

БИЗНЕС КЛАСС

СТИЛЬ



ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВА

УЧРЕДИТЕЛЬ ФИРМЫ «МИХАЙЛОВ» И СОЗДАТЕЛЬ ЛИНИИ
ОДЕЖДЫ СОБСТВЕННОГО БРЕНДА «МИЛАМИ»

» ХОЧЕШЬ БЫТЬ
НЕЗАВИСИМЫМ — ПОПРОБУЙ!

с. 6

БИЗНЕСМЕНЫ
В ОБРАЗАХ ГЕРОЕВ
ИЗВЕСТНЫХ КАРТИН

ФОТОПРОЕКТ С. 36

ПАНДЕМИЯ
С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ

О СОЦИАЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВАХ БИЗНЕСА —
ИЛЬЯ ПОГУДИН, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ MALINA С. 18

10 ЛЕТ СТРЕМЯСЬ К БЕЗУПРЕЧНОСТИ,
МЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНО
ПОДХОДИМ К СОЗДАНИЮ ВАШЕЙ МЕБЕЛИ



МЕБЕЛИТ

*До 30.11.2020

СКИДКИ ДО 20%
НА СТОЛЕШНИЦЫ
ИЗ ЛИСТОВОГО КАМНЯ!*

📍 ул. Московская 102в, ТК «Планета»,
пав. 4з/1, т. 8 (8332) 45-90-28
🌐 mebelit43.ru 📺 mebelit43
📱 mebelit_kirov 📞 8-922-995-90-28

ЮЛИЯ,
BODY CONDITION,
STRETCHING

ЕКАТЕРИНА,
FIT BALL,
SUPER SCULPT

АЛЕКСАНДРА, STRETCHING, LADY STYLE

ЗАРЯДИСЬ НА 100%!

**ИЗМЕНИ СВОЮ ЖИЗНЬ К ЛУЧШЕМУ ВМЕСТЕ
С УТРЕННИМИ ТРЕНИРОВКАМИ В «СПРИНТ»!**

ПЛЮСЫ УТРЕННЕЙ ТРЕНИРОВКИ —

1. ЛЕГКОЕ И БЫСТРОЕ СЖИГАНИЕ ЛИШНИХ ЖИРОВ.
2. УЛУЧШЕНИЕ ОБМЕНА ВЕЩЕСТВ.
3. СПОСОБСТВУЕТ ПРАВИЛЬНОМУ РЕЖИМУ ПИТАНИЯ.
4. ПОТРЕНИРОВАЛСЯ — И В РАБОТУ С ГОРДОСТЬЮ ЗА СЕБЯ!
5. БОДРОСТЬ НА ВЕСЬ ДЕНЬ! И СЛЕДУЮЩИМ УТРОМ ТЫ СНОВА БОДР И ГОТОВ К ТРЕНИРОВКЕ!



📍 ул. Ленина, 103а, ТЦ «Крым», 7 эт.
☎ 22-44-82
✉ kirovsprint@gmail.com



29 НОЯБРЯ ДЕНЬ МАТЕРИ



ТА, КТО ВСЕГДА РЯДОМ

МИР ЦВЕТОВ
Сеть салонов

☎ 42-51-51 📧 мц43.рф 🌐 vip.cvety

- Хлыновская, 16, т. 777-170
- Ленина, 190 (н-в ТЦ Грин Хаус), т. 45-07-40
- Ленина, 102 (ост. Филармония), т. 78-92-41
- Щорса, 19, т. 45-07-04
- Чапаева, 67/1 (рядом с ТЦ Небо), т. 32-49-09
- мкр. Радужный, ул. Новая, 9, т. 78-35-50

- Лепсе, 51, т. 78-92-51
- Воровского, 102 (пл. Конева), т. 45-96-02
- Кольцова, 30 (Красная Горка), т. 45-96-03
- Ленина, 88 (ост. Трифонов Монастырь), т. 78-92-31
- К. Маркса, 26 (р-н Бракосочетания), т. 78-93-61
- Цеховая, 1, т. 78-93-62



КОГДА СТЕКЛО-ИСКУССТВО

Сегодня компания «Стекломир» предлагает самый широкий спектр современной продукции из стекла и зеркала:

- Резка, все виды обработки.
- Изготовление дверей для шкафов-купе в сборе, в т.ч с пескоструйным рисунком и витражом.
- Изготовление обеденных и журнальных столов, торгового оборудования. УФ склейка.
- Изготовление зеркал (в т.ч. с подсветкой) и факетированных панно разных форм и размеров.
- Художественные витражи ручной работы.
- Бронирование стекла, поклейка зеркальных и декоративных пленок.
- Фартуки для кухни, фотопечать.
- Оформление интерьеров искусственными растениями премиум-класса (Бельгия).
- Шкафы для обуви с зеркалом, стеклом. Глубина всего 16 см.



СТЕКЛОМИР
ВСЕ ВИДЫ РАБОТ СО СТЕКЛОМ
Любой каприз... Изготовим!

☐ г. Киров, Хлебозаводской пр-д, 11/1
+7 (8332) 41-32-12, +7 (8332) 22-48-01

☐ г. Киров, Производственная, 29
+7 (8332) 21-21-26, +7 (8332) 21-21-27

✉ fabrikast@mail.ru, 224801@list.ru

СОДЕРЖАНИЕ СТИЛЬ ///



6

**ЕЕ ЗНАЛА ВСЯ
ОБЛАСТЬ В 1993
ГОДУ!**

ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВА,
УЧРЕДИТЕЛЬ ФИРМЫ «МИХАЙЛОВ»,
СОЗДАТЕЛЬ ЛИНИИ ОДЕЖДЫ
СОБСТВЕННОГО БРЕНДА
«МИЛАМИ»

10 БИЗНЕС В ТЫСЯЧУ СВЕЧЕЙ

КОГДА В БИЗНЕСЕ РАСТЕТ НАПРЯЖЕНИЕ, ПОДКЛЮЧАЙ АМБИЦИИ И ТЕБЯ НИЧТО НЕ СМОЖЕТ ОБЕСТОЧИТЬ, — НАТАЛЬЯ ВЕРШИНИНА, ДИРЕКТОР ВЯТСКОГО ФИЛИАЛА ООО «ТД «УНКМТЕХ»

12 БИЗНЕС В ЛИЦАХ

ЕСЛИ СОБСТВЕННЫЙ РОЛИК КАЖЕТСЯ МНЕ СКУЧНЫМ УЖЕ ЧЕРЕЗ ПОЛГОДА — ЗНАЧИТ ВСЕ ДЕЛАЮ ПРАВИЛЬНО — ЯРОСЛАВ ЗАЛОМОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ВИДЕОСТУДИИ «ОТЛИЧНО»

14 ГИД ПО СТИЛЮ

ЧТО И С ЧЕМ НОСИТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ — РАССКАЖЕТ И ПОКАЖЕТ ТАТЬЯНА МИШКИНА, СТИЛИСТ, ОРГАНИЗАТОР СТИЛЬНЫХ ИГР

16 ТЕСТ-ДРАЙВ ОБНОВЛЕННОГО AUDI A4

СПОРТИВНЫЙ ХАРАКТЕР И ЦИФРОВУЮ КОНЦЕПЦИЮ АВТОМОБИЛЯ ОЦЕНИЛ ПАВЕЛ ШАПКИН, СОВЛАДЕЛЕЦ ИТ-КОМПАНИИ УСС, ВХОДИТ В ТОП-30 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛИЦ КИБЕРСПОРТА В СНГ ПО ВЕРСИИ FORBES

НЕ НУЖНО ЖДАТЬ НИ МИНУТЫ, ЧТОБЫ НАЧАТЬ ДЕЛАТЬ МИР ЛУЧШЕ

**ЕКАТЕРИНА КИСЛИЦЫНА,
ДИРЕКТОР «ПРОФБЬЮТИМАРКЕТ»:**

— **Мой счастливый дар** — во всем видеть позитив, быть в отличном настроении и транслировать это состояние в коллектив. Думаю, вот залог успеха нашей компании! Клиенты, которые приходят к нам в офис, всегда говорят: «К вам хочется идти, у вас такая приятная обстановка, как дома».

Я рано встаю и сразу готовлю план дел на день. Как сказала Анна Франк, как прекрасно, что не нужно ждать ни минуты, чтобы начать делать мир лучше. Поэтому каждый мой день проходит продуктивно. В нём всегда есть место уходу за собой, спорту и тренировкам — стараюсь быть в форме. Поскольку я вращаюсь в кругах бьюти-индустрии, то знаю и некоторые фишки, которые помогают выглядеть еще лучше — помимо базового ежедневного ухода за кожей лица, я использую ампулы, сыворотки и маски.

В нашей сфере мы постоянно проходим высококласные обучения у всемирно известных специалистов.

Я уважаю себя за то, что могу много и плодотворно работать и передать эти навыки своим сотрудникам, которые готовы идти за мной. Вместе с ними мы смогли создать классную команду, а это дорогого стоит!

«Профбьютимаркету» уже 3 года, я горжусь своим делом! У нас представлен широкий ассортимент товаров, как для профессионального использования, так и для использования в домашних условиях. Он отвечает запросам каждого клиента, к тому же я сама пользуюсь этими марками профессиональной косметики и с уверенностью рекомендую наши средства. Мало того что у нас профессиональная команда, сама атмосфера в коллективе настолько дружелюбна, что приносит нам, наверное, 80% успеха.

Образ
от мультибрендового
бутика итальянской
одежды «Эдем»

Брюки PESERICO 28 000 ₽
пуховик REPLUME 41 000 ₽
джерпер Luisa Spagnoli 15 000 ₽

Эдем

бутик итальянской одежды

г. Киров, ул. М. Гвардии, 46-а,
т. (8332) 64-22-75

edem_kirov

edem_la_scala

САМОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ МАСШТАБНОГО СТАРТА

**АЛЕКСАНДР КОРШУНОВ,
СОУЧРЕДИТЕЛЬ ОФИСА КОМПАНИИ
FINIKO В КИРОВЕ:**

— **Будь ярким, открытым, позитивным, настоящим** — это самое важное осознание за последнее время. Ведь то, что ты излучаешь, то и получаешь. Это притягивает только лучшее, что есть в этом мире: лучших людей, события, открывает новый горизонт возможностей. Это уже как ментальный отпечаток, который формирует иную реальность...

Лучше лишний раз не потратиться на развлечения, чем оказаться в ситуации, близкой к банкротству, полному отсутствию денег, обрекая семью на тяжелое существование. Нужно иметь подушку безопасности и постоянно увеличивать ее, стараясь достичь финансовой независимости.

Важно окружать себя людьми, которые лучше тебя: в чем-то умнее, мудрее и даже профессиональнее. Теми, с кем ты являешься частью целого, масштабного. А не теми, кто присасывается к тебе, чтобы потреблять, не отдавая.

За последние 5 лет мне пришлось осознание, что семья — мой незыблемый фундамент, на котором можно твердо стоять. Я переосмыслил многие вещи в своей жизни. Это была полная «перезагрузка». Теперь фундамент создан, и самое время для масштабного старта!

Сейчас мое окружение состоит из свободно мыслящих людей, с которыми мы занимаемся общим делом, позволяющим быть не привязанным к месту, проводить больше времени с семьей и быть при этом в потоке быстроизменяющегося мира.

**ПРЕМИАЛЬНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ЗИМНИХ
КУРТОК, ПУХОВИКОВ, ПАЛЬТО**

Giovanni Botticelli

с а л о н м у ж с к о й о д е ж д ы

📍 ЦУМ, 2 этаж (новое крыло),
т. (8332) 32-40-10

☎ 8-922-661-05-43

✉ giovanni_botticelli43

📍 giovannibotticellikirov



Парка, утеплитель:
90% пух, 10% перо.

Отделка по капюшону:
мех песца.

Новые технологии:
мембранная ткань

36 990 ₽



ХОЧЕШЬ БЫТЬ НЕЗАВИСИМЫМ — ПОПРОБУЙ!

”

ДО ФИЗИЧЕСКОЙ БОЛИ
МНЕ СТАЛО ЯСНО,
ЧЕГО НА САМОМ ДЕЛЕ
НАДО БОЯТЬСЯ В ЭТОЙ
ЖИЗНИ, А ЧТО
ПО-НАСТОЯЩЕМУ
ЦЕНИТЬ И ЛЮБИТЬ.
СЕГОДНЯ НА НАШИ
ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЕТ
ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВА,
УЧРЕДИТЕЛЬ ФИРМЫ
«МИХАЙЛОВ»,
СОЗДАТЕЛЬ
ЛИНИИ ОДЕЖДЫ
СОБСТВЕННОГО
БРЕНДА «МИЛАМИ»

Интервью — Екатерина Суслова.
Фото — Елена Червякова
Make-up — Лейла Земцова
Прическа — Ирина Сапожникова
Художники-модельеры —
Екатерина Касьянова и Вера Казакова
Модель и автор одежды —
Мила Михайловна



БИЛИ НАС НАСМЕРТЬ

— Какие три принципа, почему мое дело живет? Вот они.
Работай всегда.
Работай всегда честно.
В бизнесе мелочей нет.

За счет этих принципов удалось избежать серьезных падений... Правда, на заре бизнеса, когда нас уничтожали чиновники, приходилось пару раз начинать с нуля новое направление, но мой покойный муж Михайлов Владимир Орестович был в этом плане гениален, идеи сыпались как из рога изобилия.

Предвидя ваш вопрос о борьбе частного с государственным, скажу сразу — били нас насмерть! Потому что первое частное предприятие в медицине — это была бомба! Всерьез сначала нас не приняли, что дало нам фору. Первая частная медтехника: мы обеспечили мединструментами 420 больниц и медпунктов Кировской области, все больницы Коми, Архангельска, целый административный округ Москвы. И это всего за 2 года работы, в штате было всего 6 человек вместе с нами — кому это понравится? В то время госструктуры уже забыли, что такое хорошо и честно работать (я говорю о монополистах, о «Медтехнике» и «Фармации»). Нас уничтожили силовым методом — приказом. Было страшно, больно, отчаянно!

ЕЕ ЗНАЛА ВСЯ ОБЛАСТЬ В 1993 ГОДУ!

Но еще до случившегося Владимир Орестович предложил попробовать открыть первую частную аптеку. Тихонько начали... Привозили в чемаданах лекарства, которые были в дефиците и очень дороги в госаптеках. Тогда мы узнали, что госаптеки делали наценку в 300-400%. Мы решили работать дешево: в 4-5 раз дешевле, чем у них. Сначала открыли аптечку в киоске «Союзпечати» на площади Лепсе... Потом еще одну — в горисполкоме. Не все чиновники были врагами, был такой замечательный человек, царствие ему небесное, Андрей Владимирович Плюхин, поддержал нас. Помог оформить в аренду помещение старого детского сада на Октябрьском, 143. Без всяких условий. Пусть и в аварийном состоянии... Мы восстановили его, как смогли, и переехали туда. И вот когда нас срубили на корню с инструментарием, там открылась легендарная аптека «Михайлов». Ее знала вся область в 1993 году! А медтехнику мы сохранили, она работала еще 25 лет, правда, не так масштабно. Пандемия только справилась с ней!

НА ЭТО БЫЛ СПОСОБЕН ТОЛЬКО МИХАЙЛОВ

Что рассказать вам на вопросы о 90-х? О чем скучаем и ностальгируем?

Да некогда скучать, все эти годы был равномерный накал и ответственность, так что особой ностальгии по тем временам не чувствую. Молодость была и смелость — это да! И море бизнес-идей! Все, кто не боялся нового, находили свои ниши. Способы, конечно, выбирали разные... Тут уж каждому свое! Получается, что из тех предпринимателей, кто начинал вместе с нами, мы ушли подальше многих.

А примеры из тех времен... Разве все расскажешь — целая

жизнь же.

Рассказываю про период с августа по ноябрь 1995 года — было жестко! Для краткости — в хронологическом порядке.

1 августа мужу удалили раковую опухоль желудка. Но операция была сделана плохо — он погубил. Пришлось погромаховать у главного врача!

6 августа провели повторную операцию. 21 августа его выписали из онкодиспансера в удовлетворительном состоянии.

В начале сентября мы уже уехали в Белоруссию с командой «Ротари-клуба», муж отказался от инвалидности и решил жить в полную силу!

15 октября ехали с примерки свадебного платья мимо нашего офиса на Октябрьском, 143, увидели пожарные машины. Мы — горим! Под нашим офисом загорелись

захлапленные кладовки жильцов, в которых жили бомжи. Пожар поднялся к нам по перекрытиям. Все 600 метров помещения задымлены, аптека — черная, вся в копоти! В бухгалтерии светильники оплавившись и капали пластмассой, как дождь, склады за-

лили пожарные — воды по колено, рулоны ваты, коробки с бинтами, упаковки лекарств — все плавало. Что не сгорело и не залито водой, пожарные выворачивали баграми, вскрывали полы, выбивали двери. Такая вот у нас случилась ночь. Мы сами почернели тогда.

27 октября мы поженились.

В ноябре (не помню число) опять же с большой командой «Ротари» мы должны были лететь в Тель-Авив... Поскольку дел много, не поехали «Вяткой», решили отправиться позднее — на старенькой «Волге» сразу в «Шереметьево». На подъезде к Советску заглох двигатель. Ночь. Водитель, молодой парнишка, выскочил, открыл капот, зажег спичку, чтобы глянуть, что с мотором... А мотор вспыхнул! Оказалось, разлетелся карбюратор... А я сидела на заднем сидении машины — на бензобаке,

**НАС УНИЧТОЖИЛИ
СИЛОВЫМ МЕТОДОМ,
ПРИКАЗОМ. БЫЛО
СТРАШНО, БОЛЬНО,
ОТЧАЯННО!**

**ИЗ ТЕХ, КТО НАЧИНАЛ
ВМЕСТЕ С НАМИ, МЫ
УШЛИ ПОДАЛЬШЕ МНОГИХ**



БЛИЦ-ОПРОС:

Мой счастливый дар — любознательность и перфекционизм.

Мои самые большие ценности в жизни — любимый муж и любимый сын.

Мое место силы — загородное поместье.

Мой еженедельный ритуал красоты — русская баня!

Полезная привычка, которая помогла в жизни — чтение.

Любимый анекдот — про белый гриб и мухомор. Сидят в траве рядом. Мухомор белому: «Вон грибочки идут, сейчас тебя в корзину, ножом мелко-мелко иссекут и — в масло раскаленное, ох, и пожаришься!!!» А белый спокойно отвечает: «Да ладно, меня-то может ещё и не заметят, а ты точно по морде сапогом получишь!»

Последняя книга, которая меня впечатлила — «Несвятые святые».

Фильм, который рекомендую друзьям — никому ничего не рекомендую, люблю «Еще раз про любовь», раз в полгода с удовольствием смотрю.

Самое яркое путешествие в жизни — раньше считала, что в свой 50-летний день рождения, когда из Доминиканы на острова мы добирались в один день: самолетик, катер, мулы, граница двух морей, известняковые столбы в океане с огромными морскими звездами, лобстеры на костре, водопад в горах — незабываемо! Но нынче открыла для себя Крым.

Фраза, которая помогает «собраться», когда нет сил ни на что — не поднимешься — умрешь, побарахтайся еще — не тебе же решать!

Любимая музыка — El Condor Pasa, «Fragile» Sting.

на минуточку! Муж мгновенно среагировал, бросил на двигатель куртку. Затушил. Машина неисправна. Владимир Орестович помчался в центральную районную больницу, нашел, где живет главный врач, привел его в гараж больницы, нашел механиков... все вместе они три часа собирали тот карбюратор. Собрали. Дальше муж уже сам поехал за рулем, не доверил больше чужаку. Дорога зимняя, тяжелая, но на своем характере и воле он ехал почти без остановок, машина тащилась 70 км в час.

На следующий день мы даже успели в аэропорт, НО! Не знали, что в Израиль самолеты улетали из «Шереметьево-2». Поднялся буран, самолет стоял на полосе 40 минут, но нас на посадку все равно не пустили. Да и виза была групповой — у руководителя группы в самолете. Уехали в гостиницу.

В 19 часов звонок из Кирова — начальник отдела медтехники осторожно сообщила, что в 12 часов дня в Казани угнали наш новый КамАЗ, груженный под самый тент стоматологическими инструментами, дефицитным кетгутотом и рентгеновской пленкой. Груз был дороже КамАЗа в 6 раз. Немая сцена. Но утром Владимир Орестович «на фокстроте» сказал: «Лю, поехал-ка я в израильское посольство!» Я ошалела, но молча села ждать его у окна. Через три часа он приехал с годовыми визами и с билетами на самолет на следующий день... На это был способен только мой Михайлов — просто договориться с послом! КамАЗ через неделю нашли разграбленным.

Почти такой же был 1998-й... До физической боли в тот год мне стало ясно, чего на самом деле надо бояться в этой жизни, а что по-настоящему ценить и любить.

Самый страшный удар бизнесу был нанесен внезапной смертью мужа. Оборвались его планы и договоры, о которых он еще никому не говорил. Надо было их закончить, а масштаб такой, что выполнить все казалось за пределами чудом. Тогда и подняли меня мои люди. Это был такой плотный кулак и сила! Они просто поставили меня на ноги и держали со всех сторон, пока я не окрепла.

Поэтому в своем бизнесе я прежде всего горжусь людьми. У меня все до одного — крутые профессионалы! Незвизира на ранги. И многие работают больше 20-25 лет... Это семья! Летом будущего года фирме «Михайлов» — 30 лет! Она с гордостью и честью несет свое имя в память о своем основателе — Владимире Орестовиче Михайлове. Знаю, что ему не было бы стыдно за свое детище.

Какие уроки я вынесла за время предпринимательства? Были жесткие уроки, без оглядки на женский род, на молодость. Но в бизнесе, как на дороге, — правила для всех одни. Ошибок я не повторяла и крепко усвоила: никогда не сдавайся без боя, если прав — доказывай и побеждай! Хочешь быть независимым — попробуй! Собирай хорошую команду единомышленников — по крупницам, никто не сделает это лучше тебя, самое большое богатство — люди! За 30 лет в моем коллективе было только два подлеца, один из которых был когда-то подругой. Иногда жалко, что так мало денег тогда заработали, ведь возможности были безграничными. Но зато не случилось глобальных аномалий, работали спокойно, достойно, равномерно. Испытания проходили с честью.

ТЕПЕРЬ УЖЕ ВСЕ МОЖНО!

Фирма «Михайлов» — дело моего мужа, от которого я приняла эстафету и 25 лет занималась тем, чем должна! А сейчас я делаю еще и то, что хочу! Я создала свой собственный бренд одежды «МилаМи» для женщин с достоинствами, для достойных, значит, женщин.



Вы спрашиваете меня, что такого произошло, что я вдруг ударилась в моду и стиль? Ну, во-первых, ударяются только лбом о косяк. Во-вторых, ничего не произошло. Просто ровно 5 лет назад, в мой 55-й день рождения, гуляя с мужем по Москве, в одном из бутиков я увидела одежду, похожую на ту, что заказывала у своих портных последние 20 лет. И я решила для начала растиражировать свой гардероб. Это понравилось очень многим! Возможно, мелькнула у меня тогда мысль: теперь уже можно все, пенсия же! Ну и вперед — за орденами! Огромным достоинством линии одежды «МилаМи» считаю то, что я сама, как автор, постоянно ее ношу. Это вызывает огромное доверие у покупателей и в плане качества, и в плане удобства и красоты. А то у нас ведь как чаще — это я делаю для своего любимого народа, но сама, извините, одеваюсь в Милане... хоть и на тамошних распродажах!

Философия моего бренда: свободная одежда — для свободных людей. Моя одежда — про-

должение меня. Но никогда она не становилась фетишем. Не понимаю людей, посвящающих себя подбору брендовых вещей и отдающих несуразные деньги за мелкую надпись в местном журнале — Светлана Индюкова в очках от Chanel и серьгах от Bulgari. Мне про одежду и обувь писать неудобно — такой отчет об имуществе. Вещи для меня все-таки носят утилитарный характер — одежда должна согревать, защищать, не вредить, подходить мне, нравиться и, по возможности, не быть похожей на ту, что носят другие. У меня череда юбилеев — 60 лет мне исполнилось в октябре. В ноябре 2020 года моей марке «МилаМи» 5 лет! Горжусь. Для нас открылись огромные перспективы, все стало получаться именно потому, что нас ждали! Ждали наши русские женщины, о которых забыла промышленность и модные бренды. Мы нашли нишу, где мало кто сейчас смог бы работать, это слишком хлопотно и не так выгодно. Но мне помогает основной бизнес, и это дает мне смелость и уверенность, а значит, развивается творчество и самые смелые планы осуществляются!

ТОЛЬКО ТВОРИТЬ,
НЕ ДУМАЯ О ХОЗЯЙСТВЕ

Как пандемия отразилась на фирме «Михайлов» и «МилаМи»? Да как на всех! Жестко! Аптеки работают, но с начала пандемии мы закрыли отдел медтехники, три аптеки в Кирове, правда открыли столько же в других, более выгодных местах. Уже планировали и 4-ую открывать. Но теперь новая засада — маркировка, к которой система не готова, и мы несем убытки. Сказывается и нехватка лекарств у поставщиков.

Что касается «МилаМи», в карантин мы шили маски и медицинскую одежду за копейки, но барахтались, не жаловались. Немного изменили ассортимент — мы очень мобильны в определении потребностей наших заказчиков! Лето, конечно же, съело все заработанные ранее накопления, но люди получали свои деньги. Повезло, что у меня большие запасы материалов — люблю, когда есть из чего работать... Из-за полного отсутствия трафика пришлось закрыть один из кировских магазинов. Возможно, закроем и второй, но еще поборемся, есть много идей... Зато у нас хорошая аудитория в онлайн-продажах. За 5 лет у нас появилось огромное количество заказчиков по всему миру. И сейчас в этом направлении работает молодая команда, я в них верю. Надеюсь, скоро наступит время, когда я буду только творить и создавать модели в своей лаборатории, не думая об экономике и хозяйственных вопросах. ■



НАТАЛЬЯ ВЕРШИННИНА



24 апреля



ВЗФЭИ (г. Москва),
бухгалтерский
учет и аудит.



С 1998г. — Вятский филиал
ООО «ТД «УНКОМТЕХ»,
бухгалтер, начальник
коммерческого отдела,
директор.

Б И З Н Е С В ТЫСЯЧУ СВЕЧЕЙ



КОГДА В БИЗНЕСЕ РАСТЕТ НАПРЯЖЕНИЕ, ПОДКЛЮЧАЙ АМБИЦИИ И ТЕБЯ
НИЧТО НЕ СМОЖЕТ ОБЕСТОЧИТЬ, — НАТАЛЬЯ ВЕРШИННИНА, ДИРЕКТОР
ВЯТСКОГО ФИЛИАЛА ООО «ТД «УНКОМТЕХ» (ХОЛДИНГ КАБЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ
АО «КИРСКАБЕЛЬ», АО «ИРКУТСКАБЕЛЬ»)

ДЛЯ МЕНЯ И МОЕЙ КОМАНДЫ ЭТО ГОД НОВЫХ, ОСОБЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

— Пандемия коронавирусной инфекции отразилась на самых разных секторах мировой экономики, включая и кабельную промышленность. Когда в бизнесе растет напряжение, подключай амбиции и тебя никто не сможет обесточить. Нам удалось сохранить и закрепить высокий статус «УНКОМТЕХ» — холдинга кабельных заводов АО «Кирскабель» и АО «Иркутскабель». А еще продолжить курс на разработку и внедрение уникальной продукции.

МЫ НЕ НАРУШИЛИ НИ ОДНОГО КОНТРАКТА

Никому не отказали в производстве и поставке продукции. Объем продаж не уменьшился. Не было ни сокращений, ни значительных снижений зарплат в компании. Мы 22 года на постоянной связи с нашими партнерами, клиентами и заказчиками, среди которых основная часть ключевых и системообразующих предприятий.

ПАНДЕМИЯ НАУЧИЛА УВАЖАТЬ И БЕРЕЧЬ ДРУГ ДРУГА

Это касается не только здоровья, но и психологического состояния в коллективе. Забота и внимание, стали самыми важными чертами коллег. Мы

стали ценить наши деловые отношения. В очередной раз убедилась, что у нас нет случайных людей в команде. Великие компании добиваются успеха только тогда, когда есть правильная атмосфера. Они должны получать наслаждение от своей работы и свободно демонстрировать свой талант. Горжусь своим коллективом!

КОРОНАВИРУС ДАЛ ИМПУЛЬС

В августе специалисты АО «Кирскабель» завершили плановую модернизацию оборудования. Работы велись в рамках реализации проекта по расширению номенклатуры выпускаемых кабелей высокого и сверхвысокого напряжения. Это позволит расширить ассортимент продукции и выпускать ее с максимально возможным сечением токопроводящей жилы (ТПЖ) кабеля вплоть до 3 000 мм² классом напряжения до 500 кВ.

ИННОВАЦИИ ОТЛИЧАЮТ ЛИДЕРА ОТ ДОГОНЯЮЩЕГО

Считаю, что двигателем для создания новой кабельно-проводниковой продукции является бережливость и собственные оригинальные решения. Символично, что к нашему профессиональному празднику, впервые в России специалисты АО «Кирскабель» изготовили силовой кабель на напряжение 500кВ с ТПЖ сечением 3 000 мм². Его диаметр более 150 мм, а вес более 40 кг на 1 м. Разработка успеш-

но прошла заводские испытания и в ближайшее время планируется проведение типовых и ресурсных испытаний в испытательном центре ОАО «ВНИИКИП» в Подольске. Затем предстоит процедура аттестации в АО «НПЦ ФСК ЕЭС».

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РОДИЛАСЬ РАНЬШЕ МЕНЯ

Я — перфекционист, человек точный, ясный, не признающий ошибок, умеющий уходить от суеты, сохраняя спокойствие при любых обстоятельствах. Стараюсь быть такой, иначе не получается. Это очень помогает мне в жизни и в работе. Говорят, женская сила — в слабости. Эту черту характера лучше проявлять только дома. На работе я жесткая, но справедливая. Даже не могу представить, как бы сложилась моя жизнь и карьера без нашего большого коллектива.

УСПЕШНЫЕ ЛЮДИ — БОЛЬШИЕ МЕЧТАТЕЛИ

Нужно представлять каким должно быть ваше будущее во всех подробностях, а потом работать над тем, чтобы все задуманные планы превратить в жизнь. Поэтому женщинам, которые хотят добиться успеха в работе, я бы посоветовала думать о карьере, учиться, пробовать, но, в первую очередь, искать свое место в жизни. ■

ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ «УНКОМТЕХ»

- Официально представляет на отечественном и зарубежном рынках холдинг крупнейших заводов по производству кабельно-проводниковой продукции: АО «Кирскабель» и АО «Иркутскабель».
- Продукция соответствует не только российским ГОСТам, но и большинству всемирно признанных международных стандартов: ASTM, EN, BS и т. д.
- Система менеджмента качества сертифицирована в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001-2008.
- Постоянными заказчиками являются ОАО «Газпром», ОАО «Газпром нефть», НК «Лукойл», ОАО «Татнефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Россети», ОАО «РЖД», Госкорпорация «Росатом» и др.



📍 г. Киров, Октябрьский пр-т, 104, оф. 603,
т.: 8-800-600-10-20
(доб. 4521, 4522, 4523, 4524, 4525)

✉ vftdu@uncomtech.com

🌐 uncomtech.ru

ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

ИЛИ ПРИ ЧЁМ ТУТ ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП
ГЕШТАЛЬТ-ПСИХОЛОГИИ

”

ЕСЛИ СОБСТВЕННЫЙ РОЛИК КАЖЕТСЯ МНЕ СКУЧНЫМ УЖЕ ЧЕРЕЗ ПОЛГОДА — ЗНАЧИТ ВСЁ ДЕЛАЮ ПРАВИЛЬНО, — ЯРОСЛАВ ЗАЛОМОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ВИДЕОСТУДИИ «ОТЛИЧНО»

УЖЕ ПРОЕХАЛИ

— Человек я не публичный, хотя коммуникации сами по себе — основа любого творчества: как в бизнесе, так и в частной жизни. Да и интервью, пожалуй, просто срез ощущений в данном месте и в данное время. Так что не относитесь к моим словам слишком серьезно — всё течёт, всё меняется.

В работах — то же самое. Мне нравится сама идея быть «здесь и сейчас», вкладывать в сценарии, кадры и монтаж текущее настроение, впечатления от просмотренного кино или европейской рекламы. Наверное, именно поэтому, я выбрал творческую профессию — она спонтанна, тесно связана с эмоциями, и тем более, с психологией. И да — важен процесс, а не результат. В этом контексте каждая работа — не повод для гордости, а просто «страница книги», которую я написал и перевернул, а со мной остаётся лишь полученный опыт. Вообще, честолюбие — враг развития, так что поза «покорного ученика» максимально форсирует развитие в профессиональном плане.

ВМЕСТО ЭВЕРЕСТА

Если собственный ролик кажется мне скучным уже через полгода — значит всё делаю правильно. Самое время поставить себе новые «палки в колеса» и всячески усложнить проект, чтобы научиться чему-то новому. Это могут быть амбиции снять более замороченный кадр по траектории движения, освоить новый визуальный стиль, более глубоко поработать с графикой. Пока есть вещи, которые удивляют, особенно в европейском пуле рекламы — надо развиваться. Конечно, нам далеко до продакшенов со штатом 50-200 человек, но когда кучка ребят за три дня делает проект для федеральной выставки — у меня «чешется честолюбие». Хотя по-прежнему сложно всё успевать.

ВКЛЮЧИТЕ СОЛНЫШКО

Не любить себя намного проще, чем любить. Любить — это работа, это всегда быть ответственным за свои слова, соблюдать договорённости по срокам, быть «удобным» для

клиента. И моё профессиональное «я» очень тесно завязано на самооценности. Чем больше косяков, тем меньше любви к себе. Но я стараюсь быть лучше, и учусь использовать ресурс радости от проделанной работы, а не стимул «всё горит, шас нам всем прилетит». Раньше мне даже нравились проблемы — они воспринимались как вызов. Сейчас же я в поиске гармонии, баланса между семьёй, работой и личным временем.

ДАВАЙТЕ ПО-ПОРЯДКУ

Иногда мне прилетают задачи из серии «поснимай, как мы забираем гвозди». Первый мой вопрос: «Зачем?». Начинать всегда нужно с задачи, так как ролик вряд ли будет работать вне бизнес процессов компании. Его мало разместить на ютуб-канале или залить в соц. сети; лучше закрывать с помощью видеоконтента максимально узкие задачи. Например, отработать возражения по качеству продукта на этапе холодного звонка менеджера. «Я вам через 3 минуты наш обзор дома скину, удобно посмотреть в течении часа?». Согласитесь, персонифика-



ИЩА СУЩЕСТВОВАНИЯ СМЫСЛ
ВНУТРИ СЕБЯ ЛЮБОВЬ ИЩА
ПОЙМИ ЧТО СЧАСТЬЕ ВЕДЬ НЕ ЗАВТРА
А ЩА
© VIOLATOR

ция — наше всё. Или не соглашайтесь, я просто пробую обратить вас в свою веру.

УХ, КАКАЯ ДИЧЬ

Меня очень радует, что происходит в российском сегменте рекламы. МТС, Сбербанк, Беру и прочие гиганты во всю осваивают вирусную рекламу, причем чем она более криповая и дикая, тем больше отклик. И это круто! До нас наконец-то докатилось понимание, что «купи у нас тариф» давно не работает, надо генерировать креатив, надо быть запоминающимся. Реклама «Всем ЧКМП» с солистом Little Big — это же просто шедевр!

И да, я очень признателен заказчикам, которые не боятся экспериментов. Это смело! Потому что вирусная реклама по сравнению с консервативной — всегда риск: может «порвать зал», а может не отрабатывать задачи по продвижению продукта. С точки зрения маркетинга всё просто: если есть уникальность в продукте и прописана отстройка от конкурентов — продвигай УТП, нет уникальности — удивляй и экспериментируй, работай с эмоциями. ■



ОТЛИЧНО

☎ (8332) 21 00 96

✉ zalomov
otlichno5

📺 yaricz88

Ремонт на ваших условиях

ОТМЕЧАЙТЕ
НОВОСЕЛЬЕ ХОТЬ
КАЖДЫЙ ГОД!

Александр Печёнкин, директор компании «СанПро43»:

Вы можете себе это позволить! Начните ремонт в любое время!
Получите квалифицированный подход к решению ремонтных задач.
Воспользуйтесь любым из выгодных предложений:

- Дизайн в подарок*
- Акция «Доверие»*
- Ремонт без первоначального взноса*
- Акция «Заморозка»*
- Рассрочка под 0%**

Уточняйте подробности по телефону!

Youtube-канал
«СанПро43»



Примеры
дизайн-проектов



📍 ул. Труда, 71 (ТЦ «СтройРемо», 2 этаж),

☎ (8332) 77-40-47

🌐 sanpro43.ru

📧 sanpro43

📧 sanpro43_plus

📧 sanpro43

*Акции действуют до 31.12.2020 г. Информацию об организаторе акций, правилах их проведения, количестве подарков, сроках и месте их выдачи уточняйте по т. (8332) 77-40-47 или на сайте sanpro43.ru. ОГРН 314434518200087.

**Рассрочку предоставляет ИП Печенкин Александр Александрович сроком на 9 месяцев и суммой до 300 000 руб.

ГИД ПО СТИЛЮ



ТАТЬЯНА МИШКИНА, СТИЛИСТ, ОРГАНИЗАТОР СТИЛЬНЫХ ИГР:

— Наш новый герой, бизнесмен Юрий Тырыкин, доволен собой и кайфует от жизни. Основа образа — высокие кожаные ботинки рыжевато-коричневого цвета. Ощущение уюта добавляют кашемировый свитер и джинсы в цвет глаз Юрия. Чтобы образ не казался слишком выходным, сверху надет пиджак из твида правильного мужского силуэта с широкими плечами и зауженной талией. Очки в тонкой светло-коричневой оправе от салона оптики «100 очков» подчеркивают природную интеллигентность Юрия. Очки именно такой утонченной конструктивной формы предпочитают те, кто работает в интеллектуальных сферах бизнеса. ■



Ray BAN, 9 099 ₽



Ray BAN, 6 899 ₽



RAY BAN, 7 999 ₽



RAY BAN, 8 200 ₽

При ссылке на журнал
«Бизнес Класс»
скидка до 25%
в магазинах «100 очков»

■ ЧТО И С ЧЕМ НОСИТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ — РАССКАЖЕТ И ПОКАЖЕТ ТАТЬЯНА МИШКИНА, СТИЛИСТ, ОРГАНИЗАТОР СТИЛЬНЫХ ИГР, В НОВОМ ПРОЕКТЕ «ГИД ПО СТИЛЮ»



Октябрьский пр., 88
+7 (8332) 74-51-00
optika_100_ochkov



TATYANA MISHKINA
всегда по стилю

+7-912-828-05-50
mishkinat

ИГРАЙ ПО СВОИМ ПРАВИЛАМ: ОБНОВЛЁННЫЙ AUDI A4



□ СПОРТИВНЫЙ ХАРАКТЕР И ЦИФРОВУЮ КОНЦЕПЦИЮ АВТОМОБИЛЯ ОЦЕНИЛ ПАВЕЛ ШАПКИН, СОВЛАДЕЛЕЦ IT-КОМПАНИИ USS, ВХОДИТ В ТОП-30 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛИЦ КИБЕРСПОРТА В СНГ ПО ВЕРСИИ FORBES

СДАЛ С ТРЕТЬЕЙ ПОПЫТКИ

— Моим водительским правам всего полгода. Получил их в январе. С теорией и автодромом проблем не возникло, а вот город покорил с третьей попытки (смеется). Вообще я долго сопротивлялся: считал, что мне вполне хватает такси для перемещений по Кирову. И вообще был уверен, что лет через пять нас уже будут перевозить беспилотники (улыбается).

Первый автомобиль купил сразу. Проезжали с супругой мимо автосалона, увидели на стенде новую иномарку, зашли, посмотрели и взяли в самой максимальной комплектации. Это не понты! Я убежден, что жить нужно по средствам, поэтому купил ту машину, на которую хватило денег на карточке в тот момент. Горжусь, что избежал искушения потратить больше, чем у меня было. Мы это проходили: «А что, если немного кредитнуться и взять покруче?» Однако не стоит экономить на комфорте. Поэтому я выбрал модель в максимальной комплектации. Посмотрим, как сегодня себя проявит обновленный Audi на тест-драйве.

ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА

Я — консерватор на дороге, выше 80 км/ч не разгоняюсь, все-таки у меня небольшой стаж. Супруга моя



за рулем более 8 лет, когда едем вместе, конечно, не дает спуска: следит за дорогой, полностью доминирует.

Первое ДТП произошло во дворе моего дома: сбил шлагбаум. На следующий день на стекле под дворником нашел листочек с надписью: «Оплатите ремонт» (смеется).

Уровень автомобилизации растет с каждым днем. Считаю, самое важное в автомобиле — безопасность, затем мощность двигателя и ходовые характеристики, а уже потом внешний вид. В обновленном Audi A4 я увидел преемственность поколений. Помню, мой отец ездил на такой же модели, правда, старой сборки, и даже A6 у нас был. Узнаю знакомый силуэт, выразительную динамичную переднюю часть, широкие колесные арки, эффектные диски.

КРАДУЩИЙСЯ ТИГР

Двигатель TFSI достаточно мощный (249 л.с.) и экономичный. Расход топлива, кстати, можно умень-

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ AUDI A4:

- разгон с 0 до 100 км/ч — 5,8 с
- мощность — 249 л.с.
- максимальная скорость — 250 км/ч
- объем двигателя — 1 984 см³
- максимальный крутящий момент — 370 Н·м при 1 600–4 500 об/мин
- трансмиссия — S-tronic
- тип привода — полный привод quattro
- расход — 7,1 л (смешанный цикл)
- собственная масса — 1 645 кг

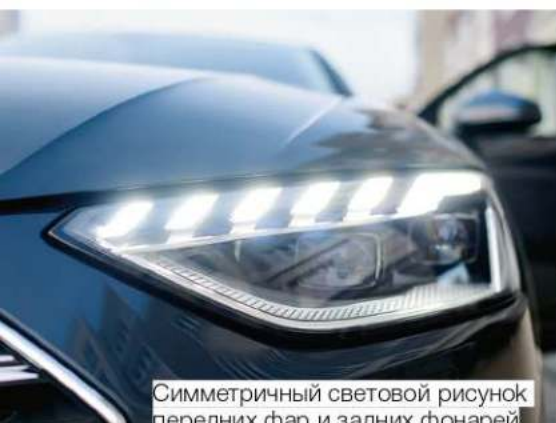
шить за счет рекуперации энергии. Признаюсь, я впервые сидел за рулем такого мощного автомобиля. Только нажимаешь на газ и чувствуешь, как он готов просто взорваться и телепортировать тебя. Слово перед нами крадущийся тигр, который вот-вот совершит прыжок. Круто! На дороге чувствует себя уверенно, при поворотах проявляет крепкую сцепку с асфальтом. Зверь! Как и подобает хищнику, у него отличное «зрение»! Фары Audi Matrix LED светят ярко и равномерно. Впечатляет световая анимация перед-



Audi smartphone interface соединяет ваш смартфон с автомобилем и отображает его приложения на экране MMI.



Полный привод quattro с технологией ultra готов к любому повороту



Симметричный световой рисунок передних фар и задних фонарей



ЗАПИШИТЕСЬ НА ТЕСТ-ДРАЙВ НА САЙТЕ AUDI-KIROV.RU

них и задних фар при открытии и закрытии автомобиля.

ГРУППА ПОДДЕРЖКИ

Я слышал об ассистентах Audi. Считаю, это здорово, когда интеллектуальная система начинает думать за водителя и быстрее его принимать верные решения. Уверен, скоро такая профессия, как шофер (таксист), уйдет в прошлое, и для нас будет нормой, когда машины сами будут ездить по Гугл-картам, ориентируясь на знаки и разметку.

Ассистенты помогают тебе поддерживать нужную скорость, плавно входить в повороты, даже экстренно затормозить при угрозе столкновения. А еще электроника позволяет филигранно припарковаться благодаря датчикам и камере заднего вида.

ВНИМАНИЕ — НА ЭКРАНЕ!

Цифровизация сегодня прочно вошла в нашу жизнь и бизнес в том числе. Автомобили не исключение. В Audi A4, например, простая кон-

цепция управления с помощью сенсорной панели MMI touch. Она имеет дисплей высокого разрешения (10,1 дюйма). В одно касание управляешь навигационной системой, телефонными звонками, музыкой, новостными каналами, а также базовыми настройками автомобиля. Также здесь удобный интерфейс для подключения смартфона и незаменимый голосовой помощник.

В ПЕРВЫХ РЯДАХ

Забота о водителе в салоне чувствуется сразу: приятные на ощупь материалы (металл, дерево, кожа), безукоризненное качество отделки создают атмосферу роскоши в салоне. А еще здесь свободно: много пространства в области головы, плеч и ног.

Удобные кресла напоминают наши геймерские, за которыми на чемпионатах по киберспорту участники проводят достаточно большое количество времени. Если сравнивать онлайн-турниры и автоспорт, можно найти много общего. Во-первых, это зрелищное шоу (звук, свет, режис-

сура), азарт болельщиков. Во-вторых, игроки соревнуются за призовые места. Также авто- и киберспорт — неконтактные, каждый мчится к победе на своем «болиде». Наконец, турниры дарят отдых и развлечения миллионам людей на планете.

Наша задача — создавать качественные развлечения для геймеров, настоящий клуб с особой атмосферой. Думаю, что с Audi мы в этом схожи. Автогигант тоже формирует круг единомышленников, ценителей лучших традиций этой марки. Протестировав Audi A4, у меня остались только приятные впечатления. Однозначно, мой следующий автомобиль будет с двигателем не слабее сегодняшнего кандидата. ▀



АЦ Киров

г. Киров, ул. Менделеева, 4,
т. 8 (8332) 516-000

audi-kirov.ru

В городе уже вот-вот начнется зима... Как согреть тело и душу? Мы расскажем!

Стильная и уютная новая коллекция
в стиле спортшик уже ждет вас
в «Дефиле», на территории
вашей моды!



Бутик «Дефиле» представляет новую коллекцию «Осень-зима 2020»

- Всё от элегантной классики до спортивного шика
- Расширенный размерный ряд с 38 по 58 размер
- Огромный выбор одежды, обуви и аксессуаров

Ждём в гости на территории вашей моды в бутике «Дефиле»!



ПАНДЕМИЯ С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ



О СОЦИАЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВАХ
БИЗНЕСА — ИЛЬЯ ПОГУДИН,
ДИРЕКТОР КОМПАНИИ MALINA

ДОБРОТА СПАСЕТ МИР

— Есть распространенная фраза «От добра прибыли не ищут». Она как нельзя лучше отражает нашу социальную позицию, которую мы усилили, когда началась пандемия. Нет, это не пиар и не маркетинг! Моя команда получает удовольствие от того, что имеет возможность помогать людям в это сложное время. Уверен, все мы стали более человечными. Изменились наши ценности, особенно в бизнесе. Ну не может быть так, что у всех плохо, а у нас хорошо. Мы все в одной лодке. Сейчас время помогать, а не зарабатывать!

«КОВИД» НАДЕВАЕТ МАСКИ

В апреле, когда из всех магазинов пропали маски, пришла идея раздавать их бесплатно. Найти средства индивидуальной защиты было трудно, поэтому стали производить сами. Сначала старались обеспечить ими организации и предприятия, которые не прекратили свою работу: медучреждения, ТЭЦ, МЧС, полиция, продуктовые магазины, кафе и др. Затем наш «Малиномобиль» стал курсировать по городу, чтобы доставить маски простым людям. За несколько недель мы раздали более 5 000 масок.

НЕРАВНОДУШНЫЕ СЕРДЦА

В мае пришла идея поддерживать одновременно и местных производителей, и ветеранов Великой Отечественной войны и труда. Собрали продуктовые наборы и вручили их пожилым людям в Кировском доме-интернате для престарелых и инвалидов. Когда собирали пожелания, получили удивительную просьбу: «привезите что-нибудь вкусненькое». Они были рады, когда получили сгущенку, кофе, печенье и шоколад.

4 РЕБЕНКА НА ОДИН КОМПЬЮТЕР

Сегодня в помощи нуждаются многодетные семьи. Дистанционное обучение поставило некоторых из них в сложное положение. Только представьте: 4 ребенка на один компьютер! Как они могут учиться онлайн? Эту проблему мы начали решать к Дню защиты детей. В своем офисе мы обновили оргтехнику: старую подарили, на новой стали работать еще быстрее. Счастливчиков определили совместно с Центром «Моя семья».

ПОКАЗАЛИ ПРИМЕР

Летняя акция Trade In, которую мы проводим с 2017 года, оказалась как раз кстати. Люди приносили свои старые зимние вещи и получали скидки на новые. Затем мы их



приводили в порядок и дарили тем, кто в них нуждался. Только в Кирове мы передали около 300 вещей. А благодаря нашему интернет-магазину к акции присоединились и другие города: Курган, Пермь, Красноярск.

#СПАСИБОВРАЧАМ

Наверное, уже нет семей, которых бы не коснулся коронавирус. С весны медики работают на износ и спасают жизни, за что мы выражаем им огромную благодарность! Помощь никогда не бывает лишней. Узнав в ноябре о потребности врачей в оборудовании, которое менее травматично в использовании, мы решили купить все самое лучшее и необходимое по составленному списку, а затем передали в дар больнице. Мы готовы помогать и другим лечебным учреждениям! Обращайтесь!

ВРЕМЯ ПОМОГАТЬ

Список добрых дел MALINA продолжает. Например, сейчас мы собираем для многодетных семей компьютеры, письменные столы и стулья. Мы обращаемся ко всем компаниям Кирова: если вы обновляете свои офисы, присоединяйтесь к нам! Пишите, звоните в нашу компанию или лично мне. Быть рядом и прийти на помощь в это сложное время для нас очень важно! ■



КАКИЕ ОЧКИ НОСЯТ ПИЛОТЫ «ФОРМУЛЫ-1»



□ А ТАКЖЕ О СВОЕЙ ДРУЖБЕ С «ЛЮКС ОПТИКОЙ» И ОПТИКОЙ ZEISS — РАССКАЗЫВАЕТ БОРИС ФАЙБЫШЕНКО, ШОУМЕН

С ZEISS ОПТИКОЙ МОЯ ЖИЗНЬ ИЗМЕНИЛАСЬ

— Однажды, зайдя в ЦУМ, я увидел, что мои друзья снимают рекламу в салоне «Zeiss Оптика». Буквально на минутку забежал к ним поздороваться и познакомился с Анной Кочкиной, хозяйкой «Zeiss Оптики» и «Люкс Оптики». С той поры в прямом смысле стал лучше видеть!

Анна предложила мне поработать моделью и сняться в их рекламе. Она подобрала мне солнцезащитные очки Ray Ban, и тут понял, что это те очки, которые я искал всю свою жизнь, потому что они идеально подходили мне. И сейчас, куда бы я ни поехал, где бы я ни был, я всегда надеваю свои солнечные очки, потому что это стильно, это интересно, это нестандартно и это самый популярный в мире бренд очков.

Так мы подружились с Анной, и я рассказал о своей проблеме. Когда мне исполнилось 50 лет, я понял: на сцене я не могу уже прочитать то, что написано в папке. Для этого нужны очки для чтения, но если ты их надеваешь, то при взгляде вдаль в зал начинает кружиться голова.

И я даже не знал, что немецкая компания «Карл Цейс» уже изобрела такие линзы для очков, в которых можно и читать, и смотреть вдаль, и даже водить машину. Специально для меня эти линзы заказали в Германии.

И сейчас в своих очках для зрения я могу стоять на сцене, смотреть в зал и читать в папке имена VIP-персон. И все здорово! Вот так!

КАК У ДИРЕКТОРА КОНЮШНИ «ФЕРРАРИ»

Недавно я работал в Сочи на «Формуле-1». И вот какой любопытный факт мне там открылся. Ни за что не догадаетесь. Расскажу!

Я жил в гостинице Radisson Collection, где во время гонок останавливаются только пилоты, мегабогатые люди и самые привилегированные гости. Там я познакомился с начальником службы безопасности и спрашиваю его: «Слушай, а как вы вычисляете тех, кто не живет здесь, а просто хочет случайно затесаться в компанию к гонщикам?» А он говорит: «Мы вычисляем по очкам. Люди, которые относятся к себе с уважением, носят фирменные очки». И мне так стало гордо, что я был в фирменных очках от «Zeiss Оптики» и все меня принимали за своего! Но это еще не все!

Познакомился я с известными гонщиками, оказалось, у них солнечные очки той же фирмы, что и у меня. А очки директора конюшни «Феррари» оказались совсем один в один как у меня! Меня вообще распирала гордость, что мы тоже можем. Кстати, со мной работали ребята из «Камеди USB», и у Никиты, и у Дюши Метелкина тоже были очки такой же фирмы. Так что, модные очкарики, объединяйтесь!

Дружба с «Zeiss Оптикой» мне бесконечно нравится, и надеюсь, что у нас впереди еще большие горизонты.

А еще хочу сказать: меня поразило, что в очках для зрения, которые сделали индивидуально для меня, есть надпись BORIS, и люди, с которыми я общаюсь, это видят, и для меня как для артиста это стильно и, я бы даже сказал, понтово, что у меня одного есть такие очки.

Друзья, хочу вам сказать: чтобы взгляд на жизнь был ясный, носите хорошие очки и дружите с «Zeiss Оптикой». ■

ХОРОШЕЕ ЗРЕНИЕ МЕНЯЕТ ЖИЗНЬ К ЛУЧШЕМУ

□ О ТОМ, КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИЗОЙДУТ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ, ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ НОСИТЬ ПРАВИЛЬНО ПОДОБРАННЫЕ ОЧКИ — АННА КОЧКИНА, ОСНОВАТЕЛЬ «ZEISS ОПТИКИ» И «ЛЮКС ОПТИКИ»

— Меня часто спрашивают: точно нужно носить очки, если я и без них вижу, просто не так четко? Могу ответить так:

- В правильно подобранных очках вы получаете контрастность, четкость, яркость и высокую остроту зрения
- Повышается работоспособность
- Безопасность за рулем! Особенно это важно в сумерках и плохих погодных условиях. Хорошее зрение сокращает время реакции водителя, это помогает избежать аварий на дорогах.
- Глаза будут меньше уставать от зрительных нагрузок, будет комфортно.
- Появится бинокулярное зрение.
- Исчезнет ощущение песка в глазах и чувство сухости.
- Анти-эйдж эффект — нам не приходится щуриться, поэтому меньше морщин.
- Улучшение осанки — так как не приходится сутулиться.
- Перестанет болеть голова, пропадет усталость и сонливость (это очень частые причины, если носить неправильно подобранные очки или совсем не носить выписанные врачом очки)



- Иногда даже правильная коррекция в очках нормализует артериальное давление.
- Правильные очки — это профилактика глазных заболеваний (ячмени, конъюнктивиты, блефариты, глаукома и другие заболевания глаз)
- У очень многих людей есть скрытое косоглазие, а при небольшом отклонении зрения, если не пользоваться очками, скрытое косоглазие, может перейти в явное.
- Улучшение психического состояния — когда мы хорошо видим, то становимся более спокойными и уверенными в своих действиях.

■ А главное, при использовании правильно подобранных очков или контактных линз, все функции глаза работают правильно, и это замедляет либо полностью предотвращает ухудшение зрения.

■ Ношение очков снижает риск заражения КОВИД, так как очки защищают глаза от вирусов и лишних прикосновений. Среди заболевших коронавирусной инфекцией, людей носящих очки в 5,4 раз меньше, чем тех, кто их не носит.*

Глаза — невероятно сложный и чувствительный орган. Кому-то посчастливилось родиться с идеальным зрением, кто-то с детства носит очки, а большинство надевает их после 45 лет.

Но качество нашей жизни, наши возможности напрямую зависят от того, насколько хорошо мы видим, поэтому пренебрежение средствами коррекции зрения — очень большая ошибка.

Стоит ли отказываться от всех перечисленных преимуществ из-за страха носить очки?

В салонах Люкс Оптика и Цейс Оптика работают настоящие профессионалы, и даже если у вас сложное зрение, наши врачи подберут вам очки и линзы, решающие ваши зрительные проблемы, и уже завтра вы сможете видеть лучше, а значит, и жить лучше! ■

* Исследование опубликовано на сайте журнала JAMA Ophthalmology от 16.09.2020

ЛЮКС ОПТИКА

□ Воровского, 46
Воровского, 78
Воровского, 133

Октябрьский пр-т, 7
Октябрьский пр-т, 44
Октябрьский пр-т, 61

Московская, 183
Ленина, 80, Ленина, 191
Пролетарская, 34

ZEISS ОПТИКА

□ ул. Преображенская, 38,
ТЦ ЦУМ, 1 этаж,
т. (8332) 21-22-88

#СВЯЗИ РЕШАЮТ

НАЙДИТЕ ПОЛЕЗНЫЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СЕБЯ И СВОЕГО БИЗНЕСА



Лолита Пязуке,
генеральный директор
обновленной типографии
STARPRINT:

☎ starprint43

— Знаем толк в новогодних бизнес-подарках! Срочные и большие заказы по-прежнему печатаем в режиме 24/7, но уже в обновленном офисе.



Светлана Гринькова,
руководитель агентства
HR.Service:

☎ 8-922-977-55-52

— Все решаем!



Александр Плюснин,
руководитель ГК «Автоклуб
«ПОМОЩЬ»:

☎ avtoclub43

— Ничто не стоит так дешево и не ценится так дорого, как страховой полис во время наступления страхового события. (Илья Ильф и Евгений Петров)



Людмила Ланская,
руководитель типографии
«Печатный Дом»:

☎ 8 (8332) 44-12-02

— Успех часто достается тем, кто знает, что удача неизбежна. (Кoko Шанель)



Алёна Прокопьева,
руководитель лаборатории
красоты Happy:

☎ laborator_i_happy

— Я абсолютно уверена, что все будет хорошо! Ведь я полна смелости воплощать свои идеи! В жизни случается даже самое невероятное.



Данила Ведерников,
директор КГПК «Кредитный
клуб «Дело и Деньги»:

☎ 8-962-899-06-16

— Наша миссия — это оперативное удовлетворение финансовых потребностей населения и бизнеса.



Елена Марыина,
руководитель ателье
«Мастерская Елены
Марыиной»:

☎ 8-912-376-24-54

— Постоянно следим за тенденциями и новыми технологиями в моде, а свою работу делаем с любовью к клиентам и профессии.



Юлия Жирнова,
руководитель
праздничного агентства
«Зажигай»:

☎ 8 (922) 900-15-15

— Успех компании зависит не только от того, как сотрудники работают, но и от того, как они отдыхают.



Ольга Акишина,
директор ООО «Ольтекс»,
создатель бренда Angelini:

☎ angelini_43

— Эксклюзивные подарки: постельное белье, махровые и вафельные халаты по вашим размерам с индивидуальной и оригинальной вышивкой



Екатерина Коновалова,
руководитель типографии
«7 мастеров»:

☎ 8 (909) 720-08-39

— Во времена цифровых технологий главные задачи решают люди! Печатаем на высоких скоростях!



Елена Колчина,
директор сети
турагентств TEZ TOUR:

☎ teztour_kirov

— Наше 16-летие мы встречаем в новом, красивом офисе на Спасской, 59. Расширьте географию путешествий с нами!



Александра Крюкова,
коммерческий директор
Арт-студии «ХолстоВ»:

☎ Holstov_art

— Печать изображений на натуральных холстах, а также наклейки, постеры для бизнеса. ЭКО-материалы, срок 1-2 дня, даже в выходные!



Валерия Летягина,
генеральный продюсер
студии рекламы
LerOy company:

☎ leroycompany

— К каждому клиенту найдем свой подход, а также поможем увеличить продажи, привлечь новых клиентов с помощью видео- и аудиороликов.



Евгений Волкомаров,
директор магазина цветов
«Букетная BigBouquet43»:

☎ bb43.ru

— Уютный цветочный в центре города. Постоянная акция на розы от 21 штуки. Быстрая доставка, индивидуальный и качественный сервис!



ТТ Салон белья
Только ты



ТВОЕ ТЕЛО!
ТВОИ ПРАВИЛА!

Киров, ул. Горького, 17,
т. 42-07-17

@tolkoty_kirov
8-922-982-07-17

Обувь предоставлена магазином женской итальянской обуви TOP STYLE

В МОЕМ ДЕЛЕ ВСЕГДА ЕСТЬ МЕСТО ТВОРЧЕСТВУ

”

КАЖДЫЙ ДЕНЬ Я КУПАЮСЬ
В ЦВЕТАХ — ДИНА
НОВОКШОНОВА, ДИРЕКТОР
САДОВОГО ЦЕНТРА И ДОСТАВКИ
БУКЕТОВ «ФЕЛИЦИЯ»

Я ОБОЖАЮ СВОЕ ДЕЛО

— Флористика как никакая другая сфера бизнеса идеально подходит женщине. Я обожаю свое дело: каждый день я буквально купаюсь в океане цветов. Фитодизайн, композиции из живых и искусственных цветов, декор интерьера, ландшафтный дизайн — в моем деле всегда есть место творчеству. Но быть бизнес-леди — это не только про вдохновение. Это еще и смелые, рискованные поступки, на которые решится далеко не каждый. Вся жизнь предпринимателя — в движении, мой мозг работает 24/7. Собственный садовый центр — это не только цветочки, но ежедневный труд. Мне повезло в этом смысле, трудолюбие у меня в крови.

Как ни странно, но с приходом пандемии работы у нас стало больше. Закон эволюции: или адаптируйся, или умри. И мы пытаемся приспособиться к существующим условиям, разрабатываем планы стратегического развития, стараемся идти в ногу со временем — заказ удобно сделать на сайте, и мы доставим его в самые короткие сроки. Вместе с мастерами-флористами мы создаем для вас праздник каждый день! ■



САДОВЫЙ ЦЕНТР
И ДОСТАВКА БУКЕТОВ

Фелиция

Киров, ул. Ленина, 48,
+7 (8332) 38-37-73

ул. МОПРа, 26Г,
+7 (8332) 76-07-76



irina.sitnikova.art ▾

...



Подписаться



Ирина Ситникова

Автор и создатель уникальных картин из зеркала и стекла, с использованием природных камней и кристаллов. Являюсь основателем данной техники, которая индивидуально дополняется в каждом полотне.

- Исключительно ручная работа
- Direct, Viber или WhatsApp: 8-912-372-22-90
- Художественный вкус, талант и мастерство исполнения.
- Создаю вечные произведения искусства.

💎 Эксклюзивность и стиль — вот главные критерии моих полотен!

Адрес студии в г. Кирове: ул. Советская, 67А



dr.konopatkina

Подписаться



- Конопаткина Ирина Юрьевна, косметолог, хирург,
- Сертифицированный Тренер Компании Аллерган, США.
- Стажировки в Германии, Монако, Италии, Испании, Ирландии, Голландии, Израиле, США.
- Победитель! Лидер Проекта «Звёзды Эстетики», организованного для врачей-косметологов немецкой Компанией Merz!
- Призер Всероссийского конкурса «ПАРАД КЛИНИК 2018»
- Стаж работы более 20 лет

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



СОВРЕМЕННАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ – ЭТО УЖЕ НЕ «БОТОКС В ЛОБ» И НЕ «ГИАЛУРОНКА В ГУБЫ»

Сегодня Косметология – это прежде всего Наука. И с точки зрения инжиниринга медицинская Косметология – это «многоуровневый пазл», когда Доктор, грамотно анализируя проблемы Пациента, найдет правильные пути решения, адресованные к конкретному слою кожи или уровню мягких тканей.

Мой главный принцип: «The Best or nothing» – «Самое лучшее или ничего». Поэтому в моей Клинике я собрала люксовый парк оригинальных (а не «имитирующих» оригинальные) аппаратов и крутые технологии для решения всех проблем кожи на разных уровнях. Это:



АЛЬТЕРА (нехирургический смас-лифтинг)

Позволяет без реабилитации:

- Укрепить весь поддерживающий каркас кожи
- Сократить кожный лоскут
- Уменьшить объем «брылей», «второго подбородка», сделать лицо более компактным
- Четко прорисовать линию нижней челюсти



Лазерное омоложение DOT:

- За 1 процедуру: лифтинг-эффект лазерной шлифовки, стойкий эффект омоложения и оздоровления кожи без длительной реабилитации
- Эффективно «снимет» многолетний фолликулярный гиперкератоз
- Заметно сократит «зияние» пор
- Это лечение постакне, стрий, морщин, выравнивание рельефа



BBL-лазер.

Позволяет:

- Стереть пигмент
- Стереть расширенные сосуды
- Создать «эффект сияющей кожи»
- Пролонгировать омоложение на генном уровне (доказано исследованиями Стэнфордского Университета)

Для объективной оценки кожи мы единственные в Кирове используем цифровую диагностику – 3D-визуализацию LifeViz QuantifiCare, где фиксируется исходное состояние кожи (распределение пигмента, сосудов, ширина/глубина пор и морщин, сальность, увлажненность кожи). Таким образом, качество диагностики ДО и ПОСЛЕ с помощью искусственного интеллекта выигрывает в разы!

г. Киров, ул. К. Маркса, 42-б,
запись по ☎: (8332) 25-00-58, 78-58-27
📧 medcdk.ru, 📷 dr.konopatkina

ЛО 00 ЛО-43-01-001759 от 1.10.14 г.

Красота дарит крылья!



Татьяна Булычева и стоматологи-терапевты клиники «Моя Стоматология» (слева направо): Наталья Чувашева, Янина Чарушина, Лариса Маркова, Татьяна Томилова

СПАСТИ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ: СКОРАЯ ПОМОЩЬ ВАШИМ ЗУБАМ

- КАК КОМАНДНЫЙ ПОДХОД РАЗНОПРОФИЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПОМОГАЕТ ДОБИТЬСЯ УСПЕШНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРИ ЛЕЧЕНИИ, РАССКАЗЫВАЕТ ТАТЬЯНА БУЛЫЧЕВА, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ СЕТИ КЛИНИК «МОЯ СТОМАТОЛОГИЯ»

ЗРИ В КОРЕНЬ

— В современной стоматологии важен комплексный подход и взаимодействие врачей разного профиля. Каждый узкий специалист занимается своей областью, что позволяет существенно повысить качество лечения.

Одним из важных направлений является пародонтология. Она за-

нимается изучением, лечением и профилактикой заболеваний тканей пародонта.

Мягкие ткани, окружающие зубы и удерживающие их на своих местах, часто подвергаются воспалительным и дистрофическим поражениям. При отсутствии своевременного лечения воспаление переходит на костную ткань, что может привести к потере зубов.

ВАЖНО ВОВРЕМЯ ОБРАТИТЬСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ

При выборе врача необходимо учитывать его квалификацию и стаж работы. В выборе клиники важную роль должны сыграть наличие специализированного отделения или кабинета, а также необходимого оборудования для проведения манипуляций и операций.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

В клинике «Моя Стоматология» уже несколько лет успешно работает пародонтологический центр.

КАК ПРОХОДИТ ПРИЕМ ВРАЧА-ПАРОДОНТОЛОГА?

Сначала специалист проводит визуальный осмотр и при необходимости отправляет пациента на диагностику: компьютерную томографию или панорамный снимок зубов. Оценивается степень поражения тканей.

Первым этапом лечения является профессиональная гигиена полости рта. Удаляются зубной камень и налет, которые нередко провоцируют воспаление. Процедуру проводит опытный стоматологический гигиенист.

При наличии пародонтальных карманов назначается их закрытый или открытый кюретаж (очищение).

При лечении любого пародонтологического заболевания важно вовремя обратиться к специалисту. Если на начальной стадии патология обычно лечится противовоспалительными терапевтическими методами, то на запущенной могут применяться более радикальные меры, в том числе хирургические пародонтологические операции, а также операции на альвеолярных отростках и мягких тканях полости рта (пластические операции).

В пародонтологическом центре клиники «Моя Стоматология» все специалисты в полной мере владеют современными методами пародонтальной хирургии. ■

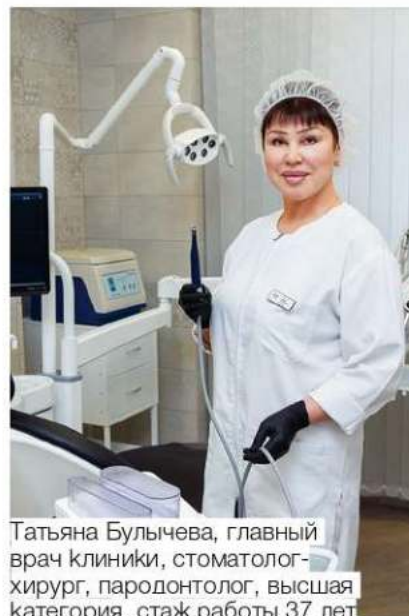
КОГДА ОБРАЩАТЬСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ?

Записаться на прием к специалисту нужно при появлении следующих симптомов:

- кровоточивость, отечность и воспаление десен
- неприятный запах изо рта
- подвижность зубов
- «проседание» десны и оголение шеек зубов
- наличие выделений из-под десны



Анастасия Штейн, гигиенист стоматологический, победитель и призер регионального конкурса профессионального мастерства 2014 и 2019 гг., стаж работы 6 лет



Татьяна Булычева, главный врач клиники, стоматолог-хирург, пародонтолог, высшая категория, стаж работы 37 лет



Центрифуга для плазмолифтинга, процедуры, позволяющей регенерировать клетки организма, тем самым устранять воспаление, кровоточивость, отек



Аппарат «Вектор» для профессионального лечения заболеваний пародонта: быстро, безболезненно, эффективно



Пародонтологический кабинет



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

ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11

my-dent.ru

Лицензия ЛО-43-01-002370 от 24.08.2016 г.

«ТОТАЛ» В СТОМАТОЛОГИИ



О ПРОТЕЗИРОВАНИИ ЗУБОВ С ПОЛНОЙ РЕАБИЛИТАЦИЕЙ ЖЕВАТЕЛЬНОЙ ФУНКЦИИ И ИДЕАЛЬНОЙ ЭСТЕТИКЕ — АЛЕКСАНДР ШЕСТОПАЛОВ, ВРАЧ-ОРТОПЕД, ХИРУРГ-ИМПЛАНТОЛОГ КЛИНИКИ «ДЕНТАЛИЯ»



ВСЕ ФОКУС В ПРИКУСЕ

— Здоровая красивая улыбка помогает нам быть счастливыми людьми и выглядеть моложе. При общении мы всегда обращаем внимание в первую очередь на лицо человека. Каким бы ухоженным и красивым оно ни было, с гладкой ровной кожей и безупречным макияжем, отсутствие красивой улыбки может все испортить.

Каждый человек желает иметь идеально ровные, белые зубы. Но не все понимают, как получить улыбку мечты. Многие думают, что одной пломбой можно все решить, установив ее на «самый некрасивый» зуб. Кто-то считает, что поможет пара металлокерамических коронок, в крайнем случае, пациент готов установить имплантат. Причем он должен быть непременно там, где его будет видно, считают пациенты. А там, где не видно, значит, потом. Это абсолютно не верно!

Для того чтобы получить отличный результат, необходимо, как правило, участие в протезировании всех зубов верхней и нижней челюсти, которые возможно сохранить. При отсутствии зубов речь пойдет об установке искусственных опор — дентальных имплантатов.

ПОКАЗАНИЯ К ТОТАЛЬНОМУ ВОССТАНОВЛЕНИЮ

- Стираемость отдельных зубов или группы зубов (полное стирание жевательных бугров маляров и премоляров, стираемость режущего края передних зубов).
- Наличие множественных пломб и старых коронок.
- Сильное разрушение твердых тканей зубов.
- Многочисленные механические повреждения зубов (сколы, трещины).
- Отсутствие зубов.
- Дисфункция ВНЧС (височно-нижнечелюстного сустава).
- Присутствие эстетических дефектов — щели между зубами (тремы, диастемы), нарушение формы и цвета зубов.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

С ЧЕГО НАЧАТЬ?

В первую очередь важно понимание пациентом его стоматологической проблемы, в чем она заключается и желание ее решить. А также объем предполагаемого вмешательства, сроки, этапы, стоимость. Для этого проводится полная диагностика:

1. Осмотр полости рта и ЧЛО (челюстно-лицевой области) с подробным описанием стоматологического статуса, с фиксацией всех важных параметров, согласно стандартам СТАР (Стоматологическая ассоциация России), сбор анамнеза.
2. Рентген-диагностика: панорамный снимок (ОПТГ), снимок челюстей в 3D (КЛКТ), при необходимости КТ суставов, телерентгенограмма (ТРГ).
3. Снятие оттисков для изготовления контрольно-диагностических моделей (КДМ).
4. Инструментально-диагностический анализ зубочелюстной системы в артикуляторе (ИДА).
5. Компьютерное или восковое моделирование прикуса, дизайн будущей улыбки.

Как правило, для диагностики требуется 2-3 приема у врача-ортопеда, это занимает от 7 до 14 дней. На первом приеме проводится осмотр, рентгендиагностика, снятие оттисков. На втором или третьем приеме проводится повторная консультация врача-ортопеда по результатам диагностики и моделирования. Это зависит от сложности клинической ситуации. В большинстве случаев

комплексный план лечения возможно составить только после воскового или компьютерного моделирования, что поможет избежать ошибок, неточностей при финансовых расчетах и увеличения затрат в процессе лечения. На повторной консультации врач-ортопед представляет пациенту комплексный план лечения с обсуждением всех альтернативных вариантов восстановления здорового прикуса и рисках.

Хочу заметить, что консультации смежных специалистов (ортодонт, хирург-имплантолог, терапевт, пародонтолог) при необходимости могут проводиться без участия пациента по рентгеновским снимкам, КДМ, результатам ИДА и моделирования. Это существенно экономит время и деньги пациентов.

Важно, чтобы пациент и лечащий доктор должны абсолютно одинаково представлять себе конечный результат их совместной работы. Только после установления полного доверия и понимания, когда все вопросы заданы, а ответы на них получены, оформлены все юридические документы, можно начать работу. Полноценное сотрудничество, строгое выполнение пациентом всех рекомендаций гарантирует отличный и предсказуемый результат. В противном случае есть риск, что он останется недоволен, особенно это касается вопросов эстетики.

ОТ ДИАГНОСТИКИ К ЛЕЧЕНИЮ

На восстановление прикуса при тотальном протезировании в зависимости от сложности клинической ситуации может потребоваться от одного

месяца до двух лет. Более длительные сроки обычно связаны с необходимостью ортодонтического лечения (исправление прикуса на брекетах), двухэтапной дентальной имплантации и сложных оперативных вмешательствах по увеличению объема костной ткани.

Для своих пациентов мы всегда предлагаем самый безопасный, гарантированный, быстрый и удобный способ достижения цели при разумном сочетании цены и качества.

После того, как функция и эстетика восстановлены, а пациент доволен, врач-ортопед дает все необходимые рекомендации по уходу за «новой» улыбкой, составляет индивидуальный график профилактических мероприятий, посещений с целью сохранения результатов лечения на максимально длительный срок. И это очень важный момент. Ответственность пациента по выполнению всех рекомендаций после проведенного лечения напрямую связана с гарантийным сроком и сроком службы всех реставраций, ортопедических конструкций в полости рта. После тотального восстановления прикуса важно назначить профилактические мероприятия — осмотры один раз в 6-12 месяцев, после которых со многими пациентами мы становимся добрыми друзьями.

Нам доверяют самое ценное — свое здоровье и улыбки своих детей, рекомендуют нашу клинику родным и знакомым. Мы уважаем своих пациентов, ценим отношения, благодарим за доверие и гордимся результатами! ■



До



После

**ПАЦИЕНТ И ЛЕЧАЩИЙ ДОКТОР ДОЛЖНЫ
АБСОЛЮТНО ОДИНАКОВО ПРЕДСТАВЛЯТЬ СЕБЕ
КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ИХ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ**

Стоматология XXI века
Dentalia®
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

г. Киров, ул. Розы Люксембург, 77,
т.: (8332) 403-033, 8-953-681-46-77

dentalia7@yandex.ru

dentalia21vek.ru

dentalia_kirov

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

ЧИСТОТА ПАРКОВКИ ВЛИЯЕТ НА ВАШ ДОХОД



”

У НАС ЕСТЬ ВСЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО И СВОЕВРЕМЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТЕРРИТОРИИ ЛЮБОГО РАЗМЕРА! — ТАТЬЯНА БАРМИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»

НЕ ПЛАТИТЕ ЗА ТО, ЧТО ВАМ НЕ НУЖНО

— Чтобы избежать риска автомобильной аварии, автовладельцы своевременно меняют летние покрышки на зимние. С обслуживанием прилегающей территории ситуация похожа — лучше спланировать его заранее, а не тогда, когда уже пошел снег.

Клининговая компания «Деликат-Сервис» организует уборку прилегающей территории в рамках комплексного обслуживания недвижимости заказчика. По сути такое обслуживание аналогично аутсорсингу клининга зданий и помещений.

Состав услуги по подготовке территории к зимнему сезону подбирается индивидуально для каждого заказчика и зависит от предъявляемых требований, площади и видов покрытий на территории.

Кому-то требуется лишь приборка тротуаров и территории вокруг здания, а кто-то хочет, чтобы всегда чистыми оставались несколько больших парковок перед его магазинами в разных концах города. И в том, и в другом случае мы можем помочь. Для качественного и своевременного обслуживания территории любого размера у нас в наличии есть все необходимые про-

изводственные ресурсы. Благодаря этому мы можем организовать как ручную уборку (дворники очистят от снега, наледи и мусора крыльцо, пешеходные зоны и небольшие парковки), так и механизированную (наша спецтехника расчистит ваши парковки, проезды).

ЗАБУДЬТЕ ПРО СЕЗОННУЮ «ГОЛОВНУЮ БОЛЬ»

От чистоты вашей парковки и прилегающей территории напрямую зависит ваш доход. Представьте, что человек едет с работы и по пути заезжает в торговый центр. Захочет ли он ездить кругами среди сугробов и машин в поисках места или выберет ТЦ, где всегда чистая парковка?

Конечно, когда вы руководите крупной компанией, к административным вопросам прибавляются еще и хозяйственные (особенно если речь идет о больших площадях). Чтобы снять с себя эту головную боль, доверьте чистоту профессионалам клининговой компании «Деликат-Сервис». Мы предоставим вам требующийся персонал, оснастим объект необходимым количеством оборудования и инвентаря, а также будем контролировать весь процесс обслуживания и требуемый уровень качества оказываемой услуги.

Каждый этап работы организуется и контролируется нашими специалистами — менеджерами объектов, и касается это как работы линейного персонала, так и работы спецтехники. ■

- Ежедневное комплексное обслуживание в зимний период — от 7 ₽ за м² (территория от 2 000 м²)
- Предоставление персонала (дворников) — от 130 ₽/час
- Предоставление спецтехники (трактор МТЗ с отвалом или ковшем) — 1 200 ₽/час
- Вывоз снега — от 180 ₽/м³.

**НА ДАННЫЙ МОМЕНТ
КЛИНИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ
«ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»
ОБСЛУЖИВАЕТ
БОЛЕЕ 500 000 М²
ПРИЛЕГАЮЩЕЙ
ТЕРРИТОРИИ
ПО КИРОВУ И ОБЛАСТИ**

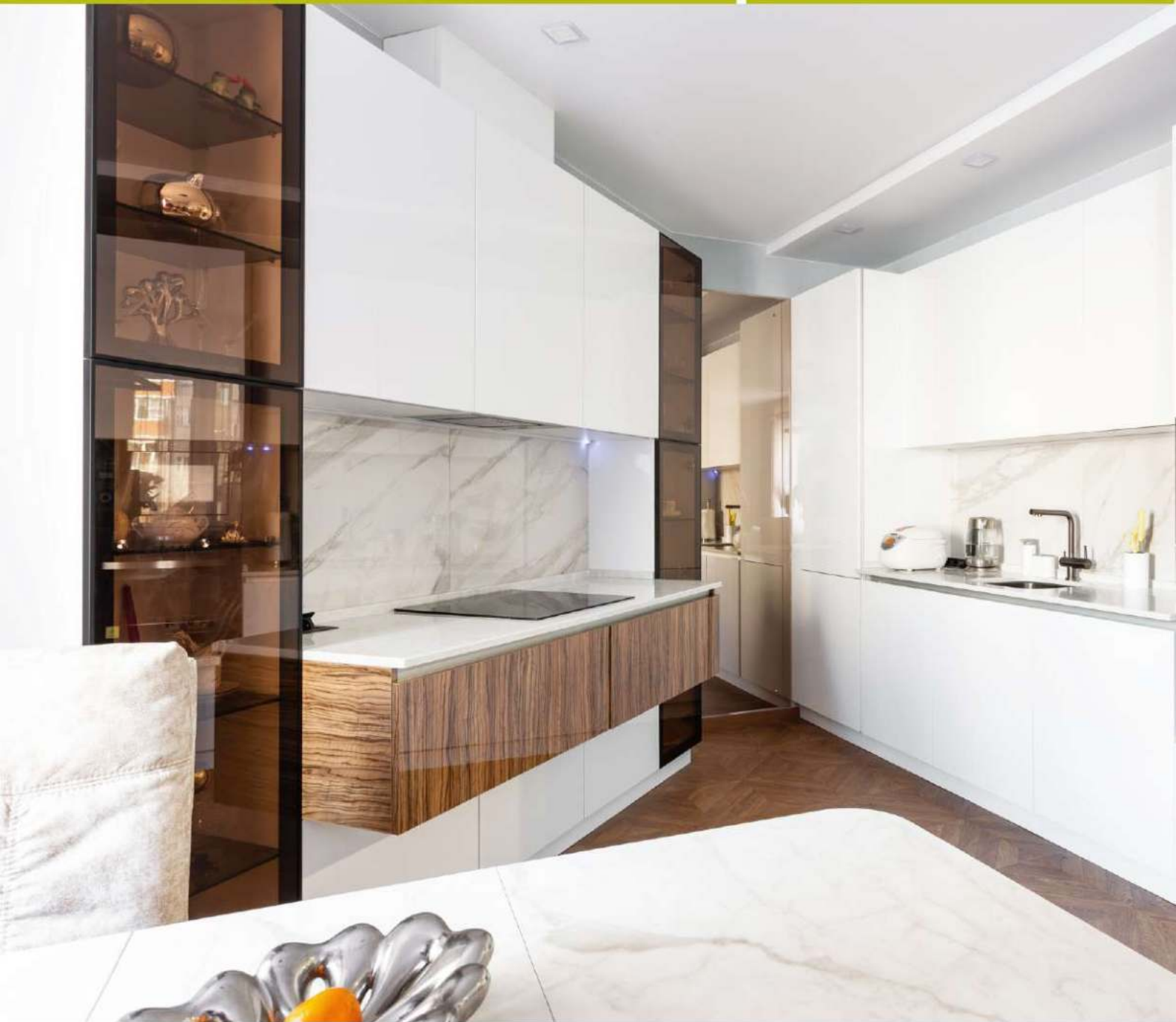


📍 г. Киров, ул. Московская, 107 Б,
оф. 905, т.: 782-782, 410-402

🌐 ds-complex.ru

ОТ ШКАФА-КУПЕ

с повышенной гарантией



- **Дизайнеры и конструкторы фабрики знают все нюансы** производства мебели и найдут решения даже для сложного интерьера
- **1950 вариантов цветовых решений** для создания мебели
- Используем материалы **ведущих мировых поставщиков**
- **Сервисное обслуживание** сверх гарантийного срока

ДО КУХНИ



* Фотографии предоставлены дизайнерами интерьера Юлией Грабко, Еленой Котенко

Хотите увидеть варианты мебели на заказ? Свяжитесь с дизайнером на сайте veroom.ru

ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР:
г.Киров, ул. Лепсе, 12
т. (8332) 690-000

VEROOM
ФАБРИКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ

САЛОН ФАБРИКИ:
г.Киров, ул. МОПРа, 7
т. (8332) 382-383



КАРЕН КАЛАЙДЖЯН, ВЛАДЕЛЕЦ САЛОНА «ЗОЛОТАЯ ЛИНИЯ»

Парафраз на картину «Сотворение Адама», Микеланджело Буонарроти



ПАВЕЛ РЫЛОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «КЭСО»

Парафраз на картину «Император Август упрекает Корнелия Цинну за его предательство», Этьен-Жан Делеклюз

КАК С КАРТИНЫ

□ В ОБРАЗАХ ГЕРОЕВ КАКИХ КАРТИН
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС
КЛАСС» ВИДИТ КИРОВСКИХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ?



**ЕЛЕНА ТОПОРОВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
СЕТИ САЛОНОВ ОПТИКИ «ВИКТОРИЯ»**

Парафраз на картину «Венера с зеркалом», Диего Веласкес



**АНДРЕЙ МАУРИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «МАУРИ»
И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КРО «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»**

Парафраз на картину «Портрет Модильяни», Пабло Пикассо

Бренды, представленные
в салоне:

BRAX
FEEL GOOD


FYNCH-HATTON

DIGEL
THE MENWEAR CONCEPT

OLYMP

 **TRUVOR**

MEYER
TROUSERS FOR A PERFECT FIT

Vester

 **SCANDI**
FINLAND



Традиции классического пошива.
Новый сезон в Cavalier.

ЦУМ, 2 ЭТАЖ

CAVALIER

ПОПРОБУЙТЕ НАШЕ НОВОЕ МЕНЮ!



ДМИТРИЙ ТАБАКОВ, БРЕНД-ШЕФ РЕСТОРАНА «АРБАТ», ПРИОТКРЫЛ ДВЕРЦУ СВЯТАЯ СВЯТЫХ РЕСТОРАНА — КУХНИ И РАСКРЫЛ НЕСКОЛЬКО СЕКРЕТОВ



ОТ ЧЕРНОГО МОРЯ ДО САХАЛИНА

— Многие повара предпочитают кулинарную классику. И это прекрасно! Но недаром говорится, каждому — свое. Я стараюсь придерживаться индивидуального подхода в создании блюд и всегда ищу нестандартные решения. В сочетании с необычной подачей это становится козырем ресторана. Копчение при гостях, сухой лед, подача в тубиках — все, что «необычно», всегда уходит в социальные сети. К тому же люди запоминают... и хотят вернуться, чтобы попробовать снова.

В приготовлении блюд мы максимально используем российскую продукцию. Интересно, что потребитель уже настолько привык к импорту, что почти всегда удивляется, узнав, что география наших поставок простирается от Черного моря до Сахалина, от столицы до глубинки. В этом вопросе мы пошли по пути скандинавских стран.

ГРЕЙПФРУТ, МАНГО И МОРСКОЙ ГРЕБЕШОК

Я уверен, что поговорка — сколько людей, столько и мнений — вышла из кулинарии. Каким бы прекрасным ни было блюдо, всегда найдется тот, кому оно не понравится, и это нормально. В меню ресторана «Арбат» появился необычный салат, который я могу рекомендовать каждому гостю: креветки, авокадо и манго в грейпфруте. Вместо креветок можно добавить морской гребешок. Сочетание горьковатого грейпфрута, нейтрального авокадо, сладкого манго и пикантной креветки или гребешка приятно удивит гостей! Все это подается вкупе с базиликом под экзотическим соусом. Вишенка на торте — эффектная подача. ■

АРБАТ

GASTRO RESTAURANT

г. Киров, ул. Московская, 52

206-307 arbatgastro @arbatgastro

РЕЦЕПТ ОТ ШЕФА

ЗАПЕЧЕННАЯ СВЕКЛА В ФОЛЬГЕ

Готовится быстро, все продукты легко найти на полках магазинов. Если отваренная свекла и все нужные продукты есть под рукой, готовка займет всего 5-10 минут.

РЕЦЕПТ:

Нарезаем свеклу крупно, чтобы был 1 кусок на вилку. Добавляем мед, сливочное масло и густой итальянский бальзамический уксус, добавляем орехи: кешью, грецкий орех или фундук по желанию. Не забудьте добавить нарезанный чернослив! Все это перемешиваем, заворачиваем в фольгу и запекаем в духовке. Можно добавить веточку тимьяна или розмарина — это придаст салату пикантный аромат.

ПОДАЧА:

Готовое блюдо выкладываем на тарелку, а сверху добавляем козий сыр. Свекла и козий сыр — классика!



KANZLER

Одежда настоящих мужчин

📧 julia-dol.ru

📧 [gk_juliadolgoarshinnykh](https://www.instagram.com/gk_juliadolgoarshinnykh)

☎ 8(8332) 295-777

БИЗНЕС ПЕРЕХОДИТ ГРАНИЦУ



О ПЕРСПЕКТИВАХ РЕГИОНАЛЬНОГО
ЭКСПОРТА — МАРИЯ ЗЕЛЕНЦОВА, ДИРЕКТОР
ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

НА СТАРТ, ВНИМАНИЕ, ЭКСПОРТ

— Крупные промышленные предприятия Кировской области известны во всем мире. Но мы понимаем, что и субъекты малого и среднего предпринимательства имеют большой потенциал, при этом, несомненно, нуждаются в помощи со стороны государства. Правительство поддерживает наших производителей в продвижении их продукции на зарубежные рынки. Для этого в 2011 году и был создан региональный Центр поддержки экспорта, где мы предоставляем предпринимателям полное комплексное сопровождение на всех этапах внешнеэкономической деятельности. Большинство услуг мы оказываем бесплатно, а часть — на условиях софинансирования.

Для тех, кто пришел к нам впервые, мы проводим консультации и обучающие семинары, объясняем порядок действий при выходе на экспорт, подбираем необходимые услуги. Для того чтобы продвижение было эффективным, мы предлагаем производителям принять участие в акселерационных программах, рассказываем о необходимости международной сертификации и регистрации торговой марки, адаптации продукции и даже ее упаковки при выходе на зарубежные рынки.

MADE IN VYATKA* — С ЛЮБОВЬЮ

В соответствии с поставленными национальными приоритетами основная наша задача — наращивание объемов экспорта. Перспективы развития регионального экспорта мы видим в увеличении количества компаний-экспортеров, а также в освоении новых рынков. Дальнейшее развитие экспортных возможностей области требует системного подхода в решении задач по продвижению продукции на внешние рынки, а также информационного обеспечения внешнеторговой деятельности.

Одна из задач этого года — работа над узнаваемостью Центра. Мы хотим донести до производителей региона ин-



формацию о наших услугах, показать им новые возможности развития и убедить, что экспорт — это не сложно. Еще одна большая цель — это продвижение вятских народно-художественных промыслов и таких традиционных местных продуктов, как мед, иван-чай и чага.

Мы видим, что продукция кировских производителей обладает большим потенциалом для выхода на международные рынки. Результаты выставок и переговоров показывают заинтересованность иностранных партнеров в сотрудничестве, мы получаем отзывы о высоком качестве продукции наших производителей и надеемся, что в этом году нам удастся не только расширить географию экспорта, но и товарную номенклатуру.

Если вы желаете достичь большего и с успехом выйти на зарубежный рынок — приходите к нам на консультацию! ■



📍 Киров, Динамовский пр-д, 4, каб. 205
т. 8 (8332) 21-24-30

✉ vcpe@mail.ru 📧 exportkirov.ru

АНО «Центр поддержки экспорта» предоставляет СМП Кировской области меры государственной поддержки несырьевого экспорта в соответствии с законодательством РФ

*Сделано в Вятке



WEEKEND

MaxMara

VIA ROMA
салон женской итальянской одежды

📍 г. Киров, ул. Горького, 19 ☎ (8332) 73-61-02
📱 viaromakirov 📧 viaromakirov43

ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ: ВЗГЛЯД ЮРИСТА



КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ ШТРАФА? — ОЛЬГА ДОЗМАРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ Д.О.М.



ДОКУМЕНТАЦИЯ И ИДЕНТИФИКАЦИЯ

— В период ограничительных мер интернет-магазины стали актуальны, как никогда. Покупки в них дешевле, мы экономим время, покупаем, когда удобно: хоть ночью, хоть в обеденный перерыв. Они работают без праздников и выходных, а покупке могут доставить прямо до двери. Дополнительная безопасность — отсутствие личных контактов с продавцами и другими покупателями, бесконтактная оплата карте. Так или иначе, каждый хоть раз заказывал что-либо в интернет-магазине. А что с юридической стороны вопроса?

Клиент.: — *Какая правовая документация должна быть размещена на сайте интернет-магазина?*

Ольга Дозмарова: — В первую очередь, мы работаем с персональными данными покупателей. При оформлении заказа в интернет-магазине от покупателя может потребоваться ввести свои имя, фамилию, паспортные данные, телефон, адрес и дату рождения. А ведь все это — персональные данные! Именно поэтому на вашем сайте обязательно должна быть «Политика обработки персональных данных» и «Пользовательское соглашение». С ними, отправляя вам личную информацию при оформлении заказа, физическое лицо должно согласиться, равно как и с обработкой его персональных данных. В пользовательском соглашении должны быть заложены основы взаимодействия с вашим сайтом: прописаны права и

обязанности обеих сторон. Здесь же укажите, какими документами вы руководствуетесь при продаже товара: «Правила продажи товара дистанционным способом», «Закон о защите прав потребителей» (далее ЗПП) и «Закон о защите персональных данных».

Пропишите, что следует делать покупателю, если, получив товар, он остался недоволен. Помимо этого, на сайте должен быть и договор-оферта, где следует указать предмет договора, условия покупки, способы оплаты, способ акцепта оферты (момент согласия покупателя с офертой), возможные способы оплаты товара. Обязательно нужно указать, каким образом и при каких обстоятельствах возможен возврат товара.

Если речь идет про одежду, то неукоснительно следует разместить информацию о том, может ли быть поставлен товар по индивидуальному заказу, каким образом берутся мерки и имеют ли они вес, если, например, изготовленное впоследствии изделие не подойдет. Не забудьте описать возможные риски.

Каждый покупатель должен знать полную информацию о товаре и продавце. Что касается продавца, то это: наименование ИП или юридического лица, ИНН, контакты для связи и его адрес. Товар же должен идентифицироваться с помощью артикула и названия. Важно указать, что входит в цену товара, и его краткое описание. Не лишним будет, если у товара имеется привязка к той или иной категории или же привязка к маркеру, чтобы легче было его найти на сайте.

В большинстве случаев нужно фото товара. Например, выбрать одежду без фото — проблематично.

ДИСТАНЦИОННЫЕ КОНФЛИКТЫ

К.: — *Как предупредить возникновение конфликтов?*

О.Д.: — При составлении договора я рекомендую обратить внимание на возникновение конфликтов. Все это должно быть четко регламентировано, чтобы избежать серьезных правовых последствий. Первое — нужно указать в оферте, в какой момент вы являетесь ответственным за товар: после передачи товара в транспортную компанию, передавая ответственность ей, или же после получения товара конечным покупателем.

Срыв сроков поставки товара грозит продавцу штрафом в размере 1% в сутки с суммы оплаченного товара в предоплату. Некачественно оказанная услуга обойдется уже в 3%. Это предусмотрено ЗПП.

Не уверены в правильности оформления документации и не хотите нести ответственность из-за небольшой юридической ошибки, запишитесь на бесплатную консультацию по телефону 8 (922) 668-76-60. ■



г. Киров, ул. Герцена, 22, к. 1, оф. 1

+7 (922) 668-76-60, 45-35-81, 78-96-68

mr.ooodom2014@mail.ru

АДРЕС: Кировская область, пгт Оричи, ул. Карла Маркса, 14



Продажа объекта (английский аукцион)

Здание $S = 563 \text{ м}^2$, земельный участок $S = 1213 \text{ м}^2$

Начальная цена – 5 330 000 руб. с НДС

Обязательным условие: заключение договора аренды банком помещений $S = 215,6 \text{ м}^2$.

Срок аренды – 10 лет .

Существующие обременения – заключенные договоры аренды $S = 177,1 \text{ м}^2$.

Сектор недвижимости ПАО Сбербанк
Электронная площадка АО «Сбербанк-АСТ»
Реестр объектов

8-922-970-44-88
utp.sberbank-ast.ru
avito.ru/pao_sberbank_8612

АДРЕС: Кировская область, пгт Подосиновец, ул. Советская, 87



Продажа объекта (голландский аукцион)

Здание, $S = 488,4 \text{ м}^2$ с земельным участком $S = 1234 \text{ м}^2$
(доля в праве 1124 / 1234)

Начальная цена ~~2 580 000 руб. с НДС~~

1 032 000 руб. с НДС;

Минимальная цена – 516 000 руб. с НДС.

Обязательное условие: заключение договора аренды банком помещений $S = 120,3 \text{ м}^2$.

Срок аренды – 10 лет. Существующие обременения – заключенные договоры аренды $S = 109,1 \text{ м}^2$.

Сектор недвижимости ПАО Сбербанк
Электронная площадка АО «Сбербанк-АСТ»
Реестр объектов

8-922-970-44-88
utp.sberbank-ast.ru
avito.ru/pao_sberbank_8612

АДРЕС: Кировская область, г. Луза, ул. Ленина, 47



Продажа объекта единым лотом
(английский аукцион)

Здание $S = 1318,7 \text{ м}^2$ с земельным участком $S = 2675 \text{ м}^2$

Здание стоянки на 2 автомашины $S = 100,7 \text{ м}^2$

Начальная цена продажи – 10 200 000 руб. с НДС;

Обязательное условие продажи — заключение договора аренды банком помещений $S = 533,3 \text{ м}^2$.

Срок аренды – 10 лет. Существующие обременения – заключенные договоры аренды $S = 248,6 \text{ м}^2$.

Сектор недвижимости ПАО Сбербанк
Электронная площадка АО «Сбербанк-АСТ»
Реестр объектов

8-922-970-44-88
utp.sberbank-ast.ru
avito.ru/pao_sberbank_8612

МИЛЛИОН В СУДЕ ИЛИ ЖИЗНЬ?

ДЕЛА О НАРУШЕНИИ ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ

□ 3 КЕЙСА О НАРУШЕНИИ ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РАССКАЗЫВАЮТ АЛЕКСАНДР ДЗУКАЕВ И АНДРЕЙ БОГДАНОВ, УПРАВЛЯЮЩИЕ ПАРТНЕРЫ, АДВОКАТЫ КОЛЛЕГИИ «ДЗУКАЕВ, ГЛОТОВ И ПАРТНЕРЫ»



ЧТО ПРИВОДИТ К ТРАГЕДИЯМ?

— Руководители, чей бизнес связан с производством, строительством и работой в опасных условиях (или со сложной техникой), часто забывают контролировать, соблюдают ли их сотрудники требования безопасности. Это приводит к человеческим трагедиям и, как следствие, — к репутационным и материальным потерям.

В гражданской практике нашей коллегии каждый год есть кейсы, где руководящий состав организации привлекают к уголовным и материальным рискам. Вот несколько из них.

ДЕЛО №1. ВЗРЫВ В СИБИРИ: СМЕРТЬ ЦЕНОЙ В 1 МЛН РУБЛЕЙ

Итак, компании по нефтедобыче из Сибири спецтранспорт для вывоза отходов предоставляет другая компания — из Республики Коми. В документах политика безопасности проработана детально. Но, как это часто бывает, на местах она оказалась формальной. Поэтому один из водителей применил открытый огонь для обогрева механизмов спецтранспорта, что спровоцировало взрыв, в результате два человека погибли.

В течение года Следственный комитет расследовал это уголовное дело. Проводились даже сложные виды экспертиз, например, генотипическая — для установления ДНК человека, державшего источник открытого огня. Не без нашей помощи руководству компании удалось избежать привлечения к уголовной ответственности. Однако в гражданском деле о взыскании морального вреда суд встал на сторону родственников одного из погибших и вынес решение о выплате более 1 000 000 рублей.

Кроме контроля за соблюдением правил охраны труда, мы рекомендуем обращаться к услугам юристов — за профессиональной оценкой вашей политики безопасности, насколько она вообще соблюдается и соответствует актуальным требованиям государства.

ДЕЛО №2. НЕСЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ В КИРОВО-ЧЕПЕЦКЕ

Еще одно дело, уже в Кирово-Чепецке. Отделочник одной субподрядной организации встал на лист профнастила, который не выдержал его веса. Рабочий упал на бетонный пол и получил травмы, несовместимые с жизнью. Ответственным за соблюдение правил техники безопасности был заместитель директора субподрядной организации. Он и стал фигурантом уголовного дела. В ходе следствия он погасил моральный ущерб родственникам погибшего и оплатил погребальные расходы. В результате в связи с примирением сторон суд прекратил дело и полностью освободил виновного от наказания.

ДЕЛО №3. ЛИЦОМ В ГРЯЗЬ, ИЛИ РОКОВОЙ РЕМОНТ ТЕПЛОТРАССЫ

Одно из последних подобных дел мы вели весной 2020 года, оно широко освещалось в наших СМИ. Во дворе жилого дома шли работы по капитальному ремонту теплотрассы. Ограждения вокруг раскопанной траншеи не отвечали требованиям безопасности. Между ними были допущены промежутки. В итоге мужчина 69 лет упал лицом в траншею, получил черепно-мозговую травму, потерял сознание и задохнулся.

Следствие установило, что ответственность за соблюдение правил промышленной безопасности несет прораб подрядной организации. В суде он признал вину, раскаялся и выплатил моральную компенсацию родственникам погибшего. Несмотря на высокий резонанс уголовного дела, нам удалось добиться его прекращения и освобождения нашего подзащитного от наказания.

БЕЗОПАСНОСТЬ НА ОБЪЕКТАХ РЕЗКО ВОЗРОСЛА

Само расследование дела №3 выявило целый ряд однотипных нарушений правил безопасности при аналогичных работах. Кстати, в этом году объем ремонтных работ как никогда велик, и с каждым годом будет только расти. Поэтому новость о трагедии быстро распространилась, в том числе и по многочисленным организациям. В короткие сроки были приняты меры по исправлению аналогичных нарушений, безопасность на объектах резко возросла. Ценой таких изменений явилась человеческая жизнь.

Для создания комплексной системы охраны труда, защиты здоровья и жизни ваших сотрудников, вашей совести и репутации мы рекомендуем обращаться к профессионалам — в «Центр «Охрана труда» к Андрею Воротникову. ■

ДЗУКАЕВ

ГЛОТОВ

И ПАРТНЕРЫ

КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ

г. Киров, ул. Волопроводная, 8

+7-912-333-33-88

dzukaev-glotov.ru

ПАРТНЕРЫ И НАПАРНИКИ: УСПЕШНЫЙ ТАНДЕМ

■ ЖЕЛАЕМ НЕ СНИЖАТЬ ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ, НЕСМОТЯ НА СЛОЖНУЮ СИТУАЦИЮ В СТРАНЕ И МИРЕ, — АНДРЕЙ ЧЕРЕПАНОВ, ДИРЕКТОР «ВТК ОПТИМА», ПОЗДРАВИЛ «ВТК ЭНЕРГО» С 30-ЛЕТНИМ ЮБИЛЕЕМ

СОЗДАВАЛИСЬ, ЧТОБЫ МОДЕРНИЗИРОВАТЬ

— Мы поздравляем учредителей и сотрудников компании «ВТК Энерго» с 30-летним юбилеем! «ВТК Энерго» не просто наш партнер — в 2008 году наша фирма «ВТК Оптима» была создана в рамках данной группы компаний. Деятельность «ВТК Энерго» затрагивала многие направления, связанные с энергетикой: проект, монтаж, сервис, производство приборов учета, торговый дом.

Наша компания «ВТК Оптима» приняла на себя направление по модернизации промышленных котельных. Были модернизированы паровые котлы в котельных «Кировского молочного комбината», «Кировгазосиликата» и МУП «Теплосервис». Так в штате «ВТК Оптима» появились грамотные специалисты по наладке режимов горения, настройке автоматики, монтажу поднадзорных трубопроводов.

ОСТАЛИСЬ ПАРТНЕРАМИ

Благодаря многолетнему опыту и связям «ВТК Энерго» и растущему потенциалу нашей компании в 2011 году был реализован совместный пилотный проект по монтажу немецкого парового жаротрубного котла мощностью 8 тонн пара в час на Пивоваренном заво-



Андрей Шабалин,
директор «ВТК Энерго»



Андрей Черепанов,
директор «ВТК Оптима»

де «Вятч». Это был один из первых подобных котлов в Кировской области. Положительный опыт позволил нам реализовать целый ряд совместных проектов по замене котлов и строительству паровых котельных: «Фуд-завод», «Кировский кирпичный завод», «Нанолек», «Кировский молочный комбинат», «Уржумский спиртоводочный завод». Это значимые проекты, реализованные «ВТК Энерго» и «ВТК Оптима» совместно. Проекты, про которые нам приятно вспоминать и гордо показывать потенциальным клиентам.

В 2013 году было принято совместное решение, что дальше «ВТК Оптима» будет развиваться самостоятельно. Но мы остались партнерами и друзьями. Сейчас предприятия «ВТК Энерго» обеспечивают нас не только теплосчетчиками собственного производства, но и комплектуют наши объекты качественным высокотехнологичным оборудованием ведущих отечественных и мировых производителей. ■

В ЭТОТ ЮБИЛЕЙНЫЙ ГОД МЫ ЖЕЛАЕМ НАШИМ КОЛЛЕГАМ НЕ СНИЖАТЬ ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ, НЕСМОТЯ НА СЛОЖНУЮ СИТУАЦИЮ В СТРАНЕ И МИРЕ. СОТРУДНИКАМ И УЧРЕДИТЕЛЯМ «ВТК ЭНЕРГО» ЖЕЛАЕМ КРЕПКОГО ЗДОРОВЬЯ И СТАБИЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ. С ЮБИЛЕЕМ!



г. Киров, ул. Р. Ердякова, 23 Б,
т. (8332) 300-330

vtkoptima.ru

mail@vtkoptima.ru

Кабинет для руководителя
BORN

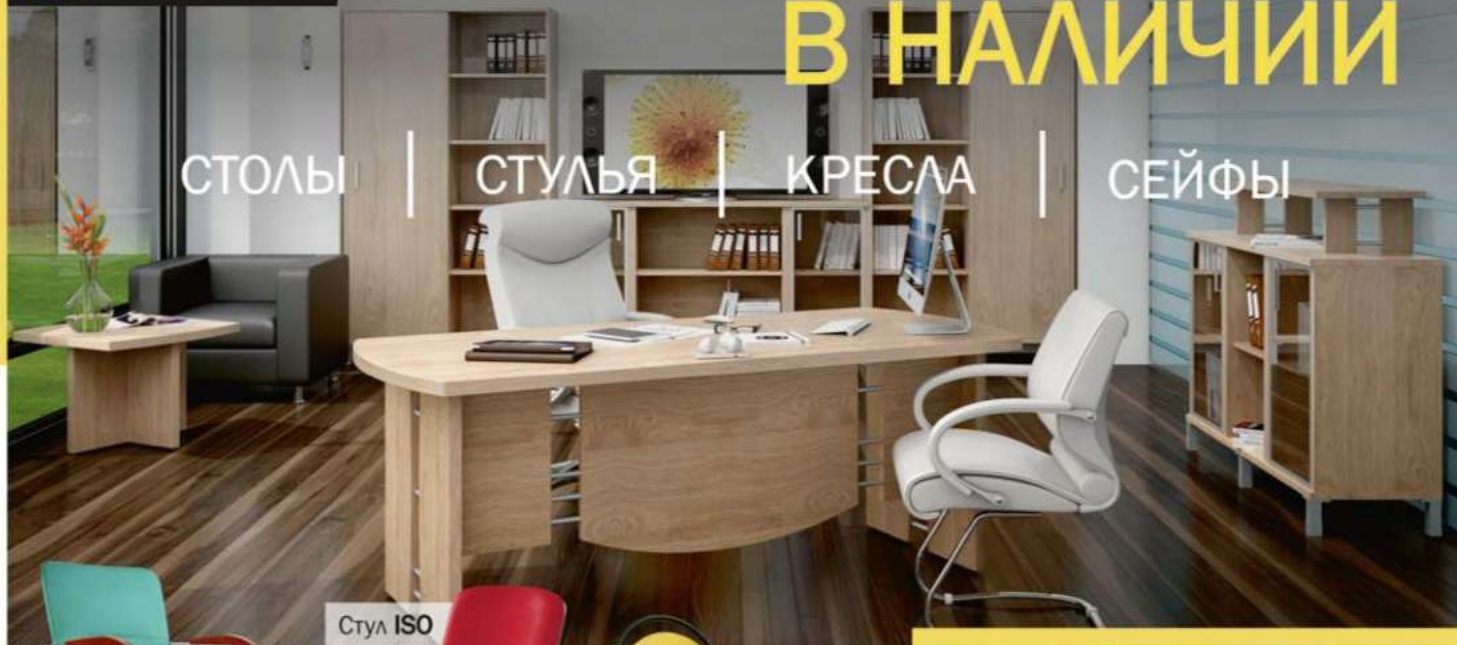
В НАЛИЧИИ

СТОЛЫ

СТУЛЬЯ

КРЕСЛА

СЕЙФЫ



Стул ISO

Стул SEVEN

Стул
SAMBA



Кресло
ORION STEEL



Кресло
MORFEO



Кресло
BP-8-PL



Мебель для персонала
АРГО



Кресло
VIKING-8N



Кресло
PRESTIGE



Мебель для персонала
IMAGO

Сейф
T-28.EL



САЛОН МЕБЕЛИ «НОВЫЙ СТИЛЬ»



+7 (8332)
41-22-11



ns-mebel.ru



г.Киров,
ул.Азина, 15

КАК СПАСТИ ПРОДАЖИ ЯНВАРЯ?

КУДА УТЕКАЮТ
ДЕКАБРЬСКИЕ
ДЕНЬГИ И КАК
ПОВЕРНУТЬ ЭТОТ
ПОТОК К СЕБЕ —
МИХАИЛ АННЕНКОВ,
ДИРЕКТОР
РАДИОСТАНЦИИ
«МАРИЯ ФМ» И
«РУССКОЕ РАДИО
В КИРОВО»

С НАЧАЛА ОКТЯБРЯ ДО ОБЕДА 8 МАРТА

— Деньги в январе есть! Пики продаж декабря, 13-е зарплаты бюджетникам и бонусы коммерсам — все это тратится именно после Нового года. Если у вас случился провал в продажах января и февраля, невольно спросишь себя: «Куда же уходят деньги?» Хороший вопрос.

Расскажу вам результат своих многолетних наблюдений. Один и тот же сценарий повторяется из года в год и за 26 лет моей работы не изменился: тактика, проверенная временем. Логично предположить, что если деньги есть, но у вас провал продаж — деньги уходят мимо. Но куда же утекают все декабрьские бонусы?

Взглянем на календарь! Январь и февраль — самые богатые на праздники месяцы. Именно здесь тратятся огромные (по меркам года) суммы на подарки. Новый год, Рождество, День влюбленных, 23 Февраля и 8 Марта — масса праздников требует массы подарков. Это просто подарочный бум какой-то! На подарки сметают все: гаджеты, путевки, галантерею, одежду, «красоту» и даже мебель дарят!

В этом и весь секрет. Я это не придумал, я это наблюдаю каждый год. Рекламщики — лакмусовая бумажка бизнеса. Ежегодно у нас в эфире одна и та же картина маслом: большинство рекламодателей, начиная с октября и вплоть до обеда 8 Марта, рекламируют свои товары, продвигая их как подарки. Неважно, что ты продаешь, важно, как ты продвигаешь свой товар в этой праздничной карусели. Подарки, подарочки, подарщица! В общем, задача одна — собрать выручку на продажах «подарков».



КУДА ЛЮДИ ПОНЕСУТ ДЕНЬГИ?

Мы постоянно проводим опросы своих слушателей: «Что вы планируете подарить к праздникам?», и у нас на радио каждый год есть рейтинги подарков. Фактически это рейтинги тех бизнес-сегментов, куда люди понесут свои деньги. Именно эти клиенты и заполняют эфир «Мария ФМ» и «Русского радио» всю зиму. Спросите у любого нашего маркетолога, он вам ночью расскажет этот рейтинг наизусть (ну или достанет распечатку из укромного местечка). Но есть еще и второй рейтинг. Называется: «А что вы мечтаете получить в подарок?». Там, не поверите, совсем другая картина. То, что хотят подарить, и то, что хотят получить, — это две огромные разницы. Так появляется и второй список сегментов, которые могут собрать подарочные деньги, если их правильно позиционировать.

САМЫЙ РЕКЛАМИРУЕМЫЙ ПОДАРОК

Ну и напоследок хочу раскрыть вам самый популярный продукт, который рекламируют в период «подарочного бума», — это подарочные сертификаты. Рекламируют их массово! Да, это универсальное средство, имеющее как свои плюсы, так и минусы... Однако я говорю то, что вижу (а точнее слышу) на своих радиостанциях.

Поздравляю вас с наступающими праздниками и желаю отличных продаж! ■



77-27-27

annenkov.home

КВАРТИРА + ПАРКОВКА + КЛАДОВАЯ = ВЫГОДА

150 000₽

«Железно» на Крине – дом с исключительной атмосферой



Это уютное пространство для избранных семей, ценящих красоту в архитектуре и комфорт в жизни. Только представьте – жить в самом сердце города, обладая своим уединенным островом гармонии и уюта. Быть в гуще событий, но не на виду – удобное расположение дома подарит вам чувство защищенности, комфорта и спокойствия.



Изысканная архитектура исторического стиля, на который авторов проекта вдохновили произведения лучших петербургских и вятских архитекторов прошлого столетия, в частности – знаменитого мастера И.А. Чарушина, – не оставит равнодушной ценителей прекрасного.



Застройщик «Железно» позаботился о вашем комфорте и создал всё необходимое для счастливой жизни. Благодаря умным планировкам каждый метр в квартире организован для вашего удобства. Представлены редкие форматы: квартиры с двумя санузлами, с мастер-спальнями, отдельными помещениями для гардеробных, панорамными окнами и даже с собственной террасой!



Персональный дворецкий – умный сервис «Мажордом» позволит управлять некоторыми функциями дома из любой точки мира с помощью вашего смартфона. Просторный подземный паркинг избавит от лишних хлопот о безопасности вашего автомобиля.

**Только до 30 ноября при покупке квартиры, кладовой и машиноместа –
дополнительная выгода!**

Микрорайон с развитой инфраструктурой:

5 минут
до Театральной
площади

5 минут
до Набережной
Грина

5 минут
от нового детского сада
и школы №10

10 минут
до Александровского
сада


ЖЕЛЕЗНО
НА КРИНЕ

 (8332) **555-888**

 ул. Сурикова, 14а

 ул. Капитана Дорофеева, 26

 zhelezno.rf

ООО СЗ «Железно», проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Организатор акции «Квартира+парковка+кладовая» выгода 150 000 руб. ООО СЗ «Железно». Срок акции с 01.11.2020 г. по 31.12.2020 г. Подробности об организаторе акции, правилах проведения и месте уточняете в офисах продаж. Категория 12+»

* Количество ограничено. Подробности в офисах продаж. Все представленные фотоматериалы отражают концепцию проекта, более детальную информацию можно получить у менеджеров отдела продаж.

ВРЕМЯ ИНВЕСТИЦИЙ В БУДУЩЕЕ

Я НЕ УНЫВАЮ НИКОГДА, — ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ГК «НОВЫЙ ДОМ», В ИНТЕРВЬЮ ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ, РУКОВОДИТЕЛЮ ГК ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ, ДЛЯ ПРОЕКТА «РАЗВОРОТ НА 180 ГРАДУСОВ»

НЕБОЛЬШОЙ ШАГ ВПЕРЕД

Юлия Долгоаршинных: — Павел, привет! Наша рубрика называется «Разворот на 180 градусов». К чему вернулся ты в этом году?

Павел Шихалеев: — Общая ситуация, которая сложилась в мире и в нашей стране, заставила меня много работать. В целом, создавая бизнес, я выбирал курс на то, чтобы вести его более дистанцированно и уделять больше времени семье и себе. Но в этом году получилось все наоборот.

В сложные периоды нужно все брать в свои руки и работать вдвойне, втройне эффективнее, чтобы сохранить прежние темпы, а тем более — развиваться. Я помню 2009 год, когда компания «Новый дом»

только начинала. Тогда тоже был глубокий финансовый кризис, и в этом году складывается похожая ситуация. Но мы сделали небольшой шаг вперед — выгодное инвестирование.

ВРЕМЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Ю.Д.: — То есть ты видишь некие плюсы кризиса?

П.Ш.: — Да, в «жирные» годы мы набираем жир, а в сложные периоды планомерно его расходует. Сегодня благоприятное время для инвестиций, потому что недвижимость упала в цене и на рынке есть очень хорошие варианты, которые можно купить и потом выгодно продать. В этот период мы инвестируем в свои будущие проекты,

чтобы на начальном этапе они были менее финансово затратны.

Ю.Д.: — Все ли сегодня тебя устраивает в компании «Новый дом»?

П.Ш.: — Предела совершенству, безусловно, нет. Мы планомерно и уверенно идем вперед. Не останавливаемся на достигнутом и не боимся новых направлений. Работаем в разных нишах: строительство, субподрядная деятельность, госзаказы, сфера ЖКХ, обслуживание жилого фонда, плюс мы создали несколько крупных спортивных объектов, которые сдаем в аренду. Меня радует, что наша команда очень сплотилась и смогла выдать результат на 200%, поэтому я не могу сказать, что сегодня у нас что-то идет не так. Мы делаем правильные шаги.

КВН В ПОМОЩЬ

Ю.Д.: — Предположим, что ты не предприниматель. Смог бы рискнуть и в 2020 году начать строительный бизнес?

П.Ш.: — Сейчас это проблематичнее сделать с точки зрения законодательной базы. Но когда есть мечта и правильный подход к ее реализации, то любые проблемы можно решить, будь это даже кризисное время, падение спроса или кадровые проблемы.

Ю.Д.: — Я приглашаю к себе на интервью только позитивных предпринимателей! И ты таким тоже являешься. Чем поддерживаешь свой позитив?

П.Ш.: — Я не унываю никогда, потому что считаю: единственный правильный подход в любом деле — смотреть вперед с оптимизмом. Я вижу проблемы, ищу их решения и в этом нахожу позитив. Плюс мы должны нести позитив в семью. Стараюсь шутить — почему нет?

Ю.Д.: — Ну и КВН в помощь! ■



Место проведения съемки «Школадиалог»



Mercedes-Benz GLB. Суперсила. Сверхвозможности

Mercedes-Benz
The best or nothing.



МБ-Киров. Официальный дилер «Мерседес-Бенц».

Адрес: г. Киров, ул. Дзержинского, 77, тел.: +7 (8332) 24-77-77, www.mercedes-kirov.ru

ДЫШИТЕ! БИЗНЕС ПОСЛЕ 2020: СТРАТЕГИИ ВЫЖИВАНИЯ

ВОПРОС 1: КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ПОЛОЖЕНИЕ СВОЕЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ?



Наталья Надеева, руководитель «Империи кадров», бухгалтерские и юридические услуги:

— За время пандемии спрос на наши услуги вырос, при этом цена осталась прежней, мы ее не повышали, поэтому объем работы увеличился. Если обобщать ситуацию в других бизнес-нишах, то среди наших клиентов достаточно тех, кто либо закрывает бизнес, либо меняет сферу деятельности и даже регион, поскольку здесь их выручка падает.



Наталья Ашихмина, руководитель «Акция»:

— На рынке кадастровых работ ситуация ухудшилась. Частники практически «ушли в историю», а предприниматели заказывают только самые необходимые работы. Например, когда срочно надо оформить реконструкцию или новое строительство, или когда они получили предписание от надзорных органов. Да, спрос упал, но поскольку моя компания небольшая, весь персонал удалось сохранить.



Юрий Тырыкин, директор «Страна карт»:

— После весенних месяцев мы чувствуем сильное оживление, спрос растет, в декабре планируем не только догнать результаты прошлого года, но и вырасти. В плане персонала — удалось сохранить ядро компании. Мы поменяли вектор развития. Смотрим, чем занимаются наши коллеги в Москве и за границей, разрабатываем новые продукты и тем самым находим возможности для своего роста.

ВОПРОС 2: ЧТО ВЫ ПРЕДПРИНЯЛИ, ЧТОБЫ РЕАБИЛИТИРОВАТЬ БИЗНЕС ПОСЛЕ ПЕРВОЙ УДАРНОЙ ВОЛНЫ?

Наталья Надеева:

— Мы сделали все необходимое, чтобы перевести наши бухгалтерские и юридические услуги в удаленный режим, поэтому спада не ощутили. Пандемия подарила нам новую идею для бизнеса — это производство собачьих лакомств. Мы подумали, почему бы и нет, тем более, что границы с Китаем (там находятся основные поставщики) закрыты, а спрос остался, значит у российских производителей появился шанс! Мы рискнули, открыли производство и не прогадали. Получается, что пандемия принесла нам больше плюсов.

Наталья Ашихмина:

— За 7 недель карантина моя компания ушла в минус. Но я не сидела сложа руки, много обучалась и искала партнеров, попутно зарабатывая вывод услуг онлайн. Кроме того, мы создали комплексы услуг, которые совсем скоро точно будут востребованы (оптимизация расходов и налогообложения, аудит документации). Для частныхников мы разработали новые комплексы услуг, оставив стоимость работ на прежнем уровне. Уверена, что наши усилия дадут свои плоды уже в конце этого года.

Юрий Тырыкин:

— Как только бизнес хоть как-то запустился, мы снова начали работать. Наша продукция востребована по всей России, а некоторые ее виды, например, силиконовые браслеты, особенно, так как мы являемся почти единственным серьезным их производителем в стране. Наши новые направления тоже начинают приносить деньги. Мы сильно вырвались вперед в плане программного обеспечения. Сейчас самая большая проблема для нас — успеть произвести все заказы и отгрузить их, желательно в короткие сроки.

С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ СТОЛКНУЛАСЬ ВАША КОМПАНИЯ?

Журнал «Бизнес Класс» приводит фрагменты мониторинга «Оценка состояния бизнеса и эффективности мер государственной поддержки» от 14 октября 2020 года. Результаты предоставлены Владиславом Поповым, бизнес-омбудсменом. В мониторинге приняли участие руководители и владельцы 3 012 компаний из 85 субъектов РФ.

Спрос так и не восстановился
Нет денег на налог на имущество/
платежи по договору
Нет денег на зарплату и
налоги с ФОТ



□ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС КЛАСС»
И КРО «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»
5 НОЯБРЯ СОБРАЛИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
ЗА ВИРТУАЛЬНЫМ
КРУГЛЫМ СТОЛОМ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР КРУГЛОГО СТОЛА

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ **ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ**



Владислав Попов, бизнес-омбудсмен:

— Путем обратной связи через Сбербанк мы выяснили, что многие бизнесмены оценивают свое положение на конец 3 квартала как предбанкротное. В качестве причин они называют издержки на мероприятия, связанные с коронавирусом, колоссальное выбытие персонала (до 25% персонала отсутствует) и снижение спроса.



**Андрей Маури, председатель правления
ГК «Маури» и КРО «Деловая Россия»:**

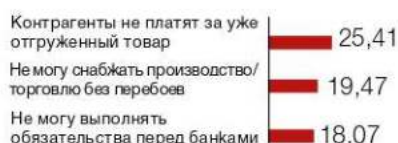
— Кроме пандемии, проблем добавил курс валют, который за последнее полгодика вырос на 25%. Поскольку мы, как и большинство производственных компаний, имеем расходы, связанные с валютой, то по некоторым видам продукции мы не просто просели, мы их потеряли. Это касается подарочной упаковки для элитного алкоголя. Просела одноразовая посуда. Падает спрос на упаковку для конфет премиум-класса. Зачастую мы принимали заказы, только чтобы сохранить персонал. Любой здравомыслящий предприниматель выбирает сохранить людей, чтобы в будущем они принесли ему прибыль.

Владислав Попов:

— Ситуации участников нашего круглого стола вселяют в меня оптимизм. Кировский бизнес все-таки старается выживать! Кто-то даже в период пандемии увеличивает клиентскую базу и занимается диверсификацией производства, ищет новые рыночные ниши! Но есть статистика, что пик коронавируса придется на декабрь. Я очень надеюсь, что государство все-таки примет пакет мер для защиты бизнеса.

Андрей Маури:

— Ничего особенного не предпринимали, как обычно — искали новые ниши и прорщупывали новые рынки. Особенно в плане конкуренции с Китаем, поскольку в это время курс валют вырос. Пандемия показала с яркой стороны неэффективные участки работы. С кем-то из персонала мы легко расстались. Предвидя, что выход из коронакризиса будет непростым, мы уже сейчас закупили новое оборудование. По большому счету любой кризис дает возможности. Тот, кто спокойнее, рассудительнее и ловчее, он и выживает.



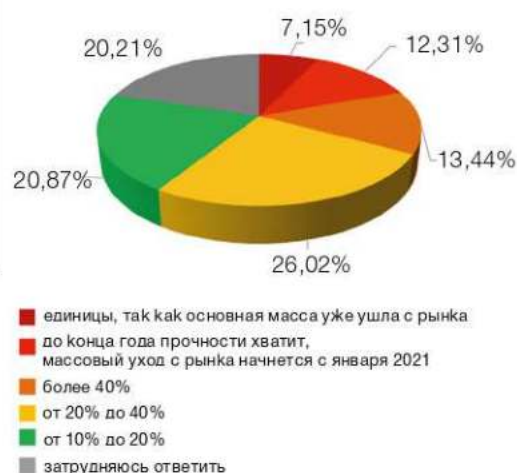
ПОЛОЖЕНИЕ БИЗНЕСА В ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ



ШАНС ВЫЖИВАНИЯ КОМПАНИИ, ЕСЛИ СНОВА ВВЕДУТ КАРАНТИН



СКОЛЬКО КОМПАНИЙ В ВАШЕЙ ОТРАСЛИ В ВАШЕМ РЕГИОНЕ ЗАКРОЕТСЯ ДО КОНЦА 2020?



ВОПРОС 3: КАКОЙ У ВАС ПЛАН РЕАБИЛИТАЦИИ БИЗНЕСА НА 2021 ГОД?



Наталья Надеева, руководитель «Империи кадров», бухгалтерские и юридические услуги:

— Если даже нас снова закроют на карантин, катастрофы не случится, поскольку наши услуги полностью выведены в облачное пространство. Несмотря на то, что всем своим клиентам мы помогли получить господдержку, сами мы под нее никак не попадаем. Поэтому нам остается только работать. Это нас не пугает, потому что еженедельно растет количество клиентов: многие в связи с оптимизацией переходят к нам на бухгалтерское обслуживание. Наше производство собачьих лакомств сейчас полностью автоматизируется. Пока границы с Китаем закрыты, мы можем расширяться и увеличить объемы продаж. Так что строим планы независимо от господдержки.



Наталья Ашихмина, руководитель «Актион»:

— К сожалению, не все наши услуги можно перевести в онлайн. Но сейчас мы уже прорабатываем создание некоторых онлайн-продуктов, которые будем предлагать не только кировскому бизнесу, но и за пределы региона. Это консультационные услуги и сопровождение документации. Также я делаю ставку на организацию обучающих мероприятий, которые будут полезны как предпринимателям, так и простым гражданам. С их помощью мы наработаем новую клиентскую базу. Земля и недвижимость — активы любого крупного предприятия. Поэтому несмотря ни на что, работать мы все равно будем.



Юрий Тырыкин, директор «Страна карт»:

— У нас большие планы на следующий год. Мы завезли новое оборудование и материалы, у нас есть зарегистрированные патентованные дизайны. Мы доработали технологию биометрии и машинного зрения. Собираемся предложить бизнесу решения для удаленного контроля сотрудников. Кроме того, начали совместный проект с ВятГУ. Вряд ли пандемия и кризис отступят. Но благодаря закрытию границ с Китаем мы перехватили много заказов, например, из Казахстана. Надеюсь что в следующем году таможня будет работать не менее эффективно и закроет все лазейки для дешевой китайской продукции, что даст российскому бизнесу преференции на местном и европейском рынках.



Владислав Попов, бизнес-омбудсмен:

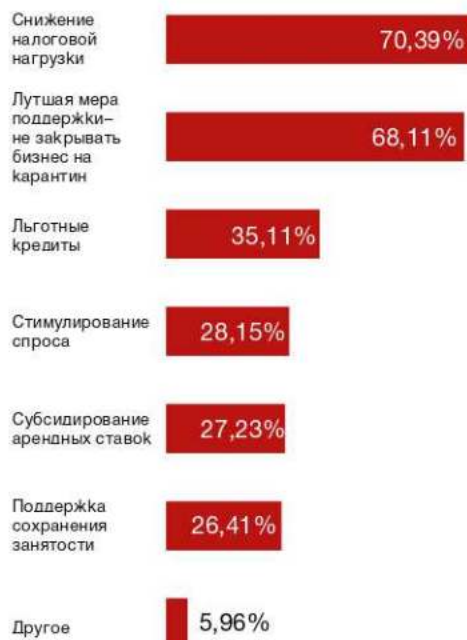
— На примере участников нашего круглого стола я увидел, что предприниматели пытаются выживать и находят новые возможности! Считаю, что государство все равно должно помочь бизнесу, возможно, меры поддержки придут. Например, почему бы Фонду предпринимательства не заняться обучением бизнесменов работать в новых условиях — например, на аутсорсинге?



Андрей Маури, председатель правления ГК «Маури» и КРО «Деловая Россия»:

— Я уже одну такую смену формаций пережил: в начале 90-х гг, когда в один день поменялись цены. Сегодня жизнь подкидывает новую задачу, и, наверное, это неплохо. Когда мышца болит, значит она развивается. В планах на 2021 год дать второе дыхание нашему забытому направлению — издательской деятельности, связанной с учебной, научной и специальной литературой. Понятие пандемии уже навсегда вошло в нашу жизнь, поэтому мы будем развивать медицинскую тему и, конечно, наши упаковки. Тот, кто не хочет работать, будет оправдываться, а тот, кто привык трудиться, будет идти вперед. Я вижу столько работы, что еще и моим внукам достанется! Не надо надеяться на помощь государства, только на себя! ■

В КАКИХ МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ БОЛЬШЕ ВСЕГО НУЖДАЮТСЯ КОМПАНИИ В ВАШЕЙ ОТРАСЛИ В ВАШЕМ РЕГИОНЕ?



Я НЕ ТАКОЙ, КАК ГЕНРИ ФОРД

НЕ ГОТОВ ЗАПЛАТИТЬ
СВОЕЙ СЕМЬЕЙ
ЗА ТО, ЧТОБЫ СТАТЬ
ЛЕГЕНДОЙ, — О СЕБЕ
И СВОЕМ БИЗНЕСЕ
КОНСТАНТИН РУССКИХ,
ВЛАДЕЛЕЦ СЕТИ
САЛОНОВ «МАКСИ
ФЛОРА», В ИНТЕРВЬЮ
ЕКАТЕРИНЕ
СУСЛОВОЙ, ГЛАВНОМУ
РЕДАКТОРУ ЖУРНАЛА
«БИЗНЕС КЛАСС,
ДЛЯ ВИДЕОПРОЕКТА
«ЛЮДИ. ДЕНЬГИ.
ОТНОШЕНИЯ»

Я БЫЛ ЛЮБОПЫТНЫМ, А БИЗНЕС — ПРИМИТИВНЫМ

Екатерина Суслова: — Константин Львович, чем отличаетесь вы как человек и как бизнесмен?

Константин Русских: — Как говорят, все врачи лечат, все учителя учат. У бизнесменов тоже есть профессиональная деформация. Руководители пытаются все время руководить, даже дома. Но в целом я хочу, приходя домой, уходить с работы. И у меня это получается.

Е.С.: — «Макси Флоре» уже 25 лет. Какими вы были тогда и какие сейчас?

К.Р.: — Я был молодой и любопытный. Для меня открылись возможности начать свое дело, и я ими воспользовался. Сначала бизнес был примитивным, впрочем, каким он еще мог быть в то время? Всего лишь маленький отделечик на ул. Ленина. Какие мы сейчас? Я остался по-прежнему молодым, по-прежнему любопытным, может быть, стал чуточку мудрее. А бизнес, конечно, сильно изменился — он вырос. Однако есть куда меняться и сейчас.

Е.С.: — Бизнесменами рождаются или становятся?

К.Р.: — Мне кажется, рождаются. Вообще люди рождаются с каким-то своим внутренним устройством, которое потом ведет их по жизненному пути. В детстве мы с родителями жили счастливо, но бедненько. Хотелось поменять финансовую сторону. И у меня получилось.

О СВОИХ ЭКСПЕРИМЕНТАХ В БИЗНЕСЕ

Е.С.: — Есть ли у вас какой-то учитель по жизни?

К.Р.: — Нет, стараюсь учиться у самой жизни. Если где-то можно получить хороший урок, надо его получать. Не считаю себя великим предпринимателем. Я не такой, как Генри Форд. Просто хожу на работу и делаю свое дело.

Е.С.: — Расскажите о ваших экспериментах в бизнесе.

К.Р.: — Бизнес всегда делает эксперименты. Например, я пробовал открыть онлайн-магазин еще в 2007 году. Но тогда это было никому не интересно. Другой эксперимент — однажды мы поставили вендинговые аппараты по продаже цветов. Но люди у нас недоверчивые, поэтому от проекта пришлось отказаться. Это нормально — что-то пробовать, открывать и закрывать. У меня было несколько других начинаний, один из них — бильярдный клуб «Новый мир». Я был его соучредителем и директором, но потом понял, что в жизни надо заниматься чем-то одним, и выбрал цветы.

Е.С.: — Когда вы открыли магазин цветов в 1995 году, в стране была острая экономическая ситуация, как и сейчас...

К.Р.: — Давайте будем называть вещи своими именами: в России никогда не жили спокойно и стабильно. Политика и экономика всегда бросают нас в штормовую ситуацию. Каждый день есть риски и вызовы.

Е.С.: — В одном из наших интервью вы говорили о том, что оказались технически готовым к пандемии...

К.Р.: — Технически можно быть готовым, но психологически никто готов не был. Да, на нашем сайте уже можно было заказывать цветы онлайн, но тогда нам это не силь-



но помогло. В таких городах, как наш, прибыль от офлайн-продаж намного больше, чем от заказов онлайн.

ДОБРОЕ СЛОВО И ПИСТОЛЕТ

Е.С.: — Какие у вас есть полезные привычки, которые позволяют планировать будущее?

К.Р.: — Сами знаете поговорку «Хочешь насмешить бога — расскажи ему о своих планах». Я не планирую, я люблю мечтать. Мечты проецируют будущее. Например, я всегда интересовался тем, насколько в Америке развита малая авиация. Маленький легкомоторный самолет в США стоит как автомобиль. Я очень хочу, чтобы в России люди тоже могли летать на собственных маленьких самолетах — да хоть из Кирова в Казань! Вот уже 30 лет мечтаю получить международную лицензию пилота легкомоторного самолета. Воздух — непокоренная мною стихия. Сейчас активно учу английский — это один из маленьких шажков на пути к мечте. Что касается моих предпринимательских планов, то это собственный тепличный комплекс. Возможно, если бы не пандемия, мы уже смогли бы с вами туда приехать. Но планы по строительству перенеслись на следующий год.

Е.С.: — Каковы ваши сильные стороны?

К.Р.: — Мне кажется, некая целеустремленность, организованность и пунктуальность.

Е.С.: — Ваши главные принципы руководителя?

К.Р.: — Я ждал, что вы зададите этот вопрос. Наверное, надо, как у Аль Капоне, — доброе слово и пистолет могут сделать гораздо больше, чем одно доброе слово.

О ВИРТУАЛЬНЫХ БУКЕТАХ И СТИВЕ ДЖОБСЕ

Е.С.: — Какие мегатренды могут привести к тому, что ваш бизнес окажется не нужен?

К.Р.: — Самый большой вызов для многих — это дополненная реальность. Слышали то, над чем работает этот же фейсбук, например? Они хотят, чтобы вы, надевая на себя виртуальные очки, перемещались в любую точку мира — например в Нью-Йорк, при этом у вас будет полное ощущение погружения в эту среду. Все ваши чувства окажутся задействованными. Так вот, представляете, вам принесут виртуальный букет, довольны ли вы будете?

Е.С.: — Из чего состоит ваш день?

К.Р.: — Я просыпаюсь рано, иду гулять в лес, потом завтракаю, еду на работу. 3 раза в неделю посещаю тренажерный зал. Развиваю себя творчески — нельзя жить только материальным. Чуть-чуть играю на гитаре и пою. Это меня разгружает. Мозг так лучше отдыхает. Я не трудоголик, честно скажу. В своем последнем интервью Стив Джобс говорит о том, что добился очень многого в бизнесе, что его путь можно считать эталоном предпринимателя, но при этом он не видел свою семью, не видел свою жену, не говорил ей слова любви. Да, он стал легендарной фигурой. Но я не готов заплатить своей семьей за то, чтобы стать легендой.

Е.С.: — Что вы больше всего любите в своем бизнесе?

К.Р.: — У меня есть такая шутка. Я спрашиваю: как мужчина может представить себе рай? Это цветущий сад, где ходят красивые девушки. Вот все туда стремятся, а я в нем работаю! ■

**ВИДЕОВЕРСИЯ
ИНТЕРВЬЮ
С ФРАГМЕНТАМИ,
КОТОРЫЕ
НЕ ВОШЛИ
В ПЕЧАТНУЮ
ВЕРСИЮ, —
В НАШИХ
СОЦСЕТЯХ
И НА САЙТЕ**

СЕТ «ФУРШЕТНЫЙ»

ОТ СЕМЕЙНОГО КАФЕ «КУХНЯ»!



- | | | | |
|---|--------|---|--------|
| 1. Пирожок с мясом..... | 10 шт. | 8. Курочка вкусная..... | 10 шт. |
| 2. Пирожок с капустой..... | 10 шт. | 9. Канапе с семгой слабого посола..... | 10 шт. |
| 3. Ветчинные рулетики с сыром..... | 10 шт. | 10. Канапе сыр-виноград..... | 10 шт. |
| 4. Греческие огуречные роллы с сыром Сиртаки..... | 10 шт. | 11. Миникиш с тыквой, пармезаном и беконом..... | 10 шт. |
| 5. Тарталетки с салатом «Оливье с курочкой»..... | 10 шт. | 12. Канапе с сельдью и ржаным хлебушком..... | 10 шт. |
| 6. Профитроль с сырной закуской..... | 10 шт. | 13. Штрудельки с яблоками..... | 10 шт. |
| 7. Рыбка в пивном кляре..... | 10 шт. | | |

Сет на 10 человек 13 закусок на 1 человека

Заказ: 22-55-44! ДОСТАВКА!

📍 ул. Молодой Гвардии, 96

🌐 [cafekuhnya43](https://cafekuhnya43.ru)

🌐 cafekuhnya43.ru



ПРИНИМАЕМ РЕШЕНИЯ БЫСТРО — ВАШИ ВОПРОСЫ НЕ ЖДУТ

”

ЗА СЧЕТ ВЫСОКОЙ СКОРОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ
МЫ СПОСОБНЫ БЫСТРО РЕАГИРОВАТЬ НА ЗАПРОСЫ
КЛИЕНТОВ И ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА, — ИННА ЗЫКОВА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ПАО «НОРВИК БАНК»



МНЕ НРАВИТСЯ ВОЗВРАЩАТЬСЯ К КЛАССИКЕ

— **Ключевое качество руководителя** — умение находить людей, которым можно доверить дело, которые будут разделять мои идеи и ценности, мыслить схожими категориями. Нельзя пытаться все контролировать самостоятельно.

Обожаю лично тестировать новые продукты и услуги банка — пожалуй, это самое интересное в моей работе. Стараюсь делать это именно как клиент, «забывая» о том, что я знаю о них как сотрудник. Только так можно прийти к пониманию практической значимости, ценности, удобства применения.

Лучший подарок на день рождения — путешествие. Куда угодно. В текущих реалиях запрос, конечно, не самый простой, но в России есть много красивейших мест.

Любимое место в Кирове — Александровский сад. Он прекрасен в любое время года. И я регулярно гуляю там, благо от «Центрального» офиса он буквально в двух шагах.

Мне нравится возвращаться к русской классике. Через 10-20 лет после первого знакомства с книгой меняется понимание сути произведения. «Мастер и Маргарита» — книга, не понятая мной в 16, произвела совершенно неизгладимое впечатление через 20 лет. Нравятся рассказы моего земляка — Василия Макаровича Шукшина, его произведения пропитаны такой любовью к родной земле, природе Сибири, к русскому характеру, что это не может оставить равнодушным. А уж какое у него потрясающее чувство юмора!

Самое важное, что руководитель может сделать для сотрудника, — выслушать. Не спугните его, ведь это большой и важный шаг, на который надо решиться. Возможно, идея, которую он принес сегодня, не очень хороша, но завтра он придумает что-то, что сможет вывести вас вперед, и эту идею важно не потерять.

Банковский сотрудник XXI века — внимательный, инициативный и способный работать, развиваясь и совершенствуя себя как специалиста. Нужно не просто предложить какие-то выгодные решения, надо стремиться к тому, чтобы удивить клиента: качеством обслуживания, скоростью, глубиной понимания его потребностей.

КОМАНДНЫЙ ВИД СПОРТА

Банковское дело — командный вид спорта, и если каждый не готов выложиться на 100%, то команда в целом просто не сможет показать себя на должном уровне. Поэтому больше всего хочется видеть в ней людей, которые воспринимают успех банка как свой собственный и стремятся помочь всей команде добиться результатов.

Наш банк отмечает юбилей с обновленной командой, новыми продуктами и новыми планами. Мы будем укреплять наши позиции в родном регионе банка и расширять присутствие в других городах — в Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Москве. Мы подключились к СБП, нашими картами можно расплачиваться со смартфона, мы развиваем мобильное приложение и постоянно растем технологически. При этом сохраняем важное преимущество:

у нас очень небольшая дистанция от клиента до руководства. Это позволяет быть «подвижными», за счет высокой скорости принятия решений мы способны быстро реагировать на запросы клиентов и требования рынка.

Помимо традиционного обслуживания клиентов-физлиц, мы совершенствуем предложение для корпоративных клиентов. Наши партнеры в Кирове и регионе, в Йошкар-Оле, Перми и других городах для нас по-прежнему в приоритете. Банк постоянно работает над тем, чтобы предложить им высокое качество обслуживания и выгодные условия. На рынках крупных городов мы активно продвигаем залоговое кредитование — это сравнительно новый для российского рынка продукт, за которым мы видим большое будущее.

БАНК — ЭТО ЛЮДИ

Правило, которому должен следовать банк: всегда старайтесь видеть за цифрами человека.

Люди, которые применяют технологии, чтобы работать для людей, — это будущее банковского дела. Это именно та модель, которую мы внедряем. При всем совершенстве современных технологий их можно использовать только для простых операций. А сложные вопросы, к которым нужен индивидуальный подход, — работа только для человека, у которого есть опыт, понимание потребностей клиента.

Всем сотрудникам и клиентам банка хочу сказать: спасибо, что вы с нами! Ведь банк — это не счета или офисы, а люди, благодаря которым и для которых он работает. ■

Норвик Банк 30 ЛЕТ

8-800-1001-777

norvikbank.ru

Более подробную информацию по кредиту под залог недвижимости вы можете получить в любом отделении банка, на сайте norvikbank.ru или по телефону 8-800-1001-777. Клиенты, обратившиеся за залоговым кредитом и указавшие промокод «Норвик Банк 30 лет», получают дисконт к ставке 0,5%. ПАО «Норвик Банк». Лиц. ЦБ РФ №902 от 17.07.2015.



НОРВИК БАНК: С 30-ЛЕТИЕМ!

Поздравляем «Норвик Банк» с большим событием — 30-летним юбилеем и выражаем благодарность за длительное и плодотворное сотрудничество. В банке работают настоящие профессионалы, которые знают и любят свое дело. Высокая клиентоориентированность и чуткое отношение к своим клиентам — это визитная карточка банка, качества, которые оценит каждый клиент. Желаем «Норвик Банку» дальнейшего процветания, стабильного дохода, достижения высоких финансовых показателей.

«Строй Ремо», Киров

Мы от всей души поздравляем ПАО «Норвик Банк» с 30-летием! Нас навсегда покорило отношение каждого сотрудника банка к нам как к клиентам: внимательное, доброжелательное, вдумчивое. Здесь всегда решат любой вопрос, предложат любую помощь, просчитают различные варианты. Дорогой коллектив «Норвик Банка»! Мы хотим пожелать вам, чтобы позиция лидера всегда оставалась за вами, хотим пожелать успешной деятельности, благополучия в работе, стабильности в экономике. Всем сотрудникам — здоровья и сил, удачи и достатка, больших побед и исполнения желаний!

ООО «Капиталнефть-плюс»

Выражаю вам слова благодарности за многолетнее, плодотворное сотрудничество и поздравляю вас с 30-летним юбилеем! За все время нашей работы вы проявили себя как надежный, добросовестный партнер, способный выполнять сложные задачи на высоком профессиональном уровне. От всей души желаю вам дальнейшего процветания, счастья, благополучия, перспективных разработок, успехов в достижении поставленных целей!

АО «Марий Эл Дорстрой», А.А. Карташов

«Лизинг-Трейд» сотрудничает с «Норвик Банком» более 5 лет. За все время работы банк проявил себя как крепкий и надежный партнер. Банк всегда проявлял высокую заинтересованность в работе, и, независимо от суммы кредитной заявки, специалисты банка с вниманием сопровождали сделку. Высокий уровень банковских услуг, предлагаемый «Норвик Банком» с первых дней сотрудничества, позволил нашей компании обеспечивать своевременное финансирование договоров лизинга, что очень ценно на высококонкурентном рынке. В непростой ситуации начала 2020 г., когда резко упала деловая активность, «Норвик Банк» проявил бережное отношение к своим клиентам, сохранив доверие и деловое партнерство. Мы поздравляем «Норвик Банк» с 30-летием и желаем ему новых успешных проектов и процветания!

Весь коллектив ООО «Лизинг-Трейд», Йошкар-Ола

Сердечно поздравляю коллектив ПАО «Норвик Банк» с 30-летием! 30 лет на финансовом рынке — это показатель опыта и надежной деловой репутации банка. За годы деятельности в регионе вы приобрели заслуженный авторитет. Вас знают как команду высокопрофессиональных специалистов, отлично разбирающихся в своем деле. «Норвик Банк» относится к плеяде первопроходцев современной российской банковской системы. Вы продолжаете строить свою деятельность на позициях новаторства, идете в ногу со временем. Ваши принципы — открытость в работе, гибкость и скорость в принятии решений — достойны уважения и привлекают все больше новых деловых партнеров. АО «ЛЕПСЕ» является вашим партнером со времени возникновения банка. В настоящее время мы реализуем совместные проекты и планируем продолжить нашу эффективную работу в дальнейшем. Искренне надеемся, что плодотворное сотрудничество положительно скажется на развитии взаимных интересов. Желаю команде банка успешной профессиональной реализации и новых клиентов!

С уважением, председатель Кировского регионального отделения Союза машиностроителей России, генеральный директор АО «ЛЕПСЕ» Г.А. Мамаев



Kushova
MAKE UP SCHOOL

макияж и укладка
для Екатерины
Сусловой —
Нина Кушова

8-922-661-16-34

ninakushova



SAN_MARINO_SHOWROOM43

Стиль главного
редактора: магазин
итальянской одежды
San Marino
Костюм 17 500 ₽

ул. Риммы Юровской, 116
(ТЦ «РИО»)

san_marino__showroom43



ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»,
парафраз на картину
«Спортсмены», Казимира Малевича

— Всё хорошо, когда всё хорошо кончается. Но мы не хотим, чтобы это произошло с вашим бизнесом, поэтому ноябрьский номер «Бизнес Класа» символичен: у него нет конца, зато есть два начала! Вдохновленные опытом европейских глянцевого коллег, мы создали двусторонний журнал, две первые обложки, две истории успеха, два содержания, нумерация тоже идет с обоих концов. Выбирайте, с какой стороны начать читать! Для меня этот «бесконечный» перевернутый номер несет совершенно особую философию: с какой стороны ни посмотри, а всё только начинается, завершение одного процесса является началом другого, если изменения всё равно никогда не прекратят с ноги врываться в нашу жизнь, может быть, стоит заранее открыть им двери? Свои идеи о том, каким сделать следующий, декабрьский номер, пишите мне в директ @kate_suslova

Благодарю всех, кто работал с нами
над ноябрьским номером:

- стилист Юлия Вентонова, vk.com/uliavechtomova
- стилист Татьяна Мишкина, @mishkinat
- Владимир Грибанов, директора «Театра на Спасской»
- Андрей Гурьянов, Река Времени Production
- «Пивной дворик», ул. Спасская, 41
- музей истории шоколада «Криолло», ул. Спасская, 15

- фитнес-клуб RECORD GYM, ул. Карла Либкнехта, 41
- кафе Adress счастья, ул. Спасская, 17
- отель Four Elements Kirov 4*, благодарю лично Юлию Прибылеву, генерального менеджера
- салон möbel&zeit, ул. Ленина, 205, Green Haus, лично благодарю Игоря Борисовича Израилева
- гриль-бар «Коюшня», ул. Ленина, 82, т. (8332) 64-10-86,
- салон нижнего белья и купальников Dimanche, г. Киров,

- ЦУМ, 3 этаж, @dimanche_43
- салон меха «Статус», ул. Воровского, 50, лично благодарю Ирину Мельникову
- ресторан «Россия», лично благодарю Полину Валенчук

Макияж и укладка героинь ноябрьского номера:
- Лаборатория красоты HAPPY, vk.com/luckystudio43,
ул. Урицкого, 21



СВОЯ карта¹

кэшбэк²

15%



РоссельхозБанк



8 800 100 0 100
rshb.ru

«СВОЯ карта»: бесплатный выпуск и обслуживание карты¹, возможность получать до 15% кэшбэк от суммы покупок, снятие наличных без комиссии².

¹ Подробные условия обслуживания приведены в тарифных планах «СВОЯ карта», «СВОЯ кредитная карта» на сайте www.rshb.ru. В рамках тарифных планов «СВОЯ карта», «СВОЯ кредитная карта» выпускаются карты категорий MasterCard Instant Issue, Visa Instant Issue, Карта МИР Моментального выпуска, Кобейджинговая карта МИР Моментального выпуска, MasterCard Standard, Visa Classic, Классическая карта МИР, Кобейджинговая карта МИР. Комиссия за обслуживание карты не взимается. Льготный период по кредитной карте до 55 дней, процентная ставка по кредитной карте – до 26,9% годовых.

² Начисление кэшбэка при подключении соответствующей опции осуществляется в зависимости от категории торгово-сервисного предприятия, в котором была совершена покупка. Вознаграждение осуществляется путем начисления бонусных баллов в рамках программы лояльности «Урожай».

«CashBack на ВСЕ» (подключена клиентам по умолчанию при открытии счета): начисление 2% от суммы покупок, если фактический оборот по счету за предыдущий календарный месяц составляет до 29 999,99 руб.; 3% от суммы покупок и выдача наличных денежных средств без взимания комиссии в банкоматах сторонних банков на территории РФ, если фактический оборот по счету за предыдущий календарный месяц составляет от 30 000 руб. включительно до 74 999,99 руб.; 4% от суммы покупок и выдача наличных денежных средств без взимания комиссии в банкоматах сторонних банков на территории РФ, если фактический оборот по счету за предыдущий календарный месяц составляет 75 000 руб. и выше. Фактический оборот определяется как сумма всех совершенных операций оплаты товаров и услуг.

Опция «Выбери свой CashBack» (подключается клиентом самостоятельно): начисление 5% и 15% от суммы покупок в одной из категорий торгово-сервисных предприятий: путешествия, отели, одежда/обувь/аксессуары, бытовая техника и электроника, on-line игры, книги, музыка и фильмы, зоомагазин, аптека, театр и кино, рестораны, такси, косметика и парфюмерия, игрушки, АЗС, транспорт, спорттовары, сад и огород, строительные материалы, товары для дома; 1,5% по остальным категориям. Каждая категория доступна к выбору для получения повышенного вознаграждения «Повышенный CashBack» и «Супер CashBack» только 1 раз в 4 последовательных календарных месяца. Изменение категорий для получения повышенного вознаграждения «Повышенный CashBack» и «Супер CashBack» производится клиентом каждый месяц в системах «Интернет-банк» и «Мобильный банк». В случае если Клиент не произвел выбор категорий для получения повышенного вознаграждения «Повышенный CashBack» и «Супер CashBack» на следующий календарный месяц, то до конца следующего календарного месяца начисляется только «Базовый CashBack».

Имеются ограничения: 1) Вознаграждение не начисляется по категориям-исключениям, перечисленным в тарифных планах, фактический оборот не исчисляется по категориям-исключениям, перечисленным в тарифных планах. 2) Сумма начисления вознаграждения в месяц ограничена.

Данная информация является рекламой. Не является офертой. Информация действительна на сентябрь 2020.

Подробности по телефону, на официальном сайте и в офисах АО «Россельхозбанк», АО «Россельхозбанк», Генеральная лицензия Банка России № 3349 от 12.08.2015.

10

МНЕ НРАВИТСЯ ВОЗВРАЩАТЬСЯ К КЛАССИКЕ

— ИННА ЗЫКОВА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ПРАВЛЕНИЯ ПАО «НОРВИК БАНК»



Человек года будет

ИЮЛЬ 2021

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

ДЕКАБРЬ 2021

КРУПНЫЙ БИЗНЕС



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НОВЫЙ
АККАУНТ БИЗНЕС-КЛУБА И БУДЬТЕ
В КУРСЕ ВСЕХ МЕРОПРИЯТИЙ

22 ПРОЕКТ «РАЗВОРОТ НА 180°»

ИНТЕРВЬЮ ПАВЛА ШИХАЛЕЕВА, РУКОВОДИТЕЛЯ ГК «НОВЫЙ ДОМ», И ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ, РУКОВОДИТЕЛЯ ГК ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ»

24 БИЗНЕС ПЕРЕХОДИТ ГРАНИЦУ

О ПЕРСПЕКТИВАХ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКСПОРТА — МАРИЯ ЗЕЛЕНЦОВА, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

26 ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН: ВЗГЛЯД ЮРИСТА

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ ШТРАФА? — ОЛЬГА ДОЗМАРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ Д.О.М.

28 МИЛЛИОН В СУДЕ ИЛИ ЖИЗНЬ?

3 КЕЙСА О НАРУШЕНИИ ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ РАССКАЗЫВАЮТ АЛЕКСАНДР ДЗУКАЕВ И АНДРЕЙ БОГДАНОВ, УПРАВЛЯЮЩИЕ ПАРТНЕРЫ, АДВОКАТЫ КОЛЛЕГИИ «ДЗУКАЕВ, ГЛотов И ПАРТНЕРЫ»

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

ДИРЕКТОР: АЛЕКСАНДРА БАБИКОВА, **АРТ-ДИРЕКТОР:** ЕВГЕНИЯ МАРЕНИНА, **ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:** ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА, **ЖУРНАЛИСТЫ:** СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ, ИВАН КРЮКОВ, **ДИЗАЙНЕРЫ:** НАТАЛЬЯ ПЕРФИЛЬЕВА, ЕГОР ЗАЛЕТОВ, **СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ПРОДАЖАМ:** ОЛЬГА АНТОНОВА, АННА ШИБАНОВА, КРИСТИНА КОШЕЧКИНА, ИРИНА ТОМЕНКО, **ФОТОГРАФЫ:** ИВАН БЛАГУШИЦ, ГЕОРГИЙ МАРЕНИН, АЛЕКСАНДР МАРЧЕНКО **ВИДЕОГРАФ:** КОНСТАНТИН КУЗНЕЦОВ

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. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk@43bk.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №2211. Журнал № 11 (142) ноябрь 2020. Дата выхода: 31 октября 2020 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.

РИСК — ДЕЛО БЛАГОРОДНОЕ!

**СВЕТЛАНА ПЕСКИШЕВА,
СТИЛИСТ, БЬЮТИ-ЭКСПЕРТ:**

— Природа, порода и безотказность — вот мой секрет красоты. Природа — это моя женская сущность. За породу спасибо родителям. Что касается безотказности... С возрастом я поняла, что не нужно отказывать себе в радостях. Результат — отличное настроение. Все прекрасно — вот и весь секрет красоты.

Абсолютная честность и искренность как с клиентом, так и с близкими людьми — мой главный принцип как в бизнесе, так и в жизни. Не нужно продавать то, что человеку не надо. Не нужно стараться украсить то, что не нужно украшать. Все советы, которые я даю как бьюти-эксперт, уже опробованы на себе.

Работать должно быть прежде всего интересно — в этом я убеждена! Искренний интерес заразителен. Когда ты переживаешь чистые, искренние эмоции, тебя понимают, видят, что ты настоящий, ценят и поддерживают!

Риск — дело благородное!

В бизнесе я чувствую себя комфортно, и это не удивительно, ведь иначе я бы здесь и не работала. За все это время мне удалось найти то самое «свое место», а это не может не радовать!

Persona[™]
GRATA
МЕХОВОЙ БУТИК

📍 г. Киров, ул. Воровского, 77,
ЦУМ, 2 этаж
☎ (8332) 22-10-45

📍 г. Киров, ул. Воровского, 43,
ТЦ «Европейский», 2 этаж
первый меховой аутлет
☎ (8332) 37-67-09

✉ status-kirov@mail.ru

🌐 persona_status.ru

📱 personagrata43

FABRIZIO

📍 г. Киров, Сельскохозяйственный
проезд, 7, т. +7 (922) 905-83-17

🌐 fabrika_fabrizio

📱 myfabrizio.ru

*Роскошное пальто
из норки канадского
аукциона NAFA,
в цвете silver*

*Отделка воротника
и манжеты из меха
канадской Stone Martin*

*Цену уточняйте
по т. (8332) 22-10-45.
Действуют скидки*

Сумка Fabrizio, 5 700 Р

RG
RIGGI



SALE

МУЛЬТИБРЕНДОВЫЙ
САЛОН
ВЕРХНЕЙ ЖЕНСКОЙ
И МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ
ПРЕМИУМ-КЛАССА

**НОВАЯ
КОЛЛЕКЦИЯ
ЗИМА 2020/21**



Bon Street

ТД «Европейский», ул. Воровского, 43, т. 32-23-73, [vk](#) [ig](#) bon_street



МУЛЬТИБРЕНДОВЫЙ
САЛОН ВЕРХНЕЙ
ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ
ПРЕМИУМ-КЛАССА

**НОВАЯ
КОЛЛЕКЦИЯ**
ЗИМА 2020/21



Bon Street

ЦУМ, ул. Воровского, 77, т. 25-11-33,   bon_street

ЦЕНИТЕ СЕБЯ, НОСИТЕ НАСТОЯЩЕЕ



- 2 этажа меха на ул. Ленина, 75,
☎ 64-64-04
 - ЦУМ, 2 этаж,
☎ 54-26-21
- Пошив под заказ на фабрике, ☎ 8-800-550-70-81



ИП Бугай А.В., ОГРН 304432910700014

mehmoda.ru
[VK](#) [Instagram](#) meh_moda



МЪХОВАЯ МОДА
фабрика

КУХНИ & МЕБЕЛЬ ИЗ ГЕРМАНИИ

УЛ. ЛЕНИНА, 86
(НАПРОТИВ СТАРОГО УНИВЕРМАГА)

NOBILIAKIROV



СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
НА БЫТОВУЮ ТЕХНИКУ, МОЙКИ, СМЕСИТЕЛИ
ПРИ ЗАКАЗЕ КУХНИ **nobilis**

8-901-479-93-63,
NOBILIA-KIROV@YA.RU

NOBILIA.DE
PM-OELSA.DE

MOBITES.BE
LATTOFLEX.COM

Европейское производство,
элегантный дизайн и функциональность.
Кухонные мойки из нержавеющей
стали и гранита TOPZERO.



г. Киров, ул. Ленина, 89

т.: 49-82-57, 8-922-973-60-04,
8-922-973-60-07

cvtplus.ru cvtplusnn
cvtplus

БИЗНЕС КЛАСС

16+

БИЗНЕС



ИННА ЗЫКОВА

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
ПАО «НОРВИК БАНК»

■ ПРИНИМАЕМ
РЕШЕНИЯ
БЫСТРО —
ВАШИ ВОПРОСЫ
НЕ ЖДУТ

с. 10

Я НЕ ТАКОЙ,
КАК ГЕНРИ ФОРД

КОНСТАНТИН РУССКИХ,
ВЛАДЕЛЕЦ СЕТИ САЛОНОВ
«МАКСИ ФЛОРА» С. 14

БИЗНЕС ПОСЛЕ 2020:
СТРАТЕГИИ ВЫЖИВАНИЯ

КРУГЛЫЙ СТОЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С. 18