ЦИФРОВЫХ ПРОДУКТОВ ПРОСТОЙ. ПОЧЕМУ ЭТО ПЛОХАЯ НОВОСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА



**ПАВЕЛ СЫКЧИН,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ИТ-КОМПАНИИ PALAX**

ГДЕ ВАЙБКОДИНГ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РАБОТАЕТ

— Сегодня запустить цифровой продукт можно без единой строчки кода, написанной вручную. Порог входа в разработку рухнул — это факт, а не маркетинг: то, что ещё два года назад занимало неделю у программиста, сегодня за вечер собирает человек без технического образования. Однако, пока в СМИ «вайбкодинг» называют революцией, а в соцсетях — будущим, мы видим другую сторону: проекты, которые приходят к нам уже после того, как эта «магия» заканчивается.

Мы используем вайбкодинг на практике и чётко понимаем его пределы. Он эффективен для разовых задач, где важен быстрый старт. Но чем больше правок, тем меньше остаётся от обещанной скорости: дорабатывать сгенерированное часто дольше, чем сделать заново.

Есть целый класс задач, где ИИ-сборка — выигрышное решение, а не компромисс. Проверка гипотез, прототипы интерфейсов для внутренних презентаций и переговоров, простые промостраницы под акцию, внутренние приложения, которыми пользуется пара человек и которые завтра можно выкинуть без сожалений. Общий принцип простой: когда цена ошибки низкая, а скорость важнее долговечности — вайбкодинг выигрывает.

Сложность в разработке никуда не исчезла. Она просто сместилась — с этапа создания на этап жизни продукта. Первую версию сервиса нейросеть действительно собирает быстро. Но как только через месяц нужно добавить новый способ оплаты, поменять логику регистрации или подключить CRM, начинается совсем другая история. Код, сгенерированный без архитектурного плана, устроен как картонный домик: любое изменение в одном месте ломает несколько других. Разработчик, который пытается в этом разобраться, тратит больше времени на понимание, чем ушло бы на написание с нуля.

ПОЧЕМУ У РАЗРАБОТЧИКОВ ПОЛУЧАЕТСЯ, А У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ-ВАЙБКОДЕРА — НЕТ

Разработчики используют ИИ как инструмент в рамках чёткой архитектуры, проверяя каждую деталь.



Предприниматели без технического бэкграунда часто работают вслепую: генерируют код, не умея оценить его качество. Внешне продукт выглядит готовым, внутри — структурно ненадёжен.

Для бизнеса это три ключевых риска:

- Поддержка обойдётся дороже первоначальной сборки.
- Безопасность неочевидна: уязвимости проявятся только при инциденте.
- Любые правки непредсказуемы и могут сломать работающий функционал.

Вайбкодинг — хороший инструмент. Мы используем его теперь почти в каждом проекте — просто понимаем, в каком месте и с какой степенью доверия. Разница между инструментом и игрушкой — в том, понимает ли человек, где его границы. С нейросетями, которые пишут код, это особенно важно: они не говорят «я не умею». Они просто выдают результат — а дальше это уже ваша ответственность.

Если нужно быстро проверить идею — возможно, разработчик вам и не нужен. Если нужно построить продукт, который станет частью бизнеса, — вопрос уже не в скорости сборки, а в том, что будет через полгода. ■

PALAX
DIGITAL - АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА

ул. Романа Ердякова, 42
т. +7 (8332) 752-900

palax palax.info



Полную версию статьи читайте на сайте bk43.ru



Андрей Воротников, директор
Центра «Охрана труда»



КАК БИЗНЕСУ РАСТИ СТАБИЛЬНО И БЕЗ РИСКОВ?

Ко Дню предпринимателя задаю себе и вам этот вопрос.

Сейчас скорости выросли. Ошибки стали дороже. Запас прочности — меньше.

В погоне за масштабом и оборотами мы часто упускаем безопасность. Охрана труда вдруг оказывается лишней «бумажкой». Пока не «грянет гром». И тогда развитие спорится, штрафы, простои, стресс.

Но предприниматели, которые занимаются охраной труда, масштабируются без скрытых тормозов.

Недавно перед открытием нового цеха клиент обратился к нам. За три недели мы провели аудит, внедрили регламенты, подготовили к инспекциям. Проверку прошли уверенно, и директор наконец-то смог вернуться к стратегии.

Рост без тыла, как бег по льду — можно, но страшно.

Желаю вам расширяться осознанно и делать ставку на стратегию и чёткий план.

Хотите экспресс-аудит охраны труда?

При ссылке на статью сделаем бесплатно (до 30.06.2026)! 📌

📍 Октябрьский пр-т, 22а
ул. Никитская, 171

☎ 8 (8332) 746-846 (доб. 222)

🌐 trudapros



Наталья Касаткина, основатель
Речевого центра развития «Слово»



КАК ВЫ ПОНИМАЕТЕ СЛОВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ?

Так вот, это 3 составляющих: риск и ответственность — это по определению. То есть люди бизнеса умеют рискнуть и держать ответ за слово и дело. Согласитесь, не каждый сможет. Третье я добавлю из смысла — творчество. Оглянитесь! Всё, что вас окружает, создано людьми бизнеса.

Так вот ответ: **как развить навыки предпринимательства:**

1. Развивать творческий скилл: рисуйте, мастерите руками, пишите музыку или стихи.

2. Принимайте смелые решения. Риск — дело благородное. И предпринимательское.

3. Сказали — сделали. Пару раз не выполнили, особенно в соцсетях данные обещания, — цифровой след навсегда. Так себе след.

4. Творите слово! Вы придумали бизнес — вы и говорите о нём смело. Личным брендом. Статьями в СМИ. Интервью. Речами на корпоративах. Поздравлениями партнёрам. **Говорите смелее и красивее.**

За годы работы слышу от учеников-предпринимателей:

- команда окрепла после речей на совещаниях;
- клиенты доверяют и покупают больше после публичного выступления;
- партнёры стали лояльнее, и кадровый голод/побег закончился после интервью.

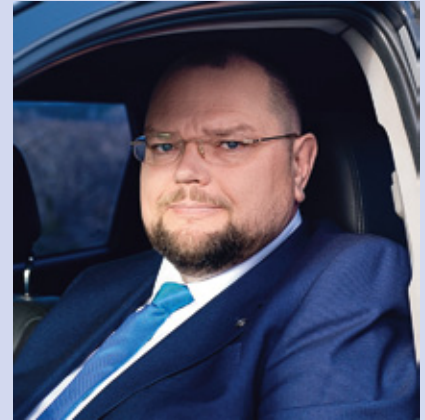
Ваша речь — двигатель бизнеса! И я желаю вам двигаться только к желанным вершинам легко и с важным словом!

Кстати, летом корпоративные тренинги дают больший результат. Ведь у сотрудников больше сил для работы. 📌

☎ 8 (922) 668-67-46 (личный)
8 (912) 705-65-55 (рабочий)

🌐 natalyakasatkina07

🌐 slovo_nkasatkina



Александр Плюсин, руководитель
ГК «Автоклуб ПОМОЩЬ», эксперт
в области страхования



ЧЕК-ЛИСТ ПРИ ВЫБОРЕ СТРАХОВОЙ ПО ДМС ДЛЯ ПЕРСОНАЛА

Вы определились с наполнением программы ДМС для персонала и со списком медучреждений (ЛПУ). Вот 6 важных моментов при выборе страховой:

1. Требуйте со страховых развернутое КП, с разбивкой стоимости исходя из категорий сотрудников, видов медпомощи и класса ЛПУ.

2. Добейтесь, чтобы в КП был отражен перечень ЛПУ, в которые сотрудники могут обращаться без согласования со страховой (прямой доступ), а куда — только после согласования (по гарантийному письму — ГП) и сроки получения ГП.

3. Настаивайте, чтобы в КП отразили прямой доступ. Уточните, он действует только на первичный приём или на все услуги.

4. Запросите проекты документов: программу, договор, правила, форму полиса и памятки и т.д. Там вы проверите, что является страховым случаем, а что исключением, есть ли штрафы и за что.

5. Выясните порядок внесения изменений в списки застрахованных, наличие личного кабинета страхователя и отражаются ли в нём частота обращений и суммы, оплаченные за лечение.

6. До окончательного выбора страховой не озвучивайте сумму, которую вы готовы потратить на ДМС сотрудников!

Надеюсь, что этот чек-лист сделает полис ДМС рабочим инструментом повышения лояльности сотрудников. 📌

Информационное содействие в подборе финансовых услуг/организаций оказывает ООО «АК 43». ОГРН 1094345005479. г. Киров, ул. Маклина, 31, оф.1.

📍 ул. Маклина, 31, оф. 1
+7 (8332) 55-55-89

🌐 avtoclub43.ru

🌐 avtoclub_43





**ДОВЕРЯЙТЕ
ПРОФЕССИОНАЛАМ,
ВЫБИРАЙТЕ**

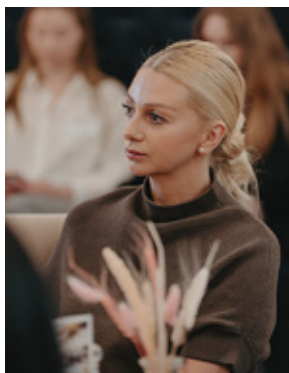

ТЕХНОАВИА®

*Денис
Тютанкин*



БИЗНЕССРЕДА

Журнал «Бизнес Класс» запустил новый проект для предпринимателей, готовых делиться опытом, — «Бизнес-среда». Это формат экспертных встреч, в которых может бесплатно принять участие любой руководитель. В апреле встреча была посвящена теме «Перезапуск отдела продаж в 2026». Эксперт Вячеслав Коршунов раскрыл основные моменты: как выстраивать доверительные отношения с клиентами, как искать новых и удерживать старых. Ждём вас на ближайших встречах.  



ТЕМЫ БЛИЖАЙШИХ ВСТРЕЧ ПРОЕКТА:

14 мая — «Ключевые тренды налоговых проверок в 2026 году» Мария Савиных, управляющий ИП ООО «Независимый консультант»

27 мая — «Медицинская реклама 2026: что можно, что нельзя и где грань», Анна Шибаева, медиаюрисист

2 июня — «Авито для бизнеса 2026: как продавать дорогие товары и попадать в сезонный спрос», Андрей Клабуков, маркетинговое агентство PR klub


10 июня — «Как продавать в условиях кризиса 2026 и расти даже на падающем рынке?», Алексей Обжерин, равнодушный консультант по стратегическому маркетингу

БИЗНЕСКЛАСС
БИЗНЕСКЛУБ

Партнёр мероприятия



Участие
бесплатное,
регистрация
по телефону:

 42-42-90



#ХОРОШОСИДИМ

С ЕКАТЕРИНОЙ СУСЛОВОЙ

ПАРТНЁР ПРОЕКТА:



АЛЕКСЕЙ ГИРЕВ, СОВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ IN FASHION

- 0:50 — кому и почему Алексей дарит стиральные машинки
- 2:16 — какие наследственные черты из поколения в поколение передаются мужчинам семьи Гиревых?
- 3:18 — о том, что Алексей может поработать таксистом (если надо) и что для него в жизни главное
- 3:36 — в чем секрет его семейного счастья
- 5:06 — о том, что он член сигарного клуба, хотя не курит



НАТАЛЬЯ АШИХМИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «АКТИОН»

- 1:20 — что толкает Наталью заниматься общественной деятельностью?
- 1:38 — если не деньги, то что на первом месте?
- 2:56 — как отдыхает Наталья
- 3:50 — почему Наталья сравнивает себя с сиренью? Расшифровываем метафору
- 6:35 — каким людям Наталья сразу говорит «нет»



АННА ПАВЛОВА, ОСНОВАТЕЛЬ БРЕНДА КОСМЕТИКИ «ШЕСТАЯ СТИХИЯ»

- 0:22 — какую стихию Анна считает шестой?
- 3:36 — чем должен пахнуть журнал «Бизнес Класс», составляем аромат
- 6:40 — с чего начинается создание аромата для компаний
- 7:02 — какой аромат поможет забыть о работе, когда вы пришли домой
- 9:00 — как Анна восполняет свой энергетический ресурс и почему встает в 5 утра



НАТАЛЬЯ БАННОВА, ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ КОНДИТЕРСКОЙ «ЗЕФИР»

- 0:31 — о новинках десертов
- 3:07 — как рождаются идеи новых сладостей
- 5:16 — из декрета — в кондитеры: как Наталья начала своё дело
- 5:51 — о ПП-десертах
- 7:00 — что приносит радость, кроме тортиков? О спорте, зумбе и картинах по номерам

Закулисье бизнеса

ФОТОПРОЕКТ,
ОТСНЯТЫЙ В ТЕАТРЕ,
ГДЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ
РАСКРЫВАЮТ СЕКРЕТЫ
ЗАКУЛИСЬЯ СВОЕГО БИЗНЕСА

ИРИНА ПЛЕТНЕВА,

основатель, вдохновитель и идейный лидер
детского центра развития «Радость»

— Детский центр развития «Радость» я создала благодаря рождению второй дочери. Мне удалось реализовать себя не только как предпринимателя, но и как педагога в первую очередь. В центре мы используем мои авторские программы и разработки. Закулисье моего дела очень большое: за 7 лет работы центра были и происки конкурентов, и проверки, и три переезда, и бессонные ночи. Но когда утром я прихожу в центр и вижу улыбки детей, которые бегут меня обнимать, я понимаю, что всё не зря. Это моя высшая награда. Я снова заряжаюсь и продолжаю свой путь.



**АЛЕКСАНДР
И СВЕТЛАНА ЧАКИНЫ,**

основатели турагентства
«Время лететь»

— В бизнесе, как и на сцене, задача та же: привлечь и удержать внимание зрителя (клиента, инвестора, сотрудника), чтобы он влюбился в то, что вы создаёте. В ответ — овации в виде положительных отзывов и доверия. И наш поклон в знак благодарности за то, что зритель остаётся с вами и вашей компанией — а значит, история продолжается!



ВЕРА ЖУЛИНА,

руководитель салонов «Территория цветов», «ЦвеТУТ» и Fmart by flowwow*

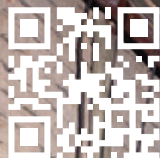
— Цветочный бизнес для меня — как театральная постановка: здесь важны и драматургия (стратегия), и актёрская игра (работа команды), и декорации (визуальная эстетика). Сцена театра — метафора моего пути в бизнесе. Как руководитель, я выхожу на сцену, чтобы задавать вектор: не просто продавать цветы, а вдохновлять, создавать атмосферу праздника и делать женщин счастливее. Мой пример показывает команде и партнёрам: успех возможен, если оставаться верным принципам честности и заботы о клиенте. Цветы для меня — это язык, на котором мы говорим с женщинами о радости, признании и красоте.



*эфмарт бай флаувау

**ЕЛЕНА ИЗМЕСТЬЕВА
И АНАСТАСИЯ КАЗАНЦЕВА,**

учредители детского
оздоровительного
центра «Пуп Земли»



— Закулисье детского сада — это не про тайну. Это про объём жизни, который невозможно уместить в пару фотографий и короткое «всё хорошо». Родитель видит утро и вечер — между ними остаются 12 часов, где ежедневно принимаются десятки маленьких решений: уступить или настоять, помочь или дать справиться самому, упростить или пойти через усилие. Современное родительство всё чаще выбирает удобство — меньше сопротивления, больше комфорта здесь и сейчас. Мы же работаем с другой оптикой: не «как легче сегодня», а «каким этот ребёнок выйдет в жизнь через несколько лет». Поэтому наше закулисье — это не про идеальную картинку, а про системную, иногда незаметную работу по формированию опоры: в бытовых навыках, в умении слышать, договариваться, выдерживать границы и делать выбор. И именно это даёт родителю то самое чувство спокойствия — не потому что всё проконтролировано, а потому что есть, кому взять на себя ответственность за процесс взросления.



Как мы делаем рынок загородной недвижимости более цивилизованным?

□ ГАЛИНА ХОХРИНА, СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ «ВЯТКА МИКС» — О СВОЁМ ВКЛАДЕ В РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

КИРОВ — МОЯ РОДИНА, И МНЕ ВАЖНО ВЕСТИ БИЗНЕС ЗДЕСЬ

— Я — предприниматель по натуре, потому что не могу спокойно ждать, когда кто-то сделает что-то за меня. В моём понимании, предпринимательство — это активное участие в создании чего-то важного, возможность влиять на свою судьбу и развиваться через вызовы и достижения. Именно эта страсть к действию и делает меня тем, кто я есть — человеком, который не останавливается на достигнутом и постоянно движется вперёд. Для меня Киров — моя родина, моя земля. Ведение бизнеса именно здесь — это моя миссия и ответственность. Для меня важно строить будущее, развивая инфраструктуру и повышая уровень жилищных условий жителей нашего региона. Вера в родной край и желание улучшить его — драйвер моего дела.

В ЧЁМ УНИКАЛЬНОСТЬ КОТТЕДЖНОГО ПОСЁЛКА «ГРИНВУД»?

Сегодня я ставлю перед собой амбициозную цель — сделать рынок загородной недвижимости более цивилизованным. В этом направлении мы реализуем уникальный пилотный проект коттеджного посёлка «Гринвуд». Этот проект отличается строгой концепцией единого архитектурного стиля. Также в посёлке предусмотрены такие элементы уюта и безопасности, как единый лицевой забор и закрытая территория с контролируемым въездом. Наша идея — объединить соседей по взглядам и ценностям, чтобы каждый мог наслаждаться высоким уровнем проживания за городом. Мы стремимся показать, что индивидуальное жилищное строительство может быть не только практичным, но и красивым

Для меня очень важно сделать так, чтобы каждый клиент оказался обладателем именно такого тёплого, уютного и индивидуального дома, в котором он сможет по-настоящему наслаждаться каждым днём. Важно не только построить качественный дом, но и обеспечить высокий уровень сервиса, чтобы клиент был уверен в профессионализме и заботе на каждом этапе работы. Такой подход помогает развитию бизнеса и вдохновляет на новые достижения. ■



ВЯТКА МИКС
СТРОИМ ТЁПЛЫЕ ДОМА

📍 ул. Воровского, 92, оф. 92

🌐 v-miks.ru

☎ 8 (800) 201-60-43

✉ vyatka_mix

ООО Компания «Вятка МИКС» ИНН 4345469802 / ОГРН 1174350012385



КЛУБНЫЙ ДОМ

с видами и отличными квартирами

ЖК «Дом на Копанском»
ул. Герцена, 38

- 23 квартиры в доме в историческом центре Кирова у парка Аполло
- премиальные материалы в отделке
- площадь квартир от 41,60 до 130,08 м²
- келлеры-кладовые
- подземный паркинг
- уникальная архитектура в центре города



ул. Воровского, 5
т. 77-87-87

mdom43.ru



Различные планировочные решения

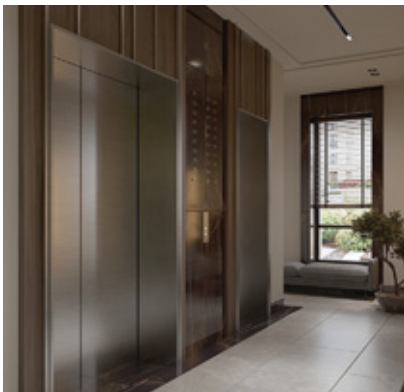
Инженерные решения «Горького 2А»: технологии, которые работают на ваш комфорт



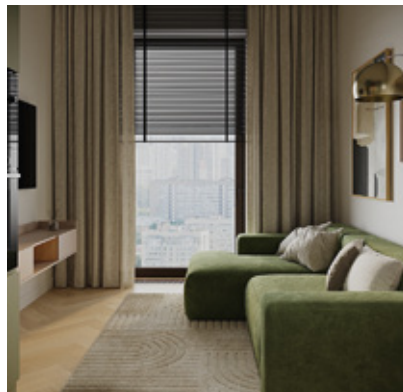
Покрытие Veka Spectral. Высокоотражающее покрытие Veka Spectral защищает окна от перегрева, деформации и внешних воздействий. Оно устойчиво к царапинам, а его текстура приятна на ощупь.



Индивидуальный климатический контроль. Вы можете точно и независимо настраивать температуру в каждой комнате через современные термостаты. Это снижает затраты на отопление благодаря автоматической поддержке комфортного климата.



Лифтовое оборудование. Частотно-регулируемый привод Kinetek обеспечивает бесшумный и энергоэффективный ход. Датчики безопасного закрытия дверей гарантируют автономность и безопасность.



Система «Умный дом». Единая цифровая платформа объединяет все инженерные системы дома для бесшовной интеграции. Круглосуточный контроль и проводные линии связи гарантируют стабильность и надёжность.



Мобильное приложение для жильцов. Вы управляете доступом, смотрите прямой эфир с камер, передаёте показания счетчиков и оплачиваете квитанции в одном интерфейсе. Приложение автоматически интегрирует данные в ГИС ЖКХ.



Узнать больше
о «Кино
девелопмент»



Выберите квартиру,
которая станет
идеальным отражением
вашей успешной жизни

ДИЗАЙН КОТОРЫЙ ВПЕЧАТЛЯЕТ

7 922 989 5853
ALINA@VEINKROT.RU
WWW.AVEINKROT.RU



АЛИНА ВЕЙНКРОТ

Как не стать героем анекдота про вечно виноватого строителя?

□ МИХАИЛ КОСЫХ И АНДРЕЙ КОСЫХ,
СООСНОВАТЕЛИ КОМПАНИИ
«ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ»

ОДИН ЗА ВСЕХ — И ОТВЕТСТВЕННЫЙ ТОЖЕ

— Основная боль заказчика в частном секторе — разобщённость подрядчиков. Одна компания делает электрику, другая — отопление, третья — водоснабжение. В итоге каждый перекладывает ответственность. Как в старом анекдоте: приходит новый строитель и говорит заказчику: «Предыдущий сделал всё неправильно». В результате коммуникации смонтированы кое-как, а виноватых не найти. Мы решили эту проблему, предложив полный цикл инженерных коммуникаций. Электрику и отопление делаем мы, остальное — наши партнёры. Работаем как единый организм: прокладывая кабели, уже учитываем, где пойдут трубы.

ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ПОКУПАЕТ КЛИЕНТ

Люди покупают не трубы и провода, а тепло и свет, чтобы ребёнок не спал под тремя одеялами. В частном доме нет «правила на завтра». Если в -25°C случилась авария — мы выезжаем сразу, даже на постгарантийные объекты. Сейчас с этим помогает видео: клиент показывает проблему онлайн, и мастер едет уже подготовленным.

Мы боремся с шабашниками. Многие экономят на диагностике, обращаясь к частникам, а потом платят вдвое больше. Типичная ситуация: в -25°C авария, «шабашник» говорит: «Я за городом, помочь не могу». Заказчик вызывает фирму, и она берёт втридорога. Мы работаем иначе: даём гарантию, обслуживание, выезжаем в праздники и Новый год. Если клиент в беде — мы едем, даже если проблема не по нашей вине.

ПОЧЕМУ КИРОВ?

Киров — наш город. Здесь люди считают деньги, и нельзя просто завязать цену — каждый рубль нужно доказывать. За 16 лет мы построили репутацию. Нас рекомендуют старые клиенты, нам доверяют партнёры. Бывает, просто советуем клиентам по телефону: «Сбейте сосульку с дымохода» — и котёл заработал. Кто-то взял бы 5 000 рублей за выезд, но мы так не работаем.



НА КАКИЕ ГРАБЛИ НАСТУПАЛИ И ЧТО ПОНЯЛИ

1. Работа без договора. Теперь — только смета, проект и подписанный договор.
2. Брать любой заказ. Перестали делать частичные ремонты старых систем. Если тронуть одно — побежит в другом, и скажут: «Вы виноваты». Теперь работаем только комплексно, с полной заменой узла.
3. Экономия на замерах. Один раз привезли радиаторы не того размера — пришлось срочно покупать новые втридорога. Теперь на замеры ездим сами или берём с клиента письменное подтверждение отказа от замеров.

С Днём российского предпринимательства, коллеги! Не наступайте на одни и те же грабли. Пусть ошибок будет меньше, а довольных клиентов — больше! 📌



□ ул. Солнечная, 8В
(ТЦ «Загородный дом», 2 эт.)
т. +7 (8332) 20-54-46

□ insi43.ru □ teplom43



**НАДЕЖНЫЕ
ДОМА**

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «БОЛЬШОЙ КУШ»

Наедине с природой — в диалоге с городом

📍 район Садаковского

☎ +7 (912) 700-30-39



Мы на карте



Сайт

Дом выходного дня: приехать, отдохнуть, уехать

□ АЛЕКСАНДР СЮТКИН, РУКОВОДИТЕЛЬ
ФАБРИКИ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ, О
ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ ИЖС

СБЕЖАТЬ ИЗ ГОРОДА, ЧТОБЫ ВЕРНУТЬСЯ
С НОВЫМИ СИЛАМИ

— Переехать жить за город получается не всегда: работа, школа, кружки, родители и привычный ритм жизни держат семью в городе. Но возможность вырваться из круговорота дел хотя бы на выходные всё равно нужна. Поэтому всё больше людей выбирают формат дома выходного дня: приехать, отдохнуть и уехать.

Мы разработали серию домов для отдыха за городом — «Барн», «Шале» и «Сканди». В них можно жить постоянно, но особенно хорошо они раскрываются именно как дом для выходных.

Это не летняя дача, а полноценный утеплённый дом, куда можно приезжать и летом, и осенью, и зимой. В доме предусмотрены все коммуникации, чистовая отделка и удобная планировка: одна или две отдельные комнаты, кухня-гостиная с панорамными окнами и выходом на террасу.

СВОЯ ТЕРРАСА, ВОЗДУХ И КРАСИВЫЙ ВИД

Для загородного отдыха важен не только дом, но и пространство рядом: участок, воздух, вид, терраса. В проектах «Шале 60» и «Барн 60» предусмотрена крытая терраса площадью более 20 м² — достаточно места для обеденной зоны, отдыха и общения с семьёй.

Свежий воздух, прогулки, качели, место для детских игр, раздолье для питомцев, посиделки на террасе и даже своя клубника с грядки — у загородной жизни свои яркие



краски. Такой дом становится местом, где семья может перезагрузиться и по-настоящему отдохнуть.

Свой надёжный дом должен быть у каждого. Мы построим. ▣

Мы строим модульные дома. Основная работа проходит в цеху: в стабильных условиях, с профессиональным инструментом и без зависимости от сезона и погоды. Дом собирается уже с отделкой и разводкой коммуникаций, а на участке остаётся соединить модули и выполнить небольшой объём монтажных работ. Это быстрее, чище и спокойнее, чем долгая стройка «в поле». В среднем дом готов примерно за два месяца, в зависимости от проекта.



ФАБРИКА
ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ



+7 (922) 949-89-01

fabrika-frame.ru

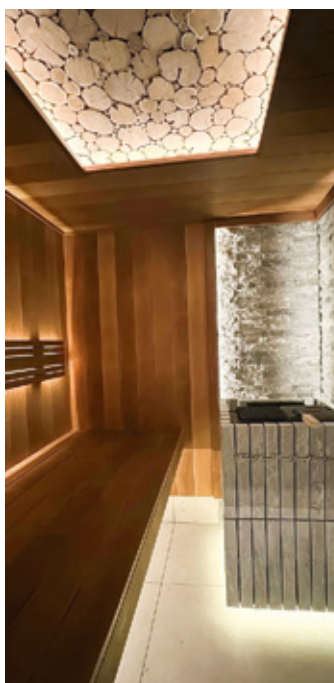
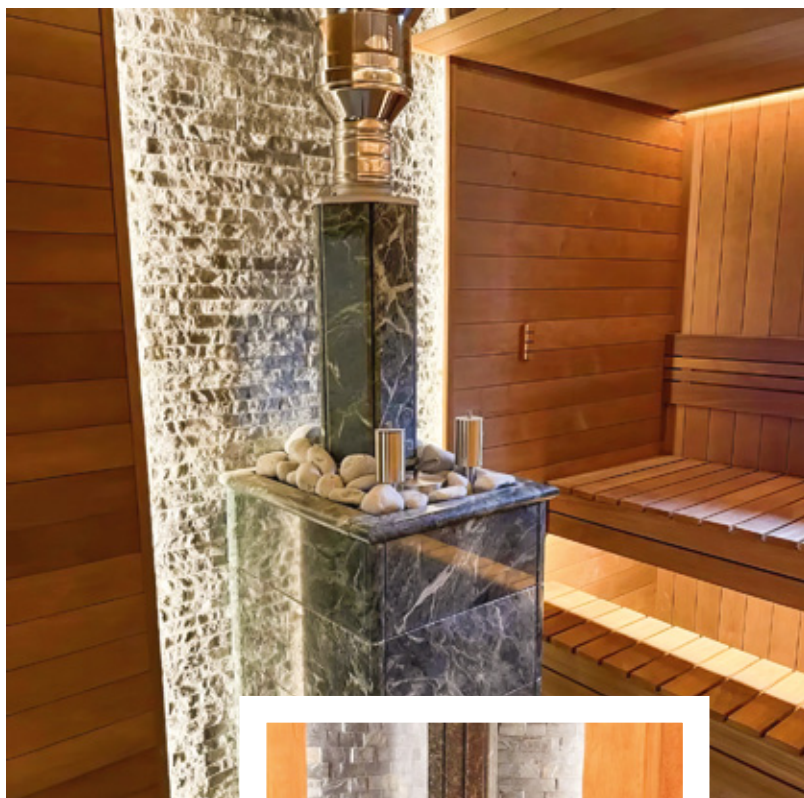
fframe

ВК



Услуги по проектированию и строительству предоставляет ИП Сюткин А.Л. ИНН 430301829835, ОГРНИП 19435000053271.

Камины | Печи | Дымоходы | Котлы



Продажа и установка «под ключ» каминов, банных печей, печей-каминов, барбекю-комплексов и русских печей.

- Реализовали более 1 620 объектов «под ключ»
- С нами сотрудничают ведущие строительные компании и дизайнеры
- На рынке более 20 лет



**ДОМАШНИЙ
ОЧАГ**
КАМИНЫ ПЕЧИ КОТЛЫ

📍 ул. Профсоюзная, 38
☎ +7 (8332) 74-74-29



Защита для дерева: 4 типа составов — 4 сценария

□ ЭКСПЕРТНЫЙ РАЗБОР ОТ МАКСИМА МЕЩЕРИНОВА, РУКОВОДИТЕЛЯ КОМПАНИИ «ВАЙГАЧ»

1. Составы на масляной основе: Adler Pulex Holzol, Pulex Badenol, Teknos Wood Oil, Talatu Suojaa

Оптимальны там, где постоянный контакт с водой — террасы, мебель, причалы, зоны у бассейнов. Подходят для нестабильных фасадов: масло «дышит» вместе с деревом, не трескается и не шелушится. Производятся из натурального возобновляемого сырья. Минусы: дольше сохнут, требуют обязательной шлифовки, обновлять приходится чаще.

2. Составы на водной основе: Adler Pullex Aqua 3in1-Lasur, Teknos Woodex Aqua Classic, Talatu Lazur

Для фасадов, пергол, вертикальных поверхностей. Не подходят для горизонтальных плоскостей. Главный плюс — быстрая сушка и высокая производительность: не нужно переставлять леса, можно обрабатывать большие площади за день. При правильном нанесении не шелушатся, срок службы дольше, чем у масла, возможно механизированное нанесение. Ограничения: нельзя использовать при около нулевых температурах, быстро сохнут — наносить нужно сразу на всю поверхность, чтобы избежать стыков. Отличный выбор для больших фасадных работ.

3. Классические составы на растворителях: Adler Pulex Plus Lasur, Veres Ultra, Veres Classic, Teknos Woodex Classic

Универсальное решение для любых поверхностей — от фасадов до мебели. «Рабочая лошадка» с оптимальным балансом цены, качества и простоты нанесения. Хорошо растекаются при покрытии, глубоко проникают в древесину, не требуют высокой квалификации исполнителя.

4. Укрывные составы на водной или алкидной основе: Adler Lignovit Color, Teknos Visa, Talatu Sketsi, Adler Pulex Color

Для всех поверхностей, где нужно полное укрытие древесины. Один из самых долгих сроков службы среди



всех типов составов. Легко обновляются: под слоем краски древесина не выгорает, цвет стабилен. При реставрации укрывистость — преимущество: не нужно идеально выравнять тон, краска скрывает дефекты. Особенность — плотный цвет, не полупрозрачный. Идеальный выбор, когда нужно один раз и надолго, особенно при реставрации и работе с неидеальной древесиной.

Наша экспертиза — ваша выгода. Приезжайте к нам или сделайте онлайн-заказ и наслаждайтесь комфортной реставрацией! 📍



24 ГОДА С ВАМИ

📍 ул. Морозовская, 71
ул. Базовая, 4

☎ +7 (8332) 22-84-48 🌐 vaigach.ru



ООО «Вайгач». ОГРН 1024301301308. Adler Pulex Holzol — Адлер Пулекс Хольцель. Pulex Badenol — Пулекс Баденол. Teknos Wood Oil — Текнос Вуд Ойл. Talatu Suojaa — Талату Сувоа. Adler Pulex Aqua 3in1-Lasur — Адлер Пулекс Аква Три-ин-ван-Лазурь. Teknos Woodex Aqua Classic — Текнос Вудекс Аква Классик. Talatu Lazur — Талату Лазурь. Adler Pulex Plus Lasur — Адлер Пулекс Плюс Лазурь. Veres Ultra — Верес Ультра. Veres Classic — Верес Классик. Teknos Woodex Classic — Текнос Вудекс Классик. Adler Lignovit Color — Адлер Лигновит Колор. Teknos Visa — Текнос Виза. Talatu Sketsi — Талату Скетси. Adler Pulex Color — Адлер Пулекс Колор.



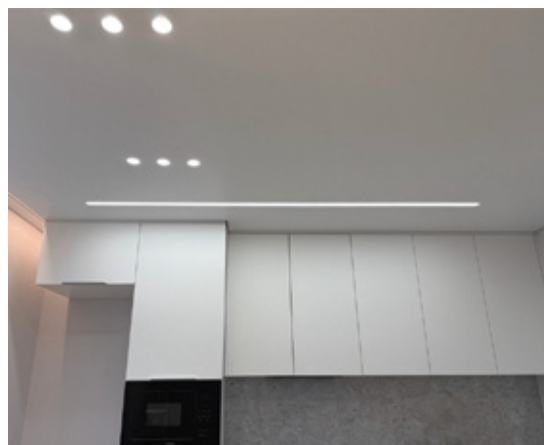
Комплексный подход в уходе за участком: от идеи до идеального состояния

Всё начинается с заявки в «Гарден Мастер» — просто позвоните или напишите нам, опишите свои пожелания, и мы оперативно с вами свяжемся. Вы получите — чёткий план, прозрачный расчёт и понятный результат. **Что входит в такой сервис?**

- Профессиональная обрезка деревьев и кустарников
- Топиарная стрижка и формирование живых изгородей
- Защита растений от вредителей и болезней
- Комплексный уход за газоном: от стрижки до аэрации
- Обслуживание водоёмов
- Прополка
- Подготовка участка к зиме

☎ 8 (912) 821-05-43

✉ gardenkirov



Натяжной потолок — это многофункциональное пространство современного интерьера

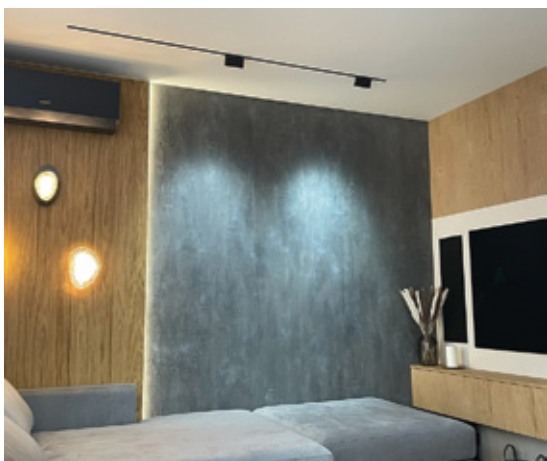
«Планета Потолков» — смелые идеи в одном месте

- Монтаж потолков под ключ
- Плёнка премиум-класса
- Световые линии
- Теневая и бесщелевая система монтажа
- Магнитная система освещения
- Электрокарнизы
- Еврокарнизы и др.

📍 ул. М. Гвардии, 90, т. 8 (991) 393-1600
ул. Московская, 102в, пав. 19-Б, ТК «Планета»
8 (922) 977-65-35 — расчёт стоимости работ и освещения

🌐 planetapotolkovkirov

🌐 ppotolki.ru



Идеальный интерьер начинается с текстур

Салон «Декоратор» — продажа декоративных штукатурок и красок, профессиональные услуги по их нанесению. **Палитра эффектов:** венецианская штукатурка (мрамор), эффекты песка, шёлка, замши, «мокрый шёлк», травертин. **Полный цикл услуг** — от консультации до завершения работ (презентация материалов, расчёт, договор и выполнение). **Бесплатная консультация** декоратора и подготовка выкрасов.

☎ +7 (909) 136-28-10

✉ decorplaster43



Плиты от завода КСМ: экономия на штукатурке и стяжке!

Преднапряженные плиты — высокая нагрузка.

- Любые размеры, паспорт качества.
- Идеальная геометрия — ровный потолок.
- Воздушные полости — тепло- и звукоизоляция.
- Не горит, не гниёт.

В мае скидка 15% по промокоду «журнал».

Подробнее узнай по телефону

☎ (8332) 40-77-00

Девять месяцев спокойствия: программа ведения беременности, которая учитывает каждую деталь

□ В «КЛИНИКЕ НУРИЕВЫХ — КИРОВ» РАЗРАБОТАНА КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА ВЕДЕНИЯ БЕРЕМЕННОСТИ, КОТОРАЯ СОПРОВОЖДАЕТ БУДУЩУЮ МАМУ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕХ ТРЁХ ТРИМЕСТРОВ И 45 ДНЕЙ ПОСЛЕ РОДОВ, — ЮЛИЯ ШУЛАЕВА, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «КЛИНИКИ НУРИЕВЫХ — КИРОВ»

ФИКСИРОВАННАЯ ЦЕНА И ПОЛНЫЙ ЦИКЛ: ЧТО ПОЛУЧАЕТ БУДУЩАЯ МАМА

Юлия Шулаева, исполнительный директор «Клиники Нуриевых — Киров»

Комплексная программа ведения беременности «Всё включено» — это полный комплекс медицинского сопровождения по фиксированной цене, без доплат, даже если потребуются дополнительные анализы, УЗИ, консультации. Вы сами выбираете врача и получаете приёмы чаще, чем в женской консультации. Доктора всё время на связи, готовы ответить на возникающие вопросы онлайн, не заставляя приезжать лишний раз.

В нашей клинике работают акушеры-гинекологи, которые специализируются на ситуациях, требующих особого внимания: гестационный диабет, укороченные шейки матки, многоплодная беременность.

ВЫСОКИЙ САХАР НЕ НАВСЕГДА: КАК ПОДРУЖИТЬСЯ С ГСД

Марина Леушина, акушер-гинеколог:
— Гестационный сахарный диабет (ГСД) сегодня встречается у 12-14% беременных по официальной статистике, а на деле — даже чаще. И когда мы его выявляем, женщины пугаются. Первая реакция — отторжение: какой диабет? Разве такое может быть? Я сразу объясняю: это временное состояние. «Гестационный» означает «во время беременности». После родов диагноз, как правило, снимается.



Почему возникает ГСД?
Гормональный фон меняется, плацента вырабатывает много гормонов, растёт масса тела. Инсулинорезистентность нарастает, глюкоза перестаёт усваиваться тканями и повышается в крови. **Какие риски?** Для мамы — повышается вероятность преэклампсии и развития в будущем диабета второго типа. Главная опасность для плода — фетопатия: избыточный вес, отёчность внутренних органов и повышенный риск травм при родах.

Что мы делаем? При обычном течении беременности у нас предусмотрено пять УЗИ. При ГСД, начиная с 28-29 недель, мы делаем УЗИ каждый месяц. Если у плода появляются признаки диабетической фетопатии — каждые две-три недели. Пациентка за это не доплачивает. Кроме того, в нашей клинике есть свой эндокринолог, он обязательно подключается к ведению пациентки с ГСД, даёт подробные рекомендации по питанию. В большинстве случаев бывает достаточно диеты для контроля уров-

ня сахара. В противном случае назначается инсулин. Я всегда на связи с пациентками, готова принять их по необходимости вне плана, назначить дополнительные анализы, обследования. И на моей памяти тяжёлых последствий ГСД не было.

ШЕЙКА МАТКИ ПОД ОСОБЫМ НАБЛЮДЕНИЕМ

Ирина Чувашова, акушер-гинеколог

Истмико-цервикальная недостаточность (ИЦН) — это когда шейка матки не справляется со своей запирающей функцией. В результате может случиться выкидыш на поздних сроках или преждевременные роды. Звучит страшно, но на деле мы знаем, что делать. Уже при постановке на учёт мы собираем анамнез и выделяем группу риска.

Почему развивается ИЦН? Есть анатомические причины — травмы шейки после предыдущих родов, аборт, операций; и функциональные — гормональные нарушения, низкий прогестерон. В группе риска также женщины с синдромом поликистозных яичников, врождёнными аномалиями матки и те, кто ждёт двойню или тройню.

Что мы делаем? На первом скрининге в 12–13 недель смотрим размер шейки. Если есть риски — с 15–16 недель осматриваем каждые 1–2 недели. Записываться дополнительно для этого не нужно, УЗИ-аппарат стоит прямо в моём кабинете. Если видим, что шейка укорачивается, назначаем коррекцию. В зависимости от срока это либо акушерский пессарий — силиконовое колечко, которое уменьшает нагрузку, либо наложение шва. Всё входит в программу, без доплат. Отдельно скажу про дисплазию шейки матки. Это не рак, а предраковое состояние. При постановке на учёт мы берём мазок на онкоцитологию. Если выявляется лёгкая дисплазия, мы просто наблюдаем. Если средняя или тяжёлая — каждые три месяца проводим кольпоскопию. Наша задача во время беременности — не лечить шейку (это после родов), а не пропустить прогрессирование.

Лицензия: ЛО-16-01-007 489 от 5 апреля 2019 г.



МНОГОПЛОДНАЯ БЕРЕМЕННОСТЬ: ЧАЩЕ ВСТРЕЧАЕМСЯ — СПОКОЙНЕЕ ЖИВЁМ

Анна Некрасова, акушер-гинеколог

Многоплодная беременность относится к патологическому акушерству. Это значит, что врач должен быть готов к возможным осложнениям, потому что они возникают чаще, чем при обычной беременности.

Какие риски? При двойне живот растёт намного быстрее. К 28 неделям женщина испытывает то, что при одном ребёнке бывает только перед родами: тяжесть, нехватку воздуха, усталость. При тройне — с 18 недель. Кроме того, при многоплодной беременности выше риск преждевременных родов, развития ГСД и ИЦН, а также анемии.

Что мы делаем? Встречаемся чаще. Шейку смотрим раз в одну-две недели, потому что она может укорачиваться чисто механически — от большой нагрузки. При необходимости назначаем прогестерон, ставим пессарий или шов. Для профилактики анемии: ферритин и гемоглобин сдаём раз в месяц, если необходимо, назначаем железо. УЗИ делаем раз в четыре недели. Смотрим, нет ли большой разницы в весе между детьми и не развивается ли редкий синдром, когда один малыш «обкрадывает» другого при общей плаценте. В моей практике такого не было, но я готова его вовремя заметить. ГСД при двойне тоже встречается чаще — контринсулярных гормонов больше.

Подключаем эндокринолога, назначаем диету, при необходимости инсулин. Хороший результат — довести беременность до 34 недель. После этого срока кора головного мозга у малышей сформирована и, даже если роды начнутся раньше, серьёзных последствий не будет. Достаточно часто нам удаётся довести беременность до 37–38 недель, и даже до 40. Все дополнительные визиты уже в программе. Пациентки не доплачивают ничего. Мы просто идём по этому пути вместе, спокойно и уверенно.

ПОЧЕМУ «КЛИНИКА НУРИЕВЫХ»

Программа «Всё включено» — это система, в которой заранее продумано всё: от регулярных приёмов до экстренных ситуаций. Выбираете врача и наблюдаетесь у него от первого визита до послеродового наблюдения. И главное — вы не боитесь, потому что знаете: особенности беременности — это просто ситуации, в которых нужен опытный врач. А в «Клинике Нуриевых» такие врачи есть. Позвольте себе просто ждать встречи с малышом — всё остальное мы уже предусмотрели. ▀

 **Клиника Нуриевых**

ул. Успенская, 24

8-800-200-43-34

kirov.nnplus

nnplus.ru



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



20 лет

Всё только начинается!

«Лесная аптека» —
ваша забота и здоровье
всегда и всегда будут
наша «Классика»
Ваши «Классика»

Стоматология XXI века



ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

г. Киров, ул. Морозовская, 77,
т.: (8332) 40-30-33, 8-953-681-46-77
dentalia21vek.ru dentalia7@yandex.ru

Лицензия № ЛО-43-01-002335 от 22 июля 2016 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Улыбка как часть лица: когда к стоматологу приходят за отражением в зеркале

» ПЕРЕД ТЕМ КАК НАЧАТЬ РЕСТАВРАЦИЮ, МЫ СМОТРИМ В ЗЕРКАЛО ВМЕСТЕ С ПАЦИЕНТОМ И РЕШАЕМ, КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ЕМУ ТАМ ПОНРАВИЛОСЬ НОВОЕ ОТРАЖЕНИЕ, — ЕКАТЕРИНА КОРОЛЬКОВА, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ КЛИНИКИ NEW SMILE, ВРАЧ СТОМАТОЛОГ-ТЕРАПЕВТ

СНАЧАЛА СМОТРИМ, ПОТОМ ПОКАЗЫВАЕМ

— Человек приходит за реставрацией зубов, и это отправная точка. Но врач-терапевт или ортопед уже на консультации видит: дело не только в цвете или форме зубов. Есть нюансы прикуса, высоты коронки, работы височно-нижнечелюстного сустава. Есть десневая улыбка или носогубные складки, которые могут испортить впечатление от новой эстетики. Наша задача — через реставрацию сохранить или вернуть естественную красоту лица. Потому что зуб — это не изолированная деталь, он живёт в мышцах, суставах, улыбке и мимике.

Начинаем с диагностики: КЛКТ, ТРГ, снятие диагностических моделей, анализ прикуса и состояния височно-нижнечелюстного сустава. Дальше лечащий врач собирает всю информацию в презентацию и показывает на экране: вот как вы улыбаетесь сейчас, вот как будет выглядеть лицо после лечения, вот какой станет форма зубов. Человек видит результат до того, как мы начали что-то делать, и понимает каждый этап работы врачей.

ОДИН ЗАПРОС — РАБОТА ВСЕЙ КОМАНДЫ

Эстетическая стоматология — это длинный путь и детально продуманный план лечения, над которым трудятся сразу несколько специалистов. Хирург оценивает костную ткань, ортодонт — прикус и сустав, ортопед — будущую коронку или винир.

Первый этап работы — гигиена, затем отбеливание. Дальше мы восстанавливаем зубы: ставим виниры из керамики или моделируем их фотополимером, по необходимости меняем форму и цвет. Для коррекции прикуса используем брекетты, элайнеры или специальные аппа-

раты, которые изготавливают под заказ в московской лаборатории. Они занимают меньше места во рту и мягко толкают каждый зуб под нужным углом.

КОГДА СТОМАТОЛОГИЯ ВСТРЕЧАЕТСЯ С КОСМЕТОЛОГИЕЙ

Важно понимать, что идеальная улыбка не заканчивается зубами. Остаётся зона открытой десны, излишнее мышечное напряжение, носогубные складки. Чтобы решить эти вопросы, нужно подключать косметолога. Раньше мы только давали рекомендации — какие процедуры помогут довести образ до идеала. Но решили пойти дальше и собрать весь комплекс услуг в одном месте. Второй филиал NEW SMILE на Ленина, 109 (угол с Красноармейской) откроется уже летом с полноценной лицензией на косметологию — инъекционную и неинъекционную. Теперь стоматолог и косметолог будут работать в одной связке. Не вслепую, а в тандеме: врач показывает, где и что нужно доработать, косметолог делает тонко. В итоге выигрывает и функциональность, и внешность. На выходе человек получает не просто правильный прикус и красивые коронки. Он получает отражение, которое его радует. **Приходите на консультацию. Посмотрим, какую улыбку мы можем подарить вам.** ▲



📍 ул. Дмитрия Козулева, 5

☎ 22-55-59



🌐 newsmile43.ru

📱 newsmile43

Процедура «Стройность»: худеем без диет и спортзала

□ МАРИНА ВЫЛЕГЖАНИНА, ВРАЧ, КАНДИДАТ МЕДИЦИНСКИХ НАУК, КОСМЕТОЛОГ С 20-ТИ ЛЕТНИМ СТАЖЕМ, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИКИ ИННОВАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЫ DR.MARVIK

ПОЧЕМУ ВЕС НЕ УХОДИТ?

— Если вы хотите похудеть к летнему сезону, но уже оставили надежды, потому что, что бы вы ни делали, а стрелка весов не двигается, вам очень важно прочесть эту статью до конца. Успешные люди часто считают, что если результат не достигнут, виноваты они, им не хватило силы воли, чтобы соблюдать жёсткую диету и заставлять себя потеть в зале. Но что, если ваша проблема с весом заключается в том, что организм просто перестал слышать ваши команды? За 20 лет врачебной практики я видела сотни мужчин и женщин, которые делали всё правильно. Они изнуряли себя тренировками и диетами, исключали сахар, голодали. И при этом вес не снижался или быстро возвращался снова. Это уже не история про лень. Дело в метаболическом сбое в организме.

ПЛАЗМА КРОВИ — УСКОРИТЕЛЬ ПОХУДЕНИЯ

Я столкнулась с этим запросом много лет назад и начала искать решение. Ответ оказался вот где — использовать собственный биологический материал пациента, его плазму. Процедура получила название «Стройность», хотя по сути это метаболический плазмолифтинг. Методика заключается в том, что наша собственная плазма, которую мы вкалываем в биологически активные точки, помогает желудку сокращаться, за счёт этого уменьшается аппетит, снижается инсулинорезистентность, соответственно, ускоряется ваш метаболизм, и вы постепенно худеете. Магия? Нет, наука.

Ещё раз — собственная плазма, введенная в определенные точки организма, помогает рецепторам клеток вновь обрести чувствительность к инсулину. Снимает хроническое воспаление жировой ткани, которое часто и является главным препятствием для снижения веса. И постепенно переводит метаболизм из режима накопления в режим расходования.

Первые изменения пациенты ощущают сразу: снижается аппетит, приходит быстрое насыщение, снижается объем порции, появляется чувство легкости, быстро уходят сантиметры.



Важно понимать, что эффект от процедуры наступает сразу, не требуется соблюдения диет и изнурительных тренировок. Процедура комфортная. Я часто говорю своим пациентам: представьте, что ваш метаболизм — это испорченная связь между кнопкой и механизмом. Вы нажимаете «худеть», а ничего не происходит. Процедура просто восстанавливает оборванные провода. Нажимать кнопку все равно придется вам. Записывайтесь на бесплатную консультацию. ▀

 **Dr. Marvik**
КЛИНИКА ИННОВАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЫ

📍 ул. Маклина, 31

☎ +7 (982) 383-43-00

✉ dr.marvik

☎ 43-43-00



Л041-01160-43/00323360 от 22.07.2020 года

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Очки или линзы?» — вопрос, на который нет ответа без диагностики

» САМЫЙ ЧАСТЫЙ ВОПРОС ОТ РОДИТЕЛЕЙ: «ЧТО САМОЕ НАДЁЖНОЕ, ЧТОБЫ ОСТАНОВИТЬ ПАДЕНИЕ ЗРЕНИЯ?» И ОНИ ОЧЕНЬ УДИВЛЯЮТСЯ, КОГДА ВМЕСТО НАЗВАНИЯ МЕТОДА МЫ ГОВОРИМ: «ДАВАЙТЕ СНАЧАЛА ЗАПИШЕМСЯ НА ДИАГНОСТИКУ», — ОЛЬГА ОКИШЕВА, ГЛАВНЫЙ ОФТАЛЬМОЛОГ КЛИНИКИ «Я ВИЖУ»

НЕТ ОДНОГО РЕЦЕПТА ДЛЯ ВСЕХ ДЕТЕЙ — ЕСТЬ РЕЦЕПТ ДЛЯ ВАШЕГО РЕБЁНКА

— Почему на вопрос о выборе метода для коррекции зрения нельзя ответить сразу? Потому что каждый случай уникален. Полная диагностика занимает час, иногда полтора. И только после неё мы можем точно подобрать схему лечения или коррекцию. Учитываем множество факторов: подходит ли роговица для ортокератологии, готов ли ребёнок вставлять линзы в глаза, и даже каким спортом он занимается.

Например, гимнастам или легкоатлетам можно подобрать мягкие линзы. Если же ваш ребёнок ходит в бассейн, то мягкие линзы будут смываться водой, а значит, мы поберём что-то другое. Возможно, у ребёнка нестандартная роговица, и линзы просто не сядут. И мы опять же предложим что-то иное. Методов не так много, но они комбинируются: кому-то подходят только очки, кому-то мягкие или ночные линзы, в некоторых случаях мы чередуем линзы и очки.

Алгоритмы нашей работы давно отработаны: вы приходите на диагностику, и мы проводим глубокое исследование. И только потом врач говорит, нужна ли коррекция, какая именно, требуется ли аппаратное лечение или визуальная терапия, какие есть риски и ограничения. Никаких универсальных ответов, только индивидуальное решение под вашего ребёнка.

Лицензия №ЛО-43-01-002976 от 13 мая 2019.
Лицензия №ЛО-43-01-001257 от 24 апреля 2013



ПОЧЕМУ ПРИЁМЫ ПЛАТНЫЕ, ДАЖЕ ЕСЛИ ПОТОМ ЗАКАЗЫВАЕШЬ ОЧКИ

Второй частый вопрос — почему все приёмы в клинике платные, без варианта «бесплатно при заказе очков». Ответу прямо — бесплатный приём обесценивает опыт и знания наших специалистов. Шесть лет учёбы в медицинской академии, два года ординатуры по офтальмологии. И даже по окончании 8 лет для работы по контролю миопии нужно дополнительно обучаться и набираться опыта: по подбору жёстких и мягких линз, сложных очков, косоглазию, по визуальной те-

рапии и аппаратному лечению. Всё это требует времени и затрат. Поэтому в нашей клинике нет бесплатных проверок зрения. Есть честная цена за настоящую экспертизу по контролю миопии. ■



 **ВИКТОРИЯ**
ОПТИКА

Я ВИЖУ
клиника

» ул. Никитская, 179а
т. +7 (922) 947-11-47

» victoria-optika.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Год основания:
август 2018 года
(первая клиника
на Подгорной, 7).

Новый филиал:
февраль 2025 года
(на Стальном пер., 5).

Команда:
сплоченный коллектив
профессионалов-
единомышленников. Без
гонки за потоком — фокус
на высочайшем качестве и
врачебной репутации.

Полный спектр услуг:

- Лечение
и протезирование
- Имплантация
- Ортодонтия
- Лечение в седации
и под наркозом
(во сне)
- Приём детей
и взрослых

Оснащение:
мы используем
стоматологические
микроскопы для
максимальной точности
работы, фотокамеры
для макросъёмки
всех этапов лечения и
аксиограф для детального
изучения височно-
нижнечелюстного
сустава. Интраоральный
сканер создаёт точный
цифровой оттиск, а
полученное трёхмерное
изображение даёт
возможность наглядно
продемонстрировать
пациенту текущее
состояние полости рта.



Багатыр Багатыров,
врач стоматолог- ортопед,
хирург, гнатолог



Ирина Бушманова,
врач стоматолог-терапевт,
эндодонтист



Арсен Ахмедов,
врач-стоматолог



Анна Коледаева,
врач стоматолог-ортодонт



Наталья Ашихмина,
врач-стоматолог



Артём Расков,
врач стоматолог-терапевт,
эндодонтист, к.м.н.



Владислав Шубин,
врач стоматолог-хирург,
имплантолог

ВАШИ УЛЫБКИ — НАША РАБОТА

Екатерина Кузнецова, главный врач,
заместитель директора по лечебной
части, врач-стоматолог детский, врач-
стоматолог общей практики



**Екатерина
Рязанова,**
врач-стоматолог

Дарья Гурдина,
врач-стоматолог

📍 Стальной переулок, 5
т. 41-41-05

📍 ул. Подгорная, 7
т. 41-43-07

☎ 8 (922) 951-41-05

🌐 duet-dental.com

📱 duet.dental

Лицензия: № ЛО41-01160-43/00326178 от «8» августа 2018 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

35 лет «Альбы»: больше чем стоматология

” МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «АЛЬБА» ДАВНО ВЫШЕЛ ЗА РАМКИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ — СЕГОДНЯ ЭТО ПОЛНОЦЕННЫЙ МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЦЕНТР. ОДНО ИЗ АКТИВНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ НАПРАВЛЕНИЙ — ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АППАРАТНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ. — ВИКТОРИЯ КИРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ МЦ «АЛЬБА»

ОСНАЩЕНИЕ, КОТОРОЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ РЕЗУЛЬТАТ

— За 35 лет работы на рынке клиника заслужила репутацию эксперта в стоматологии. Однако в последние годы команда целенаправленно развивает и другие направления.

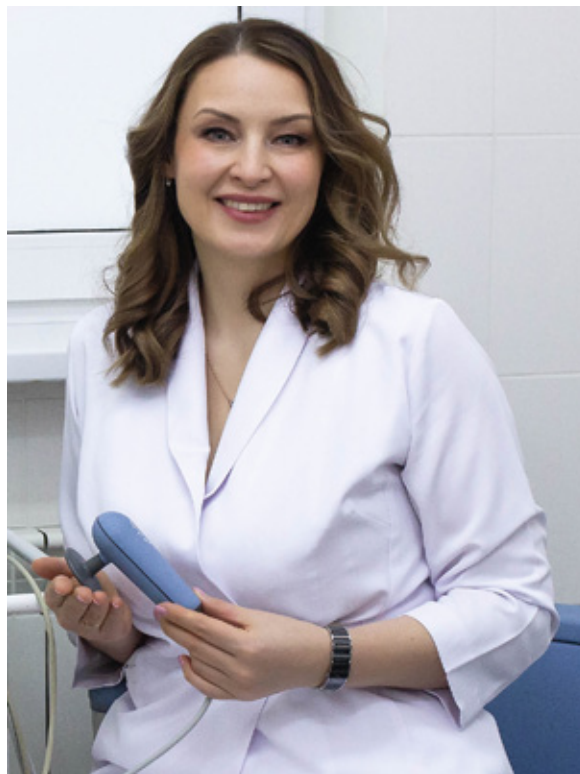
В «Альбе» принципиально не экономят на оборудовании: за десятилетия работы здесь твёрдо усвоили — репутация дороже. Косметологическое отделение оснащено мощными современными аппаратами для уходовых и аппаратных процедур для решения любых эстетических задачи: борьба с пигментацией любого происхождения; коррекция акне, розацеа, купероза; глубокие лифтинги и подтяжка без скальпеля; работа с постакне и рубцами и многое другое.

БЕЗ СЕЗОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Распространено мнение, что активные лазерные процедуры стоит проводить только с сентября по апрель: сочетание ультрафиолета и агрессивного воздействия может привести к гиперпигментации. Но современная аппаратура в «Альбе» устроена иначе. Контролируемый нагрев, возможность не травмировать поверхностный слой кожи, умные



Лицензия: Л017-01160-43/00143069 от 05.02.2014



настройки — всё это раздвигает сезонные рамки. Теперь лазерные процедуры возможны даже летом.

Для лазерной терапии летом в арсенале наших косметологов сразу несколько аппаратов. Например, **Estetica 3.0**: платформа последнего поколения для фотомодожения и неабляционной коррекции. Одна насадка убирает сосудистую сетку, розацеа, расширенные поры, вялость кожи. Вторая — для профилактики старения. **Микроигольчатый RF-лифтинг** с системой искусственного интеллекта на поверхности работает на сокращение кожного лоскута, глубже — работа с брылями и носогубными складками.

Сейчас косметологическое направление в «Альбе» активно набирает обороты. Задача — познакомить кировчан с реальными возможностями профессиональной аппаратной косметологии. Поэтому цены остаются приятными при стабильно высоком качестве. ▣



📍 ул. Преображенская, 82/1

☎ 25-55-22

🌐 albamed.ru 📧 albamed

AGATA

НОВЫЕ ЗАВТРАКИ

8:00-12:00



Кафе AGATA – 23 года вкуса,
встреч и любимых моментов

ул. Маклина, д. 56
ежедневно 8:00-23:00

т. 43-14-14





DOCTOR BABOR PRO — главная новинка сезона



30 АПРЕЛЯ В САЛОНЕ КРАСОТЫ BAVOR ПРОШЛА ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОБНОВЛЕННОЙ ЛИНИИ DOCTOR BABOR PRO — ДЛЯ АКТИВАЦИИ МАРКЕРОВ МОЛОДОСТИ И ПОДАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ СТАРЕНИЯ, — МАРИЯ КУЗЬМИНА, ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ САЛОНА КРАСОТЫ BAVOR В КИРОВЕ

— В этом году BAVOR перезапустил свою профессиональную линию средств ухода за кожей, содержащую экзосомы, сиртуины и кофермент NAD+. Линия называется DOCTOR BABOR PRO. Формулы продуктов линии обогащены PRO-фактором тройной защиты от свободных радикалов, благодаря чему укрепляется иммунитет и здоровье кожи, при этом сохраняется её молодость.

Это масштабное событие для бренда во всем мире. Презентации

продуктов уже прошли во многих городах страны, и Киров не стал исключением.

Во время презентации косметолог салона Алена Ярыгина (прошла обучение в экспертном центре BAVOR) продемонстрировала поэтапное выполнение ухода на модели и рассказала о каждом продукте: что содержит, для чего он нужен и как его использовать, в том числе и в домашних условиях. Гости вечера смогли сразу же оценить результат. Кроме того, все желающие смогли насладиться массажем рук с ароматерапией и пройти диагностику кожи лица на дерматоскопе BAVOR.

Несколько слов о бренде. BAVOR — это немецкая космецевтика. Философия марки строится на доказанной эффективности, удовольствии от процедуры и постоянном развитии. В этом году бренду исполнилось 70 лет, и он до сих пор активно развивается. BAVOR представлен более чем в 70 странах, в России открыто больше сорока салонов.

Косметика DOCTOR BABOR PRO представлена эксклюзивно в салоне красоты BAVOR, в интернете ее не купить. ■



BAVOR
EXPERT SKINCARE
MADE IN GERMANY



ул. Альберта Лиханова, 18
(бывш. ул. Горбачёва) т. 44-15-15

babor-kirov.ru





Максим и Анжелика
Терюховы, основатели
Центра дентальной
имплантации Терюховых,
врачи-стоматологи

Семейный тандем: следим за вашими зубами

1. Хирург и ортопед работают в унисон 20 лет. Никакой передачи пациента «незнакомцу».
2. Сложные случаи — наша экспертиза. Комплексная реабилитация, европейские протоколы, стажировки в «Склярлов центре».
3. Пожизненная гарантия на имплантаты.



📍 ул. Никитская (Володарского), 135

☎ +7 (833) 225-44-21

Лицензия № ЛО-43-01-002656 от 08 ноября 2017 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Кто такие акне-эксперты и почему мы так себя называем?

□ АНАСТАСИЯ ПЛАТУНОВА, СОСНОВАТЕЛЬ КЛИНИКИ ЗДОРОВОЙ КОЖИ «АКНЕТИКА», ВРАЧ-ДЕРМАТОЛОГ, КОСМЕТОЛОГ, ТРИХОЛОГ, ЭКСПЕРТ ПО ЛЕЧЕНИЮ АКНЕ, И ЛИДИЯ КОВАЛЁВА, ДИРЕКТОР И СОСНОВАТЕЛЬ КЛИНИКИ, ВРАЧ-ТЕРАПЕВТ, С КОМАНДОЙ

БЕЗ СОВЕТОВ «А МНЕ ПОМОГЛО».
ТОЛЬКО НАУКА

— Все врачи нашей команды гордо носят звание акне-экспертов. Давайте разберёмся, что это значит.

Помимо базового высшего медицинского образования и специализации по дерматологии, наши врачи прошли акне-школу.

Это школа, включающая в себя современные знания и практический опыт по лечению акне и акнеформных дерматозов (себорейный дерматит, розацеа, периоральный дерматит, малассезия-фолликулит). Это значит, что каждый доктор в нашей команде будет лечить вас по единым современным стандартам, основанным на доказательной базе.

Здесь не будет обесценивания проблемы, навязывания личного опыта в духе «а мне помогло» или подходов из серии «нас так учили в университете 20-30 лет назад».

041-01160-43/00318950

ТЫСЯЧИ ИСТОРИЙ РЕМИССИИ АКНЕ

Нет, нас не учили так лечить акне. Эти знания мы получали самостоятельно, и в их основу легла идея «Акнетика» — клиники, в которой вам помогут в лечении акне вне зависимости от выбранного специалиста, без авторских методик, бесконечных чисток лица, без ненужных перенаправлений к другим специалистам. Наши доктора помогли уже тысячам пациентов с подросткового до зрелого возраста — уйти в ремиссию акне и даже тем, кто давно отчаялся, но доверился нам вернуть себе чистую кожу. 📌



АКНЕТИКА
КЛИНИКА ЗДОРОВОЙ КОЖИ

📍 ул. Воровского, 76Г

🌐 aknetika.ru

☎ +7 (922) 668-19-25

📧 aknetika



Онлайн-запись

И жмёт, и натирает: как безопасно носить красивую обувь?



ЮЛИЯ КУЗНЕЦОВА,
СОБСТВЕННИК ЦЕНТРА
ПРОБЛЕМНОЙ СТОПЫ
PODOSPECIFIC

— И жмёт, и натирает, но какую только боль женщина не способна вытерпеть, чтобы выглядеть как богиня в изящных туфельках на каблуках! Но давно ли вы рассматривали свои стопы — во что превратили их те самые ваши любимые туфли? Мозоли, натоптыши, деформированные ногти, опущение свода стопы и скрюченные пальчики — всё это результат вашей страсти к красивой, но жутко неудобной обуви.

Я не говорю о том, чтобы не носить красивую элегантную обувь каждый день. Просто вы должны знать о рисках. Узкий носок и высокий каблук неизбежно меняют распределение нагрузки на стопу так, что почти вся нагрузка уходит в передний отдел стопы. Пальцы сжимаются, скрючиваются, кожа начинает защищаться, а ногти — менять направление роста. Кожа в местах трения уплотняется — так появляются натоптыши.

Как изменилась ваша стопа за сезон ежедневной носки такой красивой, но неудобной обуви — можно увидеть на диагностике, после которой мы даём рекомендации и в качестве коррекции предлагаем изготовить индивидуальные стельки. Они создаются по 3D-скану стопы: учитываются все ваши особенности, вплоть до миллиметров. В нужных местах задаётся лёгкая поддержка, иногда — микроточки давления, которые вы не ощущаете, но они мягко направляют стопу в правильное положение. За счёт этого снижается нагрузка, уходит напряжение, и со временем меняется сама механика шага. Кроме того, многие даже не догадываются о том, что всю жизнь носят обувь не своего размера. Мы скажем ваш правильный размер обуви, и тогда вы сможете избежать многих проблем со стопой.

В общем, приглашаем к нам на педикюр и диагностику, чтобы вы снова смогли почувствовать лёгкость шага! ■



📍 ул. Воровского, 104
ул. Пятницкая, 40

☎ +7 (922) 665-50-41
+7 (922) 905-50-51



Как создатели Light Step учат Киров ходить легко

□ О ТОМ, КАК РУКОВОДИТЕЛИ LIGHT STEP ВЫВОДЯТ ПОДОЛОГИЮ В РЕГИОНЕ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ — АЛЁНА СТАРОЩУК, ПОДОЛОГ, ПРЕПОДАВАТЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ, РАБОТАЕТ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОСМЕТИКЕ KART. И СВЯТОСЛАВ СТАРОЩУК — ТЕХНИК-ОРТЕЗИСТ, СОЗДАЁТ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СТЕЛКИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ ИЗ 9 РЕГИОНОВ РФ И ЗАРУБЕЖЬЯ

ГРИБОК — НЕ БОЛЕЗНЬ БЕДНЫХ

Алёна: — В Кирове 11 лет назад я была одной из первых, кто занялся подологией. Помню случай: пришла на моё первое обучение по педикюру бабушка с грибком на ногтях. Когда мы решили её проблему, она расплакалась, обняла меня и сказала: «Спасибо, меня из салонов выгоняют, никто не хочет за такое браться». В тот момент я поняла: с такими клиентами можно и нужно работать! Оказалось, есть целая наука — подология. И этот грибок — не болезнь бедных, у него нет возрастных или гендерных границ, он не выбирает по статусу. Я открыла кабинет, потом начала преподавать, меня пригласили в главный офис израильской косметики KART в Москву. Вернулась в Киров после знакомства с будущим мужем.

Святослав: — Я техник-ортезист, изготавливаю индивидуальные стельки и силиконовые разделители для пальцев. Познакомились, когда у Алёны от многочасового преподавания начали болеть ноги, она пришла ко мне на консультацию. Общение переросло в создание семьи и профессиональный тандем. Снимали кабинет вместе, поняли — не хватает рук. Я сказал: «Пора открывать свой центр». Название Light Step придумала Алёна и использовала до этого, мы его воскресили, как феникса.

КОМПЕТЕНЦИЯ — ЭТО ЕЩЁ И УМЕНИЕ СКАЗАТЬ «НЕТ»

Алёна: — Наша миссия — забота о здоровье клиента. Важно, чтобы человек получил результат, но при этом безопасно. Все средства хороши? В нашем случае — нет. Даже если есть более быстрый и простой путь — например, просто срезать натоптыш, чтобы снять дискомфорт прямо здесь и сейчас. Но мы не про быстрые деньги. Мы за патогенетический подход: не маскировать симптом, а устранять причину. Через здоровье и заботу, через качество, безопасность и сервис. Даже порой в ущерб доходу. Именно поэтому сегодня о центре говорят так: здесь задают уровень, на который ориентируются другие.

Если вас беспокоят вросшие ногти, грибок, мозоли, трещины, возрастные или диабетические изменения

У НАС НЕТ КОНКУРЕНТОВ — ЕСТЬ ТОЛЬКО КОЛЛЕГИ!



и вы хотите красиво и удобно ходить — мы можем помочь с обработкой стоп и ногтей, которые выполняются в косметологической технике педикюра KART.

Святослав: — Главное для нас — помощь людям. Но при этом важно понимать границы своей компетенции. К сожалению, так поступают далеко не все. Мы работаем по принципу «не навреди». Например, если к нам приходит клиент с диабетическими осложнениями, в частности нейропатией — потерей чувствительности, мы принципиально не берёмся за работу, а направляем его к дерматологу или хирургу. Потому что одно неверное движение может в корне изменить жизнь человека.

Алёна: — Если есть проблемы с динамикой шага, плоскостопием, обувью — подолог бессилён. В нашем центре

идеальный тандем: Святослав видит проблемы с ногтями и кожей ног и рекомендует клиентам обратиться к подологам центра, а они — к нему со стопами. Нас ценят врачи и направляют к нам своих клиентов. Мы работаем в содружестве с флебологами, реабилитологами — это даёт клиенту максимальный результат.

МОИ СТЕЛЬКИ НЕ ПЫЛЯТСЯ В ШКАФУ

Святослав: — Прогресс не стоит на месте. Стельки 10 лет назад и современные — небо и земля. Я работаю на российских и зарубежных заготовках. В отличие от аптечных, сделанных «под всех», я подбираю под конкретного человека. Самый яркий случай из практики — бабушка из Новокуйбышевска с сильной вальгусной деформацией. После моих стелек она пошла сама, без трости, и сказала: «Никогда не чувствовала такой лёгкости».

ЛУЧШЕ ГОРОДА НЕТ, ЧЕМ КИРОВ

Святослав: — Я работаю в 9 регионах России и за границей. Алёна преподаёт по всему миру, обучает подологов. В Кирове редкий случай, когда подологический центр может гордиться международным уровнем своих специалистов. При этом хотим развиваться именно в Кирове. Мы здесь живём, очень любим этот прекрасный город.

ЗАБОТА О ТОМ, ЧТО ВИДИТЕ ТОЛЬКО ВЫ

Алёна: — Мы прошли путь от разрозненных подологических кабинетов до стандартов, на которые теперь равняются. Стерилизация инструментов у нас — на уровне стоматологических клиник. Мы подписываем с клиентами согласия на обработку данных — многие салоны боятся даже этого. Для нас законность не формальность, а принцип. У нас единый стандарт работы: какой бы специалист ни принял клиента, каждый даст одинаково грамотную консультацию. И мы не останавливаемся — готовимся к расширению. Каждый месяц сотрудники ездят на курсы. Ближайшая цель — обучение по диабетической стопе, чтобы получить официальный статус диабетического кабинета.

А ещё я убеждена: уход за здоровьем ног — это истинная демонстрация любви к себе: когда ты делаешь то, что другие не увидят. Но делаешь, потому что понимаешь, что это важно для твоего здоровья. Это инвестиция в твой будущее. Ждём вас в Light Step! 📌



📍 ул. Орловская, 4
т. +7 (982) 381-20-08

🌐 lightstep.ru 📧 light_step_center



Онлайн-запись





Готовила команду за год до открытия студии

□ ЕЛЕНА АНФИЛАТОВА. ОСНОВАТЕЛЬ ДОМА ПИЛАТЕСА И ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ТРЕНИНГА PROPILATES — О ТЩАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ ТРЕНЕРОВ И О ТОМ, ПОЧЕМУ ОНА РЕШИЛА ОТКРЫТЬ СТУДИЮ ПИЛАТЕСА

Я СТАЛА ИСКАТЬ КОГО-ТО, КТО МЕНЯ СПАСЁТ

— Моё пространство «PRO PILATES» родилось из боли. 5 лет назад мне поставили диагноз — астма, панические атаки, сильная и постоянная боль в пояснице. Я могла выйти на прогулку с собакой, пройти метров 200 — и мне уже нужно было сесть или наклониться, чтобы хоть как-то облегчить боль в спине. Я пробовала ЛФК, зал, йогу, но именно пилатес стал для меня открытием. Я вдруг очень ясно поняла: ответственность за твоё здоровье лежит только на тебе. Её нельзя переложить на врача, тренера, обстоятельства. Но можно взять себя в руки и работать. И вот из этого опыта родилась мечта — открыть студию пилатеса, где будет максимально комфортно заниматься разным людям. Тем, кто восстанавливается после травмы. Тем, у кого болит спина. Тем, кто хочет красивое рельефное тело.

За год до открытия студии я стала собирать и готовить тренеров. Мне хотелось, чтобы у всех специалистов была единая сильная база, поэтому все наши тренеры учились в международной школе пилатеса Polestar в Москве. Это одна из лучших школ, где дают серьёзную подготовку. Представляете, студии ещё нет, а команда уже учится, тренируется, ждёт, верит. Я тогда могла сказать только одно: «Пойдёмте со мной, я приведу вас в светлое будущее». Благодарю их за такое доверие. Оборудование я

тоже выбирала долго. Ездил в Москву к производителям FlexPilates, тестировала, побывала на производстве.

Сегодня в «Пропилатес» работают четыре прекрасных тренера: Ксения Суфьянова, Елена Лебедева, Алёна Гагаринова и Елена Окатьева. Они разные — и это наша большая ценность. У каждой своя энергия, свой путь, свой характер, но у всех одна крепкая профессиональная база и желание постоянно развиваться. Алёна — самая молодая в команде, она учится в медицинской академии и хочет стать реабилитологом. Ксения и Елена со мной с самого начала. Они прошли тот самый путь ожидания, обучения, веры — ещё до того, как студия открыла двери. Елена Окатьева — новый тренер в команде. Кроме тренеров, в нашей команде есть специалист по массажу — Марина. С нами работает реабилитолог — Ольга Христюбова — член Союза реабилитологов России. Администраторы — Дарья, Кристина и Марина — всегда приветливы и заботятся о комфорте гостя. Вот эти люди создают атмосферу студии каждый день. ■



📍 ул. Альберта Лиханова, 18

☎ +7 (912) 730-66-00

🌐 propilateskirov



Boutique Jolifee — 1 год!



□ ЕЛИЗАВЕТА ПОРХАЧЕВА, ОСНОВАТЕЛЬ BOUTIQUE JOLIFEE

гостями. Мы показали: нишевая парфюмерия — это не «дорого и непонятно», а про характер и вашу индивидуальность.

— **Какая продукция стала хитами?**

— К счастью, мы ушли от этого понятия. В парфюмерии нет хитов — есть ваши личные истории, оформленные в ароматы. Этот год показал, что наши клиенты любят экспериментировать и готовы выбрать не «как у всех».

— **Ваш следующий шаг?**

— Новые нетривиальные бренды. Один уже на полках — Jolifee, приходите знакомиться. А ещё — создание парфюмерного клуба для

любимых клиентов, закрытые презентации новинок с приглашением представителей брендов и много других сюрпризов. Мы будем очень стараться, чтобы вам было еще интереснее исследовать себя через парфюмерию.

До встречи в Jolifee! ▣



— **Каким был этот год для вас и вашей команды?**

— Обучающим и очень счастливым. Команда стала точкой опоры, а клиенты — близкими и дорогими

Boutique Jolifee - Бутик Жолифи.

📍 ул. А. Лиханова, 18
т. +7 (912) 708-43-18

📧 boutiquejolifee

Почему химчистка — не маркетинг, а спасение для сложных тканей

□ ЛЮДМИЛА САНДАЛОВА,
ДИРЕКТОР ХИМЧИСТКИ
«ЧИСТАЯ РАДОСТЬ»

— Для разных видов ткани требуется особая обработка. Оптимальный способ чистки определяет технолог, опираясь на волокнистый состав изделия и виды загрязнений. Разберём на примерах:

Шерсть не прощает домашней стирки

Обычная машинная стирка — это вода, порошок и низкая температура. Для повседневных вещей без сложной отделки этого достаточно. Но как только в составе появляется шерсть (от 48%), вода противопоказана. Она проникает в структуру волокна и запускает необратимый процесс сволачиваемости. Это не просто усадка — ткань меняет свою структуру навсегда. Свитер или пальто садится на несколько размеров, и сушильная машина не спасает: она лишь закрепляет деформацию.

Аквачистка: вода под контролем технолога

Это вид химической чистки по ГОСТу, где вода работает как растворитель — но в паре с профессиональными препаратами. За один цикл используется до 7 средств: усилители удаления грязи, закрепители цвета (критично для контрастных вещей, например белый пуховик с красной кожей), антистатик для пуха, кондиционеры и составы для восстановления ткани. Дома вы такого не повторите. Например, при домашней стирке и сушке пуховика вы рискуете «заварить» белок в пухе при сушке — наполнитель превратится в жёсткие комки.

Бензин, масло, косметика — работа для химчистки



Химчистка — это не вода, а органические растворители. Мы работаем на перхлорэтилене: его мощность в десятки раз выше аналогов. Мазут, солярка, бензин, жирная косметика — всё это растворяется только в нём. Воде такое не под силу. После чистки в ткани остаётся не более 0,02% растворителя. Чтобы он испарился без следа, нужно время: минимум 24 часа для пальто и костюмов, 48 часов — для меха.

Не пропустите весенний марафон скидок на верхнюю одежду до 31 мая 2026 г.: 1 вещь: -15%, 2 вещи:

-25%, 3 вещи: -35%. Сдать вещь — за минуту в одном из наших 20 автоматов. Или вызвать курьера бесплатно.

Каждый должен заниматься своим делом. Наше — химчистка! ▶



☎ 711-477

✉ chistoradost



Адреса
и свободные
ячейки



КАРДИНАЛ




LA MARTINA®
BUENOS AIRES

Кардинал для него —
официальный представитель
в Кирове аргентинского бренда
La Martina — элегантность
на поле и вне его.
Возможна оплата в рассрочку

ТД «Европейский», 1 этаж
т. 37-15-88

Подписывайся
на нас в Телеграм



 kardinal43

*Принадлежит компании Meia, признанной экстремистской организацией и запрещенной в РФ. La Martina - По Мартина - Рассрочку предоставляет АО «Бени», ОГРН 1027739642281, ИНН 7710140679, КПП 771301001, Юр. адрес: 127287, Москва, ан. тер. г. муниципальный округ Савеловский, ул. Хуторская 2-9, д. 38А, стр. 26. Лицензия №2673 от 09.07.2024. Подробности в Кардинал для него по т.: 37-15-88

UNITED
KINGDOM
EIGHTS LAWN
TENNIS, EGHAM

Guards Polo Club
WINDSOR GREAT PARK - SURREY

Как я пришёл в кундалини-йогу и как она помогает в бизнесе

□ РУСТАМ ГЕНИЯТОВ, СОБСТВЕННИК СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «ПЕРВАЯ ЛИНИЯ» — О СВОИХ ОЗАРЕНИЯХ

ЗАЧЕМ Я СТОЛЬКО РАБОТАЮ, ЕСЛИ НЕ ВИЖУ ЖИЗНИ?

— В кундалини-йогу я пришёл не из интереса и не потому, что это стало модно. В 2021 году мой строительный бизнес стал активно расти, по сарафанному радио нам доставались всё новые и новые объекты. Делегировать задачи на тот момент я ещё не научился, сам контролировал одновременно 8-9 объектов в разных частях Кировской области. Буквально я горел на работе. Дошло до того, что не хотелось вставать по утрам. Любой рабочий звонок вызывал раздражение, а иногда даже и физическое отвращение. В семье начался проблемы, потому что меня всё время нет.

И вот кундалини-йога появилась в моей жизни как спасательный круг. Мне предложили поехать на Урал на ретрит, я не понимал, куда и зачем, но поехал — просто равнодушно согласился, мне было уже всё равно. Там мне рассказали, что кундалини-йога даёт огромный энергетический ресурс, помогает разгрузить нервную систему. Комплекс упражнений называется крийя, для стабильного результата его нужно выполнять утром и вечером. Крийи есть разные, короткие и длинные по времени, от 15 минут до 1,5 часа, они могут быть направлены на решение разных проблем. Например, есть крийя, которая помогает собраться и достичь результатов, она называется «Набхи крийя». Есть комплекс упражнений на открытие сердца, избавление от боли и обид, есть крийя для спокойного сна. Наверное, на каждый вопрос в кундалини-йоге есть своя крийя. Надо просто не лениться и делать.

КТО ТАКОЙ ЙОГИ БХАДЖАН?

Откуда вообще взялась кундалини-йога? Это древняя индийская практика, в 1969 году на Запад



её привез Йоги Бхаджан, индийский мастер и проводник этого учения. Он сформировал структуру практики и сделал её доступной для всех. Суть практики в том, чтобы пробудить в себе жизненную энергию, которая, согласно учению Йоги Бхаджана, дремлет, словно свернувшаяся змея, в основании позвоночника. Вот её нужно пробудить и поднять вверх — до самой макушки. Поднимая эту энергию, мы повышаем свой уровень сознания, развиваем творческий потенциал и привлекаем в свою жизнь новые возможности. Чтобы результаты были действительно заметны, одну крийю нужно выполнять как минимум 40 дней. Так что кундалини-йога — вовсе не про полежать на коврик и попредставлять себя богатым. Нет. Это огромный труд, здесь нужна сила воли.

Сейчас я практикую регулярно, занимаюсь онлайн, езжу в туры кундалини-йоги. Это уже образ жизни, и я хочу, чтобы как можно больше предпринимателей узнало о том, что есть такая удивительная эффективная практика. ▀



ПЕРВАЯ ЛИНИЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

📍 ул. Производственная, 33, оф. 48

☎ 8 (922) 971-18-11





ВЯТКАТУР®
турагентство

Ваш навигатор
по миру



Мы — семейная компания во втором поколении.

Работаем с людьми и для людей. **С заботой До и После**



ул. Воровского, 50, справа от «Колизея»
ул. Московская, 15, исторический центр
ул. Воровского, 104, ТЦ «Точка», 1 этаж

☎ 22-22-24

🌐 vyatkatur.rf

✉ v_tur



Настоящая роскошь не кричит, она говорит шёпотом



О ТОМ, КАК КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ АКТИВОВ ЮВЕЛИРНОГО БИЗНЕСА И КАК СОЗДАТЬ УКРАШЕНИЕ, КОТОРОЕ НЕ ЗАХОЧЕТСЯ СНЯТЬ ЧЕРЕЗ ПОЛГОДА, — В ИНТЕРВЬЮ МАРИНЕ СЛОТИНОЙ ЮРИЙ КОРАБЕЛЬНИКОВ, ДИРЕКТОР ООО «БРИЛЛИАНТЫ КОСТРОМЫ»

— Вы как-то упоминали, что основу вашей бизнес-модели занимает особая клиентоориентированность. Это по-прежнему так или жизнь внесла коррективы?

— Подход компании не просто сохранился, а стал ещё более осмысленным и адаптированным к новой реальности.

В условиях стремительного развития технологий и насыщенности рынка многие компании стремятся к масштабированию, акцент на индивидуальном подходе становится не просто преимуществом, а необходимостью.

Мы видим, как клиенты устали от безликих предложений и ищут эмоциональную связь, возможность быть услышанными. Именно способность предложить что-то по-настоящему подходящее, учитывая индивидуальные запросы, позволяет выделиться на фоне безликих предложений. Это не просто сервис, это партнёрство, основанное на доверии и взаимном росте на всех этапах: от первого контакта и до пост-

продажного обслуживания. Каждый запрос, каждое замечание или пожелание — это ценная информация, которая помогает нам совершенствоваться, даже несмотря на внешние факторы. Такой подход позволяет выстраивать прочную лояльность клиента, которая гораздо сильнее любых маркетинговых акций.

— Какие тенденции в ювелирном мире вам близки, а какие остаются незамеченными? Следует ли вы за модой или предпочитаете создавать вневременные украшения?

— Мы не гонимся за каждым сиюминутным трендом, но анализируем глобальные сдвиги в настроениях, чтобы создавать украшения, которые будут актуальны и через 5, и через 10 лет. Покупатели больше не хотят просто купить побольше и подешевле — они ищут идентичность, историю. Мы не гонимся за ультрадешевыми выращенными бриллиантами ради объёма. Природный

**РЫНОК УСТАЛ
ОТ БЕССМЫСЛЕННОГО
БЛЕСКА. ЛЮДИ ИЩУТ
ИДЕНТИЧНОСТЬ И ЭМОЦИИ**

камень остаётся в основе нашего ДНК для премиальных линеек, так как несёт историю природы.

На рынке есть тренд на выращенные камни за небольшие деньги. Наш бренд сознательно уходит в нишу эксклюзивности, качества и безупречного дизайна.

Поэтому, следуем ли мы за модой? Нет, мы пропускаем её через фильтр ваших чувств и



нашего качества. Потому что настоящая роскошь вне времени — это украшение, которое вы не захотите снять через полгода.

— Ювелирные изделия — не только красота, но и потенциальная инвестиция. Насколько, по-вашему, оправданно рассматривать украшения как долгосрочные вложения?

— Рассматривать большинство ювелирных украшений как прямую инвестицию с быстрой доходностью — неоправданно. Это инструмент не для заработка, а для сохранения и мобили-

зации капитала, а также для создания эмоционального актива, который греет душу и передается по наследству. Поэтому, когда мы говорим о нашей клиентоориентированности, она проявляется именно здесь — в честности целей.

Мы не продаём вам инвестиции в том смысле, в каком это делают биржевые брокеры. Мы продаём:

1. Защиту от инфляции в виде физического золота, которое всегда в цене.
2. Эмоциональный капитал — историю вашей любви, успеха или памяти, которая для ваших детей будет дороже любых дивидендов.
3. Качество вне времени — чтобы через 20 лет ваше украшение не выглядело дешёвкой из 20-х, а стало семейной реликвией.

— Какое значение для вас имеет понятие идеальное украшение? Должна ли вещь отражать лишь красоту или нести в себе историю, эмоции?

— Идеальное украшение для нас — это не просто красота, а честный посредник между чувствами и миром. Сегодня рынок устал от бессмысленного блеска. Люди ищут идентичность и эмоции. Мы не ставим целью создать очередной объект потребления, но стремимся сделать так, чтобы украшение стало частью вас, отражением ваших ценностей.



Такое украшение не кричит о себе, а говорит шёпотом, понятным лишь его владельцу. Оно становится своего рода талисманом, оберегом, хранителем воспоминаний о самых важных моментах жизни и о людях, которые дороги.

В эпоху стремительных перемен и мимолетных трендов именно такие украшения обретают особую ценность и помогают сохранить связь с собой и своим прошлым.

Поэтому наше идеальное украшение:

1. **Переводит личные моменты (любовь, память о рождении ребенка, связь с корнями) на язык драгоценных металлов и камней.**
2. **Создано руками и с душой.**
3. **Остается актуальным через 10 лет.**

Ювелирный бренд «Бриллианты Костромы» в Кирове представлен в салонах SERGEY SLOTIN. ▣

SERGEYSLOTIN®

▣ Октябрьский пр-т, 78
ЦУМ, ул. Воровского, 77
ТРЦ «Глобус», ул. Воровского, 135
ТЦ «Максимум», ул. Пролетарская, 15
ТЦ «Европейский», ул. Воровского, 43

Первая школа. Новая ступень развития



□ СВЕТЛАНА БОКОВА,
ОСНОВАТЕЛЬ «ПЕРВОЙ
ШКОЛЫ». ОТВЕЧАЕТ НА НАШИ
ВОПРОСЫ

— **Светлана, по городу ходят слухи: вы продали «Первую школу». Это правда?**

— Если говорить формально, у школы сменился собственник. Но по сути это не история про продажу. С момента основания школы я изучала сильные образовательные практики: лучшие частные школы России и зарубежные проекты. И в какой-то момент стало очевидно: чтобы школа такого уровня развивалась, ей нужен стратегический ресурс. Практически ни одна сильная образовательная система не существует без мецената или серьёзного партнёра, который разделяет её ценности.

— **Где Вы нашли такого партнёра?**

— Он нашёл нас сам. С Юрием Викторовичем Усковым, основателем iSpring из Йошкар-Олы, мы познакомились несколько лет назад. Сначала iSpring заинтересовались нашим подходом к дошкольному образованию. Наша команда участвовала в создании детского

сада для компании в Йошкар-Оле. Мы помогли выстраивать образовательную модель, среду, управленческие и педагогические процессы. Постепенно это сотрудничество стало шире, и мы стали взаимодействовать не только по дошкольному направлению, но и на уровне школы и образовательной экосистемы в целом. И именно за эти годы сформировалось глубокое профессиональное доверие.

— **То есть теперь «Первая школа» — часть экосистемы iSpring?**

— Да. И для школы это, конечно, совершенно новый уровень возможностей. Уже к новому учебному году изменится школьная среда. И речь не просто о ремонте. Мы создаём современное образовательное пространство с атмосферой технологий, исследования и развития. При этом самое важное остаётся неизменным: команда, образовательная модель, отношение к детям, наши ценности. Первая школа становится сильнее: в учебную программу добавляется робототехника, информационная культура, программирование и компьютерная графика. Но здесь важно понимать: речь не о том, чтобы сделать из всех программистов. Сегодня ИТ-компетенции — это база, которая пригодится в любой профессии. Это умение мыслить творчески, работать с информацией, создавать, исследовать. Кроме того, дети получают доступ к образовательной экосистеме iSpring: новым проектам, авторским учебным программам компьютерной школы «Инфосфера», конкурсам, технологическим инициативам, профессиональной среде компании. Прекрасно оснащённые компьютерные классы и совре-

менное оборудование работают на развитие творческого потенциала, мышления, формирование интереса к миру ИТ, раннюю профориентацию ребят. Для ребёнка это возможность видеть, как знания работают в реальном мире.

— **Какие принципы «Первой школы» останутся неизменными?**

— Первое — сильная академическая база. У нас очень серьёзное внимание к математике, речи, чтению, развитию мышления. Второе — мы воспитываем не только хорошего ученика. Нам важно, чтобы ребёнок рос самостоятельным, умел принимать решения, не боялся ошибок и понимал, как действовать в сложных ситуациях. И третье — благополучие ребёнка. Для нас принципиально важно, чтобы детям хотелось идти в школу. Чтобы обучение не строилось на страхе, давлении или постоянном ощущении неуспеха. Мы не наказываем за ошибки, мы учим с ними работать. И именно поэтому дети сохраняют интерес к обучению и внутреннюю мотивацию.

— **Как устроена школа в повседневной жизни?**

— У нас небольшие классы — до 16 человек. В каждом классе работают два педагога. Школа полного дня с 8:00 до 18:00. При этом мы очень внимательно относимся к балансу нагрузки ребёнка. В программе есть академические занятия, спорт, кружки, прогулки, проектная деятельность. Большое внимание уделяется бытовому комфорту детей, в том числе качественному питанию и атмосфере заботы. ▀

**Первая
школа**
частная школа
полного дня

□ ул. Сурикова, 17
т. 8(8332) 44-95-02



МЕСТ В ВУЗАХ МЕНЬШЕ, КОНКУРЕНЦИЯ ВЫШЕ: ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ РОДИТЕЛЯМ АБИТУРИЕНТОВ

□ **МАРГАРИТА ЗАХАРОВА, ДИРЕКТОР
КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА МФЮА, К.Э.Н.**

КОЛИЧЕСТВО МЕСТ В ВУЗАХ СОКРАЩАЕТСЯ

— Сегодня система высшего образования в России находится в стадии серьезных изменений. Министерством образования РФ уже введены квоты на отдельные направления подготовки, даже на платные места в коммерческих вузах.

Причина этих изменений понятна: государство делает акцент на развитии технических специальностей и рабочих профессий. Это важный и необходимый шаг для экономики. Однако для семей, где подрастают выпускники школ, это означает одно — поступление в вуз становится более сложным и требует продуманного подхода.

Сегодня родителям особенно важно вовремя сориентировать ребенка: помочь не просто поступить, куда получится, а выбрать путь, который приведет к профессии и стабильному будущему.

ОБРАЗОВАНИЕ, КОТОРОЕ ДАЕТ РЕЗУЛЬТАТ

Кировский филиал МФЮА уже почти 30 лет помогает студентам получить качественное образование и уверенный старт в профессии. В следующем году филиал отметит свой юбилей — 30 лет работы в Кирове. Сегодня у нас обучается около 2000 студентов. Образовательные программы охватывают как высшее, так и среднее профессиональное образование, доступны разные формы обучения, включая очную, заочную и дистанционные технологии.

Одно из ключевых преимуществ МФЮА — практико-ориентированный подход. У филиала заключено более 80 договоров с работодателями региона: это государственные структуры (МВД, ФССП, Следственный комитет), банки («Хлынов», Альфа-Банк, ВТБ), предприятия и бизнес. Студенты не просто изучают теорию — они проходят практику, участвуют в реальных процессах, знакомятся с будущей профессией еще во время обучения. В учебный процесс активно вовлечены практикующие специалисты: юристы, банкиры, сотрудники силовых структур, предприниматели. Это позволяет студентам понимать, как работает профессия «изнутри».

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ — НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Мы внимательно следим за запросами рынка и интересами молодежи, поэтому учим не только на юристов и экономистов, но и на психологов и графических дизайнеров. Для этого созданы все условия. В следующем году также планируется открытие новых специальностей как в колледже, так и в вузе. Понимая, что конкурс в вузы будет расти,



важно заранее продумать альтернативные образовательные траектории.

И здесь родители могут дать ребенку главное — уверенность в том, что есть не один путь, а несколько. В Кировском филиале МФЮА такой путь выстроен: от первого шага до профессиональной реализации.

Если баллов ЕГЭ окажется недостаточно для поступления в вуз, это не повод для разочарования. Колледж МФЮА — это сильная база и реальный старт в профессии. Поступление возможно как после 9, так и после 11 класса по конкурсу аттестатов.

После окончания колледжа выпускники успешно находят работу и могут продолжить обучение в вузе по ускоренной программе. Подробная информация о направлениях подготовки и правилах приема доступна на официальном сайте университета. Карьера начинается с МФЮА. Поступайте правильно — выбирайте уверенное будущее. ▀



□ ул. Ленина, 104
т.: (8332) 37-47-04, 37-47-07
(приёмная комиссия)

□ kirov.mfua.ru



СПАСИБО ЗА ДЕТЕЙ!

Подарите детям путёвку в яркое и беззаботное лето — с живым общением, новыми друзьями и приключениями в лагере «Ивкино»



Детокс от цифрового мира

- ПОЧЕМУ «ИВКИНО» ДЛЯ НАС — ЛУЧШИЙ ВЫБОР ДЛЯ ЗАГОРОДНОГО ОТДЫХА — ОЛЬГА ТЫРЫКИНА, ДЕПУТАТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «РОДИТЕЛЬСКИЙ КОНТРОЛЬ», С ДОЧКОЙ АНАСТАСИЕЙ

НЕ НАЙДЁШЬ ЭТОГО В УЧЕБНИКЕ

— Выбирая лагерь для детей, я опираюсь на собственный опыт. Проведя много времени в загородных лагерях в своё время, я знаю, как важны детали. С уверенностью могу заявить: площадка «Ивкино» задает высочайшую планку в регионе.

Почему мы выбираем именно это место:

- **Комфорт и эстетика.** Современные корпуса и отличная организация пространства создают ощущение полноценного отдыха в качественном загородном отеле.
- **Гастрономия.** Питание на высшем уровне, что крайне важно для активного отдыха.
- **Наполнение.** В прошлом году моя дочь ездила на смену «Познание» — и это оказался идеальный баланс между обучением и развлечением. Интеллектуальные активности и новые знакомства развивают детей лучше любого учебника.



ВКЛЮЧИТЬ НАСТОЯЩУЮ ЖИЗНЬ

Главный бонус, который я ценю как родитель — это детокс от цифрового мира. В «Ивкино» дети полностью погружаются в реальную жизнь, наполняясь энергией и живым общением. Это идеальный формат для тех, кто хочет подарить детям полноценное, яркое и полезное лето. ▶



СВЕТЛАНА СОМОВА, ВЛАДЕЛЕЦ «ИВКИНО ПАРК»

— Мы отлично помним себя в детстве. Чего на самом деле хочет ребёнок после школы в первые недели лета? Просто отдохнуть от «надо», «делай» и «оценок». Получить долгожданную свободу. Поэтому наш лагерь — это глоток свежего воздуха после долгого учебного года. Место, где начинается яркое лето: без правил, с улыбкой и полным ощущением беззаботной жизни. Наша первая смена-игра создана именно для этого — чтобы ребята наконец-то просто побыли детьми. Мы специально не нагружаем их в самом начале каникул. Главное — дать им наиграться, насладиться летом и посмотреть вокруг.

Но есть один секрет: через эту свободную игру ребёнок сам, без давления, обнаружит и закрепит в себе новые качества. Он раскроется через созидание, а не через указания. Именно, поэтому мы привозим впервые в Киров команду топовых специалистов LOGOPOLIS — экспертов в игровых техниках. Идеальный старт каникул? Мы уверены, что да.

Ближайшая возможность подарить детям путёвку в летний лагерь «Ивкино»:

- 1 смена** — «Большое приключение»: **5–19 июня**
- 2 смена** — «Артефакты»: **22 июня – 6 июля**
- 3 смена** — «Дополненная реальность»: **9–24 июля**
- 4 смена** — «Создатели»: **27 июля – 10 августа**
- 5 смена** — «Стендап»: **13–27 августа**



45-11-56





5 лет открываем новые маршруты вашей жизни

□ 19 МАЯ ОТМЕЧАЕМ НАШ ПЕРВЫЙ ВАЖНЫЙ 5-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ. —
НАТАЛЬЯ ЗМЕЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ АВТОШКОЛЫ «ЛИДЕР»

— *Пять лет назад мы с партнёром шагнули в этот бизнес, получив в управление автошколу с одним классом, сейчас их четыре.* Мы не просто выросли в масштабах — мы создали систему для учеников. У нас есть лицензия на образовательную деятельность от Минобразования РФ, две закрытые площадки для вождения и гибкие форматы обучения: дневное, вечернее, группы выходного дня и онлайн. Мы даём клиентам свободу выбора: можно учить теорию в Кирове, а практику проходить и сдавать экзамен в Оричах или Зуевке, и наоборот. Обеспечивать такой уровень сервиса можем благодаря тому, что у нас идеальный бизнес-тандем: Сергей — эксперт по технике и инструкторам, я — по цифрам и бизнес-процессам.

Мы не продаём гарантию сдачи экзамена и получение прав! Наш главный принцип — дать такое качественное и полное обучение, чтобы выпустить не просто с корочкой, а с настоящим навыком и уверенностью за рулём. Всем выпускникам дарим фирменный мерч, а также помогаем вернуть 13% от стоимости обучения через налоговый вычет.

Обучаем на категории А и В с 16 лет. У нас всё включено в стоимость: теория, вождение, бензин, помощь с подачей документов в ГИБДД и экзамены — на том самом автомобиле, на котором вы учились. Быть честными с учениками —

наш неизблемый принцип. Кстати, к нам едут учиться из других городов, особенно активно из Республики Коми.

В стоимости обучения ориентируемся на качество, а не на гонку за дешевизной. Другие школы стали подтягиваться до нашего уровня. Получилось, что мы задали новую, более честную планку на рынке.

Даём профессию! Для многих молодых ребят права категории В — это билет в жизнь: они могут работать в доставке или на «Газелях». Приятно, когда через годы к нам приводят своих детей — за 5 лет стали семейной автошколой.

Сегодня наш рейтинг на Яндексе — твёрдая 5.0, хотя изначально был 2.8. И он не с неба упал. Каждый отзыв заработан трудом. Мы гордимся своей командой. С одного преподавателя теории и двух инструкторов выросли до команды в 15 человек, включая штатного психолога.

Сохранили название «Лидер» принципиально. Как корабль назовёшь, так он и поплывёт! Спасибо, что с нами эти 5 лет. Впереди — новые маршруты! ▲

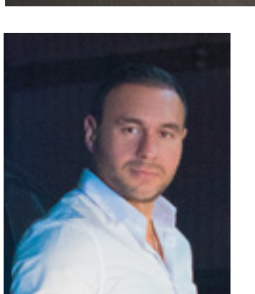


□ ул. Воровского, 119;
ул. Д. Козулева, 2 (Киров)
ул. Луначарского, 11А (Зуевка)
ул. К. Маркса, 14 (Оричи)
т. 8 (912) 827-54-55

□ Лидер43.рф

✉ school_lider43

Свобода на колесах — или самая дорогая ошибка лета?



АРТЁМ ПЕЧЕНИН, РУКОВОДИТЕЛЬ СТО SERVICE CAR, ОБЪЯСНЯЕТ, ПОЧЕМУ В 2026 ГОДУ АВТОПУТЕШЕСТВИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ПЕРЕСТАЛО БЫТЬ УДЕШЕВЛЕНИЕМ ОТДЫХА. ТЕПЕРЬ ЭТО СПОСОБ СОХРАНИТЬ КОНТРОЛЬ НАД СВОИМ ВРЕМЕНЕМ И МАРШРУТОМ. НО ТОЛЬКО ЕСЛИ МАШИНА ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ГОТОВА К ТРАССЕ

КОНТРОЛЬ НА СДЕЛКАХ И УВЕРЕННОСТЬ НА ДОРОГЕ

— Закрытые направления, скачки курсов, перегруженный ж/д и авиатранспорт — причины, по которым многие в этом году выбирают автопутешествия. Плюс приватность и контроль времени.

Но есть парадокс. В своём деле вы просчитываете риски на три шага вперёд — форс-мажоры, кассовые разрывы, надёжность поставщиков. В поездке же многие действуют как в 90-е: сел и поехал. Но стратегия «завёлся — значит, доеду» разбивается о перегрев двигателя на серпантине или машину, сломавшуюся, в 300 км до дома.

ЧЕТЫРЕ СЦЕНАРИЯ, КОТОРЫЕ УБИВАЮТ ОТДЫХ И БЮДЖЕТ

Первый: подвеска. В городе её износ выражается в лёгком дискомфорте в виде стуков, на трассе он превращается в вибрацию на руле, потерю курсовой устойчивости и стремительный износ шин. **Второй:** перегрев двигателя в пробке. Итог — часы простоя, эвакуатор и дорогостоящий ремонт. **Третий:** ТО пришло в дороге. По регламенту замена масла ещё не требуется, но высокая нагрузка и жара ускоряют износ. Результат — повышенный износ цилиндров, снижение компрессии и риск задиров. **Четвёртый:** кондиционер, отказавший на юге, а ещё повышенный расход топлива из-за грязных форсунок или датчиков и многие другие риски. 90% таких ситуаций легко выявить на диагностике и предотвратить.

ПОДГОТОВКА АВТОМОБИЛЯ: 6 КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫХ ЭТАПОВ

Подготовка к поездке отличается от межсезонного обслуживания. В Service Car мы исходим из аксиомы: машина должна быть готова к жаре, нагрузкам и долгому пути без риска встать. Поэтому мы за системный подход и комплексный осмотр перед дальней дорогой. Что в него входит?

Сначала база — диагностика **подвески**, в том числе на вибростенде, **контроль тормозной системы, ДВС, АКПП, проверка системы охлаждения и кондиционера, мойка радиатора**. Далее проверяем **все жидкости и расходники** — масла, фильтры, технические жидкости, при необходимости производим замену. И, конечно, делаем **общую компьютерную диагностику**.

Автопутешествие — это выбор в пользу своего ритма, пространства, дороги. Но эта свобода прямо пропорциональна технической дисциплине. Рассчитывать на удачу в дороге такая же спорная стратегия, как полагаться на авось в бизнесе. Подготовка автомобиля к поездке должна быть системной. Именно для этого существует Service Car — СТО, где подготовку к трассе ставят на те же рельсы, что и управление рисками. ▀



▣ ул. Весенняя, 54
т. +7 (8332) 21-44-00

▣ ул. Прудная, 516
т. +7 (8332) 22-57-35

▣ servicecar.pro



Новый сезон будет жарким

□ О БОРЬБЕ С КОНТРАФАКТОМ, СОКРАЩЕНИИ КВОТ НА ФРЕОНЫ И РОСТЕ ЦЕН НА КЛИМАТИЧЕСКОМ РЫНКЕ — МИХАИЛ СУЕСКИН, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЕВРОКЛИМАТ»

— **Если оглянуться на путь компании, что для вас в нём самое важное?**

— Мы очень ценим каждого клиента, с некоторыми работаем уже более 17 лет. Без них не добились бы того, что имеем сегодня. На климатическом рынке, как и везде, сейчас растут цены. Компании вынуждены внедрять новые методы работы, участвовать в профильных выставках и форумах. Всё это требует ресурсов и не может стоить дёшево.

— **То есть времена можно назвать сложными?**

— Да, в целом они непростые. Сейчас усилилось участие государства в климатической отрасли: вводят QR-коды, идёт борьба с контрафактной продукцией. Появилась обязательная маркировка, сокращаются квоты на ввоз фреонов (фреоны — это газы, которые используются в кондиционерах для охлаждения воздуха). Именно они «переносят» холод внутри системы. Некоторые виды таких газов могут разрушать озоновый слой, который оберегает нас от вредного УФ-излучения. Поэтому государство регулирует их использование и постепенно ограничивает. Это правильные меры — они направлены на экологию и безопасность. Но все эти изменения тоже влияют на стоимость оборудования и обслуживания. При этом параллельно формируется и нелегальный рынок: дешёвые услуги, контрафакт, сомнительные газовые смеси. А это уже серьёзная проблема. Такие смеси могут быть просто опасны. Например, в практике рынка уже были

случаи, когда при заправке кондиционера несертифицированным газом происходило возгорание оборудования. В общем, появляется рынок «дешёвых решений» без гарантии.

— **Это связано с популярностью интернет-площадок?**

— Да, это заметный тренд. Мы не можем конкурировать с интернет-площадками. Там всегда будет дешевле. Но у клиента есть выбор. Мы для себя выбрали другой путь — делаем акцент на качестве, на расширенной гарантии и работе по стандартам. Например, ориентируемся на стандарты DENSO — это один из мировых лидеров в области климатических систем. Эти стандарты предполагают строгие требования к подбору оборудования, монтажу, диагностике и обслуживанию.

— **Клиенты это понимают?**

— Наши постоянные клиенты — да. С новыми сложнее. Им часто нужно «сейчас и сразу». Когда на улице жарко, никто не хочет ждать ремонта. Этот сезон будет непростым, но нам помогает высокая компетентность мастеров и преданность команды. Спасибо вам за доверие. Моя дверь всегда открыта для вас. ▲

ЕвроКлимат

📍 ул. Маклина, 77/1

☎ 8 (8332) 640-841
8 (912) 827-85-78

🌐 ek43.ru 📧 euroklimat43

Три театра. Три города. Одна сцена — Кировская драма



МАЙ СТАНЕТ ПРАЗДНИКОМ ТЕАТРАЛЬНОГО ИСКУССТВА. НА ГЛАВНОЙ СЦЕНЕ ДРАМТЕАТРА СОСТОЯТСЯ ГАСТРОЛИ ТРЁХ ВЫДАЮЩИХСЯ КОЛЛЕКТИВОВ, ОБЕЩАЯ НЕЗАБЫВАЕМЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ ДЛЯ ЗРИТЕЛЕЙ ВСЕХ ВОЗРАСТОВ. — КОНСТАНТИН ЗАЙНУЛИН, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ДРАМТЕАТРА ИМ. С. М. КИРОВА

С 20 по 21 мая: Марийский театр юного зрителя (Йошкар-Ола)

Спектакль «Сказка о рыбаке и рыбке» (0+). Театральная интерпретация пушкинской сказки, где через простые образы и волшебный сюжет раскрываются глубокие темы скромности, жадности и справедливости.

Мюзикл «Алые паруса» (12+). Постановка по мотивам романтической повести А. Грина — театральное полотно о силе мечты, верности и любви, воплощённое в масштабной постановке С. Голодницкого с пронзительной музыкой М. Дунаевского. История Ассоль, ждущей корабль с алыми парусами, и Артура Грэя, решающего стать капитаном своего чуда, раскрывается как гимн внутренней стойкости и вере в невозможное, на фоне противостояния добра и зла.

С 26 по 27 мая: Русский драматический театр (Чебоксары)

Сказка «Муха-Цокотуха» (0+). Яркий, добрый праздник для самых маленьких, основанный на сказке К. Чуковского, где радужная Муха приглашает всех на чай, но сталкивается с коварством Паука. Спасение приходит с появлением Комарика, и через игру и музыку дети узнают, что добро всегда побеждает зло.

Детективная комедия «Смешные деньги» (16+). Остроумный водевиль о скромном клерке Генри Перкинсе, чья жизнь переворачивается, когда он случайно забирает чужой дипломат с крупной суммой, решив, что это шанс сбежать от серой рутины. В доме царит хаос: одновременно прибывают полиция, друзья, гости, и каждый принимает Генри за преступника, превращая невинное недоразумение в цепь абсурдных ситуаций.

Комедийная мелодрама «Жёлтый карлик» (18+). Спектакль раскрывает кризис успешного писателя Владимира Жаровского, утратившего вдохновение, но вынужденного столкнуться с настоящими чувствами, когда его сын влюбляется в «неподходящую» девушку. Героям предстоит переосмыслить ценности, любовь и смысл творчества.

С 28 по 29 мая: Новоуральский театр музыки, драмы и комедии (Новоуральск)

Семейный мюзикл «Сказка мамы козы» (6+). Музыкальное приключение по мотивам известной сказки, где трое козлят, сталкиваются с коварным Волком, но благодаря смелости и любви мамы всё заканчивается хорошо. С яркой сценографией, хореографией и костюмами спектакль сочетает детскую увлекательность с взрослым театральным мастерством.

Оперетта в 2-х действиях «Званный ужин с итальянцами» (12+). Мюзикл, действие которого разворачивается в Лионе 1930-х гг., рассказывает о бывшем лавочнике Шуфлери, мечтающем о признании высшего света, и его дочери Эрнестине, влюбленной в бедного музыканта, чью свадьбу отец решительно пресекает. На помощь влюбленным приходит хитроумная служанка Сюзон, запуская череду комичных интриг, где пышный вечер, музыка Оффенбаха и появление легендарного трио превращаются в остроумную сатиру на честолюбие, любовь и социальные условности.

Пока гастролирующие коллективы представляют свои постановки на сцене Кировского драмтеатра, наша труппа отправится в гастрольный тур по Брянску, Смоленску и белорусскому Гомелю. До встречи на спектаклях! ▶



kirovdramteatr.ru



Пришла вся школа — 700 человек: среди 62 концертов сезона этот был особенным



”

62 КОНЦЕРТА, ЭКСПЕРИМЕНТЫ С АНИМЕ И РОКОМ, УЛИЧНЫЙ «МУЗЫКАЛЬНЫЙ ВЕРНИСАЖ» (12+) ПОД ДОЖДЁМ — АЛЕКСАНДР ЧУБАРОВ, ГЛАВНЫЙ ДИРИЖЁР ВЯТСКОГО ОРКЕСТРА РУССКИХ НАРОДНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ИМ. Ф.И. ШАЛЯПИНА ВЯТСКОЙ ФИЛАРМОНИИ ИМ. П.И. ЧАЙКОВСКОГО, ЗАСЛУЖЕННЫЙ АРТИСТ РОССИИ, ОБ ИТОГАХ СЕЗОНА 2025/2026 И ПЛАНАХ НА 2026/2027

— **Каким был этот сезон?**

— С удовлетворением подвожу итоги. Всего будет 62 концерта. Выступаем практически шесть раз в месяц — невероятная нагрузка. Но каждый концерт дорог!

— **Что можете выделить?**

— 16 августа впервые провели уличный концерт перед филармонией — «Музыкальный вернисаж». Собралось неожиданно много зрителей, несмотря на дождь. Обязательно повторим! В августе был ещё один важный концерт — участвовали в проекте «С любовью к Вятке» (12+) в

рамках проекта «Современная музыкальная карта России». Довольно знаковое событие всероссийского уровня.

— **С кем из приглашённых музыкантов работали?**

— С И. Крутовой, звездой русского романса, с баянистом-виртуозом и исполнителем танго на бандонеоне М. Тоцким, с М. Бударинной и О. Васильевой — мастерами балалайки и звончатых гуслей. В декабре отметили 110-летие Г. Свиридова с солистом из С.-Петербурга — баритоном С. Зыковым. Исполнили очень сложные сочинения: вокальные циклы «Отчалившая Русь» на стихи С. Есенина и «Петербург» на стихи А. Блока. А в конце декабря прошёл традиционный «Русский новогодний бал» (12+) — приезжал арт-проект «ТенорА XXI века», солисты оперных театров. Просто фантастический концерт!

— **Сейчас оркестр играет не только народную музыку?**

— Музыкальный диапазон у нас невероятный. Исполняли концерт «Классика русского рока» (12+) в звучании народного оркестра (дирижёр П. Васильев из Екатеринбурга — родины русского рока). Концерт прошёл на ура, повторяли его в районах. Шикарная программа «Неформат» (12+) (дирижёр А. Белов) включала музыку аниме, мультфильмов Диснея, рок-обработки народных мелодий. Необычно и очень профессионально.

— **Какие традиционные проекты?**

— Концерт «Поют и играют мальчишки» (6+) проходит уже лет

десять. Когда сводный хор поёт финальную песню, на сцене под триста человек — очень атмосферно! В этом году сделали «А ну-ка, девушки» (12+), планируем повторить. А к Году единства народов России провели концерт «Дружба народов — сила России» (12+). Пришло около 700 человек из школы №16 — полный зал филармонии!

— **Планы на следующий сезон?**

— Ближайший концерт — 22 августа, снова открытый концерт перед филармонией. Если говорить о сезоне в целом — хочется запустить музыкальные абонементы: «Голоса России» с молодыми солистами, «Живые страницы классики» с актёрами (возможно, с Даниилом Спиваковским), «Исполнительские школы России» — ведущими музыкантами из Екатеринбурга, Москвы, С.-Петербурга, Н. Новгорода, Детский абонемент — «Сказки по субботам». Планов много!

— **Что для вас главное в музыке?**

— Настоящее искусство — оно классическое, академическое. Рок, аниме — мы с удовольствием играем, это здорово. Но это не заменит русских песен, романсов, симфоний. Всё своё, родное — это главное. **До встречи на концертах!** 🎭

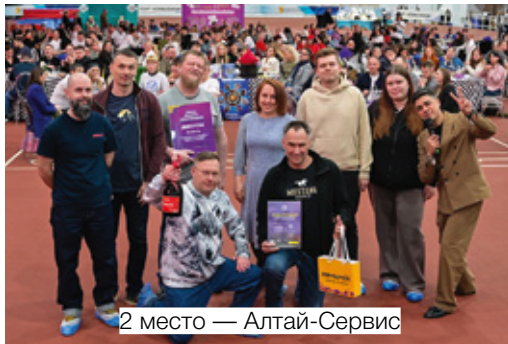


МегаБизнес-Мозгобойня

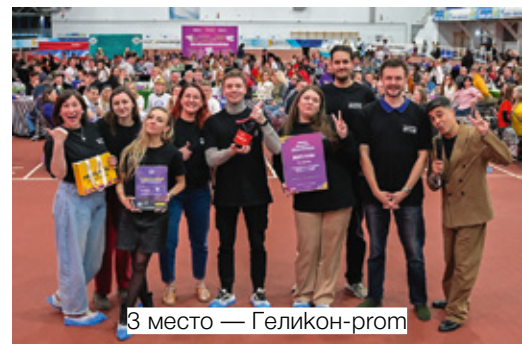
«БИЗНЕС КЛАСС» СОБРАЛ ЯРКИХ ИГРОКОВ НА МАСШТАБНОМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОМ СОБЫТИИ. СПАСИБО КАЖДОЙ КОМАНДЕ — ВЫ СОЗДАЛИ ТУ САМУЮ АТМОСФЕРУ ДРАЙВА И НАСТОЯЩЕГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО СОПЕРНИЧЕСТВА **БК 16+**



1 место — «РОСТЕЛЕКОМ»



2 место — Алтай-Сервис



3 место — Геликон-пром



ОРГАНИЗАТОР

БИЗНЕСКЛУБ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР

TANK

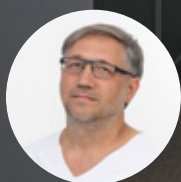
ПАРТНЁРЫ



Полный фотоотчет смотри на сайте

МЕБЕЛИТ

КУХНИ | ГАРДЕРОБНЫЕ | МЕБЕЛЬ ДЛЯ ВСЕГО ДОМА



**Сергей Орлов, автор
дизайн-проекта,
руководитель дизайн-
студии ОРЛОВ DESIGN,
член Гильдии дизайнеров
Кировской области**

— При создании этого интерьера стояла задача: создать уют, комфорт и красоту в современных тенденциях. Изюминка проекта — цельный, мягкий образ квартиры с главными формами и природными оттенками близкими к стилю джапанди. Получилось обволакивающее и расслабляющее пространство для жизни и отдыха. **Почему МЕБЕЛИТ?** Потому что они слышат дизайнера. Не боятся сложных задач, предлагают решения там, где другие отступают. Делают вовремя и с идеальным качеством.

DESIGN - ДИЗАЙН



mebelit.su

ул. Калинина, 40
mebelit43@mail.ru
8-922-995-90-28



БРИЛЛИАНТЫ
КОСТРОМЫ

ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД



SERGEYSLOTIN®


ТРЦ «Глобус», Воровского, 135
Октябрьский пр-т, 78
ТЦ «Европейский», Воровского, 43
ТЦ «Максимум», Пролетарская, 15
ЦУМ, Воровского, 77

