

БИЗНЕС КЛАСС

**Как чек-лист из детства
помог создать свою
строительную компанию**

Галина Хохрина, собственник
компании «Вятка МИКС»,
президент АМИКС, в видеопроекте
«Люди. Деньги. Отношения»

с. 16

**Почему успешные люди
выгорают даже
на любимой работе
и как мозгу вернуть
энергию?**

Анна Обухова, нейробиолог,
эджайл-коуч, федеральный эксперт

с. 28

**Я не вписываюсь
в рамки, я их расширяю**

Наталья Ильина

основатель, идейный
вдохновитель, креатор, наставник,
практикующий врач-косметолог
«Клиники естественной красоты
доктора Ильиной»

с. 10

БИЗНЕС-КЛАСС

Как чек-лист из детства помог создать свою строительную компанию

Галина Хохрина, собственник компании «Вятка МИКС», президент АМИКС, в видеопроекте «Люди. Деньги. Отношения»

с. 16

Почему успешные люди выгорают даже на любимой работе и как мозгу вернуть энергию?

Анна Обухова, нейробиолог, эджайл-коуч, федеральный эксперт

с. 28

Я не вписываюсь в рамки, я их расширяю

Наталья Ильина

основатель, идейный вдохновитель, креатор, наставник, практикующий врач-косметолог «Клиники естественной красоты доктора Ильиной»

с. 10

БИЗНЕСКЛАСС

16+

Как чек-лист из детства помог создать свою строительную компанию

Галина Хохрина, собственник компании «Вятка МИКС», президент АМИКС, в видеопроекте «Люди. Деньги. Отношения»

с. 16

Почему успешные люди выгорают даже на любимой работе и как мозгу вернуть энергию?

Анна Обухова, нейробиолог, эджейл-коуч, федеральный эксперт

с. 28

Я не вписываюсь в рамки,
я их расширяю

Наталья Ильина

основатель, идейный вдохновитель, креатор, наставник, практикующий врач-косметолог «Клиники естественной красоты доктора Ильиной»

с. 10

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА ОТ А ДО Я



Вячеслав Окишев, руководитель компании «ТрейдСтрой»:

— Заказывали технику в декабре, но аванс внесли не полностью. Выкупали уже после Нового года, когда цены выросли и добавился НДС. Очень приятно, что нам сохранили старую стоимость — это действительно лояльный и честный подход к клиенту. Отдельно хочу отметить, что к срокам оплаты отнеслись с пониманием, без давления и лишних сложностей. Доставка тоже прошла отлично: приехали два человека, всё аккуратно занесли, распаковали и при мне проверили. Убедились, что техника не повреждена при транспортировке и всё в порядке. Спасибо за внимательное отношение, ответственность и человеческий подход!



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

🌐 cvtplus.ru
📠 cvtpluskirov





in fashion - ин фешен

ВК



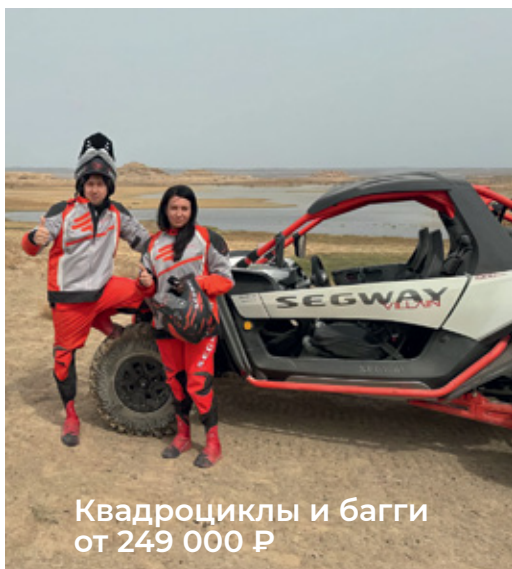
+7 (8332) 424-888
info@mebelinfashion.ru

IN FASHION
КУХНИ И МЕБЕЛЬ

сайт



Киров,
ул. Ленина, 193



Квадроциклы и багги
от 249 000 Р



Катера Victory
от 2 950 000 Р



Снегоходы
от 299 000 Р

Летняя экипировка от 9 900 Р
Мотоциклы от 89 000 Р



Квадроциклы STELS
от 669 000 Р

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

ВСЁ ДЛЯ
РЫБАЛКИ И ТУРИЗМА

FISH3

17-19 июля 2026
Загородный клуб «Петропавловск»



РЫБОЛОВНЫЙ ТУРНИР

★ ★

Кубок FISH3

ПО ЛОВЛЕ СПИННИНГОМ С ЛОДОК

Призовой фонд более 1 000 000 Р

The background image shows a woman fishing from a red boat on a lake. A large blue Yamaha outboard motor is visible on the boat. In the distance, there are houses and trees under a blue sky with clouds. A large circular logo with a fish and a fishing reel is overlaid on the scene.

г. Киров, ТЦ Город, ул. Горького, 7А



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

28

КАК «НОВЫЙ ЛЮКС» ИЗ РЕГИОНА НАШЁЛ СВОЕГО ПОКУПАТЕЛЯ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

ЕЛЕНА СИМОНОВА, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СПК»

30

С ДНЁМ МЕБЕЛЬЩИКА!

КАК VEROOM МЕНЯЕТ ПРАВИЛА ИГРЫ НА МЕБЕЛЬНОМ РЫНКЕ

40

КЕЙС ПРО АЛИМЕНТЫ: КАК ПРИСТАВЫ НАСЧИТАЛИ МИЛЛИОН ДОЛГА ИЗ ВОЗДУХА

НАТАЛЬЯ АНИСИМОВА, ЮРИСТ, ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ СЕМЕЙНОГО, ГРАЖДАНСКОГО, НАСЛЕДСТВЕННОГО, ЖИЛИЩНОГО ПРАВА, ОСПАРИВАНИЯ ДЕЙСТВИЙ ГОСОРГАНОВ

52

ВИДЕОПОДКАСТЫ «ХОРОШО СИДИМ» С ЕКАТЕРИНОЙ СУСЛОВОЙ

58

ФОТОПРОЕКТ «СЕМЬЯ. ЛЮБОВЬ. БИЗНЕС»

100

ВЫЗОВ ОДИН — УДЕРЖАТЬ ЗРИТЕЛЯ, И ДЛЯ ЭТОГО МЫ ТРУДИМСЯ ДНЁМ И НОЧЬЮ

ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР ОБ ИТОГАХ СЕЗОНА С КОНСТАНТИНОМ ЗАЙНУЛИНЫМ, ДИРЕКТОРОМ ВЯТСКОЙ ФИЛАРМОНИИ ИМ. П.И. ЧАЙКОВСКОГО И КИРОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ДРАМТЕАТРА ИМ. С.М. КИРОВА

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. Издается 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 № 1599. Журнал № 6 (209) июнь 2026. Дата выхода в свет: 31 мая 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 съемок. 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





— Большая река начинается с маленького ручейка. А каким было ваше детство? Этот вопрос я задаю на каждом интервью. Героиня нашей обложки Наталья Ильина делала уколы куклам... в лоб (с. 13). Галина Хохрина, героиня проекта «Люди. Деньги. Отношения», росла с чек-листом из десятка дел, который составляла мама (с. 16). Алексей Лихачёв в подкасте #Хорошосидим обмолвился о том, что в детстве мечтал стать клоуном, а Сергей Брандобовский так и родился врачом в четвёртом поколении (с. 52). Мой опыт показывает, что предприниматели вырастают из непосед, изобретателей и спорщиков, при этом очень многие — из бедных семей.

Всегда помните, откуда вы вышли, где ваши корни, и, кстати, вдохновляйтесь нашим фотопроектom «Семья. Любовь. Бизнес» на с. 58. Вообще дети — это


как бизнес. Передай в управление «умным людям» — и связь потеряется. Няни, учителя, тренеры не заменят вас. И с бизнесом так же: никому он не нужен больше, чем вам.


В середине мая мы запустили в наших соцсетях марафон: в сторис руководители делились рецептами от выгорания. Все говорили: главное, чтобы дело было любимым! Но вот федеральный эксперт Анна Обухова в интервью говорит о том, что выгореть можно даже на любимой работе! Её рекомендации, как вернуть себе энергию и не довести себя до состояния выгорания — читайте на с. 28.

Пусть лето наполнит вас новыми силами, и кстати, 16 июля у нас «Человек года», можете уже подбирать наряды на церемонию!  

На Екатерине, Софии и Алёне — браслеты UNA



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

 unabracelet.com



Макияж и укладка Екатерины — визажист Нина Кушова



Все электронные версии журнала на сайте

Екатерина Суслова, главный редактор журнала «Бизнес Класс», с Софией и Алёной

СЛОВО





мир грაცии®

МУЖСКАЯ И ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА

Великолепные
**КОЛЛЕКЦИИ
СО ВСЕГО МИРА
И ОДЕЖДА
СОБСТВЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА**



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



ПОСТРОИЛ 13 БИЗНЕСОВ С НУЛЯ: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ИЗ ИЖЕВСКА О ПАРТНЁРСТВЕ, РИСКЕ И ВЫХОДЕ В КИРОВ

100% никогда никому ничего не хотелось до-казывать — делал для себя. в восьмом классе я уже сам себя одевал: мама осталась одна, 90-е... Либо родители покупают, либо ты сам. А мне хотелось жить лучше — и получалось. На втором курсе института построил маме дачу.

Сейчас в бизнесе основное направление

— **ИТ-компания «Глобал»**. Мы занимаем-ся спутниковым мониторингом транспорта, тахографией, видеонаблюдением и разра-боткой собственных продуктов для транс-порта, включая интеграцию с 1С. Кроме того, производим и устанавливаем умные топливораздаточные колонки — автоном-ные, с полной интеграцией в 1С. Но сей-час фокус смещаем на софт: «железа» на рынке много, а хороший программ-ный продукт, заточенный под клиента, стоит гораздо дороже. **Второе направление — медицина**. Сюда входят сеть стоматологий «Артес», клиника косметологии INKI и инно-вационная дерматология «Штепа».

Всего пять самостоятельных медцентров.

Третье — развлекательный бизнес.

С него, по сути, и начался мой настоящий бизнес в 2012 году. Это парк семейно-го отдыха «Шервуд», пейнтбольный клуб «Пирамида» и другие активности. Также в есть производства: мебельное «Ваш Сон» и швейное — мы обшиваем около 460 пейнт-больных клубов по всей России и в СНГ, плюс роз-ничная торговля.

У меня пятеро детей — нет такого, что кого-то любишь больше, кого-то меньше. Так же и с биз-несами. За каждым стоит партнёр, с каждым — осо-бые отношения. Моя задача — сделать партнёров макси-мально самостоятельными, чтобы они управляли коман-дой, а я как соучредитель по-лучал дивиденды. В операци-онке многих компаний я уже не участвую — в «Глобал», например, уже 4 года. И это работает: у нас практически нет текучки кадров — люди работают от 7 до 13 лет.



Оборот по всей группе компаний за прошлый год — свыше 500 млн рублей. Но мы **готовим проект, который, уверен, выведет нас на 1,5 миллиарда в течение трёх лет**. Речь о боль-шом детском развлекательном парке в Ижевске

— заходим с партнёрами. Уже обсуждаем с коллегами в Китае аттракционы, кото-рые привезём: таких в России ещё не видели! Если честно, как и лю-бой предприниматель, я больше гонюсь за чистой прибылью, чем за оборотами.

В начале инвестиционной дея-тельности было очень тяжело. Но со временем научился не за-цикливаться. Если всё это дер-жать в себе — дальше никуда не уйдёшь. **Лучшее успокоение — супруга и кричащие, бегаю-щие дети**.

У меня достаточно большой опыт венчурных инвестиций — суммы были многомил-лионные, и многое было потеряно. Поэтому я **для себя принял правило: луч-ше синица в руках, чем жу-равль в небе**. С 2022 года ищу проекты, которым нужны деньги на уже действующий бизнес. В том же году я всё же запустил шесть идейных, венчурных проектов. Из них выжил только один — космо-тология INKI. А самый яркий пример неудачного стартапа — рекламная платформа для анонса мероприятий: за 3-4 месяца улетело 3,5 млн руб.

Хочется находить партнёров, у которых есть что-то, чего нет у нас, и вместе заво-дить это в Удмуртию. Удмуртия находится посередине России, логистика удобная. Поэтому **коллаборации мне интересны в любом направлении**. Так что и Киров готовы рассмотреть. Если вам близки ценности **надёжного партнёрства, опыта и масштабирования** — давайте объединим усилия и создадим проекты, которые изменят рынок! ▣

Хочется находить партнёров, у которых есть что-то, чего нет у нас, и вместе заво-дить это в Удмуртию. Удмуртия находится посередине России, логистика удобная. Поэтому **коллаборации мне интересны в любом направлении**. Так что и Киров готовы рассмотреть. Если вам близки ценности **надёжного партнёрства, опыта и масштабирования** — давайте объединим усилия и создадим проекты, которые изменят рынок! ▣



global-glonass.ru

**АНДРЕЙ ПЕТУХОВ,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ,
ИНВЕСТОР (Г. ИЖЕВСК)**

СЛОВО БИЗНЕСМЕНА

ЧЕЛОВЕК ГОДА 2026

16 июля



Прими участие в выборе номинантов*:

1. Перейдите по кьюар-коду
2. Укажите имя предпринимателя, чья деятельность вносит значимый вклад в развитие региона

* Проголосовать за номинантов и посетить мероприятие могут только первые лица компаний

Организаторы церемонии:

БИЗНЕСКЛАСС БИЗНЕСКЛУБ



ДИСЦИПЛИНА — ФОРМА ЛЮБВИ К СЕБЕ



НАТАЛЬЯ ИЛЬИНА, ОСНОВАТЕЛЬ, ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ,
КРЕАТОР, НАСТАВНИК, ПРАКТИКУЮЩИЙ ВРАЧ-КОСМЕТОЛОГ
«КЛИНИКИ ЕСТЕСТВЕННОЙ КРАСОТЫ ДОКТОРА ИЛЬИНОЙ»

МОЙ УСПЕХ ЗАМЕШАН на готовности пахать тогда, когда другие уже спят, и выверять каждый миллиметр от калибровки лазера до тона салфеток в зоне ожидания.

НИКТО НЕ ПРИДЕТ ТЕБЯ СПАСАТЬ. 90-е гг. выжгли во мне потребность в одобрении, поэтому сегодня я смело говорю партнерам, подрядчикам и жизни: «Мне это не подходит, мы переделываем».

КОСМЕТОЛОГИЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА НЕ ПРОЩАЕТ ИНТРИГ и расслабленности. Расстаюсь без долгих разговоров и сожалений, потому что один токсичный сотрудник может разрушить атмосферу, которую мы строили годами.

ДЛЯ МЕНЯ ДИСЦИПЛИНА — это высшая форма проявления любви к себе. Это каркас воли. Когда в 6 утра встаешь на тренировку или жестко контролируешь чистоту своего питания, ты не наказываешь себя, ты создаешь тело и разум, способные выдерживать колоссальные бизнес-нагрузки.

В СЫТЫЕ ВРЕМЕНА все кажется успешными. Но, когда штормит, выживают только те, кто умеет пересобирать модель. Для меня кризис — время, когда нужно забирать долю рынка у тех, кто растерялся.

СВОИ ПЕРВЫЕ «ЧЕСТНО ЗАРАБОТАННЫЕ» Я ПОТРАТИЛА ИМПУЛЬСИВНО — купила, наконец, себе хорошие джинсы и сумку. И немного отметила этот день во дворе с подругой.

В ПЕРЕГОВОРАХ НЕ ИСПОЛЗУЮ ДЕШЕВЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ. Когда досконально знаешь цифры, законы рынка и анатомию своего бизнеса, твоя спокойная уверенность обезоруживает любого оппонента.

ОДНАЖДЫ Я СКАЗАЛА «ПОШЁЛ ТЫ» — хаосу, чужим навязанным шаблонам и токсичным партнерам. Ни разу не пожалела, потому что измена собственной природе — самый страшный грех. Как только соглашаешься на компромисс ради сиюминутной выгоды, теряешь себя. Я выбрала сохранить свой стержень, и время доказало мою правоту.

Я ПОНЯЛА, ЧТО СТАЛА НАСТОЯЩИМ ЛИДЕРОМ, когда во время сложнейших этапов релокации и стройки новой клиники в 2025 году моя команда не дрогнула, а пошла за мной в полную неизвестность.

МЕНЯ БЕСИТ, когда подчиненные проявляют равнодушие и работают «от звонка до звонка». В премиальном сегменте нет мелочей. Если администратор не заметил пылинку на стойке или врач равнодушно заполнил карту — для меня это личное оскорбление бренда.



МОЙ САМЫЙ СУРОВЫЙ КРИТИК — ЭТО Я САМА. Никогда не бываю довольна результатом на 100%. Но если раньше я разрушала себя критикой, то сейчас научилась подсвечивать зоны роста и переводить их в чёткие бизнес-задачи.

ЖЕНЩИНА В 40 ЛЕТ НЕ ДОЛЖНА выглядеть на 20, потому что судорожная гонка за ушедшей юностью выглядит комично. В 40 лет женщина должна выглядеть дорого, холёно и интеллектуально. В её глазах должны читаться история, опыт и характер, кожа должна сиять здоровьем, а не быть перетянутой в попытке скрыть паспортные данные.

ЕСТЕСТВЕННОСТЬ В КОСМЕТОЛОГИИ — это высший пилотаж высокотехнологичной медицины. Наши пациенты выглядят отдохнувшими, свежими и сияющими, как будто месяц провели в отпуске, но никто вокруг не может понять, какая именно аппаратная методика сотворила это чудо.

МОЙ СЕКРЕТ СВЕЖЕГО ЛИЦА — это синергия передовых аппаратных технологий (таких как SMAS-лифтинг и игольчатый RF), глубокой нутрицевтической поддержки организма и тотального контроля за тем, что я ем и как мыслю.

НАДЕТЬ УДОБНУЮ ОДЕЖДУ И ПОЕХАТЬ К МАМЕ — вместе перекопать её любимый огород, а потом пить чай на веранде и чувствовать себя просто дочерью. Вот это настоящая перезагрузка!

ПРОФЕССИЯ ВРАЧА-КОСМЕТОЛОГА У МЕНЯ В КРОВИ, ведь это знание жило во мне задолго до медицинских дипломов. Ещё в 5 лет, когда мои сверстницы играли в дочки-матери, я брала настоящие шприцы, которые бабушка приносила домой (она работала в отделении физиотерапии), и делала куклам уколы в лицо — вот так интуитивно продолжая её линию служения медицине.

МОИ ДЕТИ — ЭТО МОЯ БАНДА, МОЯ КОМАНДА, и я инвестирую в их привычку побеждать. Костюмы, выезды, сборы, стартовые взносы — это фундамент, на котором базируется усердие юного спортсмена. И он стоит колоссальных денег.

Я НЕ РАБОТАЮ С ТОКСИЧНЫМИ ЛЮДЬМИ, манипуляторами всех мастей и пациентами, которые приходят в клинику с установкой «я плачу, значит, я диктую правила». Если человек пытается играть в доктора и навязывать моему врачу сомнительные схемы ухода, мы вежливо, но твердо возвращаем деньги. Мы продаем экспертизу, а не слепое выполнение капризов.

ПРО МОЙ ХАРАКТЕР ГОВОРЯТ — высокомерный, тяжелый, бескомпромиссный и не для всех. И знаете что? Я принимаю это как комплимент. Не собираюсь размывать свою личность в попытках понравиться тем, кто не дорос до моих ценностей.

ПРОЩАТЬ ОБИДЫ Я НАУЧИЛАСЬ, только когда поняла, что носить в себе этот ментальный яд — значит добровольно отдавать бразды правления своей жизнью человеку, который тебя предал.

МОИ ДЕТИ УМЕЮТ УДИВЛЯТЬ, их трогательная и чисто детская традиция — приносить маме завтрак в постель. Это всегда выглядит ужасно забавно и по-детски несовершенно — неровно отрезанный сыр, чуть остывший чай, но они делают это вместе. И именно в эти мгновения я ловлю кайф от жизни, кайфуя от своей мамской роли и от тех крутых, ни с какими деньгами не сравнимых бонусов, которые она открывает.

ОШИБКИ В МОЛОДОСТИ СОВЕРШАЮТСЯ, когда тратишь драгоценное время на обслуживание чужих комплексов, пытаешься втиснуть свой масштаб в узкие рамки общепринятых шаблонов и боишься громко, на весь мир заявить: «Я хочу по-другому». Слава богу, у меня этот этап давно пройден.

Я НЕ БОЮСЬ рисковать миллионами, идти против устоявшихся догм рынка, оставаться непонятой толпой или открыто демонстрировать свой сложный характер. Я боюсь... проснуться однажды утром и понять, что во мне погас этот внутренний огонь, что я согласилась на посредственность и предала свои стандарты.

Я УСТАЛА ОТ поверхностных суждений, дешевого пафоса бизнес-встреч, где за красивыми словами нет реальных дел, и от людей, которые ищут волшебную таблетку красоты или успеха, не желая системно и дисциплинированно трудиться ради результата.

КАЖДЫЙ ДЕНЬ Я несу огромную ответственность за бизнес, команду и детей, но иногда чертовски хочется просто закрыть дверь кабинета, выключить телефон и позволить себе роскошь побыть хрупкой и защищенной.

ТОТ, КТО ГОВОРИТ, ЧТО В БИЗНЕСЕ НЕ ПЛАЧЕТ, — врёт. Плачут все. Просто мужчины переживают молча. Я помню свои недавние слезы. Стройка безбожно затягивалась, идеальный дизайн, который я видела в своей голове, упорно не клеился в реальности, я сидела на полу — и в этот момент слезы стали моей точкой тотального очищения. Вместе с ними из меня вышли остатки паники. Подлинная сила заключается не в том, чтобы строить из себя железного робота, а в том, чтобы честно признаваться себе: «Да, мне сложно», а потом... продолжить движение. Вперед. И только вперед!

КОГДА Я ЧУВСТВУЮ, ЧТО СИЛЫ НА ИСХОДЕ, я открываю дизайн-проекты новой клиники, смотрю на текстуру тканей для кресел, выбираю ботаническое искусство для стен или просто иду в новую клинику. И всегда — обнимаю детей и еду к родителям, в дом моего детства.

Я НАУЧИЛАСЬ НЕ БОЯТЬСЯ экономических кризисов и одиночества, которое всегда сопровождает сильного лидера на вершине. Не боюсь того, что обо мне будут говорить люди, которые мыслят мелко. Мой внутренний компас слишком точно настроен.

ЖАЛОСТЬ К СЕБЕ — самый опасный и сладкий яд, он парализует волю, превращает сильного автора своей жизни в слабую, ноющую жертву обстоятельств и перекрывает любые каналы для роста и развития. В моем кабинете жалости к себе нет места.

В МОЕЙ ЖИЗНИ БЫЛ МОМЕНТ, когда слово «страх» обрело физический вес. Случилось это, когда на 30-й неделе беременности на свет появились мои двойняшки — Вера и Саша, а до этого были бесконечные 5 недель в больничной палате, когда мне было запрещено даже шевелиться. В тот момент мне впервые в жизни стало по-настоящему страшно. Страх не за себя, а за них. За эти крошечные, едва слышные стуки двух сердечек, за их тонкие, как ниточки, ручки, за всю их будущую, еще не начавшуюся судьбу. И я не могу никак на это повлиять. Всё, что у меня тогда было, — только вера. Это наша самая личная, интимная история победы. Моя, моих детей, врачей, которые сутками боролись вместе с нами, и моей семьей. Мы вышли из этой битвы победителями. И сейчас, оглядываясь назад, я понимаю: что их появление на свет пошло по их собственному плану, так было нужно, чтобы это была история их победы — моих чемпионов, сильных и невероятно крутых!

Я ЛЮБЛЮ МУЖЧИН, которые ментально сильнее меня, обладают масштабным интеллектом, умеют держать удар судьбы, уважают мою автономию и страсть к делу и рядом с которыми я могу наконец-то выдохнуть и снять свои доспехи лидера.

КАЖДОМУ, КТО ПРОЧИТАЕТ ЭТУ СТАТЬЮ, я желаю перестать изменять собственной природе в угоду чужим ожиданиям, обрести внутреннюю смелость выстроить свои жесткие фильтры безопасности и начать строить свою жизнь как уникальный, ни на что не похожий Млечный путь. ■



Клиника
естественной
красоты

Фотомифология



dr.ilina_clinic



— ГЛАВНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОРОК?

— ТРУСОСТЬ.

— ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП ПО ЖИЗНИ?

— ЧЕСТЬ, СОВЕСТЬ И ДОСТОИНСТВО.

— БЫТЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ — ЗНАЧИТ...

— ПОЛУЧАТЬ РЕЗУЛЬТАТ ЧЕРЕЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ.

— КТО ВАШ ПРИМЕР ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ?

— МОЯ МАМА. А ИЗ ПУБЛИЧНОГО ПОЛЯ — ИРИНА ХАКАМАДА.

КАК ЧЕК-ЛИСТ ИЗ ДЕТСТВА ПОМОГ СОЗДАТЬ СВОЮ СТРОИТЕЛЬНУЮ КОМПАНИЮ

□ ИНТЕРВЬЮ ГАЛИНЫ ХОХРИНОЙ, СОБСТВЕННИКА КОМПАНИИ «ВЯТКА МИКС», ПРЕЗИДЕНТА АМИКС, КОТОРАЯ ПОСТРОИЛА НЕ ТОЛЬКО ДОМА, НО И СООБЩЕСТВО ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ, — ЕКАТЕРИНЕ СУСЛОВОЙ, ГЛАВНОМУ РЕДАКТОРУ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС», ДЛЯ ВИДЕОПРОЕКТА «ЛЮДИ. ДЕНЬГИ. ОТНОШЕНИЯ»

ЗДЕСЬ НЕТ СЛУЧАЙНЫХ СОСЕДЕЙ

— Мы находимся в коттеджном посёлке «Гринвуд». Сколько вы его строили?

— Сама идея посёлка появилась в 2020 году, в пандемию. Люди оказались заперты в квартирах и вдруг очень остро почувствовали, как им не хватает пространства, воздуха, собственного участка земли. Многие начали мечтать о доме за городом. Строительство дома стало для них не просто покупкой недвижимости, а возможностью изменить образ жизни. Такой глоток свежего воздуха во всех смыслах.

— В чём уникальность посёлка?

— В людях. Здесь нет случайных жителей. Можно сказать, что соседей я подбирала под себя. Конечно, никаких официальных собеседований не было. Но мне всегда было важно понимать, чем живут люди, какие у них ценности, как они относятся к окружающим. В результате получилось настоящее сообщество. Например, несколько семей дружат между собой уже много лет и специально построили дома рядом. Есть компании друзей, есть предприниматели из разных сфер. Люди помогают друг другу, общаются семьями, проводят время вместе. Мне кажется,

именно так и должен выглядеть современный коттеджный посёлок.

О РОДИТЕЛЯХ

— А в какой семье выросли вы?

— Папа был строителем, мама всю жизнь работала заведующей магазином. Уже после её смерти я узнала интересный факт: оказывается, мама была депутатом Кумёнского района. Когда разбирала документы, нашла удостоверение. Для меня это стало неожиданностью, потому что она никогда об этом не рассказывала и никак не подчёркивала свой статус.

— Как вас воспитывали?

— Каждое утро мама оставляла мне подробный распорядок дня. Всё было расписано буквально по пунктам и по времени. Вечером она возвращалась с работы и проверяла, всё ли выполнено. Можно сказать, что мой первый опыт управления начался именно тогда. У меня был свой чек-лист. Была задача, результат и контроль. Когда стала старше, правила не изменились. Пока не сделаны домашние дела — никаких прогулок, танцев и развлечений. Поэтому к дисциплине я привыкла очень рано.

«КАК ДОЛГО Я ВАС ИСКАЛ!»

— Когда вы познакомились с технологией строительства тёплых домов?

— В 2011 году. Тогда я прошла обучение у производителя, это завод «Бризолит» в Свердловской области, изучила весь процесс строительства и привезла эту технологию в Кировскую область. С тех пор прошло уже 15 лет, и все эти годы мы строим дома именно по этой технологии.

— Как вы нашли первого покупателя?

— Мы хотели познакомить людей с этой технологией, поэтому заявили сразу на строительную выставку. И вот подходит к нам человек и говорит: «Как долго я вас искал!» Оказалось, что он давно изучал эту технологию в интернете и искал компанию, которая сможет построить такой дом в нашем регионе. Мы построили для него дом в Среднеивкино. И это стало началом нашей истории.

АССОЦИАЦИЯ РОДИЛАСЬ ИЗ БОЛИ ВСЕЙ ОТРАСЛИ

— По моему опыту все идеи рождаются из боли. Из какой боли родилась идея создать Ассоциацию малоэтажного и коттеджного строительства?

— Это была скорее не моя личная боль, а боль всей отрасли. Сегодня не хватает единых подходов к развитию коттеджных посёлков, их классификации и стандартов качества. Хочется, чтобы в нашем регионе появлялись современные посёлки, которые отвечают запросам людей по уровню комфорта и качеству жизни.

Но чтобы реализовывать такие проекты, нужен серьёзный ресурс — и профессиональный, и административный. Здесь важно взаимодействие с органами власти, вопросы выделения земельных участков, комплексного развития территорий. Одной компании такие задачи решать очень сложно. Поэтому появилась идея создать ассоциацию, которая объединила бы несколько сильных компаний с разными технологиями строительства, но одинаковым отношением к качеству работы и соответствующим уровнем ответственности. Сегодня в ассоциацию входят восемь компаний. Мы уже обсуждаем с правительством региона конкретные вопросы развития отрасли. Например, поиск новых локаций для коттеджных посёлков и реализация проектов комплексного развития территорий.

— Недавно вы вошли в правление Союза строителей Кировской области. Зачем вам это?

— Это прежде всего возможность представлять интересы отрасли ИЖС на более высоком уровне. Сегодня нам нужен постоянный диалог с органами власти по поводу развития территорий, инженерной инфраструктуры и комплексной застройки. Мне важно, чтобы это направление было услышано и получало такое же внимание, как и другие сегменты строительной отрасли. ▀

О том, как Галина Хохрина строит дома в Свердловской области, о запросах заказчиков о хобби, о семье, сыне и принципах воспитания — **в полной видеоверсии интервью. Для этого сканируйте кьюар-код**



Галина регулярно занимается йогой с тренером Еленой Кузьминой

КАК КИРОВСКАЯ КОМПАНИЯ СОЗДАЛА УНИКАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ, КОТОРЫМИ ПОЛЬЗУЮТСЯ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ

□ РЕШЕНИЯ, РАЗРАБОТАННЫЕ В КИРОВЕ, УЖЕ РАБОТАЮТ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ, — ЮРИЙ ТЫРЫКИН, СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ «СТРАНА КАРТ»

МЫ ДЕЛАЕМ НЕ ТОЛЬКО ТРАНСПОРТНЫЕ КАРТЫ

— Когда люди слышат название компании «Страна карт», чаще всего думают о транспортных картах. И это неудивительно: наши решения работают примерно в 70–75 региональных центрах России. Но сегодня транспортное направление — лишь часть того, чем занимается компания. За последние годы мы создали целую линейку технологических решений для фитнес-индустрии, аквазон, гостиниц и предприятий. И именно эти разработки сегодня становятся одним из самых перспективных направлений нашего бизнеса. Что интересно, в Кирове о них знают гораздо меньше, чем в других регионах страны.

КАК ОДИН БРАСЛЕТ ЗАМЕНЯЕТ ЦЕЛЫЙ ШТАТ СОТРУДНИКОВ

Если ещё несколько лет назад посещение аквапарка или бассейна выглядело одинаково — очередь на кассе, выдача браслета сотрудником, оформление документов, получение ключа от шкафчика, возврат браслета после посещения, — то сегодня все эти процессы можно автоматизировать. Одной из самых значимых разработок нашей компании стали автоматизированные комплексы выдачи и приёма электронных браслетов для аквазон, фитнес-клубов и спортивно-развлекательных центров.

Посетитель самостоятельно получает браслет через специальный тер-



минал, использует его для прохода через турникеты, открытия шкафчика, оплаты дополнительных услуг и после завершения посещения возвращает через автоматизированную систему приёма. Быстро, без очередей.

По сути, это полноценная экосистема управления клиентским сервисом. Для бизнеса такие решения означают снижение затрат на персонал, ускорение обслуживания, повышение качества сервиса и полный контроль над процессами. Для посетителей — комфорт и экономию времени.

Сегодня подобные системы активно внедряют крупные федеральные сети фитнес-клубов и современные аквацентры по всей стране. Насколько мне известно, прямых аналогов нашим решениям немного даже на мировом рынке. Есть отдельные европейские системы, но они, как правило, работают с ограниченным набором носителей и сценариев использования. Хороший сервис сегодня невозможен без современных технологий.

ПОЧЕМУ МЫ НЕ ДЕЛАЕМ ДЕШЁВЫЕ БРАСЛЕТЫ

На рынке сегодня огромное количество дешёвой продукции. Но мы сознательно отказались от подхода «лишь бы дешевле». Наши браслеты проходят лабораторные испытания и имеют подтверждение безопасности материалов. Мы не используем дешёвое сырьё сомнительного происхождения, даже если это позволило бы снизить себестоимость. Причина проста: этими браслетами ежедневно пользуются тысячи людей, в том числе дети. Для нас важно не только удобство, но и безопасность. Кроме того, качественный браслет — это ещё и экономия для бизнеса. Дешёвые изделия часто требуют замены уже через несколько месяцев эксплуатации. Наши решения рассчитаны на длительный срок службы и интенсивное использование.

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Сегодня компания «Страна карт» производит не только браслеты и карты доступа. Мы выпускаем транспортные карты, электронные замки, считыватели, системы контроля доступа, RFID-продукцию, брелоки, программные комплексы и оборудование для автоматизации различных отраслей. Наши решения используют транспортные предприятия, гостиницы, спортивные объекты и крупные федеральные сети по всей стране. При этом самое сложное в нашей работе — не придумать новый продукт. Прототип создать можно. Настоящие сложности начинаются тогда, когда необходимо запустить серийное производство. Для этого нужны инженеры, программисты, химики, оборудование, производственные площади и постоянные инвестиции.

Мы последовательно строим вертикально интегрированное производство. Сегодня внутри компании работают собственные специалисты по электронике, металлообработке и химическим технологиям. Мы самостоятельно производим значительную часть компонентов, разрабатываем технологические составы, изготавливаем корпуса, антенны и

элементы оборудования. Покупаем только базовые материалы, а дальше создаём продукт своими силами.

Каждый месяц на предприятии появляется новое оборудование. Мы постоянно расширяем производственные мощности и запускаем новые направления. Несколько лет назад построили новый цех, но уже через два года этих площадей стало недостаточно. Сегодня мы снова думаем о расширении.

ПОЧЕМУ С КИТАЕМ НЕЛЬЗЯ КОНКУРИРОВАТЬ ТОЛЬКО ЦЕНОЙ

Российскому производителю сегодня приходится работать в условиях высокой конкуренции. Особенно если речь идёт о рынке электроники и комплектующих. Но я убеждён: конкурировать с Китаем нужно не ценой. Их преимущество — масштаб производства. Наше преимущество — интеллект, инженерные решения и качество продукта. Мы стараемся выигрывать там, где требуется глубокая проработка технологий, надёжность и понимание потребностей клиента. Именно поэтому наши разработки востребованы даже в условиях серьёзной конкуренции.

За годы работы компания прошла через несколько экономических кризисов. И каждый раз мы убеждались в одном: в сложные времена нельзя останавливаться. Мы никогда не сокращали планы развития и не уходили в режим ожидания. Наоборот, именно кризисы заставляли нас искать новые ниши, запускать новые продукты и выходить на новые рынки. Многие решения, которые сегодня стали нашими флагманскими продуктами, появились именно в такие периоды. Поэтому даже сейчас, несмотря на нестабильность и множество внешних факторов, мы продолжаем инвестировать в производство, технологии и людей.

СДЕЛАНО В КИРОВЕ — И ЭТИМ МОЖНО ГОРДИТЬСЯ

Я убеждён, что будущее принадлежит регионам, которые умеют создавать сложные технологические продукты. Не продавать сырьё, а разрабатывать собственные решения, формировать инженерные школы, накапливать компетенции и выпускать продукцию высокого передела.

Возможно, главный парадокс нашей истории заключается в том, что многие жители Кирова до сих пор не знают о технологиях, которые создаются буквально рядом с ними, хотя решения, разработанные в Кирове, уже работают по всей стране. ■



СТРАНА КАРТ®
РОССИЙСКАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

□ ул. Пятницкая, 2
т. 8 (800) 555-05-18

□ stranakart.com

НИЧТО НЕ ЗАМЕНИТ ЖИВОЕ ОБЩЕНИЕ: КАК ВЫСТАВКИ ПОМОГАЮТ КИРОВСКОМУ БИЗНЕСУ ЗАВОЁВЫВАТЬ МИР

□ **ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — ПО-ПРЕЖНЕМУ САМЫЙ ВОСТРЕБОВАННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЁРОВ. О ТОМ, КАКИЕ ФОРМАТЫ РАБОТАЮТ СЕГОДНЯ, ПОЧЕМУ ЖИВОЕ ОБЩЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ ЦИФРЫ И КАКИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛОЩАДКИ ЖДУТ КИРОВСКИЙ БИЗНЕС В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ, РАССКАЗАЛА ЕЛЕНА ПОГЛАЗОВА, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

ДЕСЯТИЛЕТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ: ПОЧЕМУ ВЫСТАВКИ НЕ УХОДЯТ В ОНЛАЙН

— Выставочная деятельность традиционно занимает ключевое место в нашей работе. Как бы ни развивались цифровые инструменты и технологии, спрос на участие в выставках остаётся стабильно высоким. История крупнейших международных площадок насчитывает десятилетия. Например, знаменитая выставка игрушек Spielwarenmesse в Германии или пищевая выставка China Food and Drinks Fair в Китае проводятся уже более семидесяти лет. Пандемийный опыт показал: прогнозы о полном переходе выставок в онлайн не оправдались. Живое общение, возможность продемонстрировать продукт и провести переговоры лицом к лицу остаются незаменимыми. На выставках компании учатся друг у друга, подтверждают свою надёжность неизменным присутствием из года в год, находят партнёров и, что особенно важно, формируют долгосрочную репутацию на рынке.

КОЛЛЕКТИВНЫЕ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СТЕНДЫ: РАЗНЫЕ ФОРМАТЫ — ЕДИНАЯ ЦЕЛЬ

В своей работе мы разделяем выставки по нескольким параметрам. По географии — это международные мероприятия как за пределами России, так и на её территории. По организации участия — коллективные и индивидуальные стенды.

Коллективный формат предполагает объединение не менее трёх компаний одной отрасли на общем региональном стенде. Так мы формируем узнаваемый кластер «Кировская область». Индивидуальный стенд подходит для предприятий, чья специализация не является для региона профильной. Классические примеры — компания «Вертикаль» (альпинистское снаряжение), «Онвиз» (электрошторы). Такие компании участвуют в отраслевых выставках самостоятельно, и собрать под них полноценную делегацию было бы сложно. При этом в таких направлениях, как косметическая промышленность, производство мебели или продуктов питания, мы ежегодно объединяем до 10 участников на стенде.

Эффект системной выставочной работы очевиден. Вопрос «Где находится Кировская область?» сегодня звучит всё реже. Регион стали знать, узнавать и запоминать. Это не



просто имиджевый успех — это база для дальнейшего выхода компаний на внешние рынки.

«РОССИЯ — ИСЛАМСКИЙ МИР»: РАСШИРЕНИЕ ГЕОГРАФИИ ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ

Среди важнейших мероприятий, где мы представляем потенциал нашего региона — форум «Россия — Исламский мир» в Казани. В мае мы уже в третий раз организовали масштабный стенд Кировской области на этом мероприятии. Количество участников от региона порядка 50 компаний. Организаторы впервые объединили в одном пространстве региональные и страновые стенды (в прошлые годы они размещались в разных павильонах) — такое решение дало мощный синергетический эффект.

На полях форума мы подписали меморандум о сотрудничестве с восемью российскими регионами и провели закупочную сессию для предприятий пищевой промыш-

ленности с участием более двадцати иностранных байеров из Катара, Бахрейна, Саудовской Аравии, ОАЭ, Омана, Азербайджана и Казахстана. В течение двух дней, 14–15 мая, кировские компании вели активные переговоры. Сейчас, после закупочной сессии, все компании находятся в стадии отработки новых контактов: направляют индивидуальные коммерческие предложения и согласуют условия поставок.

Нельзя не упомянуть и ещё один важный косвенный, но очень значимый результат участия в казанском форуме — расширение географии деловых контактов. В этом году мы впервые вышли на прямое общение с представителями Туркменистана, работавшими на своём национальном стенде, которые ранее были достаточно закрыты для диалога. Состоялся обмен приглашениями, информацией, культурным и деловым опытом. Также продуктивно прошли переговоры с азербайджанскими партнёрами, приехавшими со своим стендом — по удобрениям, упаковке, выходу на розничные сети.

ИННОПРОМ: ДИАЛОГ С ПЕРВЫМИ ЛИЦАМИ

Ещё одним значимым событием стало участие в выставке «Иннопром» в Ташкенте. Это мероприятие высокого имиджевого уровня с участием глав государств и руководителей федеральных министерств. На таких площадках присутствуют не менеджеры по продажам, а собственники и топ-менеджмент предприятий. Это позволяет вести переговоры с теми, кто принимает финальные решения. На стенде Кировской области 13 ведущих предприятий продемонстрировали новейшие разработки в металлургии, машиностроении, станкостроении и IT-технологиях. Обратная связь от участников — исключительно положительная: удалось выйти

на прямой диалог, получить приглашения к дальнейшему сотрудничеству и сформировать конкретные договорённости.

КИТАЙ, КАЗАХСТАН, МОНГОЛИЯ: ГЕОГРАФИЯ ПРОЕКТОВ В 2026 ГОДУ

Первой выставкой, организованной Центром в этом году, стала пищевая выставка China Food and Drinks Fair в провинции Сычуань (город Чэнду) в марте. Четыре кировские компании успешно представили там свою продукцию в рамках коллективного стенда. Для нас это был первый опыт участия в данной выставке, и опыт сразу оказался успешным: компаниям удалось договориться о поставках с новыми покупателями. В июне запланирована мебельная выставка в Казахстане. Регион представят семь участников. В этом году у нас будет объединённый стенд с Ростовской областью: межрегиональная кооперация позволит сделать экспозицию более масштабной, а затраты на участие — оптимизировать. Также в ноябре в Казахстане пройдёт специализированная выставка пищевой промышленности, на которой посетители смогут посетить кировский стенд.

В стадии проработки — участие в крупной закупочной сессии в Ростове-на-Дону, куда приглашены 40 байеров из разных стран мира. И, наконец, в августе состоится бизнес-миссия в Монголию, которая позволит предпринимателям оценить новый для себя рынок.

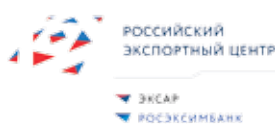
НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КИРОВСКИХ ЭКСПОРТЁРОВ

Главное условие для участия в мероприятиях, проводимых Центром поддержки экспорта, — регистрация компании в Кировской области. В рамках национального проекта под-



держка предоставляется субъектам малого и среднего предпринимательства. Для мероприятий, организованных под эгидой правительства Кировской области, ограничений по размеру бизнеса нет — участвовать могут любые компании.

Центр поддержки экспорта предлагает как коллективные, так и индивидуальные форматы участия, а также организационное сопровождение. Живое общение, личные переговоры и возможность показать продукт в деле по-прежнему приносят реальные контракты. Присоединяйтесь! Следующий успешный выход на экспорт может стать вашим. ▣



- 📍 Динамовский проезд, 4, оф. 201
- ☎ 8 (8332) 21-24-30
- 🌐 exportkirov.ru
- ✉ exportkirov



ОТ КИРОВА ДО ОАЭ: КАК МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА DINIKMA HOME РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ НА ЭКСПОРТ



□ **АНДРЕЙ
КОРМЩИКОВ,
ДИРЕКТОР ООО
«МЕБЕЛЬ ДИНИКМА»**



DINIKMA *for* **HOME**

МЕБЕЛЬ & ДИЗАЙН

□ ул. Преображенская, 13 (Киров)
ул. Марксистская, 38 (Москва)

☎ 8 (922) 933-34-33 - отдел продаж

🌐 dinikmahome.ru

ФИЛОСОФИЯ БРЕНДА И КЛЮЧЕВОЙ ПРОДУКТ

— Философия нашего бренда — «Каждый имеет право на совершенство» — отражает наше стремление сделать роскошную дизайнерскую мебель доступной для всех. 7 ноября нашей компании исполнится 9 лет. Из года в год мы наращиваем темпы роста, создаём новые модели и уверенно расширяем своё присутствие в новых регионах и странах ближнего зарубежья. Ключевой продукт для экспорта мебельной фабрики Dinikma Home — дизайнерская мягкая мебель для дома, ресторана и отеля: диваны, кровати, кресла, стулья и столы. Наше главное преимущество — сочетание дизайнерского продукта, гибкости производства и внимательного сервиса. Мы компания, которая может не только производить серийные модели, но и разрабатывать мебель под конкретный запрос партнёра: по эскизу, фотографии или интерьерной концепции. Мы можем адаптировать размеры, материалы и конструктив изделия, что особенно важно для

дизайнерских бюро, мебельных салонов и HoReCa-проектов. Кроме того, для нас принципиальны качество исполнения, контроль изделий перед отправкой и коммуникация с партнёром на всех этапах работы.

Одно из наших главных достижений — сотрудничество с пятизвёздочными отелями Hyatt Regency и Radisson Hotels, стало для нас неоценимым опытом. Тогда мы впервые получили опыт ведения крупных заказов, под которые провели обновления в бизнес-процессах компании. Например, стали производить модели из основной линейки продукции в 2 раза быстрее и качественнее, чем было ранее, а показатель брака снизился в 5 раз до 0,03%. Мы основали собственное представительство в Кирове и Москве; начали активную экспортную экспансию в Казахстан, что стало возможным благодаря партнёру, с которым мы подписали договор на международном экономическом форуме «Россия — Исламский мир» в 2024 году, где мы оказались по приглашению Центра поддержки экспорта Кировской области.

КАК УЗНАЛИ О ЦЕНТРЕ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА И ЧТО СТАЛО ТРИГГЕРОМ

Искали возможности для развития новых направлений компании, в том числе выход на новый рынок. Экспорт нам показался перспективным направлением. Для производственной компании особенно важно не идти в экспорт вслепую, а опираться на экспертизу специалистов, которые понимают специфику международной торговли и могут помочь сократить путь от идеи до реальных переговоров и контрактов.

При содействии Центра поддержки экспорта Кировской области мы приняли участие в международных выставках и экономических форумах как в России, так и за её пределами. Для нас эта помощь была значимой, поскольку позволила более предметно оценить экспортный потенциал Dinikma Home и перейти от общего интереса к внешним рынкам к конкретным действиям — заключению договоров на изготовление мебели с партнёрами из Казахстана.

Мы положительно оцениваем работу специалистов Центра поддержки экспорта Кировской области. Для бизнеса особенно важны оперативность, понятная коммуникация и практический подход — именно это мы получили в процессе взаимодействия. Нам помогли разобраться в вопросах, которые для компании, развивающей экспорт с нуля, могут быть достаточно сложными. При этом взаимодействие было конструктивным: мы получали ответы на конкретные вопросы и понимали, какие дальнейшие шаги необходимо предпринять.

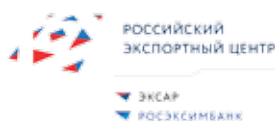
Безусловно, мы рекомендовали бы компаниям Кировской области, которые рассматривают экспорт и уже делают шаги в этом направлении, обращаться в Центр поддержки экспорта. Выход на зарубежные рынки требует компетенций, времени и понимания большого количества нюансов: от выбора страны и поиска партнёров до документов, логистики и переговоров. Самостоятельно этот путь может быть значительно сложнее и дольше. А обратиться к тем, кто «как рыба в воде», достаточно просто и, как оказывается, действительно нужно!

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ: ОАЭ И ПЕРСИДСКИЙ ЗАЛИВ

На самом деле планы грандиозные. Мы знаем одну федеральную компанию из нашей сферы, у которой получилось закрепиться на рынке стран Персидского залива. В ближайшие 1-2 года, конечно бы, хотелось открыть свои флагманские салоны в ОАЭ и Саудовской Аравии. Вектор направления экспорта изделий нашей фабрики лежит в этом направлении. ▣



На Днях Кировской области в МИД РФ министр иностранных дел Сергей Лавров и губернатор Кировской области Александр Соколов провели совещание в интерьере с мебелью Dinikma Home



- 📍 Динамовский проезд, 4, оф. 201
- ☎ 8 (8332) 21-24-30
- 🌐 exportkirov.ru
- ✉ exportkirov

КАК «НОВЫЙ ЛЮКС» ИЗ РЕГИОНА НАШЁЛ СВОЕГО ПОКУПАТЕЛЯ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ



О ТОМ, КАК ПРОИЗВОДСТВО С 30-ЛЕТНЕЙ ИСТОРИЕЙ ВЫВОДИТ НА ЭКСПОРТ СОБСТВЕННУЮ МАРКУ ОДЕЖДЫ, — ЕЛЕНА СИМОНОВА, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СПК»

ОТ МАЛЕНЬКОГО ЦЕХА ДО ПАРТНЁРСТВА С ПРЕМИУМ-БРЕНДАМИ

— История «СПК» началась в середине 1990-х годов с небольшого производственного участка. Сегодня у предприятия три филиала — в Кирове, Кирово-Чепецке и Слободском, а в команде около 90 профессионалов: технологи, конструкторы, дизайнеры. За плечами — сотрудничество с Домом моды Виктории Андреяновой, бюро Glance и итальянской Meucci Group. Среди значимых партнёров также бренд премиум-класса 12 Storeez.

Параллельно компания развивает собственный бренд DNDL (Dandeleon) по двум направлениям: утеплённая коллекция осень-зима с натуральным наполнителем и весенне-летняя линейка в стиле «этичная мода». Элегантность, качество и внимание к деталям — то, что называют «новым люксом».



РЕАЛЬНЫЙ ЭКСПОРТ: КАЗАХСТАН, ДУБАЙ, ПЛАНЫ НА ИНДИЮ И США

Коллекции бренда выставлялись на стендах в рамках круглого стола Минпромторга России, на выставках «Текстиль Легпром» и СРМ в Москве, на Петербургском международном форуме моды, в Казахстане и ОАЭ.

Первой международной площадкой стала выставка International Apparel & Textile Fair в Дубае. Там наш бренд заметили байеры из Южной Африки, Иордании, Пакистана. И именно в ОАЭ завязались тесные контакты с Индией. После знакомства на выставке представителей нашей компании пригласили в Дели на тканевые фабрики. Итогом ста-

ло подписание инвестиционного соглашения на форуме «Россия — Исламский мир» в Казани в 2024 году в присутствии губернатора Кировской области. Позже индийские партнёры приезжали в Киров на наши производственные площадки для более близкого знакомства с нашим брендом.

СПК дважды участвовала в выставке Central Asia Fashion в Казахстане, где познакомилась с байерами из Алматы — и пошли первые продажи на экспорт.

В прошлом году мы участвовали в Международном форуме моды в Екатеринбурге. Там поступили предложения о сотрудничестве из Узбекистана и Казахстана.

А ещё есть переписка с американской компанией Flime Solo. Они сами нас нашли.

Приглашают открыть магазин в Нью-Йорке, в Сохо, где представлено много дизайнерских брендов. Пока ищем инвесторов для реализации этого грандиозного проекта.

НАШИ ПРИНТЫ ОЦЕНИЛ ДИЗАЙНЕР VERSACE

Эту историю мы вспоминаем как подтверждение правильности выбранного нами пути. На выставке в Алматы к стенду подошёл дизайнер Versace и заинтересовался принтом, спросил, откуда мы, и выразил своё восхищение. До контракта с итальянским гигантом дело не дошло, но сам факт говорит о многом: российский региональный бренд заметили профессионалы высочайшего уровня. Вот что значит уникальность!

«ЗА ПОДДЕРЖКУ ИМИДЖА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ» — ЗАСЛУЖЕННАЯ НАГРАДА


За каждой яркой поездкой и удачным контрактом СПК стоит системная работа. И главный проводник в мир международных рынков — Центр поддержки экспорта Кировской области.

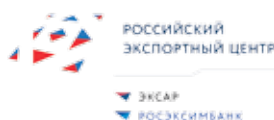
Именно с помощью Центра компания получила доступ к эксклюзивным стендам на крупнейших площадках. Но помощь не ограничивается выставочной деятельностью. Центр информирует о новинках экспортного законодательства, проводит обучение, помогает выстраивать контакты.





В этом году на региональном этапе конкурса «Экспортёр года» наша компания получила награду в дополнительной номинации — «За поддержку имиджа Кировской области». Для нас это признание того, что регион может быть не только промышленным, но и модным, элегантным, узнаваемым.

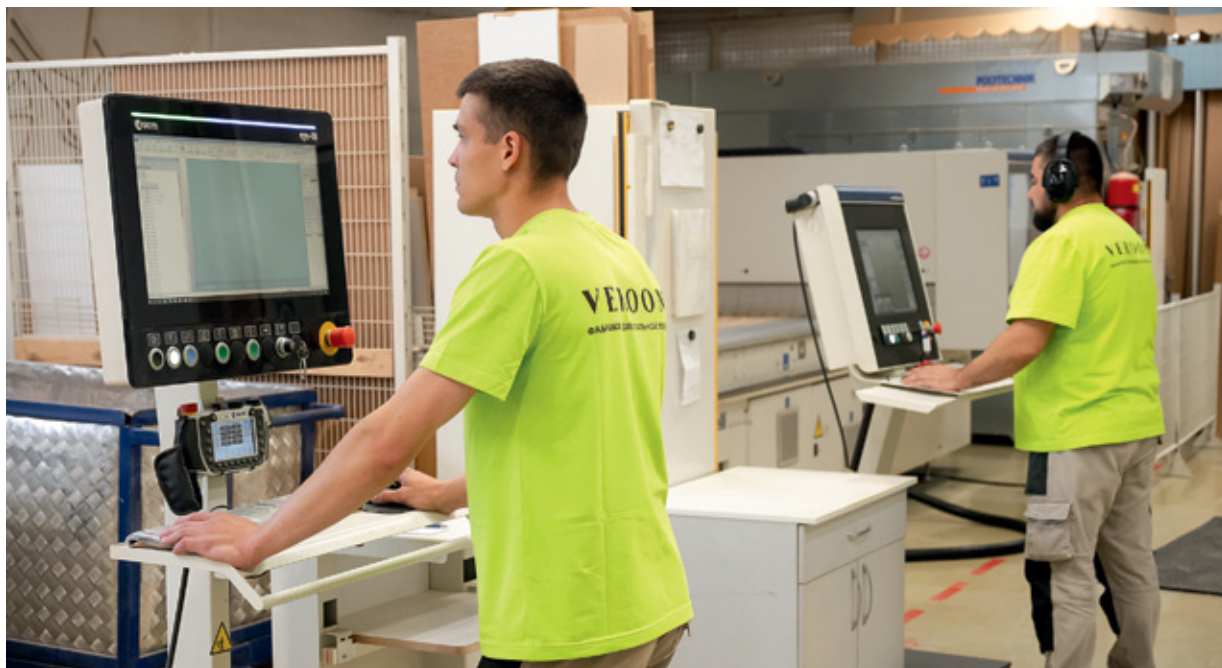
Ну а всем, кто пока только думает о том, чтобы выйти на международные рынки, могу посоветовать главное — нужно быть уникальными. Не просто шить то, что в тренде, например, косухи или штаны-алладины, а создавать то, что узнают без шильдика. Натуральность, этика, эстетика — вот что работает. Не бойтесь предлагать себя миру. Мир ждёт аутентичного продукта из первых рук. ■



-  dandeleon.biz
-  +7 (906) 758-06-30
+7 (919) 517-26-65
-  info@dandeleon.biz



-  Динамовский проезд, 4, оф. 201
-  8 (8332) 21-24-30
-  exportkirov.ru
-  exportkirov



КАК VEROOM МЕНЯЕТ ПРАВИЛА ИГРЫ НА МЕБЕЛЬНОМ РЫНКЕ



ИВАН ТОКМАКОВ, ОСНОВАТЕЛЬ ФАБРИКИ МЕБЕЛИ VEROOM:

— В мебельной индустрии, как и в любой другой, наступает момент, когда простое наращивание объёмов производства перестаёт быть главным показателем роста. Сегодня мы наблюдаем перестройку: на смену гонке за низкой ценой приходит конкуренция компетенций, сервиса и технологий. Именно эта философия легла в основу стратегии развития фабрики VEROOM. Наш подход прост: мы не просто производим мебель. Мы выступаем технологическим партнёром как для конечного заказчика, так и для мебельщиков, помогая им выйти на новый уровень. Мы не хотим просто рассказывать о наших возможностях, мы решили поделиться взглядом на то, как меняется рынок. Я благодарен команде за их экспертизу и руководителю отдела продаж Яне Калараш за анализ ситуации, которым она делится в этом интервью.



□ ЯНА КАЛАРАШ,
РУКОВОДИТЕЛЬ
ОТДЕЛА ПРОДАЖ
ФАБРИКИ МЕБЕЛИ
VEROOM

ДВА НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА И НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ

— *Фабрика известна на рынке как производитель полного цикла. Как сегодня устроена ваша работа?*

— У нас два ключевых направления. Первое — это работа с конечным потребителем по принципу «мебель под ключ». Мы берём на себя всё: от проектирования до изготовления мебели премиального качества. Второе направление — B2B. Мы выступаем как производственная площадка для профессиональных мебельщиков. Мы не даём профессионалам работать в эконом-

сегменте, помогаем им выйти на уровень выше и не конкурировать с маркетплейсами. Имея огромный опыт, современное оборудование и знания, мы делимся своими компетенциями и помогаем коллегам уйти от «гаражного» производства к созданию к более качественной мебели.

— *В чём конкретно заключается эта помощь для мебельщиков?*

— Представьте себе небольшую компанию или мастера-одиночку, который сам и замерщик, и монтажник, и менеджер, и дизайнер, и маркетолог. Он может отдать нам заказ в любом виде: заполнив бланки

VEROOM или отправить файл из мебельных конструкторских программ bCAD и «Базис-Мебельщик». Мы берём на себя все проблемы: поставки материалов и переговоры с поставщиками, полную комплектацию фурнитурой, консультативную поддержку и соблюдение сроков. В результате за последние годы мы расширили спектр услуг от производства до комплексного мебельного консалтинга.

— **Рынок мебели очень конкурентный. За счёт чего можно выделиться сегодня?**

— Конкурировать с маркетплейсами по цене — бессмысленно. Выигрывает тот, кто предлагает решение под задачу клиента. Сейчас в тренде — межкомнатные перегородки. Это не просто способ зонировать пространство, а полноценный архитектурный элемент интерьера: стильный, функциональный, технологичный. Именно поэтому мы работаем с лидером российского рынка — ARISTO. Их системы — это топ российского производства по разнообразию форм, цветов и технических «улучшителей». Среди них — уникальные механизмы раздвижения, такие как последовательный и синхронный, которые делают использование мебели особенно удобным и комфортным. Если говорить о трендах, то огромный скачок произошел в ассортименте систем профилей и комплектующих, в том числе очень узких, на скрытых петлях, для распашных фасадов. Эти системы дополняют интерьерным стеклом. Популярны и дизайнерские плитные материалы, имитирующие шпон или массив, но главный запрос сегодня — на безупречное качество, заказчики стали более избирательными, с высокой насмотренностью. По-прежнему актуальны фоновые оттенки: сложные серые, глубокие зеленые, природные, спокойные матовые цвета без агрессивной текстуры. Это позволяет мебели либо сливаться с интерьером, либо деликатно его дополнять. Но классика



с молдингами тоже никуда не уходит. Безусловный лидер последних лет — подсветка. Она везде. Запросы стали сложнее: клиенты хотят не просто свет, а системы управления, которые синхронизируются с умным домом. Наше уникальное предложение — это система для алюминиевых полок с подсветкой в черном цвете и в крацованном золоте. Эстетика теперь кроется в мелочах: в качестве кромления, тактильности покрытия. Раньше на направление текстуры дерева на фасадах никто не обращал внимания, а сейчас это обязательный стандарт. Мы ввели услугу распила фасадов по картам клиента с сохранением текстуры для цельного вида кухни или шкафа.

— **Что позволяет вам реализовывать сложные запросы?**

— Наше техническое оснащение. Мы производим всё у себя как для себя: от раскроя до сложной фрезеровки и покраски. Мы можем решить практически любой запрос: рамочные алюминиевые фасады, двери-купе, эмаль, стекло... Всё вплоть до распечатки чертежей для установки. Мы работаем не только с кировским рынком. Наши партнёры из других городов — это наш источник информации и развития. Они приходят с нестандартными запросами, а мы аккумулируем этот опыт и становимся сильнее как единый производственный центр и помогаем развиваться региональным мебельным компаниям. ▣



📍 г. Киров, ул. Лепсе, 12,

☎ (8332) 690-000

🌐 veroom.ru



Больше информации
для специалистов

КАК ЛЮБОВЬ К РАСТЕНИЯМ ПЕРЕРОСЛА В ДЕЛО ЖИЗНИ: О НОВОМ САДОВОМ ЦЕНТРЕ, СВОИХ ПИТОМНИКАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ

□ **АНДРЕЙ РАЗУМОВ, ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «ПЕРВОЦВЕТ»**

— Андрей Васильевич, сегодня Первоцвет — это уже не просто садовый центр, а большая сеть, известная многим жителям региона. С чего всё начиналось и что стоит за этим проектом?

— За «Первоцветом» стоят годы работы с растениями, накопленный практический опыт и стремление выращивать качественный посадочный материал. Для меня это не просто работа, а дело, которым я занимаюсь большую часть своей жизни. Всё начиналось не просто с продажи растений, а с понимания того, как они должны адаптироваться к нашему климату и чувствовать себя на участке покупателя. Именно поэтому мы всегда уделяли особое внимание подбору сортов и качеству растений. Сегодня «Первоцвет» — это сеть садовых центров и собственный питомник растений, а в ближайших планах компании — расширение производственных площадей до более чем 50 гектаров. За этим стоят годы работы, отбора сортов, ежедневного ухода за растениями и внимания к качеству. Для нас важно предлагать покупателям растения, адаптированные к условиям нашего региона, которые будут успешно расти и радовать владельцев долгие годы. Мы уверены, что растения — это не просто ассортимент, а часть комфортной и уютной среды вокруг дома.

— Недавно открылся новый садовый центр «Первоцвет» в слободе Дымково. Почему было принято решение развиваться именно в этом направлении?

— Мы стараемся развиваться так, чтобы покупателям было удобно. Именно поэтому открываем садовые центры на выездах из города — там, где людям проще заехать по пути домой или на дачу. Новый садовый центр по адресу: слобода Дымково, Первомайская, 40 — один из крупнейших объектов сети. Здесь представлено более 10 000 растений: хвойные, плодовые деревья, кустарники, многолетники, цветочная рассада и товары для сада. Мы хотели создать пространство, где человек сможет выбрать растения, получить консультацию и представить будущий облик своего участка.

— Сегодня «Первоцвет» активно развивается сразу в нескольких направлениях — розничная сеть, интернет-магазин, собственное производство. Насколько важным для вас стало развитие интернет-магазина и оптового направления?

— За последние годы мы выросли не только как сеть садовых центров, но и как производитель растений. Наш питомник постоянно развивается, что позволяет обеспечивать стабильный ассортимент и высокое качество растений. Сегодня мы активно развиваем оптовое направление и сотрудничаем с садовыми центрами, ландшафтными компа-





ниями и партнёрами из разных регионов России. Для нас важно выстраивать долгосрочное сотрудничество и сохранять высокий уровень качества растений. Развиваем интернет-магазин, где покупатель может выбрать растения онлайн и оформить заказ с доставкой. Мы видим большой потенциал в развитии собственного производства, интернет-магазина и оптового направления.

— **Вы часто говорите, что растения — это не только про садоводство, но и про качество жизни. Что вы вкладываете в эти слова?**

— Во всём мире давно принято уделять внимание не только интерьеру дома, но и пространству вокруг него. Ландшафт и озеленение участка стали частью современной культуры жизни. После рабочего дня человеку важно отдыхать в красивом и уютном пространстве. Именно такую атмосферу помогают создавать растения. Мы хотим, чтобы людям было приятно проводить время с семьёй, дышать и наслаждаться своим участком. Красивый сад — это не роскошь. Это настроение и качество жизни.

— **Сегодня многие люди боятся, что не смогут самостоятельно оформить участок или подобрать растения. Как вы помогаете покупателям в этом?**

— Мы понимаем, что не каждый человек является профессиональным дизайнером или агрономом.

Поэтому наша задача — не просто продать растение, а помочь увидеть будущий результат. В садовых центрах созданы шоу-сады и демонстрационные зоны, которые помогают покупателям представить будущий облик своего участка. Кроме того, у нас работают агрономы-консультанты, которые помогут подобрать растения и всё необходимое для сада. Важно, что наш ассортимент — это растения, адаптированные к климатическим условиям Кировской области и соседних регионов, поэтому покупатели могут быть уверены в их хорошей приживаемости и успешном выращивании. Мы хотим вдохновлять людей и показывать, что красивый сад доступен каждому

— **«Первоцвет» также участвует в городских проектах и озеленении. Почему для вас это важно?**

— Растения делают город более комфортным и привлекательным для жизни. Мы участвуем в озеленении общественных пространств и городских проектов, потому что хотим делать окружающую среду красивее и уютнее. Нам важно, чтобы культура озеленения развивалась не только на частных участках, но и в городе в целом.

— **Каким вы видите будущее компании «Первоцвет»?**

— Мы продолжаем расширять производство, ассортимент и интернет-магазин, сохраняя главное — любовь к растениям, качество и заботу о покупателях. Наша цель — сделать качественные растения доступными людям далеко за пределами Кирова. Потому что сад — это намного больше, чем просто растения. Это место отдыха, вдохновения и счастья для всей семьи. ▀



ПЕРВОЦВЕТ
питомник растений

📍 ул. Ленина 192
ул. Щорса 117/1
ул. Дзержинского 68
Слобода Сошени, ул. Елочная 2а
слобода Дымково, ул. Первомайская, 40

☎ +7 (8332) 45-02-80 🌐 pervocvet43.ru

ПОЧЕМУ УСПЕШНЫЕ ЛЮДИ ВЫГОРАЮТ ДАЖЕ НА ЛЮБИМОЙ РАБОТЕ И КАК МОЗГУ ВЕРНУТЬ ЭНЕРГИЮ?



□ **АННА ОБУХОВА, НЕЙРОБИОЛОГ, ЭДЖАЙЛ-КОУЧ, ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРТ**

ЧТО ТАКОЕ ВЫГОРАНИЕ?

— Я много работаю с менеджерами и топ-менеджерами банков, телекома, крупных доставочных сервисов, сырьевых компаний и вижу, что выгорание чаще всего происходит именно с сильными, ответственными людьми, с теми, кто, несмотря ни на что, привык «шпарить дальше». С точки зрения нейробиологии, выгорание — это энергодефицитный цикл, когда с каждой задачей энергии на её выполнение становится всё меньше и человеку всё труднее восстанавливаться.

Выгорание — это не история про слабость. Это история про систему, которая слишком долго работала без возврата энергии. Оно не всегда начинается с огромной нагрузки. Часто оно начинается с того, что мы перестаём возвращать себе энергию после каждой задачи: не видим смысла, застреваем в стрессе, откладываем действие и обесцениваем свой результат.

Поэтому профилактика выгорания — это не только отпуск и не только «меньше работать». Это умение проходить каждую задачу так, чтобы мозг не уходил в минус: понимать, зачем я это делаю, снижать стресс, делать первый шаг и присваивать результат. Тогда работа перестаёт быть постоянным сливом энергии — и снова становится источником движения.

4 ВОПРОСА, НЕ ОТВЕТИВ НА КОТОРЫЕ, МОЗГ ДАЁТ СИГНАЛ К ВЫГОРАНИЮ

1. Для чего мне это?

Мы ищем смысл. Когда к нам приходит задача, мозг проверяет: ценна ли она для меня? Если смысл находится, появляется энергия для решения задачи.

2. Я справлюсь или здесь много риска?

Иногда смысл есть, задача важная, но мозг не пускает нас действовать. Он видит угрозу, неопределённость, риск. А предпринимательство — это постоянная неопределённость: новая ги-

потеза, новый рынок, новый клиент. И вот мозг сам себя пугает, мы испытываем стресс и не получаем энергии на решение вопроса.

3. Что конкретно я буду делать?

Это переход от мысли к действию. Бывает, что, пока думал о задаче, всё было нормально. Пора выполнять, а мы прокрастинируем, внимание отвлекается на всё подряд: рилсы, тиктоки, разговоры. Здесь помогают вопросы: ка-

кая цель? Какие ресурсы? Какие есть варианты? Что я конкретно буду делать? После этого не обязательно появится восторг: «О, как же я хочу!» Но может появиться состояние «не очень хочу, но могу». Не такая уж задача сложная. Разобрала на кусочки — можно сделать.

4. Сделал — и чё?

Это авторизация результата. Мы думаем: сделаю задачу — мозг даст награду: «Вау, я молодец, ка-

красавчик». Но мозг даёт сильное вознаграждение не за всё подряд, а в основном за превышение ожиданий. Если просто хорошо сделал задачу, может не быть никакого внутреннего праздника. Вот здесь и начинается беда сильных людей. Несколько раз получил это «сделал — и чё?» — и начина-

ешь ставить себе всё более сложные задачи. Больше, выше, сильнее. Каждая задача — как вызов, на разрыв, чтобы было вау.

Но задачи с элементом нового в 9 раз более энергозатратны, чем привычные. И у человека физически не хватает энергии на постоянный подвиг. Поэтому

важно остановиться и отметить: я это сделал. Это мой результат. А теперь — о том, что особенно часто подталкивает к состоянию выгорания успешных людей. Многие из этих привычек выглядят как сила, дисциплина и амбиции. Но для мозга это может быть прямой дорогой к перегрузке.

5 ЗАБЛУЖДЕНИЙ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ВЕДУТ К ВЫГОРАНИЮ

1. На любимой работе не выгорают

Неправда. Выгорают. Да, на любимой работе, скорее всего, есть смысл. Она ведёт к сверхцели, к делу жизни. Но стрессовая блокировка, прокрастинация и отсутствие авторизации результата никуда не исчезают. Более того, на любимой работе люди часто не отдыхают. Не делают паузы, работают на разрыв аорты.

2. Меняю всё и сразу! Кардинально!

Классическая «новая жизнь с понедельника»: спорт, питание, режим, планирование, новый проект, новые правила в команде. Когда человек берёт сразу много областей жизни, мозгу приходится тратить огромное количество ресурса только на поддержание изменений (новое требует в 9 раз больше энергии, чем привычное!). Через несколько дней начинается откат.

3. Сделаю перерыв — полистаю ленту в соцсетях

Просмотр контента в соцсетях — самый привычный источник лёгкого дофамина (для его получения не надо при-

кладывать усилий). Всего 15 минут рилсов в соцсетях в день — и вы становитесь более рассеянным и менее готовым к сложной работе. Ещё к источникам лёгкого дофамина относят сериалы, игры, сладкое и жирное. Есть другой дофамин — «тяжёлый». Он появляется, когда мы потрудились, решили задачу, получили результат и присвоили себе победу: «Я это сделал». Именно такой дофамин поддерживает энергию, мотивацию и желание двигаться дальше.



4. Обмечтаться перед сном

Представлять, как вы удачно вложились, накопили крипты и всех победили. Мозг получает дофамин уже от предвкушения: «Ммм, как хорошо». И человек засыпает с ощущением, будто всё уже случилось. А мозг такой: «Ну ты же уже всё получил. Делать-то не надо».

5. Посплю меньше — поработаю подольше

Категорическое нет. Может, вы и проведёте за работой больше часов, но будете делать тривиальные, привычные, неразвивающие и немасштабные задачи.

ЧТО ПОМОГАЕТ ВЕРНУТЬ МОЗГУ ЭНЕРГИЮ И НЕ ВЫГОРАТЬ?

- 1. Всегда ищите смысл.** Для чего мне эта задача? Даже если приходится притягивать за уши.
- 2. Знайте свои лимиты.** Почувствовали усталость — лучше прерваться на несколько минут: дыхание, прогулка, короткое переключение. Идеально — короткие паузы раз в 20 минут.
- 3. Выбирайте спорт, который требует внимания в моменте.** Теннис, падел, лыжи, велосипед, парусный спорт, футбол, баскетбол — подойдёт то, где нужно следить за движением, мячом, равновесием, несколькими параметрами одновременно.
- 4. Тискайте котиков, собачек, детей и родных.** Обнимайтесь, здоровайтесь за руку. При объятиях окситоцин взлетает вверх, а кортизол падает вниз. Кот, влезший посреди онлайн-совещания в кадр, — это хорошо. Причём всем. Даже тем, у кого кота нет.
- 5. Делайте паузы, в которые вы ничего не потребляете.** Пауза, в течение которой вы ничего не делаете, — это не потерянное время. Это время, когда мозг придумывает, как решить задачу. Поэтому не листайте соцсети, не читайте новости, просто пейте кофе, гладьте котика, любуйтесь видом из окна.  

ТЕХНИКА, КАК ЗАСТАВИТЬ МОЗГ НАЙТИ НЕСТАНДАРТНОЕ РЕШЕНИЕ?

Делаем факт-карту: берём лист, доску или флипчарт. В центр пишем задачу: например, «хочу увеличить оборот», «хочу поднять прибыль» и т.д. Вокруг набрасываем факты: что я уже знаю, какие есть идеи, что обсуждал с друзьями, какие варианты пробовал. Это поле фактов, из которых мозг сможет собрать новые связи. Перед сном смотрите свои записи 10 минут, а потом ложитесь спать. Дальше мозг сам переварит информацию. И с большей вероятностью утром появится инсайт.

КЛИЕНТ ВЫБИРАЕТ ИНАЧЕ. БИЗНЕСУ ПОРА ЭТО ЗАМЕТИТЬ



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

ВЫ ЕЩЕ В ИГРЕ? КЛИЕНТ УЖЕ СПРОСИЛ ИИ

— Раньше путь клиента было легко описать. Человек открывал поиск Яндекса или Google, вводил запрос, переходил на несколько сайтов, сравнивал цены, читал отзывы и оставлял заявку. Для компании задача тоже была понятной: подняться выше в выдаче, привести человека на сайт и объяснить, почему стоит выбрать именно её.

Но времена меняются. Вместо долгого поиска клиент сразу описывает, что ему нужно: CRM для строительной компании, поставщик оборудования для офиса. Искусственный интеллект подбирает несколько вариантов, сравнивает их и объясняет, на что обратить внимание. Для бизнеса это важно: компания может выпасть из выбора ещё до того, как клиент зайдёт на её сайт или позвонит менеджеру. Если нейросеть не включила ваше предложение в список, рассказать о своих преимуществах будет уже некому. Чтобы попасть в такой список, компании мало просто иметь сайт. О ней должны быть сведения, по которым можно сделать выбор: что она продаёт, для кого работает, какие задачи уже решала, сколько стоит товар или от чего зависит цена, что говорят клиенты.

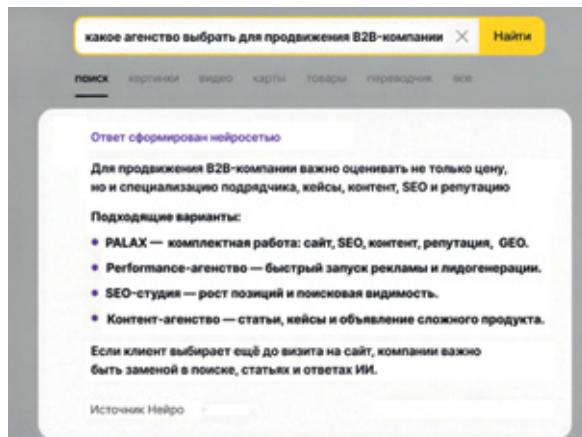
ИИ не может позвонить в компанию и уточнить детали у менеджера. Он видит только то, что опубликовано: сайт, карточки в каталогах и на картах, отзывы, статьи, обзоры, упоминания в других источниках. Если там одни слова про «высокое качество» и «индивидуальный подход», сравнивать компанию с другими почти не по чему.

Значит, бизнесу важно заранее показать свои доводы: понятно описать услуги и товары, опубликовать кейсы, ответить на частые вопросы, следить за отзывами. Не ради алгоритма, а ради выбора клиента, который теперь может начаться ещё до визита на сайт.

ГЕО: НЕ МОДНЫЙ ТЕРМИН, А НОВАЯ РАБОТА С ЦИФРОВЫМ СЛЕДОМ

Эту работу называют GEO-продвижением компании в ответах ИИ. Термин новый, но задача знако-

Google - Гугл. CRM - СиЭрЭм. GEO (Generative Engine Optimization) — оптимизация контента и цифрового присутствия бренда под поисковые системы. SEO (Search Engine Optimization) - поисковая оптимизация сайта.



мая: дать покупателю достаточно фактов, чтобы он мог выбрать вас.

Полностью управлять такими ответами нельзя. Компания не может потребовать, чтобы её всегда советовали клиенту, или один раз «настроить GEO» и забыть об этом. Но она может проверить, хватает ли о ней понятной и актуальной информации.

Начать можно с простого: задать сервисам те же вопросы, которые задают клиенты. Видна ли компания среди вариантов? Правильно ли описаны её услуги? Не устарели ли цены, контакты, регионы работы? Есть ли в открытом доступе кейсы и отзывы, которые подтверждают обещания на сайте?

Для бизнеса это не отдельная игра с нейросетями. Это работа с тем, как компания представлена в интернете: с сайтом, поиском, отзывами, публикациями и репутацией. Всё, что раньше помогало клиенту принять решение, теперь помогает ещё и попасть в его первоначальный выбор.

В PALAX мы видим в GEO не замену SEO и не новую модную кнопку продвижения. Это повод проверить, насколько понятно бизнес представлен в цифровой среде: что о нём найдёт клиент, что увидят поисковые системы и что сможет использовать ИИ, когда его попросят подобрать подходящую компанию.

Поиск не исчезает. Сайты тоже. Но клиент всё чаще приходит не за первым объяснением, а за подтверждением того, что уже успел понять. Если бизнес не участвует в этом раннем этапе выбора, за него это сделают старые отзывы, случайные каталоги, чужие обзоры или конкуренты. ■

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

palax palax.info

DIGITAL - АГЕНСТВО ПОЛНОЦИКЛА



Алина Плотникова, эксперт по развитию руководителей и команд, экс-руководитель корпоративного университета ВсеИнструменты.ру



ТИХИЙ НАЙМ: КОГДА КОМПАНИЯ БЕРЁТ НУЖНЫХ ЛЮДЕЙ... У САМИХ ЖЕ СЕБЯ



Вы не объявляли вакансию, но кого-то из команды уже «переназначили». Без повышения, разговора или новой строчки в оффере. Просто Марина теперь ведёт три направления вместо одного — «временно, пока не найдём». И это длится 8 месяцев. Это и есть тихий найм.

По данным Gartner, в 2025 году тихий найм вошёл в топ-9 тенденций рынка труда. Причина: нанимать дорого, обучать долго, а рядом уже есть люди, которые «вроде справятся». Логика понятна. Но у неё есть цена.

Классическая развязка: человек несёт расширенную нагрузку 6-12 месяцев, потом либо выгорает, либо приходит с разговором про деньги. Руководитель к этому моменту уже воспринимает расширенную роль как норму и удивляется запросу.

Итог — увольнение или долгий токсичный период. Вакансию всё равно открывают. И нет, сам по себе тихий найм — не зло. Иногда это реально способ быстро вырастить сильного человека. Если вы осознанно расширяете роль, это должно сопровождаться:

- признанием, что человек делает больше;
- разговором о том, что это значит для его карьеры или дохода;
- когда ситуация будет пересмотрена;
- честным ответом: «а что я получаю взамен?».

Проблема тихого найма не в перераспределении задач, а в том, что руководитель избегает разговора. Люди легче переносят нагрузку, чем ощущение, что их вклад воспринимается как должное.  



Андрей Воротников, директор Центра «Охрана труда»





СМЕРТЕЛЬНЫЙ СЛУЧАЙ НА ПРОИЗВОДСТВЕ: КАК ЗАЩИТИТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ

Когда на предприятии происходит несчастный случай, есть всего 24 часа, чтобы уведомить ГИТ, прокуратуру, СФР и другие инстанции. Иначе штрафы за сокрытие, проверки и даже уголовная ответственность по ст. 143 УК РФ.


Был случай: работник получил тяжелую травму в результате падения с высоты. Работодатель сразу обратился к нам, и мы взяли расследование на себя. В итоге защитили руководителя от грозящей уголовной ответственности. Штрафа на должностное лицо избежать не удалось, но в той ситуации — это мелочи.

Если несчастный случай уже произошел — не паникуйте, обращайтесь. Мы правильно проведем расследование, а вы избежите конфликтов с госорганами, штрафов и приостановки деятельности.

Помните: если травма или смерть, произошли на работе — уведомление обязательно, даже если вам кажется, что их причина — общее заболевание работника. Смягчить последствия поможет только чёткое и правильное расследование. 

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

 8 (8332) 746-846 (доб. 222)

 trudapro



Наталья Касаткина, основатель Речевого центра развития «Слово»



РЕЧЬ — ФУНДАМЕНТ БРЕНДА: ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ДОЛЖНЫ ГОВОРИТЬ УБЕДИТЕЛЬНО

Представьте, что ваша компания — это дом. Тогда ваша речь становится фундаментом, на котором строится доверие клиентов, уважение партнёров и лояльность сотрудников. А как добиться, чтобы каждое слово работало на укрепление вашего личного бренда?


3 ключевых принципа:


1. Чёткость и простота. Люди покупают не продукт, а решение своей проблемы. Говорите ясно, избегайте сложных терминов и сосредоточьтесь на пользе для клиента. Говорите его языком — просто и доступно.


2. Эмоциональная связь. Идеально через речь сторителлингом. Истории продают лучше сухих фактов. Поделитесь личным опытом, расскажите о трудностях и победах своего бизнеса. Пусть аудитория почувствует вашу страсть и искренность. А главное — ваши ценности, ставшие фундаментом к созданию уникального продукта.


3. Постоянство и последовательность. Ваш бренд формируется годами. Поддерживайте единый тон коммуникации во всех каналах — от публичных выступлений до социальных сетей. Так вы создадите узнаваемый имидж и укрепите репутацию надежного партнера.

Приятный бонус — это крепкая кадровая система. Люди реже увольняются от мощных личных брендов. Помните: сильный бренд начинается с прокачанной речи. Инвестируйте время в развитие своих коммуникативных навыков, и скоро увидите, как растёт популярность вашего дела.

В нашем центре развития ваше слово обретёт силу и будет слышимым. 

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

 natalyakasatkina07

 slovo_nkasatkina



БАЛАНС ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ — КЛЮЧ К ПОДГОТОВКЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ



ВАЛЕНТИН ПУГАЧ, РЕКТОР ВЯТСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА:

— Настоящий баланс теории и практики в ВятГУ — это не просто расписание лекций и семинаров, а продуманная система, где:

- каждое теоретическое знание тут же «пробуется на деле» через практические задания;
- студенты работают с реальными данными и решают настоящие задачи отрасли;
- преподаватели делятся не только учебными материалами, но и своим профессиональным опытом.



НАДЕЖДА САВЕЛЬЕВА, ДИРЕКТОР ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА ВЯТСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА, ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР:

— Наша задача — не просто дать студентам знания, а научить их мыслить системно и действовать профессионально.

Преподаватели-теоретики и практики готовят востребованных специалистов: первые дают научную базу, вторые — практические навыки, обеспечивая студентам целостное понимание профессии и успешную карьеру. ■



📍 ул. Свободы, 122

☎ 8 (8332) 742-605

✉ nk_savelyeva@vyatsu.ru

**БОЛЕЕ ПОДРОБНО О ПОСТУПЛЕНИИ
В ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И
МЕНЕДЖМЕНТА ВЯТСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ВЫ МОЖЕТЕ УЗНАТЬ ПО ТЕЛ.
+7 (8332) 74-29-88**

ПОЧЕМУ БИЗНЕС И ГОСУДАРСТВО ВЫБИРАЮТ ВЯТГУ?



**ОЛЬГА ЧИРКОВА,
ГЛАВНЫЙ
СПЕЦИАЛИСТ-
ЭКСПЕРТ
УПРАВЛЕНИЯ
ФЕДЕРАЛЬНОЙ
НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ
КИРОВСКОЙ
ОБЛАСТИ:**

— Быть преподавателем и членом ГЭК в ВятГУ для меня как госслужащего — большая честь. Я делюсь опытом со студентами и учусь у них. Современные студенты открыты, уверены в себе и чётко понимают свои цели, а знакомство с внутренней работой госорганов помогает им осознанно выбрать путь госслужбы. И тогда кто-то из них однажды придёт нам на смену.



**ОЛЬГА ГАЛАНИНА,
ДИРЕКТОР ООО
«1С-ВЯТКА»:**

— Наше сотрудничество с ВятГУ — это полноценный обмен опытом, а также знаниями в области современных программ и инструментов, применяемых на

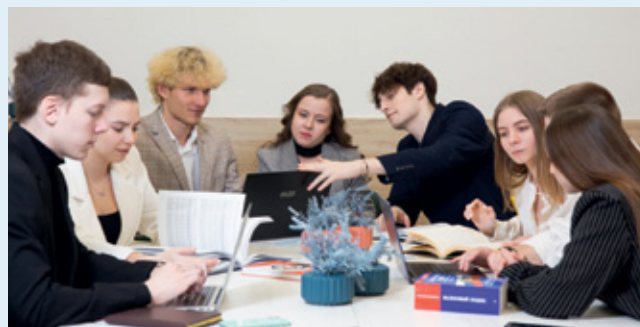
практике. Поэтому обучение практическим навыкам работы в «1С» и знакомство с актуальными решениями на платформе «1С:Предприятие» позволяют студентам получать востребованные на рынке труда компетенции и быть конкурентоспособными после выпуска.



**ЮЛИЯ ПРИБЫЛЕВА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕНЕДЖЕР
ОТЕЛЯ ELEMENTS
HOTEL КИРОВ 5*,
КАНДИДАТ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
НАУК:**

— Годы сотрудничества с ВятГУ позволяют нам утверждать:

успех каждого выпускника вуза основан на гармоничном синтезе академических знаний и реальной практики. Мы, руководители, делимся реальными кейсами, а ВятГУ, в свою очередь, адаптирует учебные программы. В этой взаимосвязи теория становится «живой», а практика успешно снижает количество проб и ошибок.



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА ВЯТГУ

38.03.01 Экономика (бакалавриат)

Профили: Бухгалтерский учет, анализ и аудит, Экономика предприятий и организаций, Финансы и кредит.

38.03.05 Бизнес-информатика (бакалавриат)

Профиль: Архитектура предприятия.

38.03.02 Менеджмент (бакалавриат)

Профили: Управление проектами, Маркетинг.

38.03.04 Государственное и муниципальное управление (бакалавриат)

Профиль: Региональное управление и местное самоуправление.

38.03.03 Управление персоналом (бакалавриат)

Профиль: Управление персоналом организации.

43.03.02 Туризм (бакалавриат)

Профиль: Технология и организация туроператорских и турагентских услуг.

38.05.01 Экономическая безопасность (специалитет)

Специализация: Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности.

27.03.05 Инноватика (бакалавриат)

Профиль: Управление инновациями в промышленности.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАГИСТРАТУРЫ:

38.04.01 Экономика

Профили: Экономическая безопасность. Управленческий учёт в бизнесе. Цифровая экономика.

38.04.04 Государственное и муниципальное управление

Профиль: Государственное и региональное управление.

38.04.02 Менеджмент

Профиль: Управление проектами.

27.04.07 Наукоемкие технологии и экономика инноваций

Профиль: Экономика и управление инновационными наукоемкими проектами.

38.04.06 Торговое дело

Профиль: Стратегии и инновации в коммерции.

НАЧИНАЛ С ПЯТИ ЧЕЛОВЕК И ДОЛГОВ, СЕЙЧАС ДЕЛАЮ ДВЕРИ ДЛЯ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ, ОХРАНЯЕМЫХ ГОСУДАРСТВОМ

- СЕМЬ ЛЕТ НАЗАД — ДОЛГИ И КОМАНДА ИЗ ПЯТИ ЧЕЛОВЕК; СЕГОДНЯ — КОНТРАКТЫ С ОБЪЕКТАМИ ПОД ОХРАНОЙ ГОСУДАРСТВА. КИРИЛЛ ЗАЙЦЕВ, СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ «СТАЛЬНОЙ ПОРТЬЕ», РАСКРЫВАЕТ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ, КОТОРЫЕ ОБЕСПЕЧИЛИ УВЕРЕННЫЙ РОСТ, И РАССКАЗЫВАЕТ, ПОЧЕМУ ДАЖЕ САМЫЙ СИЛЬНЫЙ ПРОДУКТ НЕ ЗАМЕНЯЕТ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ

ВЕРСАЧЕ В МИРЕ ДВЕРЕЙ

— Меня однажды назвали «Версаче в мире дверей». Я не спорил потому что, если вы приходите ко мне и говорите: «Хочу дверь», — я отвечаю: «Какую именно?» Любой материал, любая форма, любая электроника, любой размер. Хотите, чтобы дверь открывалась по распознаванию лица — сделаем. Хотите инициалы на фурнитуре — отольём. Хотите дверь высотой 5 метров или воссоздать исторический памятник так, чтобы государственная комиссия признала его полностью идентичным и достоверным — справимся. Это не реклама. Это просто то, что мы умеем.

Но прежде чем рассказывать про объекты культурного наследия — я должен сказать кое-что важное. Компании «Стальной портье» однажды уже не существовало. По крайней мере, так думал рынок.

ТОЧКА МИНУС

Я пришёл в «Стальной портье», когда основатель скончался и компания фактически перестала существовать. Клиенты считали, что всё закрылось, а поставщики не хотели работать из-за долгов. Я взял управление на себя и начал восстановление — с оставшейся командой и репутацией, которую ещё можно было вернуть.



Нас было пятеро, у каждого несколько функций: я занимался закупками и продажами, партнёр — экономикой и финансами, ещё один член команды — производством.

Долги погашали постепенно: я предлагал поставщикам оплатить текущий заказ и частично закрыть старый. Постепенно рассчитались со всеми.

Эта история не о стартапе с инвестициями, а о том, как из минуса выйти в ноль, отстроить бизнес заново и понять, насколько сложно возводить его на руинах.

ДВЕРИ ДЛЯ КУЛЬТУРНЫХ И ИСТОРИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ РОССИИ

Я считаю, что дверь — это не просто вход в помещение: это первое и последнее впечатление, которое получает человек.

Один из наших проектов — воссоздание дверей для исторического особняка в Санкт-Петербурге (здание 1903 года застройки, охраняемое государством). Застройщик превращал его в апартаменты и искал исполнителя, который смог бы воссоздать двери начала века. Сложность в том, что существует специальная государственная комиссия, которая проверяет соответствие каждой детали историческому оригиналу — и без её одобрения работа не принимается. Нам прислали старую дверь как образец. Мы изучали её, внесли правки, пока не добились полного соответствия.



Клубный дом «Три грации», г. Санкт-Петербург



Храм Покрова Пресвятой Богородицы, г. Киров

Ещё один важный для меня проект — дверь для Храма Покрова Божией Матери в Кирове (благотворительный проект). Мы сделали дверь с аркой, обращённой внутрь, — по образу покровы на иконе. Таких дверей в мире больше нет.

Не могу не отметить двери для Третьяковской галереи в Москве и Калининграде.

Есть и другой объект — премиальный жилой комплекс рядом с Храмом Христа Спасителя в Москве, который называют самым дорогим ЖК России.

Также нашими клиентами являются архитектурные студии с мировым именем, например, студия SL architects. Проекты для них — всегда вызов для команды фабрики, но результаты превосходят ожидания.

ПОЧЕМУ МЫ В ОДНОЙ ЛИГЕ С ИТАЛЬЯНСКИМИ БРЕНДАМИ ДВЕРЕЙ

Когда вы заходите в обычный магазин дверей, вам просто показывают каталог: вот эта модель, вот та — выбирайте. Даже у компаний, которые называют себя премиальными, есть жёсткий потолок кастомизации. У нас его нет.

У нас, конечно, есть линейка стандартных решений — для тех, кто хочет премиальную дверь и побыстрее. Но настоящие наши хиты — эксклюзивные модели. Попробуйте согнуть шпон толщиной 0,6 миллиметра



на радиусе так, чтобы не было ни единого дефекта. Добейтесь невидимых стыков, встройте подсветку прямо в конструкцию, чтобы она не выпирала, создайте фурнитуру по индивидуальному эскизу — вот это наш уровень. Именно такие детали сразу замечает дизайнер, который работает с итальянскими брендами.

То, что мы внедряем в эксклюзивные модели сегодня, массовый рынок начнёт копировать через 5–10 лет (а иногда и дольше). Встроенные подсветки, ручки-скобы, электронные замки — всё это мы делали ещё пять лет назад, а сейчас это уже мейнстрим. Мы ушли дальше — туда, где рождаются детали, о которых большинство пока даже не может сформулировать запрос.

ЛОВУШКА РУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

По мере роста компании штат достиг 50 человек, проекты раскинулись по всей стране, я перестал справляться. Поставщики звонили лично, чтобы уточнить сроки поставок, снабженец никак не мог договориться с менеджерами контрагентов, а клиенты из регионов обходили менеджеров и выходили напрямую на меня. Однажды после командировки я обнаружил, что производство остановилось: рабочие не вышли на смену, а на звонки никто не отвечал.

Работа заполнила всё время без остатка: не получилось ни в спортзал сходить, ни с семьёй побыть, ни отпуск взять. Я был на связи круглосуточно.

Главный маркер проблем прост: собственник начинает разгребать чужие задачи. Снабжение, сбои на производстве, недовольные клиенты — всё превращалось в мою зону ответственности. Это не норма — это ловушка.

Тогда коллега рассказал про «Дом Основателя». В отличие от бизнес-школ и тренингов, которые заряжают идеями, но не дают рабочих инструментов, этот проект строится на практическом взаимодействии. Люди, стоящие за ним, — не теоретики, а опытные предприниматели, которые знают бизнес изнутри.

Есть форматы для разных задач: спринт-группы, где работаешь над конкретными узкими местами вместе с другими собственниками, и более глубокое сопровождение — когда с тобой и твоей командой работает внешний совет директоров. Это практики с реальным опытом управления: HR, генеральный директор, стратег, специалист по маркетингу и продажам. Они не читают лекции — они заходят в твой бизнес и работают вместе с тобой. Отдельно в экосистеме Дома Основателя есть LifeJob — агентство подбора HR и топ-менеджмента. Работают с уникальной методикой. Например, тебе подбирают не просто HR, а специалиста с готовой технологией работы под твою компанию. Также мы закрывали через них конструкторов — и это был совсем другой уровень по сравнению с обычным рекрутингом.

ОТДАТЬ — И НЕ ПОТЕРЯТЬ

Выстраивать управленческую команду сложнее, чем делать двери для исторических зданий. Причина — регулярный менеджмент требует особого навыка, которого не получишь в теоретических обучении и тренингах. Нужно прожить опыт делегирования: первый раз сделать плохо, потом увидеть ошибки, научиться.

Я отдавал функции руководителю постепенно: сначала часть цикла продаж, потом рекламации, затем ключевых клиентов. Когда он начал объяс-

**КОГДА ПРОИЗВОДСТВО
ПРОГНОЗИРУЕМО, ФИНАНСЫ
ПОД КОНТРОЛЕМ, А ЛЮДИ
ЗНАЮТ, ЧТО ДЕЛАТЬ, —
СОБСТВЕННИК НАКОНЕЦ
ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ЗАТЫЧКОЙ
В КАЖДОЙ ДЫРЕ. Я МОГУ
УЕХАТЬ НА НЕДЕЛЮ. НИЧЕГО
НЕ УПАДЁТ. РАНЬШЕ ЭТО
БЫЛО НЕМЫСЛИМО**

нять менеджерам то же, что и я, — понял: можно передавать ответственность.

Работа с «Домом Основателя» помогла добиться прогнозируемости производства: теперь мы подписываем контракты с чёткими датами и стабильно выпускаем продукцию. Внешний совет директоров помог выявить сбои в системе и устранить их. Появилась культура самоотчётов — люди отчитываются не из-под палки, а потому что это норма.

Когда отрасль просела, мы выстояли благодаря устойчивому производству и ставке на высокий сегмент. Теперь я могу уехать на неделю — и ничего не упадёт. **Раньше это было невысказано.**



Проект реализован совместно с SL architects (г. Москва). Габарит 4930 x 3480 мм

ТОЧКА ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Сейчас строим системный маркетинг и финансовый блок — то, чего раньше в компании не было. Производственные мощности позволяют удвоить выпуск при росте затрат лишь на треть. Продолжаем сотрудничество с «Домом Основателя»: разбираем маркетинг, финансовую модель и стратегию роста. Бизнес перешёл из режима выживания в режим развития.

Стабильное производство освободило время. Можно думать о росте, можно не тушить, а строить. Я наконец начал работать над бизнесом — а не в нём. И это, пожалуй, самое важное изменение. ■

Третьяковская галерея, г. Москва



СТАЛЬНОЙ
ПОРТЬЕ



Стальной портье



ДОМ
ОСНОВАТЕЛЯ



ул. Милицейская, 71
т. +7 (964) 250-55-45

domosnovatela.ru

Дом
основателя

КОНСАЛТИНГ

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

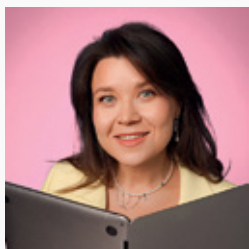


АЛЕКСАНДР АНИКИТИН

Основатель Академии инвестиций Александра Аникитина
Расскажу, как приумножить ваш капитал.

☎ +7 (995) 781-33-27

🌐 investmentacademy.ru



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



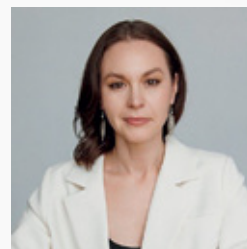
ЕКАТЕРИНА ПАНАМАРЕВА

Брокер по недвижимости

Продам вашу квартиру на 500 тыс. рублей дороже.

☎ 8 (909) 142-56-06

📧 realty_success



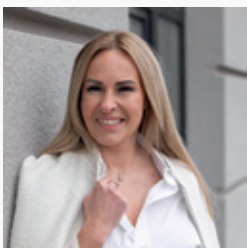
МАРИЯ САВИНЫХ

Руководитель ООО «Независимый консультант»

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

☎ +7 (922) 668-35-28

📧 pro_nalogi_43



НАДЕЖДА МАЛЬШАКОВА

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



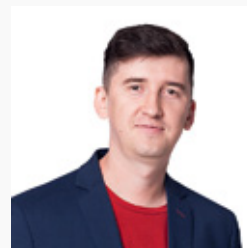
ВИКТОРИЯ СИБИРЯКОВА

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



РОМАН КАЛИНИН

Основатель и руководитель компании KeyCraft

Эксперт по интернет-маркетингу и продвижению сайтов.

☎ +7 (922) 900-44-09

🌐 key-craft.com

📧 kalinin_seo



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



СЕРГЕЙ ТРАПЕЗНИКОВ

Директор «Вятского центра профессиональной подготовки»

Обучение и аутсорсинг по всей России.

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

📧 вцпп.рф



Экспертные статьи на bk43.ru

5 МИФОВ О КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЕ: ОТ ШАРИКОВ И ФОНАРИКОВ ДО «ГНИЛОГО ПОМИДОРА»

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

Миф №1. Достаточно один раз проговорить ценности — и всё работает

Частая ошибка: собственник считает, что достаточно озвучить ценности на собрании — и всё само заработает. Но культура не живёт на самотёке. Собственник не будет бегать за каждым и проверять. Нужны амбассадоры — люди, которые транслируют ценности дальше. В маленькой команде договориться просто, но, когда компания растёт, без приверженцев не обойтись.

Миф №2. Культура — это корпоративы и шарики с фонариками

Самое сложное — вшить ценности собственника во все инструменты: корпоративы, обучение, опросы, тимбилдинги. Каждая коммуникация строится на заданных паттернах. Это ежедневная работа всей команды, а не одного руководителя.

Корпоративная культура определяет, кого мы нанимаем. Если ценны здоровье и спорт — мы транслируем это на этапе найма, задаём нужные вопросы, строим праздники не вокруг шашлыков, а вокруг спортивных активностей. Этот дух пронизывает всё.

Миф №3. Неэкологичная культура — не про деньги, можно потерпеть

Неэкологичная культура стоит наравне с зарплатой. Люди взвешивают психологический комфорт и свои затраты. Терпеть террор никто не хочет. Праздники не помогут, если коммуникации жёсткие. Мероприятия — лишь инструмент, а запоминается корпоративная культура.

Метафора: «Киньте камень тот, кто никогда не пересекал личное и рабочее». Мы не можем быть разными дома и на работе. Мы сходимся с людьми по ценностям. Если, например, компания не просто отчисляет деньги на помощь животным, а организует выезды в приют — это объединяет и запоминается.

Миф №4. Собственник может не участвовать, он занят

Без собственника — никуда. Как с ребёнком: мы говорим о вреде курения, но курим сами. Если руководитель позволяет себе нецензурную лексику, но требует уважения — результата не будет. Корпоративная культура пронизывает все уровни коммуникаций, начиная с главы.

Миф №5. «Гнилой помидор» можно перевоспитать

Что делать, если сотрудник выполняет план, но не вписывается в культуру? Люблю метафору: что будет, если в ящик положить один гнилой помидор? Все загниют! Мы коммерческая организация, а не психологи-



ческая клиника. Личность менять сложно, а мириться с токсичностью — рискованно для всех.

Задайте себе вопрос: «Если бы вы знали этого человека таким, вы бы наняли его сейчас?» Если нет — действуйте. Если не знаете — назначайте повторный испытательный срок. Сомнение высасывает энергию. Но решение должно быть принято в итоге.

Так что мифы — красиво, но иногда дорого. Корпоративная культура — это ежедневная честная работа, где не спрячешься за корпоративом и не откупишься зарплатой. Как HR-консультант и коуч я помогаю собственникам выстроить культуру с нуля, подобрать инструменты внедрения или провести аудит — совпадает ли реальность с заявленными ценностями. Только честные решения под запрос бизнеса. 📌

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

☎ +7 (912) 737-07-77

🌐 hr-b2b.ru



КЕЙС ПРО АЛИМЕНТЫ: КАК ПРИСТАВЫ НАСЧИТАЛИ МИЛЛИОН ДОЛГА ИЗ ВОЗДУХА

■ НАТАЛЬЯ АНИСИМОВА, ЮРИСТ, ЭКСПЕРТ
В ОБЛАСТИ СЕМЕЙНОГО, ГРАЖДАНСКОГО,
НАСЛЕДСТВЕННОГО, ЖИЛИЩНОГО ПРАВА,
ОСПАРИВАНИЯ ДЕЙСТВИЙ ГОСОРГАНОВ

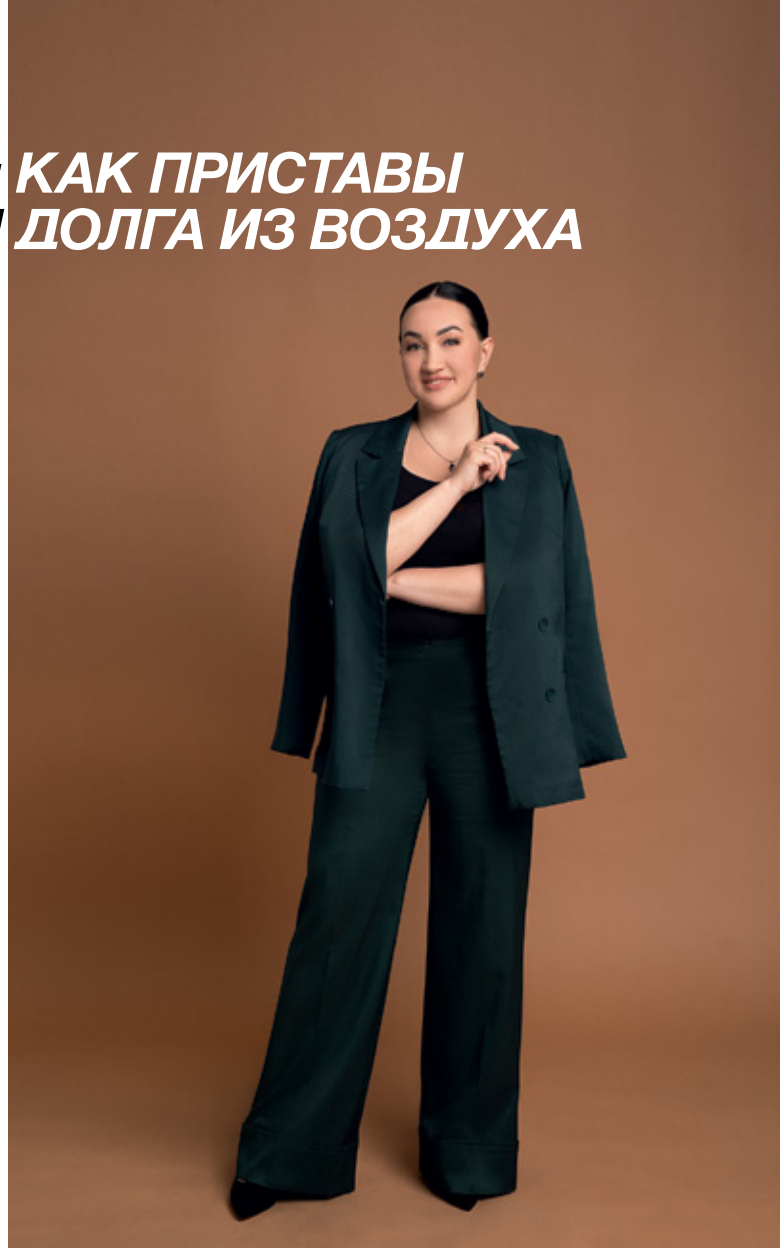
СТРАННАЯ МАТЕМАТИКА ПРИСТАВОВ

— Беда всех плательщиков алиментов в том, что на стадии взыскания алиментов через ФССП зачастую возникают ошибки при расчёте задолженности по алиментам, если в отношении плательщика был вынесен судебный акт о взыскании алиментов в долевым соотношении к зарплате (например, 25% от дохода, 33% и т. д.). Если плательщик не трудоустроен официально, алименты насчитываются по п. 4 ст. 113 СК РФ, то есть по средней российской зарплате (на май 2026 г., по данным Росстата, примерно 108 тыс. руб.). Размер среднероссийской заработной платы меняется ежемесячно.

Ко мне обратился клиент, которому пристав насчитал задолженность по алиментам за последние 10 лет более миллиона рублей. Спорная ситуация возникла в 2022 году. У должника появилась возможность оплатить долг, но сумма задолженности по алиментам должна быть рассчитана верно, в соответствии с законодательством. При расчёте задолженности по алиментам в августе 2022 г. судебный пристав применила среднероссийскую зарплату за ноябрь 2022 года, которая составляла на тот момент примерно 59 тыс. руб., на весь период образования задолженности, ссылаясь на письмо ФССП от 4 марта 2016 г. № 00011/16/19313-АП «О расчёте задолженности по алиментам исходя из средней заработной платы в Российской Федерации». Однако за предыдущие 10 лет были периоды, когда должник работал официально. При таком алгоритме расчёта сумма задолженности по алиментам составила примерно 1 000 000 руб. Далее должник оплачивает 100 тыс. руб. в счёт погашения задолженности. Судебный пристав вычитает из 1 000 000 рублей 100 тыс. руб., остаток долга составляет примерно 900 тыс. рублей, а период начисления долга не меняется. Хотя, если логически подумать, задолженность сложилась из периодов, а алименты — это ежемесячные обязательства плательщика. При частичной оплате задолженности, если сумма превышает ежемесячный платёж по алиментам, судебный пристав должен определить, какой период оплаченной суммой закрылся, и данный период из общего срока образования задолженности должен исключаться. Судебные приставы, как правило, это не учитывают, чем нарушают права плательщика алиментов. Соответственно, судебный пристав, имея право в дальнейшем производить перерасчёт суммы задолженности по алиментам, рассчитывает долг за весь период образования задолженности без вычета оплаченных ранее периодов. Учитывая рост среднероссийской зарплаты, задолженность по алиментам не уменьшается, а только растёт, что приво-

дит к фактической невозможности погасить всю задолженность по алиментам. И здесь возникает спор.

В данном деле была ещё одна проблема: должник менял место жительства. Ранее он проживал в ХМАО, а в 2021 году переехал в Кировскую область, соответственно, исполнительное производство исполнялось в 2-х регионах. Частично долг взыскивался в Когалыме с 2013 по 2021 гг. — там пристав применял среднероссийскую зарплату помесечно (поскольку она изменяется ежемесячно, как правило, в сторону увеличения), по нашему мнению, правильно. А когда исполнительное производство передали в г. Киров, судебный пристав пересчитала задолженность по алиментам совершенно с другим алгоритмом расчёта, то есть применила последнюю известную среднероссийскую зарплату на весь период образования задолженности, что привело к росту задолженности на сотни тысяч рублей. Мы с моим клиентом подали административное исковое заявление в суд, в котором требовали признать постановление о расчёте задолженности по алиментам незаконным. Судебное дело длилось очень долго, примерно 2 года. Решением первой инстанции наши требования были удовлетворены частично, далее



от 2-х сторон поступило 2 апелляционные жалобы. В апелляционной инстанции нам было отказано в полном объёме, в кассационной инстанции судебные акты были отменены, дело было направлено на новое рассмотрение в апелляционную инстанцию. В итоге наше дело прошло 3 апелляционных и 3 кассационных инстанции. Лишь в третьей апелляционной инстанции, в мае 2025 года, судебная коллегия услышала нашу позицию и признала наш алгоритм расчёта верным. Кировский областной суд встал на нашу сторону и указал: письмо ФССП от 2016 года — не источник права, среднероссийская зарплата менялась ежемесячно, пристав нарушила права должника, поскольку разница в алгоритмах расчёта задолженности по алиментам стоит плательщику алиментов в сотни тысяч рублей и нарушает его права.

Поэтому, если в жизни плательщика алиментов случилась ситуация, в которой образовался долг по алиментам, не нужно оставлять её без внимания. Нужно разобраться в этом вопросе, и сумму долга можно уменьшить. Судебный пристав не всегда безусловно прав, его действия можно и нужно обжаловать, если права плательщика алиментов нарушаются.

БРОСИЛА МУЖА — ОПЛАТИ АЛИМЕНТЫ НА ЕГО СОДЕРЖАНИЕ

В моей практике имеется показательный случай, связанный с взысканием алиментов на нуждающегося нетрудоспособного супруга. Мой клиент — молодой человек, около 11 лет проживал с девушкой без официально зарегистрированного брака. В этот период у него обнаружили тяжёлое заболевание, после чего ему присвоили первую группу инвалидности. Из-за большой любви и желания совершить подвиг его сожительница приняла предложение молодого человека зарегистрировать брак. После этого супруга получила не только почёт и уважение, но и риск негативных последствий после разрыва отношений, поскольку инвалидность, возникшая у моего клиента до вступления в брак, послужила основанием для взыскания с бывшей супруги алиментов на содержание нетрудоспособного супруга. В официальном браке стороны прожили около 4-5 лет, однако совместная жизнь не сложилась. Поскольку супруги проживали в квартире жены, купленной ею до брака на личные денежные средства, мой клиент был вынужден покинуть это жилое помещение.

Интересно, что первоначально клиент обратился за юридической помощью по вопросу раздела имущества, нажитого в браке. В период брака супругами производилось погашение ипотечного кредита за описанную выше квартиру. Я разъяснила, что в его случае претендовать на получение квартиры (или её доли) не получится, однако часть сумм, уплаченных по кредитным платежам в период брака, можно взыскать с супруги. Это возможно, так как платежи по ипотеке были выплачены из общих доходов семьи. Далее я продолжила задавать клиенту уточняющие вопросы, чтобы подробнее изучить ситуацию, и он обмолвился, что в настоящее время не работает и не может работать, так как имеет тяжёлое заболевание, инвалидность, фактически прожи-

вает с родителями, которые за ним ухаживают. Его единственный источник доходов — пенсия по инвалидности. В этот момент мне пришла идея о возможности взыскания алиментов на нетрудоспособного нуждающегося супруга с бывшей жены.

В Семейном кодексе РФ (ст. 90) предусмотрено право нетрудоспособного нуждающегося супруга на получение алиментов от другого супруга. При этом для реализации этого права важно стать нетрудоспособным в период брака или в течение года с момента расторжения брака. По смыслу закона мой клиент не в полной мере соответствует данным требованиям. Проблемный аспект в нашей ситуации — нетрудоспособность возникла до заключения брака. История моего клиента меня тронула, поэтому я решила разобраться в этом вопросе. Начала работу с анализа судебной практики Верховного суда РФ и решений иных судов по аналогичным спорам. При исследовании позиций судов я обнаружила, что возникновение нетрудоспособности до заключения брака не является безусловным основанием для отказа в иске нуждающегося супруга. Суды учитывают длительность совместного проживания сторон и осведомлённость о наличии диагноза до заключения брака.

Оценив ситуацию, я предложила моему клиенту попробовать взыскать алименты с супруги. Мы долго готовились, собирали необходимые доказательства, не раз корректировали свою позицию по размеру взыскиваемых алиментов с учётом позиции ответчика. В итоге решение суда было вынесено в нашу пользу. Судья в решении указал, что «ответчик знала о заболевании истца, поскольку с истцом проживала около 15 лет; возникновение нетрудоспособности у нуждающегося бывшего супруга до вступления в брак с ответчиком само по себе не может служить основанием для отказа в удовлетворении его иска о взыскании алиментов». Таким образом, данный пример показывает, что даже при формальном несоответствии ситуации условиям закона, всё равно можно найти способ помочь человеку. По моему мнению, главное — это само желание юриста помочь клиенту; при его наличии способ обязательно найдётся.

НЕ ГАРАНТИРУЮ ПОБЕДУ, НО ВСЕГДА СТАРАЮСЬ ПОМОЧЬ

Главный совет, который я могу дать людям, которые ищут юриста: не будьте наивными и доверчивыми. Не стесняйтесь спрашивать у специалиста об опыте в ведении определённых дел, просите посмотреть и показать судебную практику, пусть не по своим делам, но по аналогичным. Идите к юристу до того, как случилась проблема: до заключения брака, до покупки недвижимости, до подписания договоров и иных важных документов. Одна консультация может сэкономить годы судов и миллионы рублей. ■

📍 ул. Чапаева, 5/2, оф. 18

☎ +7 (953) 682-41-66



БИЗНЕС 2026: КАКИЕ ВОПРОСЫ СЕГОДНЯ БОЛЬШЕ ВСЕГО ВОЛНУЮТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

□ **НАТАЛИ НАДЕЕВА, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «БИЗНЕС КОНСАЛТИНГ»**

— За последние два года мы увидели серьёзное изменение запросов бизнеса. Если раньше предприниматели обращались за бухгалтерией, юридическим сопровождением или кадровым учётом как за отдельными услугами, то сегодня собственников интересует другое — как сохранить бизнес, прибыль и безопасность в условиях постоянно меняющихся правил.

ГЛАВНЫЙ ТРЕНД 2026 ГОДА — ПЕРЕХОД ОТ ФОРМАЛЬНОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА К СИСТЕМНОМУ УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ

Самая болезненная тема для большинства компаний — налоговая безопасность. Сегодня налоговые органы обладают огромным объёмом данных и автоматизированными инструментами контроля. Проверяются не только декларации, но и контрагенты, движение денежных средств, сотрудники, взаимосвязь компаний, деловая цель операций и экономический смысл расходов.

Поэтому всё чаще мы помогаем клиентам проводить аудит налоговых рисков, анализировать бизнес-модель, проверять договорную базу и законность применяемых схем налогообложения. Основная задача — не снижение налогов любой ценой, а построение безопасной и законной системы работы.

Не менее актуальными остаются юридические вопросы. Многие компании продолжают использовать шаблонные договоры, скачанные из интернета, не понимая, что в случае спора такой документ зачастую не защищает интересы бизнеса. Сегодня мы активно работаем с вопросами защиты активов, договорного права, взыскания задолженности, персональных данных и корпоративной безопасности.

В бухгалтерском направлении предпринимателей всё чаще волнует качество учёта. Ошибки в бухгалтерии приводят не только к штрафам и доначислениям, но и к неправильным управленческим решениям. Когда собственник не видит реальную прибыль, себестоимость и финансовый результат, бизнес начинает терять деньги незаметно для себя.

Отдельный блок — кадровые вопросы. Проверки фактически работающих сотрудников, оформление самозанятых, миграционный учёт, кадровый документооборот и трудовые споры сегодня нахо-



дятся в зоне особого внимания контролирующих органов. Ошибки в этой сфере могут привести не только к штрафам, но и к серьёзным налоговым последствиям.

В компании «Бизнес Консалтинг» мы убеждены: современному бизнесу недостаточно отдельно хорошего бухгалтера, юриста или кадровика. Нужна единая система, в которой финансы, налоги, право и HR работают как единый механизм.

Именно поэтому наша задача — не просто оказывать услуги, а помогать предпринимателям выстраивать юридически и финансово безопасный бизнес, который способен расти, масштабироваться и уверенно смотреть в будущее. ▣



📍 ул. Солнечная, 5А, оф. 206

☎ +7 (912) 734-62-01

✉ kirovconsulting



THE PORTLAB

МОЛОДОЙ КРЕАТИВНЫЙ ИТАЛЬЯНСКИЙ БРЕНД



*Принадлежит компании Мега, признанной экстремистской организацией и запрещенной в РФ. The Portlab - в Портлаб. Рассрочку предоставляет АО «Банко. ОФРН 1027739642281, ИНН 7710140679, КПП 771301001. Юр. адрес: 127287, Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Савеловский, ул. Хуторская 4, я. д. 38А, стр. 26. Лицензия №2673 от 09.07.2024. Подробности в Кардинал для него по т.: 37-15-88




КАРДИНАЛ

Кардинал для него — официальный представитель в Кирове The Portlab. Философия бренда — одежда как самовыражение, демонстрация оригинальности, интересов и индивидуальности. Возможна оплата в рассрочку

ТД «Европейский», 1 этаж
т. 37-15-88

Подписывайся
на нас в Телеграм



 kardinal43

АТК «ТЕПЛОГАЗ» 15 ЛЕТ!



**ЮРИЙ БАРАНОВ, УЧРЕДИТЕЛЬ
КОМПАНИИ «АТК ТЕПЛОГАЗ», ЧЛЕН
ПРАВЛЕНИЯ СРО «ОБЪЕДИНЕНИЕ
СТРОИТЕЛЕЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ»**

Комплексные решения в инженерии

Компания АТК «Теплогаз», основанная 15 лет назад, за это время прошла путь от узкой специализации до комплексной инженерии. Мы значительно расширили свои горизонты и теперь предлагаем полный спектр услуг в области инженерных систем.

Занимаемся не только проектированием и монтажом систем отопления, водоснабжения и канализации, но и вентиляцией, кондиционированием, газоснабжением, а также системами пожаротушения и дымоудаления. Это позволяет компании закрывать все потребности клиентов в сфере инженерных коммуникаций.

Участие в знаковых проектах

За годы своей работы «АТК Теплогаз» принимала участие в реализации множества значимых проектов, таких как ТРЦ «Макси», ЦУМ, КРЫМ, фармзаводы «Нанолек», «Фармакс», Кировская фармацевтическая компания, а также Пирелли, БКК и др. Партнёрство с некоторыми из этих компаний длится более 10 лет, что свидетельствует о высоком уровне доверия и качестве предоставляемых услуг.

Лицензии и допуслы

Компания получила Допуск СРО, лицензию МЧС, лицензию Роспотребнадзора на чистку и дезинфекцию вентиляции, что подтверждает её приверженность высоким стандартам безопасности и качества. Монтаж систем дымоудаления в таких крупных объектах, как ТРЦ «Макси» на Луганской, в ЦУМе и ТЦ «Крым», подчеркивает профессионализм команды.

Человеческий капитал — главный ресурс

За 15 лет пережили три кризиса, когда понесённые убытки были восприняты как возможность сохранить команду, что в конечном итоге обернулось выгодой для бизнеса. В условиях отсутствия заказов в 2017–2018 гг., когда компания работала в убыток себе, было принято решение платить зарплату сотрудникам из личных средств, чтобы избежать потери квалифицированных кадров. Это стратегическое решение позволило нам выйти из кризиса с новыми силами и продолжить успешную работу. Такая политика в отношении к своим работникам привела к их высокой лояльности и преданности ценностям компании.

Общественная работа

Со временем пришло понимание, что не всё в этой жизни делается за деньги, каждый уважающий себя бизнесмен должен заниматься общественной работой. Я, работая в Правлении СРО Строителей КО, активно участвую в саморегулировании отрасли, что позволяет поддерживать высокие стандарты кировского саморегулирования и избегать выплат из компенсационного фонда. В 2025 году Ассоциация СРО вошла в первую десятку рейтинга по РФ, что является значительным достижением и подтверждением надёжности компании.

15 лет успешной работы «АТК Теплогаз» — это история о том, как трудолюбие, преданность делу и забота о людях могут привести к успеху. С оптимизмом глядя в будущее, я уверен, что впереди компанию ждут новые достижения и свершения. Всё будет хорошо! 🎯



Коллектив «АТК Теплогаз»



Вентиляционная установка (АО «БКК»)



Система вентиляции (Кировский шинный завод)

- вентиляция, отопление, кондиционирование
- водоснабжение, канализация, газоснабжение
- системы пожаротушения и дымоудаления, охранная и пожарная автоматика
- индивидуальные тепловые пункты, котельные, приборы учета



📍 Киров, 1-й Кирпичный пер.,13
т. (8332) 51-07-90

🌐 Atkteplogaz.pf

🌐 Atkteplogaz.ru



Вятка

БАНКЕТНЫЙ КОМПЛЕКС

Открытие
1 июня 2026 г

1 ЭТАЖ

Зал с ротондой



ЗАЛ С РОТОНДОЙ

2 ЭТАЖ

мультиформатное пространство
для праздников и событий:

- VIP-зал с камином
- современный конференц-зал
- свадебный зал Мадлен
- банкетный лобби-зал



VIP-ЗАЛ



СВАДЕБНЫЙ ЗАЛ

☎ 441-797

📍 Октябрьский пр-т, 145



КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ



ЛОББИ-ЗАЛ

Банкетная служба
ГЛОБУС

Банкетный зал
Вятка



КАК ГАЗ СЭКОНОМИЛ БИЗНЕСУ 600 000 РУБ.?



**МИХАИЛ ЧЕРНЫШОВ,
СОУЧРЕДИТЕЛЬ,
ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР
ООО «ОБЛБЫТГАЗ»**

ЦИФРЫ С ФАКТАМИ: КЕЙС НА 1500 М²

— Если у вашего предприятия есть возможность газифицироваться — используйте её. Газ должен работать на вашу прибыль, а не на счета теплоснабжающих организаций.

Вот реальный наш кейс. Склад 1500 м². При центральном отоплении за сезон собственник платил 875 тыс. руб. После газификации — 275 тыс. руб. (с учётом газа и обслуживания). Экономия — 600 тыс. руб. ежегодно. Проект окупился за 4 года. Дальше — чистая прибыль. Вы платите за реально потреблённый ресурс, а не за потери в теплосетях.

НЕ ТИПОВЫЕ РЕШЕНИЯ, А ТОЧНЫЙ РАСЧЁТ ПОД ВАШ БИЗНЕС

Газификация — не просто купить котёл и подключить трубу. Главный этап — проектирование. Ошибки здесь обходятся дороже всего и ведут к срыву сроков пуска газа, перерасходу бюджета, штрафам Ростехнадзора и невозможности ввести систему в эксплуатацию.

Наша задача — спроектировать котельную точно под ваш бизнес, без избыточной мощности и лишних затрат. Мы работаем комплексно: вписываем объект в нормы безопасности. Никаких типовых решений — только под ваше здание, бизнес-задачи и бюджет. Мы не даём пустых обещаний. Мы чётко ведём проект от получения технических условий до пуска газа. А главное — проектирование и монтаж полностью соответствуют всем нормам, что гарантирует приём работ без замечаний.

ТРИ ВЫГОДЫ, КОТОРЫЕ ДАЁТ ГАЗ

Если коротко — предсказуемость. Вы получаете понятную статью расходов, на которую можете влиять. И это не только про отопление склада. Газификация даёт возможность:

1. Использовать газ для технологических нужд — сушка, нагрев, обработка.
2. Запустить собственную котельную и перестать зависеть от графиков и аварий теплосетей.
3. Повысить капитальную стоимость здания — газифицированный объект дороже и ликвиднее.

ЗАБИРАЕМ ВСЮ БЮРОКРАТИЮ НА СЕБЯ

Бизнесу нужно сокращение издержек. Мы забираем на себя весь процесс — от получения технических условий до пуска газа. Вы занимаетесь своим бизнесом, а не документами.

Газификация — инвестиция с понятным сроком окупаемости. Природный газ экономит деньги предприятия. Но только при условии, что проектирование и монтаж выполнены профессионалами, которые понимают и нормы, и бизнес-задачи клиента. ▀



ОБЛБЫТГАЗ

ул. Ивана Попова, 61
т. +7 (8332) 42-38-23

oblbytgas43

oblbytgas43.ru





КЛУБНЫЙ ДОМ

с видами и 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



Денис Потанин,
генеральный директор
«Техноавиа» в Кирове



ЭКСПЕРТ В ПОДБОРЕ СИЗ

НАШИ УСЛУГИ:

- аренда спецодежды
- аутсорсинг обеспечения СИЗ
- СУПР (оценка профрисков, разработка норм и подбор СИЗ)
- учебный центр

📍 г. Киров, ул. Щорса, 95, пав. № 9,
1 этаж, оф. 8, 8 (8332) 22-41-08

📍 г. Кирово-Чепецк, пр. Мира, 64, к. 3,
8 (3361) 22-108



ТЕКСТИЛЬНЫЕ ИЗДЕЛИЯ: ЛЮБОЙ ПРИНТ, ЛЮБАЯ ТКАНЬ, ЛЮБОЙ ОБЪЁМ



ОТ ШОПЕРА ДЛЯ ПРОМО ДО МУФТ ДЛЯ СОБАЧЬИХ УПРЯЖЕК — О ПРОИЗВОДСТВЕ ТЕКСТИЛЬНЫХ ИЗДЕЛИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА РАССКАЗАЛА ВЕРА КУЛТЫШЕВА, ДИРЕКТОР РПК «ЖЁЛТЫЙ СЛОН»

СТАНДАРТНЫЕ ИЗДЕЛИЯ: ИЗГОТОВИМ БЫСТРО ПО ГОТОВЫМ ЛЕКАЛАМ

— Мы производим текстиль, который постоянно в ходу у бизнеса. Это шоперы и спортивные сумки, платки и банданы, флаги, а также спортивная форма — футболки, футболные и хоккейные майки. По этим позициям у нас уже есть отработанные лекала и шаблоны, поэтому сроки производства предсказуемы, а качество стабильно.

Ключевое отличие нашей технологии — мы не печатаем на готовых изделиях. Сначала наносим полноцветное изображение на ткань и только потом шьём. Это снимает главную головную боль заказчика: никаких ограничений по количеству цветов. В отличие от шелкографии или термотрансфера, у нас не возникает вопросов «а поместится ли логотип?» или «а можно ли сделать градиент?». Технология полноцветной сублимационной печати позволяет напечатать любое изображение на всю поверхность.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ РАЗРАБОТКА ПОД ЗАПРОС КЛИЕНТА

Нередко запросы клиентов выходят за рамки нашего стандартного ассортимента, тогда мы разрабатываем продукцию под их запрос. Например, к нам обратилась компания из Нижнего Новгорода с социальным проектом. Нужны были мягкие варежки, шарфы, шапки и подушка-кубик. Мы разработали лекала под конкретную задачу, отшили партию в полторы тысячи штук. Бывают и совсем необычные запросы. Например, муфты для собачьих упряжек. Или гигантское полотно двенадцать на семь метров для театральных декораций. Или платки с эксклюзивным швом.

Как это работает для заказчика? Вы можете прийти со своими лекалами — мы просто сошьём. Можете описать словами, что нужно. Мы посмотрим: можно ли адаптировать наши готовые выкройки или придётся разрабатывать новые. Второй путь дольше — сначала лекало, потом образец, потом серия. Но именно так рождаются уникальные вещи.



Мы и сами расширяем наш ассортимент. Например, мы нашли ткань, у которой одна сторона гладкая, а вторая — настоящая махра. Так в нашей линейке появились полотенца, которые уже оценили наши клиенты.

ПОЧЕМУ С НАМИ УДОБНО?

Мы снимаем с заказчика три проблемы. Первая: вы не ограничены в дизайне, потому что мы печатаем сразу на ткани, а не на готовом изделии. Вторая: вам не нужно думать, как логотип ляжет на шов или карман. Третья: мы готовы делать то, чего нет в каталогах, — от варежек до театральных декораций.

Приходите с задачей, и мы найдём для вас решение! ▣





📍 Октябрьский пр., 127

📧 sllon_kirov

☎ +7 (8332) 20-42-79

✉ zakaz@sllon.ru

БИЗНЕССРЕДА

Журнал «Бизнес Класс» запустил новый проект для предпринимателей, готовых делиться опытом, — «Бизнес-среда»: формат бесплатных экспертных встреч для руководителей. Уже прошли встречи на темы «Ключевые тренды налоговых проверок в 2026 году» с Марией Савиных, управляющим ИП ООО «Независимый консультант», «Медицинская реклама-2026: что можно, что нельзя и где грань» с медиаюристом Анной Шибяевой, а в июне — «Авито для бизнеса-2026: как продавать дорогие товары и попадать в сезонный спрос», где эксперт Андрей Клабуков рассказал, почему «Авито» сегодня не блошинный рынок, а полноценная бизнес-платформа и как сезонность влияет на спрос.  



ТЕМЫ БЛИЖАЙШИХ ВСТРЕЧ ПРОЕКТА:

- 10 июня** — «Как продавать в условиях кризиса 2026 и расти даже на падающем рынке?», Алексей Обжерин, неравнодушный консультант по стратегическому маркетингу.
- 17 июня** — «Трудности коммуникации в бизнесе: как Process Communication Model спасает команду от стресса, саботажа и выгорания», Анна Журавлева, совладелец и директор по развитию фабрики «Журавлик», сертифицированный тренер Process Communication Model.
- 24 июня** — «Как бизнесу не потерять клиентов в 2026-2027 году», Роман Калинин, эксперт по продвижению сайтов, руководитель компании KeyCraft.

БИЗНЕСКЛАСС
БИЗНЕСКЛУБ


Генеральный партнёр
мероприятия



Партнёр мероприятия



Участие
бесплатное,
регистрация
по телефону:

 42-42-90

#ХОРОШОСИДИМ

ВСЕ ВИДЕО ПРОЕКТА СМОТРИТЕ В [VK.COM/VK_KIROV](https://vk.com/vk_kirov)

ПАРТНЁР ПРОЕКТА:



**АННА КЛЕПИКОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ
«ПАРИТЕТ»**

- 0:37 — Как Анна попала в ЖКХ? Спойлер: никто об этом не мечтает!
- 2:59 — Минус 25 градусов, из дома валит пар. Сварщик экипировался по максимуму и пошёл на ощупь. В жизни есть место подвигу!
- 6:22 — Один звонок в понедельник всё меняет.
- 7:51 — Как не сгореть на работе?
- 8:43 — Первое, что Анна делает утром.



**ПАВЕЛ ШУЛАКОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РИЕЛТОРСКОГО
СООБЩЕСТВА «ЛЮДИ PRO»**

- 0:21 — Главная ошибка при покупке квартиры.
- 5:55 — В чём разница между купцом и барыгой и чему Павла учил отец.
- 7:55 — О своих сыновьях и принципах воспитания.
- 9:13 — Чайные церемонии и дегустации в офисе: зачем это риелторам.
- 11:54 — Как устроено сообщество «Люди PRO»: без начальников и подчинённых.



**АЛЕКСАНДР КОНОВАЛОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «НОВЫЙ ТЕРЕМ»**

- 1:37 — Новый дом вокруг старого — самый необычный проект, который реализовывал Александр.
- 3:12 — Какие дома покупают сегодня?
- 5:47 — О блоге про рыбалку.
- 8:09 — Курьёзный случай из практики: построили дом вниз головой.
- 9:20 — О привычке все делать не спеша.



**СЕРГЕЙ БРАНДОВСКИЙ, МЕЦЕНАТ,
РУКОВОДИТЕЛЬ СЕТИ КЛИНИК «РАДУГА-МЕД»**

- 1:23 — Врач в четвёртом поколении и его секрет супер-энергии: как Сергей всё успевает?
- 4:08 — о своем семейном оркестре.
- 6:11 — о своих детях и о том, почему он учит их спорить
- 8:56 — Как врач попал в кино и снял свой фильм?
- 11:20 — Лайфхак: как пробиться на фестиваль авторского кино?



**НАТАЛИЯ ОСТАНИНА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ШКОЛЫ-ФЛОРИСТИКИ**

- 0:19 — Цветы, которые говорят за человека. Как характер раскрывается через букет.
- 1:32 — О «Путешествии юных флористов».
- 3:28 — Как флористика меняет женщин изнутри?
- 7:26 — Есть ли мода на букеты? И честный совет мужчинам, которые дарят только розы.
- 10:28 — Крик души и сердца — как Наталия исполнила свою мечту о полёте.



**АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЁВ, ВЛАДЕЛЕЦ МЕХОВОЙ КОМПАНИИ
«СОБОЛЬ» И НАЧИНАЮЩИЙ СТЕНДАП-КОМИК**

- 0:42 — О своей мечте стать клоуном.
- 5:01 — Главная фишка фабрики «Соболь» сегодня.
- 6:13 — Любимая шутка Алексея про бизнес.
- 6:58 — Алексей приглашает всех на свой первый сольный стендап-концерт.
- 8:01 — Можно ли развить чувство юмора и как это сделать ?



**АНДРЕЙ КОШУРНИКОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ
«КЛИНИКИ КОШУРНИКОВЫХ»**

- 0:27 — Ночные смены с мамой-врачом с детства. Другой судьбы не было!
- 1:55 — Фамилия на вывеске — риск или привилегия?
- 4:33 — 3 привычки, о которых не молчат стоматологи.
- 7:00 — На необитаемый остров — только с ящиком стоматологических инструментов!
- 8:11 — Бокс? Спасибо сыну!



**МАРИЯ ГОГОЛЕВА, НЕЗАВИСИМЫЙ
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СОВЕТНИК
И ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ**

- 0:28 — Последняя 1000 рублей в кошельке: что она сделала, чтобы вытащить себя из роли жертвы и начать расти
- 2:58 — Самая неочевидная финансовая привычка
- 8:19 — Деньги тают на глазах. Как копить, когда всё обесценивается?
- 10:54 — Дети и деньги: сколько давать на карманные расходы и с какого возраста.
- 13:19 — Главный принцип: «заплати сначала себе». Как отложить на будущее и не сорваться.



#ХОРОШОСИДИМ

ВСЕ ВИДЕО ПРОЕКТА СМОТРИТЕ В [VK.COM/VK_KIROV](https://vk.com/vk_kirov)



АРТЁМ БАБИН, СОУЧРЕДИТЕЛЬ КОТТЕДЖНОГО ПОСЁЛКА «БОЛЬШОЙ КУШ» И РУКОВОДИТЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО ОТДЕЛА КОМПАНИИ «НАДЁЖНЫЕ ДОМА»

0:30 — Легенда про Ивана Черемисова и кошель с монетами — как родилось название коттеджного посёлка «Большой Куш».
3:53 — Почему проекты домов названы в честь городов России?
5:29 — Цены. Сколько стоит самый дешёвый и самый дорогой дома.
7:56 — За 2 недели продал свой первый дом.
9:16 — Как почувствовать, что дом ваш? Фэншуй, энергетика... или локация, локация и ещё раз локация!



ПАВЕЛ СОЛОМИН, ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ И ОСНОВАТЕЛЬ БРЕНДА «СКИФ ЭМПАЙЕР»

0:29 — Стоял на армейском построении... и вдохновился шить генеральские пижамы.
2:56 — Позывной «Скиф» + имперский размах = так родилось имя бренда.
5:37 — Как перестать бояться чужого мнения?
7:09 — Сальса, бачата, кизомба... Чем ещё удивляет Павел?
7:47 — Новые идеи для бизнеса — что задумал дальше?



ОЛЬГА КОСТИНА, ОСНОВАТЕЛЬ БРЕНДА S.LAVIA

2:08 — Как Ольга пересобрала себя? Новый стиль управления.
3:27 — «Токсиков мы не терпим» — кодекс корпоративной культуры.
4:13 — Как время заставило окунуться в программу «Феникс».
9:20 — Каково работать с Ольгой в «плохой» день? Без прикрас.
10:36 — Простая практика благодарности перед сном, которая меняет всё — берите на заметку!



ИРИНА СИТНИКОВА, ДЕЯТЕЛЬ ИСКУССТВ

0:22 — Та самая женщина, которая делает награды для премии «Человек года».
1:21 — Новый психологический проект «Маски».
5:03 — «Весна» — наивный ребёнок внутри нас.
7:07 — «Лето» — воин и судья: чёткое «что такое хорошо и что такое плохо», власть и статус.
8:29 — «Осень» — соединение мужского и женского.
9:22 — «Зима» — жизнь и смерть, три дороги. Ключи от своей двери: иди куда хочешь!



**ГЕРМАН ХОХРЯКОВ,
АРБИТРАЖНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ**

- 0:45 — Как изменился портрет банкрота за 7 лет?
- 3:32 — Может ли Герман определить должника с первого взгляда?
- 5:40 — Один из супругов банкрот. Что будет с имуществом?
- 6:36 — Три реальных последствия банкротства.
- 11:24 — Берёт ли кредиты сам Герман? И какая книга спасёт тех, кто не умеет жить по средствам!



**КОНСТАНТИН КОЛУПАЕВ, ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ
МЕВЕЛОФ-SMART PREMIUM**

- 2:42 — Помогал другу собирать мебель, а потом открыл свою компанию.
- 3:57 — Составляющие успеха в бизнесе.
- 4:51 — Как не выгорать — рецепт Константина.
- 6:27 — Выход из кризиса и личный бренд.
- 10:04 — Спорт, баня, купель и новые идеи.



**ЛАРИСА ЕСЮНИНА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА RELOD**

- 2:49 — о курсе каллиграфии
- 4:05 — как Лариса Алексеевна сама учила китайский
- 5:07 — как поступали в китайские университеты раньше и как поступают сейчас
- 6:15 — о подростковых турах в Китай
- 9:03 — о летних курсах в «Релод» (в том числе о курсах корейского и курсах по ИИ!)



**МАРИЯ ГОРОДИЛОВА,
ЮРИСТ ДЛЯ БИЗНЕСА**

- 2:46 — Лишили гражданства спустя 25 лет? Необычные дела из практики.
- 3:40 — Как доказать, что ваша компания — не секта!
- 4:53 — Профдеформация юриста, или о том, кто проворачивает мужчин перед свиданиями.
- 8:18 — Что ещё будет меняться в будущем? Предсказания юриста.
- 11:18 — Большой теннис как способ перезагрузки.



СТРАТЕГИЯ УСПЕХА: ЗАЩИТА И НАКОПЛЕНИЯ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

□ СВЕТЛАНА БЕРДНИКОВА, СТАРШИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КАПИТАЛ LIFE (ООО «КАПИТАЛ ЛАЙФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ») В КИРОВЕ — О ТОМ, КАК ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ И БЛИЗКИХ

ПЕРВЫЕ В НАКОПИТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ЖИЗНИ

— Накопительное страхование жизни (НСЖ) — это удобный инструмент для формирования сбережений и обеспечения защиты жизни и здоровья, который становится всё более популярным. По данным Всероссийского союза страховщиков за первый квартал 2026 года, страховая компания КАПИТАЛ LIFE заняла первое место на российском рынке накопительного страхования жизни по количеству действующих договоров — 675 тысяч, что составляет 23% рынка. Сборы компании по НСЖ выросли на 33% и превысили 5,2 млрд рублей, а объём сборов по новым договорам увеличился на 86% — до 2 млрд рублей.

Полис помогает создать долговременные накопления, а также получить финансовую защиту при возникновении событий, предусмотренных страховым договором. С помощью НСЖ можно решить самые разные финансовые задачи: сформировать первый взнос для ипотеки, оплатить обучение или позаботиться о комфортном уровне жизни после завершения карьеры. При этом обладатель полиса всегда может быть уверен в своих накоплениях вне зависимости от произведённых выплат в течение срока страхования.

Детские программы накопительного страхования жизни позволяют сформировать капитал для будущего ребёнка (на образование, свадьбу, выпускной, отдельное жильё и т. д.), а также защитить его от последствий непредвиденных обстоятельств.

Ещё одно преимущество договоров НСЖ сроком от 5 лет: по ним можно получать доход за счёт налогового вычета — от 19 500 до 33 000 руб. в год в зависимости от ставки НДФЛ (ст. 219 НК РФ).

Страхование жизни — это проявление ответственности перед близкими. Я часто вспоминаю правила безопасности в самолёте — сначала кислородную маску надеваешь на себя, потом на ребёнка. Если родитель защищён, он сможет позаботиться о семье.

ЗАЩИТА ОТ СЕЗОННЫХ РИСКОВ

В тёплое время года я рекомендую заранее позаботиться о безопасном отдыхе на природе и приобрести страховку от укуса клеща. При наступлении страхового случая человек получит оперативную квалифицированную медицинскую помощь и финансовое покрытие связанных с ней расходов.



Планируя отпуск, не забудьте о страховке для путешественников, чтобы ничто не могло испортить впечатление от отдыха, например возможная травма или непредвиденные траты на дорогостоящие лекарства. Затраты на лечение ряда непростых повреждений и заболеваний могут увеличить бюджет поездки на десятки тысяч рублей.

Зачастую клиенты вспоминают о полисе только при наступлении страхового случая — и тем ценнее для меня видеть, как выплаты приходят вовремя и помогают решить важные вопросы. Только за первые три месяца этого года КАПИТАЛ LIFE урегулировала 166 тыс. страховых случаев по договорам страхования жизни и здоровья и выплатила клиентам 3,8 млрд рублей в 66 регионах России.

Начните создавать уверенное будущее уже сегодня! ▣



КАПИТАЛ LIFE
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

□ Дирекция по Кировской области
ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»,
г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 82, 3 этаж

☎ 21-19-05

🌐 KAPLIFE.ru

Реклама. Рекламодатель: ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» (ОГРН 1047796614700). 115035, г. Москва, Кадашёвская набережная, д. 30. Лицензии ЦБ РФ СЛ №3984, СЖ №3984, ПС №3984, №21-000-1-01141 (без ограничения срока действия). www.kaplife.ru, тел.: 8 800 200-68-86. Не является публичной офертой. Информация считается верной на дату 01.06.2026 г.

РЕСТОРАНЪ
• ВАСНЕЦОВЪ •

Премьера Летнего Сезона



Новые гастрономические
истории, вдохновленные
вкусами лета

тел. 44-18-18
Спасская, 41В
Режим работы
Вт-Чт 12:00-22:00
Пт-Сб 12:00-23:00



@restoran_vasnecov

Семья. Любовь. Бизнес.

ВАЛЕНТИНА РЫЧКОВА,

основатель сети салонов красоты LAV STUDIO, с супругом Юрием, руководителем салона красоты LAV STUDIO, и дочкой Мией

— Семья для меня — это главный источник силы, поддержки и вдохновения. Именно близкие люди напоминают, ради чего мы растем, развиваемся и стремимся к новым вершинам.



РУСТАМ ГЕНИЯТОВ,

собственник строительной компании «Первая линия»
с женой Рузилёй, сыном Каримом, дочерью Дилярой и собакой Нару

— Семья — это поддержка друг друга во всем, не только в том
что удобно тебе или ты считаешь это правильным. Во всем.



ЛЮДМИЛА САНДАЛОВА,

директор химчистки «Чистая радость»,
с сыновьями Потапом и Семёном
и дочкой Анной

— Вся моя семья вовлечена в дело. Каждому интересно помогать в меру сил — даже самым маленьким. Мы многое делаем вместе. А дома я отдаю всю свою любовь и тепло семье — и это наполняет меня энергией для новых свершений. Я обожаю то, чем занимаюсь, и чувствую себя на 100% счастливой мамой.



ИРИНА ПЛЕТНЕВА,

основатель, вдохновитель и идейный лидер детского центра развития «Радость» с сыном Владиславом и дочерью Анной

— Семья — это не просто важная часть моей жизни, это всё. Это место, где зарождается любовь, формируется личность, и откуда я черпаю силы для преодоления любых жизненных трудностей.





Народным тренером в 2026 году стала Светлана Медведева — тренер по лыжным гонкам лыжно-биатлонного комплекса «Перекоп»

Народное признание — это не громкие слова, а реальная сила



□ АННА ЛАМБРИНАКИ, ПРОДУКТОВЫЙ ДИРЕКТОР МЕДИАПРОСТРАНСТВА «ПРО ГОРОД», РАССКАЗАЛА, КАК ПЕРЕПЛЕСТИ СПОРТ И ФИЗКУЛЬТУРУ С PR-АКЦИЯМИ

ТОЧКА ОТСЧЕТА НОВОЙ ТРАДИЦИИ «ПРО ГОРОДА»

— Когда «Про Город» запускал премию «Народный тренер», честно признаюсь: мы волновались. Новое дело — всегда вызов. Но читатели и участники превратили этот вызов в триумф. 31 заявка, 31 удивительная история о людях, для которых спорт стал призванием. Вместе с тренерами мы доказали: народное признание — это не громкие слова, а реальная сила.

Главные герои премии — не организаторы, а тренеры.

Именно они учат детей и взрослых не сдаваться, когда кажется, что сил больше нет. Для нас настоящий народный тренер — это не тот, у кого больше всех медалей, а тот, кто воспитал Человека с большой буквы.

31 участник — это только старт, точка отсчета новой традиции «Про Города». В следующем году мы сделаем премию ярче, масштабнее и еще более народной.

Участников премии поздравили первые лица города. Замминистра спорта Кировской области Надежда Анисимова верно отметила, что все спортивные наставники, присутствовавшие на награждении, — уже народные тренеры. Замминистра добавила, что и в районах нашего региона есть достойные профессионалы. Значит, следующие премии тоже будут наполнены цепляющими историями наставников, а также поддержкой читателей и воспитанников.

Мы от всего сердца благодарим партнеров, поддержавших проект. Это генеральный спонсор Кировский молочный комбинат, два партнера: спецстройщик «Железно Киров» и сеть магазинов «Садовник», а

также семь спонсоров: оздоровительный спа-центр MARMARA, бассейн «Родина спорта», служба доставки роллов и пиццы «Япономания», компьютерная академия «Топ», спортивный центр «Южный», сеть магазинов профессиональной косметики «КРАСОТА profi» и электромашиностроительное предприятие «Вэлконт». ▀



31

участник

80 473

голосов

10

спонсоров и партнёров

200

гостей церемонии награждения

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «БОЛЬШОЙ КУШ»

Наедине с природой — в диалоге с городом



**НАДЕЖНЫЕ
ДОМА**

📍 район Садаковского

☎ +7 (912) 700-30-39



Мы на карте



Сайт

застройщик ООО СЗ СУ «Алтай-Строй»

ЖИЛОЙ ДОМ ОНИКС

ТВОЙ ДОМ – ТВОИ ЭМОЦИИ

Он привлекает своей архитектурой, играющей на свете. Основная палитра включает разнообразные оттенки: от белых, мягких пастельных до насыщенного коричневого.

Дом буквально создан для тех, кто хочет выделяться. Дом там, где хочется жить. Там где гармония.



Пересечение улиц
Гороховская/Красина
Рядом с ж/д вокзалом

14-15 этажей
Подземная стоянка
Офисные помещения

Лови информацию на сайте:
Алтай-Строй43.рф

☆☆☆☆
PREMIUM
КАСС

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ДИНАСТИЯ



ДОМ С ХАРАКТЕРОМ, С АМБИЦИЯМИ, С ЛИЦОМ

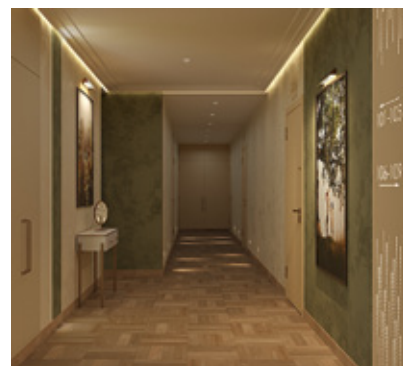
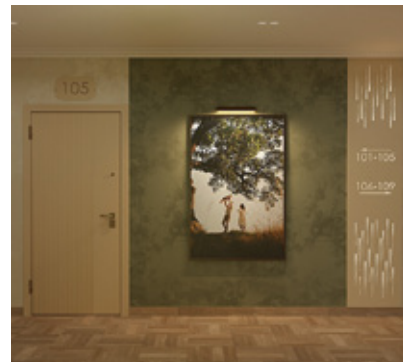
- Премиальные итальянские материалы в отделке общественных пространств
- Элегантные интерьерные решения от дизайн-студии, функциональность, современные технологии
- Круглосуточный портье и эргономика, чтобы жить без суеты
- Закрытая территория

Срок сдачи дома в эксплуатацию: IV квартал 2026 г.
(1 очередь); II квартал 2027 г. (2 очередь)

Ипотека с субсидированием от застройщика:

- от 2,2% на период строительства
(полная стоимость кредита 17,651%–24,623%)
- от 11,7% для всех
(полная стоимость кредита 18,817%–25,836%)

Алтай-Строй43.рф



78-38-36
(отдел продаж)

Застройщик ООО СЗ «Алтай-Строй», ИНН 4345090468. Проектная декларация на сайте: наш.дом.рф. Ставка 2,2% годовых действует с даты заключения кредитного договора до момента ввода в эксплуатацию объекта при условии комплексного страхования и внесения первоначального взноса не менее 20,1%. Ставка 2,2% обеспечивается за счет получения застройщиком проектного финансирования с использованием эскроу счетов. После введения объекта в эксплуатацию процентная ставка составит 6% в рамках программы «Ипотека с господдержкой для семей с детьми» Условия действительны с 15.04.2026 г. до даты изменения банком условий. Банк ВТБ (ПАО) оказывает исключительно банковские услуги. Банк вправе отказать в предоставлении кредита без объяснения причин. Банк предоставляет кредит в случае, если заемщик (созаемщик, при наличии) соответствует требованиям госпрограммы, Банка и предоставил полный пакет необходимых документов. Подробнее на сайте www.vtb.ru. Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России №1000.

ОЦЕНИВАЙТЕ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ.
ИЗУЧИТЕ ВСЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТА (ЗАЙМА) НА САЙТЕ VTB.RU

ЗВЁЗДЫ РЕКОМЕНДУЮТ

Onviz®
электрокарнизы для штор

Денис Матросов

Российский актёр
театра и кино,
продюсер, режиссёр



www.onviz.ru

г. Киров, ул. Никитская, 3
8 (800) 250-50-62



**Любовь Ложкина,
директор салона
AMIRANOME**

— Уже более 18 лет наша фабрика реализует проекты любой сложности. Мы изготавливаем мебель из МДФ, ЛДСП и массива. Выбор зависит от запроса и бюджета. Для тех, кто не хочет переплачивать, мы разработали линейку детской дизайнерской мебели со стандартными размерами. Вся коллекция полностью из экологичного МДФ по очень приятным ценам! Приглашаем вас за идеями и готовыми решениями. AMIRANOME — место, где дизайн встречается с качеством!

Квартира в Кирове.
Дизайнер Елена Котомчина.
Комната для подростка.



AMIRA HOME
mebel



Без денег, с инструментом и верой в себя: как мы начинали 15 лет назад

□ МИХАИЛ КОСЫХ, СООСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ»

ВСЁ, ЧТО ЗАРАБАТЫВАЛИ, ВКЛАДЫВАЛИ В ОБОРУДОВАНИЕ

— День рождения компании «Инженерные Системы» мы приурочили к дню рождения моей мамы — 11 сентября. Сейчас нам 15 лет, а начиналось всё с риска, пары инструментов и веры в своё дело.

Всё вышло почти случайно: я ушёл с завода, чтобы монтировать системы отопления, а потом ко мне обратился Андрей (*прим.ред. сооснователь компании*). Он как раз вернулся из Москвы, искал своё дело в Кирове. Я в тот момент тоже созрел для перемен. Так, в 2011 году на свой страх и риск мы взяли первый заказ в Оричевском районе — там шла активная газификация. Денег не было, зима была не за горами, поэтому параллельно я подрабатывал таксистом, а Андрей оставался директором в магазине инструментов. Всё, что зарабатывали, вкладывали в оборудование. Выжили тогда только благодаря работе по знакомым и большому желанию создавать что-то своими руками.

НЕ ПРОСТО КОТЕЛЬНАЯ,
А СВЯЗАННЫЙ ОРГАНИЗМ

Мы быстро поняли: рынок инженерных систем переполнен случайными людьми, а надёжность часто остаётся на втором плане. Для нас же главным всегда было спокойствие клиента. Мы не продаём «коробки» или пустые обещания — мы продаём уверенность. Поэтому с самого начала объединили отопление и электроснабжение в единую умную систему. Клиент получает не просто набор оборудования, а связанный организм, где экономия ресурсов заложена уже на этапе проектирования.

Нас выбирают за три ключевых принципа:

1. Работа под ключ — исключаем конфликты между подрядчиками.
2. Реальный расчёт окупаемости — без красивых, но пустых цифр.
3. Поддержка на годы вперёд — даже если формальная гарантия закончилась.

ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД ЗАКАЗЧИКА —
НЕ СЛАБОСТЬ, А СТРАТЕГИЯ

Уникальность нашей компании — в гибкости. Если у клиента есть возможность купить материалы дешевле — мы подстроимся, но будем нести ответственность за монтаж. Даже после сдачи объекта остаёмся на связи. Недавно клиент попросил установить зимний кран, хотя договор уже закрыт, акты подписаны, но мы приехали.



Чтобы не портить отношения? Нет. Потому что для нас это естественно.

ВЫРОСЛИ В КИРОВЕ,
РАБОТАЕМ ПО ВСЕЙ РОССИИ

Сегодня мы развиваемся по всей стране, но для Кирова остаёмся теми самыми парнями с их первого объекта. Здесь наши семьи, наши главные заказчики и самые строгие критики. И даже проектируя системы для объектов в Москве, мы внутри сохраняем кировский принцип: делать так, чтобы не стыдно было вернуться и посмотреть в глаза соседу. Мы не уедем в столицу — мы останемся здесь. Потому что для нас инженерные системы — это не просто работа. Это вклад в то, чтобы родной город не мёрз и всегда был со светом. ▲



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

□ insi43.ru □ teplom43





ФАБРИКА
ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ

Напишите нам в ВК или оставьте заявку на сайте:



Шале60

От 4 245 000 ₽

Терраса — 23 м²

Площадь внутри — 43 м²

ДОМ, СОЗДАННЫЙ ДЛЯ ЗАГОРОДНОГО ОТДЫХА

Уехать за город на выходные с семьей, чтобы дети нагулялись и набегались, родители выпались и отдохнули — для этого был создан проект дома Шале60.

В доме две отдельные комнаты, совмещенный санузел, удобная кухня-гостиная с панорамными окнами и вторым выходом на террасу. Точка притяжения — это большая терраса под крышей. Ведь именно на террасе самый вкусный кофе утром, самая интересная книжка вечером и самое красивое звездное небо.



📍 Киров, Пристанская, 1, офис 19 fabrika-frame.ru

Услуги по проектированию и строительству предоставляет ИП Сюткин Александр Леонидович ИНН 430301829835, ОГРНИП 19435000053271. 613223, Рф, Кировская обл., Белохолуницкий р-н, п. Дубровка, ул. Майская, д. 2. Срок строительства может быть увеличен. Цена действительна на 01.06.2026 и указана за стандартный проект, без внешних коммуникаций. Точную стоимость уточняйте в отделе продаж. Настоящее предложение не является публичной офертой.

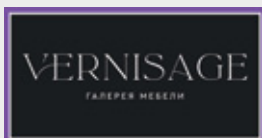
Кровать

VERNISAGE CLOUD



Знакомьтесь с новой дизайнерской разработкой! Парящая, словно облако, застывшее в невесомости, кровать VERNISAGE CLOUD – тренд в дизайне оформления спальных комнат. Оригинальность конструкции кровати заключается в том, что её форму

создаёт непосредственно сам матрас, а не традиционное основание. Поэтому матрас и был специально подобран для данной модели с мягкими бортами, которые идеально повторяют форму изголовья, создавая гармоничную симфонию комфорта, стиля и уюта.



📍 Мебельный шоурум VERNISAGE, ул. Комсомольская, 14

☎ +7 (922) 975-27-52

🌐 vernisage_kirov



Благодарим бренд Хвоя за предоставленный комплект постельного белья премиум-качества VERNISAGE CLOUD - ВЕРНИСАЖ ОБЛАКО

КРЕАТИВ НА МАКСИМУМ КОНЦЕПЦИЯ НА ВЕКА



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

ДИЗАЙН КОТОРЫЙ ВЗРЫВАЕТ
АЛИНА ВЕЙНКРОТ

Текнос и Talatu: три пары ЛКМ сравнили за вас

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

ТРАДИЦИИ СУРОВОЙ СЕВЕРНОЙ ШКОЛЫ ЗАЩИТЫ ДЕРЕВА

— Меня часто спрашивают: «Мы привыкли к Текнос. А что такое Талату?» Отвечаю: «Это прямой продолжатель традиции северной школы защиты дерева».

Текнос (Финляндия) — бренд, который полюбился российским потребителям. Компания начиналась на ферме и превратилась в международный концерн.

Talatu (Россия) — это новое имя, образованное от финских слов «talo» (дом) и «maalattu» (окрашенный). Оно отдаёт дань более чем 70-летней истории финской школы защиты дерева. Talatu — это преемственность качества, технологий и традиций.

Мы в «Вайгач» работаем с обеими марками, потому что видим не дублирование, а глубину выбора. Разберём три ключевые пары продуктов, которые на практике взаимозаменяемы.

1. Защита фасада: **TEKNOS VISA** и **Talatu Sketsi**

Teknos Viza — легенда. Сбалансированный состав продукта представляет укрывную защиту и при этом оставляет видимым рисунок текстуры дерева. Образует водоотталкивающую, но хорошо воздухопроницаемую поверхность.

Прямой аналог — Talatu Sketsi. Задачи идентичны. Если привыкли к Viza — смело берите Sketsi. На объекте разницы не заметите: ни по запаху, ни по расходу. Один уровень надёжности северной школы защиты дерева.

2. Масло для террас: **Teknos Wood Oil** и **TALATU SUOJAA**

Террасы и садовая мебель — зона экстремальной эксплуатации. Teknos Wood Oil — натуральное масло глубокого проникновения. Защищает от воды и грязи, оставляет дерево «живым», без плёнки.

TALATU SUOJAA — прямой наследник. Та же масляная пропитка на основе натуральных масел и восков. Подчеркивает текстуру, легко обновляется. Если закончился Teknos Wood Oil — TALATU SUOJAA встанет на его место без перестройки технологии.

3. Базовая укрывистость: **Teknos Woodex Aqua Classic** и **Talatu Lazur 600**

Teknos Woodex Aqua Classic — водоразбавляемый, не образующий пленки лессирующий антисептик. Защищает деревянные поверхности от влаги, загрязнения, а в колерованном виде — от УФ-излучения.

Talatu Lazur 600 — наследник популярного продукта из Финляндии. Удобна в применении: нано-



сится любым удобным способом: кистью, распылением или окунанием в два слоя с перерывом в пару часов. Покрытие прекрасно подходит для фасадов, заборов, скамеек — для всего, что находится под открытым небом.

Главное — обозначить нам свой запрос и ожидаемый результат. У нас широкий ассортимент ЛКМ. 24 года мы фокусируемся на решении проблемы клиента, а не на продвижении конкретного товара. И Teknos, и Talatu — одинаково надёжны, если выбраны под задачу. ■



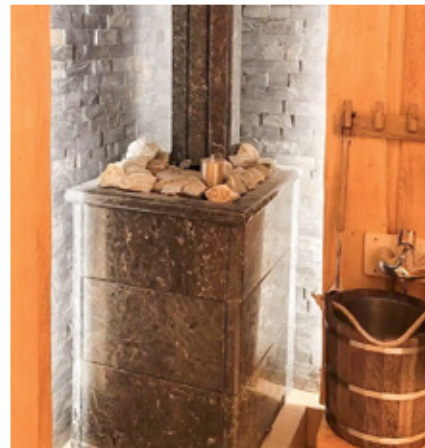
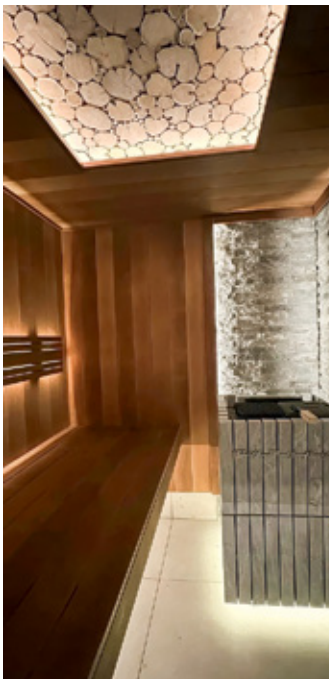
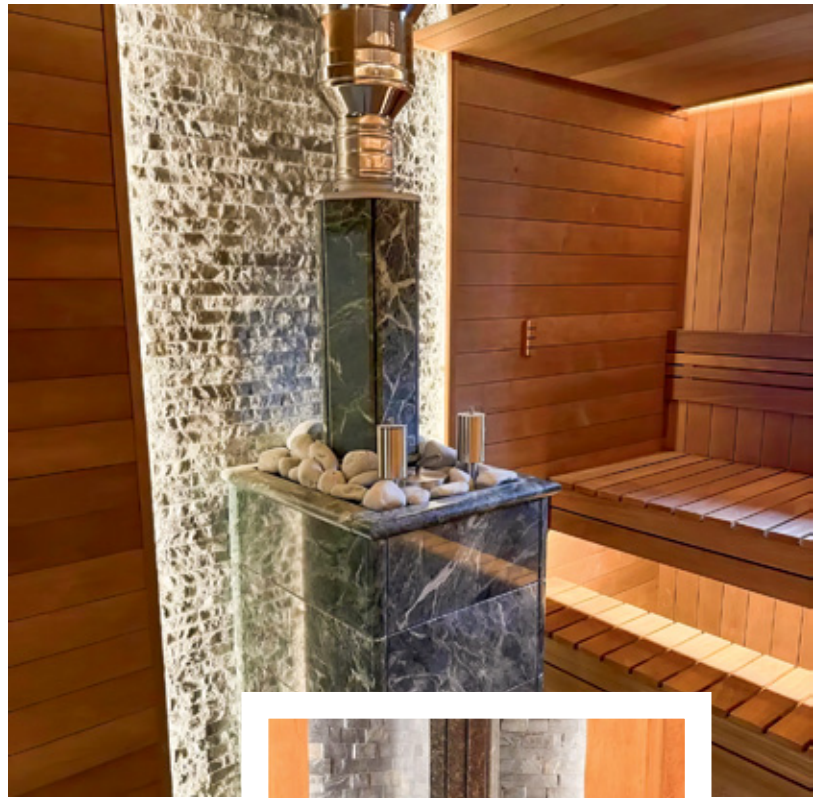
24 ГОДА С ВАМИ

□ ул. Морозовская, 71
ул. Базовая, 4

☎ +7 (8332) 22-84-48 🌐 vaigach.ru



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



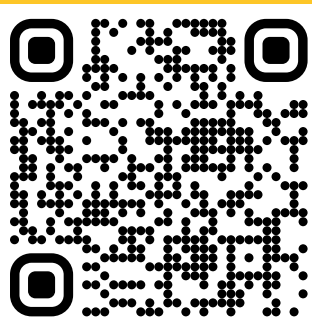
ULTRADECOR для дома и офиса: комплексное решение для отделки стен без «мокрых» процессов



”

В МАЕ МЫ ЗАПУСТИЛИ В ПРОДАЖУ МОДУЛЬНОЕ ИНТЕРЬЕРНОЕ РЕШЕНИЕ, СОСТОЯЩЕЕ ИЗ МЕБЕЛЬНЫХ ПЛИТ И ПРОДУМАННОЙ СИСТЕМЫ КРЕПЕЖА, ЧТОБЫ ВЫ ПОЛУЧИЛИ КРАСИВУЮ, ПРОЧНУЮ И ЛЕГКО МОНТИРУЕМУЮ ПОВЕРХНОСТЬ БЕЗ ПОТЕРИ ВРЕМЕНИ И НЕРВОВ. — НИКОЛАЙ ЛЕОНТЬЕВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ КОМПАНИИ «ПЛИТТОРГ»

Выпуск программы
«Квартирный вопрос»
с интерьерной системой
ULTRADECOR



МОДУЛЬНАЯ СИСТЕМА

— Бренд ULTRADECOR выпустил российскую систему финишной отделки, сочетающую интерьерные панели из ламинированного МДФ, систему креплений и декоративные алюминиевые профили для чистой отделки стен «сухим» способом.

Ключевые элементы:

- Мебельные плиты высотой до 2800 мм с финишным декоративным покрытием.
- Алюминиевые профили — направляющие, стыковочные, угловые и декоративные элементы из анодированного алюминия в четырёх цветах.
- Продуманная крепёжная система, обеспечивает надёжную фиксацию без использования «мокрых» процессов.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ОСОБЕННОСТИ

- Безупречный внешний вид. Панели из влагостойкой МДФ образуют износостойкую поверхность с минимальным количеством стыков. Алюминиевые профили аккуратно обрамляют углы, переходы и придают интерьеру завершенный вид.
- Огромный выбор декоров. Для «начинки» выбирайте плиты толщиной 10 или 16 мм, однотонные декоры, высококачественные имитации дерева, камня для мест с высокой нагрузкой.
- Влагостойкость и прочность. Панели не боятся перепадов температуры, ультрафиолета и повышенной влажности, поэтому их можно смело монтировать в ваннах, на кухнях и в коридорах.
- Простота ухода. Поверхность устойчива к появлению пятен, легко моется бытовыми средствами.
- Демонтаж без разрушений. При необходимости конструкцию можно разобрать и собрать заново — например, при перепланировке или переезде.

МОНТАЖ И РАЗМЕРЫ

Главное техническое преимущество — чистый монтаж. На стену крепятся алюминиевые направляющие, на которые затем навешиваются панели. Не нужны ни штукатурка, ни шпатлёвка. Решения есть как для ровных стен, так и для стен с кривизной до 50 мм. Это позволяет подобрать решение под геометрию почти любого помещения и минимизировать количество обрезков.

Система ориентирована на интерьеры, где важны современный внешний вид и скорость ремонта:

- Офисы и переговорные (быстрый монтаж и возможность локального ремонта).
- Рестораны, кафе, медицинские центры (гигиеничность и износостойкость)
- Кухни и ванные комнаты (влагостойкость и износостойкость).
- Гостиные, спальни, прихожие (экологичность и износостойкость). ■



НАДЕЖДА ЛЕОНТЬЕВА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ПЛИТТОРГ»

— Интерьерная система от ULTRADECOR — это современная альтернатива традиционной отделке, объединяющая дизайн, прочность и скорость монтажа. Если вам нужны ровные стены без долгой подготовки и грязных работ, присмотритесь к этому решению. Полноразмерный образец монтажа с вариантами отделки уже в нашем шоуруме.



📍 ул. Северное Кольцо, 54/6
т. +7 (8332) 22-41-50

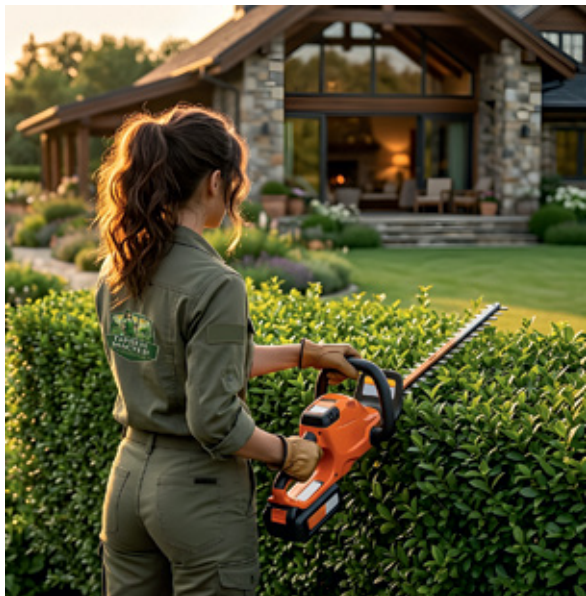
🌐 plittorg.com



сайт
компании



группа
в ВК



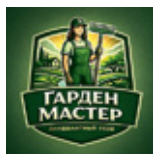
Ваш сад заслуживает профессионального ухода, а вы — свободных выходных!

Наши специалисты — профессионалы с многолетним опытом, которые любят и знают своё дело, а не случайные исполнители из объявлений. Для нас сад — это живой организм, а не просто набор растений, поэтому мы знаем его потребности до мелочей. Начать работу с нами просто. Отправляйте заявку в любое время по QR-коду или позвоните: 8 (909) 144-60-64. Получите детальный расчёт и план работ.

Что входит в комплексное обслуживание?

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

«Гарден Мастер» — превращаем ваш сад в ухоженное пространство для отдыха.



☎ 8 (909) 144-60-64

📧 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.



МЫ С ВАМИ С 2005 ГОДА!



📍 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



Завод ЖБИ КСМ: брусчатка для загородных домов и городских пространств

Завод ЖБИ КСМ производит надёжную тротуарную плитку, основу для современных коттеджных участков, городских набережных, скверов и площадей.

Тренд сезона: брусчатка Мегapolis 600.300.80


- **Современный вид:** крупный формат создает эффект «чистой плоскости» и придаёт пространству респектабельность.
- **Минимум швов:** упрощает укладку и делает покрытие более эстетичным.

Почему выбирают завод ЖБИ КСМ?

- **Широкая палитра:** 15 трендовых цветов – от классических до современных колормиксов.
- **Надёжность:** гарантия 3 года на продукцию.
- **Бесплатная визуализация:** до начала работ покажем, как будет выглядеть ваш проект.
- **Проверенные укладчики:** работаем с опытными специалистами.
- **Удобство:** оплата онлайн и доставка в удобное время.



Подробнее узнай по телефону

 (8332) 40-77-00



Лечить или украшать? Как мы сделали выбор в пользу медицины



АНАСТАСИЯ ПЛАТУНОВА,
СОСНОВАТЕЛЬ КЛИНИКИ
ЗДОРОВОЙ КОЖИ «АКНЕТИКА»

10 ЛЕТ УЧЁБЫ ПРОТИВ
МЕСЯЧНЫХ КУРСОВ

— Июнь — месяц, когда в нашей стране празднуется День медицинского работника. Косметология исторически оказалась на стыке двух миров: медицины и индустрии бьюти-услуг. В этой точке часто возникают споры: что важнее — клинический протокол или пожелания клиента? Можно ли совместить эстетику с терапией? И где проходит грань между уходом и лечением? Мы решили не балансировать, а развернули этот спор в сторону медицины — принципиально и без компромиссов. Пациент, переступающий порог, не должен чувствовать себя гостем салона, где ему назначат что-то для пор по совету подруги или блогера. Здесь его встречает врач, который видит не запрос на омоложение, а клиническую задачу. Косметология — это не только про бьютификацию — помощь с реальными, подчас изнуряющими состояниями: акне, розацеа, рубцы, пигментация, потеря волос. Мы не спасаем жизни — мы меняем их качество!

Ключевое отличие нашей команды — в фундаменте. В клинике нет случайных людей и тех, кто пришёл в профессию после двухнедельных курсов. Большинство специалистов отдали медицине не менее 10 лет: университет, ординатура, профильные стажировки. Это значит, что каждая услуга — будь то сеанс лазерной эпиляции или терапия сложного дерматоза — рассматривается не как манипуляция, а как медицинское вмешательство.

С Днём медработника всех, кто связал свою жизнь с медициной и выбрал этот непростой путь! 🎓



АКНЕТИКА
КЛИНИКА ЗДОРОВОЙ КОЖИ

📍 ул. Воровского, 76Г 🌐 aknetika.ru
☎ +7 (922) 668-19-25 📧 aknetika

Full face — всё лицо. IPL-терапия — АйПиЭл-терапия.
041-01160-43/00318950



Лидия Ковалёва, директор и сооснователь клиники, врач-терапевт



Эльмира Даминова, врач-дерматолог, косметолог, трихолог
Лечение акне, постакне и рубцовых изменений кожи. Биоревитализация, плазмотерапия, ботулинотерапия (включая full face), IPL-терапия. Улучшение качества кожи, текстуры и тонуса. Индивидуальные программы терапии и омоложения.



Надежда Марьина, косметолог-эстетист, специалист по лазерной эпиляции
Комбинированные и лечебные чистки лица, лазерная эпиляция, подбор индивидуального домашнего ухода.



Анастасия Платунова, сооснователь клиники, врач-дерматолог, косметолог, трихолог, эксперт по лечению акне
Лечение тяжелых форм акне и розацеа. Инъекционные процедуры (контурная пластика, ботулинотерапия), аппаратная косметология (IPL-терапия).



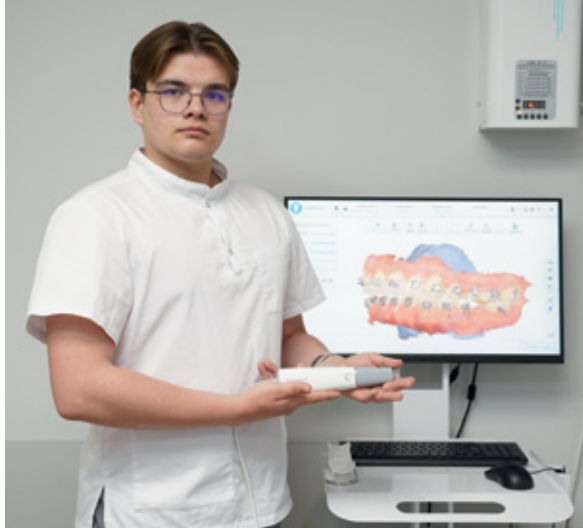
Кристина Шибанова, врач-дерматолог, косметолог, трихолог
Лечение акне и розацеа. Ботулинотерапия, контурная пластика, биоревитализация, мезотерапия, плазмотерапия. Аппаратные процедуры, включая IPL-терапию.



Юлия Марцинкевич, косметолог-эстетист, преподаватель эстетической косметологии
Лечение акне, постакне и рубцовых изменений кожи. Биоревитализация, плазмотерапия, ботулинотерапия, IPL-терапия. Улучшение качества кожи, текстуры и тонуса. Индивидуальные программы терапии и омоложения.

Наталья Юферева, врач-дерматолог, косметолог
Лечение акне и акнеформных дерматозов. Ботулинотерапия, биоревитализация, плазмотерапия. Восстановление качества кожи и коррекция возрастных изменений. Удаление новообразований кожи, прокол ушей детям.

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



красота и здоровье

«Вяткамедсервис» с 35-летней историей и полным цифровым протоколом приглашает в команду ортопеда и ортодонта



”

НАША КЛИНИКА — 35 ЛЕТ НА РЫНКЕ, СОТНИ ТЫСЯЧ УСПЕШНЫХ РЕСТАВРАЦИЙ, ВСЕ ВИДЫ ОРТОПЕДИЧЕСКИХ РАБОТ. МЫ ИЩЕМ ОРТОПЕДА, КОТОРЫЙ ГОТОВ РАБОТАТЬ БЫСТРО, ЧИСТО И БЕЗ КОМПРОМИССОВ, — НИКОЛАЙ ГОЛОВНИН, ДИРЕКТОР, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ, ВРАЧ СТОМАТОЛОГ-ОРТОПЕД КЛИНИКИ «ВЯТКАМЕДСЕРВИС»

ПОЧЕМУ ВАМ СТОИТ ПОСМОТРЕТЬ В НАШУ СТОРОНУ?

1. Полный цифровой контур под ключ.

- Внутриротовые сканеры Shining 3D (без ложек, без рвотного рефлекса, идеальный цифровой оттиск за 2 минуты);
- CAD-модули Exocad для моделирования любых конструкций — от виниров до мостов на имплантах;
- Своя лаборатория с фрезерными станками и 3D-принтерами для временных протезов.
- Аппарат рентгенодиагностический дентальный Planmeca ProMax 3D, вариант 3D Mid с цефалостатом.

2. Доверие пациентов со сложными диагнозами: полное отсутствие зубов, бруксизм, патология прикуса, пациенты с имплантами разных систем. Вы будете расти клинически.

3. Лаборатория — ваше продолжение, а не головная боль. В штате — техники с опытом от 10 лет, которые понимают цифровой протокол.

4. Достойная оплата и загрузка

- Полная занятость: поток пациентов сформирован за счёт репутации клиники и кросс-маркетинга со смежными отделениями (хирургия, имплантология, парадонтология, ортодонтия, терапия, детская стоматология, гигиена)

- Официальное оформление, регулярные медицинские осмотры.

ЧТО МЫ ЖДЁМ ОТ ВАС?

- Опыт ортопедии от 3 лет.
- Уверенное знание анатомии и окклюзии.
- Желание работать в цифровом протоколе (обучим сканеру и Exocad, но если вы уже работаете в цифре, вы быстро поймете, насколько у нас профессионально и удобно).
- Ответственность за результат.

Приходите на экскурсию по клинике и лаборатории. Посмотрите, как фрезеруется коронка из циркония. Пообщайтесь с действующими ортопедами.

Вяткамедсервис: 35 лет — это стабильность, которая позволяет платить достойно и работать с комфортом. ▀



📍 г. Киров, Октябрьский пр-т, 54
+7 (8332) 32-12-55, 8 964 255-00-01

📍 г. Киров, ул. Маклина, 39
+7 (8332) 54-14-15



Стволовые клетки и плазма — новая жизнь для ваших суставов

□ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ МЕТОДИКЕ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ СУСТАВОВ СТВОЛОВЫМИ КЛЕТКАМИ ЖИРОВОЙ ТКАНИ И ПЛАЗМОЙ КРОВИ — ДЕНИС ЗЫКИН. ВРАЧ-ХИРУРГ LABORATORY LANCET СО СТАЖЕМ РАБОТЫ БОЛЕЕ 20 ЛЕТ

КАК РАБОТАЕТ SVF-ТЕРАПИЯ?

— В клинике LABORATORY LANCET мы лечим заболевания опорно-двигательного аппарата, а также новообразования кожи и подкожной клетчатки (липомы, базалиомы и др.), в том числе с использованием лазеров. Наше последнее достижение — внедрение в клиническую практику новой технологии — введение биологических имплантов в суставы для лечения артрозов, различных хондропатий, хондромалии суставов и др. Заболевания суставов «молодеют», и обращаются к нам уже даже 30-летние! Данная методика направлена на создание вторичной хрящевой ткани, что говорит о том, что избежать эндопротезирования можно! Методика разработана давно, но внедряется в России на протяжении последних 5 лет.

SVF-терапия — инновационный метод лечения путём введения в поражённый сустав инъекций, содержащих стволовые клетки жировой ткани и плазмы пациента. Предварительно жировую ткань преобразуют в стромально-васкулярную фракцию при помощи специального оборудования. В медицинской практике она считается значимым источником клеточного материала. Стромально-васкулярная фракция обладает большим регенеративным потенциалом. Терапия позволила расширить возможности лечения болезней суставов, в том числе и развившихся после травм.

ЧТО ПРОИСХОДИТ БЛАГОДАРЯ ЛЕЧЕНИЮ МЕТОДОМ SVF?

- Уменьшается локальное воспаление тканей
- Снижается болевой синдром
- Замедляется процесс гибели тканей, стимулируется их ремоделирование
- Улучшается подвижность сустава и качество жизни

Процедура подходит для различных суставов, объём вводимого препарата зависит от его размера. Эффект от однократного введения биоимпланта может длиться от 3 до 5 лет, в отличие от плазмотерапии, требующей многократных инъекций. Процедура занимает 60-70 минут. Используются собственные ткани пациента, что снижает риск аллергических реакций. Противопоказания включают острые инфекции и нарушения свертываемости крови.

По моим данным, LABORATORY LANCET — единственная клиника в Кировской области, предлагающая данную



процедуру, стоимость которой составляет 35 000 рублей за сустав, что ниже, чем в других регионах.

Пациентам нужно бить тревогу при появлении болевого синдрома, чтобы избежать гонартроза, остеоартрита, ограничения подвижности и нестабильности сустава. Поздние стадии заболеваний суставов могут привести к инвалидности или эндопротезированию! Поэтому, чем раньше обратитесь к врачу, тем больше шансов сохранить сустав! ▀

>1000 КЛИЕНТОВ

доверяют LABORATORY LANCET своё здоровье. Оказываем широкий спектр услуг:

- Лазерная хирургия
- Челюстно-лицевая хирургия и имплантология
- Пластическая хирургия
- Также приёмы ведут такие специалисты, как онколог и онкогинеколог — специалисты по фотодинамической терапии, флеболог.

Поздравляем коллег и клиентов с Днём медицинского работника! Пусть благодарность пациентов станет лучшей наградой за труд!



ул. А. Лиханова, 62, т. 8 (8332) 460-111

lab-lancet.ru laboratory_lancet_43



lab-lancet.ru

С Днём медицинского работника!

Уважаемые коллеги и друзья!

От имени коллектива Центра дентальной имплантации Терюховых примите самые тёплые и искренние поздравления с профессиональным праздником!

Каждый день вы стремитесь сохранить самое дорогое, что есть у человека — его жизнь и здоровье. Своим трудом вы наглядно доказываете, что такое настоящая преданность делу, самоотверженность и человеколюбие.

Пусть ваш высокий профессионализм и чуткое сердце всегда будут вознаграждены признательностью и любовью пациентов.

С праздником вас, уважаемые коллеги! Удачи вам, крепкого здоровья, профессиональных успехов и людской благодарности!

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



ДИЭЛИТ

центр имплантации Терюховых

OSSTEM[®]
IMPLANT

📍 ул. Никитская, 135

☎ +7 (833) 225-44-21





Центр подологии из Кирова задаёт тренды по здоровью стоп и ногтей по всему миру

□ ОСНОВАТЕЛИ ЦЕНТРА СОВРЕМЕННОЙ ПОДОЛОГИИ И ОРТОПЕДИИ LIGHT STEP — АЛЁНА СТАРОШУК, ГЛАВНЫЙ ТРЕНЕР МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ KART (ИЗРАИЛЬ), ПРАКТИКУЮЩИЙ ПОДОЛОГ, И СВЯТОСЛАВ СТАРОШУК, ТЕХНИК-ОРТЕЗИСТ, СПЕЦИАЛИСТ В ОБЛАСТИ ОРТОПЕДИИ СТОПЫ, МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ОРТОПЕДИИ И БИОМЕХАНИКИ СТОПЫ ДЛЯ МАСТЕРОВ ПЕДИКЮРА И ПОДОЛОГОВ

ЧТО ДАЁТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ?

Алёна:

— Когда говорят о международном уровне в подологии и педикюре, обычно представляют европейские школы и зарубежных экспертов. Но сегодня всё чаще происходит наоборот: специалисты из разных стран учатся у русскоязычных преподавателей.

Мы не только развиваем подологию в Кирове, но и делимся своими знаниями на международной арене. Я провожу онлайн-обучение для мастеров из разных стран, а также очные курсы на Кипре, в Италии, Армении и других странах. Преподаю современную подологию и технику косметологического педикюра KART. Святослав обучает специалистов взаимосвязи ортопедии и подологии, биомехани-

ке стопы и современным методам коррекции, а также делится опытом изготовления индивидуальных ортопедических стелек.

Почему наши знания востребованы? Потому что уровень развития подологии в разных странах отличается. Если говорить об Италии, то, по моим наблюдениям, европейский рынок сегодня находится примерно там, где российский был три-четыре года назад. Всё ещё распространены наращивание ногтей и толстые слои геля, которые серьёзно повреждают ногтевую пластину.

Клиенты часто не понимают разницы между безопасной подологической работой и обычным эстетическим педикюром. Когда они попадают к специалисту высокого уровня, нередко впервые слышат: «Вам испортили ногти». Во многом это напоминает Россию 2017–2018 годов, когда подология только начинала активно развиваться.

Сегодня именно русскоязычные специалисты во многом задают современные стандарты безопасной работы. После переезда большого количества наших мастеров в Европу местные специалисты увидели другой уровень качества, а вместе с ним — и запрос клиентов на профессиональный подход. Всё чаще они говорят: «Научите нас работать правильно».

При этом европейские мастера удивительно открыты к новым знаниям. Из-за небольшого количества образовательных проектов они очень ценят обучение, внимательно слушают, задают вопросы и стремятся внедрять новые методики.

Именно поэтому международная преподавательская деятельность для нас — это не просто поездки и выступления. Это возможность влиять на развитие профессии и видеть, как подходы, которые мы используем в Центре подологии и ортопедии Light Step, становятся частью современной подологии в разных странах.

ЕДИНЫЙ СТАНДАРТ, А НЕ ГРОМКИЕ РЕГАЛИИ

Алёна:

— Наша международная деятельность для команды Центра современной подологии и ортопедии Light Step — не повод для громких регалий. Это подтверждение того, что выбранный путь работает. В Light Step не просто выполняют процедуры. Здесь меняют представление о том, какой должна быть современная подология. Мы убеждены: настоящий профессионал не должен останавливаться в развитии. Именно поэтому специалисты постоянно обучаются сами, обучают коллег и внедряют лучшие практики в работу центра.

Каждый специалист центра проходит единое обучение, работает по чётким протоколам и придерживается общих стандартов качества. Здесь говорят на одном профессиональном языке и работают как единая система, где главное — безопасность, эффективность и результат для клиента. Это позволяет поддерживать высокий уровень работы независимо от того, к какому специалисту обращается человек.



СЕРВИС: ПОЧЕМУ РОССИЯ ВПЕРЕДИ И К ЧЕМУ ЭТО ПРИВЕЛО

Святослав:

— Люди, которые приходят на мои курсы, узнают от меня гораздо больше, чем от местных специалистов. В Европе многие услуги не только дорогие, но и труднодоступные. Для сравнения: в нашем центре приём с изготовлением индивидуальных стелек стоит 9 490 руб. В Европе — минимум 200 евро.

Мне интересно посмотреть на опыт коллег за рубежом, сравнить уровень развития подологии и сервиса. И могу сказать: уровень сервиса в России на несколько порядков выше. Сужу по своему опыту. В прошлом году мы с Алёной были в Италии месяц — несколько раз посещал барбершопы. То, что делают ребята у нас в Кирове, — а уж про Москву молчу — это просто небо и земля. У нас принято окружать клиента максимальной заботой и вниманием. В этом есть и обратная сторона: мы в России сильно избаловали клиентов высоким уровнем сервиса. Теперь это создаёт определённые ожидания и давление на рынок.

РЫНОК СЕГОДНЯ: ЛОУКОСТ ИЛИ ПРЕМИУМ

Алёна:

— Если сравнивать бьюти-рынок с 2017-2020 гг. — сейчас времена непростые. НДС, налоговая реформа — всё сказывается. Средний сегмент исчезает: остаётся либо лоукост, либо премиум. Проблема в том, что большинство салонов открывают бывшие мастера, а не бизнесмены. Они дают высокий сервис по низким ценам — денег не остаётся ни на развитие, ни на себя. А клиент сравнивает: «То же самое за 2 000 и за 5 000 руб. — зачем платить больше?» В итоге салоны экономят на невидимом — на безопасности, стерильности, оборудовании. Это большая проблема. Надеемся, порог НДС поднимут хотя бы до 20-30 млн руб. — тогда небольшие студии смогут выжить.

НАМ НЕ НУЖНО ДОГОНЯТЬ

Алёна:

— За годы работы Light Step стал не просто Центром современной подологии и ортопедии, а местом, где формируются новые стандарты профессии. Мы не следим за тенденциями, а создаём их. Не смотрим, как делают другие. **И если говорить о современном уровне подологии в Кирове, то его история во многом создаётся именно здесь — в Light Step. ▀**



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

🌐 lightstep.ru 📧 light_step_center

Онлайн-запись

Light Step - Лёгкий шаг. KART - KAPT.

Мы лечим не зуб, а человека

□ СЕГОДНЯ МЕДИЦИНА — ЭТО ЭКОСИСТЕМА, ГДЕ СПЕЦИАЛИСТЫ РАБОТАЮТ В СВЯЗКЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ МАКСИМАЛЬНОГО РЕЗУЛЬТАТА, — ВИКТОРИЯ КИРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА «АЛЬБА»

РЕПУТАЦИЯ, КОТОРАЯ ДЛИННЕЕ, ЧЕМ ПРОСТО «ВЫЛЕЧИТЬ ЗУБ»

— Название «Альба» устойчиво ассоциируется со стоматологией. И это неслучайно — в этом году компании исполняется 35 лет. Сегодня «Альба» — это шесть филиалов, где пациент получает стоматологическую услугу любого уровня сложности: от профессиональной гигиены до костной пластики и лечения под микроскопом и во сне.

Но сегодня «Альба» — это уже не только про зубы. Это многопрофильный медицинский центр, куда пациенты могут обратиться практически с любым вопросом здоровья.

КАК ИЗ СТОМАТОЛОГИИ ВЫРОСЛА МНОГОПРОФИЛЬНАЯ КЛИНИКА

Идея появилась из профессиональной этики. Я убеждена, что нет и не должно быть стоматологов, которые могут оказать качественную помощь без обращения к узкопрофильным специалистам. Например, к вам приходит пациент, которому требуется имплантация зуба в верхнюю челюсть. На компьютерной томографии врач видит затемнение в зоне операции. Что делать? Пойти на риск и установить имплантат в область возможного воспаления? А потом получить отторжение конструкции с возможным усугублением очага инфекции? Конечно,



нет. Ни один уважающий себя специалист на такое не пойдет! С таким анамнезом пациенту необходима консультация лор-хирурга. Эндокринолог подключается к лечению множественного кариеса, невролог — к бруксизму (скрежету зубами, который разрушает эмаль), кардиолог сопровождает тех, кому нужна анестезия. Так что наличие специалистов, помогающих стоматологам качественно выполнять свою работу, — это требование работы современного стоматологического центра.

Но мы решили пойти дальше и создать полноценный многофункциональный центр: зачем останавливаться на роли «помощников для стоматологов», если можно собрать команду врачей, решающих системные проблемы организма на экспертном уровне.

ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ ВИДЯТ ТО, ЧТО СКРЫТО ОТ ГЛАЗ

Наше правило номер один — вкладываться в людей и оборудование. Техническое оснащение в МЦ «Альба» — это отдельная гордость. Мы покупаем аппараты последнего поколения. Например, наш УЗИ-аппарат со встроенным искусственным интеллектом сам рассчитывает размеры новообразования, воспаления, позволяет увидеть малейшие изменения в тканях и выставить степень риска злокачественности по международному стандарту BI-RADS даже без проведения МРТ с контрастом. Это уже не диагностика вчерашнего дня — это медицина будущего, доступная сегодня в Кирове.

Такие ноу-хау есть в каждом отделении: кардиологии, гинекологии, неврологии, ЛОР-практике. А ещё у нас есть косметология. Потому что здоровые люди, как никто другой, хотят оставаться красивыми.

ПОЧЕМУ ПАЦИЕНТЫ ОСТАЮТСЯ С НАМИ ГОДАМИ

Люди ценят не только точность диагноза, но и честность. Мы всегда прозрачны в диагностике и методах лечения. Это формирует доверие на годы.

При этом мы постоянно учимся сами. На базе клиники работает собственный учебный центр. Регулярные семинары, приезжие лекторы из Москвы, стажировки наших докторов в столичных центрах — это наш стандарт. Сильная команда не рождается сама собой, её собирают и возвращают. ■



ул. Преображенская, 82/1

25-55-22

albamed.ru albamed

Лицензия: Л017-01160-43/00143069 от 05.02.2014



Говоря о новой медицине, я прежде всего хочу поздравить тех, кто делает её реальностью. Дорогие коллеги! Врач — это не специальность, это способ мыслить. Спасибо вам за то, что идёте в ногу с технологиями, но при этом остаётесь чуткими к людям. Мы в «Альбе» всегда рады новым талантливым специалистам, которые разделяют наш подход: лечить не симптом, а человека. И приглашаем всех, кто ценит качество, стать нашими пациентами или партнёрами. С праздником! Пусть в вашей работе будет больше ясных диагнозов и благодарных улыбок.

С уважением и верностью профессии,
Виктория Кирова, руководитель МЦ «Альба»

7 летних привычек, которые вредят вашим стопам



ЮЛИЯ КУЗНЕЦОВА,
СОБСТВЕННИК ЦЕНТРА
ПРОБЛЕМНОЙ СТОПЫ
PODOSPECIFIC, — О ТОМ,
ПОЧЕМУ ИМЕННО ЛЕТОМ
ПОДОЛОГИ ФИКСИРУЮТ
ВСПЛЕСК ОБРАЩЕНИЙ

1. Ходить босиком в бассейнах и на пляжах

После зимы так хочется почувствовать песок под ногами или пробежаться босиком по территории аквапарка! Но именно общественные места остаются одним из главных источников грибковых инфекций. При этом грибок редко заявляет о себе сразу. Сначала поражается кожа стопы, а уже затем инфекция переходит на ногтевую пластину. Поэтому простое правило — в общественных зонах бассейна, в душевой, на пляже ходите в своей обуви.

2. Думать, что душ после бассейна решает всё

Многие считают, что после бассейна достаточно ополоснуть ноги водой. На самом деле после посещения бассейна, сауны или пляжа важно тщательно вымыть стопы с мылом, уделяя внимание пространству между пальцами, а затем насухо их вытереть.

3. Носить одну пару обуви всё лето

Даже если обувь кажется сухой, внутри неё постепенно накапливается влага. Особенно это касается кроссовок. Когда человек день за днём носит одну и ту же пару, создаются благоприятные условия для размножения бактерий и грибов. Поэтому летом желательно иметь хотя бы две пары повседневной обуви и чередовать их.

4. Не обращать внимания на потливость стоп

Постоянно влажная кожа становится благоприятной средой для грибковых заболеваний, воспалений и врастания ногтей. Особенно часто это происходит у подростков и людей, которые даже в жару проводят весь день в закрытой обуви. Иногда достаточно скорректировать уход и подобрать специальные средства, чтобы избежать более серьёзных проблем в будущем.

5. Ждать, что мозоли сами пройдут

Летом количество обращений с мозолями увеличивается в разы. Но важно понимать: мозоль — это не причина, а следствие. Если мозоли возникают регулярно, проблема может быть связана с неправильным распределением нагрузки при ходьбе. Тогда важно не только удалить мозоль, но и устранить её источник — скорректировать обувь.

6. Всё лето ходить во вьетнамках или босиком

Ходить босиком по траве полезно, но от сухой земли на пятках появляются трещины. Вьетнамки хуже: из-за



«хватательного рефлекса» пальцы вечно напряжены, что ломает походку и ведёт к мозолям, пяточной шпоре и болям в спине. Так что гуляйте босиком только по травке, а вьетнамки носите только на пляже.

7. Игнорировать первые сигналы

Изменился цвет ногтя. Появился дискомфорт в уголке ногтевой пластины. Стала беспокоить потливость. Возникла мозоль, которая возвращается снова и снова. Большинство людей не считают такие симптомы поводом для обращения к специалисту. И именно поэтому небольшие проблемы со временем превращаются в серьёзные.

Все эти 7 привычек могут привести вас к подологу в конце сезона с уже серьёзными проблемами. Не ждите этого момента, записывайтесь к нам уже сейчас, тем более что до 15 июля — осмотр стоп в подарок! ■

Услуга не является медицинской



ул. Воровского, 104
ул. Пятницкая, 40

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





- парикмахерские услуги
- маникюр, педикюр
- подологические услуги
- косметологический уход
- массажи лица и тела
- депиляция
- оформление бровей
- наращивание и ламинирование ресниц
- услуги визажиста, стилиста

Мы приглашаем тех, кому хочется большего

” МЫ ПРИГЛАШАЕМ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫМ ХОЧЕТСЯ БОЛЬШЕГО КАЧЕСТВА, СЕРВИСА И КОМФОРТА. ДЛЯ НАС ВАЖНО НЕ ПРОСТО ОКАЗАТЬ УСЛУГУ, А СОЗДАТЬ ПРОСТРАНСТВО, КУДА ХОЧЕТСЯ ВОЗВРАЩАТЬСЯ СНОВА И СНОВА. — НАТАЛЬЯ ТОРБЕЕВА, ОСНОВАТЕЛЬ САЛОНА КРАСОТЫ «ЛУЧЕЗАРИО»

Алёна Попова, врач акушер-гинеколог, к.м.н. и специалист по превентивной медицине, с дочерью Екатериной:

— Наталья — одна из моих любимых пациенток. Её приглашение в свой салон стало для нас с дочкой приятным событием. С первых минут впечатлила концепция пространства. Здесь можно полностью собрать образ: работают все необходимые специалисты индустрии красоты. При этом в салоне очень просторно, нет ощущения суеты или тесноты. Удобные диваны, кресла, столики, ароматный кофе и вкусные десерты создают ощущение настоящего отдыха. В этот раз мне сделали укладку и макияж, а дочери подравняли кончики и уложили красивые локоны. Среди насыщенной рабочей недели так важно позволить себе несколько часов для себя — остановиться, переключиться, восстановить силы и получить удовольствие от процесса. Особая атмосфера — одно из главных достоинств салона. Приятная музыка, внимательный персонал, большие панорамные окна с видом на зелень создают ощущение спокойствия и гармонии. Во время процедур словно отпускаешь повседневные заботы и просто наслаждаешься моментом. Отдельно хочется отметить высокий уровень сервиса. Многие даже не ожидают увидеть в Кирове настолько красивое, современное и многофункциональное пространство, где продумана каждая деталь для комфорта гостей. 📍



- 📍 ул. Сурикова, 14А
- ☎ +7 (900) 520-05-05
- 🌐 luccizario.kirov



Как вернуть упругость и эластичность коже лица, шеи и рук?

□ КАК ВЫГЛЯДЕТЬ СВЕЖО, УХОЖЕННО, УВЕРЕННО — НО БЕЗ ОЩУЩЕНИЯ, ЧТО ЛИЦО «СДЕЛАЛИ»? О ПРЕПАРАТЕ ELLAGEN — МАРИНА ВЫЛЕГЖАНИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИКИ ИННОВАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЫ DR. MARVIK, ВРАЧ, КАНДИДАТ МЕДИЦИНСКИХ НАУК, КОСМЕТОЛОГ С 20-ЛЕТНИМ СТАЖЕМ

КОГДА ВНЕШНОСТЬ РАБОТАЕТ ВМЕСТЕ С РЕПУТАЦИЕЙ

— С возрастом кожа постепенно становится менее плотной, овал лица теряет чёткость, появляются морщины, шея и кисти рук выдают усталость. При этом далеко не каждая женщина готова к радикальным решениям. Сегодня эстетическая медицина движется не в сторону «переделать лицо», а в сторону интеллектуального восстановления качества кожи. Ellagen как раз про это.

ЧТО ТАКОЕ ELLAGEN И ПОЧЕМУ О НЁМ ГОВОРЯТ

Ellagen — это препарат на основе полимолочной кислоты, который запускает в коже естественный процесс выработки собственного коллагена. Проще говоря, мы не просто «маскируем» возрастные изменения. Мы помогаем коже вспомнить, как быть плотной, упругой, живой и молодой. Это не история про мгновенный, но кратковременный эффект. Это работа на качество кожи, на её внутренний ресурс, на постепенное и красивое обновление. Мне особенно нравится в этом методе то, что результат выглядит естественно. Окружающие не видят «процедуру». Они видят женщину, которая стала свежее. Как будто наконец выспалась или съездила в отпуск, вернулась в ресурс.

ПОЧЕМУ ELLAGEN ПОДХОДИТ БИЗНЕС-АУДИТОРИИ

1. Работа с причиной, а не только с проявлениями. Препарат стимулирует синтез собственного коллагена, а значит, помогает улучшать плотность и упругость кожи изнутри.



- 2. Естественный результат.** Лицо не теряет индивидуальность. Нет эффекта «переколотости» или чужих черт.
- 3. Универсальность.** Ellagen можно использовать для разных зон: лица, шеи, кистей рук, а также для задач, связанных с качеством кожи и деликатной подтяжкой.
- 4. Долговременный эффект.** Результат развивается постепенно и сохраняется надолго, потому что кожа начинает работать сама.
- 5. Минимум визуальной реабилитации.** Для занятой женщины это особенно важно: процедура не должна выбивать из делового ритма. ■

В клинике «Доктор Марвик» вас ждёт бесплатная консультация*. А для всех читателей журнала — спецпредложение: скидка 50%** на процедуры:

ЛИЦО:	ШЕЯ:	КИСТИ РУК:
30 000 15 000 Р.	30 000 15 000 Р.	10 000 5 000 Р.

 **Dr. Marvik**
КЛИНИКА ИННОВАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЫ

📍 ул. Маклина, 31 ☎ +7 (982) 383-43-00
✉ dr.marvik 📠 43-43-00



ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВ ПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Чему нас учат цветы? Жить. Здесь. Сейчас.

□ НАДЕЖДА ЗЫКОВА, ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ САЛОНА ЦВЕТОВ «ЛЕДИ РОУЗ»

— **Какое главное правило в бизнесе, которое я никогда не нарушаю? Я сразу улыбаюсь. Потому что моё главное правило — не зарекаться.** Я не просто флорист и не просто основатель и руководитель салона цветов. Я в первую очередь человек. Стоит сказать «я никогда не...» — и жизнь тут же бросает вызов. Жизнь слишком быстрая, слишком разная. Она меняется за секунду.

Что я поняла о людях за время работы моего салона? Что со всеми всё нормально! Амплитуда эмоций, с которыми приходят люди, огромная: от радости до гнева, от воодушевления до апатии, есть и безразличие, и тревога, и даже страх. И я поняла главное: эти эмоции не имеют к салону и к цветам никакого отношения. Мы не знаем, что было до того, как человек переступил порог нашего «царства цветов». Он может испытывать разные чувства, и с этим всё нормально. Наша главная задача — дать человеку почувствовать прекрасное: даже минута соприкосновения с цветами может изменить эмоциональное состояние человека. Цветы растут, расцветают и увядают на глазах. И это — самый главный урок:

жизнь быстротечна, живите, радуйтесь, благодарите здесь и сейчас, в моменте. Не откладывайте жизнь на потом — «потом» может не быть. Цветы — это сейчас!

Как я подбираю цветы?

Качество. Каждый сорт роз мы тестируем — удовлетворяет ли он наши критерии, чтобы мы могли предложить нашим клиентам лучшее.

Интерес. Хочется удивлять, чтобы вы рассматривали букет и спрашивали: «А это что за цветок?»

Мода. Я слежу за модой во флористике, чтобы быть в тренде. Это касается и состава, и формы букетов. В ассортименте всегда присутствуют сезонные цветы. Кстати, пионы «вошли в чат». Все за пионами!

Это всё позволяет нам оставаться живыми и любящими в себя. ▣

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

✔ ladyrose_43

✔ ladyrose.kirov



Здоровые зубы без страха: от первого визита до сложного лечения

” ЗДОРОВЬЕ ДЕТСКИХ ЗУБОВ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ЛЕЧЕНИЕ, НО И ПЛАНОВЫЙ ПОДХОД. — ЕКАТЕРИНА КУЗНЕЦОВА, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ, ДЕТСКИЙ СТОМАТОЛОГ

ПОЧЕМУ ВАЖНО ЛЕЧИТЬ МОЛОЧНЫЕ ЗУБЫ?

— Забота о детских зубах начинается с профилактических осмотров — ещё до появления боли. Они помогают выявить проблемы на ранней стадии и избежать сложного лечения в будущем.

Распространённый миф о том, что молочные зубы не нужно лечить, опасен. Они:

- формируют правильный прикус (каждый зуб «держит» место для постоянного);
- влияют на развитие ЖКТ (тщательное пережёвывание пищи — залог нормального пищеварения);
- помогают ребёнку освоить речь (особенно важно в возрасте 2-5 лет);
- поддерживают симметричность лица и правильный контур челюсти.

КАК МЫ РАБОТАЕМ С ДЕТЬМИ

Первый визит в нашу клинику — это консультация и адаптация. Доктор устанавливает доверительный контакт, оценивает состояние полости рта и составляет индивидуальный план лечения.

Чтобы снять напряжение, мы создали особую атмосферу: во время осмотра ребёнок смотрит мультики на телевизоре на потолке, а после приёма получает небольшой подарок. Так визит к стоматологу превращается в увлекательное приключение.

МЕТОДЫ ЛЕЧЕНИЯ

При восстановлении молочных зубов врач подбирает оптимальный вариант:

- пломбирование световым материалом — для небольших повреждений;
- металлические коронки на задние зубы — надёжная защита при высокой жевательной нагрузке;
- белые коронки на передние зубы — сочетание прочности и эстетики.

Коронки служат до физиологической смены зуба, надёжно защищая его.



СЕДАЦИЯ И НАРКОЗ: КОГДА НУЖНЫ?

Если ребёнок тревожится или не идёт на контакт, мы предлагаем: седацию (расслабление при сохранении сознания) — для несложных процедур; наркоз (полное отключение сознания) — при сложных вмешательствах, для малышей до 3-4 лет и особых случаев.

Перед процедурой — обследование, анализы, ЭКГ и консультация педиатра. Всё проходит под контролем анестезиологической бригады.

ПРОФИЛАКТИКА — ОСНОВА ЗДОРОВЬЯ ЗУБОВ

Мы делаем ставку на профилактику:

- профессиональная гигиена с фотопротоколом и обучением правильной чистке дома;
- герметизация фиссур — заполнение углублений на зубах светоотражающим герметиком (снижает риск кариеса на 70-80 %);
- контроль прикуса — врач отслеживает прорезывание зубов, выявляет факторы риска (сосание пустышки, ротовое дыхание и т.д.) и при необходимости направляет на раннюю коррекцию.

Своевременная диагностика и профилактика помогают избежать длительного ортодонтического лечения в подростковом возрасте. ▀



📍 Стальной переулок, 5
т. 41-41-05

📍 ул. Подгорная, 7
т. 41-43-07

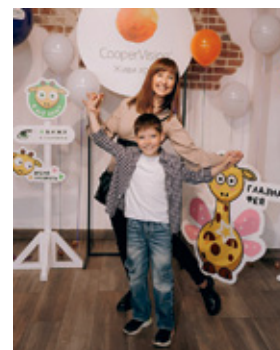
☎ 8 (922) 951-41-05

🌐 duet-dental.com

📄 duet.dental

Лицензия: № Л041-01160-43/00326178 от «8» августа 2018 г.

Защищаем детей, чтобы они видели мир чётко



1 июня, в Международный день защиты детей, мы объединили праздник с заботой о самом важном — здоровье глаз ваших детей. Сеть оптик «Виктория» совместно с клиникой «ЯВИЖУ» и нашим партнёром CooperVision провели интерактивный праздник для детей 7–14 лет и их родителей. Вместо скучной лекции — живой диалог: играли, обсуждали серьёзные темы, разбирали, откуда берётся близорукость и как уберечь зрение в эпоху гаджетов. Главный врач-офтальмолог клиники Ольга Александровна Окишева рассказала о современных методах защиты зрения: от очков до специальных линз для контроля миопии. И напомнила родителям: если вы заметили у ребёнка признаки проблем со зрением — мы всегда рядом.

Потому что забота о здоровье — это командная работа. Нас всегда трое: врач, пациент и болезнь. Исход лечения всегда зависит от того, кого выберет пациент. Если он встанет на сторону болезни, то врачу не победить их двоих. А если выберет врача и будет соблюдать все рекомендации, то мы сможем победить болезнь вместе! ▀



- 📍 ул. Никитская, 179а
- ☎ +7 (922) 947-11-47
- 🌐 viktoria-optika.ru



От райских пляжей до уютных бухт: гид по летним путешествиям

” СВЕТЛАНА ЧАКИНА, СОСНОВАТЕЛЬ
ТУРАГЕНТСТВА «ВРЕМЯ ЛЕТЕТЬ»

ТУРЦИЯ СКУЧАЛА ПО ВАМ ВСЮ ЗИМУ

— И она готова удивлять. Рекомендую Siu Collection 5* в Бельдиби, Кемер. До моря всего 50 метров. Цена на двоих с вылетом из Казани с 20 июня на 7 ночей — 198 700 рублей. Или Swandor Hotels & Resorts в Кирише: живописный Кемер и невероятно вкусный отдых. С 20 июня на 7 дней из Казани за 185 400 рублей на двоих. Отзывы туристов говорят сами за себя: обслуживание на пять с плюсом, персонал работает как часы, чистота безупречна, море прозрачное, а скучать не придётся ни семьям, ни путешественникам в одиночку.

САМУИ: ВОЛШЕБСТВО НА ОСТРОВЕ

Остров Самуи — это место, где время замедляется. Отель Centara Villas Samui 4* в Чавенге. Он расположен в отдельной красивой скалистой бухте на юго-востоке острова. Террасы спускаются по склону горы, и подъём по лестницам дарит ощущение единения с природой. Пляж песчаный, а неподалёку — коралловые рифы для любителей снорклинга. Цена на двоих с 22 июня на 12 ночей с завтраками — 260 600 рублей. Это идеальный выбор для пар, которые хотят уединения и романтики.

СЕЙШЕЛЫ: РАЙСКИЙ ОТДЫХ НА ЗЕМЛЕ

Если вы мечтаете о белоснежных пляжах и бирюзовой воде, Сейшелы — ваш вариант. Отель Avani+ Barbarons Seychelles 4* на острове Маэ находится всего в 20 метрах от моря. Вылет 15 июня из Москвы на 7 дней. Цена на двоих — 333 200 рублей. Это настоящий рай, где каждый день начинается с шума волн и тёплого ветра. Идеально для тех, кто хочет отключиться от городской суеты.



ТАНЗАНИЯ, ЗАНЗИБАР: ЛЕТО В АФРИКАНСКОМ СТИЛЕ

Занзибар — это лето, которое идеально вписывается в отпуск. Отель Filao Beach Zanzibar 4* находится в 50 метрах от моря. Перелёт из Москвы 18 июля на 9 ночей с завтраками и ужинами. Цена на двоих — 244 700 рублей. Здесь вы почувствуете настоящую экзотику: белый песок, тёплый океан и атмосферу свободы.

АБХАЗИЯ: ОТДЫХ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

Для тех, кто ценит близость и уют, Абхазия в августе — настоящая находка. Отель Аибга в центре Гагры предлагает комфортабельные номера недалеко от городского пляжа. На территории есть кафе, открытый бассейн, а для активных — велосипеды, настольный теннис и бадминтон. Цена на семью 2+1 ребёнок на 10 дней с завтраками — всего 82 340 рублей.

Так куда летим? Делитесь своими мечтами, и вместе мы подберём идеальное путешествие! 📌

☎ +7 (922) 939-49-39

✉ vremya_letet

Siu Collection 5* — Сиу Коллекшн 5*. Swandor Hotels & Resorts — Свандор Отельс энд Резортс. Centara Villas Samui 4* — Сентара Виллас Самуи 4*. Avani+ Barbarons. Seychelles 4* — Авани Плюс Барбаронс Сейшелы 4*. Filao Beach Zanzibar 4* — Филао Бич Занзибар 4*. Подробности по т.: 8 (922) 939-49-39. Цены действительны на 01.06.2025 г.



ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ОБСЛУЖИВАНИЯ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

В наличии свыше **100 000** наименований запчастей
для корейских, китайских и японских марок



Мы подбираем оригинальные и аналоговые запчасти по VIN-номеру, гарантируя совместимость и качество.

Опытные мастера автосервиса решают задачи любой сложности: от планового ТО и диагностики, до ремонта двигателя и ходовой части.

Ваше время — наша главная ценность. Мы берём задачу под ключ и возвращаем автомобиль в кратчайшие сроки.

DETALIUM
ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС

Октябрьский пр-кт, 52, т.: 41-35-36
ул. Ленина, 205, т.: 222-700
ул. И. Попова, 8, т.: 22-42-42
ул. Ломоносова, 3, т.: 795-777



Филиппинский Эдем: 14 дней в царстве вулканов и лазурных лагун



”

ОТ КИТОВЫХ АКУЛ ОСЛОБА ДО РАЙСКИХ ПЛЯЖЕЙ БОРАКАЯ. МЫ СОЗДАЛИ ТУР, ПОСЛЕ КОТОРОГО ФИЛИППИНЫ ДЛЯ ВАС ПЕРЕСТАНУТ БЫТЬ ПРОСТО ТОЧКОЙ НА КАРТЕ. — ЕГОР НОВОСЁЛОВ, СОБСТВЕННИК ТУРОПЕРАТОРА CORONA TRAVEL

МАКСИМУМ ВПЕЧАТЛЕНИЙ ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ

— Филиппины — это рекордсмен по части «самое-самое». Милые долгопяты — маленькие обезьянки с вечно удивленными круглыми глазами, шоколадные холмы, одни из лучших в мире пляжей. И температура воды, в которую хочется нырять без раздумий. Мы соединили в одном путешествии главные жемчужины: исторический Себу, природный Бохоль, легендарный Боракай и колоритную Манилу. «Филиппинский Эдем» — тур для тех, кто хочет получить максимум впечатлений за две недели, наслаждаясь каждым днём.

СЕБУ: МЕСТО, ГДЕ ИСПАНЦЫ ОСТАВИЛИ СВОЙ СЛЕД

Путешествие начинается с Себу. Мы сразу заберём вас из аэропорта Мактан, чтобы уже на следующий

день погрузиться в колониальную историю. Монумент Лапу-Лапу, Крест Магеллана, базилика Санто-Ниньо. В 2019 году город получил статус наследия ЮНЕСКО, и это не случайно. Форт Сан-Педро, построенный испанцами в 1565 году, до сих пор хранит тени конкистадоров и первого генерал-капитана Филиппин. Но мы будем не просто смотреть с праздностью туристов — мы погрузимся в атмосферу и почувствуем, как азиатская энергия смешивается с европейским наследием. И, конечно, оставим время на сувениры ручной работы — филиппинские мастера творят удивительные вещи.

ОСЛОБ: ВСТРЕЧА, ПОСЛЕ КОТОРОЙ ТЫ ИЗМЕНИШЬСЯ

Ослоб — настоящий подарок для искателей острых ощущений. Здесь вы лицом к лицу встретитесь с китовыми акулами. И не в океанариуме, а в их родной среде обитания —

в океане. Мы выйдем на лодке в открытую воду, и самые смелые смогут поплавать рядом с этими гигантами. Вы гарантированно вернетесь в отель с глазами, полными восторга.

БОХОЛЬ: ГЛОБАЛЬНЫЙ ГЕОПАРК ЮНЕСКО

Паром бизнес-класса за 2,5 часа доставит нас на Бохоль — остров, который по праву считается жемужиной архипелага. Здесь есть всё: от пляжей Панглао до тропических джунглей.

На экскурсии мы покажем главное. Церковь Баклайон из кораллового камня — монументальная и тихая. Заповедник долгопятов, где крошечные приматы с огромными глазами смотрят на вас с веток так, будто знают какой-то секрет. Обед на реке Лобок — плавучий ресторан, медленно скользящий мимо пальм и рыбацких деревушек. И, конечно, Шоколадные холмы — больше тысячи идеальных конусов, уходящих за горизонт. Кстати, весь остров Бохоль признан Глобальным геопарком ЮНЕСКО, и вы сами поймете почему.

ПАМИЛАКАН: БЫВШИЕ КИТОБОИ И ПИКНИК С МОРСКИМИ ЕЖАМИ

Отдельный день посвятим морскому приключению на пути к острову Памилакан. Наша лодка «банка» выйдет на рассвете. Экипаж — бывшие охотники на китов, которые теперь высматривают в море не добычу, а фонтаны и мелкание спин. Здесь резвятся дельфины-спиннеры, а в сезон можно встретить до шести видов китов. Мы высадимся на острове, погуляем по рыбацкой деревне, пообедаем свежайшими морепродуктами прямо на берегу и научимся у местных собирать морских ежей.

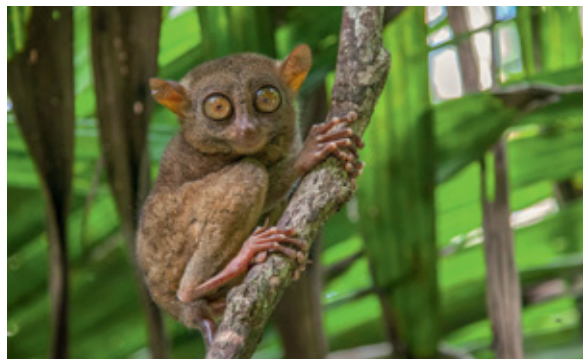
БОРАКАЙ: БЕЛЫЙ ПЕСОК, ЛАЗУРНАЯ ВОДА И СВОБОДА ВЫБОРА

Перелёт на Боракай — и вот он, райский остров с главным пляжем, который считается одним из лучших в мире. Белый песок, аквамаминоное море, пальмы. Четыре дня на Боракае в рамках тура — это ваше личное время. Пляж, море, прогулки, спа, бассейн. А вечером — волшебный круиз на закате с музыкой, напитками и снорклингом в лучах уходящего солнца. Романтический ужин при свечах, ленивый день под пальмой, танец с ритмами острова — вы выбираете сами. А мы лишь создаём идеальные декорации.

МАНИЛА: ФИНАЛЬНЫЙ АККОРД СО ВКУСОМ АДОБО

В финале тура — обзорная экскурсия по столице Филиппин Маниле. Смесь испанского наследия, азиатской динамики и современного драйва. А вечером — прощальный ужин в аутентичном ресторане под живую музыку. Лечон, адобо, улыбки филиппинцев и

Qatar Airways - Катар Эйрвейс



ДАТА ТУРА: НОЯБРЬ 2026,
14 ДНЕЙ/13 НОЧЕЙ,
МИНИ-ГРУППА



гастрономический опыт, который станет запоминающейся точкой в этом путешествии.

ЧТО ВКЛЮЧЕНО?

В стоимость входит всё, чтобы вы ни о чём не забыли: международный перелёт Qatar Airways с багажом 25 кг, все внутренние перелёты и паром бизнес-класса. Проживание в отелях 4* или 5* на ваш выбор с завтраками. 6 экскурсий, питание по программе (4 обеда и 2 ужина). Русскоговорящий гид на всём маршруте. И медицинская страховка, потому что даже в раю никто не застрахован от мелких неприятностей. Стоимость — по запросу. Мы рассчитываем её индивидуально под ваш выбор отеля и даты. ▀



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

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

📍 coronatours.ru

Никаких «мам, скучно» — только 4 смены настоящего детства без смартфонов



□ ОЛЬГА МЕТЕЛЕВА, ДИРЕКТОР РПК «РЕФЛЕКС», И ЕЁ ДОЧКА МАРИЯ — В ОТКРОВЕННОМ БЛИЦ-ОПРОСЕ ОБ «ИВКИНО ЛАГЕРЬ»

Почему выбрали «Ивкино лагерь»?

— Моя дочка Маша с огромным нетерпением ждала возможности поехать в лагерь. Сначала я испытывала много сомнений и переживаний по поводу её первой поездки, ведь это было новое и незнакомое для нас обеих. Однако после того, как я посетила день открытых дверей в лагере, все мои тревоги развеялись. Я увидела, как организовано пространство и какие условия созданы для детей.

В итоге в первый год Маша отправилась на две смены, и это стало для неё настоящим приключением. В прошлом году она решила увеличить количество смен до четырёх, и я была рада видеть, как она с каждым разом становится всё более уверенной и независимой. В лагере есть всё для отдыха и развития. Когда после 4 смен Маша вернулась домой, посидела всего день и сказала: «Мама, мне скучно, давай на 5 смену?» Нам повезло — путёвки ещё были, мы быстро собрали чемодан. Днём, когда родители на работе, дети не остаются одни — в лагере каждый новый день интереснее предыдущего, так как все смены разные по тематике.

Какие впечатления получил ребёнок?

— Лагерь стал для Маши не просто местом отдыха, но и настоящим открытием. Здесь она раскрыла свои таланты, научилась находить общий язык с другими детьми и развила свои коммуникативные навыки. Я заметила, как она стала более уверенной в себе, особенно когда дело касалось выступлений на сцене. Этот опыт стал важным этапом в её жизни, и я горжусь тем, как она растёт, развивает свои способности и находит новых друзей. Я уверена, что такие моменты формируют её личность и помогают ей стать более самостоятельной.

Едете в этом году?

— В этом году Маша тоже едет на 4 смены. Одна из путёвок по просьбе дочери была подарена ей на день рождения.

Вернётся снова?

— Да, однозначно рекомендуем лагерь. И мы как родители, и Маша всем друзьям говорим, что это лучший лагерь в Кирове. ■



СВЕТЛАНА СОМОВА, ВЛАДЕЛЕЦ «ИВКИНО ПАРК»

— Мы отлично помним себя в детстве. Самые яркие впечатления — лето и лагерь. То, что ребёнок переживает в детстве, впечатывается в память на всю жизнь, независимо от возраста. Именно за этими впечатлениями дети и едут в «Ивкино Лагерь». И поэтому сами ребята называют его пятизвёздочным лагерем, а проверяющие органы — вятским «Артеком».

Я хочу обратить внимание осознанных родителей на одну важную вещь: почему стоит отправить ребёнка именно на нашу пятую смену — «Стендап», последнюю перед школой. Эта смена особенная: на сцене раскрываются даже самые стеснительные. Но главное — она мягко возвращает ребёнка в рабочий ритм.

За лето дети полностью «распускаются» в свободном режиме. Лагерь же выстраивает режим органично, без стресса, так, чтобы 1 сентября ребёнок вошёл в школу спокойно и уверенно. Это напрямую влияет на его включённость в учёбу и успеваемость в течение всего года. Резкий перепад от гаджетов и беззаботной свободы к урокам и расписанию часто вызывает напряжение и даже депрессию.

Лагерь с его продуманной активностью становится идеальным промежуточным звеном — мостиком к плавному старту учебного года. Кстати, это время родители тоже могут провести с пользой: отдохнуть и спокойно решить все задачи по подготовке к школе.

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

5 смена — «Стендап»: 13–27 августа



45-11-56



AGATA

Летняя коллекция вкусов

Свежесть, легкость и яркие сезонные сочетания в новом летнем меню



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

т. 43-14-14



Вызов один — удержать зрителя, и для этого мы трудимся днём и ночью

□ ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР ОБ ИТОГАХ СЕЗОНА С КОНСТАНТИНОМ ЗАЙНУЛИНЫМ, ДИРЕКТОРОМ ВЯТСКОЙ ФИЛАРМОНИИ ИМ. П.И. ЧАЙКОВСКОГО И КИРОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ДРАМТЕАТРА ИМ. С.М. КИРОВА



— Традиционно июнь — месяц, когда театры завершают сезон. Но у вас, как я понимаю, наоборот, горячая пора?

— Июнь для драмтеатра выдаётся насыщенным как никогда. 22 и 23 июня в Киров прибывает уникальный Всероссийский «Театральный поезд», посвящённый 150-летию Союза театральных деятелей РФ. Из Владивостока в Москву через всю страну едет поезд, в Киров он привезёт коллективы из Свердловской области и Пермского края. Многие выступят на нашей сцене. А в ночь с 23 на 24 июня мы сядем в поезд и уедем в Ярославль и Кострому с постановкой «Женщины Сергея Есенина» (16+). Спектакль живёт уже четыре года и собирает полные залы.

— Это не единственная премьера?

— Мы рискнули и выпускаем ещё одну премьеру в июне. Новая работа — спектакль по пьесе Александра Цыпкина «Закалённые СССР» (16+). Он посвящён поколению родившихся в годы перестройки. Первый акт — за школьной партией: мечты, первые чувства. Второй — наше время. Судьбы героев сложились по-разному: кто-то ушёл слишком рано, кто-то добился успеха, кто-то встретил свою судьбу. Любовь и дружба, надежды и разочарования, совесть и подвиг — здесь есть всё, из чего состоит человеческая жизнь.

— Почему решили обратиться к современному материалу?

— В последнее время в репертуаре театра идут классические произведения — «Анна Каренина» (16+), «Пиковая дама» (16+), «На всякого мудреца довольно простоты» (16+), «Дядя Ваня» (16+). Но ведь есть ещё современный театральный процесс и современные пьесы! А поколение, о кото-

ром идёт речь в спектакле, сейчас на пике социальной и экономической активности — это наша основная аудитория. «Закалённые СССР» — про поколение, рожденных в конце 70-х и в начале 80-х. Может, мы и не помним Советский Союз, но свидетельства о рождении с гербом уже несуществующей страны у всех на руках. Конфликт отцов и детей, если хотите, вечен.

— **Это предъюбилейный сезон. Расскажите подробнее.**

— В июне завершится 149-й театральный сезон. Напомню, наш театр основан в 1877 году. Осенью откроем юбилейный, 150-й сезон, а в ноябре 2027 года отметим 150-летие. Готовим много проектов, пишем пьесу и поставим спектакль об истории коллектива. В нём будет элемент мистики: одна из сюжетных линий посвящена закусному мифу о призрак Белой дамы.

— **Каким был уходящий сезон?**

— Очень насыщенным. Мы выпустили прекрасный спектакль «Анна Каренина» по роману Льва Толстого в постановке Игоря Лысова, худрука театра. К 200-летию со дня рождения М.Е. Салтыкова-Щедрина — «Современную идиллию» (16+). Замечательно поработали с молодым режиссёром Вероникой Вернадской (г. Москва): она поставила спектакли «С любимыми не расставайтесь» (16+) и «Мата Хари» (16+). Театр активно гастролировал: мы побывали в Пятигорске, Сыктывкаре, Йошкар-Оле, Рязани, Челябинске, Смоленске, Брянске и белорусском Гомеле. Труппа театра скоро отправится в летний отпуск, а в августе пройдёт уже пятый юбилейный фестиваль театра, кино и журналистики «На семи холмах» (12+).

— **Насколько успешен театр в финансовом плане?**

— Из 550 профессиональных театров в стране (без двух столиц) только 21 зарабатывает свыше 100 млн руб. в год от продажи билетов. Кировский драмтеатр за четыре года вошёл в этот «клуб 100+» — мы на седьмом месте. Последние три года мы зарабатываем больше, чем получаем из бюджета: дотация около 95-98 млн руб., а зарабатываем 145 млн. Это свидетельство востребованности театра.

Поэтому мы с Игорем Владимировичем (прим. ред. худрук театра) оба счастливые люди. Четыре года мы творим, заботимся об этом театре. Труппа и публика отвечают нам взаимностью!

— **Что ждёт Вятскую филармонию в этом году?**

— Прежде всего — преображение в буквальном смысле. 1 июня у нас состоялся последний концерт сезона. Уже 3 сентября открываем новый концертный сезон, поэтому за три летних месяца проводим масштабный ремонт. В первую очередь обновляем большой концертный зал: появятся новые кресла, будет сделан косметический ремонт. Уже подали заявку на федеральные средства для обновления технического оборудования — звука, света и т.д. В планах на следующие годы — оборудовать новый вход в Филармонию со стороны парка им. Гагарина, он будет вести в малый зал.

— **А что с творческой жизнью? Кто из именитых музыкантов приезжал в этом сезоне?**

— Чего стоит только концерт под руководством Валерия Гергиева, который прошёл в апреле, — событие

воистину историческое! И не только потому, что сам маэстро приехал в Киров, но и потому, что на сцене Вятской филармонии в рамках юбилейного XXV Московского Пасхального фестиваля выступил Объединённый симфонический оркестр Мариинского и Большого театров (6+).

— **Как живут оркестры филармонии сегодня?**

— Прекрасно себя чувствуют оба наших системообразующих коллектива — Вятский губернский симфонический оркестр им. В.А. Раевского (гл. дирижёр Денис Немирович-Данченко) и Вятский оркестр русских народных инструментов им. Ф.И. Шаляпина (гл. дирижёр Александр Чубаров). Теперь оркестры дают концерты еженедельно: в субботу — симфоническая музыка, в воскресенье — народная. У нас часто бывает в гостях легендарный джазовый пианист Даниил Крамер. Артём Варгафтик ведёт свой авторский цикл «Музыкальная энциклопедия от А до Я» — дошли до последней буквы и, видимо, заново пойдём с «А». Известная пианистка Екатерина Мечетина, заслуженная артистка России, приезжала к нам на XX Международный музыкальный фестиваль «Вятская весна» (12+).

— **Как изменится политика билетных продаж?**

— В следующем сезоне внедрим несколько циклов абонементов. Абонемент — это цикл из четырёх-пяти концертных программ, разбросанных в течение сезона. Планируем запустить ярмарку абонементов: в июне цена одна, в июле — чуть выше, в августе — ещё дороже, в сентябре — полная стоимость.

— **Какие вызовы стоят перед учреждениями культуры?**

— Вызов только один. В наше непростое время мы замечаем, как часто меняется информационная повестка, как быстро развиваются технологии. И в этом стремительно меняющемся мире важно не потеряться и сохранить не просто профессию, но и традиции. Основной вызов — удержать наших слушателей и зрителей. Для этого мы днём и ночью трудимся.

— **Что для вас важнее: люди, деньги или отношения?**

— Люди! Люди — это самое ценное, что у нас есть. Люди — это твоя семья, родители, спутник жизни, дети, коллеги. Люди — это незнакомые лица, которые живут с тобой в одном городе, стране, на одной планете. Человечество — великая сила. Любой творец — для кого он ставит спектакль или играет музыку? Для людей.

До встречи в Драмтеатре и Вятской филармонии! ▣



ВЯТСКАЯ
ФИЛАРМОНИЯ
имени П.И. Чайковского



ВЯТСКИЙ
ДРАМАТИЧЕСКИЙ
ТЕАТР





КОНСТАНТИН ШИТОВ

собственник компании «Березка и Сосна»

Изготовление подарочной упаковки из дерева, бизнес-подарки из дерева, наградная атрибутика и сувениры.

📍 ул. Лепсе, 28А/1
т. 8 (919) 510-45-38

🌐 bis-upack.ru
bis-box.ru

📧 kirovlazer43

ЕКАТЕРИНА ШУМИЛОВА

руководитель туристического агентства «БАРСЕЛОНА»

18 лет в туризме, осмотрела лично более 3000 отелей, посетила 25 стран, предлагаю бронирование проверенных, подходящих именно для вас отелей, выгодные горящие туры, организация ретритов и женских туров, составление сложных маршрутов.

📞 8 (900) 528-43-50

📧 barcelona.43

ВЕРА СИМОНОВА

руководитель, главный юрист компании «ДТП СЕРВИС»

8 лет мы берём на себя всю рутину по взысканию ущерба после ДТП: экспертизу, претензии, суды. Вы занимаетесь бизнесом — мы обеспечиваем возмещение ущерба. Ваше время стоит дороже, чем разбирательства со страховой. Клиенты рекомендуют нас — доверьтесь и вы.

📞 8 (922) 982-55-42

🌐 dtp-service.ru

📧 dtpservice43

ДИНА КОЛЕСНИКОВА

логопед, руководитель центра «Ваш логопед», консультант Томатис®4 уровня

Коррекция и развитие речи у детей от 2-х лет и взрослых. Нарушения чтения и письма. Подготовка к школе, постановка почерка. Логопеды, нейропсихолог, сенсорная интеграция. Работаем с 2010 г.

📍 ул. Преображенская, 79,
3 эт. т. 8 (912) 827-77-15

🌐 vashlogoped43.ru

📧 vashlogopedkirov

АЛЕКСЕЙ ПЫЛАЕВ

руководитель «Дверной компании Крепость»

Оптовая и розничная продажа металлических и межкомнатных дверей со склада в Кирове и под заказ. Комплектация строительных объектов. Монтаж. Гарантия.

📍 ул. Бородулина, 12 к.4,
оф. 7

📞 8 (8332) 73-57-50

📧 dverikrepost43

ПРОФЕССИОНАЛЫ

ПРОЕКТ, СОЗДАННЫЙ СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ БИЗНЕСА. ЗДЕСЬ ВЫ НАЙДЕТЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, СПОСОБНЫХ РЕШИТЬ ВАШИ ЗАДАЧИ В БИЗНЕСЕ И ЖИЗНИ



СВЕТЛАНА ЧЕРЕЗОВА

дизайнер и руководитель Дизайн-Студии по пошиву штор Светланы Черезовой

Дизайн и профессиональный пошив штор, покрывал, постельного белья по индивидуальным проектам под ключ. Изготовление, монтаж электрокарнизов и солнцезащитных систем.

📞 8 (922) 907-38-36

📧 shtory_cherezova

📧 id567610715

ЛАРИСА АНФЕРОВА

дипломированный психолог, гештальт-практик

С 2003 года помогаю предпринимателям вернуть устойчивость, справиться со стрессом и тревогой в современных реалиях.

📍 ул. Заводская, 416

📞 8 (922) 668-00-16

📧 lanferova2020

ЕЛЕНА ШАРОВА

психотерапевт

Индивидуальная психотерапия в сложных жизненных ситуациях (межличностные отношения, смерть близких, кризис в профессиональной деятельности, трудности при трудоустройстве, увольнения и др.). Семейная и детско-родительская терапия. Помощь при зависимостях и созависимости.

📞 8 (912) 820-10-93

📧 elnik70

ЕКАТЕРИНА ЛАПТЕНКОВА

подолог, инструктор Фруктового педикюра

Работаю с проблемами стоп и ногтей: трещины, мозоли, гиперкератоз, деформация ногтей, вросший ноготь, онихолизис и другие состояния, требующие бережного ухода. Обучаю мастеров «Фруктовому педикюру».

📞 8 (953) 694-95-04

📧 podolog.kirov43

МАРИНА АНФИЛАТОВА

сертифицированный персональный стилист

Собираю не только гармоничный гардероб, но и обучаю макияжу для себя, столовому и деловому этикету. Работаю по методике «Имидж под ключ».

📞 8 (912) 378-21-20

📧 marina_anfilatova



ПАДЕЛ ТЕРРИТОРИЯ

Первый падел-клуб в Кирове



Динамичный спорт нового поколения, который объединяет азарт игры, движение и комфортный активный отдых



Слободской тракт, 25/2
43-80-40



Падел
территория —
твоя территория
притяжения



Упаковано с любовью, наполнено вкусом

- Богатый ассортимент: от демократичных до редких и премиальных позиций
- Уместные закуски — итальянские и местные сыры, мясные деликатесы, консервация



LADOGA Wine
винотека | киров

📍 Октябрьский проспект, 104
ул. Мостовицкая, 11
ул. Дмитрия Козулева, 4

📱 ladogawinee

🌐 ladogawine.ru

МЕВЕЛИТ

КУХНИ | ГАРДЕРОБНЫЕ | МЕБЕЛЬ ДЛЯ ВСЕГО ДОМА



Андрей Колегов, основатель компании МЕВЕЛИТ:

— Наша цель не упрощать дизайн проект, а модернизировать производство и усиливать команду под сложные задачи

Дизайнер интерьера Надежда Дубовцева убедилась в этом на практике:

— В работе с МЕВЕЛИТ меня покорила их системность. Я доверила им уже не один крупный проект, где мебель была изготовлена во весь дом, а не в отдельные зоны. И команда отработала безупречно! Для дизайнера это колоссальная ценность: когда один надежный партнер закрывает все вопросы по мебели, а баланс цены, качества и сроков всегда на высоте — это и есть идеальный тандем.

ул. Калинина, 40

8-922-995-90-28



mebelit.ru



По вопросам
сотрудничества

*Украшения — это стильный
акцент, придающий изящество
вашему образу!*



SERGEYSLOTIN®



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

