

# БИЗНЕСКЛАСС

16+

Фотопроект  
«С Новым  
годом!»

с. 114

Тема номера  
«Итоги года – 2024»

с. 22

## Карен Калайджян

ВЛАДЕЛЕЦ ЮВЕЛИРНОЙ СТУДИИ VIP-ZOLOTO

▮ Драгоценности хранят историю  
семьи и, шире, всей страны

с. 18

# ОТКРОЙТЕ МИР ИННОВАЦИЙ

 HIBERG



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

 [cvtplus.ru](http://cvtplus.ru)  
 [cvtpluskirov](https://www.whatsapp.com/channel/00299100000000000000)



Оставьте  
заявку  
на подбор  
техники



ВК



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

# IN FASHION

КУХНИ И МЕБЕЛЬ

сайт



Киров,  
ул. Ленина, 193







**ЦЕНИТЕ СЕБЯ,  
НОСИТЕ НАСТОЯЩЕЕ**

**ТЪ** **МЪХОВАЯ МОДА**  
фабрика

- г. Киров, 2 этажа меха на ул. Ленина, 75, ☎ 8 (8332) 64-64-04
- г. Сыктывкар, ТРЦ «Торговый двор», ☎ 8 (8212) 39-13-80

**При ссылке на журнал дополнительная скидка  
к действующим акциям\***



mehmoda.ru

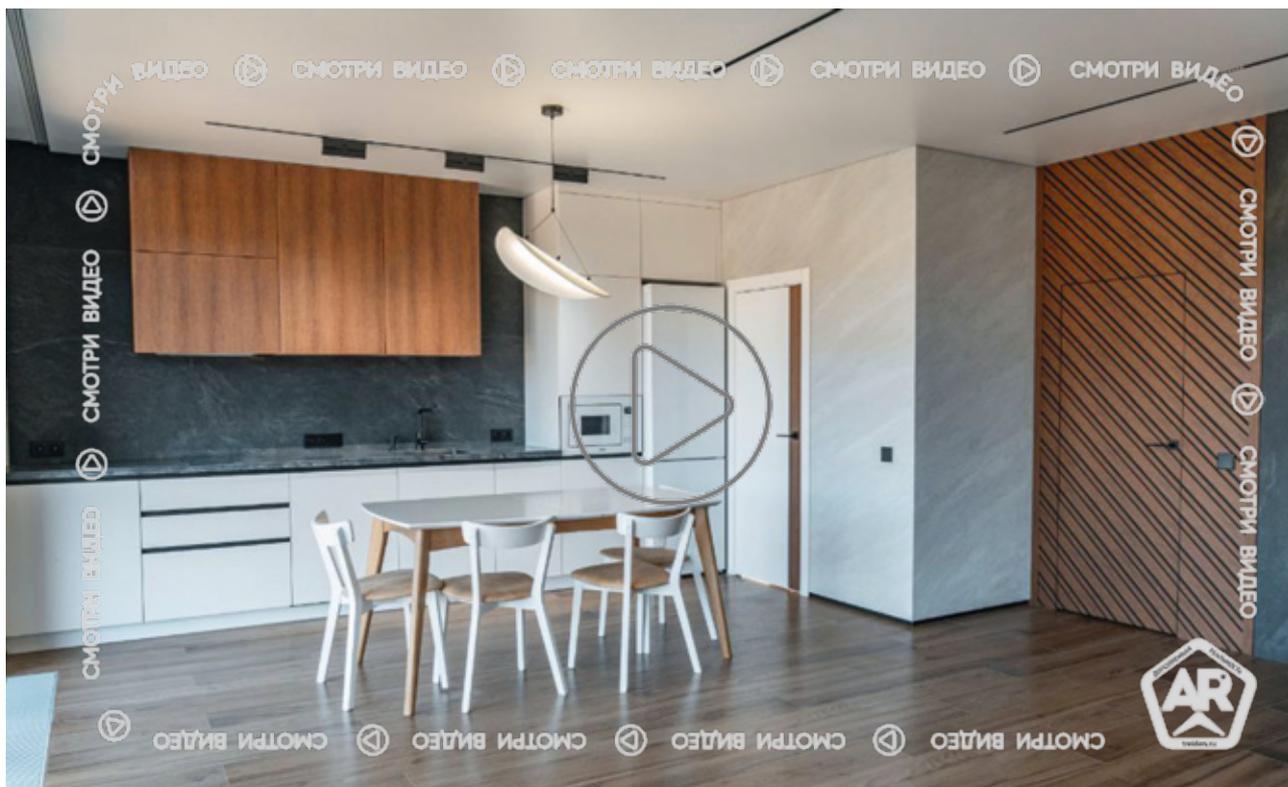


meh\_moda

Пошив под заказ на фабрике  
☎ 8-800-550-70-81

\* Подробности у продавцов-консультантов

# РЕМОНТ ПОД КОНТРОЛЕМ



Руководитель проекта: Дмитрий Багаев



**СМОТРИ  
ВИДЕО**

- Наведите камеру на QR-код
- Следуйте инструкции
- Наведите камеру на фото в рамке



Вы хозяин жизни, выбираете для себя ценное и не идёте на компромиссы. Команда СанПро готова взять на себя заботу об интерьере вашего коттеджа или квартиры. Вы живёте привычной жизнью, мы разрабатываем для вас дизайн-проект, учитывая все ваши желания, сценарии быта семьи, новинки в сфере дизайна и ремонта. А затем, воплощаем проект в жизнь. Вам не нужно искать разных подрядчиков, заботиться о доставке материалов. Мы всё возьмем на себя. Вам останется спланировать новоселье.

# ДИЗАЙН С ГАРАНТИЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ



Дизайнер: Татьяна Кунгурцева  
Руководитель проекта: Дмитрий Багаев



Александр Печёнкин,  
основатель «СанПро»  
Киров — Москва — Сочи



Подпишитесь на ТГ-канал  
основателя компании

ДИЗАЙН И РЕМОНТ  
**САНПРО**

📍 ул. Труда, 71

☎ (8332) 77-40-47

🌐 [sanpro43.ru](https://sanpro43.ru)

📱 [sanpro43](https://www.instagram.com/sanpro43)

# ДАРИТЕ ЛЮБИМЫМ УЛЫБКИ

2025 ПОВОДОВ ДЛЯ СЧАСТЬЯ



Врачи клиники

Красивая улыбка – лучшее украшение  
в клинике «Моя Стоматология»

Пусть новый год принесёт благополучие, заботу близких и крепкое здоровье. Желаем, чтобы вас всегда согревали добрые сердца и любовь родных, а удача щедро и открыто улыбалась. Хорошего настроения, домашнего уюта и вдохновения!



📍 ул. Преображенская, 82, к. 1,  
т. (8332) 66-04-10

📍 ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11

🌐 my-dent.ru

Регистрационный номер лицензии:  
ЛО41-01160-43/00307901 от 24.08.2016 г.



— О бедный Йорик! Уходящий 2024-й для многих показался фарсом. Вроде бы... ну куда ещё, но нет! Санкции, СВО, рост ключевой ставки и инфляции, отмена льготной ипотеки, увеличен налог на прибыль... говорят, уже метеорит летит к нашей планете. В общем, готовясь к понятному, ты не готовишься ни к чему.

Большая часть декабрьского номера как раз посвящена вашим итогам года. Все без исключения предприниматели что-то предпринимают... Многие растут и становятся сильнее!

Журнал «Бизнес Класс» в этом году тоже превзошел себя. Мы сделали два номера-убийцы — майский и декабрьский, по 160 страниц в каждом, это два полноценных альманаха о кировском бизнесе и его лидерах.

12 фотопроектов этого года раскрывают наших героев с разных сторон — мы показываем своё художественное осмысление личности бизнесмена.

В драмтеатре мы организовали фотовыставку «Нейроистория», её мы готовили три месяца — объединили свои усилия с искусственным интеллектом, чтобы представить руководителей компаний в образах театральных персонажей.

Наш бизнес-клуб вместе с «Клубом первых» (г. Москва) весь год проводил обучение для предпринимателей. Мы привозили федеральных спикеров, чтобы расширить ваше сознание, а в мае провели целую неделю предпринимательства.

О наших регулярных публичных интервью с мэтрами бизнеса «Сила окружения» говорит весь город. Кроме того, мы уже организуем мероприятия на подрае — например, для таких крупных компаний, как «Железно» и «Мико».

О бедный Йорик... то что нас не убивает, делает сильнее!  

**Екатерина Сулова,**  
главный редактор  
журнала «Бизнес Класс»



**Макияж  
и укладка —  
Нина Кушова**



**Все  
электронные  
версии  
журнала  
на сайте**



**Серьги и ожерелье  
из натуральных  
камней предоставлены  
компанией UNA**

Серьги UNA с хлопковым  
жемчугом — 2 300 ₽



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

 unabracelet.com

# СЛОВО РЕДАКТОРА

# СЛОВО БИЗНЕСМЕНА

— Когда внешние обстоятельства становятся нестабильными, важно найти внутреннюю опору — то, что даёт нам силы, смысл и спокойствие. Это могут быть вера, ценности, внутренний потенциал или просто принятие себя. Мир вокруг может меняться, но внутренняя гармония и осознание своей сути помогают пройти через любые трудности.

Выражение силы внутри себя — это путь к устойчивости. Осознанность — больше не дань моды, а необходимость.

Многие знаменитые и успешные люди по всему миру уже давно признали важность работы с подсознанием. Бред Питт, Деми Мур, Дженнифер Энистон и другие селебрити, а также топы крупнейших мировых корпораций готовы платить более 15 тысяч долларов за час сессии с коучем по интуиции Лорой Дей, которая обучает практической интуиции, чтобы люди чувствовали, что им надо делать.

Так или иначе самые передовые мировые лидеры IT-рынка, такие как Google, Apple, Facebook, Twitter, Kaspersky lab, Yahoo, признали пользу практик осознанности для бизнеса, сделали их частью своей корпоративной культуры.

Известный йогин и мистик Садхгуру уже несколько лет учит Германа Грефа и некоторых топ-менеджеров и клиентов Сбербанка внутренней инженерии для достижения равновесия и личного благополучия.

Причём речь идёт только о внутренней трансформации. Он не даёт никаких бизнес-советов по руководству банком. Ведь, по словам Садхгуру, лидерами становятся за счёт

внутреннего баланса и пронизательного ума, а не благодаря каким-то бизнес-стратегиям.

X5 Group, управляющая сетями «Пятёрочка», «Перекрёсток» и «Чижик», пошли ещё дальше, выкладывая вакансию HR-таролога со знаниями нумерологии, астрологии и эзотерики для отбора будущих сотрудников.

Считаю, что это говорит о том, что бизнес больше не может опираться только на расчёт, рациональность, логику и материальные ценности. И конечно, ни для кого не секрет, что наличие миллионов на счетах не гарантирует их обладателям чувство счастья, радости и внутренней гармонии.

Я сама последние годы основательно изучаю тему работы подсознания и даже получила несколько дополнительных образований в сфере коучинга, гипнотерапии и психологии. На собственном опыте могу сказать, что работа с подсознанием — мощный инструмент для личного роста, самопознания и улучшения качества жизни.

Все больше узнаю, что и в нашем городе люди бизнеса уделяют время работе с подсознанием, практикуя трансформационные игры, работу с метафорическими картами и т.п. Хотя на фоне новостей об угрозе ядерной войны в мире даже нумерологические расчёты, расстановки, расклады таро и регрессивный гипноз уже не выглядят чем-то из ряда вон выходящим. Ведь в принципе многие не понаслышке знают, что решающую роль в успехе зачастую играют интуиция и подходящий момент.

Не так давно я стала делиться полезной информацией и своими мыслями по работе подсознания в социальных сетях и в своём личном телеграм-канале, где буду рада пообщаться на эти актуальные темы с вами.

В преддверии нового года желаю всем достичь внутренней гармонии, стать ещё более осознанными и успешными, выстроить свою внутреннюю опору и наконец-то, несмотря ни на что, начать жить свою лучшую жизнь!



**Надежда Сураева,**  
директор  
по развитию  
«Кировского  
молочного  
комбината»

# Начните новый год с красивых перемен!

С Новым годом! Пусть 2025 принесёт вам новые успехи, достижения, открытия и триумфы. Желаю вам продуктивного года, полного результатов и щедрого вознаграждения.

*Ольга Кокорина,  
владелица «Белого салона»  
красоты*

  
БЕЛЫЙ  
САЛОН  
красоты

ул. Милицейская, 76а  
+7 (912) 826-46-11



Запись  
онлайн

## СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

### 18 ДРАГОЦЕННОСТИ ХРАНЯТ ИСТОРИЮ СЕМЬИ И ШИРЕ — ВСЕЙ СТРАНЫ

О СВОЕЙ ПОЕЗДКЕ В НЬЮ-ЙОРК, О ТРЕНДАХ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ И О ЖЕЛАНИИ ПЕРЕДАТЬ СВОЁ МАСТЕРСТВО УЧЕНИКАМ — КАРЕН КАЛАЙДЖАН, ВЛАДЕЛЕЦ ЮВЕЛИРНОЙ СТУДИИ VIP-ZOLOTO

### 22 ТЕМА НОМЕРА «ИТОГИ ГОДА»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ РАССКАЗЫВАЮТ О РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ ЗА 2024 ГОД

### 100 ЭТОТ ГОД ПОКАЖЕТ, КТО КУПАЛСЯ БЕЗ ТРУСОВ

О ТОМ, КАК ПЛАНИРОВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС В 2025 ГОДУ, ЧТОБЫ НЕ ОБАНКОТИТЬСЯ, — ОКСАНА ЛИХАЧЕВА, ВЛАДЕЛЕЦ АКАДЕМИИ «СТРАТЕГ» И ШКОЛЫ РЕГУЛЯРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА EASY

### 111 ФОТОПРОЕКТ «С НОВЫМ ГОДОМ!»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КИРОВА ПОЗДРАВЛЯЮТ С НАСТУПАЮЩИМ НОВЫМ ГОДОМ

### 136 НЕ СТЫДНО СКАЗАТЬ: КАК ПРОИЗНЕСТИ ПРАЗДНИЧНЫЙ ТОСТ ТАК, ЧТОБЫ ВАС УСЛЫШАЛИ

ОБ ИНСТРУМЕНТАХ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ПРАЗДНИЧНЫМ ВЫСТУПЛЕНИЯМ — СВЕТЛАНА УДЕЛЬНАЯ, НАСТАВНИК ПО ТЕХНИКЕ РЕЧИ, ДЕЛОВЫМ КОММУНИКАЦИЯМ И ПУБЛИЧНЫМ ВЫСТУПЛЕНИЯМ

### 148 ТОП ТУРОВ НА НОВЫЙ ГОД-2025

ОТ ЕКАТЕРИНЫ САМАРЦЕВОЙ, ОСНОВАТЕЛЯ ТУРАГЕНТСТВА «ТВОЯ ПУТЁВЧКА»

**РЕДАКЦИЯ:** Екатерина Сулова, Лидия Шулаева, Евгения Маренина, Татьяна Перескокова, Сергей Игнатьев

**ВЕДУЩИЙ ДИЗАЙНЕР:** Ксения Сокерина  
**ДИЗАЙНЕР:** Арина Лянгузова

**ФОТОГРАФЫ:** Мария Харунжева, Юлия Буланова, Мария Сибирь, Роман Целоусов, Павел Старостин, Станислав Шевнин, Евгения Криницина, Анна Нетяга, Александр Быкасов, Ольга Шевнина

Фотопроект создан при участии художника по съёмкам Катерины Счастливецвой

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ

 [bk43.ru](https://www.bk43.ru)  [bk\\_kirov](https://vk.com/bk_kirov)

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издаётся с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 322, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Сулова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу [bk@bk43.ru](mailto:bk@bk43.ru) и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», 610004, г. Киров, ул. Ленина, д. 2В. Заказ № 3596. Журнал № 12 (191) декабрь 2024. Дата выхода: 13 декабря 2024 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком  публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съёмки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.



Игорь Елькин, основатель  
бренда «Шеф, краба»  
(продажа люксовых  
морепродуктов), с командой

# ПРАЗДНИК НАЧИНАЕТСЯ С МОРСКИХ ДЕЛИКАТЕСОВ



- 📍 Рыбный отдел  
на Фермерском рынке  
ул. Е. Кочкиной, 3Б
- ☎ 8 (922) 977-78-90
- 🌐 chefcraba





**ПРОЕКТ «ВЯТКА В КРАСКАХ»:  
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЕ  
РАЗВИТИЕ ГОРОДА**

**Егор Папырин,**  
финансовый директор  
«УК «Родная»,  
сооснователь проекта  
«Вятка в Красках»



**ВЫСТРАИВАЕМ ЗАЩИТУ  
ОТ ИНФЛЯЦИИ**

**Ольга Швецова,**  
партнёр и представитель  
инвестиционной компании  
Pro.Invest



**ПРОДУКТЫ И ДОБАВКИ,  
КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ  
В РАЦИОНЕ КАЖДОГО**

**Мария  
Казакова,**  
автор курса по правильному  
питанию и создатель линейки  
нутрицевтиков RN KAZAKOVA



**PODCASTS БК.  
БИЗНЕС ГОВОРИТ**  
НАВЕДИТЕ КАМЕРУ  
НА QR-КОДЫ  
И СЛУШАЙТЕ АУДИОПОДКАСТЫ 16+



**КАК БЫТЬ С  
ИНДЕКСАЦИЕЙ ДОЛГОВЫХ  
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ?**

**Наталья  
Анисимова,**  
практикующий юрист



**ГЛАВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ  
В НАЛОГАХ В 2025 ГОДУ**

**Светлана  
Кривошеина,**  
финансовый  
консультант для  
бизнеса



**КОГО МАРКЕТПЛЕЙСЫ  
ВЫВЕДУТ НА СВЕРХПРИБЫЛЬ,  
А КОГО РАЗОРЯТ?**

**Анастасия  
Запольских,**  
действующий селлер на площадках  
«Валдберри» и «Озон»,  
собственник компании «Профинвест»





**КАК РАЗДЕЛЯТЬ ФИНАНСЫ:  
ЛИЧНЫЕ И БИЗНЕСА?**

**ЕЛЕНА БОНД,**  
НЕЗАВИСИМЫЙ  
ФИНАНСОВЫЙ СОВЕТНИК,  
КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ  
ИНВЕСТИОР



**КАК УВЕЛИЧИТЬ ВЫРУЧКУ  
В 3 РАЗА ЗА СЧЁТ  
ИЗМЕНЕНИЙ В КОМАНДЕ**

**Константин  
Подволоцкий,**  
ВЛАДЕЛЕЦ ЦЕНТРА ИМПЛАНТАЦИИ  
И ПРОТЕЗИРОВАНИЯ «СОКРАТ»,  
БИЗНЕС-ТРЕНЕР



**БИЗНЕС НА ТОВАРАХ ДЛЯ  
КРАСОТЫ: ПУТЬ ОТ МЕДИКА  
ДО ВЛАДЕЛЬЦА КОМПАНИИ**

**ГАЛИНА  
МЕХРЯКОВА,**  
СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ ПО  
ПРОДАЖЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
КОСМЕТИКИ ДЛЯ ВОЛОС  
И НОГТЕЙ «СТАЙЛ МАРКЕТ»



## СЛУШАЙТЕ ПОДКАСТЫ «БИЗНЕС ГОВОРИТ»



**ВК  
ПОДКАСТЫ**



**ЯНДЕКС  
МУЗЫКА**



**ЛИТРЕС**



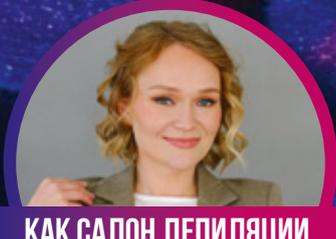
**НЕОЧЕВИДНЫЕ ПРИЧИНЫ  
ДОЛГОВ И КРЕДИТОВ**

**НАТАЛЬЯ  
ГРЕБЕНКИНА,**  
ПСИХОЛОГ



**ПРАВОВЫЕ  
ИТОГИ ГОДА**

**МАРИЯ  
ГОРОДИЛОВА,**  
БИЗНЕС-ЮРИСТ



**КАК САЛОН ДЕПИЛЯЦИИ  
АДАПТИРУЕТСЯ К ТРЕНДАМ  
И ПОТРЕБНОСТЯМ КЛИЕНТОВ**

**МАРИЯ  
ПЕРЕВОЗЧИКОВА,**  
ВЛАДЕЛЕЦ САЛОНА  
МАССАЖА И ДЕПИЛЯЦИИ  
«САХАР ВОСК»



# ЧЕЛОВЕК — ЭТО НЕ СУЩЕСТВИТЕЛЬНОЕ, ЭТО ГЛАГОЛ

□ О СВОЁМ ДЕЛЕ И О СЕБЕ — НАДЕЖДА ДАВЫДОВА, ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ САЛОНА LADY ROSE

— **МОЙ САМЫЙ ЛЮБИМЫЙ ЦВЕТОК — ФРАНЦУЗСКАЯ РОЗА (ПИОНОВИДНАЯ, СОРТА «МАНДАЛА» ИЗ ЭКВАДОРА).** Слово «французская» в названии связано с методом обработки цветка — каждый его лепесток выворачивают наизнанку, от этого роза становится пышнее. Сегодня французская роза как нельзя лучше олицетворяет мой внутренний мир. Она самодостаточная, свободная, естественная в своей красоте. При этом в букете может занимать как главенствующее место, так и быть на втором плане. Это не просто цветок, это воплощение внутренней силы и красоты, которая живёт в каждом из нас, даже когда мы этого не замечаем.

**ВСЕЛЕННАЯ ЛЮБИТ БАЛАНС,** и флорист, как любой художник, должен обладать безупречным чувством меры. Вмешательство допустимо только для того, чтобы подчеркнуть естественную красоту цветка, чуть добавить гармонии, изящества, а не изменить его суть.

**У ЦВЕТОВ ЕСТЬ ИЕРАРХИЯ, ДА-ДА, КАК И У ЛЮДЕЙ — В РАБОЧЕМ КОЛЛЕКТИВЕ** и в семье. Главные составляют композиционный центр букета (это лидер, руководитель в компании, муж и жена в семье). Вокруг выстраиваются цветы среднего размера, они делают букет более гармоничным. Если провести параллель с коллективом, это руководители на местах, а если с семьёй — это дети. И низшие по иерархии цветы добавляют лёгкость и воздушность, букет становится более изящным. Возвращаясь к сравнению, это наше окружение, которое делает жизнь более насыщенной и интересной.

**ВСЁ, ЧТО МЫ ЗАМЕЧАЕМ ВОКРУГ,** — отражение нашего внутреннего мира. Многим советую такой психологический тест. Если хотите лучше себя понять, приходите в цветочный магазин, выберите самый красивый цветок и опишите его. Это будет характеристика вашего внутреннего мира, той его части, которую вы признаёте. Затем выберите цветок, который не понравился, и тоже опишите его. Эти слова снова про вас, только всё описанное вы в себе отрицаете.

**КОГДА, ВЛАДЕЯ ЗНАНИЕМ, ТЫ ПОДКЛЮЧАЕШЬ ИНТУИЦИЮ, МОЖНО СОТВОРИТЬ ШЕДЕВР.** Флористика — это наука. Возможно, не все готовы признать, что этой профессии нужно обучаться. Конечно, можно пробовать на уровне интуиции составлять букеты, экспериментировать, это тоже имеет место быть. Но зачем изо-

бретать велосипед? Во флористике заданы чёткие правила, следуя которым, можно быстрее достичь результата. Я много училась, сначала в Казани, а год назад закончила одну из лучших школ флористики в Европе.

**КАК И У ЛЮДЕЙ, У ЦВЕТОВ ЦЕНА НЕ РАВНО ЦЕННОСТЬ.** Да, как я уже говорила, есть иерархия цветов, но у каждого свой вкус, для кого-то гвоздика дороже розы.

**ЛЕТ 5 НАЗАД Я ПОЛУЧИЛА ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ СЮРПРИЗ ОТ ОДНОГО МУЖЧИНЫ,** он решил поздравить меня с Днём матери (у меня двое детей). Помню, прихожу в свой салон, а там девочки-флористы собирают букет невообразимой красоты — я люблюсь им, для какой же счастливницы этот подарок! А на следующее утро понимаю, что для меня! Кстати, частенько мужчины наших флористов заказывают для своих дам подобные сюрпризы. Уж как мы исхитряемся прятать эти букеты в салоне, пока работаем, — это отдельная суперспособность.

**Я — МАСТЕР СОЗДАВАТЬ СЕБЕ ТРУДНОСТИ,** но в этом году научилась открыто заявлять о себе и своём деле. Раньше я сильно стеснялась, мне казалось, что хвалиться собой и своим салоном неприлично. Но в этом году я прошла огонь, воду и медные трубы — каждый день мне нужно было презентовать себя и свой салон незнакомым людям. В первый раз у меня была почти паническая атака, но постепенно я освоила навыки самопрезентации.

**Я УЖЕ ДАВНО УБЕДИЛАСЬ В ТОМ, ЧТО ЧЕЛОВЕК — ЭТО НЕ СУЩЕСТВИТЕЛЬНОЕ, А ГЛАГОЛ.** Человек — это действие. Только когда он учится, развивается, делает что-то новое, только тогда он чувствует свою жизнь по-настоящему.

**КУСОЧЕК ДОБРОТЫ, ДОБАВИМ УЛЫБКИ, РАДОСТЬ,** щепотку ответственности, стержень веры, ещё умиротворение, нежность, лучики солнца, немного строгости, игривости, элегантности — всё это бережно упаковываем в любовь. И вот он, идеальный букет. ■



📍 ул. Мостовицкая, 5

☎ +7 (912) 737-93-03

✉ ladyrose\_43

🌐 ladyrose.kirov





# Я НЕ ЛЮБЛЮ ПУБЛИЧНОСТИ: МОЁ ИМЯ НЕ РАВНО COFFEE LIKE

□ О СВОЁМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ ВЗРОСЛЕНИИ — НИКИТА СЕМИЛАРСКИЙ,  
САМЫЙ КРУПНЫЙ\* ФРАНЧАЙЗИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ КОФЕЕН COFFEE LIKE

— 4 ГОДА НАЗАД НАМ КАЗАЛОСЬ, ЧТО 15 КОФЕЕН В КИРОВЕ — ЭТО ПРЕДЕЛ, ну куда ещё? А так как наш фокус всегда был на масштабировании, мы пошли в другие города. Но и в Кирове с тех пор мы выросли до 37 кофеен, и есть ещё 15 локаций, где мы хотим открыться. Нельзя ставить себе рамки. Рынок меняется, всегда нужно видеть новые возможности и никогда не останавливаться. Сейчас у нас есть стратегия, как в ближайшие 3 года открыть ещё 150 кофеен. Это Киров, Нижний Новгород, Владимир, Саратов, Ижевск, есть планы и на Москву. В связи с этим

впервые начнём привлекать инвестиции в компанию.

## В КАКИЕ-ТО МОМЕНТЫ МЫ БЫЛИ БЕЗУМНЫ.

Толерантность к риску и неудачам зашкаливала — вначале терять особо было нечего. Сколько раз мы были на грани того, чтобы закрыться, но подробности этих ситуаций не отложились у меня в памяти. Стратегия была такой: видим хорошую локацию — открываем! Чем больше кофеен, тем лучше. Первые годы мы вообще и не думали, какая у нас финансовая модель, какие сроки окупаемости. Росла аудитория доволь-

ных гостей, и этого было достаточно. Сейчас уже, конечно, обязательные просчёты финмодели, точки безубыточности, трафик, бюджет — и только потом открытие. Потому что масштабировать можно только работающую систему, а хаос нельзя.

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ — ЧАЩЕ ВСЕГО ПЛОХОЙ МЕНЕДЖЕР.

Я кайфую от процесса открытия нового. Будь это кофе-бар, новая кофейня или фабрика-кухня. Ещё вчера было пустое место, а теперь красивый павильон, бариста, вкусный кофе и довольные гости. А дальше этим нужно управлять, стан-

\* по данным рейтинга федеральной сети Coffee like на 04.12.2024

дартизировать процессы, выстраивать систему, писать чек-листы, и вот здесь нужны очень хорошие операционные управленцы. Когда в «Кофе Лайк» пришёл операционный директор, тогда у нас появились структурированность, логика и новый этап развития. А предприниматель должен заниматься развитием.

**РАНЬШЕ Я СТРЕМИЛСЯ К ТОМУ, ЧТОБЫ ДЕЛАТЬ ВСЁ ИДЕАЛЬНО,** с вау-эффектом, хотелось всё время удивлять. Но с опытом понимаешь, что в успешной сети главное — это просто делать хорошо и постоянно. Гости к нам идут за стабильностью и за той чашкой капучино, которую они пили вчера и неделю назад. Да, иногда мы можем ошибаться, и из 100 чашек 3 могут не получиться. Но мы стремимся к тому, чтобы в каждой точке сети каждый день было хорошо. Это главная задача любого сетевого формата.

**МЫ НАЧИНАЛИ С 3 ЧЕЛОВЕК, А ВЫРОСЛИ ДО 500.** Многие наши бариста ещё вчера закончили школу, это их первая работа. Поэтому мы для них — в какой-то степени «школа жизни». В каждом из них на собеседовании стараемся видеть потенциального управляющего или тренера и строим адаптацию и обучение соответствующим образом. Большинство сотрудников бэк-офиса — это бывшие бариста. С первых дней работы мы много внимания уделяли обучению, развитию команды. И это всегда окупается для бизнеса. Нельзя забывать, что для устойчивости у каждой должности должна быть замена или дублирование на случай, если завтра мы расстаёмся. Поэтому важно формировать кадровый резерв.

**И САМОМУ СЕБЕ ТОЖЕ НУЖНО ИМЕТЬ ЗАМЕНУ.** Точно знаю, сейчас моя компания будет работать и без меня — в тех же текущих объемах, но, возможно, без бурного роста. Первые 5 лет мы просто пытались понять, кто мы и куда бежим. В следующие 5 лет мы строили такую операционную команду,

чтоб «Кофе Лайк» работал без собственника. Сейчас идём к тому, чтобы компания и развивалась тоже без собственника. Не хочу быть постоянным генератором идей, нельзя всё насаждать сверху, так сотрудники не растут, зачем им напрягаться, если сверху скажут, что делать. К тому же сильным ребятам, которые хотят развития, будет неинтересно.

**ДОВЕРЯТЬ ВСЕГДА ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ НЕ ДОВЕРЯТЬ.** Не понимаю тех руководителей, кто отслеживает работу сотрудников по камерам и специальным программам учёта, заводит службу безопасности, контролирует каждое действие. Я даже время тратить на это не буду. Мне проще думать, что все люди честные и все за общий результат. Да, наверное, можно тратить деньги на то, чтоб усиливать контроль в коллективе, но мне хочется вкладывать в людей, в то, чтобы они имели возможность комфортно работать и зарабатывать. А тех, кто не придерживается таких принципов, «система» сама вытолкнет наружу.

**ЧТО НЕ ПОМЕНЯЛОСЬ ВО МНЕ ДО СИХ ПОР, ТАК ЭТО ТО, ЧТО ДЕНЬГИ НИКОГДА НЕ БЫЛИ МОЕЙ ПЕРВООЧЕРЕДНОЙ ЦЕЛЬЮ.** Ни разу не писал себе список 100 желаний. Но поменялось моё отношение к деньгам в бизнесе. Я понял, что компания всегда стремится потратить сильно больше, чем зарабатывает. Всю прибыль компании реинвестировали на новые кофейни. В какой-то момент осознал, что время идёт, и так можно бесконечно бежать по кругу. Пора и какие-то свои интересы начать учитывать. Сейчас 40% прибыли мы реинвестируем, 40% в дивиденды, а 20% в резервный фонд. Правда, теперь свои деньги я тоже куда-то инвестирую (ха-ха-ха-ха).

**ЦИФРЫ — ЭТО ЗЕРКАЛО БИЗНЕСА.** Чем раньше начнёшь считать, оцифровывать все процессы, отличать ОПиУ от ДДС, понимать, где прибыль, а где деньги по-

ставщиков, знать стоимость лида, NPS, тем легче будет масштабировать компанию. И меньше шансов оказаться в глубоком кассовом разрыве.

**ПОБЕДИТ ТОТ, КТО УМЕЕТ ПРИВЛЕКАТЬ ЛЮДЕЙ В КОМАНДУ.** Сейчас зарплата не на первом месте у многих молодых ребят. Для них важнее свобода, самореализация, комфорт. Например, если лет 5-6 назад мы не хотели работать со студентами, потому что они приходят на 4 часа в день, а потом у них пары и сессия. То сейчас уже говорим им, ребята, есть смена на 2 часа. А ещё у нас можно вечером приходить в коворкинг — в настолки поиграть.

**КОГДА КОМПАНИЯ СТРОИТСЯ НА ЛИДЕРСТВЕ ОДНОГО ЧЕЛОВЕКА, ЭТО ОЧЕНЬ УЯЗВИМАЯ КОМПАНИЯ.** Почему я не люблю публичности или привязки моего имени к «Кофе Лайк»? Это обесценивает труд других людей, которые каждый день делают колоссальную работу, чтобы тысячи людей выпивали свой любимый кофе и заряжались хорошим настроением. Лучше пусть будет не один безусловный лидер, а команда, которая двигает компанию вперед. И сейчас я кайфую не от того, что у нас за прошлый месяц выполнение плана 101%. А от того, что наша бариста заняла 2 место на всероссийском чемпионате по завариванию кофе, или, например, кайфую, когда наш управляющий нашёл новое место и сделал проект кофейни, которая с первых дней превзошла плановые показатели, или когда гость пригласил на первое свидание девушку в «Кофе Лайк», а через 3 месяца они поженились. Подобные истории меня заряжают — ради этого и стоит строить компанию, чтобы она стала **ПРОВОДНИКОМ ДЛЯ СЧАСТЬЯ, УСПЕХОВ И ПОБЕД В ЖИЗНЬ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ.**



# ДРАГОЦЕННОСТИ ХРАНЯТ ИСТОРИЮ СЕМЬИ И, ШИРЕ, ВСЕЙ СТРАНЫ

□ О СВОЕЙ ПОЕЗДКЕ В НЬЮ-ЙОРК, О ТРЕНДАХ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ И О ЖЕЛАНИИ ПЕРЕДАТЬ СВОЁ МАСТЕРСТВО СВОИМ УЧЕНИКАМ —  
КАРЕН КАЛАЙДЖЯН, ВЛАДЕЛЕЦ ЮВЕЛИРНОЙ СТУДИИ VIP-ZOLOTO

## ПРАЗДНИК ЖИЗНИ В НЬЮ-ЙОРКЕ

— Я всегда стараюсь предлагать моим клиентам мировые тренды... а для этого просто обязан сам видеть мир и ювелирные новинки не только в каталогах, но воочию. Этим летом мне удалось посетить Нью-Йорк, город, который никогда не спит... Он дышит роскошью с утра до вечера и всю ночь напролёт. Именно здесь расположены одни из самых известных ювелирных брендов мира. Картель итальянских мастеров, таких как Bulgari и Damiani, гармонично соседствует с нью-йоркскими креативными домами, такими как David Yurman и Tiffany & Co. Когда я гулял по ночному городу, блеск витрин завораживал меня и вдохновлял... Я видел ювелирные новинки и антикварные драгоценности. Видел короны и кольца королей и королев. Под небоскрёбами, в шумных потоках людей, ювелирные бренды предлагают своим клиентам не просто изделия, а целую философию, в которой каждый камень, каждая линия и каждая деталь имеют свое значение и историю. Они предлагают веселиться на празднике жизни и ценить каждый прожитый день. Это мировоззрение близко мне, поэтому, как бы я ни любил Россию, но я был счастлив оказаться в Нью-Йорке.

## ПЕРЕДАТЬ НОВОМУ ПОКОЛЕНИЮ ЛЮБОВЬ К ЮВЕЛИРНОМУ ДЕЛУ

Из Нью-Йорка на Родину я привёз новые идеи и вдохновение — там я познакомился с коллегами-евреями, и меня очаровало их гостеприимство и открытость. Я заметил, что их ученики, как правая рука, всегда рядом — в глазах азарт, в крови кипит творчество, они изобретают разные техники продаж прямо на улице. Такой энтузиазм молодого поколения вдохновил и меня, захотелось тоже взять на обучение талантливых молодых людей, лет с 17, чтобы воспитать в них скрупулёзность и любовь к металлу и камням, к сложным формам, к творчеству, желание создавать дерзкие, интересные, нестандарт-

ные вещи. Помню, как сам когда-то с упоением, взахлёб учился, увлечённый блеском золота, захваченный в плен загадками разных текстур. Мой учитель говорил, что каждая деталь, каждая огранка — это диалог между мастером и материалом. Я запомнил, как с трепетом затачивал первые инструменты, как сердце замирало, когда ножницами подносил камень к лупе. Каждое прикосновение было откровением, напоминанием о том, что в мире есть своя красота, ожидающая, чтобы её открыли. И я хочу передать всё это своим ученикам. Пусть они тоже проникнут в тайны ювелирного искусства.

## ТРЕНДЫ ИЗ ЭМИРАТОВ — В РОССИЮ

До поездки в США я провёл некоторое время в ОАЭ, где нашёл для себя компаньона, за бриллиантовыми часами к которому люди съезжаются отовсюду — из всех городов мира. Некоторые свои заказы сейчас он передаёт мне, и я изготавливаю кольца, серьги и кольца для жителей Дубая. Конечно, вкусы россиян и представителей арабского мира сильно отличаются. В Дубае предпочитают, чтобы в украшении была целая россыпь бриллиантов и золота, чтобы оно сверкало, как солнце. В России же выбирают более лаконичные украшения, например, если это кольцо, то с одним камнем от 3 до 5 карат, если серьги — также один камень по 2 карата в каждой серьге. Но вот один тренд из Дубая я осмелюсь предложить нашим соотечественникам — украшать ремни белым золотом и бриллиантами, а в сумках заменять шильдик на ювелирную композицию. Это смотрится небанально и дорого. Тем, кто устал от классических украшений, как раз подойдёт.

## УКРАШЕНИЯ КАК ЧАСТЬ БИЗНЕС-ИСТОРИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Уже довольно давно я активно работаю с крупными компаниями — изготавливаю для них ювелирные изделия из золота и серебра с корпоративной символикой.





**МЫ ПОКОРИЛИ МАНХЕТТЕН! ТАМ МЫ  
ОЩУЩАЛИ СЕБЯ ЗВЁЗДАМИ, НАС ПРИНИМАЛИ  
ЗА ЗНАМЕНИТОСТЕЙ И ФОТОГРАФИРОВАЛИСЬ  
С НАМИ. ЖЕНА НАДЕВАЛА УКРАШЕНИЯ,  
ПОДАРЕННЫЕ МНОЙ — ТЕПЕРЬ ОНИ ВПИТАЛИ  
ОЧЕРЕДНУЮ ИСТОРИЮ НАШИХ ПУТЕШЕСТВИЙ,  
ЗАПЕЧАТЛЕНА НА КАДРАХ, ИХ БУДУТ  
РАССМАТРИВАТЬ НАШИ ДЕТИ И ВНУКИ.**

Это значки, статуэтки, иконы и сувениры для уважаемых людей и руководителей. Например, золотые капы с бриллиантами для директора одной из московских стоматологий. Ещё пример. Мои изделия не как у всех, они подчёркивают статус и должность владельца. Это не просто аксессуары, это истинные символы успеха и престижа. Они выделяются на фоне стандартных решений, потому что каждый их элемент воплощает в себе амбиции и мечты клиента. Я всегда искренне радуюсь, когда изготовленные мною ювелирные изделия становятся частью бизнес-истории предприятий.

### **ОДНИ ИЗ САМЫХ РЕДКИХ БРИЛЛИАНТОВ — У МЕНЯ В НАЛИЧИИ**

Напомню, что у меня можно приобрести одни из самых редких и желанных бриллиантов в мире — это жёлтые, крупные белые (от 5 карат) и розовые бриллианты. В России это вообще редкость. Каждый из них имеет свою уникальную красоту и, что немаловажно, свои инвестиционные характеристики. Жёлтые бриллианты, известные также как канарейки, обладают ярким и солнечным оттенком, который ассоциируется с радостью и теплом. Их жёлтые тона варьируются от лёгких пастельных до насыщенных ярких. В свою очередь, белые бриллианты — это классика жанра. Они символизируют чистоту, невинность и трепет. А роскошные розовые бриллианты ассоциируются с романтикой и женственностью, что делает их особенно желанными для создания уникальных ювелирных изделий. Рынок драгоценных камней характеризуется высокой волатильностью. Камни, которые сегодня кажутся необычайно дорогими, могут со временем значительно увеличиться в стоимости. Напротив, многие распространённые камни теряют свою ценность. Именно поэтому редкие экземпляры, такие как жёлтые, белые и розовые бриллианты, превращаются в уникальные инвестиции. Вкладывать в такие драгоценности — это стратегия финансового роста.

Кстати, за годы работы я заметил одну волшебную закономерность. После того, как мужчины дарят своим женщинам бриллианты, их дела стремительно идут вверх. Впрочем, здесь никакой магии. Мужчина, который может позволить себе подарить бриллианты, чувствует себя щедрым и состоявшимся. Поэтому его социальная реализация становится ещё ярче. У каждой женщины должно быть как минимум одно кольцо с бриллиантом, и носить его нужно на безымянном пальце левой руки. Это дарит уверенность в себе и «продлевает» молодость. Мужчинам, кстати, рекомендуется носить кольцо с бриллиантом на правой руке — это усиливает харизму.

### **СЛУЖУ ДЕЛУ УКРЕПЛЕНИЯ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ**

Не так давно я задумался о том, что у меня есть миссия. Это не только нести красоту в мир, изготавливая украшения. Смотрите шире — создавать реликвии, которые передаются из поколения в поколение, то есть служить делу укрепления семьи и семейных ценностей. Многие семьи передают ювелирные изделия как наследство. Это может быть кольцо, украшавшее пальчик всех женщин одной семьи, или браслет, который передавался от матери к дочери. Такие предметы имеют большую эмоциональную ценность и связывают семьи на протяжении многих поколений. Даже если у вас нет такой семейной традиции, вы можете стать её основателем. Представьте, ваши потомки будут рассказывать друг другу легенды о том, что именно вы положили начало коллекции фамильных драгоценностей. Вы станете достойным примером.

Кроме того, драгоценные камни и ювелирные изделия хранят память о важных событиях в жизни семьи. Например, кольцо с рубином может быть подарено в честь рождения первенца, а ожерелье с изумрудами — в честь годовщины свадьбы. Драгоценности, связанные с историей отдельно взятой семьи и, шире, целого рода, также связаны с историей нашей страны и развитием культуры семьи в целом. И я бесконечно счастлив, что служу этой миссии. ▀



# ЛИДЕРОМ БИЗНЕСА СТАНОВИТСЯ ТОТ,

## КТО ГОТОВ ПОСТОЯННО ВЫДЕЛЯТЬ РЕСУРС НА ТО, ЧТОБЫ ПОВЫШАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ СВОЕЙ КОМПАНИИ

ИРИНА САВЕЛЬЕВА,  
РУКОВОДИТЕЛЬ РЦК КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

### БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО ВОСТРЕБОВАНО ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ

— Национальный проект «Производительность труда» стартовал в нашей стране в 2018 году. Кировская область присоединилась к проекту в 2021 году. За 3 года 47 предприятий стали участниками нацпроекта, 24 из них сопровождали сотрудники Регионального Центра компетенций Кировской области в сфере производительности труда (РЦК). 2024-й был завершающим годом национального проекта «Производительность труда», но как федеральный проект он продолжит работать и далее, но уже в новом, расширенном формате — в нацпроекте «Эффективная и конкурентная экономика».

В 2024 году в соответствии с планом РЦК было реализовано 8 крупных проектов на предприятиях региона — АО «АТП», ООО «Абарис», ООО «ЛесТехСнаб», ООО «СПБ «СХМ», АО «Агропромтехника», АО «Кристалл», АО «БКК» и АО СЗ«Кировский ССК». Как видно, отраслевая структура предприятий очень разнообразна — начиная от торговли и сельского хозяйства и заканчивая строительством и производством железобетонных конструкций. Это говорит о том, что бережливое производство востребовано во всех отраслях, включая сферу услуг.

В бизнесе побеждает тот, у кого дешевле продукт на выходе, у кого более низкая себестоимость продукции. И ру-



ководитель предприятия должен постоянно думать о снижении издержек, об увеличении своей маржинальной прибыли для того, чтобы его продукт был конкурентоспособен, а бизнес непрерывно рос. Лидером бизнеса становится тот, кто готов постоянно выделять ресурс на то, чтобы повышать эффективность работы своей компании. Без этого современный бизнес не может существовать.

И как раз применение инструментов бережливого производства позволяет предприятию эффективно использовать как свои финансовые, так и трудовые ресурсы. Потому что в рамках реализации проекта на предприятии мы помогаем посмотреть на свои процессы по-другому, выявить в них потери и устранить их, перебалансируем загрузку сотрудников при необходимости, в итоге

эти же самые люди могут производить больше продукции, чем производилось до этого.

Кроме того, участие в нацпроекте «Производительность труда» — один из инструментов решения кадрового вопроса. Опыт показывает, что те компании, где используются инструменты бережливого производства, выглядят привлекательнее в глазах соискателей. Потенциальный сотрудник видит, что на предприятии их компетенции будут увеличиваться, а возможности, опыт и знания раскроются шире, чем в компании, которая работает по старинке. Кроме того, на предприятии, где развито бе-

режливое производство, условия труда способствуют комфорту работника, его удобству, эргономике, и он может делать больше с меньшими усилиями.

### **СУММАРНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ПО ПРЕДПРИЯТИЯМ — БОЛЕЕ 300 МЛН РУБЛЕЙ**

Все 47 предприятий, вошедших в нацпроект, достаточно крупные, суммарная их выручка составляет 87 млрд руб., общая численность — более 18 тыс. человек.

По итогам 3 лет работы средний показатель снижения времени протекания процесса (это время с момента входа сырья на производство до выхода готовой продукции) — 35%. За счёт этого выработка на одного сотрудника увеличилась на 19%, а незавершённое производство снизилось на 47%. Суммарный экономический эффект по предприятиям, которые реализовали свои проекты при поддержке РЦК, более 300 млн рублей, что в разы превышает стоимость вложенных государством средств на ведение данных проектов.

Участие в национальном проекте позволяет Кировским компаниям воспользоваться льготным займом от Фонда развития промышленности до 300 млн рублей под 3-4% на срок до 5 лет на инвестиционные цели. Кировская Фармацевтическая Фабрика получила льготный кредит от Фонда развития промышленности. За счёт этого провела модернизацию участка аэрозолей: начали производить аэрозоли «Ингалипт», ипратропия бромид, увеличила выпуск «Сальбутамола». Суммарное производство аэрозолей в сравнении с 2022 годом выросло на 30%.

### **ПОДГОТОВИЛИ 53 ИНСТРУКТОРА ПО БЕРЕЖЛИВОМУ ПРОИЗВОДСТВУ**

Неотъемлемая часть проектной деятельности — создание на самом предприятии проектного офиса, который после нашего ухода будет тиражировать полученные знания и опыт на других подразделениях компании. Чтобы культура бережливого производства развивалась, в рамках этого проектного офиса мы обучаем и сертифицируем инструкторов. Это сотрудники предприятия, которые хорошо знают производственный процесс, технологию, организацию труда и могут полноценно встраивать культуру непрерывных улучшений. Всего за время реализации проекта на предприятиях мы подготовили 53 инструктора по бережливому производству.

С радостью мы наблюдаем, что предприятия продолжают работать, используя полученные знания. Многие компании повысили компетенции своих сотрудников, с большей инициативой выходят на оптимизацию и предложения по улучшениям на предприятии.

### **ВОВЛЕЧЬ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ 40% СРЕДНИХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА**

В 2024 году РЦК в 3-й раз успешно прошёл ежегодную сертификацию, проводимую Федеральным центром компетенций. Проходили её на площадках предпри-





ятий-участников — АО «Кристалл» и АО СЗ «КССК», показывали на местах, как были реализованы проекты и какие достигнуты результаты.

На следующий год в рамках уже федерального проекта «Производительность труда» запланирована реализация проектов на 6 предприятиях Кировской области.

По планам федерального проекта вовлечь к 2030 году не менее чем 40 процентов средних и крупных предприятий региона с выручкой свыше 400 млн рублей в год. Планируем реализацию проектов в туристической отрасли и на ресурсоснабжающих предприятиях.

Сегодня на базе РЦК функционируют «Фабрики производственных и офисных процессов», скоро мы откроем ещё и «Фабрику логистических процессов». Уже 2 сотрудника РЦК обучились в Москве, осталось провести 2 пилотных тренинга и получить сертификат, после чего мы будем полноценно оказывать услуги по обучению бережливому производству в логистике — сфере, где всегда бывает много потерь на ожидании, документообороте, учёте продукции, то есть проблемы, с которыми как раз и справляются инструменты бережливого производства.

Также хочется проводить больше мероприятий по обмену опытом. Показывать предприятиям, которые только планируют войти в нацпроект, как это работает в других компаниях независимо от отрасли. В уходящем году мы провели такое мероприятие — в компании «Вымпел». В начале своих проектов ООО «Абарис» и АО «Агропромтехника» наглядно увидели эффект от внедрения инструментов бережливого производства, после чего с большим вдохновением и интересом занялись проектной деятельностью у себя на предприятиях. ▣

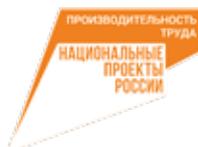


## **АЛЕКСЕЙ ПЬЯНКОВ, ДИРЕКТОР ПО ПРОИЗВОДСТВУ КССК:**

— В 2026 году Кировский ССК отметит свой 50-летний юбилей. За годы работы мы накопили колоссальный опыт. Но, уверен, какими бы знаниями и компетенциями мы ни обладали, нужны новые веяния, программы, нужно постоянно обучаться. Мы не должны думать, что всего достигли. Всегда есть место для совершенствования. Мы долго присматривались к нацпроекту «Производительность труда» — наблюдали за результатами участников проекта, анализировали, что мы можем получить, войдя в него. После скрупулёзного анализа поняли, что программа глубоко проработана и многое сможет нам дать. За время участия в нацпроекте мы получили огромный пакет знаний — как лично я, так и практически весь персонал ИТР производства Кировского ССК. Применяя инструменты бережливого производства, нам удалось увеличить выработку минимум на 7–12%. И это ещё не предел. Основную работу мы вели в арматурном цехе и на производстве формовочного цеха внутренних стеновых панелей. То есть повышали производительность в изготовлении арматурных каркасов, но это дало дальнейший толчок; в результате увеличилась выработка и конечного продукта — железобетонных изделий, внутренних панелей. Полученный опыт мы будем тиражировать на остальные пролёты формовочного цеха, которых у нас семь. Планы расписаны на 3 года — это улучшение потоков, система 5С, улучшение условий труда для работников. Специалисты РЦК помогли нам организовать проектный офис, расписать дорожную карту проекта и дали все те инструменты, которыми можно быстро и качественно пользоваться. Теперь можно брать эти инструменты и получать быстрый результат. Кроме прочего, участие в нацпроекте дало возможность трём нашим сотрудникам принять участие в программе «Лидеры ПРО», которая реализуется под эгидой Минэкономразвития. Это, безусловно, тоже заложит фундамент для дальнейшего развития предприятия.



Министерство промышленности, предпринимательства и торговли Кировской области



📍 г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 84/1, тел. 8-922-977-55-98

🌐 rcc43.ru

✉️ rck\_43

📧 rcc43

# 25 ЛЕТ

На страже  
вашей безопасности



ул. Московская, 4  
(8332) 64-99-96





# КРЕПКОЕ ПЛЕЧО ДЛЯ ЭКСПОРТЁРОВ

ЕЛЕНА ПОГЛАЗОВА, ДИРЕКТОР  
ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

## АКТИВНО ЗАХОДИМ НА НОВЫЕ РЫНКИ

— 2024-й прошёл для нас на высоких скоростях — год интенсивный, насыщенный событиями, объединивший как накопленный опыт, так и новые знания. Сложившаяся в мире политическая ситуация научила нас быть готовыми к любым вызовам, которые необходимо оперативно решать. Несмотря на все сложности, радуется, что интерес к экспорту продолжает расти. Мы активно заходим на новые рынки, расширяя работу в азиатском направлении. В уходящем году нам удалось посетить с бизнес-миссиями 8 стран: Иран, Китай, Саудовскую Аравию, Казахстан, Армению, Азербайджан, Беларусь и Турцию. При этом мы взяли новую высоту — буквально несколько лет назад в каждую бизнес-миссию ездили делегаты от 3–4 компаний, сейчас их число выросло в 2 раза. И всё это — разноотраслевые предприятия.

Мы продолжаем вести активную выставочную деятельность, организовывать коллективные стенды от Кировской области на выставках и форумах. Так, например, в мае мы посетили самую топовую выставку пищевой промышленности Китая «Sial China» в Шанхае. Российскую Федерацию там представляли более 15 регионов, экспозиция которых заняла целых 1050 кв. м. Участие в подобной выставке — это не только презентация региона и страны на международной площадке, это ещё и нетворкинг между коллегами-бизнесменами из разных регионов.

## ПРЕЗЕНТОВАЛИ КИРОВСКУЮ ОБЛАСТЬ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ

Новым и интересным опытом для нас стала организация «Дня Кировской области» в МИД России. Это очень значимое событие, потому что стояла задача представить не просто отдельную компанию или продукт, а презентовать на мировой арене Кировскую область.

Ещё одно направление работы, в которое мы включились в 2024 году, — имиджевые выставки, организованные совместно с Правительством Кировской области при участии первых лиц региона. Это выставка «Россия. Исламский мир» и российско-китайский форум «Ростки». Для компаний-экспортёров участие в таких мероприятиях — отличная возможность

заявить о себе на высочайшем уровне. Ну и, безусловно, красной нитью через все мероприятия Центра поддержки экспорта проходил юбилей нашего города. Мы размещали атрибутику «Киров-650», оформляя наши стенды на международных мероприятиях, рассказывали об истории и традициях. Это важно, потому что именно культурный обмен лежит в основе взаимопонимания между представителями разных стран.

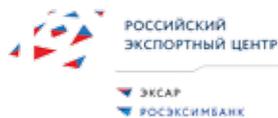
Особой гордостью для нас стал региональный конкурс «Экспортёр года». В этом году он проходил в 5-й раз, на него было направлено рекордное количество заявок — 76. После регионального этапа идёт окружной, победители окружного этапа автоматически переходят на федеральный уровень. В этом году 4 кировские компании стали победителями и призёрами окружного этапа, а на российском этапе компания «РусЭкспортА» стала призёром третьей степени сразу в двух номинациях.

## ПОДДЕРЖКА РАСТВОРЯЕТ СТРАХ

Мы традиционно помогаем нашим экспортёрам в поиске внешнеторговых партнёров, в размещении на маркетплейсах, с регистрацией и защитой торговой марки за рубежом, с сертификацией продукции при выходе на другие рынки. Всегда остаются востребованы консультации и обучающие мероприятия, семинары.

Кировские компании точно знают, что у них рядом есть крепкое плечо — Центр поддержки экспорта, что как начинающему, так и действующему экспортёру можно к нам обратиться по любому вопросу. Даже если что-то выходит за рамки наших компетенций, мы не оставляем наших клиентов — подсказываем, куда обратиться. Такая поддержка важна, она растворяет страх и вдохновляет.

На следующий год уже запланировано участие в выставке «Исламский мир», в форуме «Ростки», в Петербургском экономическом форуме. Мы запустили онлайн-опрос экспортёров по интересующим их направлениям, чтобы спланировать на следующий год 7–8 бизнес-миссий и отраслевые коллективные стенды в соответствии с запросом наших компаний. Кроме того, продолжим делать акцент на обучающих мероприятиях, объединяя в экспортное сообщество бизнесменов и предпринимателей, нацеленных на работу с внешними рынками. ■



- 📍 Динамовский проезд, 4, оф. 201
- ☎ 8 (8332) 21-24-30
- 🌐 [exportkirov.ru](http://exportkirov.ru)
- 📧 [exportkirov](mailto:exportkirov)



# КУРС НА УВЕЛИЧЕНИЕ

# ГЛУБИНЫ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

АЛЕКСЕЙ ПАВЛОВ,  
ДИРЕКТОР БИОМЕДИЦИНСКОГО КОМПЛЕКСА «НАНОЛЕК»

## ФОКУС — НА УСИЛЕНИЕ КОМАНДЫ

В 2024 году мы ещё раз пересмотрели те стратегические инициативы, которые наметили для себя ранее. По вакцинальному направлению определили:

- список продуктов, с которыми будем работать дальше, в том числе обозначили глубину локализации и этапы производства;
- список партнёров, с которыми продолжим развивать сотрудничество;
- стратегическую инициативу на ближайшие пять лет.

Всё это касается и остальных направлений нашей деятельности: препаратов для специализированной терапии и контрактного производства. Дополнительно мы сделали фокус на усиление нашей команды высококвалифицированными специалистами по многим направлениям деятельности. Исходя из тенденций не только фармацевтической отрасли, но и в целом актуальных трендов очень активно развиваем диджитализацию всех технических и аналитических процессов.

## ВЫПОЛНИЛИ ВСЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПЛАНЫ

Основные сложности в уходящем году были связаны с обеспеченностью сырьём и материалами, запасными частями для оборудования. Была проделана огромная работа по поиску альтернативных материалов, производителей и поставщиков. Мы проработали колоссальный объём новых логистических решений, нашли банки за рубежом, которые по-прежнему лояльны к клиентам из РФ.

В рамках альтернативы по комплектации запчастями для нашего оборудования мы усилили работу с Кировскими предприятиями и освоили одно из важных новых направлений деятельности — реверс-инжиниринг. Мы сканируем необходимые детали с помощью 3D-сканера, после делаем чертёж и спецификацию

и отдаём местным компаниям, которые нам эти детали изготавливают.

Несмотря на все трудности, мы выполнили текущие планы производства на этот год, выполнили свои обязательства перед государством в рамках обеспеченности поставок лекарственных препаратов, произвели продукцию в необходимом объёме по всем заказам для наших партнёров. Мы не только сохранили штат сотрудников, но дополнительно набрали персонал. Это, в том числе, связано с очень важным достижением — переездом научно-производственного центра фармацевтической разработки из Подмосковного Пущина к нам, на биомедицинский комплекс. Это позволит нам увеличить глубину локализации производства лекарственных препаратов, затронуть такие технологические стадии, как производство активных фармацевтических субстанций, а для ряда продуктов создать собственный банк клеток.

## КАЧЕСТВО — ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА «НАНОЛЕК»

Ежегодная традиция — 14 ноября отмечать на предприятии День качества. Когда дело касается здоровья, то вопрос качества вполне ожидаемо становится первоочередным — здесь нет места для ошибок, неточностей и несоответствий. Мы ежедневно прилагаем все усилия, чтобы лекарства, выпускаемые производственной площадкой БМК «НАНОЛЕК», производились с учётом всех требований и норм международной фармацевтической практики.

На День качества мы стараемся сделать действительно интересное мероприятие, которое понравится и запомнится нашим сотрудникам. Мы сделали дизайнерские плакаты и открытки с тематическими цитатами, создали фотозону.

В каждом подразделении определили и наградили сотрудников, которые максимально скрупулёзно придерживаются принципов качества. На празднике присутствовали представители администрации Лёвинцев и Оричевского района, а также представитель Министерства промышленности и торговли Кировской области. ▀







# ПОКАЗАЛИ РОСТ ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ

ЮЛИЯ ЛЕБЕДЕВА, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ  
« А Г Р О П Р О М Т Е Х Н И К А »

## РАЗВИВАЕМСЯ В РАМКАХ 5-ЛЕТНИХ ПЛАНОВ

— 2024-й был по-настоящему успешным для нас. Мы показали рост по всем текущим направлениям. Так, объёмы производства увеличились в 1,5 раза, объёмы продаж — на 30%. Мы реализовали множество крупных проектов по строительству силосов и элеваторов, внедрили новые разработки, расширили модельный ряд, модернизировали и масштабировали наши производственные возможности.

В целом, наше развитие идёт в рамках прописанных 5-летних планов. Поэтому любые успехи — это результат заранее выстроенной работы. Например, уже сегодня мы знаем, какие силосы и элеваторы появятся в модельном ряду в ближайшие годы, какое оборудование мы для этого закупим, на сколько должно вырасти производство и к каким финансовым показателям мы должны прийти.

Я не скажу, что в уходящем году мы столкнулись с какими-то глобальными трудностями. Конечно, сложности есть всегда. Но нет ничего непреодолимого. Мы давно научились гибко реагировать на изменения рынка и видеть возможности для роста даже в самые сложные периоды для экономики в целом, что, безусловно, приносит свои плоды. Поэтому мы продолжаем трудиться в рабочем режиме в соответствии со всеми заявленными планами, достигая целей и задач.

## ВСТУПИЛИ В НАЦПРОЕКТ «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА»

Кратный рост объёмов производства приводит к поиску новых алгоритмов работы. Поэтому в 2024 году мы вступили в нацпроект «Производительность труда» для оптимизации производственных процессов. В течение трёх месяцев совместно с коллегами из РЦК мы проводили диагностику выбранного процесса производства силосов с целью выявления скрытых резервов и устранения потерь, которые снижают нашу эффективность. В итоге было выявлено 30 проблем, и большинство из них взяты в работу. Так, с помощью диаграммы спагетти были выяв-

лены петлевые маршруты. Новая планировка позволила снизить расстояние перемещения на 37%, а время перемещения на 28% — это порядка 45 минут. Организация безопасных и эффективных мест по системе 5С позволяет не только повысить культуру производства, но и повысить качество продукции. За счёт реализованных в ходе проекта мероприятий за 6 месяцев удалось снизить время протекания процесса на 17% и сократить запасы незавершённого производства на 26%. При этом рост выработки составил 31%.

## ГЛАВНАЯ ГОРДОСТЬ — ПЕРСОНАЛ

По-прежнему нашей главной гордостью остаётся наш персонал. Тот кадровый состав, который мы растим и готовим к работе на высокотехнологичном оборудовании мирового класса. 2024-й позволил нам существенно расширить штат специалистов компании. Все они — профессионалы своего дела, которым можно смело доверить любые задачи. Поэтому в текущем году я научилась больше делегировать, перекладывать решение текущих вопросов коллегам.

## ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ СИСТЕМ ХРАНЕНИЯ ЗЕРНА

Государство сегодня серьёзно поддерживает и субсидирует производителей сельхозоборудования. Причина проста — санкции, с одной стороны, ограничивают ввоз импортного оборудования, а с другой стороны, из-за высокой стоимости доллара ввозимое оборудование слишком дорогое, а значит, неконкурентоспособное в условиях сегодняшнего рынка.

Наша компания занимает лидирующие позиции в производстве систем хранения зерна. Предстоящий 2025 год не станет исключением. На будущий год мы возлагаем большие надежды и планируем лишь расти, увеличивая количество продаж именно крупных объектов: элеваторов, зерносушильных комплексов, систем длительного хранения зерна. Продолжим делать всё зависящее от нас для развития агропромышленного комплекса России. ■







# СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ НА 40% В ГОД

ЮРИЙ ТЫРЫКИН, ОСНОВАТЕЛЬ РОССИЙСКОЙ  
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ «СТРАНА КАРТ»

## ГОРДИМСЯ СОБСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ, НЕ ПЕРЕПРОДАЁМ ПРОДУКЦИЮ ИЗ КИТАЯ

— В 2024 году наш фокус был направлен на технологическое развитие и электронику, в рамках которого мы внедрили множество сложных IT-решений для бизнеса. Наша компания лидирует на российском рынке брелоков, карт и браслетов, сотрудничаем со всеми крупными сетями фитнес-индустрии в стране. Мы гордимся собственным производством, не перепродаём продукцию из Китая. Недавно завершили создание системы автоматизированной выдачи и возврата фитнес-браслетов, которую презентовали на отраслевой выставке. Она позволяет посетителям клубов выбрать абонемент на терминале, оплатить его с помощью QR-кода и получить браслет с закодированными данными. Для выхода необходимо поместить его в браслетоприёмник. Данная разработка поможет справиться с «кадровым голодом» в индустрии здоровья и красоты.

У «Страны карт» есть масса поводов для гордости. В сфере транспорта мы смогли занять прочные позиции на российском рынке. В этом году запустили вторую производственную площадку в Кирове, где изготавливаются различные типы RFID-идентификаторов<sup>1</sup>. В проект вложены значительные собственные средства, без лизинга и кредитов.

Кроме того, в этом году открыли несколько новых направлений. Освоили производство виниловых браслетов с чипом и полноцветных браслетов из материала Tyvek<sup>2</sup> (полиэтилен высокой плотности) с RFID меткой. Наладили оборудование, разобрались с материалами. Кажется, это пустяки, но всё взаимосвязано, производство не бывает быстрым. Начали выпускать сувенирные силиконовые браслеты, как ни странно, никто у нас в стране с ноля их не производит, всё везут из Китая.

Благодаря запуску дополнительных производственных мощностей объём продукции вырос на 40% за год. Но, несмотря на положительный тренд, это создаёт сложности в управлении и требует адаптации процессов для сохранения качества работы.

Одним из ключевых достижений года можно считать наш стабильный рост. Мы никогда резко не прыгаем вверх, чтобы потом не падать и не стагнировать. Не гонимся за оборотами. Как

когда-то заметил один мудрый человек, с оборотом в магазин не сходишь.

Команда — ещё одно неоспоримое наше достижение за этот год. Люди — тот самый фундамент, на котором строится любое производство, тем более инновационное и технологическое. Нам удалось сформировать молодой и энергичный коллектив, в котором специалисты увлечённо занимаются научными изысканиями. Кадры ищем везде, в том числе хантим, сотрудников ценим и платим им зарплаты плюс 20% к рынку.

## 50 ПАТЕНТОВ: ИННОВАЦИИ, КОТОРЫЕ МЕНЯЮТ МИР

Мы обладаем более чем 50 патентами и активно внедряем инновационные решения на рынок. Сейчас подаём заявки ещё на 6 новых патентов. Наши идеи часто становятся объектом копирования со стороны конкурентов, и поэтому защита наших интересов в судах является для нас стратегическим приоритетом. Мы рассматриваем судебные процессы не просто как средство борьбы с конкурентами, а как миссию по защите интеллектуального потенциала компании и укреплению её репутации в качестве лидера в нашем сегменте.

## МОДЕРНИЗИРУЕМ «КРИН» И ПОСТРОИМ В КИРОВЕ ТЕХНОПАРК

В этом году мы приобрели офисный центр «КРИН» (ул. Карла Маркса, 18), чтобы создать, пожалуй, самый высокотехнологичный и комфортный офис в Кирове. Помимо этого, есть планы построить технопарк на земельном участке на ул. Ленина, 1, где разместим различные производства, но здесь не всё зависит от нас, нужно получить разрешение от правительства. В этом плане, нравится пример Китая — у них построено много технопарков. В России близко такого нет, в Кирове тем более. В следующем году планируем воплощать эти концепты в жизнь. Также в 2025 году намерены выйти на рынок РФ и ближнего зарубежья с новой сложной радиоэлектронной продукцией. ■



1 RFID - РФИД, радиочастотная идентификация  
2 Tyvek - Тайвек





# 20 МИЛЛИОНОВ НОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ХЛЕБА

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ  
АО «БУЛОЧНО-КОНДИТЕРСКИЙ КОМБИНАТ» АЛЕКСЕЙ ЖУРАВЛЁВ  
И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОНСТАНТИН БРОВКО

## ПРИРОСЛИ НА 2 ТЫСЯЧИ ТОНН

— 90 лет предприятию — знаковая для нас дата. К ней мы подошли с серьёзным потенциалом. АО «Булочно-кондитерский комбинат» — не просто крупное, а системообразующее предприятие.

В этом году мы приросли более чем на 2 тысячи тонн. Такого количества хлеба хватит на 20 миллионов новых покупателей.

## ЮБИЛЕЙ — ЭТО ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

Юбилей комбината, который мы отметили в 2024-м, — это, конечно, подведение итогов. В юбилейных мероприятиях приняли участие губернатор и представители городских, муниципальных органов власти.

Их участие в чествовании сотрудников предприятия, работающих на производстве, очень важно. Приезжали партнёры, представители компаний, союзов, некоммерческих объединений, наши коллеги.

Мы продемонстрировали им производственные площадки комбината, обменялись опытом. Конечно, был и праздник — для сотрудников и гостей.



## СВЕЖИЙ ХЛЕБ — КАЖДЫЙ ДЕНЬ

— С ростом объёмов продукции повышается и наше значение — как предприятия, от которого зависит продовольственная безопасность региона.

Как системообразующее предприятие, мы должны работать сегодня, завтра и в долгосрочной перспективе. Свежий хлеб нужен каждый день. Многие идеи, которые реализуются сегодня, задумывались и прорабатывались нами достаточно давно.

Например, проект приобретения бывшего завода «Кировхлеб» составляли в 2015-м. И вот, в 2024 году всё состоялось: заняты все площади, работают все производственные мощности — предприятие состоялось

именно в том виде, в каком мы представляли его 9 лет назад.

## «НАРОДНЫЙ ХЛЕБ»

Если мы говорим о социальной роли предприятия, то в юбилейный для комбината и для города Кирова год она реализована в проекте «Народный хлеб». Он был задуман ещё в 2023-м — тогда родилась идея, которой



мы поделились с коллегами по предприятию и которую мы представили городу.

В результате мы достигли поставленных планов даже с перевыполнением. Новый продукт состоялся. Это хлеб, имеющий свой характер и рассчитанный на широкий круг потребителей — любителей хлеба. Также проект несёт социальную функцию — часть денежных средств от продажи направляется на благотворительные проекты, которые выбрали победители конкурса.

### НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫЙ ИТОГ ГОДА

Пожалуй, один из наиболее важных для нас итогов года — запуск линии по производству подового хлеба. Подовый хлеб — это каравай, который выпекается не в формах, а на поду. Он готовится, как в русской печи, проходя через тоннель печного агрегата. Для нас это был очень серьёзный проект, который мы реализовывали в течение 2023 и 2024 года. В результате создана автоматизированная линия. Ряд решений спроектировали сами, что-то дорабатывали под себя — например, систему брожения теста.

То, что мы делали это в условиях действующего производства, стало ещё одним вызовом. Необходимо было смонтировать линию, создать новый участок, провести строительные работы. Для нас это был один из самых сложных проектов.

### НОВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

— В этом году мы не только реализовали планы, которые ставили перед собой в 2015-м, но и занимались планированием на будущее. Готовим масштабный проект реконструкции завода: планируем увеличить производственные площади на 1800 кв. м, технические — на 1200 кв. м, площади экспедиции — на 800 кв. м. Это позволит увеличить производственные мощности до 85 тонн в сутки и объём выпуска изделий в 2 раза. Из новых продуктов — будут выпущены подовые хлеба и замороженные хлебобулочные изделия — это увеличит географию продаж. Стоимость инвестиционного проекта — 550 миллионов рублей, срок реализации 2025-2026 годы со сроком окупаемости 5 лет. В итоге хлебозавод станет самым крупным и передовым предприятием хлебопечения в Кировской области и внесёт существенный вклад в продовольственную безопасность региона.

### ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НЕЛЬЗЯ

Самое важное в работе — концентрация на времени: успеть всё вовремя, в срок. Это позволяет более качественно использовать свои ресурсы, реализовывать проекты. Если 10 лет назад мы запускали одну линию в пять лет, то в 2024 году были запущены две линии. Предприятие должно развиваться. Останавливаться на том, что сделано, нельзя. 2024 год и его итоги ещё раз подтвердили для нас это правило. ▀



# « В Я Т С К И Й К В А С »

## З А Ш Ё Л В 95% Т О Р Г О В Ы Х С Е Т Е Й У З Б Е К И С Т А Н А

ДАВРОН АХМЕДХОДЖАЕВ,  
ДИРЕКТОР ZAMIN ALLIANCE MAX

### ХАЛЯЛЬ-СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ ВКУС ТРАДИЦИИ

— Наша компания занимает одну из лидирующих позиций на рынке дистрибуции и экспорта товаров массового потребления между Россией и Узбекистаном. Почему именно Узбекистан? За последние 5 лет экономика страны демонстрирует высокие темпы роста. ВВП Узбекистана увеличился вдвое. 5 лет назад он составлял \$50 млрд, то сейчас достиг \$100 млрд. Вторым важным аспектом являются традиционно крепкие и дружественные отношения между Россией и Узбекистаном, а также высокая степень приверженности узбекистанцев к российской продукции.

В нашем портфеле дистрибуции присутствуют только полезные продукты. Например, молоко под собственной торговой маркой, производимое на мощностях крупного российского агрохолдинга. Мы также поставляем ягодный морс с минимальным содержанием сахара, богатый витаминами, а также местную обогащенную минералами воду без газов и планируем выйти с этим брендом на российский рынок в 2025 году.

Безусловно, один из наших наших флагманских продуктов — «Вятский квас» пивоваренного завода «Вятич». Мы являемся его эксклюзивным официальным дистрибьютором в Узбекистане. В советское время квас был популярен, и сейчас важно прививать эту культуру молодежи. В Узбекистане наблюдается ежегодный прирост населения в среднем на миллион человек, и на данный момент страна занимает второе место в СНГ по



численности населения (37 млн человек), уступая только Российской Федерации.

В 2023 году впервые в истории квасоварения «Вятский квас» получил международный Халяль-сертификат, что подтверждает соответствие кваса Халяль-стандарту. Такое заключение вынесла компания World Halal Trust после тщательного анализа условий и технологии производства, а также качества ингредиентов, включая артезианскую воду.

### КВАС ПОКОРЯЕТ СРЕДНЮЮ АЗИЮ

Мы являемся одними из лидеров по продажам кваса в СНГ, увеличив поставки с одной машины в месяц в начале года до 6-7 машин к летнему сезону. Продукт представлен в 95% торговых сетей Узбекистана. Установлено 55 фирменных холодильников

«Вятский квас» в магазинах, планируем значительно увеличить их число в 2025 году.

Сейчас активно расширяем своё присутствие в Ташкенте и области. В столице Узбекистана мы поставляем товары в более 3500 торговых точек, что является отличным результатом, учитывая, что компания начала сотрудничество с АО «Вятич» чуть более года назад. Также планируем усилить работу с сегментом HoReCa и ресторанами. В 2024 году мы начали доставлять разливной квас в кегах. Его уже разместили в нескольких заведениях общественного питания и спа-комплексах.

В этом году также успешно зашли с «Вятским квасом» на маркетплейс «Узумаркет». В июле 2024



года «Вятский квас» был представлен как флагман Кировской области по международным контрактам на KAZANFORUM — главной федеральной площадке экономического взаимодействия РФ и стран Исламского мира.

## БИЗНЕС ПО ПРАВИЛАМ ПЯТИ «П»

Наш динамичный рост обусловлен чётко выстроенными бизнес-процессами и следованием правилам пяти «П» в бизнесе.

**Первое «П»** – продукт. Необходимо, чтобы он был высокого качества, и не было стыдно за него перед покупателями. Наш квас обладает именно такими свойствами: он качественный и представлен на рынке в Узбекистане в интересной, необычной упаковке со старославянскими мотивами. Он выделяется на полке и привлекает внимание покупателей.

**Второе «П»** – цена. Мы предложили справедливую стоимость нашей продукции. Хотя на рынке есть конкуренты, включая белорусских производителей, их товары заметно дороже, в то время когда мы вышли с правильной ценой, что выгодно выделяет нас.

**Третье «П»** – место размещения. Мы уделили особое внимание тому, чтобы находиться в правильных местах, где покупатели легко могут заметить наш квас.

**Четвёртое «П»** – продвижение. Например, вместе с торговыми сетями периодически проводим маркетинговые акции, такие как «жёлтый ценник». В течение акции мы предлагаем продукцию ниже себестоимости и просим сеть снизить наценку. Эти акции продолжаются около 10-14 дней, что помогает тем, кто считает наш продукт дорогим, попробовать его и оставить отзывы.

**Пятое «П»** – персонал. Собрали команду специалистов из разных компаний с опытом в дистрибуции, продажах и маркетинге. Наши сотрудники – компетентные профессионалы. Благодаря слаженной работе команды, где каждый эффективно выполняет свои обязанности, мы достигли тех успехов, что имеем сейчас.

## ЭЛИТА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ УЗБЕКИСТАНА ВЫСОКО ОЦЕНИЛИ «ВЯТСКИЙ КВАС»

Именно поэтому часто получаем позитивные отклики от клиентов. Один из крупнейших банных комплексов в Средней Азии, «The Бани Тельмана», изначально заказывал у нас одну кегу разливного кваса (30 литров) каждую неделю, сейчас спрос вырос до 60 кег (1800 литров) еженедельно. Посетители пьют квас в бане, а также оформляют заказы на доставку домой, поскольку разливной квас пока трудно найти в массовой продаже. Мы получили также высокую оценку от элиты и предпринимателей Узбекистана.

Мы хотим ещё больше популяризировать наш продукт, расширяя его присутствие на новых рынках. Это наша социальная миссия — предложить людям напиток, воплощающий здоровье, — квас. Узбекистан — одно из самых молодых государств планеты, где 60% населения едва достигают возраста 22 лет. Хотим донести до молодых умов истину о том, что наш продукт — залог крепкого здоровья. Мы уже добились колоссальных результатов, но предстоит сделать ещё больше! 🍀



Роман Сайфулин — сооснователь и владелец ресторанов The Choyxona, The Choyxona Sea Breeze и «The Бани Тельмана»



# РАСШИРИЛИ ГЕОГРАФИЮ ПРОДАЖ

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ХОЛДИНГА «ЗДРАВА»

## ПРОДУКЦИЯ «ЗДРАВЫ» В НОВЫХ УПАКОВКАХ

— В 2024-м важным направлением для развития стал сегмент HoReCa. Для того, чтобы продукция сохраняла свои вкусовые качества и соблюдались условия хранения, мы начали выпуск продукции в новой для нас упаковке. Например, дип-пот — это 25-граммовая порционная мини-упаковка для соусов и кетчупов, а также балк — герметичный пакет, позволяющий использовать продукцию без потерь.

В 2024 году у нас появились новые вкусы. Это кетчупы «Сальса с ярким чили», «Сицилийский с вялеными томатами», «Астраханский со спелым яблоком», «Томатный с солью и душистым перцем», «Спелые томаты с пряными травами», «Спелые томаты с белыми грибами».

Разработка новых вкусов — обычная работа для нас. Мы реагируем на изменения потребительских предпочтений, отслеживает тренды рынка, следим за объёмами и динамикой продаж и создаём вкусы, которые точно будут востребованы и интересны покупателю.

Особая гордость — выпуск нового продукта — томатная паста в новой упаковке. Изготовлена по ГОСТ, в составе только томаты и вода. А герметичная упаковка дой-пак позволяет сохранять натуральный продукт надолго, и её удобно использовать. Новинку уже можно найти на полках торговых сетей.



## АССОРТИМЕНТНАЯ МАТРИЦА

2024-й стал годом расширения географии продаж. Новые направления — Чувашия и Калининград. Новый покупатель появился в Казахстане.

Ещё один важный момент года: внедрили ассортиментную матрицу — разработали методику поддержки актуальности линейки продукции.

Большая работа велась по маркировке «Честный знак». К 1 ноября мы, как и планировали, внедрили маркировку на подсолнечном масле. Сейчас работа продолжается — скоро «Честный знак» появится на кетчупах, майонезах, горчице.

Один из главных выводов в этом году — кадровые изменения. Была проведена серьёзная перестройка работы всей коммерческой службы.

## ЮБИЛЕЙ ГОРОДА

Важным для нас было участие в праздновании 650-летия города. На протяжении года мы участвовали как генеральный партнёр и поддерживали городские события, создавали праздник, чтобы порадовать жителей нашего города.

Одним из самых ярких было участие в гастротестивале «Вкусная Вятка» и приготовление с партнёрами рекордного бутерброда на пешеходной Спасской. Скоро Киров станет новогодней столицей России, и мы также поддерживаем это событие. ■





ОЖИВЛЯЕМ ПРОСТРАНСТВА



# НАШИ ОБЪЕКТЫ ОСТАВЛЯЮТ СЛЕД В ИСТОРИИ

## И РАЗВИВАЮТ ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ РЕГИОНА

ЮРИЙ КОПАНЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «СМУ-5»  
И СОБСТВЕННИК ЗАГОРОДНОГО КЛУБА «ПЕТРОПАВЛОВСК»

### НАДЕЕМСЯ, ЧТО КРИЗИС НЕ БУДЕТ ГЛУБОКИМ

— Ввиду экономического кризиса все застройщики столкнулись с проблемой отсутствия господдержки по ипотечному кредитованию, планировать надолго в таких условиях практически невозможно. Надеемся, в обозримом будущем появятся какие-то меры поддержки застройщиков, чтобы стимулировать спрос на объекты. Сейчас наша задача выстроить работу таким образом, чтобы не поставить свою компанию перед вопросом существования.

### ЖК «РОЗА» И СЫРЗАВОД — ПОВОДЫ ДЛЯ ГОРДОСТИ

Мы стараемся, чтобы наши объекты оставили след в истории. Поэтому одним из поводов для гордости в 2024 году является то, что в очередной раз строительное сообщество Кирова признало наши объекты лучшими. В этот раз в конкурсе, который ежегодно проводит «Союз строителей», мы одержали победу в 2-х номинациях: «Лучший объект капитального строительства — 2024» в номинации «Жилые объекты» (ЖК бизнес-класса «Роза», К. Маркса, 35а) и «Лучший объект капитального строительства — 2024» в номинации «Промышленные объекты» — промышленный объект для Орловского отделения ЗАО «КМК» (г. Орлов).

### ОБЛАГОРАЖИВАЕМ ЖЕМЧУЖИНУ ТУРИЗМА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В этом году мы проделали титаническую работу в загородном клубе «Петропавловск»: отремон-



тировали обветшавший номерной фонд, сформировали коллектив и наладили маркетинг. Будем ещё развивать горнолыжную трассу, откроем трассу для тюбинга. Большую часть работ проводят наши сотрудники. Я рассматриваю «Петропавловск» как свою социальную обязанность перед обществом. К нам уже ездят гости из других регионов, и хочется поднять туристическую привлекательность нашего региона.

### СТРОИМ УНИКАЛЬНЫЙ МУЗЕЙ-РЕСТОРАН

Главным инсайтом года стало начало работы над уникальным объектом на Московской, 12, это здание бывшей Вятской кунсткамеры. Долгое время оно было в аварийном состоянии, мы взяли его под ре-

конструкцию и реставрацию, чтобы создать первый в городе музей-ресторан.

Сейчас удалось на 80% реализовать фасад здания, работы продолжаются. Все конструктивные решения выполнены настолько качественно в соответствии с историческими технологиями (как 160 лет назад), что здание будет существовать ещё лет 200 (при грамотной эксплуатации). Итак, музей-ресторан, русская кухня, роскошные интерьеры 19 века и экскурсионное аудио- и видеосопровождение на разные темы о жизни Вятской губернии той эпохи.

Помимо того, что мы строим качественные и красивые жилые дома, мы пытаемся поддержать туристическую отрасль региона и оставить след в истории Вятки. Здание музея-ресторана станет изюминкой Кирова. ▀





Вятская кунсткамера,  
ул. Московская, 12А



ЖК «Роза»  
ул. Карла Маркса, 35А



ЖК «Художник»  
ул. Дерендяева, 70



Горнолыжный склон  
«Петропавловск»



Снегоходная трасса  
«Петропавловск»



# КТО ВЫВЕДЕТ ТЕБЯ ИЗ ЛЕСА, ЕСЛИ НЕ ТЫ САМ?

ДАНИИЛ ЛОЖЕНИЦЫН, ЧЛЕН ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ КО, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АССОЦИАЦИИ СРО «ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ КО», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПОПЕЧИТЕЛЬСКОГО СОВЕТА ЛИЦЕЯ №28, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

## ИНОГДА, ЧТОБЫ ПРОДВИНУТЬСЯ ВПЕРЕД, НАДО ВЕРНУТЬСЯ

— Весь 2024 год я как будто блуждал в лесу испытаний, где за каждым деревом меня проверяли на прочность. Встряхнуло все сферы жизни. Очень понравилась цитата из книги голливудского актёра, Мэтью Макконахи, чью автобиографию недавно прочитал: «Иногда, чтобы продвинуться вперёд, надо вернуться. Вернуться, но не ради того, чтобы предаваться воспоминаниям или гоняться за призраками прошлого. Вернуться, чтобы понять, откуда ты пришёл, где был, как оказался здесь». Поэтому 2024 год считаю годом возвращения — из «тёмного леса», я вернулся к некоторым темам своей жизни, чтобы сделать качественный рывок вперёд. Это касается моей общественной деятельности, и не только. Задач было — как деревьев в лесу, но не заблудиться в них мне очень помогли друзья и спорт. Они не давали раскиснуть.

## СИЛА В ЕДИНСТВЕ, ВМЕСТЕ ЗАДАЧИ СТАНОВЯТСЯ ПРОЦЕ!

Объединяя общие усилия, решать задачи легче. Школьником я тренировался в шахматном клубе, сейчас больше занимаюсь поддержкой турниров. А этим летом мы вместе с командой Федерации шахмат Кировской области впервые в Кирове провели всероссийский



шахматный фестиваль «Кубок Вятки 2024». Тут же скажу и про строительную деятельность: «Объединение строителей Кировской области» этой весной впервые провело региональный этап национального конкурса профессионального мастерства «Строймастер» в номинациях «Лучший каменщик» и «Лучший сварщик».

## СОЗДАЁМ ЭНДАУМЕНТ-ФОНД

Главное, к чему я «вернулся» в этом году — это к школьной жизни. Сейчас мы с командой находимся в процессе создания эндаумент-фонда лицея информационных технологий №28, куда активно приглашаем вступить выпускников и меценатов, готовых поддержать развитие лицея. ЛИНТех №28 — это школа со столетней историей. Её уникальная атмосфера раскрывает потенциал лицеистов и помогает им в достижении жизненных целей. Нам хочется создать прецедент и показать роль эндаумент-фонда в развитии системы образования в нашем регионе: например, будем назначать стипендии лучшим ученикам, предоставлять гранты для образовательных мероприятий, оказывать поддержку семьям учащихся. Модель фонда построена по такому принципу, что основная его сумма (тело фонда) не тратится, а инвестируется, и на заявленные цели направляется только прибыль. Давайте вместе сделаем полезное и благое дело! ■





# ЗАКЛЮЧИЛИ ДОГОВОР С ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ СУРГУТА

СЕРГЕЙ КРИВОШЕИН,  
РУКОВОДИТЕЛЬ ГК СЕРГЕЯ КРИВОШЕИНА

## ДОРОЖИМ СВОЕЙ РЕПУТАЦИЕЙ

— Знаете, к 50 годам я мечтал создать небольшую строительную империю с разнообразными видами деятельности, включая работу в разных регионах. Мне удалось этого добиться. У меня несколько успешных бизнес-проектов. Один из них строительный, последние несколько лет он сосредоточен в Сургуте, и в этом году мы закрепили там свои позиции. Специализируемся на монтаже панельных и сборных железобетонных многоэтажных зданий. Главным достижением стало заключение договора с АО СЗ «ДСК-1» — одним из крупнейших застройщиков Сургута, который входит в топ-100 застройщиков РФ. С весны мы работаем с ними в качестве основного подрядчика по монтажу двух жилых комплексов, обеспечивая соблюдение сроков и высокое качество работ. Сейчас ведутся переговоры о дальнейшем сотрудничестве.

Также в нашем портфеле реализованные объекты по заказу крупных строительных компаний в Кирове, Нижневартовске, Когалыме и вот теперь в Сургуте. Интересно было работать в Кирове, но конкуренция здесь особенно сильная, хотя мы как одни из самых профессиональных в своей нише сотрудничали практически со всеми застройщиками региона. Мы адекватные руководители, простые, без претензий и пафоса, поэтому со всеми находим общий язык. Готовы к компромиссам.



## РЕЗКОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ШТАТА СТАЛО ВЫЗОВОМ

Одно из достижений года — я могу уезжать в отпуск и делегировать дела сыну. Рад бы передать функционал полностью, но ему пока не хватает опыта. Важно правильно общаться с заказчиками: не споря, но защищая свою позицию. Считаю, нашёл золотую середину, с уважением относясь ко всем людям, будь то руководитель или рабочий.

В этом году вызовом стало резкое увеличение штата сотрудников в летний сезон, когда сложно найти работников из-за отпусков. Мне удалось справиться с этой задачей, набрав коман-

ду из 30 человек. Помогает репутация ответственного работодателя. Я сам начинал с низов, поэтому досконально учу сотрудников работать максимально эффективно. Плюс заработная плата в компании выше средней по рынку и выплачивается вовремя.

Интересный факт, что в Сургуте на рынке недвижимости есть несколько особенностей. Например, пока вообще нет каркасного домостроения, на чём мы, например, в Кирове собаку съели. Если получится поучаствовать в реализации подобных проектов — будем рады поделиться опытом. Поэтому в планах на 2025 год — расширение сотрудничества с заказчиками и, возможно, покорение строительного рынка центральных и южных регионов России. ▀





# НАША СПЕЦОДЕЖДА НАВДНХ: ОХВАТЫВАЕМ ВСЁ БОЛЬШЕ СФЕР ПРОИЗВОДСТВА

ДЕНИС ПОТАНИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОФИЦИАЛЬНОГО  
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА «ТЕХНОАВИА» В КИРОВЕ

## ВСЬ ГОД МЫ БЫЛИ НА ВИДУ

— Уже 32 года мы заботимся о том, чтобы люди на предприятиях страны работали безопасно, с радостью и комфортом. Для этого разрабатываем и производим спецодежду и защитную обувь высокого качества и современного дизайна, с уникальными свойствами, поставляем СИЗ лучших мировых и отечественных производителей, реализуем комплексные проекты по улучшению условий охраны труда. Наш приоритет — безопасность.

В 2024 году мы стали участником и организатором ряда крупных проектов, тематических мероприятий и выставок. Особенно хочу отметить, что мы представляли Кировскую область наВДНХ, демонстрируя нашу спецодежду. В этом году мы продолжили совершенствовать и внедрять передовые технологии на рынке безопасности труда. За 2024 год было выпущено большое количество новинок, отличающихся высоким уровнем комфорта и надёжностью. Модели одежды и обуви предназначаются для многих сфер промышленности. Аналогов они не имеют, что даёт им весомое преимущество в данном секторе рынка.

## ДОБАВИЛИ АУТСОРСИНГ, СТИРКУ И РЕМОНТ СПЕЦОДЕЖДЫ

Также в этом году мы запустили проекты аутсорсинга и расширили спектр предо-



ставляемых услуг — добавили стирку и ремонт спецодежды, а также открыли собственное производство для брендирования спецодежды и маркировки. Помимо всего прочего, в связи с большим количеством заказов расширился наш автопарк. Доставка стала ещё оперативнее. И конечно, не могу не отметить, что мы получили премию «Торговая марка года — 2024» от ВТПП.

Наша работа никогда не обходится без трудностей, но благодаря слаженной, дружной и, что немаловажно, профессиональной команде мы всё преодолеваем. Ситуации, которые происходили со мной в этом году, научили меня правилу — если сразу не можешь найти решение, это не

фиаско. Посмотри глубже, не гонись за быстрым решением, выдохни, успокойся — ответы приходят, когда наш мозг расслаблен.

## ЗАКРЫЛ ГЕШТАЛЬТ

Настоящим личным инсайтом 2024 года назову своё выступление в проекте «Стендап». Я с детства боролся со страхом публичных выступлений, даже мечтал поступить в театральное училище, но жизнь повела меня по другому пути. А мечта осталась. И вот совсем недавно мне представилась возможность пройти курсы стендапа и выступить на сцене. Получилось весело. Мой гештальт закрыт! ■





Денис Потанин выступает в Stand Up



# НА ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ

## РАСТИ МОЖНО

КОНСТАНТИН ВЫЧЕГЖАНИН, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР  
ООО ТД «ВЯТКА-ВОСТОК-СЕРВИС»

### СТАБИЛЬНОСТЬ В РОСТЕ ПОСЛЕДНИЕ 6 ЛЕТ

— В целом год для нас был интересный и прорывной. Я всегда говорю сотрудникам, что даже на падающем рынке можно расти, поэтому любой год может быть успешным. Конечно, на нас тоже сказываются события, происходящие в российской экономике, но в целом итоги года позитивные.

Группа компаний «Восток-Сервис» — крупнейший в России производитель и поставщик спецодежды и обуви, современных услуг в сфере охраны труда. В Кировской области и Республике Коми последние 6 лет мы ежегодно и стабильно растём — в этом году к прошлому на 38%.

По итогам 2024 года прогнозируем увеличение активной клиентской базы на 20%. Полностью обновили парк автомобилей доставки. Более чем в 2 раза увеличили площадь складских помещений. Бизнес вырос настолько, что мы заняли все площади, имеющиеся в нашем распоряжении, которые ранее сдавали в аренду.

Филиал ГК «Восток-Сервис» в Кирове — не самый большой по сравнению с филиалами в городах-миллионниках, но в 2024 году мы стали третьими в группе по предоставлению услуги аутсорсинга комплексного обеспечения СИЗ, чем особенно гордимся. Как показала практика, услуга аутсорсинга — мощный драйвер роста. Таких результатов удалось добиться благодаря качеству товаров и экс-



пертизы, которую предоставляют наши специалисты, а также широкому сбалансированному ассортименту — у нас есть предложения для клиентов с разными запросами и возможностями.

Кроме того, работать в сфере охраны труда для многих сотрудников ТД «Вятка-Восток-Сервис» не только важно, но и приятно, так как они осознают свою причастность к формированию и повышению культуры безопасности человека на предприятиях, где спецодежда и СИЗ играют решающую роль в предотвращении последствий травм в результате несчастного случая (удары падающими сверху предметами, порезы, падения с высоты и т.д.)

### ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ В КАЖДОЙ ДЕТАЛИ

Еще один важный драйвер — запуск новых направлений деятельности. В ближайших планах — открытие магазинов функциональной одежды на базе существующих, где каждый может купить себе одежду, обувь и аксессуары, которые можно носить как повседневные. Это куртки в спортивном дизайне, термобельё, зимняя верхняя одежда, шапки, перчатки, обувь и многие другое.

Продукция сертифицирована для разных климатических поясов. Я сам — приверженец и постоянный покупатель этих товаров для себя, друзей и близких. Помимо Кирова, у нас открыто представительство в Сыктывкаре, также мы планируем запуск магазинов в Усинске, Ухте и расширение в Коми в целом. ■





# У Д Е Р Ж И В А Е М

## ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ ПО ПРОДАЖАМ

СЕРГЕЙ КАСЬЯНОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР  
КОМПАНИИ «СПАРТАК. ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»

### ПРЕДСТАВЛЯЕМ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ БРЕНДЫ

— 2024 год для нашей компании можно охарактеризовать только с положительной стороны. Он был очень продуктивным, насыщенным и динамичным. Мы достигли новых точек роста, оптимизировали штат сотрудников, выполнили большую часть поставленных задач.

Одно из значимых достижений — лидерские позиции по продаже керамогранита ESTIMA в Приволжском федеральном округе. Дилерский контракт с поставщиком мы заключили совсем недавно и уже в первом квартале 2024-го вошли в ТОП по продажам. Лидирующие позиции по продажам мы также заняли в направлениях сухого строительства и листовых материалов.

Также в уходящем году мы стали представителем марки FiNEX — российского производителя натуральных напольных покрытий премиум-класса. Этот бренд популярен среди покупателей Москвы, Санкт-Петербурга и других крупных городов. Наша компания оказывает полный спектр услуг по подбору и реализации в проекте данного материала.

### ИДЕАЛЬНЫЙ РЕМОНТ С КОМПАНИЕЙ «СПАРТАК. ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»

В планах на ближайший год — взять новые контрактные позиции, которые будут расширять ассортимент товаров: это керамическая плитка, декоративная отделка, напольные покрытия и многое другое. Мы постоянно ищем партнёров,



чтобы максимально охватить перечень необходимых для строительства и ремонта материалов и удовлетворить запросы клиентов.

Наша основная цель — снять с заказчика все проблемы по ремонту и отделке квартиры или дома. Попадая к нам, он получает комплекс услуг от разработки дизайн-проекта, подбора материалов, цветов и фактур до полной реализации всего задуманного. Это качественно новый уровень сервиса, который мы оказываем уже сегодня. Кроме этого, есть целый ряд текущих задач и проектов, которые позволят выйти нам на новые рынки сбыта и улучшить нашу работу. Так, например, мы занимаемся автоматизацией процессов в компании. Сюда отнесём и кадровый вопрос, который мы ни на мгновение не оставляем без

внимания. У нас сильная команда, которую мы растили много лет и продолжаем это делать до сих пор. Нам требуются новые сотрудники, и в каждого новичка мы вкладываем время, силы, наши знания для того, чтобы он мог оказать максимальную высококвалифицированную помощь всем нашим покупателям и партнёрам.

### БЛАГОДАРИМ ЗА ДОВЕРИЕ

Я поздравляю всех наших клиентов и партнёров с наступающим Новым годом. Я рад, что вы выбираете «Спартак». Благодарю за доверие и надеюсь, что в новом году вместе мы реализуем много интересных проектов. Желаю вам ярких и позитивных эмоций, благополучия, здоровья, оптимизма и приятных ремонтов! 🎉





# РЕМОНТЫ СТАЛО ДЕЛАТЬ ПРОЩЕ С ФЛАГМАНОМ ГАРАНТИРОВАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ

— ОБЪЕДИНЕНИЕ НАДЁЖНЫХ КОМПАНИЙ:  
КУХНИ РИМИ, KERAMA MARAZZI, АРТ-СЕРВИС,  
PORTA NOVA, HI-TECH HOUSE

**Александр Вржещ, владелец салона Кухни РИМИ:**

— 2024 год стал для меня годом новых вызовов и возможностей. Работа с фабрикой РИМИ остаётся ключевым направлением. Наши салоны в Кирове и Москве представляют кухни и гардеробные высокого стандарта качества и дизайна. Флагман гарантированных поставщиков стал важной площадкой для обмена знаниями и идей. Мы разработали курс «Экспертная среда» для дизайнеров для изучения современных технологий и углубления узкоспециализированных знаний. В этом году я также запустил новое направление — окна Melke. И скоро открытие шоу-рума уникальных премиальных стеклянных конструкций. 2024 год стал важным этапом развития, и я уверен, что впереди меня ждёт ещё больше ярких достижений.

**Николай Коротяев, управляющий фирменным салоном KERAMA MARAZZI:**

— 2024 год определённо стал годом роста для нашей компании. KERAMA MARAZZI сегодня — это не только керамическая плитка и керамогранит, но и широкая линейка фирменной сантехники и мебели для ванных комнат, смесителей и душевых ограждений.

Массовое применение готовых решений для ванных комнат от KERAMA MARAZZI в жилых и общественных объектах свидетельствуют о высоком доверии к бренду.

Компания уверенно усиливает сотрудничество с архитектурными бюро и застройщиками сектора ИЖС.

Взаимная работа по формуле: качественный продукт + высокий профессионализм = надёжная репутация. Всё это даёт мощный заряд для достижения целей.

**Ольга Шабалина, владелец Декор-центра АРТ-СЕРВИС:**

— 2024 год был для нас историческим. Нашей компании исполнилось 20 лет.

Сейчас Декор-центр «АРТ-СЕРВИС» представлен и в Кирове, и с конца 2023 года в Москве.

Мы кардинально обновили интерьер кировского салона, и это было непросто, не закрываясь. На днях презентуем Лабораторию для дизайнера artlab360.ru — новый уровень сервиса для дизайнеров при комплектации проектов.

Сейчас к нашим штукатуркам, обоям, свету и другому ассортименту можно будет примерить, например, мебельные фасады, плитку, ткани и другую продукцию резидентов.

Флагман гарантированных поставщиков — для меня надёжная опора и поддержка.

**Андрей Решетников, владелец салона дверей Porta Nova:**

— В 2024 году наша компания сделала важный шаг к укреплению своих позиций на рынке.

Мы повысили квалификацию нашей команды, держим неизменно высокий уровень сервиса для клиентов.

Самым главным достижением года считаю выход на новый уровень профессиональной подготовки и технической поддержки наших партнёров — дизайнеров и прорабов проектов.

Совместно с Флагманом гарантированных поставщиков мы запустили уже вторую ступень образовательной программы «Экспертная среда. 2.0». Благодаря такому формату коммуникации наше сотрудничество с интерьерными дизайнерами стало ещё более продуктивным. А обратная связь даёт нам стимул развиваться и расширять свои горизонты.

**Игорь Пейтеев, владелец компании HI-TECH HOUSE:**

— Год был насыщен событиями, во многом переломным для нашего становления и развития.

Мы переехали в новый просторный офис — шоурум, где нам удалось совместить наглядную демонстрацию технических решений и инженерный состав HI-TECH HOUSE.

В 2012 году компания начиналась с двух сотрудников, а в этом году штат значительно вырос: сейчас в нашей команде 28 высококлассных специалистов, увлечённых в своё дело.

Мы стали официальным партнёром производителя освещения «ЦЕНТРСВЕТ» в Кирове.

Полностью обновили корпоративный сайт компании, сделав его ещё удобнее и современнее.

Хотя год был тернистым, благодаря слаженной команде, партнёрству и поддержке коллег из Флагмана гарантированных поставщиков нам удалось достичь всего, что было запланировано на 2024 год.

В планах на 2025 год — расширение состава нашего союза, новые образовательные мероприятия, курсы и тематические путешествия, выпуск и презентация каталога о лучших дизайнерах Кирова и, конечно, проведение уже четвертого Форума гарантированных поставщиков. Мы сделаем всё, чтобы интерьеры с нашим участием были комфортными, безопасными и счастливыми для вас! ▣







# ПУТЬ ОТ КИРОВА ДО ИРКУТСКА

## МОЖНО ВЫЛОЖИТЬ НАШИМ УТЕПЛИТЕЛЕМ — ВОТ МАСШТАБЫ ПРОДАЖ ЗА ГОД

СЕРГЕЙ ТОЛМАЧЕВ, АНТОН КОЛЧАНОВ, СОВЛАДЕЛЬЦЫ КТК GROUP,  
И НАТАЛИ ЭСАУЛОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ СТУДИИ КРАСОК LEVITAN

### УСПЕШНЫЙ ГОД С ЭЛЕМЕНТОМ НЕОЖИДАННОСТИ

**Антон Колчанов:**

— 2024 год ознаменован для нас успехом, как и последние годы, но вместе с тем и непредсказуемостью. Под конец года ужесточились условия кредитования ипотеки, что затрагивает и нишу строительных материалов, в которой мы представлены. В частном домостроении царит затишье с надеждой на перемены в лучшую сторону. Застройщики сталкиваются с ситуацией, при которой на улицах возведено по 7-8 домов, но в течение месяца не поступает ни одного звонка или запроса на просмотр. Это вызывает серьёзное недоумение. Денежные средства уже потрачены для решения других задач, и они ожидают новый приток капитала, который пока отсутствует.

Я заметил, что крупные компании региона начинают изобретать велосипед и ищут новые способы продажи объектов ИЖС. Благодаря финансовому резерву они предлагают свои рассрочки, пытаются привлечь клиентов. Какие бы действия мы все ни предпринимали, внешние факторы оказывают на нас серьёзное влияние, как это происходит сейчас. Причём влияют не только экономические аспекты, но даже погодные условия: затяжная зима никак не наступит, лесозаготовки не ведутся, и стройка замирает.



Несмотря на это, благодаря успешным 9 месяцам работы, в целом наша компания по ключевым показателям демонстрирует рост. Мы считаем, что трудности ещё впереди. Хотя это не первый кризис, который мы преодолеваем, и готовы к новым вызовам и испытаниям. Уверен, что решение всегда найдется!

### СТУДИИ КРАСОК LEVITAN — 1 ГОД

**Натали Эсаулова:**

— В этом году у нас появилось несколько значимых поводов для гордости. Во-первых, студия уникальных решений для окрашивания не только дерева, но и различных минеральных поверхностей LEVITAN отметила свой первый день рождения! Год назад вместе с

партнёрами из КТК Group мы объединились и создали новое имя LEVITAN для любимого и значимого отдела красок. За год мы получили множество позитивных откликов от клиентов о том, что наша студия современная, удобная и профессиональная. В нашем пространстве мы не только

работаем с проектами, но и проводим фотосессии и съёмки полезного контента. Студия состоит из трёх зон: зона выбора краски и цвета, зона переговоров и ожидания заказов, а также зона уютного кофе-бара. Наша студия — это не магазин, а пространство выдачи полноценного комплекса услуг по подбору лакокрасочных материалов. И мы всегда погружаем клиентов в



сам процесс! Обучаем, делимся тонкостями, ведь многие красят свои дома сами. Поэтому немного теории, практики и заказчик понимает, что красить легко, если знаешь как.

Я рада, что могу помочь ещё большему количеству клиентов в выборе красок эконом- и премиум-сегмента отечественного и импортного производства. Особое внимание мы по-прежнему уделяем экологии самого продукта и качеству защиты, которую он обеспечивает. В ассортименте у нас есть составы для интерьера и фасада, для деревянных и минеральных поверхностей, а также для мебели. У нас только проверенные бренды. Мы колеруем вододисперсионные краски, лазури и масла по известным веерам оттенков и фирменным линейкам брендов, помогаем подобрать оттенки из реальных выкрасов к каждому проекту. Выкрасы цветов делаем в студии или на объекте клиента бесплатно. В этот рабочий инструмент сервиса мы вкладываем немало средств компании. Приглашаем менять мир! Вместе! Красиво!

**Сергей Толмачев:**

— Во-вторых, что касается достижений КТК Group, то мы увеличили площадь наших складских помещений и обновили парк спецтехники для погрузки и разгрузки товара. Всё это сделано для оперативного выполнения заказов. Мы всегда стараемся работать с тем, что у нас есть в наличии на складе: если товара нет, мы просто не продаём его и не пытаемся перекупить у других. Именно поэтому наши складские запасы всегда значительно укомплектованы.

**НАУЧИЛИСЬ ВЫСТРАИВАТЬ  
НОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В КОМАНДЕ**

**Антон Колчанов:**

— Наши маржинальные товары заслуживают особого внимания. Лакокрасочные материалы и межвенцовый утеплитель занимают лидирующие позиции в товарной матрице. В 2024 году студией красок LEVITAN было реализовано 9,5 тысячи литров премиального масла, что в среднем эквивалентно окрашиванию 120 000 кв.м в два слоя. По нашим оценкам, это соответствует 200–250 домов, покрытых внутри и снаружи\*.

КТК Group — №1 в 2024 году по продаже межвенцового утеплителя (джут, политерм, шелтер) в нашем регионе среди тех заводов-изготовителей, с кем мы работаем. За 2024 год было продано 4,5 тысячи километров межвенцового утеплителя — это расстояние, сравнимое с дорогой от Кирова до Иркутской области. В среднем, этого количества достаточно для утепления 2500-3000 домов\*. Заказчики находятся не только в Кирове, но и по всей России и за рубежом. Гордимся, что с использованием наших материалов построены загородные дома для известных людей страны.

**Сергей Толмачев:**

— Безусловно, главный итог уходящего года — мы научились выстраивать коммуникации в новой команде. Вместе мы можем сделать то, что никто из нас не смог бы сделать в одиночку! 🎯



\* По данным компании КТК Group за 11 месяцев 2024 г. В расчётах допускается погрешность ООО «КТК-Групп». ОГРН 1174350002309



# ПОСТРОИЛИ ЗА ГОД 1000 М<sup>2</sup> ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ

АЛЕКСАНДР СЮТКИН, ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ  
«ФАБРИКА ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ»

## НЕ КАРКАСНЫЕ ДОМА. PREFAB

— Мы строим современные, надёжные и совсем не каркасные загородные дома. Работаем по технологии мелкопанельного prefab. Технология сложная в плане организации, поэтому не так много строительных компаний работают с ней. Нужны инструменты, обученные специалисты и самое сложное — большое помещение под цех. Ведь именно там рождается дом. Точнее, его детали — это стеновые панели, домокомплекты, уже с утеплением, техническими отверстиями под окна, двери и коммуникации. На месте мы только монтируем из них готовый дом. Получается действительно надёжно: мы гарантируем точную геометрию и высокое качество без зазоров и утечек тепла. В отличие от работ «в полях», на производстве возможен контроль процесса сборки.

## МОДУЛЬНЫЕ ДОМА — РАБОТАЕМ НАД НОВЫМ КОНСТРУКТИВОМ

В течение года мы активно работали над улучшением нашего продукта. И запустили производство модульных домов. Модуль — это уже часть дома, например кухня и спальня, с внутренней отделкой и даже коммуникациями. Модульная технология открывает новые возможности работы с формами. Мы построили круглый дом — «Гнездо» в Свистоплясово: он сдаётся в аренду, приносит заказчику доход и приятные отзывы от клиентов.

Сейчас заканчиваем ещё один модульник. В этом проекте мы решили закруглить стены вну-



три для создания объёмного пространства, добавили узнаваемые круглые окна и подоконники. И реализовали наше собственное инженерное решение, которое позволяет строить модульные дома с большой высотой потолков.

Модульные дома дорогие, а потолки в них низкие. Если мы замечаем, что это проблема рынка, и понимаем, как можно сделать их значительно дешевле, но с высокими потолками, то стоит действовать.

Пока что мы не испытываем снижения спроса из-за ужесточения условий по ипотеке. Люди всегда строили дома, а в последние годы наметился ажиотаж в этом направлении. Всё, что требовалось для строительства, это получение одобренной ипотеки. Но наши клиенты остались с нами. Мы построили поч-

ти 1000 м<sup>2</sup> в рамках ИЖС. Были и другие значимые проекты. Например, спа-комплекс в Советске — использовали новые технологии и материалы. Было интересно. Построили каркас из бревён по технологии пост-энд-бим для ресторана в Кировской области. Сейчас думаем над открытием дополнительных производственных линий.

## ВЫЗОВЫ ДЕЛАЮТ СИЛЬНЕЕ

Мой личный инсайт года в том, что для формирования и достижения глобальных целей компании нужно сначала осознать миссию. Мы всегда стремились строить классные дома за адекватные деньги, и это всё для людей. Самое время точно сформулировать миссию компании и двигаться вперед. ■





# ЭТОТ ГОД БЫЛ НАСТОЯЩИМ КВЕСТОМ

## СПАСАЛИ СЕБЯ, КАК БАРОН МЮНХГАУЗЕН

ГАЛИНА ХОХРИНА, СОБСТВЕННИК  
КОМПАНИИ «ВЯТКА МИКС», ПРЕЗИДЕНТ АМИКС

### НИЧТО НЕ ПРЕДВЕЩАЛО БЕДЫ

— Безусловно, самое сложное в этом году было адаптироваться к новым реалиям.

В начале года ничто не предвещало беды. Мы строили по плану. Но в связи с изменениями в законодательстве, после того как 1 июля правительство отменило льготные ипотеки, у всех строителей начался квест. Что делать, какие варианты выхода из ситуации? Слава богу, у нас в компании была сформирована финансовая подушка безопасности, сейчас она очень пригодились. Естественно, пришлось оптимизировать затраты, сократить расходы, с кем-то мы расстались, уменьшили затраты на рекламу. Те, кто на цели компании, лояльны и остаются в команде, поддерживают — и мы общими усилиями приходим к новым решениям.

Несмотря ни на что, продолжаем строить: клиенты приходят по рекомендациям, которые мы наработали с прошлых лет. Стараемся мыслить позитивно и верим, что люди смогут перестроиться и привыкнуть к новым условиям. Провели сделки со всеми банками в Кировской области. Так что сейчас знаем нюансы сделок в каждом из них.

### ПРОГРАММЫ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ СВО

В свою очередь мы тоже разрабатываем свои предложения для клиентов, чтобы им было удобно строить. Например, поэтапное строительство,



условия которого обсуждаем индивидуально.

Также в этом году мы получили аккредитацию в АО «Дом.рф», который содействует проведению государственной жилищной политики. Под нас выделили кредитную линию.

По Ассоциации малоэтажного и коттеджного строительства мы тоже движемся вперед. Представили администрации Кировской области своё предложение по поддержке строительства домов для участников СВО. Семьям военных сейчас оказывается мощная господдержка, около 3 млн руб. выделяют им на улучшение жилищных условий плюс бесплатно отдают готовые земельные участки. Мы готовы строить или продать готовые дома (у нас есть 27 построенных объектов на продажу) по тем условиям, которые разработало государство. Плюс у нас есть свой банк земельных участков.

### ЕСЛИ ПОТЕРЯЕШЬ СЕБЯ, НИКТО ТЕБЯ УЖЕ НЕ СПАСЁТ

Лично я в этом году научилась открывать себя людям — прошла обучение на курсе по развитию личного бренда и теперь получаю свои плоды. Активно участвовала в нетворкинге, мы познакомились с интересным кругом людей, расширили свои горизонты, нашли партнёров, даже новых клиентов. Поняла, что нужно рассказывать о себе людям, показывать, что ты живой человек, как все. Это вызывает в людях симпатию. ■





# СТРОИМ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ: ОТ ГЕЛЕНДЖИКА ДО ВОРКУТЫ

АЛЕКСАНДР ПЯТИГУЗОВ,  
СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ «РУБОВОЙ»

## НАРАЩИВАЕМ ПРОИЗВОДСТВО И РАСШИРЯЕМ ГЕОГРАФИЮ

— С каждым годом мы видим всё больший интерес к загородной жизни, и жизни именно в деревянных домах. Потому что люди начали ценить комфорт и экологичность. Для наших домов мы используем цельный массив дерева, где нет никаких клеевых составов, это полностью натуральная древесина. Поэтому, несмотря ни на какие экономические штормы в стране, спрос на нашу продукцию растёт.

Мы продолжаем наращивать производство, расширять географию. В 2024 году мы строили в Ставропольском крае, Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Геленджике, Брянске, Казани, Нижнем Новгороде и других городах, реализовали проекты в Карелии. Также наши срубы мы уже не в первый раз отправляли в Дагестан.

Чтобы удовлетворять растущий спрос заказчиков, нам удалось наладить круглогодичное производство. Мы заранее заготавливаем большой объём леса, поэтому не зависим от сезонности.

## ПРОДОЛЖАТЬ ДЕЛАТЬ СВОЁ ДЕЛО

Конечно, не обошлось без сложностей. В этом году мы с нашими партнёрами приняли обоюдное решение разойтись. С одной стороны, это один из закономерных этапов развития бизнеса, в нём нет ничего страшного. Но с другой стороны, за год многое изменилось, причём изменения эти приходили быстро, нужно было оперативно



под них подстраиваться. Порой казалось, что мы просто не успеваем за развитием событий!

Но мы справились. В кризисных ситуациях главное — не унывать и просто продолжать делать своё дело. Раз мы начинали бизнес одни, без партнёров, то и продолжить его тоже можем одни. Так и вышло, к концу года всё выстроилось, и мы уже строим грандиозные планы на 2025-й.

## РУБЛЕННЫЕ ДОМА ДЛЯ ОТДЫХА

К нам часто обращаются с запросом построить на одной площадке сразу несколько рубленых домиков под сдачу в туристических местах России. Это уже не точечное производство домов. Задача интересная, и мы ведём сразу несколько перегово-

ров по реализации подобных проектов.

В следующем году продолжим наращивать географию нашего присутствия, хотим вдвое увеличить объёмы производства, вместе с этим, конечно, нарастить и коллектив. Так что приглашаем в команду специалистов по рубке срубов и работе с деревом.

## ВСЕГДА ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЁД

Пожалуй, самый важный урок, который я вынес из 2024 года — никогда не опускать руки. Всегда нужно двигаться вперёд, несмотря ни на какие внешние обстоятельства. Ставить цели и планомерно их добиваться. Верить в себя, в семью, команду, и тогда всё получится! ▀





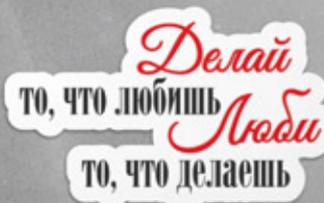
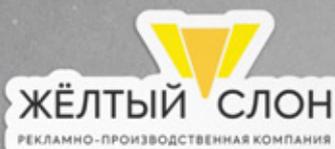
РЕКЛАМНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

ЖЁЛТЫЙ СЛОН



**СТИКЕРЫ**

sllon.ru



# НАПЕЧАТАЙ И НАКЛЕЙ

UF СТИКЕРПАКИ И БРЕНДИРОВАНИЕ ВАШЕЙ ПРОДУКЦИИ



8 (8332) 220-130



г. Киров, Октябрьский проспект, 127



sllon.ru



sllon43



# ВНЕДРИЛИ НОВУЮ СИСТЕМУ КОЛЕРОВКИ КРАСКИ И ПОЛУЧИЛИ 20 ТЫСЯЧ ОТТЕНКОВ

МАКСИМ МЕЩЕРИНОВ,  
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ВАЙГАЧ»

## АССОРТИМЕНТ ТОВАРНОЙ МАТРИЦЫ ВЫРОС НА ТРЕТЬ

— 2024 год оказался весьма удачным для нас. Однако в данный момент из-за изменчивой ситуации на рынке ИЖС все находится в ожидании стабильности.

Этот год показал, что мы придерживаемся правильного курса — избирательной работы с поставщиками. У большинства компаний импортные строительные материалы практически отсутствуют, а у нас нет перебоя с поставками. С нами начали сотрудничать даже те, кто раньше работал только с определёнными партнёрами, но в этом году запасы товаров у них закончились, и все вынуждены искать новые решения либо переходить на российские продукты, что пока, на мой взгляд, представляет собой большой эксперимент.

Мы избегаем продаж стройматериалов и ЛКМ, которые можно найти на каждом шагу и которые сегодня популярны, а завтра их будущее неясно. Мы выбираем продукты высокого качества, у них доля рекламы в бренде занимает небольшую часть, что делает их более привлекательными на рынке для тех, кто покупает товары как для собственных нужд, так и для производственных целей. То есть это качественный продукт по более приемлемой цене.



Наше достоинство в том, что мы не являемся монобрендом. В одном ценовом сегменте у нас есть 2-3 продукта от разных поставщиков, что обеспечивает взаимозаменяемость: если одного продукта нет, другой доступен без потери качества и ухудшения эксплуатационных характеристик.

## МИССИЯ — ФОРМИРОВАНИЕ ОСОЗНАННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

В 2024 году ассортимент товарной матрицы вырос на треть за счёт открытия новых направлений. Мы добавили линейку лакокрасочных материалов для профессионального использования и машинного окрашивания. Это актуально

для компаний, занимающихся малыми архитектурными формами, оконными изделиями и т.д. Также расширен ассортимент продукции для минеральных поверхностей, обоев и штукатурки, строительных материалов для модульного и каркасного домостроения.

В этом году внедрили новую систему колеровки краски и увеличили ассортимент доступных оттенков на более чем 20 тысяч.

В 2024 году, на мой взгляд, клиенты стали осознаннее выбирать строительные материалы, обращая внимание на альтернативы и отказываясь от покупки товаров только из-за их популярности или по принципу «дороже — значит лучше». ▣



**Onviz**<sup>®</sup>  
электрокарнизы для штор

Вы открываете шторы  
руками 730 раз в год,  
а могли бы — ни разу

Алиса,  
открой шторы





# При покупке электрокарниза Яндекс станция в подарок

Голосовое  
управление шторами

Шторы открыты



Срок проведения акции до 31 марта 2025 года.

Организатор акции ИП Боровской Сергей Владимирович. ИНН 432601031430. Для получения подарка необходимо купить электрокарнизы (одним чеком) на сумму не менее 100 000 руб. Характеристики подарка: колонка Яндекс. Станция Лайт. Цвет колонки определяет Организатор. Не является публичной офертой. Организатор вправе изменить срок и условия проведения акции в одностороннем порядке, уведомив в официальной группе [vk.com/onviz](https://vk.com/onviz)



# ГОД НАУЧИЛ МЕНЯ ВЕРИТЬ ТОЛЬКО ЦИФРАМ

ИЛЬЯ ЛЯПУСТИН,  
ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «МИГ»

## В ПОРТФЕЛЕ ПОЯВИЛИСЬ ЯКОРНЫЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЪЕКТЫ

— Год оказался очень продуктивным по всем направлениям для нашего бизнеса в сфере электроэнергетики! Хотя возникали определённые риски, но они всегда есть, когда ты ведёшь предпринимательскую деятельность. В портфеле компании в этом году появились якорные долгосрочные объекты и не один, в которые мы вложили 70% своих мощностей.

Благодаря нашему большому опыту мы вовремя увидели, что не может столько ресурсов быть сконцентрировано в одном направлении и работать по одним правилам.

Поэтому изменили свою позицию, тем самым смогли выровнять ситуацию. Каждый новый проект учил нас новому, и вместе с командой мы планомерно растём.

## НЕ МЫ РАБОТАЕМ НА БРЕНД, А ИМЯ НА НАС

Гордимся тем, что создали в 2024 году собственный центр повышения квалификации электромонтажников на базе одного из учебных заведений города. По окончании курсов электромонтажники получают свидетельство государственного образца.



В этом году мы вышли из роли субподрядчика и стали практически во всех объектах подрядчиками — это говорит о том, что бренд теперь работает на нас.

И очень важное для нас достижение — создали собственный проектный отдел, в котором работают только профессиональные инженеры и проектировщики!

Зная о том, что в 2024 году будет кадровый голод, мы начали работать над этим ещё в 2023 году и относительно спокойно отработали активный строительный сезон.

Скажу больше, наша команда по количеству сотруд-

ников увеличилась в два раза.

## ИНСАЙТ ГОДА — ВСЕ ДОГОВОРЁННОСТИ ЗАКРЕПЛЯТЬ ЮРИДИЧЕСКИ

В 2024 году лично я сам научился верить только цифрам! Каждое действие в нашей компании оцифровано. Например, инженер не может прийти ко мне и сказать: «Я работал!» Он предоставляет отчёт, где чётко видно, сколько составлено ведомостей объёмов работ, и это касается каждого специалиста в нашей компании.

Инсайт года — все договорённости прописывать в документах. Я привык работать с людьми, которые держат своё слово, но в этом году я понял, что любую договорённость необходимо закрепить юридическим документом. ■





# ОТКРЫТИЕ ГОДА —

## ЛЮДИ, ГОТОВЫЕ РАБОТАТЬ РАДИ ИДЕИ

МАКСИМ КОСТРОВ, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ «ТЕПЛО ПОЖАЛОВАТЬ»

### В ТОРГОВЛЕ БЕЗ ГОСПОЖИ УДАЧИ НИКАК

— Ситуация в стране была напряжённой, поэтому год сложный, но продуктивный. Пересмотрели торговую матрицу с учётом спроса, новых брендов и цен для соответствия рыночным требованиям. В нише отопительного оборудования российский рынок практически отсутствовал, 90% составляли европейские бренды. После частичного ухода Европы, появилось больше китайской, иранской, российской продукции.

Открыв Инженерный центр — шоурум на ул. Герцена, 86 — быстро вышли на хорошую прибыль благодаря своему подходу и тактикам. За год наш бренд «Тепло Пожаловать» значительно повысил узнаваемость, перейдя от неприятия до того, что про него многие уже слышали. Выход на рынок 1,5 года назад был сложным из-за высокой конкуренции в городе. В начале этого года команда состояла из 6 человек, а сейчас нас только в Кирове больше 15 человек. Это не считая людей в наших магазинах в Белой Холунице и Котельниче. Кстати, в Белой Холунице мы открылись под старт газификации, угадав с этим моментом. В торговле без госпожи удачи никак.

Сервисный центр успешно открыли осенью. Грамотно подготовили складские запасы и наняли опытных сотрудников, обеспечив себя высоким объёмом работы в период пусков котлов.

Создали собственную монтажную службу в этом году, отказавшись от услуг подрядчиков. Были наняты и обучены сотрудники, приобретены инструменты и автомобили. Теперь полностью закрываем потребности заказчика



от проекта до гарантийного и сервисного ремонта. Поэтому нам не стыдно за качество сдаваемых объектов.

Командная работа помогает преодолеть сложности. И мы не закрыты, а наоборот — всегда находимся в поисках новых кадров.

В этом году начали работать на маркетплейсах с отгрузкой по регионам РФ. Планируется развитие интернет-магазина и онлайн-площадок.

### РОСТ ПО СТУПЕНЬКАМ: БЛИЖЕ К СОБСТВЕННОМУ БРЕНДУ

В 2025 году откроется новый магазин на ул. Луганской между ТРЦ «Макси» и «Леруа Мерлен». Это будет один из крупнейших наших магазинов с большими витринами, множеством оборудования и складом. Считаю, что со-

седство с «Леруа Мерлен» будет нам помогать, а не мешать, поскольку у нас более углублённый взгляд на инженерные коммуникации и отопительное оборудование.

Личным открытием года стала возможность организовать что-то, что работает классно и новаторски. Я достаточно консервативный человек, а у нас получилось так, что все идеи были вообще новые, вплоть до безумных. Второе открытие года — перестал бояться публичности. Третье — это люди, готовые работать ради идеи, а не только за зарплату.

Мы не планируем стоять на месте и хотим развивать наш собственный бренд «Тепло Пожаловать», открывать новые инженерные центры и создавать склады с большим запасом продукции для достижения уровня крупного регионального игрока. ▀



# ГОРЬКОГО · 2А

*стиль жизни*

# КИНО

ДЕВЕЛОПМЕНТ

«ГОРЬКОГО 2-А» — точка притяжения осознанных людей, которые ценят время, выбирают стиль и утонченность. Сегодня мы готовы представить вам жилой комплекс в цифрах.

- **10** этажей
- Потолки высотой до **3,2** м
- Жизнь в центре событий: пешком **2** минуты до сквера, **5** минут до ТЦ, **10** минут до Театральной площади, **10** минут до ул. Спасской
- Множество вещей, создающих эстетику: квартиры с террасами, витражные и панорамные окна, гранд-лобби с камином
- **54** машиноместа на подземном паркинге





# РАСШИРИЛИ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ И УСИЛИЛИ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

ДАНИЛА ПЕРМИНОВ,  
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ДАНИЛА МАСТЕР»

## УВЕРЕННОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

— 2024 год стал периодом, когда многие компании столкнулись с серьёзными вызовами из-за экономической нестабильности. Однако благодаря заранее спланированным мерам по управлению бюджетом и оптимизации процессов нам удалось не только сохранить, но и нарастить темпы работы. Мы сфокусировались на необходимости повышать эффективность работы каждой команды, что позволило минимизировать затраты и увеличить выручку.

## КАЧЕСТВО ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ

Качество — это основа нашего успеха. Мы сделали ставку на профессионализм нашей команды и улучшили контроль за выполнением работ. Мы внедрили систему оценки, чтобы мотивировать сотрудников стремиться к профессиональному росту и соответствовать самым высоким стандартам.

Постоянная обратная связь с клиентами также сыграла важную роль в повышении качества услуг. Мы начали активнее использовать опросы удовлетворенности, собирая мнения и пожелания для дальнейшего улучшения процессов. Опросы показали, что 95% клиентов остались довольны выполненными работами, что подтверждает правильный выбор в области повышения качества.

Кроме того, мы значительно увеличили количество проверок на всех этапах работ. Строгий контроль за выполнением работ позволил избежать множества недочётов и улучшить общую



репутацию компании. В результате большинство клиентов рекомендуют нас своим знакомым, что способствует росту нашего бизнеса.

## БИЗНЕС — ЭТО ПРО ЛЮДЕЙ И ИХ МЕЧТЫ

В условиях высококонкурентного рынка развитие клиентской базы стало нашей неотъемлемой задачей. В 2024 году мы запустили новые маркетинговые акции и рекламные кампании, что позволило привлечь внимание новых клиентов. Регулярное размещение свидетелей успешных проектов в соцсетях привлекло новых интересующихся. За год количество заказов увеличилось более чем на 30%, что является прямым результатом нашей работы над

имиджем и подходом к общению с клиентами.

В течение года, насыщенного вызовами и неожиданными поворотами, мне удалось глубже осознать истинную суть предпринимательства. Этот путь оказался не только про прибыль и статистику, но и про людей, их мечты и стремления. Я понял, что успех не измеряется исключительно финансовыми показателями, а скорее зависит от способности создавать ценность для окружающих и адаптироваться к изменяющимся условиям. Временами хаос вокруг заставлял усомниться в себе, но именно в эти моменты я находил внутреннюю силу, чтобы двигаться вперед. В итоге за год работы я понял, что истинная суть предпринимательства заключается в умении видеть возможности в проблемах и действовать с верой в завтрашний день. ■





Современные интерьерные решения для людей, стремящихся к самовыражению и высокому качеству жизни.

\*Всеесезонная кухня-беседка, реализованная Giulia Novars, для дома бутик-класса «Булычёв». Застройщик – федеральный девелопер «Железно».

**Giulia Novars**

Киров, Октябрьский пр., 80  
[www.giulianovars.ru](http://www.giulianovars.ru)



## 20 ЛЕТ

# НЕ ЗАЦИКЛИВАЕМСЯ НА ТРУДНОСТЯХ

НАТАЛИЯ ЧЕРНЫШЁВА, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «РЕНТАЛЬ»,  
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ГК «АЛЮТЕХ» В КИРОВЕ

### **ЗА ГОД — 120 ВОРОТ, 10 ШЛАГБАУМОВ И 100 ПРИВодОВ ДЛЯ ВОРОТ**

— 2024 год стал для нас не только юбилейным, но и временем переосмысления. В марте мы отметили 20-летие присутствия на рынке. На мой взгляд, это является значительным достижением для любой компании в России. Эта веха заставила нас по-новому взглянуть на наш опыт. Мы уже два десятилетия занимаемся воротным бизнесом, и это не просто так. Каждый день приносит свежие вызовы и возможности. Важно понимать, что эти 20 лет мы не просто работали — мы росли, адаптировались и продолжали предлагать качественные услуги клиентам, несмотря на изменчивость окружающей обстановки.

В 2024 году установили более 120 ворот, 10 шлагбаумов и более 100 приводов для ворот. Каждый клиент, независимо от объёма заказа, является для нас поводом для гордости. Мы ценим, когда люди выбирают именно нас, и понимаем, что качество имеет значение.

### **КОНЦЕНТРИРУЕМСЯ НА РЕЗУЛЬТАТАХ, А НЕ ПРОЦЕССЕ**

Я не разделяю в бизнесе проблемы на сложные и простые. Для меня это просто за-



дачи, которые нужно решить. Может быть, за столько лет работы в нашем бизнесе мы просто научились не зацикливаться на трудностях.

Для нас каждая проблема — это возможность поработать над собой и найти конструктивное решение. Сложный опыт — это тоже опыт. Мы с мужем всегда стараемся сосредоточиться на результатах, а не на процессе.

В этом году я научилась принимать людей такими, какие они есть. Стала относиться к ситуациям спокойнее, не тратя свою энергию на негатив.

Всё больше углубляюсь в изучение ведических наук. Мы постоянно

учимся друг у друга: будь то коллеги, сотрудники или родные. Каждый день — это шанс для нового опыта и самосовершенствования.

Главный инсайт, который я вынесла из 2024 года: каждый день — это маленькая жизнь. Он уникален и неповторим. Нужно проще относиться к проблемам и не инвестировать в них свои эмоции.

Если мы учимся воспринимать трудности без лишнего напряжения, жизнь становится гораздо интереснее и ярче. Это позволяет нам ценить каждый момент и находить радость даже в мелочах. ▀





LITHIUM



# ПРОДАЛИ МЕБЕЛЬ В 189 ГОРОДОВ РОССИИ

АНДРЕЙ КОРМЩИКОВ,  
ДИРЕКТОР ООО «МЕБЕЛЬ ДИНИКМА»

## НА НАШИХ СТУЛЬЯХ СИДЕЛ СЕРГЕЙ ЛАВРОВ

— Уходящий 2024 год я смело готов охарактеризовать одним словом — прорыв. Наша команда сосредоточила усилия на планировании, организации и совершенствовании процессов продаж и производства, чтобы заложить прочную основу для достижения новых высот в следующем году. Параллельно наш отдел маркетинга проделал масштабную работу, направленную на усиление позиций бренда и продвижение его на новый уровень.

В совокупности всех действий Dinikma Home в 2024 году приобрела важные качества — устойчивость, дисциплину и порядок во внутренних процессах компании.

Мы заканчиваем 2024 год с ростом ключевых показателей: площадь производственных помещений — в 3 раза, показатель брака снизили в 5 раз до 0,03%, увеличили скорость разработки и производства стандартных моделей на 36%. Мы посетили 4 крупные отраслевые выставки в России и странах СНГ. Продали мебель в 189 городов России.

Безусловно, нашим достижением является разработка уникальной брендированной концепции Dinikma Home и открытие первого шоурума в Кирове на ул. Преображенская, 13. Несмотря на трудности, связанные с открытием собственного магазина в Кирове, нам удалось создать качественный продукт, готовый к представлению в других городах России. Не менее важно то, что наша мебель была представлена губернатором Кировской области Александром



Валентиновичем Соколовым на презентации экспортного потенциала Кировской области министру иностранных дел Сергею Викторовичу Лаврову.

## НУЖНЫЕ ЛЮДИ НА СВОИХ ПОЗИЦИЯХ

В 2024 году я научился принимать новые реалии экономической ситуации в нашей стране и использовать это в положительном ключе для нашей компании. Конечно, могу сказать, что это сказывается на темпах роста и развития, но как я говорил выше, мы готовы к любым сложностям. Такой у нас характер.

В каждом бизнесе на любом этапе развития встречаются различные задачи. Кто называет это сложностями — занимается нелюбимым делом, а лишь пытается справиться с обстоятельствами. Когда вы занимаетесь тем, что действительно вдохновляет, любые задачи становятся возможностями для роста и новых достижений.

Когда каждый из сотрудников находится на своём месте, вдохновлён своей работой и достижениями — неважно, какие задачи впереди, главное, что мы все вместе идём к одной цели, поддерживая друг друга во всех профессиональных направлениях.

На 2025 год мы подготовили много интересного. Вкратце расскажу об основных планах, а их подробное исполнение наблюдайте в течение следующего года: открытие шоурума в Москве, запуск новых коллекций современной мебели, увеличение производственных мощностей. ▀





# АДАПТАЦИЯ К РЕАЛИЯМ, ИЛИ КАК МЫ БУДЕМ РАБОТАТЬ В 2025 ГОДУ

АЛЕКСЕЙ ШЕРСТНЁВ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ  
«ВЯТСКИЙ-СТРОИТЕЛЬ»

## ГОТОВИМ ПАКЕТ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР

— 2024 год поставил перед нами серьёзные вызовы. Это и повышенные ипотечные ставки, и новые условия, по которым застройщики уже начали работать и изменений не предвидится в грядущем 2025 году. Застройщики в сфере ИЖС, равно как и компании, возводящие многоквартирные дома, перешли на работу с эскроу-счетами. А это значит, что в рамках работы с ипотекой подрядчик может рассчитывать только на собственные силы, поскольку промежуточное финансирование, так называемая траншевая система, стало недоступным для компаний.

Было принято решение получить субсидированное кредитование по государственной программе. Мы проделали колоссальную работу в этом направлении. Её результат позволит нам не только строить в прежних темпах, но и нарастить объёмы производства. Подготовка продолжается. Мы разрабатываем пакет антикризисных мер, которые позволят развиваться дальше. Уже сейчас очевидно, что на рынке ИЖС останутся только сильные игроки, успевшие подготовиться к грядущим изменениям.

## В ПЛАНАХ РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ РАБОТЫ В ПРЕМИУМ-СЕКТОРЕ

Пожалуй, самым знаковым событием 2024 года для нас стал выход на рынок Кировской области. До этого мы вели бизнес за границей родного края, это Москва и МО, Нижегородская



область, юг России и её северная часть. Решение начать работу и в родном регионе оказалось достаточно удачным и незамедлительно дало результат. За год мы заключили множество сделок, построили в регионе порядка 12 объектов, до конца года сдадим ещё 2.

Также в уходящем году нами закуплено оборудование на новые линии производства погонажных изделий, построены две сушильные камеры, запущены новые направления работы. В наступающем году планируем завершить реконструкцию новой производственной базы и начать работать в премиум-сегменте.

## ДЕЛЕГИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТА

Сейчас я активно работаю над оцифровкой бизнеса: хочу видеть все цифры и статистику. Это необходимо для планомерного роста компании. Взят курс на создание максимально комфортных условий для работы сотрудников. Новые производственные цеха с отоплением, уютные раздевалки и комнаты для приёма пищи. Есть чёткое понимание, какой важен коллектив, за каких сотрудников нужно держаться, потому что, как бы банально это ни звучало, на сегодняшний день кадры, действительно, решают всё.

Ну а лично для меня 2024 год принёс победу над страхом делегирования. Всю жизнь у меня был стереотип — никто не сделает лучше, чем я. Я понял, что, если пытаться абсолютно всё держать под контролем, неизбежно что-то упустишь. Поэтому в уходящем году я принял решение доверять людям, давать им возможность реализовываться. ▀





# ОТКРЫЛИ ЗАЛ ДЛЯ МОДНЫХ ПОКАЗОВ — ОДИН ИЗ САМЫХ СТИЛЬНЫХ В ГОРОДЕ

ЕЛЕНА ВЕРБИЦКАЯ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
«ТРИ ГРАЦИИ» И NUMBER 5

## НАС СТАЛО НА ДВА ЧЕЛОВЕЧКА БОЛЬШЕ!

— Несмотря на непростые внешние обстоятельства, по оборотам 2024 год был, на удивление, стабильный, без взлётов и падений. Что же касается нашей семьи, это оказался счастливый и «плодородный» год! Нас стало на два человечка больше!

Самые важные достижения для нас в этом году:

1. Открыли пространство для модных показов «Подиум» вместимостью до 100 человек. Зал площадью 180 м<sup>2</sup> — один из самых стильных и технически оснащенных в городе, где самыми главными гостями всегда будут наши покупатели и партнёры.
2. Нашу одежду купили онлайн покупатели из 42 городов России.
3. Произвели 7 000 изделий высочайшего качества. Всегда на пике моды и красоты.
4. В Год семьи в России участвовали в федеральном проекте «Семейные компании России» ТПП РФ, в Комитете по семейному бизнесу при ВТПП. Активно пропагандировали традиционные семейные ценности — выпустили 12 макетов в журнале «Бизнес Класс» с интервью и фотографиями известных семейных пар нашего города в проекте «Счастливые и знаменитые с Number 5». Провели модные показы, где в качестве моделей выступали супружеские пары.
5. Одели 15 тысяч покупателей! Гордимся, что многие пишут нам благодарные отзывы практически ежедневно.



## С МАРКИРОВКОЙ СПРАВИЛИСЬ!

Самым сложным было технически осуществить введённую в 2024 году маркировку товаров лёгкой промышленности. Имея сеть магазинов, огромный ассортимент, разнообразную номенклатуру и длинный размерный ряд изделий, всё это казалось невозможным, но наша команда сделала это!

Потребовалось много трудозатрат, усилий всего коллектива, чтобы справиться с этой, на мой взгляд, совершенно бессмысленной работой. Маркировка товара не принесла пользы ни покупателям, ни продавцам. Общеизвестный факт, бессмысленная работа — всегда самая сложная.

## ЗА ГОД ПОБЫВАЛА В 35 ГОРОДАХ МИРА

Я всегда говорила, что не люблю отдыхать. И моё место силы — моя работа и мой дом. Но в 2024 году всё изменилось. Я много путешествовала, побывала в разных странах и городах мира.

И эта цифра впечатляет — за один год 35 городов и среди них — Санкт-Петербург, Гонконг, Сингапур, Венеция, Париж, Вена, Флоренция. Не хватит места перечислить все те прекрасные места, которые я посетила. А как же бизнес? Я научилась успешно управлять компанией не только из кабинета.

Поняла раз и навсегда, что хочу и буду работать только с теми людьми, кого искренне уважаю, кому близки мои человеческие ценности. Деньги — важно, но такие понятия, как дружба, любовь и уважение — главнее! ■







# РАСШИРИЛИ ГЕОГРАФИЮ ПРИСУТСТВИЯ ДО 12 ГОРОДОВ РФ

ЛЮДМИЛА САНДАЛОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ И ТЕХНОЛОГ  
ХИМЧИСТКИ «ЧИСТАЯ РАДОСТЬ»

## ДЕСЯТКИ КОМПАНИЙ ЗАИНТЕРЕСОВАЛИСЬ НАШЕЙ CRM- РАЗРАБОТКОЙ НА CLEANEXPO MOSCOW-2024

— Год был очень насыщенный. Произошли серьёзные изменения в развитии CRM-системы собственной разработки для автоматических пунктов приёма (АПП) химической чистки. Наши АПП востребованы коллегами из других регионов, поэтому в 2023 году мы вышли на российский рынок, а в 2024-м расширили географию присутствия до 12 городов РФ. За это время мы накопили и положительный опыт работы, и то, что можно улучшить. И как раз своим опытом мы хотим делиться с коллегами из других регионов. К примеру, наши АПП не только оптимизируют бизнес-процессы, но и помогут решить проблему «кадрового голода» у компаний химической чистки.

Одно из важных событий года — участие в международной выставке CleanExpo Moscow-2024, именно в статусе участника, а не посетителя. На ней собираются крупные компании рынка с оборудованием и средствами для профессиональной уборки, санитарии, гигиены, химической чистки и стирки, предприятия, оказывающие услуги населению и организациям, эксперты отрасли в области технологий, сервиса, права. Мы представляли собственный программный продукт — CRM для фабрик химической чистки. Наше преимущество — система создаётся на действующей фабрике и оперативно адаптируется к запросам клиентов и предприятий отрасли. Это позволяет улучшать уровень обслуживания, делать услугу более простой, доступной, удобной и помогает предприятиям грамотно и оптимально организовывать процессы приёма и учёта изделий, описи,



взаимодействия с клиентом, изменения в технологиях и законодательстве.

## С ЛЮБОВЬЮ К ДЕЛУ И СЕМЬЕ

Я рада, что на CleanExpo Moscow-2024 к нашим разработкам и опыту дополнительно проявили интерес десятки предприятий отрасли со всей России, выразили готовность к сотрудничеству. Цифра, на самом деле, внушительная. Это говорит о том, что мы действительно можем помочь решить актуальные вопросы коллег. Вот, например, один из любимых действующих клиентов, я их часто привожу в пример — сеть химчисток «Лавандерия» в Н. Новгороде (27 лет на рынке). И при этом они внедрили у себя на фабрике нашу CRM и АПП.

Год был продуктивным и лично для меня. Благодаря концентрации предприятия именно на клиентах — физических лицах — удалось применить все мои знания и опыт, учиться новому, реализовать возможности развития как самого предприятия, так и продуктов для всей отрасли. И это находит отклик у людей. К нашему опыту, знаниям и продуктам проявляют интерес коллеги. Мы много взаимодействуем с предприятиями, ведущими технологами, экспертами со всей России. К нам часто обращаются и очень любят приезжать. А я люблю открыто делиться своими наработками и искренне радуюсь, когда удаётся принести пользу клиентам и предприятиям нашей замечательной отрасли в любом уголке страны.

При этом я стараюсь оставаться хорошей мамой, жить полной жизнью, чтобы родные гордились мной. ▀



Мы создаём  
для вас уют,  
дарим настроение

- Профессиональный пошив текстиля любой сложности для жилых и коммерческих помещений
- Все виды солнцезащитных систем: рулонные шторы, плиссе, жалюзи
- Изготовление и монтаж карнизов для сложных окон, электрокарнизы.
- При заказе на пошив выезд дизайнера БЕСПЛАТНО
- Каждому заказчику визуализация окна в ПОДАРОК
- Стирка, доставка и навешивание текстиля после чистки.

Новогодний  
кэшбек 30 %  
при заказе  
до 15.01.2025

салон штор  
*Белая Река*

📍 ул. Карла Маркса, 91  
☎ 38-58-61, 8-912-710-09-39  
🌐 [belaya-reka43.ru](http://belaya-reka43.ru)  
📱 [shtory\\_belareka](https://www.instagram.com/shtory_belareka)



\* Сделай заказ с 01.12.2024 - 15.01.2025 и получи КЭШБЕК 30% на пошив следующего заказа. Акция действует только при покупке текстиля в нашем салоне. Подробные условия акции уточняйте по тел: 38-58-61.



# ОТКРЫЛИ ЧАСТНУЮ ШКОЛУ

## С ПРОГРЕССИВНЫМ ПОДХОДОМ К ОБРАЗОВАНИЮ

ИРИНА БОЛЬШАКОВА, ДИРЕКТОР ЧАСТНОЙ ШКОЛЫ TOP IT SCHOOL

### ГДЕ СТРАШНО, ТАМ РОСТ

— Открытие частной школы полного дня Top IT School — ключевое событие уходящего года. И оглядываясь назад, я вспоминаю минувшее первое сентября — рядных школьников и их волнующихся родителей. А ещё — своё состояние: да, у меня получилось, мы начинаем учебный год в новой школе для счастливых детей! Но этому моменту предшествовали долгие месяцы кропотливой работы. Изначально, когда мне предложили заниматься Top IT School, я сомневалась. Понимала, что это будет проект с нуля, нужно будет с основ выстраивать абсолютно всё — искать здание, делать ремонт, подбирать команду педагогов, набирать классы, продумывать учебные процессы и т.д. Конечно, такие масштабы пугают! Но я точно знаю, где страшно, там рост. Поэтому интерес перевесил все сомнения и переживания. Я согласилась и ни секунды не жалею об этом. Да, за минувший год затрачено очень много энергии, сил, нервов, но в итоге я вижу результат, который доказывает, что все старания были не напрасны. У нас прекрасная школа, где преподают великолепные педагоги и учатся чудесные дети. И самое главное — это только начало!

Сегодня Top IT School — это 4 класса, 35 детей и 16 педагогов. Мы регулярно собираем обратную связь от школьников и их родителей, и очень радует, что школьникам и их родителям очень нравится у нас. Учебная программа, в которую входит как изучение



обязательных предметов, так и уникальные курсы по углублённому изучению английского языка и IT-технологий, помогает ребятам раскрыться, а их родителям чувствовать, что уже сегодня закладывается надёжный фундамент для будущего их детей.

В планах — масштабирование. Количество желающих учиться у нас растёт, классов будет больше, а значит, расширение неизбежно. Сейчас мы подбираем варианты новых помещений и параллельно ведём набор детей уже на следующий учебный год.

### ПОНЯЛА, ЧТО Я СИЛЬНЕЕ, ЧЕМ ДУМАЛА О СЕБЕ

Пожалуй, главной сложностью уходящего года стало безграничное общение с людьми — множество собеседований на должности педагогов, встречи с родителями, детьми, решение вопросов с подрядчиками по ремонту помещения... А ещё появившаяся с открытием школы медийность — съёмки в передачах, фотосессии, размещение в журналах, посещение мероприятий. Всё это стало для меня выходом из зоны комфорта и вместе с этим — точкой роста. Я стала мудрее и выносливее, поняла, что, на самом деле, я очень сильный человек и могу то, чего раньше и представить не могла. Поэтому хочу пожелать всем — не бойтесь вступать во что-то новое, начинать амбициозные проекты, делать что-то, несмотря на свой страх. У вас всё получится, потому что вы сильнее, чем вам кажется! ■





# УДВОИЛИ КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

## С НОВЫМИ МЕТОДИКАМИ НЕЙРОПСИХОЛОГИИ

ТАТЬЯНА БОГДАНОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ СЦ «МУЛЬТИ-KIDS», НЕЙРОПСИХОЛОГ, СПЕЦИАЛИСТ ПО СЕНСОРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

### РАСТИМ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛИДЕРОВ

— В течение года мы работали с клиентами в едином информационном поле. Разъясняли актуальность нейропсихологии и нейрокоррекции для детей. Современные дети отличаются от предыдущих поколений, что увеличивает спрос на нашу специальность.

В этом году стартовал социальный проект «Родительский клуб» с ежемесячными офлайн-встречами для обсуждения воспитания, образования и развития детей с научно-психологическим обоснованием. Формат популярен среди родителей.

В сентябре 2023 года на ул. Володарского, 171 распахнул свои двери наш второй филиал, быстро завоевавший популярность в этом году. Были реализованы важные цели: расширение клиентской базы, внедрение системы обучения сотрудников и удвоение ключевых показателей. Также было открыто новое направление — занятия для детей с психологом, использующим в своей практике пескотерапию. Восхищения клиентов не знают границ!

В планах на 2025 год открыть ещё один филиал, так как ощущается дефицит пространства и нам необходимо расширение.

Считаю важным достижением года создание системы внутреннего обучения для сотрудников, которая включает теоретические и практические занятия, вебинары и занятия с экспертами, после чего они допуска-



ются к работе с детьми. Система мотивирует сотрудников ценить свою работу. Может быть я заморачиваюсь, но при наиме оцениваю навыки ориентации в жизни и умение строить взаимоотношения с окружающими людьми.

### НАДО ЖИТЬ ЖИЗНЬ — МОЙ ИНСАЙТ ГОДА

Лично для себя я, может быть, подведу итог не только этого года, а отношения к жизни на протяжении последних лет. 11 лет я работаю с детьми с трудностями в развитии и поведении. Мой вывод — нужно очень любить людей, доверять миру, легко реагировать на изменения. Анализировать свою жизнь как колесо баланса, развивая все сферы.

Я долгие годы жила работой, самообразованием, игнорируя другие сферы жизни. Честно пытаюсь найти баланс!

Надо жить жизнь — мой инсайт года! Самые важные моменты — это рождение и осознание своего предназначения. Я меняю жизнь других людей, особенно когда вижу результаты детей. Я работала с 11-летним ребёнком с проблемами внимания и познавательными процессами. Мама как-то рассказала, что он перестал бояться ходить по лестнице, хотя об этом страхе я даже не знала. Теперь он сам ездит на автобусе. Это стало для меня открытием, как сильно наши занятия изменили его жизнь, сделав его более самостоятельным! ■





ИМЕЮТСЯ ПРОТИВООПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# ПОЛУЧИЛИ

## РЕКОРДНОЕ ЧИСЛО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ОТЗЫВОВ

АЛЕКСЕЙ ГОНЧАРОВ, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ  
ЦЕНТРА ИННОВАЦИОННОЙ СТОМАТОЛОГИИ «VIP-ДЕНТ»

### УНИКАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА

— 2024 год стал для «Центра инновационной стоматологии VIP-Дент» настоящим испытанием и одновременно уникальной возможностью для роста. Мы пережили насыщенный год, полный новых семинаров и обучений, которые помогли не только повысить квалификацию нашей команды, но и внедрить самые современные методы в практику. Каждый день приносил новые клинические случаи, которые требовали нестандартного подхода и креативности. Мы научились быстро адаптироваться к изменениям и находить решения в любых ситуациях, это даже укрепило нашу команду и повысило общую эффективность работы.

### ТОП-3 ПОВОДОВ ДЛЯ ГОРДОСТИ

1. Отзывы пациентов. Мы получили рекордное количество положительных отзывов, что является для нас лучшим доказательством правильности выбранной нами стратегии. Читая отзывы, видно, как люди благодарны за то, что мы смогли решить их проблемы, это здорово!
2. Приживаемость имплантатов. Мы без сомнений гордимся тем, что достигли самого высокого за всю историю клиники процента приживаемости имплантатов — 98%. Это результат тщательной работы, использования современных технологий и постоянного обучения команды. Высокий результат мы подтвердили, получив диплом «Торговая марка года — 2024»

за успешные внедрения инновационных технологий в сфере стоматологии.

3. Финансовые показатели. Несмотря на некоторые вызовы, мы смогли реально улучшить финансовые результаты. Это позволило нам продолжать инвестировать в новые технологии и расширять спектр услуг, что, в свою очередь, всегда положительно сказывается на удовлетворенности наших клиентов.

### ГОД ИНТЕРЕСНЫХ ВЫЗОВОВ

Для меня 2024 год стал годом интересных вызовов в новой должности. В каком-то смысле это новая ответственность. Речь и о развитии клиники, и о планировании её будущего. Это всегда ценный опыт, который помогает понять, как важно правильно расставлять приоритеты и что такое «работать в команде».

### ИНСАЙТ ГОДА

Главный инсайт 2024 года — это осознание важности «человеческого подхода» в стоматологии. Мы утверждаем, что каждый пациент — это не просто клиент, а личность со своими страхами и ожиданиями. Уделяя внимание каждому, мы не только повышаем качество услуг, но и создаем атмосферу доверия и комфорта.

Впереди у нас много новых планов и идей. Мы уверены, что 2025 год станет не менее успешным и интересным. Мы благодарны всем нашим пациентам за доверие и поддержку. ■





ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ С СПЕЦИАЛИСТОМ



# 90% НАШИХ ПАЦИЕНТОВ ОБРАТИЛИСЬ К НАМ ПО РЕКОМЕНДАЦИИ

АЛЕКСЕЙ ЗАМЫРОВ, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ КЛИНИКИ  
«СОЗВЕЗДИЕ ОФТАЛЬМИКА», К.М.Н.

## 13 ЛЕТ БЕЗУПРЕЧНОЙ РАБОТЫ И ТЫСЯЧИ БЛАГОДАРНЫХ КЛИЕНТОВ

— 2024-й стал для клиники годом закрепления выбранного ранее курса. Введение новых услуг, обучение сотрудников, приобретение дополнительных помещений, ввод в эксплуатацию современного оборудования — всё делается в рамках нашей концепции роста и продвижения. На сегодняшний день клиника имеет подразделения в трёх городах: Киров, Сыктывкар и Нижний Новгород.

Мы параллельно работаем над ростом показателей качества и объёма услуг подразделений и над их расширением. В планах на 2025 год открытие новой клиники.

Как и все интенсивно растущие компании, мы сталкиваемся с самыми разными сложностями, так называемыми «болезнями роста», когда увеличение объёма услуг и штата сотрудников требует перестройки и в системе управления. Главная цель на сегодня — масштабирование бизнеса без потери качества услуг. Благодаря тому, что управленческая команда клиники — это объединённые общими ценностями люди, умеющие работать слаженно и эффективно, нововведения становятся не проблемами, а задачами.

Моим личным открытием в 2024 году стало понимание, что даже в тех направлениях, которые кажутся давно проторённой дорогой, всегда можно найти резервы для роста.

Главным достижением, нашей гордостью и главной ценностью, как и прежде, считаю создание команды профессионалов. Коллектив кли-



ники — это специалисты с большой буквы, надёжные и отзывчивые коллеги — 13 лет безупречной работы и тысячи благодарных клиентов тому подтверждение.

## «СОЗВЕЗДИЕ ОФТАЛЬМИКА» — ВИДНА ПТИЦА ПО ПОЛЁТУ

Нашим приоритетом были и остаются интересы пациента и качество услуг, создание в клинике такой атмосферы, где каждый посетитель чувствует себя уникальным, особенным, а не частью «конвейера». При этом мы видим рост показателей объёма оказываемых услуг по ключевым направлениям хирургии, и это ещё один повод для гордости, ведь это значит, что стратегия «Качество прежде всего!» оправдывает себя.

Открыться и привлечь первых пациентов масштабной рекламной кампанией недостаточно для дальнейшей успешной работы — птица видна по полёту. Наши клиенты — это люди, для которых ключевыми параметрами при выборе клиники являются не скидки и низкая цена, а надёжность и качество, репутация и опыт хирургов. 90% наших пациентов обращаются к нам по рекомендации близких, друзей или коллег. Мы ценим такое доверие и держим высокую планку качества и безопасности.

В 2025 году клиника «Созвездие офтальмика» вступает в 14-й год своей жизни, и мы планируем реализовать самые амбициозные планы!

«Созвездие» — надёжная клиника для вашего бесценного зрения. Приходите — сами увидите! ■



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



# 140 МАЛЫШЕЙ РОДИЛИСЬ

С ПОМОЩЬЮ СПЕЦИАЛИСТОВ  
НАШЕЙ КЛИНИКИ

ЮЛИЯ ШУЛАЕВА, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
«КЛИНИКИ НУРИЕВЫХ» В КИРОВЕ

## ГЛАВНАЯ ТРУДНОСТЬ СТАЛА ГЛАВНЫМ ДОСТИЖЕНИЕМ

— 2024 год, как и предыдущие, оказался сложным из-за санкций, введённых в отношении России. В своей работе мы используем зарубежные препараты, оборудование и материалы, которые оказались недоступны. По разным направлениям процессов они составляли от 80 до 95 процентов.

Между тем нам удалось сохранить стабильность даже в сложных условиях. Мы смогли оптимизировать поставки, используя бережливый менеджмент, без снижения качества нашего лечения и протоколов. В результате самая главная трудность года одновременно стала, пожалуй, и нашим главным достижением.

## НОВЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ И УСЛУГИ

— В этом году мы модернизировали эмбриологическую лабораторию. Был приобретён второй ламинарный бокс: выросли поток ПГТ-исследований, количество выполняемых процедур, усовершенствована работа эмбриологов.

В нашем филиале в Кирове приём пациентов начал вести высококлассный специалист УЗИ Александр Николаевич Зыков. Он работает на новом современном аппарате HERA W9 от Samsung Medison — ультразвуковом сканере премиального класса, идеально подходя-



щем для перинатальных исследований. Благодаря мощной платформе и передовым программным технологиям, удаётся выявлять врождённые пороки развития плода на ранних сроках беременности.

По запросу пациентов мы ввели новую услугу — микрофлюидика. Это метод обработки сперматозоидов, метод сортировки сперматозоидов при помощи микрожидкостных чипов.

## 140 МАЛЫШЕЙ ЗА 11 МЕСЯЦЕВ

— Отсроченное материнство в 2024 году продолжило набирать популярность. Количество женщин, которые ответственно относятся к будущему

(в перспективе 5-10 лет) материнству, растёт. Также всё больше востребованы услуги донорства ооцитов. В нашей клинике мы тщательно подходим к подбору и обследованию доноров.

За 11 месяцев года с помощью специалистов Клиники Нуриевых в Кирове родилось 140 малышей: 78 мальчиков и 62 девочки. Кроме того, за этот же период в клинике встали на учёт 162 беременные женщины. В течение года мы продолжали нашу активную просветительскую деятельность — вели «Школу здоровья» (на бесплатной для посетителей основе), запустили проект по просвещению школьников о безопасном взрослении и репродуктивном здоровье. Кроме того, Клиника приступила и к подготовке предстоящего юбилея: в 2025 году нам исполняется 10 лет. ■





# СТАБИЛЬНО РАСТЁМ И РАЗВИВАЕМСЯ

ОЛЬГА АЛЬГИНА — УЧРЕДИТЕЛЬ СТОМАТОЛОГИИ  
«ЛУЧШИЙ ДОКТОР», ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ

## ВДОХНОВЛЯЮСЬ, КОГДА ИЗБАВЛЯЮ ПАЦИЕНТОВ ОТ БОЛИ

— Наша клиника — совсем молодая, мы только начинаем свой путь. А вначале всегда сложно. Поэтому год был непростым. Мы растём и развиваемся, набираем команду и учимся на своих ошибках. В начале года частично сменился коллектив. Это было серьёзным испытанием. Но мы справились. На место ушедших специалистов пришли новые — с горячим желанием работать. И вместе мы делаем всё, чтобы «Лучший доктор» оправдывал своё название.

Мне нравится быть стоматологом, лечить зубы, помогать людям избавиться от боли.

Стоматолог-терапевт — тот врач, который находится на острие стоматологии. Именно к нам идут, когда уже нет сил терпеть боль. И меня очень вдохновляют слова благодарности от пациентов, получивших облегчение.

Но когда ты не только врач, а ещё и руководитель клиники, приходится правильно выстраивать свой рабочий день, расставлять приоритеты. Уметь лечить зубы — недостаточно. Нужно досконально разбираться в десятках других вопросов — знать об охране труда, пожарной безопасности и т.д. Всё это для меня пока что новая наука, но постепенно мы со всем разбираемся, и я уверена — впереди у нашей клиники «Лучший доктор» блестящие перспективы.



## В СОБСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ МОЖНО РАССЧИТЫВАТЬ ТОЛЬКО НА СЕБЯ

На сегодня стоматология «Лучший доктор» — это два кабинета. Приём ведут три врача-терапевта, а также у нас работает ортопед, который изготавливает и устанавливает съёмные и несъёмные конструкции. Наши специалисты постоянно посещают обучающие семинары, проходят повышение квалификации.

Мы регулярно обновляем техническую базу клиники, в лечении и протезировании применяем современные технологии. Стремимся дать нашим пациентам высокий уровень ле-

чения и сервиса.

Главный урок, который преподнёс мне этот год, — в собственном бизнесе можно рассчитывать только на себя. Важно всё проверять и контролировать, особенно если речь идёт о таких небольших организациях, как наша. Поэтому я продолжаю вникать во все нюансы управления клиникой, обучаюсь новому, стараюсь быть не только отличным врачом, но и хорошим руководителем.

При этом я остаюсь мамой троих замечательных детей. С сожалением признаю, что уделяю им меньше времени, чем того хочу. Пока много сил и ресурсов забирает работа. Но уверена, что смогу прийти к балансу. Это и ставлю своей целью на предстоящий 2025 год! ■



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# SEVER

WEAR

 sever\_wr

Экошубы | пуховики  
Пальто | куртки  
Плащи | ветровки  
Сумки | аксессуары



Капсульный гардероб:

- джемперы
- кардиганы
- трикотажные костюмы
- брюки из экокожи



ЦУМ, 3 этаж,  
☎ 434-064  
ТЦ «Глобус»,  
2 этаж,  
☎ 734-064



# МЫ СДЕЛАЛИ СМЕЛЫЙ ШАГ — ЗАШЛИ В НОВЫЙ РЕГИОН!

ЮЛИЯ ЛОПАТКИНА, СОБСТВЕННИК СЕТИ САЛОНОВ  
«ЦИРЮЛЬНИКЪ» И ЦЕНТРА ПРОБЛЕМНОЙ СТОПЫ Podospecific

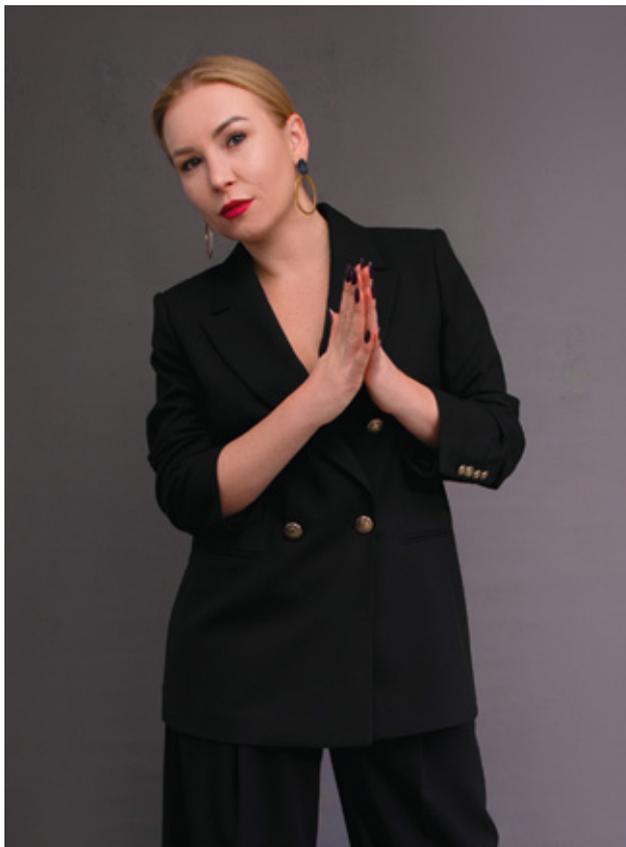
## ЗАСЛУГА МОЕЙ КОМАНДЫ

— 31 декабря под звон бокалов я буду вспоминать уходящий год как счастливый, как год расширения и развития. Мы сделали вау — зашли в новый регион и успешно там стартовали. Конечно, не без трудностей — всё было как в кино, но тем не менее мы справились.

Мы купили действующий центр в Ижевске с уже сложившимся коллективом, который... после смены руководства разом уволился. И мы остались с пустым центром. Тем не менее мы продолжили работать и не закрылись ни на один день. Вот так — это целиком и полностью заслуга моей команды, моих шикарных руководителей. Их умение собраться в кризисной ситуации и принять верное решения спасло проект.

## БУДУ ПИТЬ ШАМПАНСКОЕ С ТРИУМФОМ

Кроме того, наш трихологический центр наконец-то получил медицинскую лицензию. Ещё мы расширили площади действующего центра подологии Podospecific. Как видите, работали на максималках по всем направлениям! И скажу вам, что 2024 год испытывал на прочность меня и мою



команду руководителей. Это была резкая, непредвиденная смена обстоятельств, проверка на приверженность принятому решению, чтобы не отступать от задуманного. Лично передо мной стояли две важные задачи, которые давались очень тяжело. Дело сильно затягивалось, несколько раз меня одолевало жгучее желание всё бросить. Но душу мне грело осознание: если я сделаю это, будет личным триумфом. И я не остановилась, так что 31 декабря с триумфом буду пить шампанское!

## ОТПУСКАЕМ КОНТРОЛЬ И УБИРАЕМ ЭМОЦИИ

В любой ситуации, какая бы ни складывалась, нужно видеть возможности. Даже если история на первый взгляд выглядит фатальной, помните, для чего-то это с вами сейчас происходит, точно не просто так, не для того, чтобы вы огорчились из-за поражения. Как правило, если вы не сдадитесь, то ситуация вырвется и вы получите ещё больше, чем могли бы получить без неё.

Лично я в этом году научилась отпускать контроль над ситуацией, давать себе время выдохнуть, убирать эмоции в кризисные моменты и принимать решение холодным умом. ▀



# Эдем

обувь | одежда | аксессуары



PESERICO

MaxMara

ERMANNNO  
FIRENZE



ETRO



ул. Молодой Гвардии, 46А

(8332) 64-22-75



edem\_lascula

Официальный представитель брендов в городе Кирове



# СОБРАЛИ КОМАНДУ СИЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

МАКСИМ И АНЖЕЛИКА ТЕРЮХОВЫ, ОСНОВАТЕЛИ ЦЕНТРА ИМПЛАНТОЛОГИИ И ПРОТЕЗИРОВАНИЯ «ДИЭЛИТ», ВРАЧИ-СТОМАТОЛОГИ

## ГОД ИЗМЕНЕНИЙ

— Начало 2024 г. ознаменовалось для нашей фирмы приходом новых сотрудников в команду. Всегда приятно работать с инициативными, целеустремленными сотрудниками. Уверенно можно сказать, что с нашей командой мы идём к новым результатам, новому успеху и в пути нам очень комфортно!

## ПОВЫШАЕМ УПРАВЛЕНЧЕСКУЮ КВАЛИФИКАЦИЮ

В этом году мы продолжили повышать свою управленческую квалификацию. Активно погружались в изучение маркетинга, менеджмента, планирования. Взяли за правило читать по одной бизнесовой книге в месяц. Радует, что этот тренд подхватила и команда! Благодаря этому нам стало ещё более интересно общаться друг с другом, всегда есть темы для обсуждения, и, соответственно, это напрямую повлияло на развитие компании.

Также открыли для себя новый формат обучения по стоматологии от компании Osstem. Это курсы в Казани с полным по-



гружением в учебный процесс: 4 дня теории и практики позволяют вывести навыки на качественно новый уровень. Основательно изучили лечение на имплантатах, протезирование, костную пластику, благодаря чему улучшили наши протоколы. Это повысило качество и скорость нашей работы. Огромное стремление продолжать обучение по своим специализациям и по управлению.

## НАША УНИКАЛЬНОСТЬ

Главное достижение этого года для нас то, что после декретного отпуска Анжелики наконец-то снова стали совместно вести пациентов с комплексными планами. Совместно проводим диагностику, имплантацию и протезирование. Вкладывая опыт по протезированию и особый бережный подход к пациентам и стремление к идеальной эстетике, мы вернулись к семейному ведению наших пациентов и получаем от такой работы удовольствие. И в этом наша сила! ■



ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# acvatoria.ru

всё для вашей ванной комнаты



## ОТ ПРОСТОГО ДО ЭЛИТНОГО

### Более 50 000 наименований

Ванны, душевые кабины и системы, санфаянс,  
мебель для ванной, смесители, керамическая плитка, аксессуары



ул. Милицейская, 80

8 (982) 383-56-36

acvatoria.ru@mail.ru



Оставьте заявку



# ГРЕБЛИ ВЕСЬ ГОД:

## РЕОРГАНИЗАЦИЯ КОМПАНИИ, БИЗНЕС-МИССИИ В ДРУГИЕ СТРАНЫ И ВЫПУСК НОВОГО ПРОДУКТА

ВАЛЕРИЯ ГОНЧАР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР БРЕНДА ЭS FIL'

### ГОД ВНУТРЕННЕЙ ПОЛИТИКИ

— Это был год внутренней политики. Мы налаживали организационные и стратегические процессы, очень много работали с персоналом, готовились к масштабированию. Трудились над экспортом, к чему всё это приведёт, будет понятно в 2025 году. Пока ни на что не рассчитываем, в силу особенностей геополитики в России с экспортом не всё так просто.

Из успехов в первую очередь отмечу, что мы хорошо приросли в цифрах. Увеличился штат, оборот, оборудование. Выпустили под конец года несколько новинок, в том числе O'XYGEN BOOST. Выросли по всем показателям!

Год принёс профессиональное признание, награды. Особенно горжусь нашим участием в международном космическом проекте SIRIUS на базе ИМБП РАН. Несколько бизнес-миссий в другие страны и участие в профессиональных выставках косметических брендов усилила нашу узнаваемость.

### ВСЕЙ КОМАНДОЙ УПРАВЛЕНЦЕВ ПОШЛИ УЧИТЬСЯ

Самое непростое в уходящем году было реорганизовать компанию под реалии нового мира. Раньше мы вели её по старинке — вопросы решали по звонку или в рабочем чате, это было эффективно в маленькой компании, а теперь потребовалось научить людей коммуницировать друг с другом заново, через должности и посты, наладить систему отчётности. Чтобы всё это осуществить, мы



всей командой управленцев пошли учиться, чтобы получить новые инструменты и знания. Развивая свои предпринимательские навыки и навыки собственника, растёшь и как личность. Я стала более собранной, дисциплинированной, научилась отключать эмоции и смотреть на ситуацию сверху.

### СИЛА В ТОМ, ЧТОБЫ ЖИТЬ В МОМЕНТЕ

Главное озарение уходящего года случилось через потерю. На выставке я потеряла телефон, в котором была большая часть моей жизни — карты, пароли, рабочие графики, статистики, отчёты, вся рабочая история. Да, на какое-то время моя жизнь остановилась, я не могла даже провести оплаты через банк, потому что без теле

фона не могла подтвердить через СМС, что я — это я. Но главное, я не могла восстановить фотографии, которые не отмотать назад, не повторить. Это были детские фото и фото тех чудесных, укромных природных уголков, которые я открыла для себя во время прогулок на сапах. В них я больше не бываю. И я поняла, что там, в моменте, не упивалась этой красотой, не дышала ею, не жила. Я гребла. На автомате делала снимки в расчёте, что когда-то потом посмотрю их. Эффект отложенной жизни. Горько осознать, что я провела время впустую. В памяти остались обрывки эмоций. Вывод такой — вся информация, которую имеешь на внешнем носителе, — тлен. Настоящее только то, что у тебя внутри. Только то, что ты прожил всей Душой. Внутренний опыт с тобой останется навсегда. Берегите моменты, сохраняйте их в сердцах. ▀





GLANCE

ЦУМ, 3 этаж



Дарим  
вдохновение  
на покупку —  
скачайте  
сертификат  
на 5 000 рублей



# СТРУКТУРИРОВАЛА БИЗНЕС И ОТКРЫЛА ВТОРОЙ ФИЛИАЛ

ВАЛЕНТИНА РЫЧКОВА, ОСНОВАТЕЛЬ  
И РУКОВОДИТЕЛЬ САЛОНОВ КРАСОТЫ LAV STUDIO

## ГОД ТРАНСФОРМАЦИИ

— Главная цифра года — внушительные 80%. Это показатель возвращаемости: 80% клиентов становятся постоянными, приходят к нам снова и снова. Я считаю, это одно из наших важнейших достижений, отражающих как мастерство наших специалистов, так и высокое качество предоставляемого сервиса.

В 2024 году мы отметили двухлетие салона, а также открыли наш новый филиал — в ЖК «Скандинавия» на ул. Капитана Дорощева, 12.

В целом, год был очень богатым на события — временами сложными, порой удивительно лёгкими, наполненными радостью и уроками, которые вели к моему росту. В итоге 2024-й стал годом трансформации — меня как личности и моей компании.

## РАБОТАТЬ С ЛЮДЬМИ СО СХОЖИМИ ЦЕННОСТЯМИ

Не буду оригинальной, если скажу, что главная сложность в бизнесе — это персонал. Найти высококлассных специалистов, мотивировать их и удерживать, способствовать их развитию — всё это в актуальных условиях крайне непросто. Однако, если невозможно изменить рынок труда, можно изменить взгляд на него. Я начала отбирать сотрудников, чьи ценности резонируют с моими, чтобы мы двигались в унисон. Когда сотрудник разделяет твои идеи, он идёт к цели



вместе с компанией, одновременно реализуя и свои собственные стремления. Уходящий год показал, как значительно легче работать среди единомышленников.

## БИЗНЕСУ НУЖНО УЧИТЬСЯ

Менять мышление и подход к бизнесу и вопросам персонала мгновенно невозможно. Я не просто так обозначила 2024 год годом трансформаций. В эти месяцы я прошла десятки курсов и семинаров по управлению персоналом и построению бизнеса. До этого моё дело не вполне соответствовало бизнесу в полном смысле — отсутствовали структура, система, чёткие планы. Я училась систематизировать бизнес, формулировать цели, строить

отношения с окружением. Все эти усилия уже дали заметные плоды и результаты.

## САМОЕ ГЛАВНОЕ — ДЕЙСТВИЕ

Инсайт года — бойся и делай. Всё новое вызывает естественный страх — а вдруг не получится, не принесёт ожидаемых результатов, не оправдает вложенных сил и средств..

Но там где страх, там всегда рост. Поэтому никогда нельзя останавливаться, нужно продолжать делать своё дело, даже если страшно. Потому что самое главное — действие.

А ещё очень важна поддержка близкого окружения. Я благодарна своей семье, что они рядом, всегда поддерживают и вдохновляют меня. С ними я могу всё! ■



# LOFINA —

бренд с человеческим лицом

Lofina представлена более чем в 20 странах, бренд принадлежит супругам Лизе-Лотте и Мортену Свеннинггард и был основан в 1996 году. Владельцы марки — датчане, они разрабатывают модели, а производство отдано тем, кто во все времена изготавливал лучшую обувь — итальянцам.

*Когда нам хорошо  
в обуви от Lofina,  
тогда и окружающие  
нас люди счастливы!*

\*Принадлежит компании Мета, признанной экстремистской организацией и запрещенной в РФ.



**КАРДИНАЛ**

Официальный представитель  
Lofina в Кирове

Кардинал WOMAN  
ТД «Европейский», 1 этаж  
т. 37-38-90

Подписывайся  
на нас в Telegram



 kardinal43



# ЗАПУСТИЛИ

## НОВЫЙ ДЕТЕЙЛИНГ-ЦЕНТР НА 750 М<sup>2</sup>

ВЛАДИСЛАВ БАБАЯН, РУКОВОДИТЕЛЬ  
ДЕТЕЙЛИНГ-ЦЕНТРА PRO DETAIL

### ТОЧКА ДЛЯ ПРЫЖКА В НОВЫЙ МАСШТАБ

— 2024 год стал для нас опорной точкой для прыжка в новый масштаб. Больше двух лет я искал помещение для расширения детейлинг-центра: хотелось большую площадь, чтобы в одном месте оказывать весь спектр услуг — открыть кузовной цех, поставить покрасочную камеру, увеличить количество постов обслуживания автомобилей. В уходящем году такое помещение нам предложили, и мы вошли в непростой, но продуктивный трёхмесячный период ремонта.

Работали мы буквально в спартанских условиях. Команда тогда была небольшая, всего 8 человек. Обслуживали автомобили на 2 точках, трудились в новом помещении. Уставали страшно, но шли к цели. И сейчас, когда я нахожусь здесь, в нашем детейлинг-центре площадью 750 м<sup>2</sup> на 16 постов, я горд и счастлив. У нас всё получилось! Мы не просто масштабировались в плане помещения, почти вдвое увеличилась наша команда — нас теперь 15 человек; вырос уровень сервиса, так как весь цикл услуг мы замкнули в одном месте: от химчистки до шумоизоляции и полировки кузова автомобиля. Кроме того, появился кузовной ремонт, и теперь мы можем обслуживать практически все автомобили как с пробегом, так и новые.

### КОГДА ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ, ОБРАТНОЙ ДОРОГИ НЕТ

Сложнее всего далось само решение о переезде. У нас было 2 студии — 120 и 50 м<sup>2</sup>. А здесь — сразу 750 м<sup>2</sup>. Это колоссальный рост! Чтобы решиться



на такое, пришлось перешагнуть через себя, через свои страхи и сомнения. Чтобы масштабировать бизнес, нужно сначала масштабироваться внутри себя. А когда ты принял решение, обратной дороги уже нет.

### ОБСЛУЖИЛИ ПОЧТИ 1,5 ТЫСЯЧИ АВТОМОБИЛЕЙ

В уходящем году мы обслужили почти 1,5 тысячи автомобилей, и это не считая услуг мойки.

Я серьёзно прокачал свой личный бренд. Человек идёт к человеку. И многие клиенты пришли именно ко мне. Но сейчас — время команды. Нам удалось собрать очень сильный коллектив профессионалов, поэтому в 2025 году будем работать на общий бренд компании.

Также мы взяли курс на автоматизацию бизнеса. Когда у тебя маленькая организация, можно всё держать в голове, фиксировать на клочке бумаги. Но с масштабом растёт объём задач и ответственность. Поэтому мы научились прогнозировать и просчитывать, установили CRM-систему, расширили способы оплаты услуг.

### ХОЧУ ПРИЙТИ К БАЛАНСУ В ЖИЗНИ

Понял, что теперь хочу прийти к балансу в жизни — уравновесить работу и семью. Получается не всегда, но у меня отличная команда, которой я могу доверять, могу делегировать любые задачи. А значит, на 2025 год могу уверенно ставить цель — достигнуть гармонии. ▀



# Финансовая стабильность и правовая защита вашего бизнеса

Мы предлагаем комплексное сопровождение юридических лиц.

## НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Полное сопровождение бизнеса: бухгалтерские, юридические и кадровые услуги — все в одном месте.
- Снижение рисков и оптимизация налогов: мы поможем избежать штрафов и минимизировать налоговые платежи.
- Освобождение от рутинных задач: у вас будет больше времени для стратегического развития бизнеса.
- Гарантия безопасности и стабильности: вы будете уверены в том, что ваш бизнес находится в надёжных руках.

## МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ:

- Ведение бухгалтерского учёта: составление отчётности, налоговое планирование, аудит.
- Юридическое сопровождение: разработка договоров, защита интересов в судах, юридическая экспертиза документов.
- Кадровое делопроизводство: подбор персонала, оформление трудовых отношений, ведение кадрового учёта.

## МЫ РАБОТАЕМ С ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ ВСЕХ РАЗМЕРОВ:

- Малые и средние предприятия: мы поможем вам быстро и эффективно запустить и развивать ваш бизнес.
- Крупные компании: мы предоставим вам комплексные решения для управления вашим бизнесом.
- Стартапы: мы поможем вам пройти все этапы регистрации и развития.

*Доверьтесь нам — и ваша компания получит надёжного партнёра для достижения успеха!  
Запишитесь на бесплатную консультацию т. 8-912-734-62-01*



Натали Надеева,  
руководитель компании  
«Бизнес Консалтинг»





# Д В И Ж Е М С Я

## Т О Л Ь К О В П Е Р Ё Д

АЛЕКСАНДР ШЕРЕНЦИС, ДИРЕКТОР РЕКЛАМНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ «ТОРНАДО»

### ИЗГОТОВИЛИ БОЛЕЕ 300 ВЫВЕСОК

— В уходящем году мы вели работу по структурированию бизнес-процессов, одновременно с этим расширили отдел продаж. И это дало результат — увеличение количества заказов и клиентов. Также мы повысили эффективность работы за счёт оптимизации производственных процессов, в результате существенно сократилось время выполнения заказов. Дополнительно мы расширили производственные мощности: приобрели современный УФ-принтер — это позволило ускорить выполнение заказов по печати на разнообразных материалах, в том числе на пластиках, металлах и дереве. К концу года планируем запустить обновлённый сайт.

Я горжусь тем, что, несмотря на экономические, технические сложности, нам удаётся двигаться вперёд, увеличивать количество клиентов, выполнять возрастающий объём заказов, вести работу по расширению производственной базы и закупок нового оборудования.

### СИЛА — В КОМАНДЕ

Высокий профессионализм команды — это основа устойчивости нашей фирмы. Мы уверены, что сплочённость коллектива является нашим преимуществом, когда каждый сотрудник, в любой момент, готов включить себя в решение текущих задач. Для достижения успехов в работе мы ставим для себя задачи, одной из которых является выпол-



нение обязательств перед клиентами качественно и в срок. И они благодарны нам за работу.

В текущем году одним из сложных заказов для нас было изготовление в короткий срок большого количества вывесок для крупной федеральной компании. От результата работы зависела наша репутация. Поэтому коллектив работал целый месяц без выходных в несколько смен, все понимали ответственность за результат работы. Мы выполнили заказ и без задержек отправили несколько автофургонов вывесок заказчику. Эта работа ещё раз продемонстрировала силу нашей команды. Мне приятно, что в коллективе каждый чувствует свою причастность к результату.

Кстати, в этом году у нас на производстве впервые появились новые сотрудники — девушки. Они успешно освоили работу и сумели рационально и эффективно управлять производственными процессами.

### ПРОДОЛЖАЕМ РАБОТУ

В заключение я хочу выразить глубокую благодарность всему нашему коллективу за профессионализм, слаженную работу, командный дух и взаимовыручку. Благодаря совместной работе нам удалось достичь хороших результатов. И в новом, 2025 году желаю нашей компании динамичного развития, масштабных проектов и финансового благополучия.

Двигаемся вперёд, продолжаем работу! 🚀





# seafood & pasta

Si — так звучит море и самая звонкая нота.  
Так итальянцы говорят «да», и так называли  
наш ресторан мы.

До встречи в 2025!



[si-rest.ru](http://si-rest.ru)

 БУЛЫЧЁВ



# МЫ ОБЪЕДИНИЛИСЬ ДЛЯ ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА:

## ДЕЛАЙ, ЧТО ДОЛЖЕН, И БУДЬ, ЧТО БУДЕТ

АЛЕКСЕЙ ШИЛЬНИКОВ И ПАВЕЛ РОЗУВАН, АДВОКАТЫ

### ПРЕЦЕДЕНТ В ЛЕСНОМ ДЕЛЕ

**Павел Розуван:**

— Год был очень интенсивным и напряжённым, объём дел вырос. Хотя, учитывая экономическую ситуацию в стране, я предполагал, что произойдёт спад, но этого не случилось. В разы больше доверителей стало из предпринимательской сферы. Парадоксально, но именно в этом году я наконец-то определился со своей специализацией. Несмотря на мой внушительный практический опыт в уголовных делах, я сосредоточился на защите интересов доверителей в области лесных отношений. По статистике, оправдательные приговоры в судах в лесной сфере составляют менее 1%. Я смог войти в этот небольшой процент, добившись оправдательного приговора по уголовному делу, где предприниматели обвинялись в незаконной рубке леса в крупном размере. В итоге удалось не только снять вину с обоих лиц, но и избежать экономических и финансовых взысканий. Это успешное и прецедентное судебное решение. Были установлены важные обстоятельства, которые будут полезны коллегам, поскольку лесозаготовительная отрасль является одним из ключевых направлений деятельности в нашем регионе. Интенсивность работы высокая, честно признаюсь, сам уже не справляюсь. Алексея знаю как порядочного и опытного адвоката, поэтому мы решили объединить наши усилия, чтобы максимально качественно и эффективно предоставлять необходимую комплексную юридическую защиту бизнесу.

### УПОР НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕЛА

**Алексей Шильников:**

— У меня более 17 лет практического опыта работы по уголовным делам экономической, налоговой, должностной и таможенной направленности. Сейчас я также довольно много занимаюсь арбитражными делами. Нюансов очень много во всех отраслях права! Поэтому надо постоянно держать руку на пульсе, чтобы понимать и отслеживать все изменения. В частности, в последнее время начинают заметно «перекраивать» законодательство о банкротстве, в результате чего создаётся много весьма любопытных ситуаций. Например, с 29 мая 2024 года по заявлению конкурсного управ-

ляющего можно пересмотреть вступившее в силу судебное решение, являющиеся основанием для включения требования кредитора-доверителя в реестр требований кредиторов по правилам пересмотра по вновь открывшимся обстоятельствам. А следующий после этого шаг конкурсного управляющего — заявление об оставлении первоначального искового заявления кредитора-доверителя без рассмотрения либо о приостановлении производства по данному делу. И с такой ситуацией мы сейчас уже столкнулись.

Я всегда жил по принципу, если хочешь сделать качественно, сделай сам. Поэтому избегал делегирования. Однако в этом году осознал, что невозможно со всем справляться в одиночку, особенно учитывая растущие объёмы работы и разнообразие направлений деятельности. Понял, что некоторые задачи следует решать вместе с коллегами. Часто мы заикливаемся на своём подходе, а кто-то со свежим взглядом и своим опытом может предложить гораздо более удачные решения. Подход к делегированию задач и привлечению других партнёров для коллективного обсуждения, анализа и решения проблемы заметно увеличивает эффективность работы и улучшает качество и всесторонность оказываемой доверителям помощи. Поэтому мы с Павлом и решили объединить усилия.

### НЕЛЬЗЯ БЫТЬ ХОРОШИМ ДЛЯ ВСЕХ

**Павел Розуван:**

— В этом году я однозначно понял, нельзя быть хорошим для всех. Всё равно приходится принимать решения, которые кому-то не нравятся. Есть такой банальный девиз, но я ему следую: делай, что должен, и будь, что будет. Важно смело отстаивать свои действия и честно объяснять их причины. В небольшом городе это создаёт репутацию честного человека. В начале адвокатского пути старался сгладить углы и не портить отношения, но это не всегда приносит ожидаемый результат. Все действуют в своих интересах, поэтому важно честно следовать интересам доверителя, и никто не сможет тебя упрекнуть.

**Алексей Шильников:**

— Данные принципы я полностью разделяю, что и лежит в основе нашей с Павлом совместной работы. ■







# ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ СПОСОБНОСТЬ

## АДАПТИРОВАТЬСЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ

АННА КАСЬЯНОВА, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР  
КПК «КРЕДИТНЫЙ КЛУБ»

### ДИНАМИКА РОСТА И РАЗВИТИЯ

— Подводя итоги уходящего года, мы в КПК «Кредитный клуб» с гордостью можем отметить значительные достижения, которые стали возможными благодаря усилиям нашей команды и высоким стандартам, которые мы устанавливаем в сфере финансовых услуг. Этот год был полон как вызовов, так и возможностей, и мы оказались в числе тех, кто недвусмысленно продемонстрировал свою устойчивость и способность адаптироваться к изменениям.

В этом году мы наблюдали устойчивый рост числа малых и средних предприятий, стремящихся к расширению и развитию. Мировая экономическая ситуация оказала огромное влияние на бизнес-среду. Однако мы, как финансовый партнёр, не только пережили этот год, но также существенно увеличили объёмы выдачи займов.

### СОКРАТИЛИ ВРЕМЯ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ПО ЗАЙМАМ

Наши клиенты отмечают, что выбор КПК «Кредитный клуб» не только выгоден с точки зрения процентной ставки, но и, в первую очередь, комфортен. Мы понимаем, что каждый бизнес уникален и требует индивидуального подхода к финансированию. Именно поэтому мы акцентируем внимание на возможности предоставить нашим клиентам персонализированные решения.



Весь год мы активно работали над улучшением внутренних процессов, что позволило сократить время на принятие решений по займам и улучшить качество обслуживания. Мы внедрили новые технологии, которые делают наши услуги ещё более доступными и эффективными. Принципы прозрачности и доверия лежат в основе нашего взаимодействия с клиентами, и мы гордимся тем, что многие из них стали нашими постоянными партнёрами.

### ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МИР ЧЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

Дорогие предприниматели, если вы ищете надёжного финансового партнёра для вашего бизнеса, КПК «Кредитный клуб» бу-

дет рад предложить вам финансовую помощь. Мы предлагаем персонализированный подход и выгодные условия займов, которые помогут вам реализовать свой потенциал и достигнуть новых высот. Мы кредитруем любой бизнес в любой точке России. У нас нет дополнительных услуг и скрытых комиссий. Находясь в постоянном диалоге с клиентом, оперативно решаем ваши бизнес-задачи.

Мы ставим целью в своей деятельности не прибыль, а удовлетворение потребностей наших клиентов, в текущих реалиях можем быстро выдать деньги на бизнес.

Давайте вместе сделаем 2025-й годом успешных начинаний и новых достижений! Свяжитесь с нами уже сегодня и узнайте, как мы можем помочь вашему бизнесу расти и процветать. ■





# БОЛЕЕ 50% РОСТА В ОБОРОТАХ, ЛЮДЯХ, ПЛОЩАДЯХ И ПРОЕКТАХ

МАРИЯ САВИНЫХ,  
ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ»

## ЗАВЕРШИЛИ 10 ПРОЕКТОВ ПО СТРУКТУРИРОВАНИЮ БИЗНЕСА

— В этом году наша компания показала мощный и динамичный рост. Мы выросли более чем на 50% по оборотам, людям, площадям и проектам, расширили географию и внедрили новые инструменты в работу. Провели ребрендинг логотипа с акцентом на технологичность и развитие. Сейчас мы — Центр структурирования и налоговой безопасности вашего бизнеса. Консалтинг — всегда несколько вариантов решений на основе чётких запросов собственника. Результат есть тогда, когда присутствует ясность.

Наше приоритетное направление — структурирование бизнеса. В этом году реализовано под ключ 10 проектов в разных отраслях: производство, строительство, торговля на маркетплейсах и в розничной сети. Сейчас в работе ещё несколько интересных проектов. Структурирование — это процесс наведения порядка в бизнесе через правильную организацию взаимодействия в группе компаний на корпоративном уровне, во владении активами, в финансовых и договорных связях. Активы безопаснее выделить на отдельный субъект, чтобы они не страдали от деятельности операционного бизнеса.

Мы практически достигли целевого количества клиентов на 2024 год, декабрь ещё впереди, и это горячий сезон. Многие клиенты стремятся начать проекты к концу года.

С декабря компания запускает серию мастер-классов по взаимодействию с налоговой для начинающих юристов, желающих



развиваться в этой сфере. Готова делиться накопленными знаниями, повышать уровень налоговой грамотности, верю, что наша команда пополнится суперспециалистами.

В 2025 году выйдем на более глобальный уровень. Мне очень нравится теория маленьких шагов. Из маленьких действий складывается наш масштабный результат. Идём по этому пути.

## НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА-2025: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Мы прекрасно справились со всеми вызовами 2024 года. Налоговая реформа-2025 — один из них. Это глобальные изменения в налогообложении российского бизнеса, и мы помогаем нашим клиентам

перестроиться. Компании на «упрощёнке», ориентированные на развитие, спокойно восприняли внедрение НДС, это возможность без опасений увеличить обороты почти вдвое. Мы не рекомендуем клиентам радикальных изменений. Знаете, есть такая русская пословица — у страха глаза велики. Нужно выключить панику и просто продолжать работать.

В этом году я стала на 100% более организованной, планируя каждый день с чётким расписанием. Год стал для меня прокачкой функционала делегирования. Это помогло быстрее проверять результаты поставленных задач.

Наш новый слоган «С нами проще» круто отражает мой инсайт года. Потому что в простоте есть активная ясность, для меня по крайней мере. Всем успешного развития в новом году! ■





# ЖИЗНЬ ИДЁТ В РОСТ

СВЕТЛАНА БЕРДНИКОВА,  
СТАРШИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КАПИТАЛ LIFE  
(ООО «КАПИТАЛ ЛАЙФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ») В КИРОВЕ

## 20 ЛЕТ ДЕЛАЕМ ЖИЗНЬ ЛУЧШЕ

— В 2024 году КАПИТАЛ LIFE отметила 20-летие с момента основания. Эту дату мы встречаем в статусе крупнейшей агентской компании по страхованию жизни в России — сегодня более 10 тыс. финансовых консультантов по всей стране обеспечивают семьи и трудовые коллективы предприятий надёжной страховой защитой.

По итогам 9 месяцев 2024 года общие сборы нашей компании увеличились на 18% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года и составили 18 млрд рублей. По флагманскому направлению — накопительному страхованию жизни (НСЖ) — сборы за этот период выросли на 28%. В КАПИТАЛ LIFE обслуживаются клиенты по 633 тыс. договоров НСЖ — это 21% всех договоров накопительного страхования в стране, по данным ВСС. То есть каждый пятый россиянин, выбравший НСЖ в качестве инструмента долгосрочного финансового планирования, является нашим клиентом.

Как известно, страхование — это в первую очередь выплаты, реальная поддержка в самый нужный момент. В 2024 году мы перечислили клиентам 11 млрд руб. в 71 регионе страны. Урегулировано более 680 тыс. страховых случаев по договорам страхования жизни и здоровья.

Согласно профильному исследованию компании Naumen по итогам 2024 года, КАПИТАЛ LIFE заняла первое место по уров-



ню доступности и качества телефонного обслуживания среди страховщиков в своей группе, а также среди всех компаний по страхованию жизни на российском рынке. Ещё в этом году мы запустили новую программу добровольного медицинского страхования «Стандарт заботы», которая обеспечивает профессиональный долговременный уход на дому и в стационаре.

## СОХРАНИЛИ ЛИДЕРСКИЕ ПОЗИЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ КОМПАНИИ

Если говорить о Кировской области, то мы не только сохранили лидерские позиции в региональной сети ком-

пании, но и увеличили объёмы сборов. Наша команда расширилась и укрепилась.

Горжусь, что в этом году в Кирове мы открыли два именных агентства, получивших названия в честь своих руководителей Алеси Кудрявцевой и Елены Плотниковой. Компания даёт множество возможностей для профессионального роста и развития в страховании жизни, и мы предлагаем каждому присоединиться к нашей команде и войти в новый год с новой профессией.

Лично для меня этот год был очень продуктивным. В наступающем 2025 году мы будем работать над сохранением наших позиций в региональной сети, дальнейшим усилением команды и расширением бизнеса в регионе. Уверена, у нас всё получится! ■





ТЦ «МегаДом»,  
ул. Блюхера, 39, корпус В,  
☎ 8-912-734-27-00,  
📞 44-27-00, 44-26-00,  
8-912-734-26-00 📧 ms\_capriz



мебельный салон  
**Капризь**  
производство г. Киров 44-27-00



# ПОСТАВКИ РЫБЫ ВЫРОСЛИ ЗА ГОД НА 20%

АЛЕКСАНДР ЛУПPOB,  
СОБСТВЕННИК СЕТИ МАГАЗИНОВ KRABSBERRY

## БИЗНЕС И МОРЕ ПОХОЖИ: НЕПРЕДСКАЗУЕМЫ И ЗАКАЛЯЮТ ШТОРМАМИ

— Любoй бизнес непредсказуем, казалось бы все просчитал, всё проанализировал, но всегда бывает но! И у нас этот год начался как раз с больших потерь благодаря непорядочности и недобросовестности людей!

Несмотря на это, мы выполнили все свои обязательства, которые были возложены на нас благодаря гибкости и быстрому принятию решений.

Мы не стоим на месте и весь год разрабатываем свою линейку полуфабрикатов. Почему именно полуфабрикаты? Всё просто, в нашем современном мире людям просто катастрофически не хватает часов в сутках, нет времени на приготовление пищи, на помощь приходят наши полуфабрикаты. Вся продукция разработана только на качественном сырье, без добавления консервантов. Максимум пользы, минимум времени на приготовление! Идеально, я считаю.

## ДОБАВЬТЕ ПИКАНТНОСТИ С СОУСОМ-ЗАПРАВКОЙ

Чем мы можем порадовать наших клиентов: суп Том Ям в различных его проявлениях, а именно: острый, не острый, с рисом, с камчатским крабом; креветки в соусе Том Ям с рисом; креветки в сливоч-



но-чесночном соусе с лапшой, вонголе в сливочно-чесночном соусе; ролет из форели с сыром и манго, гребешок/спаржа/грибы. Новинка в нашем ассортименте — это соус-заправка с морепродуктами в соусе Том Ям и соус-заправка с мидиями в томатно-сливочном соусе. Такие заправки пока в городе делаем только мы.

И уже любимое многими — это скумбрия пряного посола, всё изготовлено по ГОСТу.

## В ТЕЧЕНИЕ ГОДА ДЕРЖАЛИ ЦЕНЫ НА РЫБУ

Наш топ-продукт — это, конечно, наша охлажденная форель. В

сравнении с тем годом, продажи увеличились на 20%. И несмотря на рост цен везде, мы старались держать одну цену весь год. Но под конец 2024-го и мы сдались, цены выросли абсолютно на всё.

Мы растём и развиваемся! Единственное останется неизменным — это качество продукции. У нас два розничных магазина. Ассортимент широкий: наш флагман — это охлажденная икорная форель, замороженная рыба, красная и чёрная икра, креветки на любой вкус, крабы, раки, устрицы, печень трески, тунец, специи и соусы.

У нас уже сформировался свой список поставщиков с проверенной годами продукцией, тем самым мы можем гарантировать качество нашей продукции. ■





РЕСТОРАНЪ  
• **ВАСНЕЦОВЪ** •  
**ЗИМНЯЯ ПРЕМЬЕРА**  
**ДЕКАБРЬ - ЯНВАРЬ**

МЕНЮ



г. Киров, ул. Спасская, 41В  
Ресторан-Васнецов.рф  
т. (8332) 44-18-18



# ЭТОТ ГОД ПОКАЖЕТ, КТО КУПАЛСЯ БЕЗ ТРУСОВ

□ О ТОМ, КАК ПЛАНИРОВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС В 2025 ГОДУ, ЧТОБЫ НЕ ОБАНКОТИТЬСЯ, — ОКСАНА ЛИХАЧЕВА, ВЛАДЕЛЕЦ АКАДЕМИИ «СТРАТЕГ» И ШКОЛЫ РЕГУЛЯРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА EASY

## ГОРИЗОНТЫ СУЗИЛИСЬ, НО БИЗНЕСУ БЕЗ СТРАТЕГИИ НИКАК

— По моему опыту, когда в бизнесе возникают две проблемы — убытки и кассовый разрыв — собственник, как правило, впадает в ступор, в депрессию или же предпринимает что-то иррациональное. Он перестаёт видеть стратегические горизонты, потому что уже встаёт вопрос выживаемости не столько его организации, сколько его семьи (мало у кого в компании есть резервный фонд в несколько десятков миллионов на случай кризиса в России). Поэтому, поднимая вопрос планирования следующего года, скажу, что горизонты сильно сузились, однако без стратегии в 2025 году всё равно никак. Что же делать?

## МЫ УПРАВЛЯЕМ ЦИФРАМИ, А НЕ ЛЮДЬМИ

Первое, что нужно понять: мы управляем цифрами, а не людьми и не отношениями в коллективе. Поэтому сожмите зубы и будьте готовы к увольнению неэффективных сотрудников. Считайте, сколько у вас расходов и доходов, из чего они берутся и как повлиять на каждую цифру.

## ВАЖНО СОСТАВИТЬ 4 ПЛАНА НА 3-6 МЕСЯЦЕВ

Второе, вы должны составить 4 стратегических краткосрочных плана (каждый на 3-6 месяцев). Первая стратегия касается общей канвы развития компании, как вы будете использовать угрозы и возможности рынка. Вторая должна быть направлена на развитие продукта, усиление продаж и маркетинга. Рынок постоянно меняется, и нужно следить за тем, чтобы ваш продукт не устаревал, даже если вы влюблены в него, отталкивайтесь от покупателя. В третьей стратегии рассматриваем команду как наш стратегический ресурс, просчитываем эффективность каждого сотрудника, сколько вы произвели продукта в месяц и каким количеством человек, сколь-

ко прибыли в организацию приносит один сотрудник. Смотрим, где будем автоматизировать процессы, где заменять людей, какой отдел сокращать, а какой создавать с нуля и чему их надо обучить. И наконец, четвёртая стратегия посвящается финансам, сходится ли в нашем бизнесе математика, выходим ли в прибыль?

### **МЫ НУЖДАЕМСЯ В ТОМ, ОБ КОГО БУДЕМ ДУМАТЬ**

В сложной ситуации мы нуждаемся во втором полюсе — в том, об кого будем думать. Это нормально. Поэтому, чтобы не упираться в барьеры, я крайне рекомендую писать эти четыре стратегии вместе со специалистами, которые будут задавать вам правильные вопросы и не позволят погрязнуть в ваших проблемах. Нужен тот, кто не будет раздавать советы и говорить, давай попробуем. Те, кто сейчас обанкротились, тоже пробовали. И эти пробы привели к тому, что их нет на рынке. Поэтому, когда кто-то «продаёт» вам очередную блестящую идею, запросите её результаты в цифрах. В 2025 году будет отлив, и, как говорил Уорен Баффет, этот год покажет, кто купался без трусов. Если у вас не будет стратегии в 2025 году, ваши люди будут гибнуть «на поле боя» и никаких результатов это компании не принесет.

### **ПОКВАРТАЛЬНЫЙ ПРОГНОЗ**

Мои прогнозы таковы. В первом квартале все будут бить браваду и хвастаться, транслируя знаменитое «кризис — время возможностей». Во втором квартале предприниматели начнут искать деньги, занимать их под бешеные проценты, чтобы хоть как-то кормить своё предприятие. В третьем начнутся горькие осознания и реальные банкротства тех компаний, чья математика оказалась хуже. Четвёртый квартал может привести к банкротству даже тех, чья математика получше, но кто так и не понял, как действовать стратегически, кто не изменил свою политику.



Ксения Новикова, исполнительный директор академии «Стратег», и Оксана Лихачёва, владелица академии «Стратег» и школы регулярного менеджмента EASY

### **НА РЫНОК ПОВАЛИТСЯ ТОП-СОСТАВ**

Но есть и плюсы — в 2025 году с кадрами станет легче, руководящего состава на рынке труда станет больше, потому что первых, кого начнут сокращать, — топ-менеджеров. Поэтому, когда будете выбирать себе людей, смотрите, привёл ли этот руководитель предприятие к неудачному финалу.

### **ВЕЗИТЕ, И ПУСТЬ КОМАНДА ВАМ ПОМОГАЕТ**

Стратегия — это обязанность собственника. Но один владелец компании в поле не воин, ему нужна команда. Я уже давно вижу дефицит сильного регулярного менеджмента, хороших управленцев. Чтобы исправить эту ситуацию, мы открываем школу регулярного менеджмента EASY, которая будет готовить в помощь собственникам профессиональных линейных руководителей.

При этом если стратегический план — удел собственника, то тактические сессии — это когда руководящий состав (директор по пер-

соналу, начальник производства, руководитель отдела продаж, главный бухгалтер и т.д.) вместе садится думать и самостоятельно определяет, какие в компании есть проблемы, как их исправить, что изменить. Перед тем, как приступить к написанию стратегического плана, мы в школе управления EASY рекомендуем провести такую тактическую сессию.

Лично я считаю, что лучший совет на 2025 год — это везёт тем, кто везёт. Везите, и пусть команда вам помогает! ▣



📍 ул. Милицейская, 71

☎ 8-800-7000-845

🌐 [strateg-academy.com](http://strateg-academy.com)



# ВСТУПАЙТЕ В ЭНДАУМЕНТ-ФОНД ЛИЦЕЯ №28

□ ДРУЗЬЯ! МЫ СОЗДАЁМ ЭНДАУМЕНТ-ФОНД РАЗВИТИЯ ЛИЦЕЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ №28. ПРИГЛАШАЕМ ЕГО ВЫПУСКНИКОВ И МЕЦЕНАТОВ ГОРОДА ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К НАМ И СТАТЬ ЧАСТЬЮ БОЛЬШОГО ДЕЛА! ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ ФОНДА — СОЗДАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ, ОБЕСПЕЧИТЬ ДОЛГОСРОЧНОЕ РАЗВИТИЕ ШКОЛЫ, А ТАКЖЕ ОБЪЕДИНИТЬ ВЫПУСКНИКОВ. ВАШИ ВЛОЖЕНИЯ ПОМОГУТ РЕАЛИЗОВАТЬ МЕЧТЫ ТАЛАНТЛИВЫХ ДЕТЕЙ!

**Юрий Тырыкин, основатель производственной компании «Страна карт»:**

— Образование — лучшее, что мы можем дать детям. Благодаря руководству и коллективу педагогов школа №28 считается одной из выдающихся в городе! Мне очень приятно видеть, как здесь всё устроено, как дирекция и учителя заботятся о том, чтобы дети полюбили учиться, вовлеклись в процесс и раскрыли свои способности. Так что для меня вопрос о поддержке Линтеха не стоял — нельзя не участвовать в таком деле!

**Ольга Костина, основатель бренда сумок и аксессуаров S.lavia:**

— Хочется вкладывать в свою родную 28-ю школу, потому что самой мне она дала так много. В то время, пока я училась, она ещё не была лицеем, но искренняя любовь к детям и желание пробудить в них естественную тягу к знаниям чувствовали уже тогда. Сегодня мне очень приятно, что Линтех крепко объединяет детей, родителей и педагогов, что обучение проходит на энтузиазме. Спасибо учи-

телям и директору Николаю Евгеньевичу Целищеву, благодаря таким идейным людям наша школа и процветает!

**Александр Салтыков, владелец «СфераПринт»:**

— Моя дочь учится в лицее №28, и как отец скажу, что это большая редкость, когда педагоги, родители и дети вместе вовлечены в процесс обучения и вместе добиваются успехов. Это помогает наладить взаимопонимание в семье и между поколениями. Главный мотиватор для меня, когда моя дочь идёт по школе и гордится тем, что какие-то вещи внутри сделал её папа, она гордится мной и нашей фамилией. А я считаю, что пора возрождать в России традицию гордиться своим именем, своей семьей. ■



Вступить  
в фонд



# ВСТРЕЧИ С ЛИДЕРАМИ МНЕНИЙ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РЕГИОНА

□ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА МЫ ПРИГЛАШАЕМ В КИРОВ ЛИДЕРОВ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ ДЛЯ ОБЩЕНИЯ СО СТУДЕНТАМИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ И ЗНАКОМСТВА С ОБЛАСТЬЮ. К НАМ ПРИЕЗЖАЛИ ЕЛЕНА ВАВИЛОВА И АНДРЕЙ БЕЗРУКОВ, АНДРЕЙ ФУРСОВ, ЕЛЕНА ПОНОМАРЁВА, АЛЕКСАНДР АРТАМОНОВ. В НОЯБРЕ — КИТАИСТ НИКОЛАЙ ВАВИЛОВ, — РАССКАЗЫВАЕТ ОСНОВАТЕЛЬ ГК «ЛАЙТ» И ОРГАНИЗАТОР «ШКОЛЫ ЛАЙТ» МИХАИЛ ЗЫКИН

**Возможности для участников и региона в целом:**

1. Получить новые знания, расширить кругозор и круг знакомств.
2. Проанализировать актуальные проблемы и вызовы, с которыми сталкивается мир. Это помогает участникам лучше понять глобальные процессы и их влияние на локальные события.
3. Практически применить знания: лидеры мнений приводят много примеров из своей практики, это рождает идеи для применения на практике.
4. Повысить мотивацию и вдохновиться. Общение с успешными людьми — мощный источник мотивации, личное знакомство с ними побуждает к саморазвитию.
5. Улучшается имидж региона, делает его более привлекательным для жизни, работы и инвестиций.

**Приглашаем на лекции и мастер-классы в 2005 году! Следите за анонсами. 📌**



## ЛЕКЦИИ ЛИДЕРОВ МНЕНИЙ



школа-лайт.рф



Николай Вавилов



Елена Пономарева



Александр Артамонов



Андрей Фурсов



Андрей Безруков и Елена Вавилова



# СЛЕДУЕМ ТРАДИЦИИ: СДАЕМ ДОМА И СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ ТОЧНО В СРОК



**О ДОСТИЖЕНИЯХ  
2024 ГОДА —  
АЛЕКСЕЙ МИРОНОВ,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР КСМ**

## ГАРАНТ СТАБИЛЬНОСТИ И НАДЁЖНОСТИ

— Спецзастройщик «КСМ» на протяжении всей истории работы был гарантом стабильности и надёжности. И сейчас компания следует своим лучшим традициям — сдавать в срок такие важные и нужные для горожан социальные объекты, как школы и детские сады, общественные пространства и, конечно, жилые комплексы.

## ШКОЛА В ЧИСТЫХ ПРУДАХ

В октябре 2024 года мы завершили строительство школы в Чистых прудах. Это уже вторая школа в микрорайоне, построенная КСМ. Занятия в новом корпусе начнутся уже в январе 2025 года. Строительство школы — это непростая задача, но благодаря нашей большой команде профессионалов нам удалось построить в короткие сроки.

## ДЕТСКИЙ САД В «РИВЕР ПАРКЕ»

Ещё один социальный объект в этом году мы построили в заречной части города в ЖК «Ривер Парк». Детский сад рассчитан на 150 мест. Для фасада садика был выбран яркий и запоминающийся облик. Не менее нарядным и насыщенным сделано оформление прилегающей территории. Здесь предусмотрены вместительные веранды, игровые комплексы для развития крупной моторики, песочницы, детское баскетбольное кольцо, а также спортивная площадка с футбольным полем для малышей.

## ЖК «ЛАЙФ» И «РИВЕР ПАРК»

В этом году раньше заявленного срока построили два дома: в жилом квартале «Лайф» и в заречной части города в жилом комплексе «Ривер Парк». Ещё один дом пла-



нируем сдать досрочно в Чистых прудах, уверены, это будет приятный подарок для будущих новоселов к Новому году.

### СОЗДАЁМ НОВЫЕ ТРАДИЦИИ

В этом году мы начали развитие новой территории на Мелькомбинатовском проезде, жилой квартал бизнес-класса получил название «Видный». Кроме комплекса жилых домов, проект квартала предусматривает торговую и офисную инфраструктуру, детский сад и благоустройство сквера. По новой традиции, развитие территории начали с социального объекта, с благоустройства сквера. В этом году мы завершили там основные работы: модернизировали освещение, обустроили прогулочные дорожки и ландшафтные композиции, установили спортивный комплекс, сцену и запоминающиеся арт-объекты в виде бегемотов. Впереди — строительство детского сада. Плановая сдача первого дома в составе ЖК «Видный» — третий квартал 2027 года. Следуя нашим традициям, приложим все усилия, чтобы сдать объекты раньше срока. ▀



☎ 8 (8332) 42-10-90

🌐 ksm-kirov.ru

Реклама ООО Спецзастройщик «КСМ», проектные декларации на сайте наш.дом.рф ИНН 4345077227 ОГРН 1044316516606 г. Киров, ул. Воровского, 161





# РАБОТАЕМ, ЧТОБЫ ДАТЬ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ МЕБЕЛЬНОМУ БИЗНЕСУ



”

**В ЭТОМ И СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ПОСТАВИМ МАТЕРИАЛЫ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ САНКЦИЙ, — КОНСТАНТИН СИМОНОВ, ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ «ПЛИТТОРГ»**

## **ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД НАМ ПРИШЛОСЬ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕСТРОИТЬ КОМПАНИЮ**

— 25 лет наша компания успешно продаёт материалы для производства корпусной мебели.

Мы стали надёжным партнёром для мебельных, строительных компаний и дизайнеров интерьеров, хотя за последний год пережили определённые потрясения. В каком-то смысле даже пришлось выстраивать компанию с нуля — найти новых поставщиков, провести логистические пути и укрепить штат. И сегодня, когда у нас это получилось, наша основная задача — дать возможность работать мебельному рынку с лучшими материалами отечественных и зарубежных производителей в сегментах от эконом- до премиум-класса.

## **НАШ ФЛАГМАН — БРЕНД «УЛЬТРАДЕКОР»**

В текущем году нам удалось наладить партнёрство с самым крупным производителем мебельных плит — компанией «Ультрадекор». В 2022 году, будучи известной под брендом «Кроношпан», она была вынуждена покинуть российский рынок, провести ребрендинг и в 2024 году вновь вернуть себе утраченные позиции под новым именем «Ультрадекор». Эта ситуация похожа на ту, что произошла с «Макдоналдсом». После ребрендинга все производства полного цикла «Ультрадекор» располагаются на территории России, а продуктовая линейка расширяется — появляются доступные материалы высокого качества.

Кроме того, мы получили статус официального представителя немецкого бренда «Рехау» и скоро привезём в Киров их новый антикризисный продукт — фасадные полотна, которые станут настоящим подарком для покупателей, учитывая его цену и качество.

### **ПРЕДЛАГАЕМ АНТИКРИЗИСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ МЕБЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ**

Политика компании «ПлитТорг» направлена на развитие антикризисных предложений, чтобы поддержать мебельные компании и дать им возможность успешно работать даже в непростых экономических условиях. Одно из наших интересных предложений — продажа части листа ЛДСП, вместо целого. Это позволяет клиентам экономить ещё больше и сохранять свободное место в цехах. Насколько мне известно, мы единственные в регионе, у кого есть такие условия. Для всех мебельных компаний у нас есть постоянное предложение — программа «Обновись»\*, по которой мы даём скидку до 50% на наши материалы для обновления мебельной экспозиции в салоне. Чётко выстроенная логистика, оперативная доставка, свой автопарк, шоурум с образцами, а также маркетинговая поддержка — то, почему с нами остаются партнёры.

### **СОЗДАЁМ ВОКРУГ СЕБЯ СООБЩЕСТВО ДИЗАЙНЕРОВ И МЕБЕЛЬЩИКОВ**

Мы работаем с разными мебельными компаниями — от частных производств до крупных фабрик, таких как ChiedoCover, «РИМИ», «Ливеко». Для всех мы проводим обучение, предоставляем комплекты образцов и базы текстур в высоком разрешении. Кроме того, организуем официальные презентации коллекций и клиентские дни, где делимся новостями о том, что происходит на мебельном рынке. Таким образом, создаём вокруг себя сообщество неравнодушных, заинтересованных в стиле и качестве мебельщиков.

Наши планы на следующий год пока сохраним в секрете, но однозначно регион получит ещё больше интересных продуктов как в эконом-, так и премиум-сегментах. ▣



сайт  
компании



группа  
в ВК



телеграм-  
канал



ул. Северное Кольцо, 54/6

22-41-50

\* Акция бессрочна. Подробности у менеджеров компании «ПлитТорг» или по телефону 8(8332)22-41-50



# ГОД ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ УСПЕХОВ



**ОБ ОСНОВНЫХ ДОСТИЖЕНИЯХ  
2024 ГОДА И КЛЮЧЕВЫХ  
ЦЕННОСТЯХ КОМПАНИИ  
SELECT — ИЛЬЯ СКРИПИН,  
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
МЕБЕЛЬНОЙ ФАБРИКИ**

## **УВЕЛИЧИЛИ ОБЪЁМЫ ПРОДАЖ НА 20%**

— Уходящий год был для мебельной фабрики годом значительных успехов: расширили ассортимент продукции, внедрили новые технологии производства и повысили качество обслуживания клиентов. Также внедрили новые стратегии управления

запасами и оптимизировали производственные процессы, что позволило сохранить высокий уровень качества и своевременность поставок продукции.

Конечно, не обошлось без трудностей. Компания столкнулась с рядом вызовов, включая рост цен на сырьё и логистические проблемы. Эксперты и представители мебельной отрасли предрекали спад доли мебельно-

го рынка. Однако благодаря сплочённой команде и инновационным подходам мы адаптировались и преодолели возникшие сложности. Несмотря на статистику отрасли в начале года, ключевым достижением для SELECT стало увеличение объёма продаж на 20%, что свидетельствует о высоком доверии и удовлетворённости клиентов компании.

## КОЛЛЕКТИВ — НАША ДВИЖУЩАЯ СИЛА

Коллектив — это движущая сила SELECT. Мы уделяем большое внимание подбору команды, выбирая профессионалов с горящими глазами и стремлением к совершенству. Ежедневно заботимся о сотрудниках, создавая необходимые условия для эффективной работы, профессиональной самореализации и карьерного роста. Также регулярно внедряем программы мотивации и поощрения, чтобы сохранить ключевых специалистов.

Три ценности компании, которые объединяют персонал, — это профессионализм, ответственность и клиентоориентированность. Эти принципы помогают достигать поставленных целей, обеспечивая высокое качество продукции и предоставляемых услуг. Благодаря постоянному совершенствованию, внедрению новых технологий и команде экспертов воплощаем в жизнь каждый индивидуальный проект корпусной мебели для клиентов и заказчиков.

**В наступающем году желаем партнёрам и клиентам мебельной фабрики процветания и успехов. Мы надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество и готовы предложить новые решения и продукты, которые помогут в достижении поставленных целей. Пусть 2025 год будет для каждого годом новых возможностей и достижений! 📌**

# SELECT

📍 ул. Чапаева, 69/2 (2 этаж)

☎ (8332) 24-94-44 🌐 [select-mebel.ru](https://select-mebel.ru)



## АЛЕНА КАРЯКИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

— Лично для меня SELECT — это про горящие глаза сотрудников, которые ежедневно создают качественные и стильные изделия мебели для наших заказчиков. Ценности компании — это опыт, надёжность, безупречное знание товара и широкий ассортимент для воплощения идей клиентов в жизнь.



## ГРИГОРИЙ БОБРЕЦОВ, КОНСТРУКТОР-ТЕХНОЛОГ

— SELECT — это команда профессионалов, которые стремятся к совершенству в каждом проекте. Мы используем новейшие технологии и материалы, чтобы создавать мебель, которая будет радовать наших клиентов несколько десятилетий.



## ОКСАНА СТРЕЛКОВА, ДИЗАЙНЕР

— Для меня SELECT — это место, где каждый сотрудник чувствует себя частью большой команды экспертов. Мы работаем вместе, чтобы обеспечить высокий уровень обслуживания и удовлетворить каждую потребность заказчиков, которые обращаются к нам за индивидуальной корпусной мебелью.



## ТИГРАН БАГРАМЯН, КРОМЩИК

— В SELECT я нашёл не только работу, но и друзей. Каждый в коллективе стремится к одному — сделать нашу продукцию лучшей на рынке. Каждый день вижу, как команда фабрики работает над тем, чтобы наши клиенты были довольны.



## ИГОРЬ МАЛЬШЕТ, УПАКОВЩИК

— В SELECT я каждый день чувствую себя важным и нужным. Мы все работаем вместе, чтобы обеспечить высокое качество упаковки и своевременную доставку продукции. Наша команда — это сила, которая помогает нам достигать поставленных целей.

# ПРОВОДА, СОЕДИНЯЮЩИЕ СТРАНЫ

□ **ОБ УНИКАЛЬНОЙ КАБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ И РЕАЛИЗАЦИИ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ В УЗБЕКИСТАНЕ — НАТАЛЬЯ ФЕДОРЕНКО-ВЕРШИННИНА, ДИРЕКТОР ВЯТСКОГО ФИЛИАЛА ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ «УНКОМТЕХ» ХОЛДИНГА ПО ПРОИЗВОДСТВУ И РЕАЛИЗАЦИИ КАБЕЛЬНО-ПРОВОДНИКОВОЙ ПРОДУКЦИИ (АО «ИРКУТСККАБЕЛЬ», АО «КИРСКАБЕЛЬ», АО «УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «УНКОМТЕХ» (НА ФОТО СПРАВА)**

## «ВЫСШИЙ ПИЛОТАЖ» ДЛЯ КАБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

— В настоящее время рынок кабельной продукции очень активно растёт и развивается. Компании открывают новые сервисы, начинают производство интересных продуктов. В этих реалиях ООО «ТД «УНКОМТЕХ» остаётся крупнейшим поставщиком кабельно-проводниковой продукции в России и СНГ. На двух наших заводах АО «Иркутсккабель» и АО «Кирскабель» производят свыше 100 000 маркоразмеров кабелей различного назначения, в том числе «высший пилотаж» для кабельной отрасли — уникальный кабель на сверхвысокое напряжение 500 кВ с диаметром жилы 3 000 мм<sup>2</sup>. В рамках программы импортозамещения наши технические отделы совместно с научно-исследовательскими институтами разработали десятки аналогов зарубежной кабельно-проводниковой продукции, которая по некоторым характеристикам превосходит мировые бренды. Продукция заводов востребована практически всеми отраслями: энергетикой, нефте- и газодобывающей отраслью, оборонным комплексом, транспортом, машиностроением, строительной индустрией и сельским хозяйством.

## ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УЗБЕКИСТАНА

Мы непрерывно находимся в освоении новых рынков, в первую очередь среди дружественных стран, активно участвуем в международных форумах, саммитах и выставках. Так, в конце октября в столице Узбекистана Ташкенте состоялась международная выставка UzEnergyExpo 2024. На стенде УНКОМТЕХ была продемонстрирована собственная продукция заводов «Иркутсккабель» и «Кирскабель», в том числе инновационные кабельные решения: кабели ККЗ — монтажные, кабели управления и связи, провода энергетического назначения, кабели силовые, в том числе с улучшенными свойствами для прокладки в сложных грунтах. К стенду было привлечено большое внимание со стороны посетителей и участников выставки, проведены переговоры о сотрудничестве с компаниями из Республики Узбекистан.



С предприятиями Узбекистана мы плотно сотрудничаем уже несколько лет, участвуем в модернизации систем энергоснабжения и газотранспорта. Наша кабельная продукция используется при строительстве Навоийской обогатительной фабрики, Алмалыгского горно-металлургического комбината, Бойсунского газоперерабатывающего завода.

## ЭНЕРГИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ

В каждом российском городе сегодня идёт активное строительство — возводят жилые дома, где-то строят производственные площадки, заводы и фабрики. И везде для бесперебойной работы и комфортной жизни нужна энергия. Обеспечивать её бесперебойно — наша прямая задача. И каждый сотрудник холдинга вносит свой вклад в развитие кабельной промышленности, технологий передачи энергии и информации. ■



☎ т. 8 800 600 10 20 (доб. 4521)

✉ vftdu@uncomtech.com 🌐 uncomtech.ru

# ДОХОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В ТАИЛАНДЕ: КЕЙС ИНВЕСТОРА

□ **ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ЗАРУБЕЖНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ — КИРИЛЛ ПЕРВУШИН, ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «ПРЕМЬЕР НЕДВИЖИМОСТЬ», ИНВЕТОР**

## ТАИЛАНД — ОАЗИС ДОХОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

— В условиях нестабильности российской экономики, колебаний ключевой ставки и курса рубля инвестиции в недвижимость — надёжный актив, чтобы сберечь и приумножить капитал с понятной доходностью. В среднем она составляет на аренде 7-10%, при перепродаже — до 80% в твёрдой валюте.

Почему именно Таиланд? Мир огромен, и рынков для инвестирования много. Но для успешного вложения в ликвидную недвижимость необходимы конкретные условия, указывающие на его потенциал в данный момент. Сейчас рынок Таиланда переживает понятный и органичный рост, связанный с несколькими факторами: увеличение числа туристов, ограниченный земельный фонд, развитие курортов и инфраструктуры. Строятся второй аэропорт, скоростная железная дорога с севера на юг острова и дополнительные развязки. Таиланд поддерживает дружественные отношения с Россией, предлагает лояльный безвизовый режим для россиян, подавая заявку в БРИКС.

И главный фактор — околонулевая инфляция. Знакомый, проживающий в стране уже несколько лет, рассказывал, что купил автомобиль Toyota и через три года заменил его на новую, которая в батах оказалась дешевле, чем предыдущая машина.

Ценовой диапазон для входа на рынок недвижимости в Таиланде достаточно широк и зависит от класса жилья и местоположения. Самые доступные ликвидные юниты (апартаменты), если переводить на рубли, стартуют с 8 млн рублей, а стоимость некоторых вилл достигает нескольких миллиардов.

## ЮНИТ ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ ВЫРОС В ЦЕНЕ НА 20-25%

Более 8 лет занимаюсь сделками с недвижимостью и инвестированием. В России мне очень нравится жить, поэтому для релокации Таиланд не рассматриваю. Инвестировать стал сам, чтобы приумножить свой капитал и на собственном опыте прожить все моменты: от входа до выхода из сделки.

В качестве объекта для инвестирования мной был выбран юнит (апартамент) на Пхукете. Сделка состоялась в конце июля этого года. Он находится в 350 метрах от моря с современной инфраструктурой. Застройщик — опытная китай-



ская компания с отличной репутацией, она возводит значительную часть недвижимости на Пхукете. Управлять и сдавать в аренду юниты будет всемирно известная отельная сеть «Реддисон Блю».

Юнит за несколько месяцев вырос в цене на 20-25%. Произошло уже два повышения стоимости. На собственном опыте убедился — это страна, где очень комфортно покупать недвижимость с точки зрения лёгкости сделки, возможности дистанционного проведения, способа оплаты. В планах выйти из сделки через год-два.

## ПРИ ПОКУПКЕ НОВОСТРОЙКИ НАШИ УСЛУГИ ДЛЯ КЛИЕНТА БЕСПЛАТНЫ

Многие не знают, что при покупке новостройки наши услуги для клиента полностью бесплатны, так как комиссию оплатит застройщик в рамках партнёрской программы. В своём телеграм-канале я много рассказываю про проекты на Пхукете, где скоро начнётся закрытый пресейл объектов, куда приглашены лишь избранные брокеры. По итогу у нас будет возможность предложить клиентам лучшие цены и виды.

В январском номере «Бизнес Класса» разберём стратегии инвестирования. Жду вас на консультации — от подбора ликвидного объекта до проведения сделки. ■



☎ 8 (922) 993-80-37

☑ premierthai

\* Публикация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном материале, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям.

# УВЕЛИЧИЛИ ШТАТ И ЗАНЯЛИ УВЕРЕННЫЕ ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГАХ НЕДВИЖИМОСТИ



РУКОВОДИТЕЛИ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «ПОИСК» — ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ ЗА 2024 ГОД



Дмитрий Исупов,  
генеральный директор  
агентства недвижимости  
«Поиск»



Дмитрий Перминов,  
руководитель  
офиса, г. Киров

тов, мы приняли решение о реорганизации структуры — формирование новых отделов, пересмотр функционала сотрудников. Логичным шагом стало увеличение штата. Это позволило привлечь новых талантливых специалистов, которые привнесли свежие идеи и энергию в коллектив. С расширением команды компания смогла более оперативно и качественно выполнять задачи, что положительно сказалось на общем уровне сервиса.

Благодаря созданию новых отделов мы смогли более чётко распределить обязанности и повысить уровень экспертизы в каждом направлении. Эти изменения ещё больше укрепили позиции компании на рынке.

## СДЕРЖИВАЛИ РОСТ ЦЕН

Напомню, мы берём в аренду квартиры у собственников на длительный срок, эта услуга называется «управление недвижимостью». Мы берём на себя ответственность за их сдачу в аренду. Собственники получают фиксированную ежемесячную плату, что обеспечивает им финансовую стабильность, и ни о чём больше не беспокоятся. Все вопросы решаем мы. Однако в этом году непростой задачей было балансировать между ожиданиями собственников и реальными рыночными условиями. Финансовые аппетиты владельцев постоянно росли, они настаивали на повышении цен. Нам приходилось проявлять мастерство переговоров и стратегического планирования, чтобы оставить разумную цену.

## ГОТОВЫ К ЛЮБЫМ ВЫЗОВАМ

Мы приобрели бесценный навык — умение анализировать и предугадывать рыночные тенденции, что позволяет принимать правильные решения заранее. Этот опыт научил нас не только реагировать на изменения, но и быть на шаг впереди, создавая стратегические планы, которые обеспечивают устойчивость и рост бизнеса. Эти уроки укрепили нашу уверенность в том, что успешное управление — это не только умение решать текущие задачи, но и способность видеть перспективы, которые открываются перед бизнесом. В результате мы стали более уверенными в своих решениях, теперь готовы к любым вызовам, которые может преподнести рынок недвижимости. 📌

## СПРОС НА АРЕНДУ ЖИЛЬЯ ВЫРОС

— В 2024 году рынок недвижимости характеризуется высокой нестабильностью. Рост процентных ставок, изменения в законодательстве и экономические колебания создавали атмосферу неопределённости, в которой трудно было принимать взвешенные решения. В таких условиях спрос на аренду жилья значительно вырос, это при том, что сам рынок не может удовлетворить его в полном объёме. Подобная ситуация создаёт благоприятные условия для арендодателей, позволяя им устанавливать более высокие цены за квадратные метры. С ростом цен на недвижимость и аренду инвестирование в жильё становится всё более актуальным и прибыльным. К тому же аренда жилья предполагает относительно низкие риски по сравнению с другими видами бизнеса.

## ПОЛУЧИЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ

Конкретно для нашего агентства недвижимости 2024-й год был сложным, но поработали мы очень плодотворно. Без поводов для гордости не обошлось. Например, этой осенью мы получили профессиональное признание от специалистов сервиса «Авито», потому что сделали лучшие показатели по Приволжскому федеральному округу. Кроме того, от «Гильдии риелторов Вятки» по итогам «Рейтинга рынка недвижимости 2024» мы получили награду «Ресурс года в соцсетях». Это значит, что наши соцсети являются одними из самых просматриваемых и популярных по результатам соответствующего исследования.

Кроме того, в 2024 году в стремлении к более эффективной работе и удовлетворению растущих потребностей клиен-



📍 ул. Московская, 76  
т. +7 (922) 993-93-30

✉️ arenda.kirov43



Изготовление  
авторских  
картин  
из стекла  
и зеркала  
с природными  
минералами



Ирина Ситникова,  
деятель искусств,  
руководитель  
арт-студии



IRINA SITNIKOVA

+7 (912) 372-22-90



# С НОВЫМ ГОДОМ!



ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КИРОВА  
ПОЗДРАВЛЯЮТ С НОВЫМ ГОДОМ

**ИРИНА БУРКОВА,  
СТУДИЯ КРАСОТЫ  
ИРИНЫ БУРКОВОЙ:**

— Пусть в новом году  
ваш бизнес достигнет  
новых высот и принесёт  
заслуженную прибыль!  
Желаем реализации  
амбициозных проектов  
и достижения целей!

**АНТОН ПТУШКИН,  
СЕТЬ «ЛЮБИМЫЕ  
КВАРТИРЫ»:**

— Пусть  
наступающий новый  
год принесёт нам  
успех во всех сферах!  
Много новых планов  
и ярких впечатлений!

**ЕЛЕНА ПОПОВА,  
ТЕРРИТОРИЯ  
ЭСТЕТИКИ LP:**

— Загадывайте  
желания, стройте  
планы и достигайте  
своих целей легко  
и непринуждённо!  
Жизненной энергии  
и гармонии во всём!  
Будьте любимы  
и счастливы!



**АРТЁМ ПЕЧЕНИН,  
СТАНЦИЯ  
ТЕХОБСЛУЖИВАНИЯ  
SERVICE CAR:**

— В нашей динамичной жизни важно уметь находить время, чтобы останавливаться и наслаждаться обычным, даже маленькими радостями повседневной жизни!

**ТАТЬЯНА  
ГАГАРИНОВА,  
СЕТЬ КНИЖНЫХ  
МАГАЗИНОВ  
«УЛИСС»:**

— Желаю праздничного настроения, внутренней гармонии и неземного счастья в наступающем году. Пусть всё задуманное сбудется!

**АНАСТАСИЯ  
СТАРЫГИНА,  
АГЕНТСТВО  
ПУТЕШЕСТВИЙ  
«ПРЕЗЕНТАЦИЯ-ТУР»:**

— Пусть в новом году все мечты сбудутся, надежды оправдаются. Пусть радуют яркие события, реализуются планы, а новые открытия делают жизнь интереснее и насыщеннее!





**ЛИДИЯ ЕФРЕМОВА,  
SMM-АГЕНТСТВО  
МИХАИЛА ЕФРЕМОВА:**

— Любви и нежности  
в Новом году!

**ЖАННА ЗАБАЛУЕВА,  
ИП ЗАБАЛУЕВА Ж.В.:**

— Новогоднего  
настроения, веры  
в чудеса и исполнения  
желаний. С Новым годом!

**МИХАИЛ ЕФРЕМОВ,  
SMM-АГЕНТСТВО  
МИХАИЛА  
ЕФРЕМОВА:**

— Ваши успехи — наша  
главная мотивация.  
С наступающим!

**АРТЁМ ЛАПИН,  
КОМПАНИЯ «ЗЕВС»:**

— В 2025 году желаю крепкой основы под ногами, мирного неба над головой! Пусть все намеченные цели сбудутся!

**ДМИТРИЙ МАЛЫГИН,  
GOODHOUSE. ДОМА  
ПОД ЗАЕЗД:**

— Желаю каждой семье в новом году свой собственный дом, наполненный счастьем, любовью и радостью!

**ПАВЕЛ АНАНИН,  
ГОТОВЫЕ ДОМА  
В КИРОВЕ:**

— Амбициозных целей и их реализации!





**СЕРГЕЙ ШАВШУКОВ,  
«ВЯТСКИЙ БАНЩИКЪ»:**

— Пусть все достигнутые успехи станут надёжным фундаментом для новых свершений!

**НАТАЛЬЯ ЖУРАВЛЁВА,  
ООО «ТСЭ»:**

— Любви и финансового благополучия в наступающем году!

**АЛЕКСАНДР ФИЩЕВ,  
ООО «ВЕКТОРТЕЛЕКОМ»:**

— В новом году пусть ваши мечты расправят крылья и унесут вас к вершинам счастья и успеха!



**АНАСТАСИЯ ДЕНИСОВА,  
АРБИТРАЖНЫЙ  
УПРАВЛЯЮЩИЙ  
И ПРАКТИКУЮЩИЙ ЮРИСТ**

— Желаю в новом году больше поводов для смеха и улыбок, и пусть в жизнь каждого придут чудеса!

**СВЕТЛАНА ЗЫКОВА,  
АДВОКАТ КОЛЛЕГИИ  
АДВОКАТОВ «ПРАВОВОЕ  
СОПРОВОЖДЕНИЕ  
БИЗНЕСА»**

— Мира и добра нам всем! Ярких событий и незабываемых впечатлений!

**ВИКТОРИЯ СОЗИНОВА,  
АДВОКАТ КОЛЛЕГИИ  
АДВОКАТОВ «ПРАВОВОЕ  
СОПРОВОЖДЕНИЕ  
БИЗНЕСА»**

— С Новым годом! С новым счастьем! Новых триумфальных побед!



**СВЕТЛАНА  
ГЕЛЬМЕЛЬ, ДЕТСКИЙ  
МУЗЫКАЛЬНЫЙ ТЕАТР  
«НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ»,  
С КОЛЛЕГАМИ :**

— Дорогу осилит идущий.  
Иди, свети и улучшай  
мир вокруг себя!

**АНТОН КУЗНЕЦОВ,  
КОМПАНИЯ «СТЕЛАГ»:**

— Всех с наступающим  
Новым годом!  
Здоровья вам и вашим  
близким. Пусть все  
мечты исполнятся,  
цели реализуются!

**АННА ИГОШИНА,  
КОМПАНИЯ GOSH:**

— Пусть в новом году  
ваша жизнь станет яркой  
феерией чудес, где  
каждый миг приносит  
вдохновение и радость!

**ЕЛЕНА  
ГАГАРИНОВА,  
«ЕЛЕНА-ТУР»:**

— Желаю  
успехов, свежих  
идей, блестящих  
перспектив,  
интересных  
путешествий и  
ярких впечатлений,  
которые вдохновляют  
и делают нас  
счастливей!  
Мира и добра!

**ЕКАТЕРИНА  
ВЕРШИННА,**  
руководитель студии  
«Делай Ногти»



— Дорогие друзья!  
Поздравляю вас с самым  
добрым и светлым  
праздником — Новым годом!  
Этот праздник наполнен  
особым светом радости  
и тепла, он связан с  
ожиданием перемен и  
обновлением планов.  
Пусть наступающий 2025  
год станет для вас годом  
добрых начинаний и только  
позитивных перемен. Мы  
верим и надеемся, что он  
будет более успешным,  
более надёжным,  
более спокойным, чем  
уходящий 2024 год.  
Год для ДелайНогти был  
насыщенный, интересный!  
Любим свою работу и  
ждём всех в гости! Ваша  
Катя , #ДелайНогти  
Пусть исполнятся ваши  
самые заветные желания,  
а вера, надежда и любовь  
вас никогда не покинут.  
Пусть ваше сердце  
согревает забота и  
любовь родных и близких  
людей, а в доме царят  
уют, тепло, нежность и  
взаимопонимание.  
Искренне желаю вам  
доброго здоровья,  
счастья, согласия и  
благополучия, уверенности  
в завтрашнем дне, мира и  
благополучия, волшебного  
новогоднего настроения!





**ВАЛЕРИЯ ЛЕТЯГИНА,  
ПРОДАКШН СТУДИЯ  
LEROY COMPANY:**

— Желаю свежих бизнес-идей, море путешествий и новых видеороликов, а я вам в этом помогу.

**ЕЛЕНА ЛЫСОВА,  
NL INTERNATIONAL:**

— Желаю вам не бояться перемен, брать от жизни всё по максимуму, не упускать возможности и приглашаю вас в команду.

**ЕВГЕНИЯ КАРА, «АКАДЕМИЯ  
БЬЮТИ-МАСТЕРОВ»:**

— Желаю вам достигать всё больше новых вершин, много путешествовать с семьей, любить и быть самыми счастливыми!

**ПАВЕЛ РЫЛОВ,**  
руководитель  
компании «КЭСО»



С Новым годом!  
Пусть этот год станет  
ареной для ваших  
самых смелых побед  
и дерзких начинаний.  
Желаю вам стальной  
выдержки, мощных  
идей и уверенности,  
которая пробивает  
любые преграды.

Пусть ваши бизнесы  
растут, как настоящие  
титаны, и приносят  
вам заслуженные  
плоды. Пусть  
каждый день будет  
вызовом, который вы  
принимаете с азартом  
и решимостью. Вперёд,  
к новым вершинам  
и достижениям!

Силы, здоровья и  
удачи вам и вашим  
близким в новом году!

 [kesocorp.ru](https://www.kesocorp.ru)





**АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН,  
«ТИПЭД ИНЖИНИРИНГ»:**

— Я желаю всем прогресса и отличных результатов на ближайшие 365 дней! Уверен, что 2025 год будет полон яркими событиями и интересными проектами.

**ЕЛИЗАВЕТА КАШИНА,  
«ЗЕЛЁНЫЙ РЯД»:**

— Желаю, чтобы 2025 год был наполнен вдохновением, творчеством и успехами! Пусть каждый день приносит новые возможности и радостные моменты!

**МИХАИЛ ГАШКОВ, АДВОКАТ:**

— Желаю вам крепкого здоровья, чтобы справиться с любыми трудностями, и мудрости, чтобы принимать верные решения!

**ИРИНА ЯНЧЕНКО,**

учредитель и владелица  
банных клубов  
SUKNO и DROVA



— 2024 год прошёл для меня под девизом «Не знаю как, но я это сделаю!» Грандиозная реконструкция здания 1200 м<sup>2</sup> стала для меня сплошным вызовом. Банный клуб DROVA — далеко не первый мой проект, но первый, где я сама идейный вдохновитель, инвестор, дизайнер и технадзор. В 2024 году было много творческих экспериментов не только в работе: я снялась в кино, в рекламе, попробовала себя как модель и даже поучаствовала в совместном показе с сыном. Не всё получается с первого раза, но я сбавила критику и позволила себе и другим людям ошибаться. И жить стало проще и веселее! Если мы всё равно умрём, почему бы не почудить сейчас?! И самый важный фактор — близкие люди рядом, во многом благодаря их вере в меня, поддержке и помощи мне удаётся справляться со всеми вызовами и решить все «нерешаемые» задачи. Желаю в 2025 году много творчества во всех сферах, экспериментов, чудес своими руками! Окружайте себя теми людьми, которые ЗА вас!

☎ 38-38-00 (банный клуб DROVA)

☎ 38-38-90 (банный клуб SUKNO)





# НОВЫЙ ГОД 2025

Корпоративные подарки / Имбирные пряники / Наборы пирожных  
Наборы брендированных макарунс / Шоколадные наборы



TORTY-GLOBUS.RU\*  
заявки по телефону:  
441-797



\*Доставку при заказе на сайте [torty-globus.ru](http://torty-globus.ru) осуществляет ООО «Максимум», ОГРН 10642345105472, 610077, Кировская область, г. Киров, Октябрьский проспект, д.145, кабинет 24.



# Пусть в новом году ваш дом будет наполнен счастьем!



Ольга Агалакова, директор компании «Иорд»

Поздравляю партнёров и клиентов компании «Иорд» с наступающим 2025 годом. Девелопмент — одна из тех редких отраслей, которые меняют окружающий мир к лучшему и в духовном, и в материальном смысле. Мы — люди, создающие дома, — реализуем чьи-то мечты о новом жилье, дарим счастье. И одновременно делаем нечто очень вещественное и осязаемое.

В канун Нового года я желаю стремиться к реализации своих желаний. А мы со своей стороны сделаем всё, чтобы ваша мечта о тёплом и уютном доме воплотилась в жизнь со всеми мельчайшими деталями



- 📍 г. Киров, ул. Горбуновой, 31
- ☎ 7 (922) 977-25-25
- 🌐 yord.group
- ✉ yordgroup@yandex.ru

# Мощная. Аккумуляторная. ТВОЯ!



Костюмы предоставлены  
салонem Marco Biantoni



ТЦ «Старый мост»,  
Слободской тракт, 2  
☎ 259-777  
✉ lithiumstore\_kirov  
🌐 lithium-store.ru

# ПОЧЕМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОМАШНИЙ УХОД ЗА ВОЛОСАМИ ОБЛЕГЧИТ ВАМ ЖИЗНЬ?



О ВАЖНОСТИ ГРАМОТНОГО ПОДБОРА УХОДА ДЛЯ ВОЛОС И ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОСМЕТИКИ — ГАЛИНА МЕХРЯКОВА, СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ ПО ПРОДАЖЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОСМЕТИКИ ДЛЯ ВОЛОС И НОГТЕЙ «СТАЙЛ МАРКЕТ»

## ТРЕНД НА ТОЧЕЧНЫЙ ПОДБОР СРЕДСТВ ДЛЯ УХОДА ЗА ВОЛОСАМИ

— Тренд в уходе за волосами — точно подбирать средства: кудрявым волосам нужен один уход, осветлённым — другой, окрашенным — третий, натуральным — совершенно иной. И, пожалуй, главное преимущество профессиональной косметики перед ритейлом — консультации специалистов. Когда вы приходите в сетевой магазин, вы самостоятельно выбираете шампунь и кондиционер, опираясь на стоимость, дизайн тубика, рекламу... В нашем же магазине уход для вас подберёт опытный консультант, исходя из особенностей и потребностей ваших волос. А после обязательно расскажет, как пользоваться приобретённой продукцией.

Ещё одно преимущество профессиональных брендов — широкие линейки средств: большой выбор шампуней, кондиционеров, масок, тонирующих средств, несмываемых уходов, стайлинга. Например, OLLIN Professional — флагманский бренд на-

шей компании — предлагает более 40 видов шампуней. Такой выбор позволяет прицельно подобрать средство именно под ваши волосы. Кроме того, концентрация полезных веществ в косметике профессиональных брендов намного выше, чем в ритейловских продуктах, а значит, и эффект от них будет более ощутимым.

## ЗАДАЧА — ВОСПОЛНИТЬ ДЕФИЦИТЫ, КОТОРЫЕ ЕСТЬ В ВОЛОСАХ

Наши волосы на 85-90% состоят из белка кератина, на 3-6% из липидов, заполняющих пространство между кератиновыми чешуйками, примерно 1% — это пигменты и остальное — вода.



Главная задача уходовых средств — наполнять волосы, компенсируя все дефициты в них. Питательные средства восстанавливают уровень липидов, восстанавливающие содержат протеины и работают на восстановление кератина в волосах, увлажняющие продукты восстанавливают уровень влаги. И важно любой уход за волосами завершать разглаживанием. Единого средства, которое восполняет кератин, липиды, влагу и отлично разглаживает волосы, не существует. Поэтому важно грамотно сочетать разные продукты.

## ПОЛЮБИТЕ СВОИ ВОЛОСЫ!

Базовый уход за волосами состоит из 3 основных этапов:

1. Очищение. Правильно применяем шампунь. Моем кожу головы и только периодически промываем длину волос
2. Наносим кондиционер или маску.
3. Наносим дополнительные несмываемые средства на влажные волосы. В зависимости от потребности это может быть несмываемый уход, стайлинг, термозащита, косметические масла для разглаживания, антистатик и т.д.

Шампунь всегда подбирается по типу кожи головы, а кондиционер и маски — по типу волос. Функция шампуня — это очищение. Самое главное в кондиционере — он должен вам нравиться, приятно пахнуть, хорошо наноситься, работать быстро и давать лёгкое расчёсывание и блеск. Основную же восстанавливающую, питательную и увлажняющую роль играют маски.

Как видите, в правильном уходе за волосами нет ничего сложного. Важно лишь грамотно подобрать средства. Когда вы осознанно подходите к уходу за своими волосами, тогда всё просто. И волосы становятся более ухоженными, блестящими, лёгкими в укладке, они дольше держат объём. А самое главное, они нравятся вам!

## ОРИГИНАЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ ИЗВЕСТНЫХ БРЕНДОВ

В магазинах «Стайл маркет» представлены известные и любимые многими бренды: OLLIN Professional, Bouticle, Kondor, Hair Sekta, МОСНЕQI MUSK. Это та профессиональная косметика, которую применяют в своей работе мастера-парикмахеры.

Кроме уходовых средств, мы также предлагаем красители, осветляющие порошки, средства для химической завивки, сервис-линии для работы парикмахеров и большой выбор аксессуаров и инструментов для волос. ■



📍 Октябрьский проспект, 88  
ТЦ «Росинка», ул. Воровского, 71

☎ 8(8332) 21-80-90

🌐 stylemarket



# Бизнес-класс в премиальном исполнении

Проект, способный найти отклик в душе ценителей  
прекрасного с хорошим чувством вкуса



## Конструктив дома:

- фундамент – ж/б лента + монолитная плита
- материал стен – вибропрессованный полнотелый кирпич с утеплением
- фасад – крупноформатный керамогранит с декором из термодревесины
- кровля – гибкая черепица Döcke, подшив свесов в два уровня с подсветкой

# ПРОДАЁТСЯ

дер. Нагорена, ул. 2-я Покровская



## Дорогие друзья!

От всей души поздравляю вас с наступающим Новым годом! Это особенный праздник для каждого из нас. Мы отмечаем его в кругу родных и самых близких людей, в обстановке тепла, заботы и внимания. Давайте пожелаем друг другу мира, добра, любви и благополучия. Пусть новогодние праздники принесут вам много светлых, приятных моментов, а каким будет 2025 год – зависит в первую очередь от нас, именно мы способны менять свою жизнь к лучшему, наполнять смыслом, делать её счастливой и радостной.

От всего сердца желаю вам исполнения желаний, крепкого здоровья, семейного тепла, мечтать, верить и никогда не сдаваться!

**Артем Белобородов, предприниматель,  
строитель, эксперт в сфере строительной-  
технической экспертизы**

# 8-901-479-30-40

Бизнес-центр «Московский»,  
ул. Московская, 1076, офис 502



# AMIRA HOME — МЕСТО, ГДЕ ДИЗАЙН ВСТРЕЧАЕТСЯ С КАЧЕСТВОМ



## Любовь Ложкина, директор сети салонов AMIRA HOME

— За год мы реализовали более 170 проектов! Мы искренне благодарим всех клиентов и дизайнеров за доверие и выбор AMIRA HOME. Каждый проект становится частью нашей общей истории, где мы создаём уникальные пространства, отражающие индивидуальность и мечты наших клиентов. Пусть наступающий новый год принесет каждой семье уют, счастье и вдохновение для новых свершений. Мы рады быть частью вашего пути и надеемся на продолжение плодотворного сотрудничества в будущем.



**AMIRA HOME**  
mebel

📍 Октябрьский пр-т, 149, ТЦ «Спартак», 2 этаж  
📍 ул. Щорса, 73, ТЦ «Весна», 2 этаж  
☎ 8 800 6000 901

🌐 amira-mebel.ru  
📷 amirahome43  
✉ amira\_home\_mebel

# ОТКРОЙТЕ ТАЙНЫ БЛАГОРОДНОГО РЕГИОНА ШАМПАНЬ

□ О ПОДГОТОВКЕ К ГЛАВНОМУ ПРАЗДНИКУ ГОДА — АЛЕКСАНДР ЛЕЖНИН, ВЛАДЕЛЕЦ СЕТИ ВИНОТЕК LADOGA WINE В КИРОВЕ

## НАША НОВОГОДНЯЯ ТРАДИЦИЯ СВЯЗЫВАЕТ ПОКОЛЕНИЯ

— За всю жизнь я ни разу не праздновал Новый год вдали от семьи, и так будет всегда. Всё происходит по любимой традиции, которую вся наша семья хранит в сердцах: на экранах мелькают новогодние фильмы, рождественская музыка льётся повсюду, ёлка сверкает огнями, а с неба падает мягкий снег. Утром 31 декабря мы обязательно обмениваемся с близкими подарками, складывая их под ёлку. Это неизменно, будь мне пять лет или тридцать. Каждый год мама и папа дарят мне сладкий подарок — это незыблемый символ наступающего Нового года. И я, в свою очередь, преподношу им большую коробку с лакомствами. Это наша семейная традиция!

## ПРИВЕЗЛИ БРЕНДЫ ИЗ 15 ДОМОВ ШАМПАНИ

К Новому году сеть винотек усилила позиции по изысканному праздничному напитку — шампанскому. Особого внимания заслуживают игристые вина, происходящие из региона Шампань. Согласно законодательству Евросоюза и большинства стран, название «шампанское» закреплено за винами, происходящими исключительно из этого благородного региона. Мы привезли известные премиум-бренды из более чем 15 домов Шампани, а также из аутентичных небольших старинных семейных домов. Ассортимент включает подарочные, обычные и винтажные шампанские вина, создавая один из внушительных выборов игристых напитков в городе.

В нашей винотеке выделена отдельная полка для безалкогольных вин, которые идеально подходят для приготовления ароматного рождественского глинтвейна. Классический рецепт включает в себя красное вино, если предпочтителен более лёгкий вариант, то в состав безалкогольного глинтвейна можно включить и белое. В винотеке представлены также наборы специй в стильных чёрных упаковках для приготовления глинтвейна. В их составе палочки корицы, наполняющие напиток теплом и пряностью, гвоздика, добавляющая лёгкой горечи, и кардамон, вносящий экзотическую нотку. Завершит композицию апельсин. Чтобы подсластить момент, можно использовать сахар или мёд — выбирайте по своему вкусу.



## ПОДАРОЧНЫЕ БОКСЫ — РОСКОШЬ ВКУСА И ЭСТЕТИКИ

Мы создали изысканные подарочные комплекты в наших фирменных боксах, предназначенные как для корпоративных клиентов, так и для всех гостей. Изящные новогодние наборы можно комбинировать, учитывая ваши предпочтения во вкусовых пристрастиях или по странам происхождения напитков, по цветовой палитре упаковки. Дополнят бокс уместные закуски — твёрдые сыры, мясные деликатесы, консервация, конфитюр, мёд. Порадуйте себя и своих близких роскошью вкуса и эстетики!

Сердечно поздравляю клиентов и партнёров с наступающим Новым годом! Радости рядом с дорогими сердцу людьми, а мы всегда будем рядом! 🍷

Петр I в XVIII веке приказал праздновать Новый год с балами 1 января, до этого отмечали Рождество. Игристое стало новогодним напитком в России после войны 1812 года, когда французы везли с собой шампанское, уверенные в победе, а в итоге русские солдаты победили и откупорили его. Традиция чокаться бокалами и произносить тосты появилась при Александре II, который ввел эту традицию.



□ Октябрьский проспект, 104  
ул. Ивана Попова, 87

📞 ladogawinee

🌐 ladogawine.ru

AGATA



МЕНЮ



ул. Маклина, д 56

т. 43-14-14



@cafe\_agata

**Зимний сезон**  
**Декабрь - январь**

# НЕ СТЫДНО СКАЗАТЬ: КАК ПРОИЗНЕСТИ ПРАЗДНИЧНЫЙ ТОСТ ТАК, ЧТОБЫ ВАС УСЛЫШАЛИ

- ПРОСТЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ПРАЗДНИЧНЫМ ВЫСТУПЛЕНИЯМ ОТ СВЕТЛАНЫ УДЕЛЬНОЙ, НАСТАВНИКА ПО ТЕХНИКЕ РЕЧИ, ДЕЛОВЫМ КОММУНИКАЦИЯМ И ПУБЛИЧНЫМ ВЫСТУПЛЕНИЯМ

## УНИВЕРСАЛЬНАЯ ФОРМУЛА ТОСТА

— Выйти перед коллегами и партнёрами и произнести короткий, но ёмкий тост — задача для многих нелёгкая. Подготовила для вас простые инструменты, которые позволят произнести тост даже тогда, когда вы к этому не готовы.

Как и у любого выступления, у тоста есть универсальная формула — «Мысль. Суть. Действие».

**Мысль** — это фундамент: история, эмоция по поводу события, крылатая фраза или анекдот. **Суть** — это выводы или мораль из «мысли». **Действие** — призыв: выпьем, поднимем бокалы.

Например, за основу берём мысль — дорогу осилит идущий. Получаем готовый тост: **«Дорогой друг, я знаю, у тебя грандиозные планы на ближайший год! Пусть тебя не пугают изменения, ты справишься. Главное — не останавливайся и иди только вперёд! Я поднимаю бокал за твою целеустремлённость!»**

## ТЕХНИКА ИМПРОВИЗАЦИИ

Суть техники в следующем: берём последнее слово в предложении и с ним придумываем совершенно новую мысль.

Есть такой анекдот про студента, который знал всего один билет. Экзамен был по биологии, а билет, который он выучил, был про блох. Приходит студент на экзамен, тянет билет, а там написано: «Бегемот». И он говорит: «Бегемот — это большое лысое животное, но если бы у бегемота были волосы, в них могли бы завестись блохи. А блохи...» И дальше рассказ про блох.

Это как раз техника импровизации, которую мы можем использовать, когда нужно быстро придумать поздравление на новогоднем мероприятии или корпоративе.

Ещё пример: молодой человек приходит на юбилей к своему коллеге. Он опоздал, ему тут же дают в руки бокал с шампанским и микрофон. И мужчина импровизирует, оттолкнувшись от шампанского: **«У меня в руках бокал с шампанским. Обратите внимание, что на дне лежат пузырьки. Есть такие, которые никогда не поднимаются. Есть пузырьки, которые очень быстро летят вверх и лопаются. А есть такие, которые достигают середины, и это их предел. Так и мой дорогой друг, мой коллега — в свои годы уже так много добился. Я желаю, чтобы тебя никогда не устраивала середина, и уж точно не приходилось опускаться на дно. Успехов во всех начинаниях! Пусть во всём всегда тебе сопутствует удача!»**



## ПЛАН ПОЗДРАВЛЕНИЯ КОЛЛЕКТИВА

Ну и, наконец, пошаговый план поздравления коллектива. Берите его за основу и смело отправляйтесь на корпоратив.

1. Основная мысль — по поводу чего мы здесь собрались.
2. Актуальность — чего удалось добиться за год (результаты в цифрах, но их должно быть немного, только по существу, конкурентное преимущество, в чём вы молодцы).
3. План на следующий год — стратегия.
4. Подбодрить — только вместе мы справимся, мы одна команда, в которой важен каждый игрок!
5. Поздравительная часть с пожеланиями. ▀

## ЦЕНТР ДЕЛОВОГО ИМИДЖА И РЕЧИ СВЕТЛАНЫ УДЕЛЬНОЙ

📞 Запись по телефону  
+7 (919) 527-0127

🌐 s-udelnaya.ru



Сканируйте QR-код и сохраняйте универсальную шпаргалку для составления поздравления

# Яркие и вкусные праздники с кондитерской

## «Зефир»!

Всегда в наличии  
огромный ассортимент  
десертов:

- Торты
- Пирожные
- Капкейки
- Макаруны
- Меренговые рулеты
- Десерты без сахара
- И многое, многое другое

**Сделаем любой праздник слаще!  
Принимаем заказы на изготовление  
тортов и пирожных.**



📍 ул. Пролетарская, 14  
ул. Воровского, 50

☎ +7 (8332) 26-25-58



# ПРОТЕЗИРОВАНИЕ НА ПОЛНУЮ ЧЕЛЮСТЬ: НЕ ОСТАВИМ ВАС БЕЗ ЗУБОВ НИ НА ОДИН ДЕНЬ

- О НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ ЦИФРОВОЙ СТОМАТОЛОГИИ И ПРОТЕЗИРОВАНИИ НА ПОЛНУЮ ЧЕЛЮСТЬ В ДЕНЬ УДАЛЕНИЯ ЗУБОВ — НАТАЛЬЯ ТУНЕВА, СТОМАТОЛОГ, ДИРЕКТОР СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ «АЙСБЕРГ»

## ПРОТЕЗИРОВАНИЕ НА ПОЛНУЮ ЧЕЛЮСТЬ В ДЕНЬ УДАЛЕНИЯ ЗУБОВ

— Бывает, что из-за кариеса или пародонтита все зубы в челюсти не подлежат восстановлению и не могут быть опорой для протезирования. В таких случаях встаёт дилемма — всё-таки рискнуть и поставить на такие зубы коронки без гарантии долгого срока службы или принять радикальное решение — расстаться с зубами и установить протез на имплантатах. Многих может напугать безрадостная перспектива ходить без зубов всё то время, пока на месте удалённых зубов приживаются имплантаты и изготавливается протез. Но мы в стоматологии «Айсберг» готовы избавить вас от подобных страхов!

Мы предлагаем продвинутую технологию тотального протезирования, при которой вы ни на один день не останетесь без зубов: протез мы устанавливаем в день их удаления.

## ЦИФРОВОЙ АВАТАР ДЛЯ ТОЧНОГО ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПРОТЕЗА

Планируя операцию — установку имплантата сразу после удаления зуба, мы проводим подготовительную работу в несколько этапов.

1. Вместо слепков делаем 3D-сканирование челюстей.
2. Проводим фотопротокол — делаем портретные снимки пациента в разных проекциях.
3. Проводим широкоформатную КЛКТ с помощью компьютерного 3D-томографа.

Далее специальная программа объединяет все полученные результаты в единый цифровой аватар человека — объёмную модель лица, где на просвет видно дёсны, зубы, корни зубов, каналы и кость. Всё это один в

один совпадает с реальными параметрами пациента, что позволяет смоделировать и изготовить будущий протез. Также на основе виртуальной цифровой модели мы можем изготовить шаблоны, по которым установим имплантаты в оптимальном положении, не отклоняясь ни на градус. Благодаря такой тщательной подготовке к моменту операции у нас есть точные направляющие для установки имплантатов.

Протез к этому времени тоже уже готов. Мы удаляем зубы, образовавшиеся лунки фиксируем имплантаты, примеряем протез, дорабатываем его, для этого нам нужно примерно 3-4 часа, и в этот же день устанавливаем во рту пациента.

## РЕШАЕМ ПРОБЛЕМЫ С ВИСОЧНО- НИЖНЕЧЕЛЮСТНЫМ СУСТАВОМ

У многих пациентов есть патологические изменения в височно-нижнечелюстном суставе, которые возникают из-за неправильного положения нижней челюсти вследствие сформировавшегося прикуса. Точная диагностика, которую мы проводим перед операцией, позволяет выявить наличие или отсутствие такой патологии. Благодаря цифровой подготовке мы можем спланировать и скорректировать положение в суставе головки относительно ямки с помощью правильного перемещения нижней челюсти. И это положение зафиксировать новым протезом. Таким образом, выбирая имплантацию и протезирование, вы не только получаете новые зубы, но и решаете возможные проблемы с височно-нижнечелюстным суставом.

**Мы гордимся, что сегодня можем предложить пациентам новейшие мировые технологии здесь, в Кирове. Рады видеть вас у нас в стоматологии «Айсберг»!**



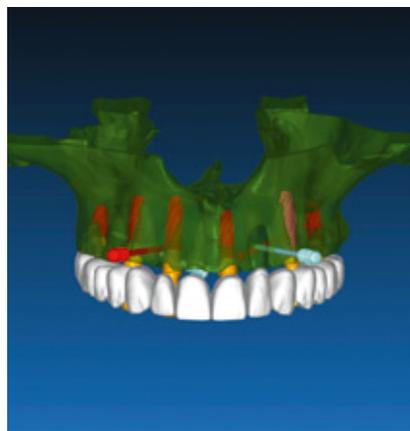
До



После



Цифровой аватар с точным расположением имплантатов и протеза



aisberg-stomatologia.ru

aisstom@bk.com

(8332) 255-032, 444-332

ул. Ленина, 102А (у Филармонии),

8 (922) 995-12-06

ул. К. Маркса, 86 (напротив к/т «Октябрь»)

8 (922) 668-67-43

# БЫТЬ РЯДОМ И ВЕРИТЬ В СВОЕГО МУЖЧИНУ

□ ЕВГЕНИЯ МИТРОФАНОВА,  
СУПРУГА ЯКОВА МИТРОФАНОВА,  
СОБСТВЕННИКА СТРОИТЕЛЬНОЙ  
КОМПАНИИ «АЛЬЯНС»

ТОГДА МЫ ПОНЯЛИ, ЧТО НЕ СМОЖЕМ  
ДРУГ БЕЗ ДРУГА

— Наша встреча случайна, не случаен финал. С Яшей мы познакомились на праздновании Дня города. Много гуляли, болтали, смеялись. Яша оказался очень внимательным, добрым и с хорошим чувством юмора. Ни я, ни он на тот момент не готовы были к серьёзным отношениям и даже об этом не задумывались. Он проводил меня (я тогда осталась ночевать у подруги) и сказал: «Споедимся...» В то время были ещё пейджеры. Утром мне пришло сообщение: «Привет! Как дела? Давай встретимся!»... С тех пор — мы вместе! Решающим, наверно, в наших отношениях было то, что после сдачи госэкзаменов я собиралась переехать жить в другой город. Яша попросил меня остаться, это был долгий и трудный разговор. Тогда мы поняли, что не сможем друг без друга.

3 ГЛАВНЫЕ КАЧЕСТВА, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ  
БЫТЬ В КАЖДОЙ ЖЕНЕ УСПЕШНОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

**Наполненность.** Это про любовь к себе, и это не корона на голове — это энергия, состояние гармонии внутри. Женщина должна наполнять и вдохновлять своего мужчину, быть Музой для него.

**Вера.** Быть рядом и верить в своего мужчину, поддерживать его всегда, везде и во всем. На старте наших семейных отношений Яша был ещё в начале пути своего успешного бизнеса. Он просто занимался ремонтом квартир в частном порядке. Денег в семье не хватало. И пока с утра он собирался на очередной заказ, оставаясь с маленьким ребенком, я до начала его рабочего дня мыла полы в одном из отделений Сбербанка. Да, было и такое. Но вместе мы преодолели все трудности на нашем пути. Сейчас Яша — собственник строительной компании, которая успешно развивается в регионах России. Небольшой спойлер — вскоре компания выходит со всем на другой уровень.

**Чувство юмора.** Мужчине с женщиной, у которой есть чувство юмора, легко, она охотно поддержит любой разговор и «разбавит» любую проблему возможностью, она всегда на по-



зитиве, всегда за любой «движ» и «кипиш», и с ней некогда скучать. А для успешного мужчины это очень важно! Что могу сказать: со мной точно не соскучишься!

ГЛАВНОЕ — НЕ МОЛЧАТЬ

Для нас с Яшей семья — это про любовь, доверие и взаимопонимание. В нашей семье всё просто. Как говорит Яша: он — умный, а я — красивая. Он развивает успешный бизнес, а я создаю уют в доме. Конечно же, у нас бывают разногласия. Главное — не молчать.

Разговаривать и проговаривать все моменты, делать выводы и каждую негативную ситуацию рассматривать с другой (позитивной) стороны. ▀



# АПТЕКА ДЛЯ ВОЛОС:

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ТРИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЛИНИЯ ПРЕПАРАТОВ В САЛОНЕ «BROW МИР»



Решает все основные проблемы кожи головы и волос: выпадение, истончение, избыточная сальность, зуд и перхоть. Эффективность доказана клиническими исследованиями. Программа лечения заболеваний волос и кожи головы разработана опытными врачами-трихологами совместно с биохимиками.



ул. Свободы, 84  
8-919-512-22-84

Консультация  
по эстетической трихологии.  
Индивидуальный подбор  
средств для решения  
вашей проблемы.



Онлайн-запись  
по QR-коду

# Помолодеть за час!

Не за горами новогодняя ночь. Поможем вам выглядеть прекрасно. Предлагаем ТОП 3 процедур от обвисшей кожи

- Ботулинотерапия
- Нити для лифтинга
- Филлеры

Процедуры научно доказаны и 100% дают результат!

**Дарите близким красоту!**  
**В продаже есть подарочные сертификаты.**



Перейди по QR-коду, получи приветственные баллы



- 📍 ул. Комсомольская, 8
- ✉ posolstvo\_krasoty43
- 📧 kosmetologkirov
- ☎ 8 (8332) 73-92-52
- ☎ 8 (8332) 45-58-99
- ☎ 8 (922) 668-41-85

Лицензия ЛО41-01160-43/00661474

Ольга  
Токарева,  
врач-  
косметолог

ИМЕНОТСЯ ПРОТИВ ПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

A woman with blonde hair is sitting in a light-colored armchair, reading an open book. She is wearing a white long-sleeved top and matching pants, both covered in a dense pattern of handwritten signatures in black ink. The signatures include names like 'Linda Chan', 'to Rick', and 'Carmy'. In the background, a fireplace with a black frame contains a fire. The wall behind the fireplace is made of light-colored stone with a prominent gold vein. The overall atmosphere is warm and cozy.

# BEATRIS

Дизайнерская  
одежда, собственное  
производство 15 лет

📍 ТЦ «Макси», 2 этаж,  
левое крыло

📱 nbeate\_odezhda

В честь 15-летия  
мы дарим подарки  
каждому покупателю



# ВСЯ ПРАВДА О БРЕКЕТАХ И ЭЛАЙНЕРАХ

□ ВАЛЕРИЯ МУСИХИНА, ВРАЧ-ОРТОДОНТ СТОМАТОЛОГИИ ДОКТОРА ЕФРЕМОВА, РАЗОБЛАЧАЕТ САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ МИФЫ О БРЕКЕТАХ И ЭЛАЙНЕРАХ



## МИФ: БРЕКЕТЫ ВЫЗЫВАЮТ КАРИЕС

— Факт: брекеты сами по себе не вызывают кариес. Важно поддерживать хорошую гигиену во время лечения, и на приёме я обязательно дам все рекомендации по уходу.

## МИФ: ЭЛАЙНЕРЫ — ТОЛЬКО ДЛЯ ПРОСТЫХ СЛУЧАЕВ

Факт: элайнеры могут исправлять как лёгкие, так и сложные ортодонтические проблемы. Главное — точная диагностика и правильно составленный план лечения.

## МИФ: БРЕКЕТЫ ВСЕГДА ПРИЧИНЯЮТ БОЛЬ

Факт: современные брекеты оказывают мягкое давление и более комфортны. Небольшой дискомфорт возможен в первые дни, но он быстро проходит.

## МИФ: ЭЛАЙНЕРЫ НЕЗАМЕТНЫ, ЗНАЧИТ, МЕНЕЕ ЭФФЕКТИВНЫ

Факт: элайнеры столь же эффективны, как и брекеты. Они прозрачные, удобные и требуют реже посещать врача.

## МИФ: БРЕКЕТЫ — ЭТО ТОЛЬКО ДЛЯ ПОДРОСТКОВ

Факт: ортодонтическое лечение подходит для любого возраста! Взрослые пациенты часто выбирают брекеты или элайнеры, чтобы улучшить здоровье и эстетику зубов.

**Записывайтесь на консультацию, и я составлю для вас индивидуальный план по исправлению прикуса, расскажу, что больше подходит в вашем случае – брекеты или элайнеры. ▣**



□ ул. Пролетарская 43, корп. 1, т.: +7 (8332) 25-57-17

□ стоматология-ефремова.рф

ЛО-43-01-000596 от 9 июня 2010

Записаться на консультацию

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



# СПА-СЮРПРИЗ: ЖЕЛАННЫЙ ПОДАРОК ДЛЯ ДУШИ И ТЕЛА



г. Киров, ул. Дерендяева, 28,  
т. (8332) 64-55-54, 8-922-951-10-00



[spa-veronika.ru](http://spa-veronika.ru)



ЛО-43-01-001395 от 28 августа 2013 г.

# ТОП ТУРОВ НА НОВЫЙ ГОД: ЧУДЕСА БЛИЖЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

” МЕНЬШЕ МЕСЯЦА ДО НОВОГО ГОДА — ВРЕМЯ ПЛАНИРОВАТЬ, ГДЕ ЕГО ВСТРЕТИТЬ. НОВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ ДАРЯТ ПУТЕШЕСТВИЯ. КУДА ОТПРАВИТЬСЯ БЕЗ УЩЕРБА ДЛЯ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА? — ЕКАТЕРИНА САМАРЦЕВА, ОСНОВАТЕЛЬ ТУРАГЕНТСТВА «ТВОЯ ПУТЁВОЧКА»

## 10 НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ НОВОГОДНЕГО ВОЛШЕБСТВА

— **Рассмотрите дату отправления в отпуск в период с 20-27 декабря.** Зачастую поездка на 12 дней с отправлением в этот период будет стоить дешевле, чем поездка на 5-7 дней с отправлением 30-31 декабря. Из направлений это:

1. **Куба.** Тур с 24 декабря по 2 января, питание по системе «всё включено» от 310 тыс. руб. на двоих.
2. **Катар.** Тур с 27 декабря по 3 января, с завтраками и ужинами от 215 тыс. руб. на двоих.
3. **Египет.** Тур с 25 декабря по 1 января в отеле 4\*, питание по системе «всё включено» от 147 тыс. руб. на двоих.
4. **ОАЭ.** Тур с 25 декабря по 1 января, с завтраками и ужинами от 154 тыс. руб. на двоих.
5. **Кавказские Минеральные Воды или Домбай.** Стоимость путёвок на 8 дней с вылетом из Москвы 26-27 декабря с 3-разовым питанием составляет от 80 тыс. руб. на двоих.
6. **Абхазия.** Стоимость туров на 8 дней с вылетом из Москвы 27 декабря, с 3-разовым питанием от 100 тыс. руб. на двоих
7. Пока ещё есть места в **рождественский тур «Замки Белоруссии».** Стоимость 3-дневного тура от 55 600 руб. на двоих.
8. Семье с детьми с удовольствием предложим **автобусные туры в Великий Устюг** с отправлением из Кирова. На 1, 4 и 5 января ещё есть места. Стоимость от 10 900 руб./чел.  
Если вам не так важно встретить Новый год вне дома, но хочется поймать самую выгодную цену на путешествие, советуем обратить внимание на туры с возвращением домой 30 или 31 декабря либо на вылеты в период с 8 по 15 января. Это одни из самых привлекательных дат в году. Например:
9. **Калининград** с вылетом из Нижнего Новгорода 23 декабря на 8 дней/7 ночей от 50 тыс. руб. на двоих.
10. **Египет.** Отправление из Казани 11 января на 7 дней, стоимость от 123 тыс. рублей за двоих, проживание в отеле 5\*.

Информация о ценах на туры и наличии мест актуальна на 1.12.2024.  
BESTSELLER - БЕСТСЕЛЛЕР



## КАК КИТАЙСКИЙ НОВЫЙ ГОД ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ ТУРОВ

Год Зелёной Деревянной Змеи по китайскому календарю начнётся 29 января 2025 года и продлится до 16 февраля 2026 года. Этот период является главным праздником в Китае и других странах Восточной Азии, вызывая сложности бронирования отелей и рост цен. Дефицит свободных мест влияет на стоимость туров даже в страны, которые не участвуют в праздновании. Ждать спецпредложения на эти даты бессмысленно! Рекомендую заблаговременно выбирать путёвки, если отпуск совпадает с китайским Новым годом.

Что бы вы ни выбрали: отметить Новый год в кругу семьи или отправиться в путешествие — желаем вам счастья, удачи и ярких впечатлений в 2025 году! 🎉

27 ноября в Шарм-эль-Шейхе состоялась ежегодная премия BESTSELLER. Пятый год подряд «Твоя путёвочка» становится лауреатом премии и признаётся одним из лучших агентств России.



📍 ул. Горбачёва, 62, оф. 6 (г. Киров)  
т. +7 (8332) 22-14-24  
ул. Большая Андроньевская, 17,  
оф. 433 (г. Москва)  
т. +7 (495) 183-91-03

📞 твояпутёвочка.рф

🌐 tvoya\_putevochka



**НОВАЯ  
КОЛЛЕКЦИЯ  
СЕЗОНА**



**Bon Street**  
*style*

ЦУМ, ул. Воровского, 77, 2 этаж  
Телефон: (8332) 54-88-54

**DIEGO M, made in Italy**



Аркадий Олин, руководитель  
мебельной студии VINTAGIST



# ЦВЕТЫ ДЛЯ НЕГО

” МУЖСКИЕ БУКЕТЫ АВТОРСКОЙ РАБОТЫ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ КАК ПРЕМИУМ-ПОДАРОК, — НАТАЛИЯ ОСТАНИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ ШКОЛЫ-СТУДИИ ФЛОРИСТИКИ OSTANINOV, ПЕДАГОГ, ФЛОРИСТ-ДЕКОРАТОР

## БУКЕТ, КОТОРЫЙ ПОДЧЕРКНЁТ МУЖЕСТВЕННОСТЬ И ХАРИЗМУ

— Не надо бояться дарить мужчине цветы. Как раз близится Новый год, и вы думаете, что подарить бизнес-партнёрам. Опытные флористы-декораторы могут предложить столько вариантов мужского букета, что вы удивитесь.

Например, благодаря своей наблюдательности или, быть может, своей интуиции, я создаю букеты, которые хорошо отражают образ человека. Предварительно всегда изучаю героя, для кого предстоит сделать цветочную композицию. Всегда использую нестандартный ассортимент цветов, очень люблю экзотические, а также сухоцветы, коробочки и различные плоды. И здесь не обошлось без этого.

С особым трепетом отношусь к цветовой гамме — сегодня выбрала монохром, чтобы подчеркнуть

мужскую сдержанность, но добавила красного цвета, потому что в герое ярко проявлены лидерские качества, а павлиньи перья олицетворяют его харизму. Жёсткие листья пальмы передают стабильность и уверенность, а коробочка лотоса — это для меня тоже про хищную мужскую природу и брутальность. В качестве зелени выбрала благородный зимний хвойный материал — кедр. Асимметричная форма мужского букета с устремлёнными вверх вертикалями изящно передаёт его характер.

## ДАРИТЕ ЭМОЦИИ, ОДЕТЫЕ В РОСКОШНЫЕ ЦВЕТЫ

Каждый букет, который я создаю, эксклюзивен. В цветочные композиции вкладываю своё вдохновение и любовь к людям. Дарите эмоции, одетые в роскошные цветы! ▣



ШКОЛА-СТУДИЯ ФЛОРИСТИКИ  
OSTANINOV

📍 ул. Московская, 110/1  
т. 46-00-67

✉ shkolafloristikikirov

📌 floristostanina

# СЧАСТЛИВЫЕ И ЗНАМЕНИТЫЕ С NUMBER 5

СТИЛЬНЫЕ ОБРАЗЫ ОТ СЕТИ МАГАЗИНОВ МУЖСКОЙ И ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ **NUMBER 5** ВЫБИРАЮТ СЧАСТЛИВЫЕ И ЗНАМЕНИТЫЕ СЕМЬИ НАШЕГО ГОРОДА. ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ И ВЫ!



#### НА ИННЕ:

Платье — 5 790 ₽  
Клатч — 2 900 ₽  
Колье — 1 200 ₽

#### НА ДМИТРИИ:

Костюм-тройка — 22 790 ₽  
Рубашка — 4 590 ₽  
Галстук-бабочка — 900 ₽  
Ремень — 2 300 ₽



**Дмитрий Лабутин**,  
собственник рекламно-  
производственной компании  
«Формат-Сити», с супругой  
**Инной Нориной**



#### На вопросы отвечают вместе:

- 1. Ваша история знакомства?** Мы познакомились в 2005 году на новогоднем тимбилдинге. Оба из одной отрасли — рекламной. Дима очень классно пел песни группы The Beatles.
- 2. В чём секрет счастливого брака?** В умении и желании договариваться.
- 3. Ваша любимая семейная традиция?** Их две. Собираться большой семьей с родными, а это 20 человек, на семейные праздники в нашем загородном доме. Ну и работать до девяти вечера.
- 4. Самое главное, что вы говорите своим детям?** У нас на двоих с Димой их четверо. Младшему сыну — 12. Каждому говорим, что любим, радуемся успехам, при трудностях все дружно поддерживаем.
- 5. Невероятное приключение, которое случилось с вами?** Однажды мы заблудились в Приэльбрусье, и нас чуть не съели медведи. Не волнуйтесь, на самом деле история смешная, никто не пострадал.
- 6. Какой образ от Number 5 понравился?** Диме смокинг с белоснежной рубашкой, а мне костюм — джемпер и сарафан в трендовом бордовом цвете.



📍 ЦУМ, ул. Воровского, 77,  
2 этаж — магазин мужской одежды,  
3 этаж — магазин женской одежды

☎ +7 (922) 661-13-42

НОВАЯ  
КОЛЛЕКЦИЯ  
ЖЕНСКОЙ  
ВЕРХНЕЙ  
ОДЕЖДЫ  
ПРЕМИУМ-  
КЛАССА

 ПАЛЬТО-ЛЮКС

ул. Воровского, 54

ул. Конева, 1 (ТЦ «Лидер», 2 этаж)

 [paltolux.com](http://paltolux.com)





ПРЕМИАЛЬНЫЙ  
БРЕНД ЖЕНСКОЙ  
ОДЕЖДЫ

NOCHE MIO

ЦУМ, 3 этаж

 Splendor-shop.ru



# MilaMi woman

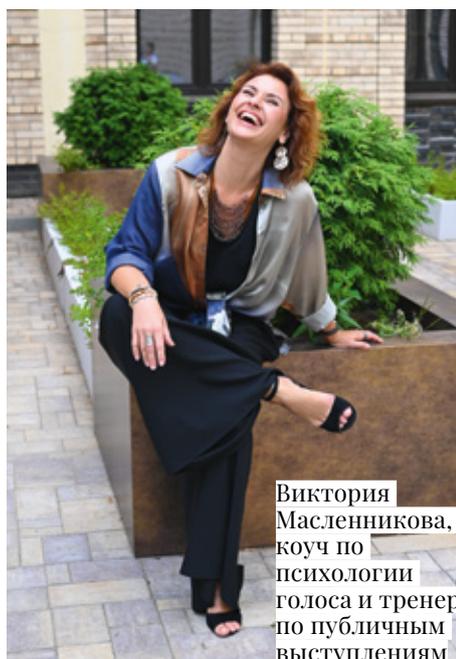
КАЖДЫЙ ДЕКАБРЬ УЖЕ ПО ТРАДИЦИИ МЫ ПОДВОДИМ ИТОГИ ЗАМЕЧАТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА, СОЗДАННОГО СОВМЕСТНО С БРЕНДОМ ОДЕЖДЫ «МИЛАМИ» И ЕЁ ОСНОВАТЕЛЕМ ЛЮДМИЛОЙ МИХАЙЛОВОЙ. ЗА КАДРОМ ОСТАЛАСЬ ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ РАБОТА: ВЫБОР ГЕРОИНИ, ПЕРЕГОВОРЫ, ПРИМЕРКИ, СЪЁМКИ, НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ О СТИЛЕ И ТАКОЙ ИНТЕРЕСНОЙ ЖЕНСКОЙ ЖИЗНИ. КАЖДАЯ ИЗ УЧАСТНИЦ БЛАГОДАРЯ СВОЕЙ ХАРИЗМЕ БЫЛА НА СЪЁМКАХ НЕПОВТОРИМА. МЫ В ВОСТОРГЕ ОТ РЕЗУЛЬТАТА И ДЕЛИМСЯ ЭМОЦИЯМИ С ВАМИ



Анна  
Стрижова,  
SetusDesign



Вера Лихачева,  
бизнес-тренер,  
эксперт  
по сервису  
и продажам



Виктория  
Масленникова,  
коуч по  
психологии  
голоса и тренер  
по публичным  
выступлениям



Ольга  
Лобастова,  
«Летучий  
корабль»

Меняйся с Mila Mikhailova

MilaMi

Киров, Октябрьский проспект, 143 +7 (922) 991-70-40  
Сайт: mila-mi.ru +7 (8332) 38-26-31

# ОТКРЫТОЕ СООБЩЕСТВО СТИЛЬНЫХ ЖЕНЩИН



Ольга  
Гордиенко,  
АО «АВВА РУС»



Галина Валькова,  
«Золотая осень»



Ольга  
Дозмарова,  
адвокат



Светлана  
Удельная,  
«Центр  
делового  
имиджа  
и речи»



Ксения  
Никишова,  
«Первый  
Городской»



## **Людмила Михайлова, создатель собственной марки одежды и автор бренда MiLaMi:**

— Хочу выразить искреннюю душевную благодарность всем героиням проекта! Для меня было честью общаться с вами, и я горжусь нашим знакомством. Каждая совершенно прекрасна в своей индивидуальности, поэтому было большим удовольствием подбирать одежду из своих коллекций, которая подошла вашему характеру, настроению и образу жизни. Иногда это были эксперименты — спасибо за решительность и доверие! Ваша активность, интерес и любовь к моде сделали проект ярким, интересным и уникальным. Это вдохновляет на новые решения, проекты, коллекции марки MiLaMi. Мы создаём свою одежду от эскиза до последнего стежка, всегда представляя тех героинь, которые будут носить её с любовью. Желаю, чтобы ваш стиль всегда был отражением индивидуальности, уверенности и гармонии. Пусть жизнь будет наполнена яркими красками и событиями, а ваш гардероб ярко демонстрирует глубокий и интересный внутренний мир своей хозяйки!

# Стиль предпринимателя

Giovanni  Botticelli  
1998

📍 ЦУМ. 2 этаж

☎ 32-40-10

Следи за модными новинками ВКонтакте



**АЛЕКСАНДР ПЛЮСНИН,**  
директор филиала  
СПАО «Ингосстрах»  
в Кировской области

Костюм — 25 990 ₽  
Рубашка — 4 690 ₽  
Галстук — 1 690 ₽

Наш имидж — важная составляющая успеха. Одежда, которую мы выбираем, — это мощное средство самовыражения, отражающее уверенность и профессионализм. Каждый элемент гардероба играет свою роль. Качественные ткани и продуманный крой не только создают визуальное впечатление, но и позволяют чувствовать себя комфортно и уверенно. Они подчёркивают индивидуальность и выделяют среди других.



# ПРАВИЛА ЖИЗНИ

**У КАЖДОЙ ЖЕНЩИНЫ  
ДОЛЖНО БЫТЬ** УВАЖЕНИЕ  
К СЕБЕ И ЧУВСТВО ГОРДОСТИ

**КРАСОТА, ОНА  
В ЧЁМ?** КРАСОТА  
В ДУШЕ, В ЛЮБВИ  
К ЖИЗНИ И ЛЮДЯМ!

**ЛУЧШИЙ ПРАЗДНИК  
— НОВЫЙ ГОД!**  
МОЖНО ВСПОМНИТЬ ВСЁ  
ХОРОШЕЕ И ОТПУСТИТЬ  
ПЛОХОЕ!

**ИРИНА ХЛОПКОВА,  
РУКОВОДИТЕЛЬ  
КОМПАНИИ  
«КИРОВСТЕКЛО»**  
платье — 16 000 ₽

**В ЗЕРКАЛЕ МОЖНО  
УВИДЕТЬ — САМУЮ  
ЛУЧШУЮ ВЕРСИЮ СЕБЯ!**

**САМЫЙ ЛУЧШИЙ  
ПОДАРОК —  
ПОДАРЕННЫЙ ОТ СЕРДЦА**

  
**KOVALEVA'S ATELIER**  
БУТИК - АТЕЛЬЕ

 ул. Ленина, 57

 kovaleva\_s\_atelier





# ИГРА, КОТОРАЯ УЧИТ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ



АЛЕКСАНДР ЛЕВИНСОН, ТРЕНЕР ДЕТСКОГО ФУТБОЛЬНОГО КЛУБА «АГАТ ЮНИОР» — О ТОМ, ЧТО ДИСЦИПЛИНА — ЗАЛОГ УСПЕХА И В ДЕТСКОМ СПОРТЕ, И В ЖИЗНИ

РАЗВИТИЕ ИГРОКОВ,  
А НЕ ПОБЕДА ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ

— Цель футбольного клуба «Агат» — чтобы ученики могли выезжать на турниры по России. К счастью, у нас есть спонсор, который облегчает финансовую нагрузку на родителей. Это компания «Агат43», она даёт возможность детям развиваться на федеральном уровне. В команде 20 участников, им по 8 лет, но за их плечами уже есть соревновательный опыт. Три года мы не только работаем над их физической подготовкой, но и воспитываем в них личность.

Расскажу об успехах команды: за последний год мы 6 раз принимали участие в городских и областных турнирах, ездили в Самару, Казань, Пермь, Сочи, Дмитров, где выступали сильнейшие детские клубы страны. Главные постулаты, способствующие продуктивным тренировкам —

это правильное питание, дисциплина и режим.

ПЕРСПЕКТИВА РОССИЙСКОГО  
ФУТБОЛА В ЛИЦАХ  
КИРОВСКИХ РЕБЯТ

— Недавно с тремя участниками из старшей команды ездили на стажировку в питерский «Зенит». Несмотря на то, что в Кирове есть сложности с тренировочными площадками, в Питере наших ребят выделили как одних из лучших. Выезды и обмен опыта в нашей сфере деятельности — это крайне важно. Поэтому каждая поездка открывает новые грани для совершенствования, корректировки тренировок, поиска новых подходов и возможностей.

Что касается методик клуба, пока превалирует игровая форма занятий. Так проще заинтересовать 8-летних игроков. Ежедневно у нас проходят три тренировки по

полтора часа, плюс игры между командами. Кроме того, стараемся всем коллективом, вместе с родителями, участвовать в благотворительных акциях, забегах, значимых мероприятиях. Из последних — открытие Ворот русского севера. Воспитываем командный дух и активную социальную позицию ребят!

### ПОБЕДА ДОСТАЕТСЯ ТЕМ, КТО К НЕЙ ИДЁТ

— Восемь лет работаю в этой сфере, по образованию — тренер-воспитатель. С детства играю в хоккей и футбол. Изначально были сомнения, не хотел работать по профессии, так как материально не самая выгодная сфера. Со временем появилось желание попробовать, коммерческая выгода — это приятный бонус, но воспитывать подрастающее поколение куда приятнее. Пройдя через трудности и все этапы становления, мы в клубе «Агат» выстроили собственную философию: быть чемпионом — это престижно, но главное привить детям честность, уважение к другим людям и самодисциплину. Дальше дело лишь за постоянными тренировками, наши ученики, несмотря на свой возраст, прекрасно знают, что лишь усердная работа приводит к результатам.

Отмечу, что все нынешние участники команды уже умеют анализировать свою игру. Мы стараемся вложить в них такую идеологию: даже если ты не доволен итоговым результатом, это в любом случае опыт, из которого всегда можно извлечь что-то полезное. Детский спорт всегда эмоционален, и важно научить ребёнка справляться со своими чувствами и сдерживать себя.

### ПЛАНИРУЕМ СТРОИТЕЛЬСТВО КРЫТОЙ ПЛОЩАДКИ

— Чтобы увеличить продуктивность работы клуба, планируем в ближайшее время строительство крытой площадки, где наши ученики с комфортом смогут тренироваться круглый год. Задумываемся над местом строительства. В сезоне 2024-



2025 также в планах устроить тренировочные сборы на море.

Путь к победе — непрерывное динамичное развитие. Наша футбольная школа приводит учеников к результатам, при этом и дети, и родители уверены, что в возрасте 8-10 лет стать чемпионом — не главное, важно получить как можно больше опыта. Это базовый аспект на пути к успеху. Такая расстановка приоритетов позволяет сохранить настрой без эмоционального выгорания. Совокупность моральных качеств,

полезных привычек и физических навыков — вот что получают игроки нашего футбольного клуба. ▀



fcjunioragatkirov

# МНОГОКВЕСТ

## ДОСТИЖЕНИЯ УХОДЯЩЕГО ГОДА

### БОЛЕЕ 20 СЦЕНАРИЕВ КВЕСТОВ

Постоянно мы расширяем и обновляем сценарии наших квестов, чтобы каждый нашёл что-то для себя. Есть квесты как для взрослых, так и для детей!

**Звоните, и мы подберём квест для вас!**

### ЗАПУСТИЛИ АВТОКВЕСТЫ

За 2024 год мы провели 6 автоквестов. В самом масштабном из них приняло участие 30 машин.

**Каждый наш автоквест уникален. Мы продумываем захватывающие сценарии и неожиданные локации, фирменный стиль и декорации, чтобы вы получили заряд ярких эмоций.**

### УПАКОВАЛИ «МНОГОКВЕСТ» ВО ФРАНШИЗУ

Мы сами упаковали свой бизнес во франшизу и начали успешно её продавать. Создали свой офис управления и сформировали отдел продаж. Для продвижения франшизы сняли про себя фильм.

**Познакомьтесь с условиями приобретения франшизы и начат новый успешный бизнес вы можете на нашем сайте <https://kvestkirov.ru> в разделе «Франшиза».**

### РАСШИРИЛИ ГЕОГРАФИЮ

Наши квесты становятся всё доступнее. Чтобы вам было удобно, мы открываем новые филиалы в разных районах города. В 2024 году «Многоквест» появился и на Чернышевского, 5.

**Испытайте новый спектр эмоций в нашей новой локации!**



**Анатолий Русаков и Ирина Русакова, сооснователи компании «Многоквест»** — Поздравляем наших клиентов, партнёров и коллег с Новым годом! Желаем вам ставить грандиозные цели и достигать их. А за положительными эмоциями и весельем — ждём к нам!

### НАЧАЛИ ПРОВОДИТЬ КВИЗЫ И ВЫЕЗДНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Новые для нас форматы работы — квизы и выездные мероприятия.

**Также готовы взять на себя все заботы о вашем празднике или корпоративе — организуем, приедем, проведём!**

### СОЗДАЛИ СОБСТВЕННУЮ ЛИНЕЙКУ МЕРЧА

Мы создали собственную линейку мерча, теперь дарим сувениры участникам наших квестов.

**1000** положительных отзывов на Яндекс картах  
Более **200** положительных отзывов во ВКонтакте

**Всё ещё думаете, как отлично провести время в выходные? Выбор очевиден!**



# NATIVE SCHOOL

АНГЛИЙСКИЙ С  
НОСИТЕЛЯМИ  
ЯЗЫКА ИЗ США

ЗАПИСАТЬСЯ НА  
ПРОБНОЕ ЗАНЯТИЕ



←  
ТАТЬЯНА  
ВОРОЖЦОВ,  
основатель  
**NATIVE  
SCHOOL**

Наша школа для тех,  
кто **ценит комфорт:**

- индивидуальный  
подход
- онлайн / офлайн
- удобное  
расписание

С нами ученики **развивают  
бизнес за пределами СНГ,  
с комфортом путешествуют  
и сдают языковые экзамены.**

Название **NATIVE**  
происходит от  
native speaker, т.е.  
“носитель языка”,  
т.к. миссия школы  
— чтобы **ученики  
знали английский  
как родной.**

**WHATSAPP:** +7 961 565 15 56

**VKONTAKTE:** vk.com/school\_native

— Будь в тренде 2025  
с Lady Stretch! Дари  
себе любовь и красоту,  
энергию и здоровье!

Ксения Юдина,  
руководитель Lady Stretch

**LADY STRETCH**

СЕТЬ СТУДИЙ РАСТЯЖКИ

📍 ул. Ленина, 102В  
8 (922) 908-88-55

📍 ул. Волкова, 6А  
8 (922) 922-44-41





С комфортной и качественной мебелью в дом приходит уют. Мы желаем вам в Новом году тёплых семейных обедов и ужинов, радостных вечеров и памятных встреч. Ну, а мы создадим мебель, в интерьерах которой приятно собираться с родными и друзьями и просто наслаждаться жизнью!

Андрей Колегов,  
руководитель  
компании



[mebelit.su](http://mebelit.su)

**MEBELIT**

ул. Калинина, 40  
ул. Ленина, 89, 2 эт.  
[mebelit43@mail.ru](mailto:mebelit43@mail.ru)  
8-922-995-90-28



РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ



**SERGEYSLOTIN®**  




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