

БИЗНЕС КЛАСС

16+



«Не всякий президент готов к переворотам»

СВЕТЛАНА ЧЕШУИНА, ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА «БИЗНЕС И ПРАВО»



CAPRICE[®]

walking on air



28302-22
(121) white/beige combi
(853) mid blue combi
onAIR-Antishokk
Полнота G
Верх, подкладка и
стелька: кожа

ЦЕНТР НЕМЕЦКОЙ ОБУВИ

г. Киров, ул. Ленина, д. 39а, тел.: (8332) 38-30-38

г. Киров, ул. Ленина, д. 191, тел.: (8332) 44-07-77

www.centrnemobuvi.ru

«Центр немецкой обуви – официальный представитель немецкой фирмы CAPRICE в г. Кирове»



Salmi

ТЦ «Росинка»,
2 этаж, левое крыло,
ТРЦ Jam Mall,
2 этаж,
salmicollection@mail.ru,
www.salmishop.ru
(ООО «Салми»,
ул. Воровского, 107,
ОГРН 311434502000050),
www.salmi.ru

Скидки до 70%! *

* Подробности в фирменных салонах

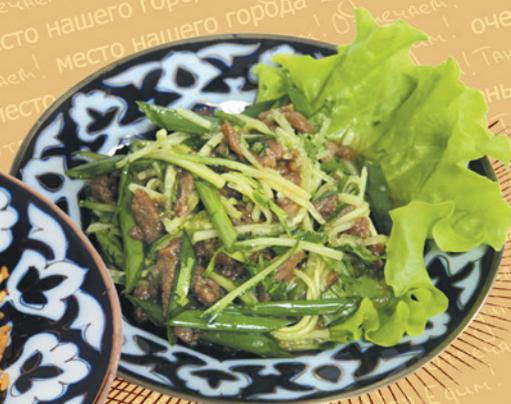
САМОЕ ПОПУЛЯРНОЕ КЛАФЕ

очень вкусное место нашего города

Восток



ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ 11 ИЮЛЯ



Обеденное меню действует 7 дней в неделю с 12:00 до 18:00

Скидка в день рождения 20% на все меню*

Дискотека ежедневно с 21:00

Ленина, 73 т. (8332) 475-475

Свободы, 11 т. (8332) 21-07-07

Итальянская кухня

Узбекская кухня

Afterparty до 9 утра

Летние террасы

с 12:00 до 3:00 ежедневно

Едим! Отмечаем! Танцуем!



ART & LUXE
interior salon

ПРЕМЬЕРА ЭКОНОМИИ

ПРИ ПОКУПКЕ

ОБОЕВ

ШТУКАТУРКИ

ЛЕПНИНЫ

СКИДКА 50%
на работы по нанесению

Московская, 15

т. 21-70-70

luxe-salon.ru

Акция действует с 19.05.2014 по 31.07.2014. Организатор акции ООО "Профдекор Киров". Организатор оставляет за собой право изменить сроки акции.



ЭКСПРЕСС-ВОЛГА БАНК

БИЗНЕС НЕ СКАЗКА
ДОВЕРЯЙ ДЕЛО ПРОФЕССИОНАЛАМ

ОТКРЫТИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА
ЗА 1 ЧАС*

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ



+7 (8332) 246-446

www.volgaex.ru

*При условии предоставления полного пакета документов. ЗАО АКБ "ЭКСПРЕСС-ВОЛГА"

16+

БК

СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС

12 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА О МАТЕРИАЛАХ
ИЮньСКОГО НОМЕРА

14 ИСТОРИЯ УСПЕХА

— ХОЧУ УСТРОИТЬ ГЛОБАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОРОТ
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ КИРОВА, —
СВЕТЛАНА ЧЕШУИНА, ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА
«БИЗНЕС И ПРАВО»

20 НАСТРОЕНИЕ

НАТАЛЬЯ ФИРСОВА, ВЛАДЕЛИЦА
ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА «ЦЕНТАВРИОН»,
О ТОМ, ЧТО МОЖЕТ СПАСТИ РУССКУЮ
НАЦИЮ

22 ПО ПРАВУ

КАК ГРАМОТНО СОКРАТИТЬ СОТРУДНИКА
И НЕ ПОСТРАДАТЬ ПРИ ЭТОМ САМОМУ —
АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ, УЧРЕДИТЕЛЬ ЮК
«ИНТЕРДИКТ»

23 ОПРОС

КАК И ЗА ЧТО РУКОВОДСТВО УВОЛЬНЯЕТ
НЕУГОДНЫХ — ИССЛЕДОВАНИЕ ЖУРНАЛА
«БИЗНЕС КЛАСС»

24 ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ

— ВСЕГДА ИЩИТЕ АЛЬТЕРНАТИВУ ЖЕСТКОЙ
ОПТИМИЗАЦИИ КАДРОВ, — ЕКАТЕРИНА
ПЛАСТЕЕВА, ВРАЧ-ПСИХОТЕРАПЕВТ,
ГЕШТАЛЬТ-ПСИХОЛОГ ЦЕНТРА «ЗЕРКАЛО»

26 ИДЕИ

О «ЗОЛОТЫХ ПАРАШЮТАХ» ДЛЯ
ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ — ВЯЧЕСЛАВ
КОМАРОВ, БИЗНЕС-ТРЕНЕР

28 ЗАКРЫТАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

СОТРУДНИК ТРЕБУЕТ ПОВЫШЕНИЯ В
ДОЛЖНОСТИ, А У ВАС НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ
ЕМУ ЭТО ПРЕДЛОЖИТЬ — ПРОБЛЕМУ
ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ ЛЮДМИЛА ПРОСКУРИНА,
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОУЧ

32 МАРКЕТИНГ

— НА СМЕНУ СКИДОЧНЫМ КАРТАМ
ПРИХОДИТ СИСТЕМА БОНУСОВ, — МАРИЯ
ШЕРСТЕННИКОВА, ДИРЕКТОР МАХИМА
МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ

ВЫИГРАЙ ZOLLO® ТОЙ АВТОМОБИЛЬ

В ЮВЕЛИРНЫХ САЛОНАХ

ZOLLO®

КИРОВ

ТЦ «Лето», Привокзальная площадь, 1

ТЦ «Атлант», Воровского, 112

ТЦ «Антей», Лепсе, 54

Комсомольская, 25

СЛОБОДСКОЙ

Советская, 73

www.zollo.ru



т. 45-44-55

Срок проведения с 1 июня по 31 августа 2014 года. Источник информации об организаторе мероприятия, правилах его проведения, количестве призов или выигрышей по результатам такого мероприятия, сроках, месте и порядке его получения узнавайте в ювелирных салонах ZOLLO, на сайте www.zollo.ru и по телефону 45-44-55. Автомобиль будет разыгран в сентябре только среди присутствующих на финальном розыгрыше участников акции. Изображенное авто не является копией разыгрываемого автомобиля.

Организатор проведения ИП Бледных Артем Юрьевич.



ЖИВОЕ ДЕРЕВО

ЭЛИТНЫЙ МАССИВ СОСНЫ



- **ДВЕРИ МАССИВ** / толщина 40,80,100 мм
- **БАННЫЕ ДВЕРИ** / толщина 40,80 мм
- **СТАЛЬНЫЕ СЕЙФ-ДВЕРИ** / толщина от 100 мм
- **САДОВАЯ И БАННАЯ МЕБЕЛЬ**
- **РЕЗЬБА ПО ДЕРЕВУ**
- **КАРТИНЫ**
- **МЕБЕЛЬ ИЗ МАССИВА** / спальни, шкафы, кухни, камин

НА ЗАКАЗ ПОД ВАШ РАЗМЕР



при ссылке
на «Бизнес Класс»
СКИДКА 5%

г. Киров, тел. 8 (8332) 26-50-64 www.jivoe-derevo.ru

г. Сыктывкар

ТЦ «Фрегат», ул. Мира 68/2, тел. 8 (8212) 57-64-35

ТЦ «Спутник», Октябрьский пр-т 111/4, тел. 8 (8212) 56-17-60

16+

БК

СОДЕРЖАНИЕ

// СТИЛЬ ЖИЗНИ

54 ФОТОПРОЕКТ

КТО НЕ РАБОТАЕТ, ТОТ НЕ БОСС

64 ПОКОЛЕНИЕ Z

ОТКУДА БЕРУТСЯ ДЕНЬГИ И КТО В СЕМЬЕ ГЛАВНЫЙ — РАССУЖДАЕТ ЗЛАТА ЗОРИНА, ДОЧКА КОНСТАНТИНА ЗОРИНА, ДИРЕКТОРА КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ «СОГАЗ»

66 ЛЕТО В КРАСНОМ ГАЛСТУКЕ

СПЕЦПРОЕКТ. СОВЕТСКИЙ ПИОНЕРСКИЙ ЛАГЕРЬ — КАК ЭТО БЫЛО?

80 ПУТЕВОДИТЕЛЬ

— НА КУБЕ Я СЛОВНО ВЕРНУЛАСЬ В 1991 ГОД, — НАТАЛИЯ ЕРЕМЕНКО, ДИРЕКТОР ООО «ЮРИСТЪ»

86 СВЕТСКАЯ ХРОНИКА

В КВЕСТ-ТУРЕ ОТ «БИЗНЕС КЛАССА» ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ САМЫЕ ЭНЕРГИЧНЫЕ И НАХОДЧИВЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ КИРОВА

88 ПРЕДПОЧТЕНИЯ

О САМОМ ЦЕННОМ ЭКЗЕМПЛЯРЕ ДОМАШНЕЙ БИБЛИОТЕКИ — АНДРЕЙ ПРОТАСОВ, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ТПГ «ГРОСС»

90 ПРИТЧА

ПЕРВАЯ СТРЕЛА

WWW.BK43.RU



Тираж сертифицирован
Национальной
тиражной службой

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 5000 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издаётся с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель и редакция: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции: 610000, г. Киров, Октябрьский пр-т, 120, т. (8332) 57-68-06, e-mail: bk@rntmedia.ru, сайт: www.bk43.ru Директор: Рожкина Надежда Владимировна. Главный редактор: Блинова Марина Николаевна, redbk@rntmedia.ru. Заместитель редактора: Елена Минчакова. Выпускающий редактор: Яна Лобанова. Выпускающий рекламный редактор: Маргарита Бозина. Редактор сайта: Диана Абрамова. Над номером работали: Яна Безденежных, Полина Комаровских, Евгения Кассина, Анастасия Лимонова. Дизайн и верстка: Владимир Мартынович, Роман Бабаевский, Яков Смирнов. Фотографы: Евгений Ананьев, Андрей Новиков, Александр Сысолятин. Иллюстратор: Дина Арасланова. Специалисты по продажам: Вероника Морозова, Диана Гунбина, Светлана Бортникова, Кристина Калистратова, Екатерина Момотова. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь к сервис-менеджеру Наталье Шалагиной по адресу: bk_service@rntmedia.ru. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «СЕРВИС ПРИНТ», г. Москва, ул. Бирюлевская, 24/1, оф. 3, т. 203-977, www.printtown.ru. Заказ №14-153SP. Дата выхода: 7 июля 2014 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 съемки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

SEA-DOO.



SPARK ЗАСТАВИТ ВАШЕ **СЕРДЦЕ** БИТЬСЯ ЧАЩЕ
ЕЩЕ ДО ТОГО, КАК ВЫ **ВПЕРВЫЕ** НАЖМЕТЕ НА КУРОК ГАЗА.



BRP Центр «Техномир»

г. Киров, ул. Производственная, 27,
т.: 70-43-43, 70-36-36

ПРЕДСТАВЛЯЕМ SEA-DOO SPARK.
От 329 000 рублей

Легкий в управлении. Удобный в хранении. Простой в транспортировке.
Пять ярких цветов. Двух- и трехместные модели.
Мощность 90 л.с.* Сухой вес от 184 кг.

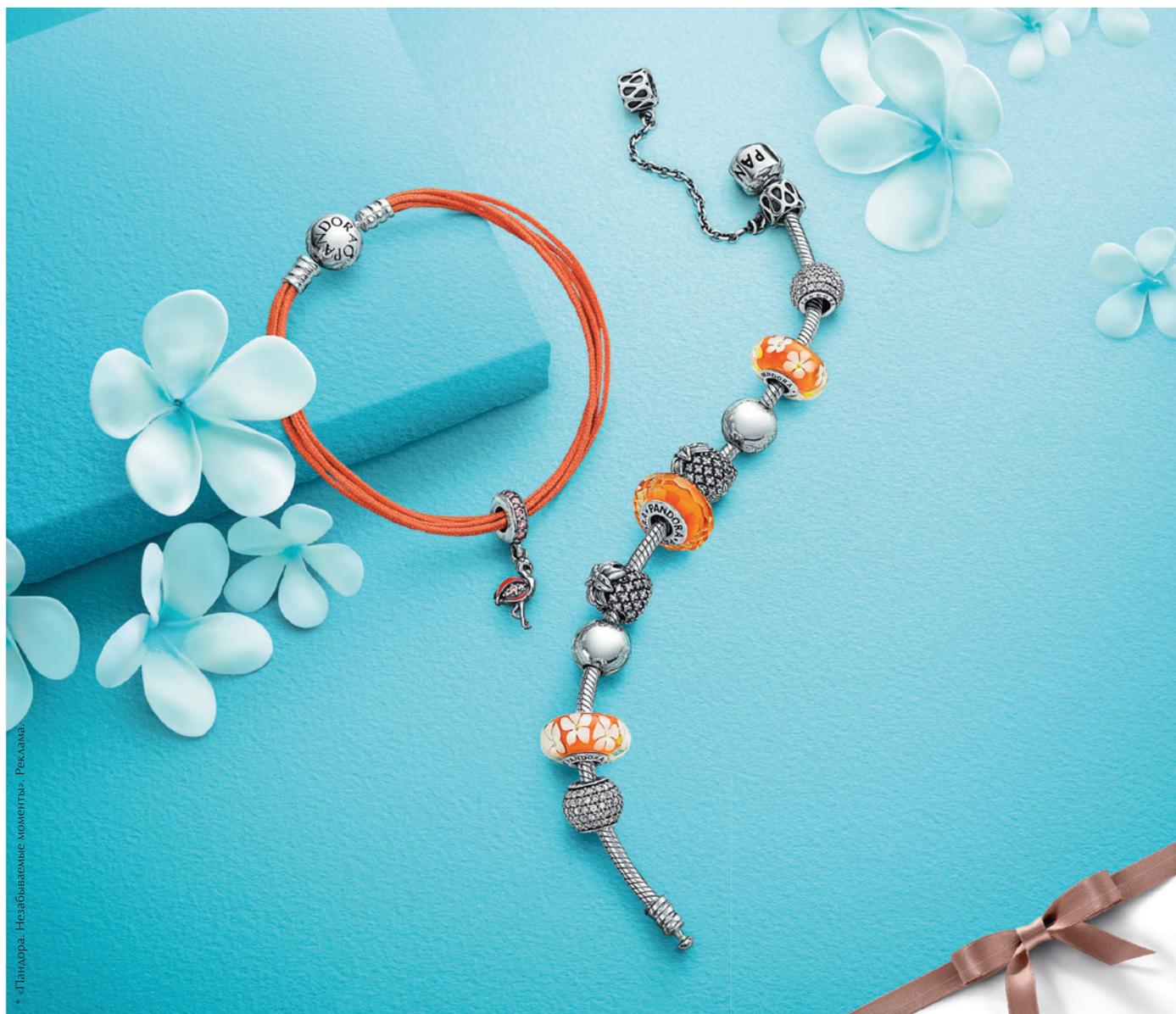
*Двигатель ROTAX 900 HO ACE

— В последние месяцы я стала часто слышать обрывочные новости, дружно кивающие в сторону кризиса. Но не о каких-то его отдельных проявлениях, а все на одну тему — оптимизация кадров. И эта всеобщая волна сокращений подкралась вплотную, заставила ощутить ее горький вкус. При таком ажиотаже создалось впечатление, что главный способ борьбы с упадком в бизнесе — уничтожение своего персонала. Конечно, куда проще сказать: «Извини, брат, такие дела. Никто не виноват, просто кризис...» — и проводить за дверь. Но почему бы вместо подписания очередного обходного не ввести «военное положение» — отправить абсолютно всех «на фронт»? Пусть выйдут из зоны привычного комфорта, пусть включают мозги, если хотят вернуть «голубое небо над головой». Откажутся? Вот тогда и уволить как дезертиров и саботажников! Для таких, действительно, «пуль не жалко». Где же тут человечность? Один из моих собеседников, успешный руководитель, который, кстати, кроме управленческого опыта, имеет непосредственное отношение к психологии, четко отрезал: «Начальник должен быть не корпоративным родителем, а боевым товарищем. Таковые не распускают сентиментальные сопли. Слезы умиления должно лить в интимные минуты мирной жизни. А на работе — все для фронта, все для победы». Утешает то, что комендантский час — пресловутый кризис — не может длиться вечно. И вот, когда дым развеется, вокруг уже будут не просто подчиненные, а закаленная команда, с которой в любом бою не страшно! Правы те, кто говорят, что увольняя, руководитель проходит испытание на прочность. «Взрослеть» всегда непросто...

МАРИНА БЛИНОВА, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР



ТВОЕ ЯРКОЕ ЛЕТО



* Pandora. Незабываемые моменты. Реклама.

Насыщенные оранжевые цвета, гавайские мотивы и цветочные принты – новая коллекция украшений PANDORA наполнит твоё лето яркими впечатлениями. Текстильный браслет с шармами-подвесками в виде экзотических фруктов и животных воплотит в реальность мечту о дальних странствиях, а, используя подвески-буквы, можно составить слова и рассказать окружающим о своих летних желаниях.

Ищи вдохновение на www.pandora.net/ru-ru/

ЮВЕЛИРНЫЙ САЛОН PANDORA
ТД "Европейский", 1 этаж

PANDORA
UNFORGETTABLE MOMENTS®

0+

БК

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

□ ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА
О МАТЕРИАЛАХ
ИЮНЬСКОГО
НОМЕРА



ЭДУАРД МАРКОВ

Генеральный директор
ООО «Алмаз Киров»

I О СТАТЬЕ «ОБЕЩАННОГО НЕ ЖДУТ»:

— Откладываешь дела на потом? Будь готов к их скоплению, за которым можно проглядеть действительно важное событие. Большинство людей сначала стараются выполнить «мелочь», а серьезные задачи оставляют «на завтра». Это тактическая ошибка: начинать следует с главного. Тем более, жесткая конкуренция диктует свои правила в тайм-менеджменте: прокрастинируя, рискуешь замедлить свой рост в бизнесе. В нашей компании есть «золотое правило»: все самое трудное делать в начале дня. А если надумаете отложить что-то на завтра — бойтесь, что оно может вообще не наступить.



СЕРГЕЙ КАРНАУХОВ

Бизнесмен

II О СТАТЬЕ «СЦЕНА-ШАРИКИ-САЛЮТ»:

— Внесение в урбанизированную вятскую жизнь культурного андеграунда — задача важная, но не требующая «пожарных мер». И уж точно никак не связана с необходимостью изгнания УФСБ из исторического здания. Поверьте, они находятся там от нехватки средств. Было бы новое, современное помещение — с радостью бы переехали. Но, увы, на Вятке немало иных сложностей.

Из первоочередных задач — стимулировать театральную жизнь, форматировать библиотеки, создавать в них центры интеллектуальной жизни. Увеличивать количество пешеходных зон, парков для прогулок, насыщенных осмысленными «эвентами». Современный урбанизм — область развития, а не поиска неразрешимых проблем. Их там нет!



НАДЕЖДА ОСКОЛКОВА

Заместитель директора
Кировского областного
краеведческого музея

III О СТАТЬЕ «ЭПИДЕМИЯ АВРАЛА»:

— Тайм-план — это то, что спасает компанию от авралов, а сотрудников от нервозности и переработок. Если все же случается цейтнот, я действую так: спокойно и четко распределяю предстоящую работу среди сотрудников. Самое трудное, конечно, приходится брать на себя.

Но уставший от гонки, «выжатый» руководитель постепенно начнет срываться, и это плохо скажется на настроении в коллективе. Для меня идеальный отдых — когда уезжаю из города, а еще лучше — из страны. Есть примета: если в отпуске думается о работе, значит, ты уже отдохнул!



**ПРИСЫЛАЙТЕ
ВАШИ ОТЗЫВЫ
НА ЭТИ АДРЕСА:**



redbk@rntmedia.ru



bk43.ru

ОКУНИСЬ В СКИДКИ!

подробности
Вы можете
узнать у
менеджеров
магазина



а также на
нашем
сайте
ravak.ru

ЦЕНТР САНТЕХНИКИ

RAVAK®

г. Киров, ул. К. Маркса, 169, т. (8332) 377-120,
centr-santehniki@yandex.ru, www.ravak.ru

▲ ПРЕЗИДЕНТ МОЖЕТ БОЛЬШЕ

» ХОЧУ УСТРОИТЬ ГЛОБАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОРОТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ КИРОВА, — СВЕТЛАНА ЧЕШУИНА, ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА «БИЗНЕС И ПРАВО»

НЕ БОЮСЬ ТРУДНОСТЕЙ

— **Могу заставить работать любого:** делегирование — мой талант. Важно научить других принимать часть твоих обязанностей. Задатки с детства — от мамы. В деревне ее побаивались, даже немного заискивали — всех строила. Так и я всегда любила быть главной — «Тимуром» в любой команде.

Мне не разрешали дружить с деревенскими. Воспитывали в жестком мире запретов: за пределы забора нельзя. Тотальный контроль, и изо дня в день — школа-дом. Всегда сравнивала маму с Кабанихой из «Грозы» Островского. Я была послушной и все делала по хозяйству, но эта неволя очень напрягала.

Жили в достатке. У нас был большой двор и даже свои наемные работники — никто в деревне не мог этим похвастаться. Трудились они, в основном, за еду.

Если собака плохо охраняла дом — ее привязывали на цепь и забивали ломом. Помню, как меня это шокировало — с детства не выносила жестокость. Наверное, поэтому сейчас у меня так много разных животных: лошадь, собака, кошка, ежик, черепаха — восполняю нехватку доброты к братьям нашим меньшим. Каждому — свое внимание и уход.

Из деревни всегда хотела вырваться, я ее ненавидела. Однажды, учась в третьем классе, сбежала в Киров, к двоюродной сестре. Заблудилась: до этого была в городе всего несколько раз с родителями. Но не растерялась, интуитивно нашла адрес. Хотя, конечно, пришлось вернуться...

Повзрослев, уехала в Нижний Новгород — освободилась от опеки. Без образования и планов — не знала, на что буду жить. Прочла объявление, что самая высокая стипендия у водителей троллейбуса. Захотела попробовать: казалось, что это эффективно и почетно. Проработав немного, решила: не мое. Но не так-то просто было уйти: не отпускали по договору. Со своей настойчивостью я дошла до управляющей, и та сказала: «Бросай все и уезжай...» Затем выслали трудовую книжку по почте — с 33-ей статьей как дезертировавшей со службы.

После мне было все равно, где работать — главное, не в деревне. А какая у меня специальность? Никакой. Пришла на «Лепсе», заместитель директора объявил: «Раз нужно общежитие, вы должны идти в гальванику» Это был самый «вредный» цех, тяжелая работа. Но я согласилась. Когда оказалась в отделе — начальник посмотрел на меня, потом на мастера, который меня привел... Сказал: «Я не могу позволить хрупкой девушке работать здесь!» Мне предложили стать распределителем работ и дали место в шикарном общежитии.

ЮРИСТ В КВАДРАТЕ

Каждое первое сентября меня «тянет» за парту. Только устроилась на завод — отправилась на курсы в авиационный техникум. В те же годы замужество, рождение первого ребенка... Привыкла все делать одновременно.

После «авиационки» поступила в первый коммерческий институт Кирова, который открывал сам мэр

города. Специальность не выбирала: знала, что буду юристом. Такой характер — я с детства борец за справедливость. Шучу, что в прошлой жизни была Зоей Космодемьянской.

Когда потребовался государственный диплом — отправилась учиться в другой институт по той же специальности. Защитилась на кандидата юридических наук, получила степень МВА. Получается, я «юрист в квадрате».

НА ИНТУИЦИИ

Открыла свое дело из-за нестабильности на рынке труда. В конце 90-х работала в коммерческой фирме, и начались задержки зарплаты. За мной пошли все сотрудники отдела, который возглавляла.

Всегда говори «да» — мое кредо. Я слежу за тем, что актуально, и использую любую возможность для развития компании — ловлю волну. Мы начинали с юридической деятельности — сейчас холдинг «Бизнес и Право» включает восемь направлений услуг: регистрация фирм, бухгалтерское обслуживание, консультации юристов, операции по недвижимости, вступление в СРО, туризм, услуги по оформлению виз и загранпаспортов, создание нового имиджа в салоне красоты.

Я — интуитивный бизнесмен, — никого не копирую. Клиенты сами сформировали наш холдинг: я видела, как росли их запросы к сервису, и старалась соответствовать им.

Знаю по опыту, что формат «одного окна» очень удобен. К примеру, когда еду в командировку, наши турагенты заботятся, чтобы и дорога, и

СВЕТЛАНА ЧЕШУИНА



5 июля.



ВВПАУ, «Юриспруденция»; ИВЭСЭП,
«Юриспруденция»; кандидат
юридических наук; степень MBA.



С 1980 г. — ОАО «ЛЕПСЕ»,
распределитель работ; с 1988 г. —
«Электробытприбор» («Веста»), инженер;
с 1997 г. — ЗАО «Европроект», юрист;
с 2001 г. — ООО ЮК «Бизнес и Право»,
президент.





трансфер были комфортными. Так и любой другой клиент не должен спрашивать: «Где получить дополнительную услугу?»

Меня часто спрашивают: «Будете ли открывать еще направления работы?» Пока не планирую, но это непредсказуемо — спрос диктует все.

Лучшие партнеры — это мои дочери. Семейный бизнес считаю самым успешным. Надо выстроить структуру так, чтобы не было прямого взаимодействия между родственниками. Тогда все живут дружно и каждый отвечает за свою сферу. Я как мозг — руковожу холдингом.

КОДЕКС РИЕЛТОРА

«Президент» — не просто престижная регалия, ты должен дать людям что-то интересное.

Бывает, вкладываешь в дело всю душу, а многие не знают, чем ты занимаешься. Хочется рассказать, зарядить энергией и примером успеш-

ных. Поэтому мне пришла идея собрать в сентябре 2014 года Кирове Национальный совет Российской гильдии риелторов (РГР) — и сделать это на высшем уровне, пригласив лучших представителей отрасли и чиновников.

Хочу познакомить провинцию с великими современниками — подобными Дональду Трампу и Биллу Гейтсу. В Конгрессе примут участие эксперты при Общественном совете Госдумы по недвижимости Анна Лупашко и Валерий Виноградов. Также состоится Третий форум по недвижимости и встреча региональных лидеров отрасли.

Я уже четыре года вхожу в состав Национального совета РГР. И ответственна за то, чтобы создать в нашем городе цивилизованный рынок недвижимости. Конкуренты должны быть умными. Нам сообща нужно сломать миф о том, что риелторы — ненужные посредники, поднять престиж профессии.

ЖИВУ РАДИ СОБЫТИЙ

Все удивляются тому, сколько у меня энергии. Знаю, что каждая минута дорога, и умею использовать ее на 100%.

День — как маленькая жизнь. И прожить его нужно интересно, красочно: не только работать, но и наполнить время встречами, событиями. Поэтому в моем расписании обязательно хобби: в понедельник — танцы, во вторник — йога, в среду — бассейн, в четверг — теннис и сауна, в пятницу — прогулки на лошади.

На работе все выверено до 15 минут. Каждый день посвящен определенному отделу. Когда составляла рабочее расписание, поняла, что время еще есть. И есть, над чем думать и куда развиваться.

Нужно всякий раз ставить себе новую планку. Думать, как преодолеть ее, достичь высоты — быть первым. Стремитесь быть лидером — иначе неинтересно жить.

Смотрите за бизнесом прямо из отпуска

Управляйте бизнесом удаленно с помощью
интернет и облачной АТС в пакете:



Интернет

- надежный обмен данными



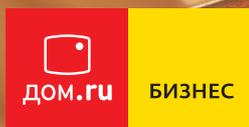
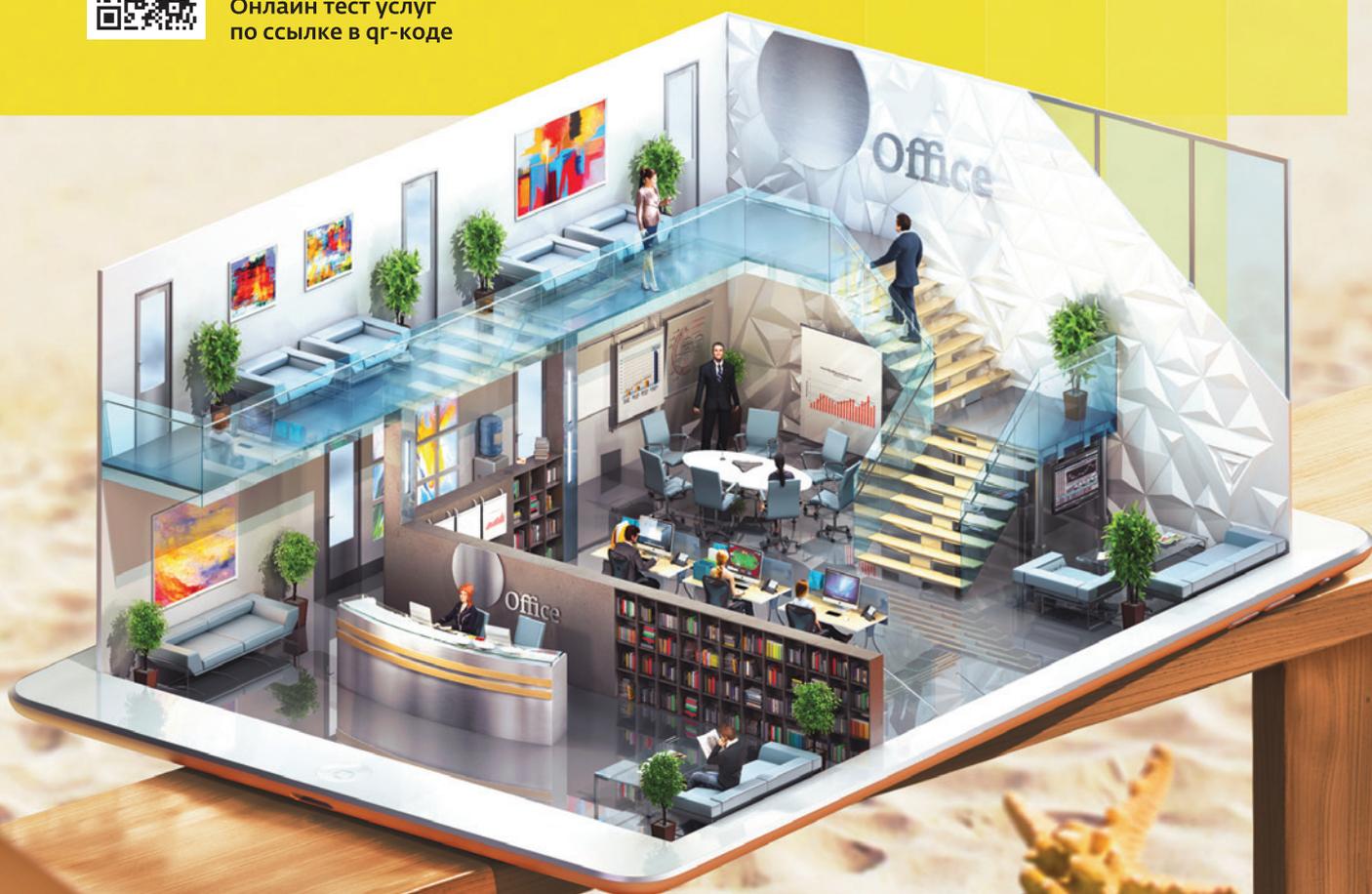
Облачная АТС

- статистика звонков



0+

Онлайн тест услуг
по ссылке в qr-коде



Узнайте подробнее
8 800 333 9000
b2b.domru.ru

Office - в переводе с английского языка означает офисное помещение. АТС - автоматическая телефонная станция.
Доступ к личному кабинету услуг связи «Дом.ру Бизнес» для управления бизнесом из любой точки возможен при наличии доступа к фиксированной сети Интернет или беспроводному доступу Интернет.
QR-код содержит ссылку на страницу сайта b2b.domru.ru Подключение происходит при технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЭР-Телеком».
Услуги в г. Пермь оказывает ОАО «ЭР-Телеком», в остальных городах ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг». С условиями подключения вы можете ознакомиться на сайте b2b.domru.ru

▲ **БАНК «ХЛЫНОВ»: СОТРУДНИЧЕСТВО И УСПЕХ**

□ **«ХЛЫНОВ» ПОДДЕРЖАЛ ФОРУМ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА ВЯТКЕ»
И СТАЛ «ЛУЧШИМ РЕГИОНАЛЬНЫМ БАНКОМ»**



ИЛЬЯ ПРОЗОРОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ОАО КБ «ХЛЫНОВ»:

— Главное, что нам удалось предложить в рамках состоявшегося Форума, — это многолетний успешный опыт работы Банка «Хлынов» по поддержке малого и среднего предпринимательства и прежде всего те практические банковские инструменты развития и актуальные решения для бизнеса, которыми мы располагаем здесь и сейчас. Что касается премии «Банковское дело», то сегодня ее значение как никогда актуально. Это своего рода отличительный знак для стабильных, надежных банков — экспертная оценка их деловой репутации, профессионализма руководства и коллектива, качества услуг и уровня вовлеченности в инвестиционные, социальные и благотворительные проекты. Безусловно, признание, которое дает эта премия, повышает имидж региональных банков, их социальную значимость, укрепляет доверие к ним.



ОАО КБ «Хлынов», Лиц. ЦБ РФ № 254



ПРОФЕССИОНАЛЬНО, ОТКРЫТО, ПО-ПАРТНЕРСКИ

Среди мероприятий, направленных на популяризацию предпринимательской деятельности и решение текущих задач развития бизнес-сферы, уже четыре года выделяется масштабный, содержательный и практически ориентированный проект — Форум «Предпринимательство на Вятке». В этом году он состоялся при генеральной поддержке банка, который уже более 24 лет работает с малым и средним бизнесом — профессионально, открыто и по-партнерски.

МИРОВОЙ ОПЫТ — КИРОВСКОМУ БИЗНЕСУ

В головном офисе ОАО КБ «Хлынов» при участии экспертов LOGA Group и Seed Forum, работа-

ющих в области поддержки инвестиций, и в соответствии с международной практикой подготовки компаний к работе с инвесторами прошли региональные сессии практического консалтинга. Своим опытом с кировскими предпринимателями делились ведущие бизнес-тренеры «Сколково». Здесь же состоялась менторская сессия, также направленная на передачу бизнесу региона практического опыта специалистов рынка. Выбор места проведения семинаров не случаен: «Хлынов» сегодня предлагает эффективные инструменты поддержки, в том числе модернизационных и инновационных проектов.

НА СТАРТЕ

Завершающим мероприятием Форума стала церемония награждения



победителей конкурса «Предприниматель года — 2014». В своем обращении к участникам Председатель Правления ОАО КБ «Хлынов» Илья Прозоров подчеркнул, что именно от них — энергичных и неравнодушных предпринимателей — во многом зависит формирование в регионе благоприятного делового климата. Особо Илья Прозоров отметил победителей в номинациях «Лучший молодой предприниматель года» и «Успешный старт», что весьма символично, ведь Банк активно работает и с начинающими предпринимателями.

БАНК-ЛИДЕР

Успешная деятельность Банка, в том числе в области поддержки бизнеса, находит заслуженное признание не только в Кировской области, но и далеко за ее пределами. «Хлынов» в очередной раз стал лауреатом всероссийской премии «Банковское дело». Церемония награждения состоялась в Москве, где ее организаторы — журнал «Банковское дело» и медиахолдинг «Агентство Информбанк» — собрали лучших представителей региональных и федеральных банков, чтобы отметить их весомый вклад в развитие финансового сектора и укрепление экономической стабильности России. Мероприятие было посвящено 25-летию банковской системы страны и первопроходцам российского банковского дела. «Хлынов», один из пионеров банковского бизнеса в Кировской области, стал лауреатом премии в номинации «Лучший региональный банк» в категории «БАНК-ЛИДЕР». Эта награда стала логичным продолжением тех высоких оценок, которые он получает на протяжении всей своей деятельности, — например, в 2014 году Банк также удостоился Диплома правительства Кировской области и Вятской ТПП «За поддержку развития предпринимательства в регионе».

«ХЛЫНОВ» СЕГОДНЯ ПРЕДЛАГАЕТ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА



АНДРЕЙ УСЕНКО, СЕКРЕТАРЬ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВТПП:

— Особенностью Форума «Предпринимательство на Вятке-2014» стало то, что он был организован общественными объединениями предпринимателей без привлечения бюджетных средств. Все необходимые расходы были осуществлены благодаря поддержке ОАО КБ «Хлынов». Это отличный пример объединения заинтересованных сторон. В итоге получился очень хороший эффект. На тематических мероприятиях обсуждали существующие проблемы и способы их решения, а Банк с точки зрения финансовых инструментов разрабатывал предложения по каждому поднимаемому вопросу. Это позволило получить комплексные ответы на них и в целом повысить эффективность Форума. Кроме того, на площадке Банка состоялся ряд мероприятий, проводимых в Кирове впервые. Мы благодарны Банку «Хлынов» за содействие в проведении Форума, тем более что это наш кировский банк, давно и успешно уделяющий большое внимание поддержке малого и среднего бизнеса региона.



ОБРАЗ ИНТЕЛЛИГЕНТА ПРИБРЕЛ ИРОНИЧЕСКИЙ СМЫСЛ



НАТАЛЬЯ ФИРСОВА



владелица фермерского хозяйства «Центаврион»

0+

БК

НА ПРИЦЕЛЕ — СОВЕСТЬ



КТО БЫЛ РАСТЕРЗАН

— Сволочью нам быть или героем — мы сами выбираем. Выбираем каждый день. И каждый день ложимся спать, став либо первым, либо вторым. И вот тут нужен непреложный контролер — наша совесть. Жестокий и неподкупный.

Один из моих предков был беспощадным помещиком. В архивах о нем можно найти много материалов: на него жаловались сначала крепостные, а затем освобожденные после 1861 года крестьяне, у которых он просто выкупил надель. Несмотря на то, что он организовал конный, свечной, маслостойный заводы, ткацкую мануфактуру, был неугодным.

Тогда как один из его потомков отличался особой гуманностью, слыл человеком глубоко верующим. Открыл школу и госпиталь для бедных в своем уезде, много средств жертвовал на благотворительность... Как вы думаете, кто из них во время Революции был буквально растерзан народом? Русские сами уничтожили лучших представителей своей нации.

ЭКОНОМИМ НА ВОСПИТАНИИ

Мне повезло: я росла в интеллигентной семье. Жили очень небогато, но образование, нравственное воспитание, этикет — то, на чем экономить было не принято. В нашей среде осуждалось мещанство и стремление к накопительству, и, хотя все следили за собой, считалось дурным тоном одеться лучше, чем большинство при-

глашенных на вечер. В кругу друзей семьи обсуждались книги (особенно запрещенные политической цензурой), творчество Высоцкого и бардов 80-х.

Хотя о христианской вере тогда и речи не шло, тем не менее было стыдно говорить о ком-то плохо, хватать, опрометчиво обещать что-то, завидовать. Это «железобетонные» скрижали маминых запретов.

В УЧЕНЫХ НЕ НУЖДАЕМСЯ?

С перестройкой образ интеллигента приобрел какой-то иронический смысл. Неудачник, нищий, никчемный, физически неразвитый человек. Видимо, кому-то было на руку уничтожить «совесть общества», сделать ее слово неавторитетным. Классные специалисты, ученые, лучшие преподаватели, инженеры, писатели вынуждены зарабатывать себе на жизнь на любых работах, потому что государство перестало в них нуждаться. Общество создало себе нового кумира — «нового русского» — наглого, бескультурного, развращенного, но богатого и успешного. И до сих пор все СМИ ведут пропаганду славы, успеха, решительности... Всего, что угодно, но только не доброты, порядочности, достоинства, духовности, сострадания, благородства.

Я знакома с владельцами бизнеса, которые открыто говорят, что берут на работу только посредством: «дураками легче управлять». Но уровень предприятия равен уровню самого слабого вашего сотрудника.

ПРОКОММЕНТИРУЙТЕ СТАТЬЮ НА VK43.RU





ОПЫТНЫЙ ЮРИСТ РАЗБИРАЕТ ПРОСЧЕТЫ АРБИТРАЖНЫХ ДЕЛ



НАТАЛИЯ ЕРЕМЕНКО

 Директор
ООО «Юристь»

Суть дела: Финансовая компания предоставила денежный заем коммерческой организации. Сделка была обеспечена договором залога недвижимого имущества с юридическим лицом, не являющимся заемщиком. Заемщик перестал платить по займу, и финансовая компания обратилась в арбитражный суд с иском к залогодателю об обращении взыскания на заложенное имущество.

Исход: Суд в иске отказал, поскольку договор залога был признан недействительным: сделка являлась для залогодателя крупной и с признаками заинтересованности (статьи 45 и 46 ФЗ «Об ООО»).

Ошибка: При заключении договора залога финансовая компания не проявила должной осмотрительности: не запросила достаточной информации о соответствии сделки требованиям закона. В итоге потеряла гарантии возврата денег.

Правильное решение: Достаточно было запросить от организаций заемщика и залогодателя выписки из ЕГРЮЛ и бухгалтерский баланс за период, предшествующий дате подписания договора залога. При обнаружении признаков, что сделка будет крупной или с заинтересованностью, потребовать от залогодателя ее одобрения советом директоров или общим собранием участников.

Своевременная консультация в ООО «Юристь» обеспечит заключение сделки, соответствующей закону, и поможет избежать негативных последствий при судебном разрешении спора.



 г. Киров, ул. Свободы, 92/3,
т. (8332) 37-32-37

 jurist43@list.ru

* По материалам сайта Высшего арбитражного суда Российской Федерации

БИЗНЕСКЛАСС В ИНТЕРНЕТЕ

**ХОТИТЕ,
ЧТОБЫ ВАС
ЦИТИРОВАЛИ?
КОММЕНТИРУЙТЕ
НА VK43.RU**

 twitter.com/bkkirov

 facebook.com/bkkirov

 vk.com/bkkirov



0+

BK

НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ

ПРАВИЛА ОПТИМИЗАЦИИ КАДРОВ

За 2 месяца до сокращения штата:

- письменно предупредить об этом персонал и службу занятости;
- предложить сотруднику другую имеющуюся на этом же предприятии работу.

Непосредственно перед увольнением:

- выплатить выходное пособие в размере среднемесячного заработка.

Работник сохраняет право на прежнюю сумму зарплаты на период трудоустройства — но не более двух месяцев.



г. Киров, ул. Володарского, 148, т. (8332) 44-99-29

www.interdikt.ru



КАК ГРАМОТНО СОКРАТИТЬ СОТРУДНИКА И НЕ ПОСТРАДАТЬ ПРИ ЭТОМ САМОМУ — АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ, УЧРЕДИТЕЛЬ ЮК «ИНТЕРДИКТ»



КОМУ ПОБЛАЖКИ?

— При сокращении штата остаться на работе смогут сотрудники с более высокой производительностью и квалификацией. Здесь не исключена спорная ситуация, когда показатели двух коллег равны. В таком случае закон предписывает оставить на рабочем месте работника-«кормильца», единственного в семье с самостоятельным заработком.

Вовсе «застрахованы» от сокращения временно нетрудоспособные граждане, беременные женщины, а также те, кто находится в отпуске. Члены профсоюзов тоже вне зоны риска.

За нарушение законодательства директора могут лишиться права занимать руководящие должности на срок до трех лет или даже привлечь к уголовной ответственности.

ПРОГУЛЯЛ — УВОЛЕН

Как поступать с теми, кто уходит не хочет? Есть несколько поводов для увольнения.

Первый повод: работник не прошел испытание. Это работает только в период испытательного срока, если законом не запрещено его проведение. Срок не устанавливается для тех, кто уже прошел конкурс при приеме на работу или был при-

нят впервые после окончания вуза, для беременных женщин и матерей с детьми в возрасте до полутора лет, для несовершеннолетних работников и лиц, заключающих краткосрочные договоры.

Второй повод: несоответствие должности. Но для начала нужно обособить аттестацию и провести ее. Работодатель не вправе расторгнуть трудовой договор, если аттестация не проводилась или комиссия подтвердила соответствие работника занимаемой должности.

Третий повод: неоднократное неисполнение обязанностей. Вам нужно доказать, что сотрудник нарушает правила систематически, а не однажды. Причины для подписания приказа могут быть разными: отсутствие на рабочем месте или даже отказ от обязательного медицинского осмотра.

Четвертый повод: другие провинности — прогулы, пьянство на работе, растрата или кража, утрата доверия сотрудником, который имеет дело с финансами и драгоценностями. Здесь достаточно одного прецедента.

Имейте в виду, что каждую процедуру увольнения можно обжаловать в суде, поэтому самым экономически выгодным и безопасным решением будет расторжение трудового договора по соглашению между сотрудником и работодателем.

38% опрошенных
хоть раз
были уволены принудительно



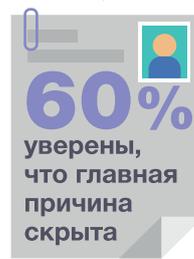
БЕЗ ВЫХОДНОГО ПОСОБИЯ

0+
БК

КАК И ЗА ЧТО РУКОВОДСТВО УВОЛЬНЯЕТ НЕУГОДНЫХ — ИССЛЕДОВАНИЕ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»



- Пьянство или другие вредные привычки
- Воровство и нечестность
- Ликвидация предприятия
- Опоздания или прогулы
- Профессиональные промахи или неадекватная реакция



- Скандалное происшествие/поведение
- Частые больничные или беременность
- Начальство освободило место для «своего человека»
- Интриги коллег
- Конфликт с руководством



- При ликвидации предприятия или сокращении
- По истечении срока трудового договора
- По инициативе работодателя
- По соглашению сторон



- Уволили с нарушением условий КЗОТ
- Не объяснили причин
- Вынудили написать заявление по собственному желанию



УВОЛНЯТЬ НЕЖНО

ВСЕГДА ИЩИТЕ АЛЬТЕРНАТИВУ ЖЕСТКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ
КАДРОВ. — ЕКАТЕРИНА ПЛАСТЕЕВА, ВРАЧ-ПСИХОТЕРАПЕВТ,
ГЕШТАЛЬТ-ПСИХОЛОГ ЦЕНТРА «ЗЕРКАЛО»



НЕСОКРАТИМЫЕ МСТИТЕЛИ

— Для директоров один из самых популярных запросов в Интернете: «Как уволить человека, чтобы ничего за это не было?», «7 лучших способов уволить». Настолько примитивно звучит.

Расстаться с сотрудником сложно от того, что при этом нет человеческого подхода. Чаще всего людей просто «выпинывают», отстраненно, без объяснений, шаблонно и грубо — это оскорбительно. В итоге работник горюет даже не о том, что потерял место и зарплату, а о плохом отношении к себе. «Я столько лет работал и

заслужил такое прощание?» — справедливо сетует он.

Как следствие, ко мне приходят люди с разочарованием в работе, в себе, в специальности, с недоверием к окружающим. Понимают, что не управляют ситуацией, что они лишь винтики в механизме, которые вышли из строя и стали не нужны. У них возникает чувство злости, агрессии и желание мстить. В адрес начальников сплошной негатив: мол, все они бесчувственные хапуги, которым важны лишь деньги. И переубедить обиженных работников чрезвычайно сложно. Зачастую они судятся с бывшими работодателями и, как прави-

ло, выигрывают дело, но сам процесс очень неприятен и драматичен.

Корни проблемы кроются в обесценивании людей. Грустно, что бизнес строится на манипуляциях: как круче обвести напарника, покупателей, сотрудников. И от этих махинаций страдают сами зачинщики: негативная энергия сказывается абсолютно на всех.

И ОТКРЫТКА ГРЕЕТ

Есть мягкие и жесткие способы увольнения. Я — за мягкие. Если при расставании с сотрудником искренне поговорить и расставить все точки

над і, негатива не возникнет. Когда в компании проходит оптимизация — не кривите душой, так и скажите!

Не забудьте отметить, за что вы цените человека, в чем ему нужно дальше развиваться. Обеспечьте уволенного небольшим пособием, договоритесь о дальнейшем сотрудничестве.

И он уйдет окрыленным и будет любить вашу организацию до конца жизни, потому что ему сказали добрые слова и поддержали его.

Здорово, когда в коллективе есть преемственность: человек уволился, а его поздравляют с днем рождения, Новым годом — важная мелочь. Если этого не происходит, другие сотрудники начинают думать: «Когда я уйду, обо мне тоже никто не вспомнит — а зачем я тут тогда стараюсь?» Вы удивитесь, насколько людям достаточно простого внимания.

РАЗойДИТЕСЬ ПО-ХОРОШЕМУ

В современном обществе приняты сдержанность, логичность, скрытность. Показать свои чувства — «сопли распустить». Считается, чем бескомпромисснее ведешь себя, тем лучше.

Но даже когда кажется, что без жестких методов увольнения не обойтись, ищите обходные пути.



История №1.

Начальник решил поставить на хорошее место свою знакомую. Но без опыта — поэтому сначала попросил подчиненную обучить нового сотрудника, а затем произвел рокировку. Типичная и очень обидная ситуация.

Решение: Хотите принять «своего» человека на работу, но место занято? Во-первых, убедитесь, насколько новичок соответствует должности, достаточно ли он компетентен? Во-вторых, объяснитесь с сотрудником откровенно, обсудите причину: «Ты бы поступил на моем месте так же. Давай подумаем, как помочь тебе трудоустроиться».

Удобные условия обговорены — после этого многие, уходя, будут уважать руководителя. А когда плетут интриги за спиной — вся эта «черная кухня» по выживанию настолько отравляет жизнь, что, увольняясь, человек долго не может прийти в себя.



История №2.

Директор фирмы проводил оптимизацию кадров и предложил некоторым работникам уволиться по собственному желанию. Тем, кто отказался, провел внеплановую аттестацию, а затем уволил с внесением записи в трудовую.

Решение: Стимулировать увольнения за счет ужесточения процедуры оценки — примитивный способ. Это создает беспокойство в коллективе, ощущение страха и тревоги. Экзамен полезно проводить для оценки, у кого что лучше получается — на благо компании. А вот аттестация ради того, чтобы уволить, не принесет пользы ни тем, кто уходит, ни тем, кто остается. Поговорите открыто с коллективом: возможно, кто-то согласится работать меньше за меньшую зарплату. Так вы проведете оптимизацию штата без всякого ранжирования «сверху».



История №3.

Сотрудник фирмы постоянно подначивал коллектив на конфликты с начальством, язвительно высказывался в адрес сослуживцев и демотивировал коллег. Выговоры и попытки установить четкие границы взаимодействия не работали.

Решение: Есть тип конфликтных людей — лишь бы повздорить. Для них придется применить жесткое увольнение. Наблюдайте, что человек не делает по договору, и тогда уже расставайтесь на законном основании. Но такие люди будут сопротивляться еще на этапе подписания договора: «Что за обязанности? Почему так много? Я не согласен!» Важно «на берегу» проговорить: если условия работы не подходят — значит вам не по пути.



ВСЕ ТОЛКОВЫЕ ЛЮДИ УЖЕ ГДЕ-ТО РАБОТАЮТ; ИХ НЕ НАЙТИ В СПИСКАХ СОИСКАТЕЛЕЙ



0+ БК

НА ВЫЛЕТ С «ЗОЛОТЫМ ПАРАШЮТОМ»

НА КАКИЕ БОНУСЫ РАССЧИТЫВАЮТ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ, КОГДА ПОКИДАЮТ СВОЕ КРЕСЛО, — ВЯЧЕСЛАВ КОМАРОВ, БИЗНЕС-ТРЕНЕР



ОХОТЬСЯ ЗА ГОЛОВАМИ

— Вы руководите успешной компанией, имеете стабильный высокий доход и нужные связи, знаете, как развивать предприятие, и четко идете к своей цели... Представьте, что в этот момент к вам приходят собственники другой не менее перспективной фирмы и зовут ее возглавить. Каким будет ваше решение?

В схожей ситуации в свое время оказался и я. Никакого резона оставлять занимаемую должность у меня тогда не было. Но в новом предложении зацепило особое обещание: владельцы не пытались переманить зарплатой, зато гарантировали выдать приличную сумму, если через 3 года, выполнив поставленную задачу, я решу уйти. Они сдержали свое слово.

Такие мотивационные крючки для топов — так называемые «золотые парашюты» — распространены там,

где процветает дефицит опытных директоров. Не зря говорят, что все толковые люди уже где-то работают, их не найти в списках соискателей.

Кроме того, на место топ-менеджера конкурс не устроишь, как правило, до последнего момента такая новость держится в секрете. Ни о каком кастинге и речи быть не может, поэтому тут действует особый хедхантинг — твою голову «покупают», предлагая взамен эксклюзивные гарантии.

ЦЕНА ЗА МОЛЧАНИЕ

Впервые термин golden parachute был использован в 1961 году в американской компании Trans World Airlines. Во время кризиса акционеров, чтобы спасти предприятие от банкротства, бразды правления предложили сильному менеджеру Чарльзу Тиллингасту. А чтобы он не опасался

рисков столь важного назначения, в будущем при увольнении ему пообещали хорошую премию. Спустя 15 лет Таллингаст действительно ею воспользовался. Так бонус получил авиационное название.

Первоначально «золотой парашют» был выгоден именно работодателю — чтобы привлечь нужного специалиста. Но постепенно и сами менеджеры осознали значимость хитрого предложения.

«Парашютные деньги» помогают снять страх ответственности при принятии решений. Почему многим руководителям так тяжело на «поворотах»? Потому что нет никаких гарантий: совершишь ошибку — выпнут, и останешься ни с чем. К чему это приводит? К колоссальным нервным нагрузкам, к тому, что топ-менеджер просто боится что-либо делать, он самостоятельно не принимает решения, ему проще согласить-

ся с тем, что скажут свыше. А в итоге вся управленческая система работает лишь на 10% своей силы...

Таких структурных «пробок» сегодня предостаточно. «Парашют» помогает решить с ними проблему не только при найме, но и уже на стадии расставания.

Расходиться по-плохому всегда рискованно: и компания может потерять репутацию на рынке, и менеджер, знающий всю подноготную, ничем не ограничен в сливе информации конкурентам.

Деньги тут играют роль амортизатора: кто-то расценивает их как взятку за молчание, но мне ближе вариант «подушки безопасности», получив которую, можно до 6 месяцев спокойно искать другое достойное место работы, не вставляя палки в колеса бывшему работодателю. И ты, и компания адаптируетесь друг без друга — никто никому не нанесет ущерб.

ОТ ЗОЛОТА ДО ЖЕСТИ

На Западе выходные пособия существуют не только для руководителей высшего звена: «серебряные парашюты» — для менеджеров среднего класса, «жестяные» — для незаменимых младших специалистов. И чем подробнее прописан функционал, чем меньше выбора в действиях — тем ниже сумма бонуса.

Но там понимают, что любые «парашюты» — это только часть мотивационной модели. Продав себя, ты должен будешь доказать, что соответствуешь цене — мощный вызов прежде всего самому себе. Не справишься — никакие деньги не утешат.

Русские же часто воспринимают бонусы совсем по-иному — меня так дорого купили, значит, жизнь уже удалась!

Поэтому в России систему «парашютов» нельзя применять ко всем подряд, она должна быть эксклюзивной — точечной (только для тех топ-ов, кто действительно уникален). Если распространять ее повсеместно и на разных уровнях, получим полное извращение идеи вплоть до шантажа.

На моем веку была история, когда человек, войдя в доверие, при защите стратегического плана потребовал

от акционеров нереальную сумму инвестиций для своих планов по развитию фирмы: «Не дадите деньги, тогда увольняйте меня с хорошим выходным пособием!» В противном случае пригрозил, что донесет все тайны противникам. Вот он «парашютный терроризм» в действии...

Чтобы избежать подобных угроз, неплохо было бы на законодательном уровне установить взаимосвязь между размером выплат и достижениями компаний за время работы конкретного менеджера. Тогда бы личные интересы напрямую согласовывались с интересами фирмы.

У КАЖДОГО СВОЯ ДОЛЯ

Другой западный пример, который мог бы стать для нас эталоном и включил бы людей всех уровней работать на результат — программа «шеринг» (sharing — «делиться»). Если сотрудник проработал в компании год-два, ему выдают определенное количество акций. Чем выше твоя должность — тем больше пакет. Воспользоваться им можно при увольнении — продать свою долю, но только самой же компании — обязательное условие, чтобы ценные бумаги не уходили вовне. В итоге абсолютно все работники следят за котировками акций на бирже — от этого зависит размер их накопления. И они понимают, что цена компании прямо пропорциональна качеству работы каждого.

В такую систему уже изначально включены все возможные «парашюты», более того, они максимально прозрачны.

Но модель может работать лишь тогда, когда предприятие прошло финансовую оценку на бирже. Много ли таких в России?..

Поэтому в нашей стране большинство наемных менеджеров до сих пор мыслят поговоркой: первую половину жизни ты работаешь на имидж, вторую половину — имидж работает на тебя. Главное, не обманываться — хочешь иметь парашют за плечами, спроси себя честно, насколько ты уникален: готов ли принимать решения сам и нести за них ответственность, а не работать по готовой инструкции, опасаясь за каждый шаг.



ОГРАНИЧЕНИЯ ПО РАЗМЕРАМ «ЗОЛОТЫХ ПАРАШЮТОВ»:

Италия. €294 000 (касается только госкомпаний).

Нидерланды. €75 000.

Австрия. В госучреждениях полный запрет на «золотые парашюты». В частных — сумма свыше €500 000 облагается налогом с обычной ставкой, для меньшего дохода действует льготный процент.

Франция. Не может превышать размер, двукратный годовому доходу, дополнительно облагается повышенным налогом.

Россия. Максимальная сумма — три зарплат (закон действует для компаний и корпораций с участием государства не менее 50%).



ВЯЧЕСЛАВ КОМАРОВ

 06.11.1969 г.

 Кировский государственный педагогический институт им. Ленина, преподаватель английского и немецкого языков.

 С 1992 г. — Средняя школа № 58, преподаватель английского языка; с 1993 г. — частный предприниматель; с 1998 г. — ООО «Смайл» (официальный дистрибьютор Procter&Gamble в Кирове), директор филиала; с 2004 г. — RNTI Media Group, коммерческий директор; с 2008 г. — группа компаний «Смайл», директор по организационному развитию; с 2012 г. — RNTI Media Group, генеральный директор; с 2013 г. — бизнес-тренер.



БЕЗ ПРАВОУЧЕНИЙ И СУХОЙ
ТЕОРИИ, БЕЗ ДОЛЖНОСТЕЙ
И ЗВАНИЙ. КОУЧ ЗАДАЕТ
ВОПРОСЫ — ГЕРОЙ НАХОДИТ
РЕШЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО.



НЕ МОЖЕШЬ —
НАУЧИМ,
НЕ ХОЧЕШЬ —
ЗАСТАВИМ



“ СОТРУДНИК ТРЕБУЕТ
ПОВЫШЕНИЯ
В ДОЛЖНОСТИ, А У ВАС
НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ЕМУ
ЭТО ПРЕДЛОЖИТЬ —
ПРОБЛЕМУ ПОМОГАЕТ
РЕШИТЬ ЛЮДМИЛА
ПРОСКУРИНА,
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
КОУЧ

ДЕНЬГИ ИЛИ ДОСКА ПОЧЕТА?



Людмила Проскурина, директор коуч-центра: — Когда работа перестает приносить удовлетворение, даже самый благонадежный и ответственный сотрудник становится проблемой.

Яркой иллюстрацией этого может служить история, приключившаяся со мной в одном из автосалонов города. Чтобы занять время, пока машина на техническом обслуживании, решила прогуляться среди авто, что стояли на улице. Вдруг выскочил сторож:

— Ты что тут делаешь? Проваливай!

— Я ваша клиентка, у меня машина на осмотре.

— Мне все равно, убирайся.

— Я пожалуюсь начальству.

— Жалуйся, кому хочешь. За такие деньги, что мне тут платят, не собираюсь с тобой церемониться...

А: — Знакомая ситуация. В моей таблице «перезагрузки кадров» сегодня двое «проблемных» сотрудников — «могут работать, но не хотят». Один требует повышения в карьере, другой — увеличения заработной платы. Каждый раз идти на поводу ультиматумов компания не готова, но и разбрасываться персоналом нельзя. Поэтому нужно переориентировать их на позицию «может и хочет».

Людмила Проскурина: — Нужна новая мотивация?

А: — Деньги? Затратно и недолговечно, повысишь такому скучающему зарплату сегодня, через полгода история повторится. Ищу пути нематериального стимулирования — лидерство в команде, соревнования, подарки. Например, недавно среди консультантов провели конкурс — разыграли один день поездок на новой Audi. Приобрели Доску почета. На еженедельных собраниях отмечаем лучших.

Людмила: — А наказания какие?

А: — Критики и обвинений не допускаем. Мой принцип — обозначить факты и вместе взглянуть на них. Чтобы сотрудник сам сказал, чем тот или иной его проступок может обернуться для компании, для коллег, как исправить положение, чтобы сам наметил дальнейшие действия. Планы определяем в цифрах и выписываем на общий стенд. После та-

ких встреч показатели на самом деле улучшаются.

ЕСТЬ ЧТО СКАЗАТЬ — ПИШИ

Людмила: — К скучающим тоже применяете прием «оцени себя сам»?

А: — Как обычно бывает? Надоело работать консультантом, буду начальником. — А справишься? — Легко, чего там делать. — Хорошо. Хочешь что-то получить — докажи, что достоин. Претендуешь на повышение — объясни, почему именно ты, какими чертами должен обладать руководитель, оцени себя по каждому из пунктов. «Звездности» у работника после честного анализа убавляется. Вместе составляем план его личностного развития. Выполнит — переводим на желаемую должность.

Людмила: — Как вы поймете, что встреча прошла эффективно и сотрудник не уйдет, испугавшись препятствий?

А: — Увижу по реакции: он будет сосредоточен на разговоре, примет активное участие. Во время беседы сам запишет промежуточные итоги и положения. Как только ты склоняешься над бумагой — начинаешь думать: эмоции уходят на второй план, остается лишь конструктив.

Кроме того, он обязательно должен обозначить для себя сроки каж-

Коучинг родом из спорта. Его цель — наставлять, тренировать, воодушевлять. Он создает среду, в которой вы можете перейти из зоны проблемы в зону эффективного решения, почувствовать новые подходы и возможности.

ПРАВИЛА КОУЧИНГА:

1. 80% работы коуча — вопросы. Для собеседника это настоящая тренировка для мозгов.
2. Коуч не прерывает и не направляет, но несет личную ответственность за результат.
3. Специалист не дает советов и готовых решений — вы находите их сами. Потому что у каждого из нас внутри есть нужный ответ на любой вопрос. Главное, раскрыть потенциал.
4. Цель коуч-сессии — новые позитивные решения, помогающие разобраться в себе, работе и личной жизни.
5. Все сказанное в кабинете коуча остается за закрытыми дверями.

дого пункта. Так можно будет следить за выполнением задач постепенно, в разных точках. Если сотрудник видит, что уже несколько позиций выполнено, его самооценка растет.

КАМЕНЬ В СВОЙ ОГОРОД

Людмила: — Провокационный вопрос: что будете делать, если не сможете удовлетворить его желание? Например, заявит, что хочет на ваше место.

А: — Соглашусь — посажу на один день с максимальной загрузкой — пусть оценит свои силы. Или представлю ему сутки за свой счет, чтобы поискал желаемую должность на стороне. Такие случаи бывали: бунтари возвращаются не солоно хлебавши, начинают больше ценить, что имеют.

Людмила: — В чем тогда проблема, если вы прекрасно понимаете, как удерживать сотрудников на позиции «может и хочет»?

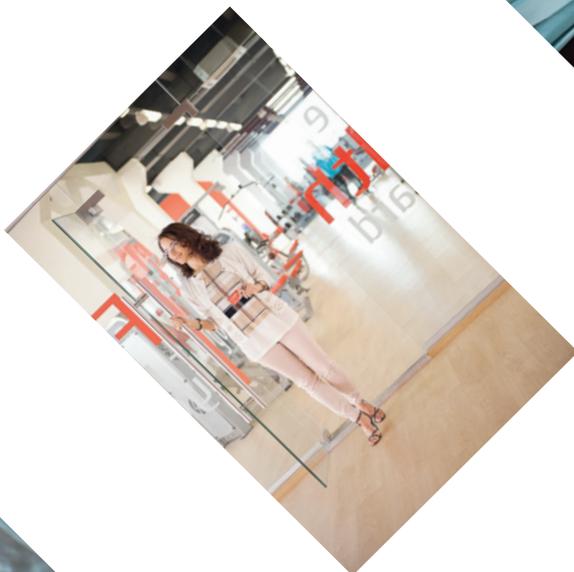
А: — Все это до настоящего момента было лишь в теории. Сейчас обозначу себе срок, когда займусь планированием личностного роста сотрудников — до 11 июля проведу анкетирование удовлетворенности, до 18 июля — совместно составлю планы развития скучающих. Осталось зафиксировать в ежедневнике — теперь не отступлю от намеченного.



M



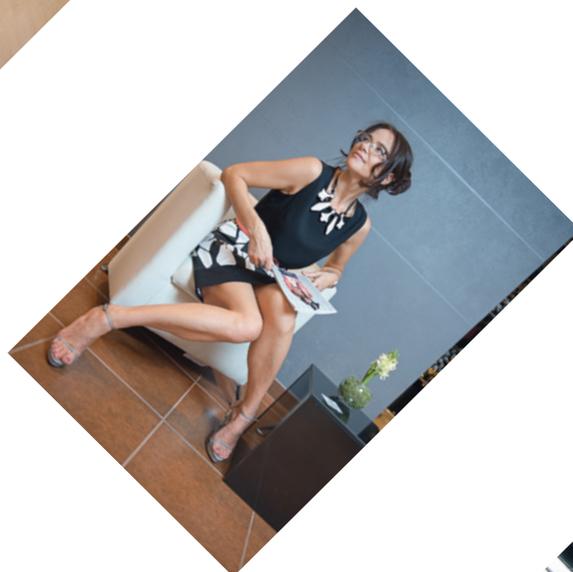
A



P



K



E



T

И



H



Г



0+
БК

СКИДОЧНАЯ КАРТА БИТА!

» НА СМЕНУ ПРИХОДИТ СИСТЕМА БОНУСОВ, — МАРИЯ ШЕРСТЕННИКОВА,
ДИРЕКТОР МАХИМА МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ



СКИДКИ НЕ В МОДЕ

— Все чаще от торговых компаний можно услышать сетования, что привычные методы стимулирования продаж в виде рекламы, промоакций и скидок уже не действуют. В чем причина? Сегодня не так-то просто удержать покупателя на рынке равнозначных товаров и услуг. Более изощренными должны быть уловки: акцент в них делается уже на эмоциональную привязанность, потому что все рациональное легко копируется конкурентами.

Например, еще несколько лет назад система скидочных карт давала потребителю преимущество при покупке в своем любимом магазине. Сейчас во время ценовых войн акционный товар у конкурента может стоить дешевле, чем точно такой же в соседнем бутике по карте. Статус скидки по «пластику» (даже золотой и платиновой) постепенно обесценивается, ее роль в привлечении внимания покупателей падает.

В этой ситуации гораздо эффективнее оказывается иной маркетинговый прием — программа лояльности в виде карт, но уже бонусных — клубных. В чем разница?

В магазинах «Спортмастер» и Ostin с каждого чека на карту начисляются баллы из расчета 1 рубль = 1 бонус. В дальнейшем накопленным количеством баллов разрешено оплачивать товар, но не более 30% от стоимости. В «М-Видео» при аналогичной схеме начисления скидка может достигать вплоть до 100%. При этом баллы должны быть использованы одновременно. На заправках «Лукойл» за каждые потраченные 50 рублей на карту зачисляют 1 бонус, потратить их можно на покупку топлива и любых сопутствующих товаров.

1

С РУБЛЯ ПО БОНУСУ

Если скидочная карта дает покупателю моментальную выгоду здесь и сейчас, то карта бонусов позволяет накапливать баллы и тратить их на покупки или обменивать на гарантированные подарки.

2

НА КРЮЧКЕ

Бонусная программа позволяет удерживать «подсевшего» на акцию потребителя и сокращает вероятность его ухода к конкуренту. Потому что каждая покупка «на стороне» приводит к потере потенциальных баллов.

Клубная карта кинотеатра «Смена» дарит возможность смотреть фильмы бесплатно: с каждого купленного билета начисляется 10 бонусных процентов от их стоимости. Если прикинуть, то в среднем каждый десятый сеанс не будет стоить для вас ни рубля.

3

ВЫГОДА ПО РАСПИСАНИЮ

Для продавца подобная система позволяет не только отслеживать частоту покупок, их размер, реакцию на рекламные акции, но и получать максимальную прибыль, не теряя ее на скидках. Плюс бонусных программ еще и в том, что покупатель, каждый раз возвращаясь за баллами, скорее всего, купит что-то еще сверх запланированного.

В компании «СтройДепо» в честь праздников на клубную карту зачисляют баллы, которые можно потратить в строго ограниченный период, после чего неиспользованная сумма сгорает. Так покупателей стимулируют прийти в магазин в конкретный, нужный продавцу промежуток времени.

4

4. СТАТУС НА ПОВЫШЕНИЕ

Покупатель получает эмоциональное удовлетворение дважды: первый раз — при зачислении баллов, второй раз — при покупке товара с бонусной скидкой. Постепенно формируется его интуитивная привязанность за счет получения более высокого статуса постоянного клиента: «Я много накопил — и сейчас еще получу плюсом!»

Приятное слово «бонусы» — это не скидочная «халява», покупатель воспринимает их как честно заработанное преимущество. Но чтобы еще сильнее укрепить доверие потребителей, важно вовремя информировать их о внесении изменений в учет и начисление бонусов — вести четкий контроль системы. Тогда, без сомнения, клиенты оплатят вам лояльность, ваш магазин станет их любимым местом для покупок.

ОТКАТЫ НЕ В МОДЕ

В секторе B2B сегодня большинство компаний понимает программы лояльности лишь как краткосрочные акции с подарками или банальные «откаты». Полноценные проекты, призванные не только увеличить объемы продаж, но и привлечь новых клиентов, а также удержать старых, используются крайне редко. В целом они схожи с розничной торговлей, но имеют свои особенности.

Магазины парфюмерии и косметики активно используют смешанные схемы. В сети «Сент» работает система скидочных карт: все чеки суммируются на вашем счете, и при накоплении определенной суммы можно обменять карту на новую с большей скидкой. Еще одна программа накоплений позволяет получить подарочный сертификат на 1000 рублей.

В компании «КонсультантКиров» действует программа поддержки «Бонус +». Партнеры фирмы при выполнении определенных условий получают баллы, которые могут использовать для посещения бизнес-тренингов, вебинаров, получения подписки на тематические издания и другие полезные мероприятия компании.

5

БОЛЬШЕ ЗАКУПКА — ШИРЕ УСЛУГА

Партнеры фирмы получают не скидки, а бонусы от сумм закупок или стоимости оказанных услуг. За счет этих накоплений можно получить дополнительные услуги фирмы, в том числе оплатить товары. Так клиенты без дополнительных трат увеличивают объемы потребления и укрепляют свою лояльность.

6

ВСЕ — В КЛУБ!

Более сложные программы лояльности предполагают глубокое изучение своих клиентов — выявление их сопутствующих потребностей. В результате создается своеобразный деловой клуб, в котором бизнесмены могут решать разные задачи — пользоваться услугами не только одной конкретной фирмы, но и ее партнеров.

Программы лояльности — более трудоемкий процесс, чем простые скидочные акции. Но, как показывает опыт, именно они приносят нужный, более устойчивый результат — приверженность партнеров и создание положительной репутации.

Клиенты московской компании «Юнсен Текстиль» получают баллы за покупку из расчета 1 бонус = 500 руб. Использовать их могут на услуги сторонних компаний, состоящих в клубе: к примеру, на маркетинговое онлайн-исследование, продвижение сайта, тренинги по продажам, фотосъемку своей продукции, посещение крупнейших международных текстильных выставок. На организацию такой программы лояльности в целом компания тратит 2% от прибыли.

▣ ЧТО ВИТАЕТ В ОБЛАКАХ?



ЗАБЫТЬ О РАСХОДАХ

— Думаю, практически у любой современной организации есть расходы на покупку оборудования или аренду сетевых устройств и серверов, услуги системного администратора, приобретение лицензионного программного обеспечения и прочие, так сказать, «IT-расходы». Сократить эти затраты помогут облачные технологии. Например, арендовать весь необходимый объем вычислительных ресурсов в сетевом доступе. В компании «Ростелеком» сетевые продукты можно предварительно протестировать. А также заказать полный цикл обслуживания — от бесплатного подключения до техподдержки. Для компаний малого и среднего бизнеса могу порекомендовать три ведущих программы оптимизации затрат.

1. ПРОГРАММА «УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ» (CRM)

Наверное, каждый руководитель коммерческой компании ищет пути повышения уровня продаж, улучшения обслуживания клиентов. Функционал программы CRM позволяет накапливать данные о клиентах, партнерах, поставщиках, систематизировать контакты, планировать



события, анализировать показатели спроса на товар.

2. ПРИЛОЖЕНИЕ «1С БУХГАЛТЕРИЯ»

Как можно облегчить и ускорить работу бухгалтеров, особенно при подготовке обязательной отчетности? Сервис «1С Бухгалтерия» ведет учет банковских и кассовых операций, расчетов с контрагентами, косвенных расходов на расстоянии. Программа поддерживает 3 системы налогообложения. Дополнительный плюс — в одной информационной базе можно проводить учет деятельности сразу нескольких организаций.

3. ПРИЛОЖЕНИЕ «МОЙ СКЛАД»

Клиенты не любят ждать. С помощью этого облачного приложения можно ускорить обработку заказов, регистрацию продаж, обеспечить контроль за движением денежных средств, остатков и резервов. Собранные данные также можно экспортировать в 1С, проводить универсальный обмен в формате XLS, печатать штрих-коды.

Для руководителей еще одним важным преимуществом облачных технологий станет возможность управлять своим предприятием из любой точки мира, где есть доступ в интернет.



» **КАК НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭКОНОМЯТ РЕСУРСЫ КОМПАНИИ, — АЛЕКСЕЙ ОБУХОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»**



Ростелеком
Больше возможностей

г. Киров, ул. Московская, 20
Центр продаж и обслуживания
юридических лиц
т. 8-800-200-3000

www.kirov.rt.ru

ДЛЯ СВОИХ НЕ ЖАЛКО



« **КАЖДЫЙ КЛИЕНТ
ДЛЯ НАС — СВОЙ
ЧЕЛОВЕК, —
СВЕТЛАНА ЧЕШУИНА,
ПРЕЗИДЕНТ
ООО ЮК «БИЗНЕС
И ПРАВО»**



"БИЗНЕС И ПРАВО"

г. Киров,
Октябрьский пр-т,
104, оф. 410,
т.: (8332) 57-83-11,
78-41-30

sow@bisnes.kirov.ru

www.ukbip.kirov.ru,
www.всянедвижимость43.рф



РЕМОНТ В КОМПЛЕКТЕ

— Что для вас покупка квартиры? Для многих — начало долгого и утомительного процесса подбора и покупки мебели, предметов интерьера. Но для клиентов «Бизнес и Право» покупка жилья — легкая и приятная процедура: «укомплектовать» квартиру они могут гораздо выгоднее с нашей программой «Свои люди».

За годы работы у холдинга «Бизнес и Право» сложились дружеские отношения с представителями многих компаний. Пришло время объединить усилия ради создания нового продукта для наших общих клиентов.

Партнеры программы — компании, чьи услуги сделают жизнь в новой квартире комфортной и безопасной. В их число входят «Кировская Служба Переезда», «Хороший мастер» (отделочные работы), дизайнер Марина Демина, «Градус комфорта» (окна и фасады из бруса), Vipseiling (натяжные потолки), «2 в 1» (салон дверей), «Броневой», «Форвард-Мебель», «Формула дивана», «Новый стиль», «Мир замков-Вятка», «Стекломир», «Формед», «Элегия», «Мир ковров», «Командор», Terloff.

БОНУС — КАЖДОМУ

Принцип действия программы прост. При завершении сделки (покупки или продажи квартиры) клиенту агентства недвижимости «Бизнес и Право» вручается корпоративная папка, где в формате визиток и рекламных модулей размещена информация об организациях с контактными данными, перечнем услуг и размером скидки, которую ему предоставят. Кроме того, папка укомплектована так, что, помимо рекламных носителей, в ней можно хранить все документы по приобретенной квартире.

Таким образом, в выигрыше остаются все. Собственник жилья получает пакет скидок, а компания-партнер увеличивает клиентскую базу, повышая свой доход. Специалисты агентства недвижимости «Бизнес и Право», в свою очередь, уверены, что каждый клиент, обратившийся за услугами в сфере недвижимости, доволен качеством обслуживания и в будущем вновь придет к нам, а также будет рекомендовать своим друзьям и знакомым.

ВАЖНАЯ ДЕТАЛЬ ИНТЕРЬЕРА

Предлагаем искусственные цветы и деревья — высококачественные ботанические точные копии растений. Благодаря абсолютной внешней натуральности они скрасят и оживят даже самые сумрачные помещения с недостаточным светом и кондиционируемым воздухом. А также для вас самый широкий спектр современной продукции из стекла и зеркал, технологии для строительства и оформления интерьера.



г. Киров, ул. Московская, 78,
т.: (8332) 64-32-12, 64-72-58,
64-48-01, 32-28-35 — коммерческий
отдел; г. Киров, ул. Ленина, 205, 1 этаж,
ТЦ Green Haus, т. (8332) 21-81-07;
г. Киров, ул. Производственная, 29,
т. (8332) 21-21-27; kirovsteklomir@mail.ru,
www.steklomir.com

скидка

5%

ЕСЛИ ШКАФ-КУПЕ, ТО KOMANDOR



Передвижные двери подарят комфорт и уют любому помещению: гостиной, спальне, прихожей, холлу, мансарде, детской, гардеробной или кухне. Разнообразие систем, современный дизайн и модная цветовая гамма профилей позволяют воплощать смелые идеи интерьера. KOMANDOR вдохновляет на проектирование пространства в современных стильных тенденциях. 20 минут приятного выбора — более 30 лет качественной работы.



скидка

7%

ТЦ «Мебель-Глобус»,
ул. Воровского, 135,
ТЦ «Мебель», ул. Герцена, 88,
ТЦ GREEN HAUS, ул. Ленина, 205,
г. Киров, ул. Базовая, 8,
т. 8-800-505-8585
(звонок по России бесплатный),
www.komandor43.ru

СВОИ
ЛЮДИ

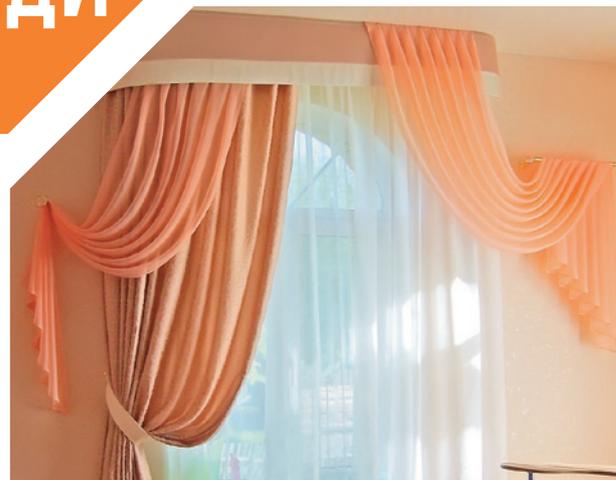
ШТОРЫ ДЛЯ ДОМА И ОФИСА

Салон штор «Элегия» — ваш эксперт по декорированию окон. Богатый ассортимент тканей, знание модных тенденций и чувство стиля — все это позволяет с легкостью воплощать любые оригинальные решения.

- Портьерные ткани европейского качества.
- Карнизы.
- Пошив штор, покрывал, скатертей.
- Изготовление и установка жалюзи, ролл-штор.
- Разработка индивидуального дизайна.
- Аксессуары для домашнего уюта.
- Подарочные сертификаты.

10%

скидка



САЛОН ШТОР «ЭЛЕГИЯ»

г. Киров, ул. Воровского, 15,
т.: (8332) 35-49-62, 37-13-01



▣ СИЛА В КОМАНДЕ

▣ КОГДА КАЖДЫЙ НА СВОЕМ МЕСТЕ —
ЛЮБАЯ, ДАЖЕ САМАЯ АМБИЦИОЗНАЯ,
ЗАДАЧА ПО ПЛЕЧУ, — ЮРИЙ ТАШЛЫКОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «К.Р.И.К.»



АРГУМЕНТЫ С УЛЫБКОЙ

— Ипотечная корпорация была создана в 2003 году. Именно появление регионального оператора государственной ипотеки ОАО «АИЖК» стало отправной точкой для развития кировского ипотечного рынка. Когда 8 лет назад я пришел сюда, Корпорация уже была областным институтом развития ипотечного кредитования: мы налаживали инфраструктуру рынка, обучали стандартам государственной ипотеки риелторов, юристов, страховщиков, повышали финансовую грамотность граждан, проводя бесплатные семинары.

Как следствие, ипотека стала популярным финансовым инструментом, и сегодня приходится работать в высококонкурентной среде, уделяя повышенное внимание не только условиям кредитования, но и сервису, взаимоотношениям с партнерами.

Помимо того, выросла социальная значимость нашей Корпорации: появилось много важных для нашей области программ по улучшению жилищных условий граждан, которые не могут реализовать обычные коммерческие структуры. И впереди много важных событий и проектов!

Широкий спектр направлений деятельности Корпорации определил и мой принцип: команда — основа успеха. Поэтому, став генеральным директором, в первую очередь обратил внимание на кадры, сделав ставку на умных красивых девушек. По своему опыту скажу, что мужчины лучше генерируют идеи, а женщины — доводят их до логического конца. В успешной коммуникации пол роли почти не играет, но женщина ко всем аргументам может добавить очаровательную улыбку и тем самым спасти положение. А если она еще и профи в своем деле, то успех гарантирован. И здесь только один «минус» для компании: декретные отпуска.

БУДЕТ ГДЕ ЖИТЬ!

Я — демократичный руководитель, поэтому своим сотрудникам даю большую свободу действий, однако и спрос с них — соответствующий. С нашей «женской сборной» мы ведем масштабные проекты, например, программа «Службное жилье» — уникальный проект для нашей страны. Мы строим и сдаем в аренду бюджетным организациям новое жилье для их сотрудников. Также инвестируем в строительство жилья эконом-класса в Кирове и области.



ЮРИЙ ТАШЛЫКОВ



20.12.1982 г.



ВГУ.



С 2003 г. — ООО «Альфа-стархование», страховой агент;
с 2006 г. — ВГУ, преподаватель;
ОАО «К.Р.И.К.», руководитель доп. офиса, начальник управления по администрированию закладных, заместитель ген. директора;
с 2014 г. — генеральный директор.



**КИРОВСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ
ИПОТЕЧНАЯ КОРПОРАЦИЯ**



г. Киров, ул. Ленина, 92,
т. (8332) 37-59-90



ипотека43.pф



РУКОВОДСТВО КОРПОРАЦИИ ОБ УСПЕХАХ:



ВЕРА КОНАКОВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА:

— Программа «Служебное жилье», строительство и юридические вопросы — лишь часть проектов, которые мне постоянно нужно держать под контролем. Мы строим в сорока муниципальных образованиях области. Однако, сложности лишь придают мне сил в выполнении задач. Сейчас, когда наш коллектив пополнился новыми кадрами, мы можем реализовать еще больше интересных программ.



ЮЛИЯ СУДАКОВА, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ:

— Несмотря на соцпроекты, ипотечное кредитование остается основным направлением работы. Нам есть к чему стремиться! Я по сути — реформатор. Придя в «К.Р.И.К.» из Министерства обороны, где занималась военной ипотекой, начала работу по автоматизации процессов управления, оптимизации бизнес-процессов. В июне был открыт Многофункциональный центр госуслуг в нашем главном офисе. Сейчас веду работу по внедрению новых ипотечных продуктов и открытию новых офисов в Кирове, других городах области и за ее пределами.



НАДЕЖДА БЕЛОУСОВА, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ:

— Как театр с вешалки, Ипотечная корпорация начинается с клиентского отдела. Каждый день мы беседуем с большим потоком клиентов, подбирая для них наиболее выгодную ипотечную программу, подходящую квартиру, консультируем по другим жилищным вопросам. Я сама несколько лет назад начинала с консультанта и понимаю, насколько важен вклад каждого работника в общее дело. Я горжусь нашим коллективом, потому что в Корпорации работают лучшие специалисты в сфере ипотечного кредитования.



ОЛЬГА НОВОСЕЛОВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ:

— Учитывая объемы кредитования, строительства и реализации квартир, финансовый поток Корпорации очень внушительный и требует постоянного жесткого контроля. Нельзя упустить из виду ни один рубль, поэтому бюджет Корпорации — особая зона ответственности, с которой я справляюсь. Опыт нашей фирмы показывает: женщины под руководством мужчины — это сила. Главное, четко распределить обязанности.



ВАЛЕНТИНА САФОНОВА, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА:

— Маркетинг — это философия бизнеса, а в условиях высоконкурентного рынка он приобретает первостепенное значение. Это касается и внутреннего, и внешнего маркетинга. Поэтому мы не просто «привлекаем» клиента в Корпорацию, а решаем его квартирный вопрос и воплощаем в жизнь мечту о собственном жилье. Отсюда и новая философия Ипотечной корпорации: «клиент — наш друг». А для друзей мы готовы на многое!

ИПОТЕЧНАЯ КОРПОРАЦИЯ СЕГОДНЯ — ЭТО:

региональный оператор государственной ипотечной программы ОАО «АИЖК»;

оператор областных программ «Служебное жилье» и «Молодым — отдельное жилье!»;

государственный инвестор строительства жилья эконом-класса в Кировской области.



▣ «ТЕХНИКА БЕЗОПАСНОСТИ» ДЛЯ ДОГОВОРА ПОДРЯДА

▣ О ЮРИДИЧЕСКИХ ТОНКОСТЯХ ПОДПИСАНИЯ ДОКУМЕНТОВ, КОТОРЫЕ МОГУТ ОБЕРНУТЬСЯ ВАМ БОКОМ И ДОВЕСТИ ДО СУДА — АЛЕКСЕЙ КОРОТАЕВ, ЧЛЕН АДВОКАТСКОЙ ПАЛАТЫ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ И ГИЛЬДИИ РОССИЙСКИХ АДВОКАТОВ

МЕДИКИ РУССКОГО БИЗНЕСА

— В любом бизнесе успех в покорении вершин процентов на 25 зависит от грамотного юридического сопровождения. Это не отвлеченные цифры, а реальный отрицательный опыт. Раньше говорили: «Инструкция по технике безопасности пишется кровью». Так и законы — плачевным опытом предшественников.

По сути, юристы — медики русского бизнеса. Но приходят к ним, когда уже «заболело». И зачастую проблему бывает очень трудно устранить. Все потому, что вначале

не обратили внимание на какие-то «мелочи».

ЛИРИКА НЕ ПРОЙДЕТ!

Львиная доля правоотношений в бизнесе регулируется двумя договорами — подряда и возмездного оказания услуг. Первый — для сферы создания чего-то нового, строительства, переработки, второй — для всех остальных услуг. Тут все решают бумаги: если дело дойдет до суда, то лирика типа «Он же мне говорил!» или «Мы это обсуждали» — сходит на нет.

На стадии заключения договора подряда кто-то сразу подписывает,

кто-то за каждую букву и запятую цепляется. Здесь важно конкретно и без всяких «но» обговорить все существенные условия. Вроде бы все понятно, но, когда доходит дело до суда, начинают всплывать нюансы.

Часто нечетко сформулирован сам предмет договора. Когда я только начинал юридическую практику, эта графа у меня звучала просто «представление интересов гражданина N в суде», за годы работы понял, как важно обозначить четкие границы формулировки. Это правило применимо в любом бизнесе.

Особое внимание — дате договора. Это точка отсчета правоотноше-

ний, бич нашего времени для всех предпринимателей. Отсутствие точного дня и месяца очень осложняет работу: как убедить, что договор был заключен именно тогда? Приходится изворачиваться, пользоваться косвенными доказательствами. А ведь ничего не стоит при подписании сразу поставить число.

Если в договоре нет отдельного пункта об ответственности сторон, то она будет в рамках законодательства. Как правило, минимальная. Например, если не сказано ни слова про просрочку, то ответчику грозит лишь ставка рефинансирования — около 7% годовых, в то время как самый выгодный кредит в банке — минимум 13%. Поэтому стороны могут сразу обговорить более серьезную ответственность, чтобы было невыгодно не исполнять.

ПАНАЦЕЯ ОТ ЖАДНОСТИ

Жизнь не стоит на месте, появляются новые технологии, предложения на рынке, меняются обстоятельства, цены на материалы, объем работ, погодные условия... Поэтому самое важное на стадии исполнения договора — документально фиксировать все изменения. Не забывая, опять же, ставить дату и подпись.

Есть общий порядок изменения договора — оферта (предложение) и акцепт (согласие). Если работать в прежних условиях невозможно — с этими документами реально доказать свою правоту в суде.

Не менее важен и акт выполненных работ. Как говорил мой знакомый, партнеры «целуются в десна» и расходятся. Это в идеале, но часто бывает, что заказчик недоволен работой. Причины могут быть объективными: качество плохое, не соответствует проекту — тогда действительно есть основания для отказа в приемке. А если «оттенок не светлосиний», а «немножко светлее светлосинего» — то это уже... необъективные причины!

Другой вариант: подрядчик выполнил, говорит: «Приходи, принимай!» — а заказчик не идет... Если договор подряда на руках, акт

выполненных работ, пусть подписанный только с вашей стороны, доказательство отправки заказчику при отсутствии ответа от последнего в срок, оговоренный в договоре, — вполне достаточные основания, чтобы суд признал все условия выполненными.

УМНЫЙ ЭТО ОБОЙДЕТ

Сейчас стало модно работать по договору подряда не только с партнерами, но и со своими сотрудниками. Схема проста: работнику предлагается оформить ИП, организация заключает с ним договор как с абсолютно равноправным субъектом предпринимательства. Делается это, понятное дело, чтобы избежать лишних отчислений. Однако со стороны работника в суде очень легко доказать, что это был вовсе не договор подряда, а завуалированный трудовой договор. Достаточно указать лишь ряд факторов: фактическое допущение к работе, строго определенную функцию, которая выполняется регулярно, и трудовой распорядок, например, с 8.00 до 17.00. В таком случае суд все равно признает договор трудовым и придется расхлебывать все последствия...

ИСПОВЕДЬ ПО ГИППОКРАТУ

Как у медиков есть врачебная тайна, так и у нас — тайна «исповеди». Мы не имеем права раскрывать без согласия клиента сведения, которые были получены в ходе оказания правовой помощи. Нас не имеют права допрашивать правоохранительные органы. Нас могут даже прослушивать, но и это не будет считаться доказательством в суде.

Согласно клятве Гиппократу, врач должен оказать помощь любому, кто в ней нуждается. Вне зависимости от набора морально-этических качеств человека. Так и адвокат защищает не людей, а их права! Точнее, набор прав, которые государство предоставило любому человеку. Если так относиться к делу — то все встает на свои места.

АЛЕКСЕЙ КОРОТАЕВ



26. 05. 1965 г.



Всероссийский заочный юридический институт, «Правоведение», «Юриспруденция».



1987 г. — «Кировский авторемзавод» ПО «Кировагропром», юрисконсульт; с 1991 г. — коммерческие предприятия, юрисконсульт; с 2000 г. — НПИДО «Юридический учебно-образовательный Центр» и ООО «ЮРИСТ», директор; с 2008 г. — член ННО «Адвокатская палата Кировской области», Негосударственный некоммерческий адвокатский кабинет № 162 Коротаева Алексея Анатольевича; с 2012 г. — член Ассоциации адвокатских образований «Гильдия российских адвокатов».

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА ПОДРЯДА?

1. При подписании:

- четко сформулировать предмет договора;
- оговорить цену, сроки выполнения работ, порядок оплаты;
- установить ответственность сторон за невыполнение условий;
- проверить наличие даты как точки начала правоотношений.

2. При реализации:

- документально фиксировать все изменения: в объемах работ, предмете, условиях.
- проверить даты и подписи.

3. При окончании работ:

- грамотно составить акт выполненных работ и его изучить;
- еще раз проверить даты!

«ПЕРВЫЙ» ДЛЯ ПЕРВЫХ



□ СБЕРБАНК РАСШИРЯЕТ
ГЕОГРАФИЮ
ПРИВИЛЕГИРОВАННЫХ
ОФИСОВ ДЛЯ
СОСТОЯТЕЛЬНЫХ
КЛИЕНТОВ



ПРИСОЕДИНЯЯ ГОРОДА

Широчайшая в России сеть премиального обслуживания «Сбербанк Первый» присутствует сегодня в 102 городах России. К 2016 году планируется увеличить ее более чем в 1,5 раза.

Это особые офисы для тех, кто ценит свое время, кто привык к особому отношению, кому важна уверенность в размещении капитала, кто знает, как зарабатывать и на что тратить, — одним словом, кто привык во всем быть первым. Для своих клиентов «Сбербанк Первый» предлагает не просто надежность крупнейшего российского банка, но и высочайший сервис, разработанный индивидуально для каждого посетителя в соответствии с его финансовыми задачами.

ОТ ВКЛАДА ДО БИЛЕТОВ В ТЕАТР

Чтобы максимально реализовать ваши потребности, «Сбербанк Первый» готов взять на себя решение большинства вопросов. Для этого каждому клиенту предоставляем персонального менеджера, который доступен для связи 24 часа в сутки. Ваш личный консультант даст квалифицированный совет и предоставит

профессиональную помощь, станет доверенным лицом, готовым выполнить любые финансовые поручения.

Доверяя управление капиталом «Сбербанк Первый», вы можете быть уверенными в своем выборе. Вам будет предложен весь спектр финансовых продуктов: от классических вкладов и кредитов до инвестиционных программ и страховых услуг, позволяющих решать задачи комплексно.

Учитывая все ваши пожелания, «Сбербанк Первый» не только подберет оптимальный банковский портфель, но и поможет решить множество других неотложных дел: например, подготовить документы для выезда за границу, забронировать отель и даже заказать билеты в театр.

Как в период экономического роста, так и во время нестабильности «Сбербанк Первый» обеспечит финансовые решения, полностью отвечающие ожиданиям клиентов.

Получить более подробную информацию об услугах «Сбербанк Первый» можно на сайте www.sberbank.ru или по телефонам контактного центра: 8 800 333 22 33 (для звонков из России) или (495) 544 45 40 (для звонков из РФ и из-за рубежа). Клиентский менеджер ответит на вопросы и предложит удобное время и место встречи.



В ФИНАНСИСТЫ БЫ ПОШЕЛ

! ПРОБЛЕМА

В провинциальном городе сложно найти площадку для реализации своих финансовых и карьерных амбиций.

... ПРИЧИНА

Засилье небольших фирм, в которых нет перспектив роста.

↓ РЕШЕНИЕ

Обеспечьте себе стабильный доход в компании международного уровня.

ДМИТРИЙ ГУСАКОВ, ДИРЕКТОР АГЕНТСКОЙ СЕТИ ООО «ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»:

— Для открытия своего дела нужен капитал, зачастую заемный. А если бизнес «не выстрелит»? Предпринимательство в «PPF Страховании жизни» — тоже инвестиции, только не денег, а времени, потраченного на бесплатное обучение. Часто финансовыми консультантами становятся люди с экономическим образованием — директора и бухгалтеры. Потому что в новом деле видят социальную пользу и инструмент получения высокого дохода. Неограниченные возможности самореализации, превращенные в заработок, работа на себя под брендом успешной европейской компании — что может быть привлекательнее для предпринимателя?

PPF Страхование жизни

г. Киров, ул. Горбачева, 60, т.: (8332) 37-37-20, 37-37-99, kir-head@ppfinsurance.ru

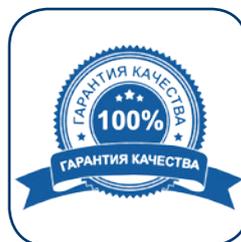
Экспресс-доставка отправлений



Государственный статус предприятия



75-летний опыт работы и безупречная репутация



Гарантия доставки за 1-2 дня во все крупные города России, включая Крым



Использование надежных каналов доставки



Страховое покрытие на сумму 100 млн \$ США для перевозки ценных грузов



Современные стандарты обслуживания



Федеральное государственное унитарное предприятие «ГЛАВНЫЙ ЦЕНТР СПЕЦИАЛЬНОЙ СВЯЗИ»

г. Киров, ул. Уральская, 1
т./ф.: (8332) 23-19-10, 203-893
kirov@cccb.ru

ВАШ ЗНАК ПРЕВОСХОДСТВА

КАЖДАЯ ЛИНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ EQUUS — ВОПЛОЩЕНИЕ РОСКОШИ, СДЕРЖАННОЙ, НО ПРИВЛЕКАЮЩЕЙ ВНИМАНИЕ. ОЦЕНИТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКУЮ МОДЕЛЬ ПОПРОСИЛИ СЕРГЕЯ ВОРОШНИНА, ЗАМЕСТИТЕЛЯ УПРАВЛЯЮЩЕГО КИРОВСКИМ ОТДЕЛЕНИЕМ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»



Сразу после презентации новый Hyundai EQUUS обратил на себя особое внимание. Поскольку сочетает главное — respectable дизайн, мощную «начинку» и королевский комфорт.

Функционал EQUUS обеспечит вам полный контроль над дорогой. Низовая 5,0-литровая V-образная «восьмерка» мощностью 430 лошадиных сил работает бесшумно, как на холостых оборотах. Даже на высокой скорости поставленный «баритон» седана едва слышен. А

пневматическая подвеска гарантирует устойчивость на скоростном шоссе и управляемость при быстрых поворотах — на высокой скорости автомобиль буквально «липнет» к асфальту.

После рестайлинга салон авто стал намного шикарнее и «тише». Водительское место отличается повышенным комфортом и эргономичностью. Многофункциональное рулевое колесо удобно ложится в руки, а электронная панель приборов весьма

информативна. Кроме того, предусмотрены дистанционное управление климатом и музыкальным центром и даже услужливо поднимающаяся опора для ног.

По стиливому решению EQUUS даже превосходит именитых собратьев в представительском классе: каждая линия — воплощение утонченности и роскоши. Не зря эксперты уже окрестили люксовый седан «корейским мерседесом».



**СЕРГЕЙ ВОРОШНИН,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ
УПРАВЛЯЮЩЕГО
ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»:**

— За рулем Equus я почувствовал твердую уверенность, водительское место, благодаря четким регулировкам, в буквальном смысле подстроилось под меня. И к трассе авто адаптировалось автоматически: электронное управление жесткостью подвески само отслеживало ровность покрытия и меняло высоту. Каждый раз с места трогался плавно и бесшумно, а переключение передач при движении мог отследить только по тахометру — настолько незаметно работает трансмиссия. Впечатлила обзорность как снаружи, так и внутри. В салоне — свои повадки для гордости — интерьер великолепен: кожа тончайшей выделки, только натуральное дерево в отделке и электроприводы всего, чего только можно. По-моему, идеальный баланс между дизайном и совершенством конструкции. Equus — отличный автомобиль, у которого есть талант превращать даже короткую поездку в запоминающуюся.



Система мониторинга «слепых зон»

Двигатели V8 5,0 л GDI 430 л. с. и V6 3,8 л GDI 334 л. с.¹

Активный круиз-контроль

ЖК-экран панели приборов 12,3 дюйма

VIP7-сиденья для задних пассажиров

Адаптивная пневмоподвеска

Мультимедийные экраны 9,2 дюйма²

ТСК «Мотор»
Официальный дилер EQUUS

610033 г. Киров, ул. Московская, 106А
тел. (8332) 53-90-80, факс (8332) 53-90-80
e-mail: aleksey.pogadaye@hyundai-tskmotor.ru www.hyundai-tskmotor.ru



¹ Двигатель 3.8 GDI (334 л. с. для кузова седан). Двигатель 5.0 GDI (430 л. с. для кузова седан и лимузин) входит в рейтинг Ward's 10 best engines («10 лучших двигателей 2011 года по версии «Чордс»). ² Набор опций зависит от комплектации.

Реклама.



▲ ТЕПЛО БЕЗ ОПАСНОСТИ

▢ ВЫПОЛНЯЕМ СЛОЖНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РАБОТЫ
ТАМ, ГДЕ ДРУГИЕ ПАСУЮТ, — АНДРЕЙ ЧЕРЕПАНОВ,
ДИРЕКТОР ООО «ВТК ОПТИМА»



РУЧАЮСЬ ЗА КАЖДЫЙ ШОВ

— Говорят, сначала ты работаешь на свою репутацию, затем она на тебя. Около десяти лет у нашей компании ушло на то, чтобы выйти на масштабный рынок, а начинали мы с установки обычных теплосчетчиков. Затем освоили монтаж промышленных котельных, а сегодня монтируем большой спектр тепломеханического и технологического оборудования, системы распределения энергоресурсов, сами производим газорегуляторные установки. Также есть допуск к работам по безопасности объектов капитального строительства. Я могу поручиться за каждый шов сварщика: контроль качества сварных соединений при просвечивании рентгеном достигает 100%. Недавно получили лицензию Ростехнадзора на эксплуатацию взрывопожароопасных и химически опасных объектов I, II, III классов опасности (газ, пар).

ОБЪЕКТ ПОД КЛЮЧ

Грамотные заказчики понимают, что объект будет качественным, если

сделан «под ключ». Такой подход не только оптимизирует время клиента, но и существенно снижает его расходы. Обращаясь к разным организациям в надежде сэкономить, многие терпят убытки из-за несогласованности специалистов фирм. Вся цепочка нашей работы — проектирование, монтаж, производство, обслуживание — отлажена до мелочей.

Для безопасности объекта и его соответствия требованиям ГОСТа на этапе проектирования мы проводим экспертизу. При сдаче получаем в Ростехнадзоре разрешение на эксплуатацию. На все работы есть гарантия, но при этом мы не отпускаем клиентов в «свободное плавание» — заключаем договор на обслуживание. Так любые внештатные ситуации исключены.

ДОРОЖУ КАДРАМИ

Сегодня в нашем штате более 30 человек, многие из которых пришли еще с институтской скамьи. Опытного специалиста сегодня найти непросто, поэтому мы обучаем сотрудников уже на практике.

Поскольку работаем с опасными объектами, особое внимание уделяем охране труда. Я слежу за тем, чтобы техника безопасности соблюдалась неукоснительно.

Кроме профессионализма, важны поддержка друг друга и стремление к одной цели. Благодаря своим людям мы вышли на новый уровень и теперь строим заводы, о чем пять лет назад даже не мечтали!

ДЛЯ ГИГАНТОВ БИЗНЕСА

Наши клиенты — крупные промышленные предприятия: завод «Вятич», ООО «МК Дороничи», Кировский молочный комбинат, Кировский ССК. Два года назад началось сотрудничество с производственным гигантом — биомедицинским комплексом «Нанолек». На заводе мы построили котельную, разводящие сети, холодоснабжение, насосные станции, систему пожаротушения, дизельное хозяйство. У комплекса большие перспективы, и его руководители нацелены на долгое партнерство с нами, убедившись в надежности «ВТК Оптима».



г. Киров, 1-й Кирпичный пер., 15,
т.: (8332) 51-07-20, 35-16-00 (доб.777)



audit@vtkgroup.ru



vtkoptima.ru



▲ ВАЖНЫЕ ДЕТАЛИ

НЕ ЖЕНСКОЕ ДЕЛО?

— Говорят, механика — дело сложное, да и не женское. Не соглашусь. Люди нередко удивляются, когда узнают, что я занимаюсь подшипниками. Но мне это странным совсем не кажется: нужно любить дело, которым занимаешься. Иначе все усилия напрасны. Ценю качество во всем: в технике, работе, образовании. А для подшипника это самый главный показатель.

КАК ЗЕНИЦУ ОКА

Подшипник — «продукт скоропортящийся». Представьте себе! Если упаковка подшипника недостаточно герметична, то при попадании на него влажного воздуха появляются «рыжики» — ржавые пятна. Кроме того, подшипник имеет гарантийный срок хранения, в течение которого консервационная смазка может предохранить его от коррозии. Гарантийный срок зависит от способов консервации и упаковки, а также от условий хранения. По его истечении все подшипники подлежат переконсервации на заводе-изготовителе. Но надо помнить и про резино-металлические уплотнения подшипников: резина

«жить» вечно не может. Если соблюдать все требования, подшипник будет храниться многие десятки лет.

ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

Если в магазине вы берете подшипник мирового бренда, к примеру, FAG, SKF, NTN, в ступицу колеса по цене отечественного производителя — знайте, что это, скорее всего, подделка и прослужит он меньше заводского китайского аналога. Обращайте внимание на упаковку: она обязательно должна быть фирменной. Дилерские контракты по нашему региону позволяют нам держать низкие цены на подшипники японских производителей NTN и FBJ.

Каким бы качественным подшипник ни был, его еще нужно правильно установить.

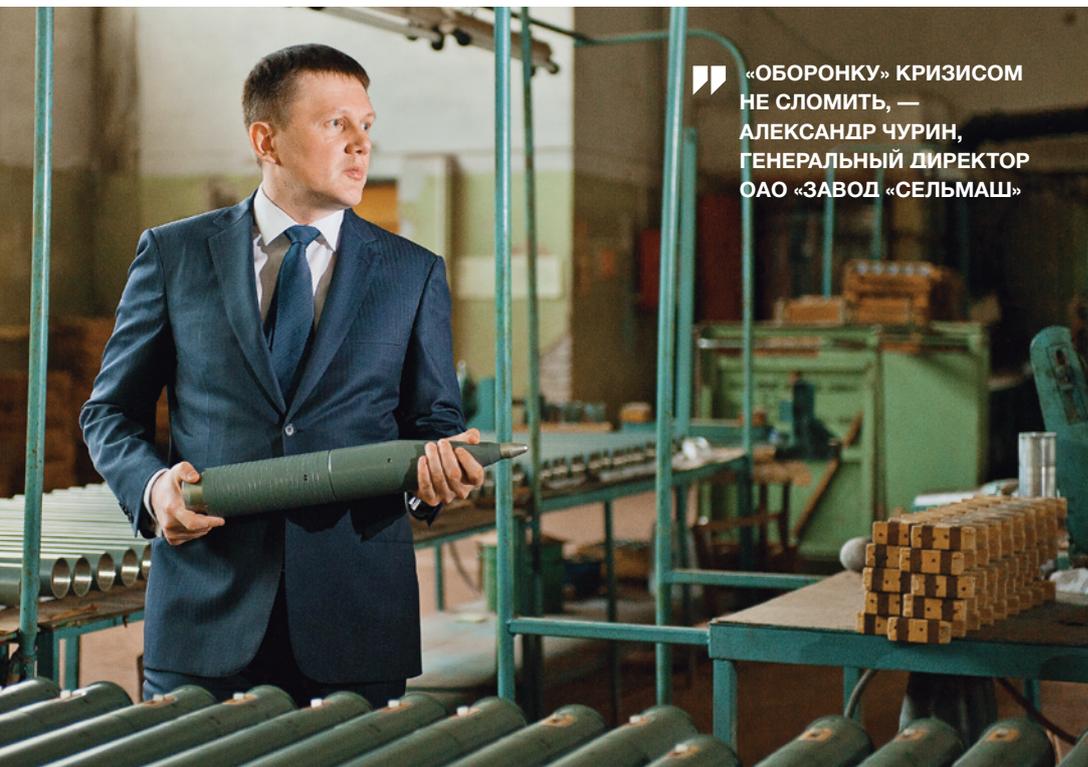
Неверно проверять качество подшипника напильником или ножовкой. В наши дни его закалка производится разными способами, один из которых — закаливание только рабочих поверхностей. Для оценки качества стали существуют специальные инструменты — твердомеры металлов. Либо можно обратиться в специализированные учреждения, проводящие испытания подшипников.

» НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ ПОДШИПНИКА — ЛАУРА АБРАМОВА, ДИРЕКТОР ООО «ОРИЗОН-ПОДШИПНИК»

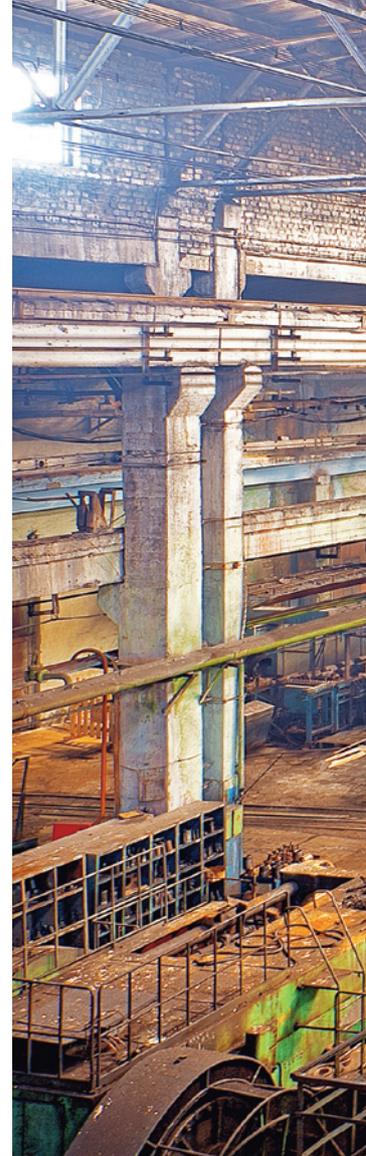


г. Киров,
ул. Производственная, 28,
т.: (8332) 703-115, 704-306,
704-307

▲ ЗАВОДУ 75 — ИСТОРИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ



» «ОБОРОНКУ» КРИЗИСОМ НЕ СЛОМИТЬ, — АЛЕКСАНДР ЧУРИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ЗАВОД «СЕЛЬМАШ»



АЛЕКСАНДР ЧУРИН

-  11.03.1975 г.р.
-  ВГУ, факультет иностранных языков; МГЮА, юриспруденция; ВШЭ, стажировка в Германии по программе подготовки управленческих кадров Администрации Президента РФ.
-  С 1998г. — банк «СБС-Агро», юрист; с 2000 г. — департамент экономики КО, заведующий сектором по рынку ценных бумаг; с 2004 г. — управление Федеральной налоговой службы по КО, начальник отдела; с 2007 г. — ОАО «Завод «Сельмаш», ген. директор.



СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ ЦЕЛЬЮ

— Еще будучи мальчишкой, часто слышал фразу: «Я работаю на «Сельмаше». В те годы весь наш сельмашевский район — Дружба — был вдохновлен достижениями предприятия, которое сумело тогда объединить в крепкую команду многих кировчан. Заводом были построены для своих сотрудников и других жителей Кирова тысячи квартир, Дворец культуры «Космос», школы, детские сады... «Сельмаш» стал одним из градообразующих символов, за которым стояло множество судеб рабочих, неоценимое количество вложенных ими сил. Я тоже подхватил эстафету — начинать оказалось

нелегко, пришлось поднимать завод из разряда убыточных на уровень стабильной прибыли. Но трудностями «Сельмаш» не пугаешь. Как в шахматах, чем сложнее задача, тем более захватывающей становится игра.

За 75-летнюю историю завод преодолел немало препятствий, но каждый раз находил возможности подстроиться под изменчивое время.

ВСЕ ДЛЯ ФРОНТА

Первое испытание возникло в момент основания предприятия. Строительство нашего завода, на котором изначально планировалось выпускать бронебойные, полубронебойные,



бетонобойные и фугасные снаряды, гранаты и авиационные бомбы, началось в 1939 году по решению Наркомата боеприпасов СССР. Новый гигант должен был стать частью целого комбината по выпуску боеприпасов наряду с Новоятским металлургическим заводом, но начавшаяся война внесла свои коррективы. Финансирование работ урезали, времени на реализацию крупных строек у страны не было — на фронте нужны были снаряды.

Первый вагон с готовой продукцией — корпусами осколочно-фугасных гранат — отправлен для нужд фронта уже в июне 1943 года. В годы войны одновременно с серийным выпуском на заводе продолжалось строительство,

проводились работы по монтажу оборудования и освоению производства новых видов боеприпасов.

НА ГРАЖДАНКЕ

После окончания Великой Отечественной войны перед предприятием была поставлена задача: организовать производство сельскохозяйственной техники и запасных частей к ней — веялок, косилок, сеялок. Завод выпускал 12 видов борон, которые поставлялись в 12 стран мира. Увеличение доли сельхозмашин в общем объеме производства стало причиной смены названия с номерного обозначения на «Сельмаш», которое

как дань истории мы сохранили после акционирования в 2007 году.

В начале 60-х годов был налажен выпуск универсальных фрезерных станков, а немного позднее завод стал одним из основных в стране изготовителей замочно-скобяных изделий. Освоение новых видов гражданской продукции, собственное производство изделий из пластмасс и деревянной тары, мощная инфраструктура стали основой многопрофильности предприятия.

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ БАНКРОТСТВА

Основным же направлением производства вплоть до конца 80-х годов



оставался выпуск военной продукции. «Сеялки и косилки» были лишь «прикрытием», маскировкой...

В начале 90-х годов, когда государство практически прекратило заказывать «оборонку», на предприятии начались сложные времена. Существовавшие технологии и состав парка производственно-технологического оборудования были ориентированы на выпуск узкоспециализированной военной продукции. Эти факторы долгое время не

позволяли заводу качественно провести конверсию и переориентировать мощности на производство гражданских изделий. Но именно продукты народного потребления, как тогда говорили, дали возможность платить заработную плату, налоги, приобретать ресурсы, содержать мобилизационные мощности — бороться за жизнь завода. Мы пережили годы отрицательного баланса, прошли процедуру банкротства, но коллектив выстоял, а вместе с ним — и предприятие.

ПОД ГРИФОМ «СЕКРЕТНО»

Сегодня ОАО «Завод «Сельмаш» вновь изготавливает продукцию для нужд силовых министерств страны и «Рособорозэкспорта»: составные части артиллерийских и минометных боеприпасов, неуправляемые авиационные ракеты различных модификаций. Отдельные продукты по своим характеристикам не имеют отечественных аналогов и превосходят зарубежные образцы. Вся продукция



Продолжая заложенные в прошлом веке традиции многопрофильности предприятия, совсем недавно мы начали развивать новые направления производства для биотехнологической, нефтегазовой отраслей.

БЕЗ ЛИШНЕГО ПАФОСА

Нынешний юбилей — особая дата, но отмечать его будем без особых торжеств, так как впереди еще много дел. В ближайшее время нас ждет серьезная модернизация производства: обновление станочного парка, внедрение современных технологий, реализация мероприятий по энергосбережению, инфраструктурным и природоохранным проектам. Также планируем завершить строительство торгово-развлекательного и офисного центров на заводской территории.

Уверен, что через 3-4 года мы реализуем задуманное и вернем «Сельмашу» былую мощь!

специального назначения отвечает самым высоким требованиям качества и идет на вооружение не только в России, но и поставляется на экспорт в страны Юго-Восточной и Средней Азии, Ближнего Востока, Африки, Латинской Америки и Европы.

Перспективы в «оборонке» связываем с разработками новых видов боеприпасов, которые сегодня проводятся совместно со специалистами «Росатома» и «Ростехнологий». Наши серийные изделия включены в Государственную программу вооружения до 2020 года.

**«СЕЯЛКИ
И КОСИЛКИ»
БЫЛИ ЛИШЬ
«ПРИКРЫТИЕМ»,
МАСКИРОВКОЙ**



г. Киров, ул. Щорса, 66
т./ф. (8332) 62-34-82
т. (8332) 62-02-22

director@zavodselmash.ru

www.zavodselmash.ru



5 ПРИЧИН ВЫБРАТЬ СЕРВИС SUBARU

НАШИ КЛИЕНТЫ
УЕЗЖАЮТ
ДОВОЛЬНЫМИ
И БОЛЬШЕ НЕ
ВСПОМИНАЮТ
О ПРОБЛЕМЕ, —
СЕРГЕЙ ЛЕОНОВ,
ИНЖЕНЕР ПО
ГАРАНТИИ ТЕХЦЕНТРА
SUBARU ООО «АВД
МОТОРС»



г. Киров, слобода Савичи, 1,
т.: (8332) 78-78-00, 58-66-70

www.kirov.subaru.ru



1. ТОЧНАЯ ДИАГНОСТИКА ЛЮБЫХ НЕИСПРАВНОСТЕЙ АВТОМОБИЛЯ

Это одна из самых востребованных услуг автосервиса — поводов для ее проведения предостаточно. Любой автовладелец хочет быть уверен в правильной работе всех узлов. Но диагностика современного автомобиля невозможна без применения новейших фирменных приборов, которые есть у Subaru. При их подключении считываются все неисправности с электронных блоков — и дается письменное заключение о состоянии автомобиля.

2. ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ ПО РЕМОНТУ

Несмотря на то, что мы — официальный дилер Subaru, к обслуживанию принимаются любые иномарки (хотя предпочтение отдается именно автомобилям Subaru). Уровень подготовки наших сотрудников позволяет выполнять слесарный и кузовной ремонт, устанавливать дополнительное оборудование. Список работ впечатляет — от ремонта подвески до шиномонтажа и заправки кондиционеров.

3. СТОИМОСТЬ ПРЕДСТОЯЩИХ РАБОТ ИЗВЕСТНА ДО ИХ НАЧАЛА

Обычная для автосервисов практика, когда сначала называют одну сумму, а потом она увеличивается, у нас не действует. Стоимость ТО регламентирована и не меняется, а стоимость

кузовного ремонта рассчитывается по лицензионной программе Audatex. В калькуляцию входит длительность проведения работ и стоимость запчастей. Клиент всегда знает, за что он платит, и уверен в «прозрачности» сметы.

4. ВЫСОКАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И АККУРАТНОСТЬ В ОБСЛУЖИВАНИИ

Мы постоянно вкладываем средства в развитие персонала. Все сотрудники периодически обучаются в центральном офисе представительства Subaru в Москве.

Один из важных принципов техцентра — четкое разделение труда: каждую операцию выполняет профильный специалист. При этом используются только профессиональные инструменты и оригинальные запчасти. Обязательны защитные накладки на руль, крылья и сиденья.

5. КОМФОРТНЫЙ ОТДЫХ ДЛЯ КЛИЕНТА

Ожидая свой автомобиль из ремонта, можно расположиться в уютной комнате отдыха — на мягких диванах посмотреть любимый фильм и выпить чашечку кофе. Или наблюдать через огромные окна, как работают специалисты центра. Впрочем, если вы захотите лично присутствовать в сервисной зоне, к вашему желанию отнесутся с уважением.

Не отказывайте себе в качественном и комфортном обслуживании — выбирайте техцентр Subaru!

Личный Адвокат

Владимир Понарьев

В бизнесе нередко возникают конфликты, которые решаются только через суд. Чтобы пресечь нарушение своих прав, обратитесь за помощью к опытному адвокату. Отличное знание законодательства и высокий процент выигранных споров гарантируют вам оказаться на стороне правды!

Услуги по ведению арбитражных дел:

- консультация адвоката и оценка судебной перспективы;
- подготовка и заключение мирового соглашения;
- подробное ознакомление с документами, подготовка и подача искового заявления;
- урегулирование арбитражных споров, в том числе досудебное.

Для читателей журнала «Бизнес Класс» — скидка 10%.

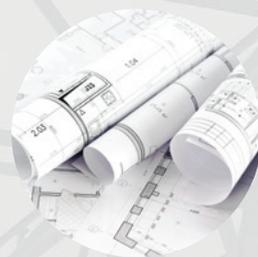


Коллегия адвокатов Кировской области «КОДЕКС»
г. Киров, ул. Московская, 4, офис 19,
т. (8332) 44-02-44,
www.43advokat.ru

ЛЮБЫЕ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ ДЛЯ БИЗНЕСА



Конструкция купола для торгового центра



ПРОЕКТИРОВАНИЕ

**Собственное
конструкторское
бюро:**

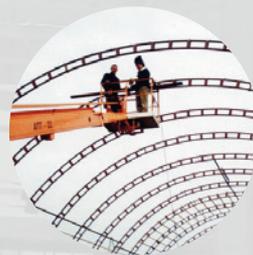
разработка типовых и индивидуальных проектов (в том числе по чертежам заказчика).



ИЗГОТОВЛЕНИЕ

**Современное
оборудование:**

производство металлоконструкций для общественных и административных зданий, ангаров, складов, гаражей по стандартам ГОСТ.



МОНТАЖ

**Профессиональная
команда с опытом
высотных работ:**

монтаж в короткие сроки с гарантией надежности и безопасности объектов.

При желании конструкции легко монтировать самостоятельно!

ИМЕЕТСЯ СЕРТИФИКАТ СРО

ООО «Энергостальконструкция»
г. Киров, ул. Щорса, 66/4,
т./ф.: (8332) 50-33-66, 50-41-29,
kirov-zmk@mail.ru, www.kirov-zmk.ru

КТО НЕ РАБОТАЕТ, ТОТ НЕ БОСС

□ ХОЧЕШЬ СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО ХОРОШО — СДЕЛАЙ ЭТО САМ. НАЧАЛЬНИК ДОЛЖЕН НЕ ТОЛЬКО РАЗДАВАТЬ «ПРЯНИКИ» И МАХАТЬ КНУТОМ, НО В НУЖНУЮ МИНУТУ ВСТАТЬ НА МЕСТО ЛЮБОГО РАБОЧЕГО



□ **ВЛАДИМИР САВИНЫХ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ОАО «ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ
ХОЛДИНГ «ЗДРАВА»:**

Я НЕ ДУМАЛ, ЧТО...

...упаковывать продукт настолько утомительно и монотонно. Раньше удивлялся, зачем работники делают ротацию каждые 4 часа — меняются местами друг с другом. Теперь понимаю: если фасовать пакеты целый день, можно совсем заработать.



**СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ,
ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА
«ДВИЖЕНИЕ-НЕФТЕПРОДУКТ»**

Я НЕ ДУМАЛ, ЧТО...

...чтобы открутить люк на бензовозе, нужна смекалка: первые несколько секунд искал рычаг на крышке — просто так ее не открыть. При этом находясь на такой высоте — три с половиной метра.





**ВАСИЛИЙ ЗОНОВ, ДИРЕКТОР
ООО «КЛЮЧ ЗДОРОВЬЯ»:**

Я НЕ ДУМАЛ, ЧТО...

...шланг, с помощью которого заправляют ларек,
такой тяжелый. Как только водовозы таскают
его туда и обратно на каждой точке?!





**АЛЕКСЕЙ ЖЕНИХОВ, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО
ОТДЕЛЕНИЯ КОМПАНИИ «МЕГАФОН»:**

Я НЕ ДУМАЛ, ЧТО...

...для обслуживания клиента нужно так много времени. 15 лет назад, когда я работал консультантом, моделей телефонов было немного, а их функций — по пальцам пересчитать. Сейчас выбор огромный — глаза разбегаются!

▲ НОВОСТИ КОМПАНИЙ

□ ГЛАВНЫЕ БИЗНЕС-СОБЫТИЯ В КИРОВЕ



БУХГАЛТЕРСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ И УЧЕТ ОТ ООО «АЛЬФА КАПИТАЛ»

Пользуясь услугами нашей компании, вы можете быть уверены в своевременной сдаче отчетов. Гарантия оперативных и качественных услуг, сохранность доверенных документов. Наша компания готова предоставить бухгалтера на аутсорсинге, который будет в нужное время приходить к вам в офис, при этом ответственность за возможные ошибки мы берем на себя. Звоните прямо сейчас!

🏠 т.: 25-00-26, 8-912-362-70-65, alfakapital43@mail.ru



РЕШЕНИЕ ДЕЛИКАТНЫХ ПРОБЛЕМ

Отпуск — долгожданная пора пляжей и романтических закатов, но иногда бурный отдых может обернуться неприятными заболеваниями, передающимися половым путем. Для решения проблемы предлагаем тщательную диагностику и грамотные консультации специалистов. Конфиденциальный прием пациентов.

МЕДИЦИНСКИЙ
ЦЕНТР

🏠 г. Киров, ул. Московская, 103, т. (8332) 52-16-44, baramzin@mail.ru, www.medcentr43.ru



ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ!

Стоимость водительского курса — 14 тыс. руб. Спешите: цена действительно до 1 сентября 2014 года! Все включено: теория, практика, автодром, ГСМ, учебная литература. Подготовка водителей категории В, дополнительные занятия, восстановление навыков вождения.



г. Киров, ул. Попова, 1, оф. 203; ул. Маклина, 37; п. Лянгасово, ул. Комсомольская, 67, МЦ «Лик», т.: (8332) 26-30-70, 26-34-84



С ДНЕМ МЕТАЛЛУРГА!

Каждое третье воскресенье июля отмечают свой праздник люди мужественной профессии — те, кто приручает металл каждый день! Не зря они считаются флагманами отечественной экономики — вершителями отрасли, которая начинается с добычи сырья и заканчивается выпуском и реализацией готовой продукции.

ООО «Кама-Трейд-Киров» поздравляет коллег и партнеров и желает стабильности, дерзких планов и новых побед в бизнесе!



ПИОНЕРЛАГЕРЬ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

В начале августа «Бизнес Класс» проведет очередное мероприятие для предпринимателей города. Свои двери для них откроет настоящий пионерский лагерь — точно-точно как в детстве. Зарядка, линейка с повязыванием галстуков и поднятием флага, песни и речевки, обед в «столовке» и игры в зарницу. Вечером — прощальный костер и дискотека. Уже сейчас вы можете подать коллективную заявку на участие! Подробная информация по т. (8332) 57-68-06.

ЛЕТНИЕ КОСМЕТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ



Индустрия красоты и здоровья подчинена строгому соблюдению сезонности: какие-то способы ухода за телом противопоказаны в жару, другие же, напротив, необходимо успеть пройти именно в теплые месяцы.

ЧТО СТРОГО ЗАПРЕЩЕНО ЛЕТОМ:

- 1. Механическая чистка лица.** Летом выделение кожного сала увеличивается, поэтому только что очищенные поры быстро забьются потом и городской грязью, и это приведет к новым высыпаниям.
- 2. Масляные процедуры.** На жаре масло хуже впитывается и поэтому забивает поры. Эффект очевиден — велика вероятность появления воспалений.
- 3. Кислотные пилинги.** Оставляют кожу без верхнего слоя эпидермиса, что подвергает ее активной солнечной радиации. Если это допустить, могут появиться пигментные пятна и лицо будет очень медленно и долго заживать.
- 4. Фотоэпиляция и фотоомоложение.** Небольшое солнечное воздействие на кожу после световых процедур способно вызвать сильные ожоги.
- 5. Горячие обертывания.** Создают чрезмерную нагрузку на сердечно-сосудистую систему, которой и без того приходится усиленно работать при высоких температурах.

ЧТО РЕКОМЕНДОВАНО ЛЕТОМ:

- 1. Ультразвуковая чистка лица.** Самая безвредная и мягкая процедура, которая помогает быстро избавиться от загрязненных пор и мгновенно улучшить цвет лица.
- 2. Гидротерапия.** Лучшее время для всевозможных ванн, душей и водных процедур не найти. Прекрасно освежает в жару, и риск простудиться, выйдя из салона, минимален.
- 3. Холодные обертывания.** Помогают организму избавиться от лишней жидкости, проявления целлюлита становятся менее заметными. Кожа обретает гладкость и эластичность.
- 4. Пилинги тела.** Великолепно тонизируют, увлажняют подсушенную солнцем кожу, повышают ее тонус.
- 5. Лимфодренажный массаж.** Налаживает циркуляцию крови, снимает отечность и способствует ускорению процессов выведения токсинов из организма. В результате вы не просто худеете, но и придаете телу хорошую форму.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ,
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

16+ 4 ШАГА К СОВЕРШЕНСТВУ



Косметологи рекомендуют процедуры, которые именно летом принесут наибольшую пользу.

- 1. Биоревитализация и мезотерапия спасут от обезвоживания**
После курса разглаживаются морщины, запускается процесс синтеза собственной гиалуроновой кислоты и коллагена. Результат — улыбка собственному отражению в зеркале (от 2 000 руб.)*
- 2. Лазерная эпиляция подарит идеальную кожу**
Самое время вернуть ножкам гладкость, избавиться от нежелательных волос в области бикини и подмышечных впадин. Процедура позволяет достичь изумительных результатов и абсолютно безвредна (от 1400 руб.)*
- 3. Ботокс позволит не морщиться**
Из-за яркого солнца активная работа мышц вместе с обезвоженностью и сухостью кожи приводят к появлению новых мимических морщин и углублению старых. Инъекция ботулотоксина предотвратит нежелательное прищуривание, а безупречный внешний вид добавит вам хорошего настроения (1 ед. — 320 руб.)*
- 4. Инновационные методики смоделируют фигуру**
Благодаря последним достижениям науки поддержание стройности фигуры и уход за собственным телом стали безболезненными и приятными. Процедура действует комплексно, потому результат более долговечен и способствует отличному физическому состоянию и самочувствию (от 1 100 руб.)*

Акция! На комплекс процедур скидка до 20%

Пусть летом ваша красота сияет еще ярче и станет залогом прекрасного настроения в холодное время года.

* Подробности у специалистов.
Лиц. № ЛО-43-01-000959 от 18.01.2012 г.



г. Киров,
ул. Воровского, 76г,
т. (8332) 78-19-25,
laser-mc.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ,
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ЗНАЕМ ДЕЛО НА ЗУБОК

ИМЕТЬ ПРОСТО
ЗДОРОВЫЕ ЗУБЫ
МАЛО, В ТRENDE —
ЗДОРОВЫЕ
И КРАСИВЫЕ, —
ЕЛЕНА ДАНИЛЕВИЧ,
ГЛАВНЫЙ ВРАЧ
СТОМАТОЛОГИИ
«VIP-ДЕНТ»



г. Киров,
Октябрьский пр-т, 59,
т. (8332) 580-771,
Октябрьский пр-т, 88,
т. (8332) 54-91-71

www.vipdent43.ru



БЕЗ БОЛИ

— Наверняка многие в детстве боялись лечить зубы. Сегодня стоматологические технологии могут быть абсолютно безболезненными. В клинике «VIP-Дент» созданы все условия для комфортного лечения. Визит к стоматологу не отнимет у вас много времени — наши специалисты трудятся по системе «4 руки», с ассистентом, чтобы провести все процедуры максимально быстро. План лечения обязательно обсуждается с пациентом: предлагаем несколько вариантов, согласовываем решение и предоставляем предварительный финансовый расчет.

На все работы даем гарантию до трех лет. Раз в полгода приглашаем своих клиентов на бесплатный профилактический осмотр-консультацию.

О безопасности заботимся особо — соблюдаем режим абсолютной стерильности: для каждого пациента индивидуальный набор инструментов.

КАК НА ЗАПАДЕ

Технологическая база клиники отвечает последним инновациям в стоматологии. Компьютерную анестезию, например, можем провести так, что пациент даже не заметит. Для работы с тяжелыми случаями приобрели новейший микроскоп.

Благодаря собственной зуботехнической лаборатории ортопедические конструкции готовим прямо в клинике. За пределами Кирова заказываем только особо сложные детали — в Санкт-Петербурге или в Германии. Перед имплантацией искусственно создаем необходимые ткани: «VIP-Дент» — одна из немногих клиник города, которая проводит операции по костной пластике.

Все это мировые стандарты работы. Как член Ассоциации стоматологов могу подтвердить, что уровень «VIP-Дент» не уступает ведущим зарубежным клиникам. Наши врачи и техники каждый год проходят стажировку за границей. Поэтому в своей работе применяем только передовые методики лечения, протезирования и имплантации зубов.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Выглядеть на 10 лет моложе?! Возможно! Всего за 30 минут!

Мечтаете повернуть время вспять? Забыть о морщинах и подтянуть кожу? Без синяков, отеков и длительного восстановления? Золотой стандарт в мировой косметологии теперь и в Кирове! Нити **Силуэт-софт** — инновационная безопасная методика подтяжки кожи и устранения морщин. Минус 10 лет за 30 минут!

Длительность результата от 2 до 5 лет!

Вы получите моментальный результат, который заметят все!



Всего за 30 минут

Валери Каприски, актриса:

Я веду здоровый образ жизни. Не курю, питаюсь органическими продуктами, каждый день пью морковный сок. И все равно у меня всегда был усталый вид. Поэтому решила сделать процедуру SILHOUETTE Soft, она превосходно корректирует овал лица. Потрясающий эффект! Мне нравится, что результат выглядит естественно, — это то, о чем я мечтала.

После процедуры SILHOUETTE Soft овал моего лица изменился, появилась довольная улыбка!

Пройдите процедуру Силуэт-софт. Приходите на бесплатную встречу с врачом и задайте интересующие вопросы.



ЦЕНТР КОСМЕТОЛОГИИ
«Ренессанс»

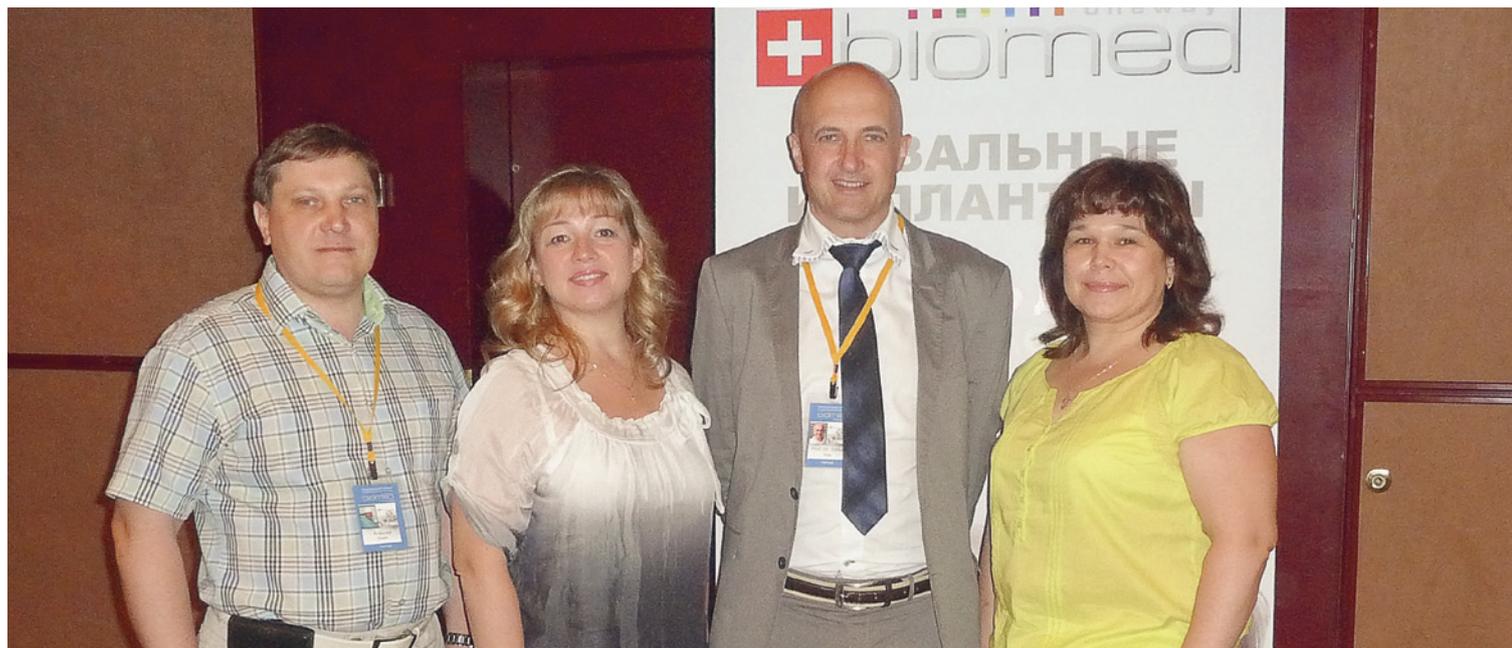
г. Киров, ул. Труда, 70,
т.: (8332) 73-92-52, 35-07-03

Лицензия: ЛО 43-01-001118 от 18.07.2012



▲ БАЗАЛЬНАЯ ИМПЛАНТАЦИЯ: УЛЫБКА ЗА 3 ДНЯ

■ УНИКАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ЗАВОЕВЫВАЕТ УМЫ ПРОГРЕССИВНО МЫСЛЯЩИХ ВРАЧЕЙ-СТОМАТОЛОГОВ И СТАНОВИТСЯ ВОСТРЕБОВАННОЙ У ПАЦИЕНТОВ, — ИРИНА МОГЕЛЮК, УЧРЕДИТЕЛЬ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ «ДЕНТАЛИЯ»



В центре — Стефан Иде, доктор медицинских наук, профессор,
слева направо — доктора: Алексей Кизим, Ирина Могелюк, Наталья Строганова

Стоматология XXI века



г. Киров,
ул. Розы Люксембург, 77,
т.: (8332) 403-033,
+7 (953) 681-46-77

dentalia7@ya.ru

www.dentalia21vek.ru

biomed oneway

Более подробная информация
на сайтах: www.wissbiomed.ru
и www.4dimplant.ru.



НЕОСПОРИМЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

— С каждым днем мы предъявляем все более высокие требования к своему здоровью и хотели бы как можно скорее после начала лечения вернуться к привычному образу жизни. Поэтому советуем обратить внимание на новую технологию — базальную имплантацию. Это стоматологическая имплантология, при которой проводится установка специальных зубных имплантатов с одновременной установкой протеза.

Метод требует высокой квалификации врача-стоматолога, поэтому не может быть массовым, как, например, классическая имплантация. При этом он имеет неоспоримые преимущества:

1. Можно обойтись без наращивания кости. При ее атрофии имплантаты подбираются индивидуально с особым креплением и формой – надежно фиксируются сразу после установки.
2. Уже на 3-4 сутки пациент получает полноценные несъемные протезы, поскольку базальная имплантация подразумевает моментальную нагрузку протезами, жевательная функция восстанавливается сразу после операции.
3. Методика существенно экономит время пациента.
4. Устойчивость имплантата к инфекциям обусловлена его специальным покрытием No-Ltis, болевой синдром отсутствует в 95% случаев, нет отеков.



5. Можно устанавливать при пародонтите, болезнью диабетом, курильщикам.
6. Не нужно заранее удалять зубы, все делается сразу во время операции.
7. Дешевле традиционной имплантации.
8. В первую очередь, применим для пациентов, которым отказали в традиционной двухэтапной имплантации.

Немецкий ученый Стефан Иде говорит: «Базальная имплантация начинается там, где традиционная заканчивается».

ИЗ ИСТОРИИ

Первый базальный имплантат создал и внедрил французский доктор Жан Марк Жулье в 1982 году. Позже свою практическую популярность базальная имплантация завоевала благодаря системе BOI, разработанной профессором Стефаном Иде. Этот доктор применяет методику более 20 лет — результат успешной имплантации близок к 100%! Благодаря этому компания Стефана Иде, расположенная в Швейцарии, признана сегодня мировым лидером в производстве базальных имплантатов. Постепенно новая технология начинает внедряться и в России — активно растущий спрос на нее очевиден!

В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ

В прошлом месяце доктора клиники «Денталия» по приглашению организатора — компании «Ванвей Биомед» приняли участие в Международном конгрессе по дентальной имплантации, который прошел в Праге. Огромный интерес вызвали доклады таких именитых врачей, как доктора медицин-

ских наук, профессора Александра Шумского, кандидата медицинских наук Сергея Новикова, докторов Вивека Гаура, Александра Кассихина, Валерия Лысенко, Алексея Кизима и самого профессора Стефана Иде. В рамках конгресса были отмечены и награждены ведущие врачи-имплантологи, успешно занимающиеся базальной имплантацией в России. Одним из лучших признан челюстно-лицевой хирург, имплантолог, врач первой квалификационной категории Алексей Кизим, который установил более 1270 базальных имплантатов за последние полтора года.

ПОВОД ДЛЯ ГОРДОСТИ

Под руководством Алексея Кизима в центре эстетической стоматологии «Денталия» успешно проведены первые в нашем городе шесть операций с использованием базальных имплантатов. В дальнейшем мы продолжим тесное сотрудничество: консультации и операции по новой технологии. Ближайший цикл планируется в августе.

Кроме того, в начале этого года специалисты нашей клиники прошли стажировку у Стефана Иде в Москве. Еще один повод для гордости — достигнутая договоренность с профессором о проведении на базе клиники «Денталия» обучения врачей-имплантологов из других регионов России. В рамках проекта, который намечен на осень, для наших пациентов будут проведены консультации с планированием лечения.

В «Денталии» с радостью помогут вам решить самую сложную клиническую ситуацию. Мы не хотим лечить своих пациентов годами, нам приятно видеть красивые и благодарные улыбки уже сегодня!

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

- полное отсутствие зубов на челюсти;
- отсутствие не менее трех зубов подряд;
- невозможность провести костную пластику;
- аллергическая реакция на съемные акриловые протезы;
- пародонтит с большой потерей костной ткани;
- замена мостовидных и съемных бюгельных протезов при разрушении опорных зубов и невозможности протезирования;
- ограниченное время у пациента.

До



После



До



После





ПОКОЛЕНИЕ Z

Спецпроект

Откуда берутся деньги и кто в семье главный? —
дети бизнесменов Кирова

ХОРОШО, КОГДА ТЫ — ФЕЯ

С+
БК

” ЕСЛИ ПОЙМАЮ
ЗОЛОТУЮ РЫБКУ,
ДВА ЖЕЛАНИЯ ОТДАМ
ПАПЕ С МАМОЙ, —
ЗЛАТА ЗОРИНА, 5 ЛЕТ



ЗЛАТА И ИЛЬЯ ЗОРИНЫ, 5 ЛЕТ И 3 ГОДА

Папа: Константин Зорин,
директор Кировского филиала
страховой компании «СОГАЗ».

Мама: Анна Зорина,
домохозяйка.



БЕЗ РАБОТЫ НИКУДА

— **Когда вырасту, буду массажисткой или переводчиком.** Массажистам больше платят, но работа сложнее — спина будет болеть и руки уставать. Работать лучше дома, тут люди знакомые, никакие микробы не перепрыгнут...

Если встречу бедняков, поделюсь с ними деньгами, чтоб всем в мире жилось хорошо.

А еще лучше стать феей. Буду исполнять желания всех людей: мамы, папы и всех, кто захочет. Брата заколдую, чтобы не был хулиганом и никого не обижал.

Все мальчишки — забияки. У меня постоянно синяки от них. Прошу папу с мамой родить мне сестренку — мы бы вместе играли в куклы, чаепития устраивали.

Мальчики на войне нужны. Вдруг на нас нападет Украина, Индия или Англия. Тогда мы с мамой спрячемся. Женщины же ничего не понимают в войнах. Придут в платьях и сарафанах — пуф-пуф — и убили, потому что в кустах их заметят. Чтобы выжить, надо в листьях перемазаться и в краске, а потом ползти, как черепаха.

КТО ЕСТЬ КТО

Мама — домохозяйка, потому что чистит все, моет, ужин готовит. Я тоже помогаю — умею пыль вытирать и носки разбирать по парам. Могу миксером пожужжать. Работа несложная.

А папа не помогает. Он на работу ходит, чтоб деньги зарабатывать. Что делает там, не знаю, но он — начальник. Была у него как-то раз — за столом сидит, кругом ручки всякие...

Если бы папа не ходил в офис, то лентяйничал бы и ездил на море в отпуск. Но тогда у нас квартиры уже

не стало бы, даже шалаш не на что было бы купить.

Сама путешествовать не буду — вдруг еще в джунглях потеряюсь. Останусь лучше жить с папой и мамой.

Замуж тоже выходить не хочу. Потому что мужья хитрые: они могут только показаться хорошими, а на самом деле злые. Тогда придется от такого удирать через черный ход. Ключи с собой заберу, чтобы он потом по трубе полз.

Если и выходить замуж, то за такого, как папа, и искать его уже сейчас, чтобы раньше меня никто не нашел.

ЖИТЬ ПО-МОДНОМУ

Больше всего люблю учиться, чтобы стать самой умной. А то спросит меня кто-нибудь, сколько будет прибавить к пяти шесть, а я не смогу ответить. Что подумают?

Уже научилась наряжаться по-модному, даже сумка своя есть.

Девочки должны носить только юбки и платья. Идешь такая нарядная — ресницы длинные, помада красная, ногти красивые — и в футболке! Так нельзя.

А если ты некрасивая, то надо пойти на специальную передачу — я смотрела с мамой один раз такую — там переодевают в модную одежду. Или журналы современные почитать.

Недавно нам с братом подарили новую книжку про Питера Пэна — до смерти интересная. Папа с мамой по очереди читают нам на ночь, чтоб веселей было засыпать. Без сказки скучно — лежишь, как бревно.

Готовиться ко сну заставляют в одно и то же время. Иначе в один день, когда выспишься, силы будет больше, в другой меньше. А феям всегда надо много энергии.



ЛЕТО В КРАСНОМ ГАЛСТУКЕ

□ СОВЕТСКИЙ ПИОНЕРСКИЙ ЛАГЕРЬ — КАК ЭТО БЫЛО?



Дмитрий Батогов: пятый слева в верхнем ряду



ДМИТРИЙ БАТОГОВ



29.05.1973 г.



Кировский государственный медицинский институт, врач-инфекционист; Вятский социально-экономический институт, клиническая психология.



1997 г. — Кировская отделенческая больница РЖД, врач; с 2009 г. — заместитель главного врача.





ДЕТИ ШЕСТНАДЦАТОЙ РЕСПУБЛИКИ



КАК В АРМИЮ

— Поездка в «Артек» далась нелегко: если бы не «горящая» путевка в райкоме комсомола, я бы не смог поехать в лагерь. Затем целую неделю проходил медкомиссию, и даже перед самым отправлением нас в последний раз проверили: годен-не годен — как в армии. В пути без приключений не обошлось: «Вятка» опоздала, и мы не успели на поезд в Симферополь — в результате ночевали на Курском вокзале на чемоданах — сложно представить...

СОВСЕМ ПО-ВЗРОСЛОМУ

Что меня поразило в первый же день: в «Артеке» к вожатым обращаются просто по имени. Руководили у нас Сергей и девушка Джамал. Поначалу выпытывали у них отчетство, но день на третий привыкли. А в конце смены, когда они оставляли нам адреса, естественно, с полными именами, были в недоумении: какой еще Сергей Юрьевич?

Вожатые, скорее, были как старшие братья и сестры, нежели наставники: «Артек» — это настоящая детская республика со своим самоуправлением — не путать с анархией. Мы учились нести ответственность за свои поступки, у нас были «взрослые» обязанности: например, следить за чистотой в корпусе или за построением на обед.

СТАЛ «ГАГАРИНЦЕМ»

Мы были в необычной дружине: наша «Хрустальная» носила имя

первого космонавта Земли. Юрия Гагарин часто приезжал в «Артек», общался с ребятами, рассказывал истории про далекий космос. Для «Артека» Гагарин навсегда остался любимым героем и самым желанным гостем. Кроме него, лагерь посещали и другие знаменитости, но Юрия Алексеевича всегда встречали с особой теплотой.

ДРУЖИЛИ ПАРАМИ

В «Артеке» было много удивительного: например, девочки здесь общались с мальчишками на равных. В школе был один порядок: все мальчики — дураки, все девчонки — дуры. Здесь нас учили общаться друг с другом и дружить: устраивали «рыцарские вечера», обучали бальным танцам. Часто игры были в парах.

ПРОЛЕТАРИИ, ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ

Особенное внимание в «Артеке» уделяли интернациональной дружбе: во всесоюзном лагере отдыхали дети практически из всех уголков СССР. Именно здесь я познакомился с ребятами из других республик, нашел себе друзей на всю жизнь.

На очередном концерте нам нужно было выглядеть нарядно: белый верх, черный низ. А я, как назло, оставшуюся парадную рубашку запачкал — другая лежала с оторванными пуговицами. Мама рядом не было, пришивать пуговицы или стирать некогда. Стою за кулисами и раздумываю, что же делать. Навстречу идет мальчик из со-

РАДИ ПОЕЗДКИ В ЛАГЕРЬ ПРИШЛОСЬ НОЧЕВАТЬ НА ВОКЗАЛЕ, — ДМИТРИЙ БАТОГОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО ВРАЧА БОЛЬНИЦЫ РЖД

седнего отряда — казах. Мы не были знакомы, но я попросил его одолжить рубашку. Он, ни слова не говоря, стащил ее и отдал мне. После этого случая мы сдружились.

МАЛЕНЬКАЯ ЖИЗНЬ

Сейчас, глядя на «Артек» глазами взрослого человека, понимаю, что это был важный стратегический объект по подготовке советской элиты.

В школе, дома с экранов черно-белых телевизоров и из радиоприемников говорили о строительстве коммунизма — светлого будущего, где нет классовых и национальных различий, где не нужны деньги. После того как в лагере мы познакомимся с другой жизнью, возвращаться в недостроенное настоящее, не хотелось. Но пришлось: когда мы приехали в Нолинск, я пришел домой и даже всплакнул. Просто мечтал вернуться обратно в «Артек».

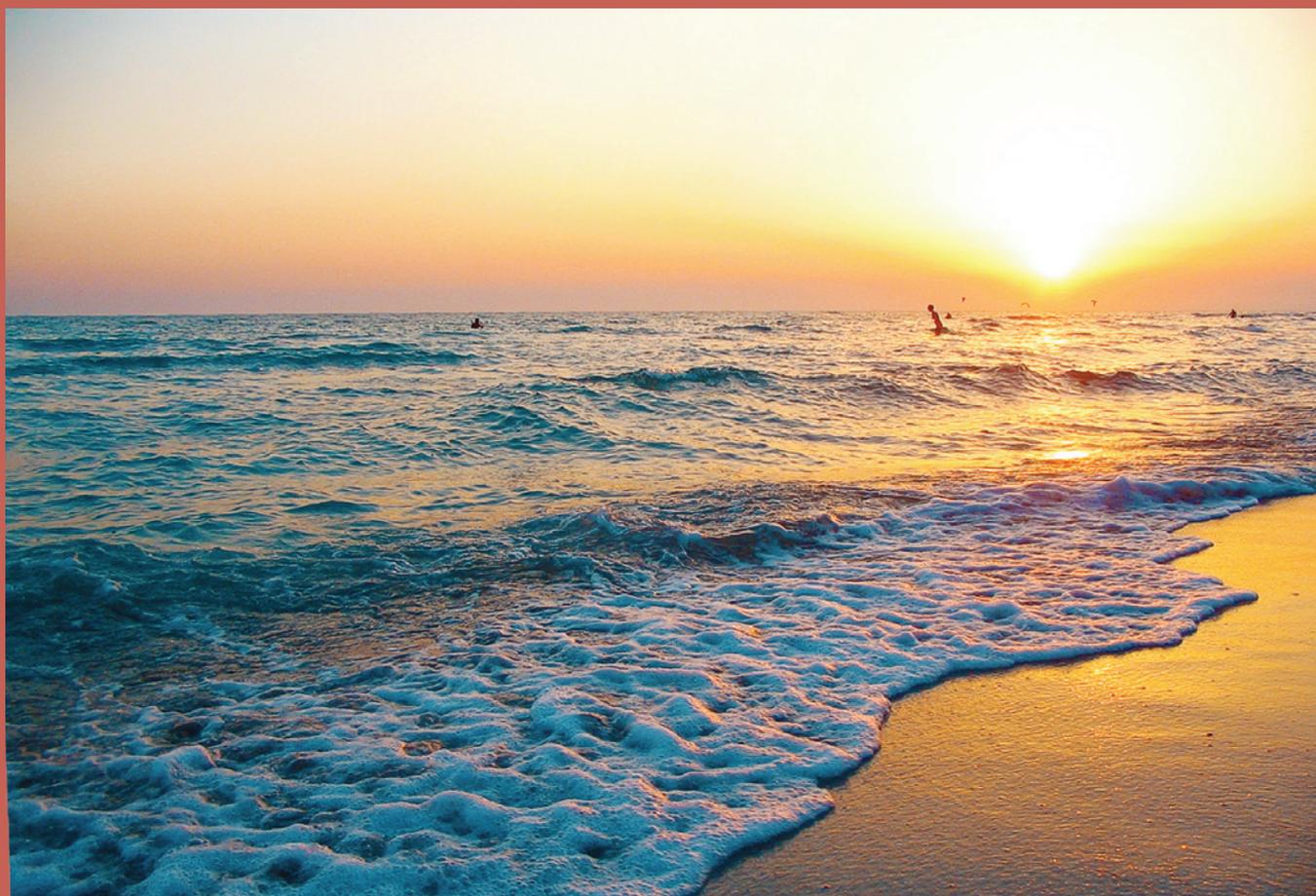


Дмитрий Махнев: первый слева в нижнем ряду



ДМИТРИЙ МАХНЕВ

-  11.06.1975 г.
-  РИПиЭ.
-  С 2010 г. — предприниматель; 2012 г. — председатель ТСЖ; 2014 г. — Общественная Палата Кировской области, эксперт.





0+ БК ВЕРНУЛСЯ НА «ГРАЖДАНКУ»

СВОИХ ДЕТЕЙ В ЛАГЕРЬ НЕ ОТПРАВЛЮ — СТРАШНО, — ДМИТРИЙ МАХНЕВ,
ЭКСПЕРТ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ



НАБРАТЬ ВЕС

— Начиная с 8 лет, каждый год я ездил по детским дружинам — первой была поездка в загородный лагерь под Кировом, а после нее — в «Евпаторию». Мои родители были военнослужащими, и именно в этот лагерь путевки для детей работников МВД давали бесплатно. Где сейчас такое увидишь?

Всероссийский лагерь отличался от кировского, как небо и земля: во-первых, он был значительно обеспеченнее: респектабельный вид корпусов, ухоженность территории, всегда новый спортивный инвентарь. Кормили здесь отменно — после смены всегда приезжал домой в новой весовой категории.

Во-вторых, здесь были дети всех национальностей, со всех уголков Советского Союза: из Кировской области мы приехали группой, но нас поделили по разным отрядам, чтобы общались с ребятами из других городов.

В-третьих, я впервые пошел в школу «на каникулах» — попал в осеннюю смену. Было очень непри-

вычно — казалось бы, какая учеба на отдыхе?

СВОИ ЛЮДИ — СОЙДЕМСЯ

Но в чем-то «Евпатория» все же была похожа на обычный детский лагерь: те же игры, зарница, пионерские песни и зарядка по утрам. С последней, кстати, был связан смешной случай. Поскольку в отрядах не было детей «гражданских», только отпрыски военных, — то и воспитание, сами понимаете какое. Не скажу, что дрессированные, но достаточно вышколенные. С нами в смене были брат с сестрой — дети какого-то строгого генерала. И каждое утро в пять часов они вставали и устраивали физкультминутку — мало того, еще и весь отряд приучили. Так что дисциплина железная. И желания нарушать ее не появлялось: все понимали, что за это могут и в школу сообщить, и в комсомол.

Отряды были небольшие, по 15-20 ребят, быстро знакомились и привыкали друг к другу. Помню, в последние две-три поездки я уже заранее знал всех в своем отряде, так как со-

став несильно менялся. Мы общались в течение учебного года и, как взрослые, летом собирались компаниями на отдых.

МОРЕ В РАКУШКЕ

Старались подражать взрослым: в каждом городе, который проезжали по пути в «Евпаторию», что-нибудь покупали. Родители давали нам по десять рублей: их хватало на дорогу туда и обратно. Когда ехали домой, на станциях брали ведрами недозревшую черешню — от нее потом болел живот. Среди торговцев популярны были засушенные крабы и морские звезды, но мы любили делать их сами: во время редких купаний наловишь ракушек и несешь в лагерь «на просушку». Вожатые день на третий замечали неладное: когда вонь от «даров моря» из комнаты распространялась в холл. Естественно, мы получали «по первое число» за нарушение дисциплины, но нас почему-то это не останавливало. И каждый раз чемоданы были забиты ракушками с шумом морской волны, чучелами крабов и морских звезд.



Дмитрий Курашин: второй справа в верхнем ряду



ДМИТРИЙ КУРАШИН



7.10.1968 г.



ПГМА им. ак. Е.А. Вагнера



С 1989 г. — ЗАО Фирма
Центр Внедрения
«Протек», специалист;
с 2006 г. — ООО «Биотек»,
коммерческий директор.





НЕ ЗАБЫВАЙТЕ, ЧТО МЫ — ОРКЕСТР!

ВМЕСТО ДЕТСКОГО ЛАГЕРЯ — ВОЕННЫЕ СБОРЫ, — ДМИТРИЙ КУРАШИН,
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ООО «БИОТЕК»



ГАЛОПОМ ПО СТОЛИЦЕ

— Представьте: вам 13 лет, вы в компании сверстников на Курском вокзале, до поезда в лагерь еще восемь часов, а провожатая задремала, сидя в кресле. Уверен, многие бы последовали ее примеру, но не мы: второй раз в жизни очутившись проездом в Москве, я заманил своих друзей на Красную площадь. Погуляв по столице, мы вернулись часа через два, вожатая ничего не заметила. Это было первое приключение по пути в «Орленок».

Путевку туда я получил за подготовку школьной газеты, которая победила в конкурсе по Октябрьскому району Кирова. Билеты в «город из солнечной сказки» не продавались — ими только награждали детей или премировали родителей на работе.

Перед выездом в здании Областного комитета ВЛКСМ нам несколько часов внушали, что мы — лицо области и во всероссийском лагере не должны упасть «в грязь».

И БАРАБАН НА ШЕЮ

До этого я уже бывал в детских лагерях, поэтому провести месяц без родителей оказалось не так сложно. Всех ребят из Кирова разбросали по разным дружинам, и за смену я редко виделся со «своими».

В «Орленок» попал осенью, поэтому пришлось даже ходить на учебу. Но восторг от отдыха на море ничто не могло омрачить.

Лагерь был довольно большим: 5 отдельных корпусов для каждой дружины, спортивные площадки, кинотеатр, Аллея самолетов, авиамузей под открытым небом, в конце которого возвышался Дом Авиации и Космонавтики. Но самое главное: огромный бассейн с морской водой — в октябре купаться на море было уже холодно, а здесь мы плескались почти каждый день.

Наша дружина слыла «Звездной», и вполне оправданно — отряд определили «музыкальным», и мы на месяц стали барабанщиками. До этого я даже не представлял, что возьму в руки палочки и начну играть. Всем ребятам выдали форму, стилизованную под армейскую, — а-ля военный оркестр. В «Орленке» всех переодевали — и детей, и вожатых. Соседняя дружина была «морской»: ребят облачили в форму моряков, и они несколько раз за смену выходили в открытое море на настоящих кораблях.

В ту смену в лагере царила атмосфера военных сборов: на слете юных друзей пожарной дружины даже проходили учения по тушению пожаров с вертолетов. Для меня это было невиданным зрелищем: ребята твоего возраста бегают

с лестницами, ведрами, в амуниции борцов с огнем, целый день оттачивают свое мастерство и, кажется, не отдыхают ни минутки.

ПОТОМКАМ ПОСВЯЩАЕТСЯ

В отряде барабанщиков были только мальчишки. Но, на удивление, мы не хулиганили — дисциплину держали строго. Сама атмосфера лагеря настраивала на серьезность: и военная форма, и репетиции оркестра.

Самым запоминающимся было закапывание капсулы времени с посланием в 2031 год. Это было очень волнительно: «...Нашим потомкам, пионерам будущего, мы шлем свой пламенный привет... Мы призываем вас беречь, как зеницу ока, свою родную, завоеванную кровью наших отцов и дедов, Страну Советов...»

В тот момент я впервые почувствовал себя способным внести вклад в историю. Сейчас уже нет ни того государства, ни пионерской организации...

Как и заведено, в конце смены мы все рыдали, обменивались номерами домашних телефонов (которые тогда были редкостью) и почтовыми адресами. Решили собраться через 20 лет на том же месте, но, конечно, это были всего лишь обещания 13-летних мальчишек.

СОЗДАЕМ ПОГОДУ В ДОМЕ

С ФИНСКИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ TULIKIVI БУДЕТ ТЕПЛО, УЮТНО И БЕЗОПАСНО ДАЖЕ В САМЫЕ ХОЛОДНЫЕ ДНИ, — РОМАН МАШЬЯНОВ, ДИРЕКТОР СТУДИИ КАМИНОВ «ДОМАШНИЙ ОЧАГ»



НА МОНТАЖ КАМИНА УХОДИТ ОТ ТРЕХ ДО ПЯТИ ДНЕЙ



ПечЬка

г. Киров,
ул. Профсоюзная, 38,
т.: (8332) 64-83-38,
77-77-29, 499-591

www.domaochag.ru



ХОЗЯИН ТЕПЛОЙ ЖИЗНИ

— Сохранить тепло в загородном доме — главная задача, к решению которой лучше приступить заранее, до наступления холодов. Многие идут по традиционному пути — устанавливают системы отопления. Те же, кто стремится к экологичности и ценит независимость во всем, выбирают уникальные автономные обогреватели. В последнее время особой популярностью пользуются финские модели TULIKIVI, которые сочетают тепловые свойства большой кирпичной печи с красивым обзором огня, как в камине.

ПРИЯТНОЕ С ПОЛЕЗНЫМ

Само название TULIKIVI в переводе с финского означает «огненный камень». Изготовлены такие каминные печи из натуральной вулканической породы — талькомагнезита, содержащего уникальную смесь талька, магнетита и других минералов, придающих плотность изделию. Магнезит обеспечивает прочность и стойкость к износу, а его теплоемкость в три раза превосходит кирпичный аналог.

Излучение этого камня по волновым характеристикам сходно с биоизлучением человека, поэтому

приятное тепло оказывается еще и полезным. Печи экологически чистые благодаря системе дымоходов, обеспечивающей полное сгорание газов.

ДЛЯ ЛЮБОГО ИНТЕРЬЕРА

Чтобы стать эксклюзивным представителем компании TULIKIVI в Кирове, мы прошли обучение в Финляндии. Сейчас можем подробно проконсультировать о всех преимуществах продукции и правильно установить печи в вашем доме. На монтаж камин уходит от трех до пяти дней — наши мастера строго соблюдают сроки.

Мы предлагаем 250 разных моделей печей TULIKIVI. Часть из них представлена в салоне, другие можно заказать по каталогу. Также возможно создать печь по индивидуальному заказу, учитывая любые пожелания.

Для тех, кто любит создавать интерьер своими руками, особое предложение — керамические печи с полным или частичным покрытием, с большим выбором цветовых решений. Так, домашний очаг запросто может стать ярким акцентом любого помещения. Печи TULIKIVI — это мягкое полезное тепло, живой огонь и красота.



Сочинение на тему: "Шторы в спальне"

Важное место в любом доме — это спальня. В ее тишине и покое можно быстро прийти в себя после напряженного рабочего дня. В создании атмосферы шторы играют не последнюю роль: они призваны затенять свет, хранить тепло или прохладу и тонко сочетаться по цвету с полом и стенами. Поэтому перед выбором портьер и занавесок стоит тщательно продумать весь интерьер.

Наши преимущества:

- Короткие сроки изготовления благодаря собственному производству.
- Огромный выбор тканей.
- Бесплатный дизайн штор.
- Элитные аксессуары и карнизы.

Работаем с дилерами и дизайнерами

СОФФИ

г. Киров, ул. Воровского, 46 (напротив ЦУМа), салон штор «Соффи»
т.: (8332) 54-04-18, 67-83-44



ТЕKNOS В ДЕЙСТВИИ!



Специалисты выбирают финские лаки и краски ТЕKNOS.

Потому что:

1. Благодаря водной основе эти материалы экологичны и безопасны.
2. Создают эластичный слой, сохраняя дышащую способность дерева.
3. Защищают древесину от влаги и выгорания.

В следующих номерах журнала «Бизнес Класс» надежность материалов ТЕKNOS оценят кировские бизнесмены — только конкретные примеры и яркие отзывы.

Фирма
ЛИК  **ТЕKNOS**

г. Киров, ул. Загородная, 5а, т./ф. (8332) 20-38-38, т. 8-909-131-70-07, elene705@mail.ru

ВСЕ, ЧТО НУЖНО МАЛЫШАМ



Магазин «Кроха» предлагает широкий выбор качественных детских товаров производства Испании, Англии, Болгарии, Польши, Италии.

Богатый ассортимент известных мировых брендов: PEG-PEREGO, BEBETTO, CAM, BREVI, RAMATTI, INGLESINA, GIOVANNI, MIKUNA.



26 июля
День рождения магазина —
нам **17 лет!**

В этот день **СКИДКИ**
всем покупателям!

КРОХА

г. Киров, ул. Ленина, 129, т. (8332) 44-17-90,
www.kroha43.ru



Уважение экологии
Приоритет качества
Верность традициям

ЧЕРНОЗЕМ

Плодородный экологически чистый грунт для устройства газонов

Компания «Армакс»
Адрес: 610002, Киров,
Милицейская ул., 14, оф. 209

Телефоны:
+7 (8332) 20-69-06
+7 (8332) 20-69-07

Email: 206906@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА

Компания «КайзерДом» — предприятие с полным циклом работ: от проектирования до сдачи объекта. Качество и надежность сделки обеспечены! После заключения договора цена неизменна.

Собственное производство оцилиндрованного бревна и пиломатериалов.

Новинка! Оцилиндрованное бревно с финским профилем!

- Дома из сосны, лиственницы и кедра.
- Гарантия на строительно-монтажные работы 5 лет.

Строительство деревянных домов:

- Из оцилиндрованного бревна диаметром от 200 до 320 мм (от 12 000 руб./м²).
- Из клееного бруса (от 16 000 руб./м²).
- Дома ручной рубки по русской, канадской и норвежской (лафет) технологиям (от 14 000 руб./м²).

С отзывами наших заказчиков вы можете ознакомиться на сайте www.severles43.ru



г. Киров, ул. Московская,
102в, офис 6з,
т.: (8332) 517-217,
459-450, 8-909-143-05-34,
производство: г. Киров,
ул. Филатова, 12

БЕСКАРКАСНЫЕ АНГАРЫ



г. Киров, ул. Семаковская, 42,
т./ф. (8332) 22-62-03,
т.: (8332) 22-62-04, 22-62-05,
8-909-134-88-00,
a-sintez@yandex.ru,
www.a-sintez.pf

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «СЕВЕРНЫЙ»

ПЕР. БЕРЕЗНИКОВСКИЙ

Однокомнатные квартиры 38,1 м² — 1 333 500 руб.*

- 1, 2, 3-комнатные квартиры.
- Удобные планировки.
- Благоустроенная территория.
- Развитая инфраструктура.
- Сдача дома в эксплуатацию: 4 квартал 2015 года.
- Ипотека ОАО «Сбербанк России», ЗАО «ВТБ 24».



г. Киров, ул. Кутшо, 9,
т. (8332) 76-12-01

* Цена действительна при полной оплате, оплате через ипотечный кредит. Предложение ограничено.



Проектные декларации и разрешение на строительство — на сайте www.mjkrodina.ru.

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «БОРВИХА»

Новая философия жизни за городом!

Компания «Окимо» предлагает для здоровой и комфортной жизни в экопоселке бизнес-класса:

- Готовые деревянные дома.
- Земельные участки площадью 18-20 соток от 270 000 руб.
- Всего 20 км от Кирова, менее полчаса в пути.
- Стабильная связь и доступный сервис.
- Полное единение с природой: живописный сосновый бор, пение птиц, чистый воздух, р. Вятка.
- Безопасность и комфорт.



г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 57а,
т.: (8332) 64-06-20, 47-04-60,
www.okimo.ru



Деревянный дом! Все остальное — компромисс.

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ



г. Киров, ул. Пятницкая, 113,
т.: (8332) 21-41-58, 78-09-76,
kluch.kirov@mail.ru, www.kirovluch.ru



СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ НА ЭЛЕКТРОСЕТЬ

Компания «Региональная сеть» предлагает эффективный метод оптимизации расходов — передайте свое электрохозяйство нам в аренду.

Оставаясь собственником сетей, вы получите:

- Дополнительный доход в виде арендных платежей.
- Затраты по потерям электроэнергии на арендуемом электрооборудовании мы берем на себя.
- Плановый и оперативный ремонт, обслуживание и регулярный осмотр.
- Капитальный ремонт сетей при необходимости.
- Оперативное решение вопросов по телефонному звонку, без объемного документооборота.

Экономия до 150 тысяч рублей в месяц!



г. Киров,
ул. Калинина, 38, оф. 217,
т. (8332) 71-15-43,
regs43@mail.ru,
www.elgroup.su



ПРЕМИУМ-КЛАСС ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ

- Площадь дома — 257 м².
- Цена — 6900000 руб. + земельный участок (15 соток) в подарок!

Уютный коттедж из качественных экологических материалов на собственном участке рядом с березовой рощей. В непосредственной близости от Кирова — всего 15 минут, и вы в центре города. Отличный вариант для всей семьи!

Планировочные решения

1 этаж: гостиная, кухня-столовая, санузел, котельная, отапливаемый гараж.
2 этаж: две спальни, детская, вторая гостиная и совмещенный санузел.
Мансардный этаж — свободная планировка.
Вся планировка коттеджа легко меняется по вашему желанию.

Развитая инфраструктура: грунтовые дороги, газ, электричество, скважина на участке.



🏠 г. Киров, ул. Ленина, 83, т. (8332) 26-07-91, 452970@mail.ru, poroshino.rosned.ru

ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО ДОМА

- Канат джутовый.
- Утеплители для мансардных крыш и перекрытий.
- Защитно-декоративные составы для дерева, для наружных и внутренних работ ADLER, «Белинка», Tikkurila, «Здоровый дом».
- Гидро-, паро-, ветрозащита.
- Опоры скользящие для стропил, пластины монтажные, уголки крепежные, лифты регулировочные.
- Утеплитель для фундамента.
- Огнебиозащита.
- Отбеливатель для древесины «Сагус».
- Гвозди, саморезы, сверла винтовые по дереву.
- Плита OSB-3.
- Шлифовальные круги по дереву.
- Теплоизоляционная подложка под обои.
- Фольга для бань и саун.



Канат джутовый



Герметик для дерева



Межвенцовый джутовый утеплитель, термодЖУТ



Защитно-декоративные составы, масла и воски для дерева ADLER



🏠 г. Киров, ул. Базовая, 7,
т.: (8332) 70-34-41, 70-30-60, 78-69-49,
waygach@yandex.ru, www.vaigach.kirov.ru

«А ЗИМОЙ ХОЛОДНО?» —
«ОЧЕНЬ, +10°C»



БК ОТПУСК В СТИЛЕ РЕТРО

» НА КУБЕ Я СЛОВНО ВЕРНУЛАСЬ В 1991 ГОД, —
НАТАЛИЯ ЕРЕМЕНКО, ДИРЕКТОР ООО «ЮРИСТЪ»



НАТАЛИЯ ЕРЕМЕНКО



15.11.1972 г.



Высшее юридическое.



1994 г. — Кирово-Чепецкий химкомбинат, юрисконсульт; 1995 г. — юрист частных предприятий; с 2000 г. — ООО «Юристъ», учредитель, директор.



НАШИ В ГАВАНЕ

— Вы смотрели фильм Джеймса Кэмерона «Аватар»? Говорят, идея создать Пандору и племя на'ви появилась у режиссера после путешествия на Кубу. Огромные, выше двух метров, мужчины, вокруг пейзажи со знаменитыми «деревьями Жизни», корни которых спускаются даже с веток, — вот дикая, нетронутая цивилизацией Гавана, где довелось побывать и мне.

Раньше, слушая рассказы друзей, вернувшихся с Острова свободы, думала, сама вряд ли отважусь: 12 часов на самолете — представить страшно. Но, когда клиенты подарили путевку, решила: «Почему бы и нет?»

Вятка не дала забыть о себе и за океаном: в первый же день познакомилась с парой из Кирова — надо же такому случиться! Вообще наших соотечественников на острове не так много, но русскую речь слышала часто: старшее поколение кубинцев великолепно владеет языком. Многие их гиды учились по обмену в СССР (в те времена наши страны еще «дружили»): местные жители получали советские дипломы и уезжали обратно — приносить пользу родине.

Теперь русских уже не так любят, как раньше, но американцев, к примеру, чтят еще меньше, презрительно называя их «америкосами». Есть за что точить зуб на «янки»: введен-

ные 50 лет назад эмбарго и санкции до сих пор продолжают действовать и мешают развитию Кубы.

ПО ЛЮБОМУ КУРСУ

С прошлого года на острове введен налог на обмен долларов. Сложности есть и с рублями: иметь при себе российские монеты здесь бессмысленно.

На второй день путешествия наблюдала картину: по отелю в панике бегал русский турист с вытаращенными глазами — просидев в московском Duty-free, он не успел обменять рубли на доллары и евро. И ни один банк Кубы, ни государственный, ни частный, не принял валюту. Единственное, что посоветовали незадачливому путешественнику, — искать своих соотечественников и пытаться выменять у них хотя бы часть денег. Сидя в баре со слезами на глазах, он кричал: «Куплю доллары за рубли! По любому курсу!»

СССР НАВСЕГДА

С каждым днем Куба поражала меня все больше: возникло навязчивое ощущение, что я вернулась в 1991 год.

Большинство машин на улицах — советское или американское ретро. Только изредка на глаза попадаются современные Suzuki или Hyundai. Самое удивительное: старинные ав-



томобили в исправном состоянии. Местные водители говорят: «У нас нет такой зимы, как в России, поэтому авто и не гниют». Спросила: «А зимой холодно?» — «Очень, +10°C».

Среди великолепных архитектурных ансамблей иногда одиноко стоят советские дома-коммуны — серые многоэтажные коробки. Видя мой шок, гид заметил: «Да, строить такие здания нас научили русские!»

На окраинах города куча заброшенных заводов с середины прошлого века: переработки сахарного тростника и нефтедобывающие вышки. Все предприятия — наследие все той же эпохи.

Понятие «частная собственность» появилось здесь всего пару лет назад — о бизнесе и говорить нечего: вся промышленность в руках госу-

дарства. Часть товаров и продуктов продают по талонам, невозможно купить что-то на свой вкус и цвет — на рынках один «ширпотреб» с Че Геварой. А одеваться в бутиках при отелях островитянам не по карману. Средняя зарплата у них — 200 кувов, то есть 6000 рублей. Для кубинцев не проблема прожить на такие деньги: у каждого есть свое хозяйство. Урожай овощей и фруктов собирают по 4-5 раз в год.

В НИЩЕТЕ, ДА НЕ В ОБИДЕ

Единственное место, которое совершенно не похоже на весь остальной остров, — центральный рынок в Гаване: стоило отойти от экскурсионной группы, тут же налетели попрошайки. Большинство из них — дети:

без картонных табличек и инвалидов, без лохмотьев — не такие, как в наших переходах. Для кубинских ребятишек сбор милостыни как собственный бизнес.

А на всем остальном острове всюду доносится зажигательная народная музыка, и прохожие приплясывают и подпевают. Такое чувство, что горожане безумно рады встрече с тобой, приветствуют всех, кто им попадется на пути. И все они, от мала до велика, очень жизнерадостны, без тени серости на лицах.

На третий день я и сама почувствовала, что ноги начали двигаться в такт. Сейчас, услышав знакомые ритмы, вспоминаю об одном из самых необычных путешествий в жизни — на Остров свободы.



ОЗЕЛЕНЕНИЕ ЗАКАЗЫВАЛИ?

Полный комплекс услуг по благоустройству территории: от авторской идеи до воплощения.

Посадочные материалы
Широкий ассортимент рулонных газонов
Натуральный камень
Садовые аксессуары и инструменты

При комплексном заказе устройства автоматической системы полива — разработка проекта и сметной документации в подарок.

При заказе озеленения загородного участка — в садовых центрах «Арт-сад» скидка на растения 10%.



Ландшафт
профи



г. Киров, ул. Блюхера, 39, оф. 212,
т.: (8332) 341-444, 555-800
landshaftprofi@yandex.ru,
gazonkirov@yandex.ru
www.landshaftprofi.ru,
www.gazonkirov.ru

Садовые центры «Арт-сад»:
ул. Воровского, 135 (за ТРЦ «Глобус») т. (8332) 20-52-53;
ул. Блюхера, 39 (ТЦ «Гигамарт»), т. (8332) 20-52-54

«ЛЬВИНОЕ» СЕРДЦЕ ФРАНЦИИ



ПУТЕШЕСТВИЕ
ПО ДОЛИНЕ ЛУАРЫ —
ПУТЬ СКВОЗЬ
ВРЕМЯ, — ИННА
ГОРШКОВА, ДИРЕКТОР
ООО «ВИНА ВСЕГО
МИРА»

**ВИНОГРАДНИКИ
БЫЛИ ЗАСАЖЕНЫ
ПО ПРИКАЗУ
САМОГО
КАРДИНАЛА
РИШЕЛЬЕ**



ООО «Вина Всего Мира»

г. Киров, Сельскохозяйственный
проезд, 7,
т. (8332) 52-13-86



ПО ЛАБИРИНТАМ ЗАМКОВ

— Обычно «увидеть Париж и умереть» стремятся весной, в крайнем случае, летом, но мало кто знает, что самое комфортное время для посещения Франции — осень. Еще сохраняется теплая погода, но туристов становится уже меньше. Воспользовавшись этим, в прошлом году я отправилась в страну лавандовых полей и древних замков.

Главной целью моего путешествия была долина реки Луары — окруженное легендами и сказаниями место.

Классические дворцы с огромными парками, нетронутые цивилизацией, средневековые улочки прекрасных городков и вкуснейшая французская кухня. Поверьте, настоящее сердце Франции, за которое яростно сражались рыцари и короли, находится именно здесь!

Жемчужиной долины Луары по праву считают замок Шамбор. По лабиринтам огромного дворца в стиле эпохи Возрождения можно бродить бесконечно.

Не менее таинственны и другие замки: чего стоит сказание о том, что неподалеку от королевского замка Амбуаз жил и работал последние годы жизни Леонардо да Винчи. А король Франциск I, любивший пофилософствовать о смысле жизни и об искусстве с Мастером, даже приказал соединить специальным подземным ходом их замки.

ОСЕНЬ В ПАРИЖЕ

Одна из значимых достопримечательностей Луары — напитки из винограда, выращенного в долине «королевской» реки. Четыре региона: окрестности Нанта и Мюскаде, Луара, Анжу и Турень — образуют «четыре лапы», на которые опирается «лев» Луарского виноделия.

Особенно впечатлил Анжу: каждый сорт растущего здесь винограда имеет свою легенду. Считается, что сорт Каберне Фран был засажен по приказу самого кардинала Ришелье. Сегодня по этому вкусу сверяют международные стандарты все винодельческие регионы мира. По словам местного винодела, этот сорт привносит в любое вино аромат леса после дождя.

Белый виноград Шенен Блан ведет свою историю с 845 года. Он рано образывает завязи и поздно дает урожай, чем доставляет массу хлопот виноделам. В его ягодах высокая природная кислотность, но это преимущество способно превратиться в проблему: вино может стать «обжигающим», если виноград будет незрелым.

Экскурсия по долине Луары включала 12-часовую прогулку, пробу ягод с дегустацией свежего вина. Весенний легкий ветерок, завораживающий пейзаж и изысканный напиток — в тот момент я почувствовала себя Марией-Антуанеттой, наслаждающейся вечером в средневековой Франции.

ГРИЛЬ-МЕНЮ УЖЕ В ИЮЛЕ!

Ресторан «Мюнхен» — уголок баварской кухни — подготовил для своих гостей новые аппетитные блюда

Сергей Клестов, шеф-повар ресторана «Мюнхен»:

— Вы хотели бы отдохнуть на природе и насладиться вкусом сочных шашлыков, но напряженный рабочий график рушит все планы? Предлагаем заглянуть в наш ресторан — специально для вас мы приготовим угощения на открытых углях. Запеченные по особым рецептам мясо и рыба — предложение, перед которым сложно устоять. Если же захотите узнать таинство создания блюд, мы покажем вам весь кулинарный процесс от и до, разделаем мясо на специальном столике прямо перед вами. Прекрасным дополнением станет большой ассортимент салатов, гарниров и напитков. В конце ужина — изысканный десерт, который при подаче поджигают, чтобы вкус всего вечера стал еще насыщеннее.

Для любителей азиатской кухни по-прежнему действует японское меню.

МЮНХЕН РЕСТОРАН-ГРИЛЬ

г. Киров, Октябрьский пр-т, 120,
т. (8332) 57-80-40,
ресторан-мюнхен.рф



ПОЕХАЛИ!

В КВЕСТ-ТУРЕ ОТ «БИЗНЕС КЛАССА» ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ САМЫЕ ЭНЕРГИЧНЫЕ И НАХОДЧИВЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ КИРОВА

26 июня по городу и за его пределами — в коттеджном поселке «Воробьевы горы» — пронесся приключенческий вояж, объединивший предпринимателей духом соревнования. Участники доказали: восстановить рецепт блюда по вкусу, сориентироваться на местности под проливным дождем, спеть первому встречному

гимн России, метко выбить цель с единого выстрела и на несколько шагов вперед просчитать ходы противника — легко, когда есть желание победить! Три команды, три разные тактики: скорость, хитрость, вдумчивость. На этот раз удача улыбнулась последней из них: не зря говорят, победа любит осторожных.



Победители заезда именовали себя «Команда №1» и подтвердили правило — «как корабль назовешь...» Главный приз — ужин всей компанией в кафе Fusion.



1 этап: распознавание рецепта бразильского салата с одной пробы и попытка приготовить аналогичное блюдо.



Даниил Ложеницын (ЭнергоСтройСервис): — Участвуя в таких конкурсах, почувствовал себя на 20 лет моложе.



Группа поддержки от банка «Петрокоммерц» рвалась в бой.



2 этап: поиск в парке нужного человека по изображению глаз и исполнение ему гимна России.



Александр Чезунша (ULS-Global): — Пришлось срочно вспомнить слова гимна — без Интернета не обошлось.



3 этап: определение секретного кода в пейнтбольном клубе — 5 подсказок, 10 мишеней, 15 попыток.



4 этап: ориентирование на местности под проливным дождем.



5 этап: финальная серия пенальти.



6 этап: поиск в пруду одного из нескольких ключей, который открывает сундук с призом.



Автомобили от центра «Мотор» не подвели!



Чемпионы по скорости — команда Energy под руководством Виталия Трейдена (Treiden Media Group).



Команду Best во главе с Даниилом Ложенциным (ЭнергоСтройСервис) не сломали никакие трудности.



Александр Понарьев, адвокат: — Поздно узнали, что можно использовать подсказки, поэтому пришли к победе на 100% самостоятельно.



Главное — участие!

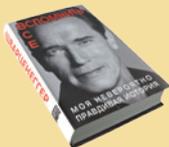
ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Спецпроект

Известные люди города
раскрывают самые ценные
экземпляры домашней
библиотеки.

ИДЕАЛ АМЕРИКАНСКОЙ МЕЧТЫ

— Ни в чем
не вини своих
родителей...
Арнольд
Шварценеггер,
«Вспомнить все.
Моя невероятно
правдивая
история»



АНДРЕЙ ПРОТАСОВ, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ТПГ «ГРОСС»:

— «Я стал Арнольдом Шварценеггером благодаря тому, что сделал для меня отец», — пишет автор. Скорее, «вопреки». Герой вспоминает родителей на протяжении всей книги, так как получил неплохую закалку с детства: воспитывался под надзором деспотичного отца, который бил детей, заставлял тяжело работать. Арнольд стал сильнее духом, многого добился, а вот его брат не выдержал испытаний... Больше всего меня удивил пример, как человек может программировать свою жизнь. Каждый год перед Рождеством Арнольд составляет план и строго следует ему. Если какой-то пункт не выполняется — сосредотачивает усилия на нем! Герой прописывает все с точностью терминатора — вплоть до того, с кем из сильных мира сего он познакомится. Никогда не рассматривая вариантов проигрыша. Именно так он смог жениться на Марии Шрайвер — племяннице Джона Кеннеди. Конечно, все это говорит о меркантильности — но в современном мире она, скорее, козырь в рукаве. Люди иного свойства не добиваются таких высот. Шварценеггер — идеал американской мечты. А его книга и для бизнеса, и для жизни — учит, как управлять судьбой.

0+ БК



Благодарим за помощь в проведении съемок коворкинг-центр «Вход»

Крымские недели

Удивительные
цены на
изысканные
напитки
из Крыма

КРЫМ
НАШ

БОЧКА

МЕЛЬНИЦА
КАФЕ

Dolce Vita

Грандъ  Буфетъ

КАФЕ
ЕВРАЗЫЯ

Подробности на сайте www.restorankirov.ru

> ПЕРВАЯ СТРЕЛА <

0+

БК

Чтобы овладеть искусством стрельбы из лука, ученик взял две стрелы и приготовился к упражнению. В это время Мастер подошел и забрал у него одну из стрел, бросив ее в сторону.

— Почему ты отобрал у меня вторую стрелу? — спросил ученик.

— Я отобрал не вторую, а первую, так как она все равно пошла бы мимо цели.

— Откуда такая уверенность?

— Стреляя, ты бы знал, что в запасе есть еще одна попытка...



**АНДРЕЙ РАКОВ,
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ HAMMERSMITH:**

— В бизнесе, как и в жизни, люди ведут себя порой так, словно у них в запасе есть еще одна «стрела».

На своем опыте — совершая ошибки — убеждаются, что промахнувшись однажды, второго шанса могут не получить.



**СВЕТЛАНА МЕДВЕДЕВА, ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ
СЕКРЕТАРИАТА ГУБЕРНАТОРА КИРОВСКОЙ
ОБЛАСТИ:**

— Есть множество видов спорта, где вторая попытка просто не предусмотрена. Так и в жизни, не надо надеяться на то, что все еще успеешь. Каждый раз старайтесь показать максимальный результат! Выходите на дистанцию — боритесь до конца! Тогда любая попытка, пусть даже вторая или третья, может стать рекордной!



«ВЕЛИКОЛЕПЕН НА ЛЮБОЙ ДОРОГЕ.
ЭТО ЖЕ НЕМЕЦ!»
КЛАУДИЯ ШИФФЕР



Реклама. * Интеллеклинк.

OPEL МОККА

ПОЛНОПРИВОДНЫЙ АВТОМОБИЛЬ ГОДА В ГЕРМАНИИ.

Автомобиль оборудован интеллектуальным полным приводом, системой контроля спуска с горы, адаптивным головным освещением AFL, системой крепления велосипедов FlexFix и мультимедийной системой Intellilink*. Лучшее от немецких инженеров.

Opel Mokka 4x4 — дважды победитель в категории «Внедорожник до 25 000 евро» — по результатам опроса читателей «Полноприводный внедорожник 2013 и 2014 годов, по версии журнала “Авто Бильд Оллрад”» в Германии, издания № 05/2013 и № 06/2014.

www.opel.ru



Wir leben Autos.

Автосалон «Союз»
г. Киров, ул. Воровского 113/А
тел.: (8332) 520-100
www.opel.souz.kirov.ru



Маліна

Мужской клуб



*Дарите мужчинам
яркие эмоции!*

ждем вас
Ленсе, 4

бронирование
20-50-50