

БИЗНЕС-КЛАСС

16+

”
РОЖДЁННЫЙ
СТРОИТЬ ГОРОДА

АЛЕКСЕЙ МИРОНОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ «КИРОВСПЕЦМОНТАЖ»,
ЗАСЛУЖЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬ РОССИИ,
ПОЧЁТНЫЙ ГРАЖДАНИН ГОРОДА КИРОВА

С. 8

ТЕМА НОМЕРА:
БИЗНЕС В РАЗРЕЗЕ.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ О ТОМ,
КАК УСТРОЕНО ИХ ДЕЛО

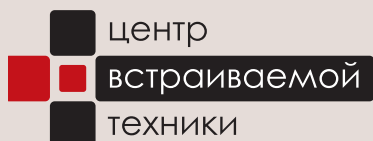
С. 24

ФОТОПРОЕКТ
WOMEN'S POWER

С. 46



Официальный представитель
в Кирове брендов: TEKA, Bosch,
Siemens, V-ZUG, Gutmann, NEFF,
SMEG, LIEBHERR, KUPPERBUSCH, Asko



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

 cvtplus.ru

 [cvtpluskirov](#)


 [cvtpluskirov](#)



Киров, ул. Ленина, 193, т. 8 (8332) 424-888

mebelinfashion.ru

 [infashionmebel](https://www.facebook.com/infashionmebel)

 [mebelinfashion](https://vk.com/mebelinfashion)

 [infashion_mebel](https://www.instagram.com/infashion_mebel)

IN FASHION
КРАСОТА В ДЕТАЛЯХ





ЦЕНИТЕ СЕБЯ,
НОСИТЕ НАСТОЯЩЕЕ

 **МЪХОВАЯ МОДА**
фабрика

г. Киров, ЦУМ, 2 этаж, ☎ 54-26-21
г. Киров, 2 этажа меха на ул. Ленина, 75, ☎ 64-64-04
г. Сыктывкар, ул. Первомайская, 62,
ТРЦ «Торговый двор», ☎ (8212)39-13-80

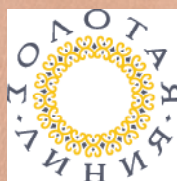
Пошив под заказ на фабрике
☎ 8-800-550-70-81

🌐 mehmoda.ru 📸 @ meh_moda

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ
УКРАШЕНИЯ
АВТОРСКОЙ
РАБОТЫ —
ЛУЧШИЙ
ПОДАРОК



Карен Калайджян,
владелец ювелирной
студии «Золотая линия»



Создай свой лучший
образ с ювелирной
студией «Золотая линия»



Доверьте создание своего лучшего украшения ювелирной студии «Золотая линия».
Закажите сейчас, чтобы порадовать любимых к Новому году.

Любые драгоценные камни в наличии и с сертификатами соответствия.

LUCAS PRIORITY. ТОЛЬКО САМОЕ ЛУЧШЕЕ

ПРОДАЖА И АРЕНДА НЕДВИЖИМОСТИ В ИТАЛИИ И ИСПАНИИ



- Поможем выбрать недвижимость по вашим запросам и пожеланиям.
- Сопроводим во время сделки.
- Поможем по вопросам ВНЖ, налогообложения, ипотеке, открытию банковского счёта и получения codice fiscale (ИНН).
- Будем всегда на связи. Бесплатно проконсультируем о послепродажном уходе за вашей собственностью.

ИТАЛИЯ — СТРАНА КОНТРАСТОВ



lucaspriority.com



**LUCAS
PRIORITY**

☎ +39 3395694060

Анастасия, руководитель
компании Lucas Priority


СЛОВО

**ЛИДИЯ ШУЛАЕВА,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»:**



В чём сила женщины?


Этот вопрос мы задали героиням октябрьского выпуска «Бизнес Класса». Ответы получили разные, но суть их сводится к одному. Сила в многогранности. Женщина сочетает в себе несочетаемые роли. Может быть твёрдой, оставаясь мягкой. Мгновенно перевоплощаться из заботливой мамы в строгого руководителя и наоборот. Может побеждать мужчин, уступая им. Мне кажется, если бы толковый словарь был в картинках, рядом со словом оксюморон стояла бы именно женщина.

В последнее время много говорят о феминизме, о роли женщин, о том, что им нужно дать больше прав и возможностей, что мужчины должны принять их как равных... А мне кажется, что дело совсем не в этом. Всё должно начинаться с самих женщин. Ведь все они — прекрасны и удивительны в своей противоречивости и многогранности. Но почему-то часто этого не замечают. Видят, что их где-то ущемляют в правах, раздувают свои провалы до уровня глобальных катастроф, упорно игнорируя ежедневные победы. И вот когда они... да что уж... когда мы разглядим в себе этот бескрайний потенциал, это безграничное море возможностей и способностей, подаренных нам Богом и природой, никакой феминизм и борьба за равноправие будут не нужны. Принятием себя мы сможем совершить большее, чем все лозунги и демонстрации мира.


Поэтому, дамы, начните с главного, с любви к себе. Присмотритесь — перед вами открыты все дороги. И какой бы вы ни пошли в гармонии с собой, вы всегда придёте к победе. 

БЛАГОДАРИМ:

- Фотостудию Фотофабрика, +7-912-826-46-53,  fotofabrika43
- Фотостудию DaVinci, +7 (909) 131-54-48,  davincikirov
- Авиакомпанию «Вяткаавиа», т. (8332) 430-123
- Кировский филиал ОАО «РЖД»
- Музей железнодорожного транспорта

МАКИЯЖ И УКЛАДКА: Полина ПушакOVA #pushakovamakeup
 @polina_pushakova, +7-922-915-01-42

ФОТОГРАФЫ: Георгий Маренин, Евгений Хомяков,
Ася Чехова, Александр Марченко, Иван Благушин.

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. Главный редактор: Шулаева Лидия Валентиновна, bizklass43@gmail.com. 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», 610004, г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №3024. Журнал № 10 (153) октябрь 2021. Дата выхода: 1 октября 2021 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.

A portrait of a man with short, styled hair and a light beard, wearing a black suit, white shirt, and black tie. He has his arms crossed and is looking directly at the camera against a dark background.

ПРИХОДИТЕ
В НОВЫЙ МАГАЗИН!

NUMBER5
мужская одежда

📍 ЦУМ, 2 ЭТАЖ ☎ +7-912-734-35-55

В ДИЗАЙНЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ КУРАЖ!

ФИЛИПП ПОНОМАРЁВ, ГРАФИЧЕСКИЙ ДИЗАЙНЕР @FILIPPONOMAREV

«Его творческим кредо было органичное сочетание героики и юмора». Н. Тендора, «Изольда Извицкая. Родовое проклятие»

— **Качественный результат с щепоткой перфекционизма, 24/7.**
В этом мой рецепт успеха.

Я легко нахожу баланс в цветовой палитре, в композиции и в шрифтовых гарнитурах.
В жизни найти его гораздо сложнее, так что небольшой дисбаланс всегда присутствует.

Движущая сила — это адреналин, когда нашёл сумасшедшую идею, когда твои работы получают признание, когда заказчики говорят: «Это круто!», «Prima!», «Cool!». Востребованность на российском и международном уровне у меня есть, а вот на местном рынке небольшой пробел. Больше хорошего брендинга для Кирова — это и есть моя цель на ближайшее время.

Никогда не поставлю букву Е там, где должна быть Ё! Это профессиональное и личное. Привет моей паспортистке от Пономарёва!

Про вдохновение. Смотрю в окно, и бац — вдохновение! Нет, это так не работает. Нужно погрузиться в изучаемую тему. Вытащить детали, особенности предмета и явления, вплоть до причин миграции блох в летний период, если мы говорим о логотипе шампуня для собак, например. «Особенное состояние» появится только после максимального сбора информации, но это уже 70% работы, поэтому для меня вдохновение — не допинг на старте, как принято считать, а скорее бутылка шампанского у финиша.

Я благодарен себе за то, что нашёл силы уйти с должностей штатного сотрудника и начать своё дело.

СТИЛЬ И КАЧЕСТВО КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ

Giovanni  Botticelli

1998

МУЖСКАЯ ОДЕЖДА

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

📧 giovanni_botticelli43

📷 giovannibotticellikirov



📷 @filipponomarev

СТИЛЬ ФИЛИППА ПОНОМАРЁВА:

Одежда из
салона GIOVANNI
BOTTICELLI
Пальто 26990 ₽
Володака 12690 ₽
Брюки 9990 ₽
Перчатки 4990 ₽



БЫТЬ ГЕРОИНЕЙ СВОЕЙ ЖИЗНИ

**ФИРУЗА ФАЯЗОВА,
ДИРЕКТОР ООО «АФИНА»**

— Где бы я ни находилась, всегда буду улучшать то, что меня окружает. Это главный принцип, по которому я живу.

Чтобы найти в жизни баланс, нужно правильно расставить приоритеты. Но никто не идеален, поэтому без перекосов не обойтись. Порой новое направление требует максимальной включённости в проект, и тут, конечно, личная жизнь может пострадать. Стараюсь держать равновесие между семьёй и работой. Учусь быть достойной мамой для троих своих детей и помогаю им стать высоконравственными и самостоятельными людьми. А самая главная моя поддержка и гуру — мой супруг, который и помогает мне найти это равновесие.

Не пытаться быть мужчиной, быть верной себе и следовать мечте, никогда не останавливаясь.

Это мои правила в бизнесе. А ещё быть героиней своей жизни, а не жертвой


Понимание, доверие и открытый диалог — три кита, на которых я строю отношения с сотрудниками в своей компании.


Быть счастливой, любимой и оставаться человеком в любой ситуации — главная цель в моей жизни. Остальные задачи — второстепенные. Ставлю их и решаю.

Я благодарю себя за то, что всегда ищу себя, не стою на одном месте и ищу ответы на свои внутренние вопросы, за любознательность, позитивность, за то, что в любой ситуации могу сохранять спокойствие и находить положительные стороны.

 unabracelet

 unabracelet

 Киров, ул. Горбачева, 62,
офис 4, 7 эт.

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

 edem_kirov

 edem_la_scala



Эдем

бутик итальянской одежды

СТИЛЬ ФИРУЗЫ ФАЯЗОВОЙ

Бутик «Эдем»

Пиджак MAX MARA — 46 000 ₽

Брюки MAX MARA — 20 500 ₽

Рубашка MAX MARA — ~~17 000 ₽~~

- 30% = 12 000 ₽

РОЖДЁННЫЙ СТРОИТЬ ГОРОДА



1 ОКТЯБРЯ ИСПОЛНИЛОСЬ 75 ЛЕТ ЗАСЛУЖЕННОМУ СТРОИТЕЛЮ РФ, ПОЧЕТНОМУ СТРОИТЕЛЮ РОССИИ, ПОЧЁТНОМУ ГРАЖДАНИНУ ГОРОДА КИРОВА, ГЕНЕРАЛЬНОМУ ДИРЕКТОРУ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «КИРОВСПЕЦМОНТАЖ» АЛЕКСЕЮ СЕМЁНОВИЧУ МИРОНОВУ. В ЭТОМ ЖЕ ГОДУ ОН ОТМЕЧАЕТ 50-ЛЕТНИЕ РАБОТЫ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ. О СВОИХ ПРИНЦИПАХ, ИСТОРИИ СТАНОВЛЕНИЯ ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ РЕГИОНА, О ЛЮБВИ К ДЕЛУ И ПРИЗВАНИИ АЛЕКСЕЙ СЕМЁНОВИЧ РАССКАЗАЛ РЕДАКЦИИ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»





ПОСЛЕВОЕННОЕ ДЕТСТВО

— Я родился сразу после войны. Моё детство прошло в Курской области, которая 2 года находилась под гнётом немцев. Следы боёв сохранились там надолго. Помню, год, наверное, 1949, мне 3-4 года. Гуляем с друзьями, а вокруг траншеи, разбитые танки, снаряды, пушки. Большие города уже приводили в порядок, но мы жили в глубинке, в маленьком Льгове.

Эта послевоенная разруха — самое яркое впечатление детства. Наш барак с печкой на улице, руины домов... Я рос в этом. Уже в подростковом возрасте я стал понимать — страну нужно отстраивать заново. Поэтому после 8 класса у меня не было вопроса, куда поступать. К тому же рядом, в Курске, был строительно-монтажный техникум. Туда и пошёл учиться в 1961 году. Кстати, вместе со мной учился Владимир Винокур. Тот самый юморист.

СТРОЮ ВСЮ ЖИЗНЬ

После техникума меня направили на практику на Ижевский автозавод, потом армия. После службы заочно окончил Ухтинский индустриальный институт. В 1970-м вернулся на Ижевский автомобильный завод, это была моя первая большая стройка. А в 1973 году по партийному набору меня направили в Киров на должность начальника строительно-монтажного управления.

Так и получается, что строю я всю жизнь. Ничем другим никогда не занимался.

В 1985 году в Киров на должность первого секретаря местного обкома КПСС приехал Вадим Викторович Бакатин. Он назначил меня главным инженером Главкировстроя. И вместе мы начали крупные проекты: реконструкцию Домостроительного комбината, строительство промышленных предприятий — Приборостроительного завода, Шинного завода, Сельмаша, начали застраивать юго-западный район.

В 1988 году меня назначили начальником производственно-распределительного управления

Минмонтажспецстроя СССР. На должность меня пригласил сам министр. И, если говорить просто, я и моя команда из 5 человек были его глазами и ушами в Кировской области. Мы руководили всеми монтажными управлениями региона, тогда их было 17.

А потом пришла перестройка...

НОВОЕ ВРЕМЯ — СТАНОВЛЕНИЕ

В один день часть министерств, включая Минмонтажспецстрой, ликвидировали, и я остался один на один с небольшой командой. Кроме чубайсовского ваучера за 10 рублей у меня ничего не было. Пришлось крутиться, чтобы выжить. Какой только работой ни пытались заниматься: торговали отделочными материалами, офисной мебелью, возили арбузы и вино из Абхазии. Это был переходный период.

Параллельно я начал собирать команду строителей. Набрал кредитов и начал строить первый дом на Воровского: заключил договор с ДСК. Они дом возводили, а мы реализовывали квартиры. Тогда как раз начались бурные продажи, так как жильё раздавать перестали. Людям пришлось его покупать.

Заработали что-то на первом доме, начали проектировать следующий, потом ещё один. Потихоньку стали «обрастать жирком» и решили строить в центре. Выбрали площадку в квартале улиц Карла Маркса, Герцена, Молодой Гвардии, там сносили гнилые деревяшки, расселяли людей. И возводили уже нетиповые дома, которые были интереснее по цене. Заработали на этом. Стали закупать строительные машины.

А потом приобрели СМУ-2, которое в советское время занималось промышленным строительством. Это интересная история. СМУ тогда увязло в долгах, и его начальник Игорь Андреевский пришёл ко мне. Рассказал о тяжёлом положении управления, о долгах, отсутствии денег на зарплаты сотрудникам, о том, что какие-то сомнительные люди скупают акции,

забрали уже 30%! Предложил мне купить оставшиеся.

Денег на акции у меня не было, и я предложил взять их в доверительное управление. Встретился с сотрудниками СМУ-2, убедил их в своём решении. Мы набрали более 50% акций, создали совет управления.

И тут ко мне пришли с угрозами собственники тех выкупленных 30%. Я им объясняю: мы деловые люди, у нас свои акции, у вас — свои. Предприятие работает, все получают свои дивиденды. Они ушли, вернулись через месяц. Говорят: выкупай наши акции! Договорились, отдали им в счёт оплаты трёхэтажное здание конторы СМУ-2. А себе оставили производственную базу, на которой начали готовить свой бетон.

ЧИСТЫЕ ПРУДЫ

К 2006 году мы выросли настолько, чтобы замахнуться на масштабный проект. При точечной застройке особо не развернёшься. Максимум поставишь игровой комплекс во дворе дома. А нам хотелось чего-то глобального. И мы начали искать подходящую площадку.

Когда решили строить Чистые пруды, надо мной смеялись — ну куда ты полез, там же голое поле, болото, нет ни сетей, ни воды, ни газа, ни тепла. Ничего! По сути, мы начали возводить первый в современной истории города микрорайон с нуля. Зашли в него в 2006, а в 2008 году сдали 3 первых дома и свою газовую котельную.

И это была, пожалуй, самая сложная наша стройка. Чтобы обеспечить дома теплом, нужно было протягивать теплотрассу от ТЭЦ-5, энергетики нам выставили условия: не просто заплатить за подключение, но и поменять насосы на ТЭЦ, провести там реконструкцию. Это затраты на половину стоимости микрорайона! Мы отказались и начали строить газовую котельную — первую в Кировской области на 50 МВт.

Мы проектировали её на две первые очереди микрорайона — справа от улицы Чистопрудненской. Но так как наши дома очень энергоэф-

фективны, а потеря тепла от котла до дома минимальная, всего 3-4 градуса, мощностей котельной хватило и на левую сторону, ещё на три очереди.

Преимущества налицо: жители микрорайона не зависят от решения городских властей в вопросах включения и отключения тепла. Стало холодно, дали отопление, жарко в апреле — выключили. Это ещё и экономия на квартплате!

Кстати, именно мы были инициаторами строительства мостового перехода, предусмотрели его в проекте. Потому что ездить через узкое дорожное горло в микрорайон, который по населению больше, чем Вятские Поляны, нереально. Также в проекте сразу предусмотрели детские сады и школы, больничный комплекс.

После Чистых прудов взяли курс на строительство микрорайонов. Мы видели: чтобы реализовывать масштабные проекты, нужна своя производственная база. И начали искать площадку под неё. Ещё в советское время за ДСК начинали строить вторую очередь. Там остался заброшенный цех, который кто-то приватизировал. Мы нашли собственника, выкупили строение. И на базе этого цеха начали организовывать первое производство.

Тогда в мою команду уже пришли сыновья. На выставке в Германии они увидели конвейерное производство элементов панельного домостроения. Под него мы построили отдельный цех. Шеф-монтаж оборудования делали немцы.

Многие не понимают разницу между панелями, из которых по-

строены дома в юго-западном районе, и нашими. Это совершенно иная технология, иные дома и по звукоизоляции, и по теплоизоляции. Те, кто живёт в наших новых домах, это видят.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Сейчас идут серьезные дебаты и разговоры о том, должны ли строители возводить объекты социальной сферы: школы, садики, больницы. В законе о муниципальном образовании прописано прямо — это полномочия муниципальных и государственных властей. Наши полномочия — платить налоги. А уж на эти налоги власти должны создавать соцсферу.



Понятно, что денег в бюджете на всё не хватает. Но и перекладывать ответственность на плечи строителей нельзя. Давайте разберемся, из чего складывается цена м². Из затрат на строительство, плюс налоги, плюс рентабельность. Так с любым продуктом. Это рынок. Да, мы можем построить и школу, и садик, но тогда эти затраты положим в стоимость м². Представляете, как вырастет в цене жилье?

При этом мы, действительно, берём на себя социальную ответственность. Просто это не всегда заметно. Например, школу в Чистых прудах мы строили на свои деньги. С нами рассчитались только в конце строительства. А проектировали её бесплатно. При этом стоимость такого проекта — порядка 29 млн рублей. Мы не претендуем на эти деньги. Это наш микрорайон, и мы готовы в разумных пределах вкладываться в его развитие.

Мы спроектировали 3 сада в Чистых прудах, два в Озерках. Стоимость проекта одного садика —

7-8 млн рублей. А мы безвозмездно передали всю документацию городу.

Набережная в микрорайоне Солнечный берег обошлась нам в 14 млн рублей. Это тоже наш подарок городу.

СРЕДА ДЛЯ ЖИЗНИ

А вот что точно должны создавать строители в своих микрорайонах — это комфортную среду для жизни. Не просто возводить стены в квартире, а делать хорошие дворовые площадки, объекты инфраструктуры.

У нас в каждом дворе есть спортивные объекты: в одном — баскетбольная площадка, в другом — хоккейная, в третьем — футбольная. Есть детские городки, парковые зоны с дорожками, где могут гулять мамы с колясками и велосипедисты.

Помню, когда сдавали первые дома в Чистых прудах, мы сделали и зелёную зону сразу, и детские игровые комплексы. Один из тогдашних депутатов спросил меня: «Алексей,

а ты с одной песочницей дома бы не сдал?» Да, конечно, сдал. Но себя бы не уважал.

Мы строим, чтобы люди могли не только находиться в своей квартире, но и отдохнуть во дворах, поиграть, погулять. Только в таком случае мы сможем назвать себя хорошими строителями.

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС

Сыновья пришли работать в компанию не сразу. И исключительно по своему желанию. Я не настаивал. И Павел, и Никита по образованию менеджеры по управлению бизнесом. После института занимались бизнесом, покупали, продавали. А потом пришли ко мне. Я спросил, кем они себя видят в компании. Павел — коммерческим директором, Никита — финансовым.

Представил их коллективу. Начали работать. И первое, что они сделали, предложили мне новую схему управления компанией. У нас же раньше как было? Мы при-



МОЯ ЖИЗНЕННАЯ ПОЗИЦИЯ — ДЕЛАТЬ СВОЁ ДЕЛО ТАК, ЧТОБЫ ТЕМ, КТО ПОЛЬЗУЕТСЯ ТВОИМИ ТРУДАМИ, БЫЛО ХОРОШО. ЛЮДИ ВСЁ ВИДЯТ И БЛАГОДАРЯТ

выкли, что начальник строительного подразделения отвечает за всё: за материалы, за транспорт, за налоги, за финансы. Из-за этого в работе были сбои.

Сыновья предложили разделить всю деятельность компании на сектора и во главе каждого поставить ответственного. За транспорт отвечает один, за подготовку к строительству — второй, за строительное производство — третий. И работа сразу пошла активнее. Каждый занимается своим, и все знают, с кого по какому вопросу спрашивать. А мне как руководителю осталось только «флаг носить».

Легко ли работать с сыновьями? Легко! На работе мы забываем личное, мы — коллеги. А дома — семья.

ДЕЛАТЬ СВОЁ ДЕЛО ТАК, ЧТОБЫ ЛЮДЯМ БЫЛО ХОРОШО

Моя жизненная позиция — делать своё дело так, чтобы тем, кто пользуется твоими трудами, было хорошо. Люди всё видят и благодарят.

В Чистых прудах мы сейчас строим храм Рождества Пресвятой Богородицы. На свои деньги, не епархиальные. Это огромные затраты, но мы понимаем, что люди нуждаются в этом. Точку для храма мы определили ещё при проектировании микрорайона. Сегодня он почти готов, и жители Чистых прудов очень благодарны за это. Как только мы осветили место под храм и поставили закладной крест, священ-


нослужители попросили нас поставить палатку. И там сразу начались воскресные службы. Потом они перешли в цокольный этаж, сейчас служат уже в главном зале.


СЧАСТЛИВЫЙ ЧЕЛОВЕК

Я вижу себя созидателем. Мне приятно смотреть на то, что я создал. Это памятники не только на всю жизнь, а на многие поколения. Как сказал владыка Марк: «Вы не представляете, как благодарно вам будет не нынешнее поколение, а будущие». Это приятно!

Могу назвать себя абсолютно счастливым человеком. У меня прекрасные дети, внуки, правнуки. В этом моё счастье! А ещё в том, что мы успешны. Мы не просто делаем свою работу, а получаем удовольствие от результатов труда и благодарность от тех, кто пользуется ими. ▀

 **КИРОВСПЕЦМОНТАЖ**
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК

 ksm-kirov.ru

 (8332) 511-111





О СИТУАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВАХ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ, А ТАКЖЕ ВКЛАДЕ В ЕЁ РАЗВИТИЕ ГЕНДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «КСМ» АЛЕКСЕЯ МИРОНОВА, — ВЛАДИМИР ГРЕБЁНКИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ СРО «ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ», И ДАНИИЛ ЛОЖЕНИЦЫН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ СРО «ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА — ДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ЛЮДЕЙ КОМФОРТНЕЕ

НА ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ СТРОИТЕЛЕЙ

— Союз строителей Кировской области образовался почти 25 лет назад. У его истоков стоял в том числе и Алексей Семёнович Миронов. Он был одним из первых членов правления союза. А в 2009 году, когда вышел Закон о саморегулируемых организациях, Алексей Семёнович был избран в первый состав Правления Объединения строителей Кировской области, которое тоже стало членом Союза.

Изначально союз был создан, чтобы защищать интересы строителей. И фигура Алексея Миронова в этом плане весьма значима. Своей деятельностью он постоянно показывает, как важно быть настойчивым в достижении целей. Как один из примеров: на Хлыновке «КСМ» построил многоэтажный дом. Время

к сдаче, нужно подводить тепло, а энергетики выставили неподъёмные условия по подключению. Алексей Семёнович решил переделывать проект, согласовал газовую котельную на крыше, которая и обеспечила здание теплом. И это не единичный случай проявления его предпринимательской жилки, быстрой принятия решений.

Сегодня в Союз строителей Кировской области входят не только сами подрядчики и субподрядчики строители, но и учебные заведения, которые готовят для нашей сферы кадры, проектировщики и производители стройматериалов — словом, все, кто имеет отношение к строительной отрасли.

СТРОИТЬ БОЛЬШЕ И БЫСТРЕЕ

На XX съезде СРО министр строительства и ЖКХ Ирек Файзуллин чёт-

ко обозначил приоритетную цель — делать жизнь людей комфортнее. Для этого нужно строить больше и быстрее. Но есть ряд проблем, которые мы сегодня видим и намечаем для них пути решения.

Одна из них — сложность, связанная с законодательным регулированием подрядов. Речь о 44 и 223 Федеральных законах. Они лишают возможности компании, которые являются подрядчиками и участвуют в госзаказе, планировать производственную программу на перспективу в 3-5 лет. В первую очередь речь о субъектах малого предпринимательства, которых в Кировской области 92%.

Та система торгов, которая действует сегодня, совершенно не подходит для строительной отрасли. Наш товар — готовый объект. Для того чтобы его построить, нужно 18 тысяч различных наименований ма-

териалов и конструкций. Для автомобиля, например, нужно 2 тысячи деталей, для часов — всего 180. А на торгах продаются на равных правах скрепки, стулья, часы, машины и строительные объекты. Часы делают за неделю. А инвестиционные циклы строительства 3-5 лет. Поэтому строительная отрасль особенная. И на съезде в том числе прозвучало, что для строителей нужно разработать отдельный от 44 ФЗ закон.

Идея в том, чтобы уйти от аукционов, где решающий фактор — предложенная цена, к конкурсным процедурам, где исполнителей госзаказов будут определять с учётом опыта, квалификации и оснащённости материально-технической базы. Понимание этого сейчас приходит ко всем. И я думаю, скоро мы увидим изменения.

КОМФОРТНАЯ СРЕДА ДЛЯ ЖИЗНИ

Важный вектор развития, который сегодня стоит в центре внимания, — не просто строительство домов, а создание комфортной среды для жизни людей. И на протяжении последних 20 лет законодательство развивается в эту сторону. В начале 2000-х появилось понятие комплексной застройки. Строителям стали отдавать большие территории под застройку, начали появляться целые микрорайоны с развитой инфраструктурой.

Сейчас принят новый закон о КРТ — комплексном развитии территорий. И он тоже предусматривает создание комфортной среды проживания. Под комплексную застройку сегодня отдают в том числе ветхий фонд: застройщики расселяют аварийные дома и на их месте возводят современные районы. Действуют национальные проекты, направленные на создание комфортной среды в уже существующих районах застройки.

И в этом ключе вновь хочется привести в пример Алексея Семёновича Миронова. Проектируя микрорайоны, он сразу закладывает всю инфраструктуру: школы, садики, больницы. Одновременно благоустраивает дворы, создаёт зоны про-

гулок. Взять хотя бы набережную в МКР «Солнечный берег» — туда весь город ездит погулять!

Алексей Семёнович, действительно, талантливый строитель, который видит перспективы. Когда в стране были организованы институты развития, в том числе Фонд развития жилищного строительства РФ и началась продажа земельных участков под застройку, один из первых аукционов был проведён в Кирове. Тогда КСМ получил участок, который раньше был в пользовании Института имени Рудницкого. Там началось строительство Солнечного берега. Первый 9-этажный дом построили достаточно быстро, на 30% сократив нормативные сроки. Уже на следующий год после приобретения земельного участка дом ввели в эксплуатацию.

Тогда Владимир Путин собрал у нас в Кирове совещание, на котором присутствовали главы администраций со всего ПФО. И застройку этого участка приводили в качестве примера, как эффективно работает сотрудничество регионов с Фондом развития жилищного строительства РФ: перевели федеральную землю сельскохозяйственного назначения в городскую территорию, и уже через 9 месяцев на ней ввели в эксплуатацию первое жильё.

ВО ВСЁМ ПЕРВЫЙ

Алексей Семёнович Миронов построил роботизированный завод по производству железобетона. Первым привёз в регион технологию строительства многоэтажных домов с монолитным каркасом. Его принцип — применять у себя всё самое новое и передовое. И это характеризует Алексея Семёновича как профессионала высокого уровня. Его труды, дома и микрорайоны, которые он возвёл, лучше любых слов говорят о его вкладе в развитие города и области. И абсолютно заслуженно город присвоил ему звание Почётного гражданина.

Именно Алексей Семёнович сыграл ключевую роль в строительстве путепровода на ул. Попова. В 2009 году область разрабатыва-



С ЮБИЛЕЕМ, АЛЕКСЕЙ СЕМЁНОВИЧ!

От лица всего Объединения строителей Кировской области мы поздравляем Алексея Семёновича с его юбилеем. Коллеги уважают и жмут ему руки, а друзья — крепко обнимают.

ла инвестиционные проекты, на реализацию которых предусматривались деньги из федерального бюджета. Один из проектов, над которым работал департамент строительства, как раз этот путепровод. Алексей Семёнович тогда еженедельно приходил в администрацию, напоминал, вдохновлял, предлагал — делал всё, чтобы проект не похоронили под стопкой бумаг. Проект просчитали во всех деталях, и Министерство экономики РФ его приняло. Этого бы, наверное, не произошло, если бы не настойчивость Алексея Семёновича.

Затем он вместе с губернатором Никитой Белых представлял проект на инвестиционном форуме в Сочи и на инвестиционной ярмарке в Нижнем Новгороде. Каждый раз к стенду подходил Владимир Путин. Но денег из Инвестиционного фонда РФ не досталось. В конечном итоге Путин поддержал проект строительства путепровода и поручил включить его в федеральную инвестиционную программу РЖД РФ. В течение нескольких лет проект реализовали за счёт средств на развитие железных дорог. ▀

Делаем железобетон с удовольствием!



более **500 000** пог. м
свай произведено

180 000 пог. м
свай поставлено для строительства
«Северного потока-2»

3
сваебойные машины
в автопарке ГК «ПрофСтрой»

более **200 000** пог. м
свай забито

от **150** до **400** мм
диаметр сечения производимых
нашим заводом свай

более **50** городов
география поставок свай
нашего производства



www.ps-gk.ru
тел.: 8 (8332) 731 777



ПРОФСТРОЙ
группа компаний

Офис продаж: г. Киров, ул. Ломоносова, 11



ps-недвижимость.рф
тел.: 8 (8332) 77 77 06

У КАЖДОГО РАБОТНИКА ЛИЧНЫЙ ВЕРТОЛЁТ!



О ТЕНДЕНЦИЯХ РЫНКА, МОТИВАЦИИ, КРАСОТЕ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ЦЕННОСТЯХ — ДЕНИС ТИТОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «МАРКА ПОЛА»

КУДА ИДЁТ РЫНОК

— Еще буквально несколько лет назад нам приходилось убеждать заказчика сделать хорошие полы, многие просто отказывались, ссылаясь на то, что «и так хорошо». Но мир изменился... Активно развивается арендный бизнес, транспортные компании работают круглосуточно, интернет-торговля стремительно отвоевывает покупателей у торговых центров. Все это привело к повышению спроса на складские терминалы, распределительные и сортировочные центры. Что в свою очередь сформировало потребность в полах высокого качества. А вместе с этим изменились и требования к промышленным полам...

КАПРИЗНЫЙ ЗАКАЗЧИК ИЛИ ХОРОШИЙ УЧИТЕЛЬ?

Технологическое оборудование, складская техника и стеллажные системы, которые пришли на смену старым, диктуют более строгие стандарты, предъявляемые к современным полам. Это прежде всего максимальная ровность, надежность и долговечность. Помимо этого, сами заказчики стали более требовательными: они сравнивают, ищут лучшее, оценивают оборудование и то, как организован производственный процесс у подрядчика. Им не нужны проблемы и оправдания, почему не получилось. Среди наших



клиентов есть особые эстеты, которые требуют, чтобы всё было идеально. Специально для них мы делаем полы с дополнительной обработкой поверхности, чтобы добиться в прямом смысле блестящего результата. Кто-то сочтет это капризами или придирками, а мы видим в этом новые возможности для развития. Мы учимся слышать Заказчика и понимать, что важно именно ему.

НАДЁЖНЫЕ ИЛИ КРАСИВЫЕ? НАДЁЖНЫЕ И КРАСИВЫЕ!

Принято считать, что промышленные полы не требуют особой эстетики и красоты. Но благодаря строгим требованиям наших клиентов мы идем дальше и ломаем этот стереотип. Мы тратим огромные усилия на то, чтобы каждый раз превосходить ожидания Заказчика, стараясь совместить, казалось бы, несовместимое — сделать промышленный пол по-настоящему красивым и блестящим! На сегодняшний

день это одно из наших УТП (уникальных торговых предложений) на рынке. Сияющий глянец поверхности — это не только красиво, но и максимально практично и экономически целесообразно в долгосрочной перспективе.

У КАЖДОГО РАБОТНИКА ЛИЧНЫЙ ВЕРТОЛЁТ

Высокий спрос на наши услуги обязывает нас наращивать производственные мощности и увеличивать производительность. И теперь можно смело заявить, что у нас у каждого работника есть личный «вертолёт»! Именно так между собой мы называем самоходные затирочные машины, с помощью которых мы обрабатываем в среднем 1000 кв.м бетонных полов за одну смену. Учитывая, что бетон нужно успеть затереть, пока он не превратился в камень (а на это у нас есть буквально несколько часов), ребятам приходится буквально летать по бетону...



Начало на стр. 49

НАША КОМАНДА — НАША ГОРДОСТЬ!

Конечно, всё это стало возможным не сразу. Первые 147 м² были залиты в августе 2007 года... А сегодня «Марка Пола» — это профессиональный подрядчик по устройству промышленных полов, работающий в сфере сложных инженерных решений и высокой степени ответственности. Мы — это команда инженеров и постоянный трудовой коллектив уникальных специалистов.

Мы очень гордимся своими сотрудниками и ценим их за вдумчивое и неравнодушное отношение к своей работе, желание развиваться на благо себя и компании.

За годы совместной работы мы преодолели много трудностей, и я очень благодарен всему коллективу и лично каждому сотруднику за приверженность компании и веру в наш успех! Большое спасибо вам, друзья! ▀



Сканируйте QR-код
и смотрите видео с
результатом работы

12000 M²/МЕС.

наша производственная
мощность по заливке полов

1000 M²

полов заливаем
за один рабочий цикл

200 M³

бетона укладываем за 8 часов

5 ЛЕТ

гарантия на наши полы

НАШИ КЛИЕНТЫ:

УРАЛХИМ

ЭА[®]
АВТОМАТЫ

Gordian

СТРОЙБАЗ
ИНТЕРИОР

ИКЕА

PIRELLI

Фудикс
Foodix

НАНОЛЕК

mondi

СПАРТАК

ТРАКЕР

АМВ

möbel & zeit

АВИТЕК

РОНИКС

СТИНЛ[®]

**МАРКА
ПОЛА[®]**

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПОЛЫ

г. Киров, ул. Пятницкая, 93а

m-pola.ru

info@m-pola.ru



27 АВГУСТА КОМПАНИЯ «ЗАРЕЧЬЕ» ОТМЕТИЛА 65 ЛЕТ СО ДНЯ ОБРАЗОВАНИЯ. О ТРАДИЦИЯХ, ДОСТИЖЕНИЯХ И ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ — ДИРЕКТОР ЗАО «ЗАРЕЧЬЕ» МАКСИМ СЕВРЮГИН

СЛЕДУЯ СЕМЕЙНЫМ ТРАДИЦИЯМ

БОГАТАЯ ИСТОРИЯ

У «Заречья» богатая история, которая началась 27 августа 1956 года. Сначала это было предприятие по откорму свиней, потом его реорганизовали в подсобное хозяйство, затем в совхоз «Заречье».

В 1993 году началась новая история предприятия. Совхоз «Заречье» реорганизовали в акционерное общество закрытого типа с коллективно-долевой формой собственности. Именно тогда в «Заречье» начал работать мой отец, Владимир Александрович. Именно он заложил тот курс предприятия, которому мы следуем до сих пор — исключительно натуральная мясная продукция без консервантов. «Мясо как оно есть» — сло-

ган новый, но его сути «Заречье» придерживалось всегда!

ПО СТОПАМ ОТЦА

Я начал работать на предприятии ещё в школе. Тогда, чтобы я понимал как достаются деньги, отец привлекал меня к труду. После 7 класса каждое лето я трудился на каждой должности, в каждом из подразделений предприятия. Был и свиноводом, работал в цехах переработки, колбасном цехе, цехе полуфабрикатов, занимался строительством, ходил в поля, делал корма. Я знаю, как и что здесь устроено. Без преувеличения, могу встать на любой участок и отработать смену. Потому что умею.

С детства я понимал, что «Заречье» — это семейное дело, дело

и моей жизни. Поэтому я пошёл учиться в сельхозакадемию, чтобы получить профильное образование. И после армии в 2015 году сразу пришёл сюда работать, стал заместителем генерального директора, во всём помогал отцу. Около года назад он передал мне управление. Конечно, полностью от дел не отошёл — подсказывает, направляет, советует. Всё-таки это семейное дело.

ПРЕДПРИЯТИЕ ПОЛНОГО ЦИКЛА

Сегодня «Заречье» — это высокоиндустриальное, технологически оснащённое, динамически развивающееся хозяйство, специализирующееся на выращивании свиней, разведении крупного рогатого ско-

«ЗАРЕЧЬЕ» В ЦИФРАХ:**20000**

голов свиной

1700голов крупного
рогатого скота**10000**га земли обрабатывает
в 4 районах
Кировской области**14000**

тонн заготавливает зерна

20000тонн комбикормов
производит в год**9000 м³**круглого леса с частичной
переработкой

та, переработке мяса свиной и крупного рогатого скота, выращивании зерновых и зернобобовых культур и их переработке, заготовке древесины и её переработке. То есть мы предприятие полного цикла. Мы сами выращиваем зерновые, сами изготавливаем из них корма, сами перерабатываем продукцию, потом продаём её в собственной розничной сети. И на каждом этапе у нас жёсткий контроль, поэтому мы можем гарантировать высокое качество своей продукции.

Кстати, продукцию «Заречье» можно купить только в Кировской области. Мы не используем в производстве консерванты, поэтому у наших продуктов недолгий срок хранения. И мы за то, чтобы покупатель мог приобрести исключи-



тельно свежую и вкусную продукцию. Поэтому не отправляем её в соседние регионы. Поэтому часто наши колбасы берут в качестве подарков и вятских сувениров для друзей и близких в других городах. Получается, мы стали некой визитной карточкой региона. Это, безусловно, очень приятно!

НАША ГОРДОСТЬ — КОЛЛЕКТИВ

Мы постоянно обновляем материально-техническую базу, пополняем автопарк, расширяем склады, приобретаем производственное оборудование. Без этого мы не смогли бы быть конкурентоспособным предприятием. Но всё-таки главная наша гордость — это коллектив. Я рад, что со мной работают люди, которые горят своим делом. Они готовы расти и развиваться, предлагают новые идеи, включаются в процессы предприятия. Это дорого стоит. И я очень им благодарен.

РАБОТАЕМ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Наш конечный потребитель — это покупатели нашей продукции. Для них мы и работаем, постоянно совершенствуемся, придумываем новинки, чтобы их порадовать. Сейчас в продуктовую линейку включаем больше полуфабрикатов. Готовим их как дома, и вкус у них получается домашний.

Мы развиваем рознично-торговую сеть. И в каждом нашем магазине есть номер телефона, на который покупатели могут позвонить, оставить обратную связь. И мы всегда её слышим, идём навстречу.

Часто на ту или иную точку заказывают больше тех или иных продуктов. Я уже отмечал, что нам важно, чтобы покупатель приобретал только свежую продукцию, поэтому больших объёмов на точках продаж нет: мы делаем небольшие поставки, но каждый день. А кому-то к празднику, например, нужен шашлык. Они звонят нам, просят привезти. И, конечно, мы привозим!

КУРС НА РАЗВИТИЕ

Продолжаем держаться намеченного курса — развиваемся, растём, производим исключительно качественную продукцию, следуя семейным традициям.

Пользуясь случаем, я поздравляю всех своих сотрудников с юбилеем предприятия, 65-летием ЗАО «Заречье». И, конечно, всех коллег с профессиональным праздником — Днём работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. У нас общая важная цель — кормить людей. И мы делаем это на совесть! ■



БОЛЬШЕ ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ

”

ВСК ПОМОГАЕТ КЛИЕНТАМ И ПАРТНЁРАМ СТАНОВИТЬСЯ ЛУЧШЕЙ ВЕРСИЕЙ СЕБЯ КАЖДЫЙ ДЕНЬ. ПРИМЕНЯЕМ СВОЙ И СТОРОННИЙ ОПЫТ, ВЫРАБАТЫВАЕМ ПРАВИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ БЫТЬ УВЕРЕННЫМИ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ, — ЕЛЕНА БЕРЕСНЕВА, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА САО ВСК



БУДУЩЕЕ ЗАВИСИТ ОТ ТВОИХ ДЕЙСТВИЙ СЕГОДНЯ

— В следующем году компании ВСК исполняется 30 лет. Для страхового бизнеса это достаточно серьёзная дата. Мы — универсальная страховая компания, предоставляющая услуги физическим и юридическим лицам на всей территории России. Компания стабильно входит в топ-10 страховщиков страны по сборам в основных сегментах страхового рынка — автостраховании, страховании от несчастных случаев и болезней (НС) и добровольном медицинском страховании (ДМС).

Причём во многих сферах страхования мы были первопроходцами. Руководство компании видит, что будет востребовано в ближайшее время, умеет заглянуть за гори-



зонт и пойти впереди рынка. Так, благодаря ВСК в стране появилось обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и лиц, приравненных к

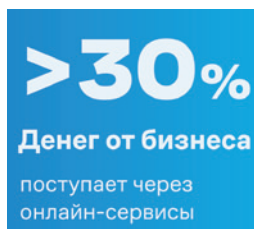
ним, мы явились одним из разработчиков банкострахования.

Работа ВСК направлена на то, чтобы сегодня обеспечить надёжное завтра.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

— ИТ-технологии прочно вошли в нашу жизнь. Важно соответствовать этой тенденции. Поэтому ВСК делает ставку на цифровизацию своей деятельности. Через личный кабинет на сайте и мобильное приложение «ВСК — страхование» наши клиенты могут не только оформить онлайн ОСАГО, КАСКО, ДМС, другие виды страховок, но и самостоятельно заявить и урегулировать страховое событие.

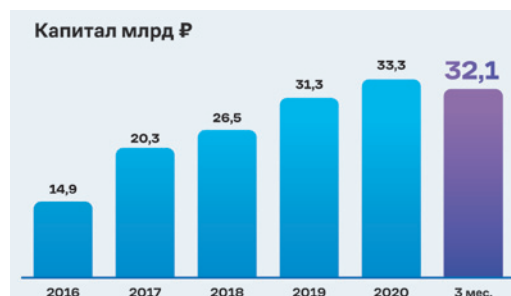
Ещё одна наша гордость — платформа «СВОИ», где партнёры компании могут выставить свои услуги с бонусами и скидками для клиентов. Также «СВОИ» можно использовать как HR-платформу.



ОЗДОРОВЛЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

— С 2015 года страховой рынок покинули 169 компаний. Потому что выдержать требования к капиталу могут далеко не все. Именно размер капитала компании определяет её надёжность и платёжеспособность и даёт гарантии партнёрам и клиентам.

ВСК — прибыльная группа компаний. Показатели рентабельности достигнуты за счёт существенного улучшения качества управления портфелем: развития системы оценки рисков и внедрения многофакторного анализа клиентской базы.



Крупнейшие выплаты ВСК



ТАРИФЫ, УРЕГУЛИРОВАНИЕ, ЛЮДИ

— Успех страховой компании строится на многих факторах.

- **Продукты.** В ВСК их сегодня 637. Страховой защитой мы можем обеспечить любого клиента и отрасль: начиная от классики страхования имущества и НС, до сложнейших строительных, финансовых и рисков ответственности.
- **Тарифы.** Клиент, выбирая страховую компанию, обращает внимание на стоимость услуги. Гибкость тарифной политики, индивидуальный подход — одна из важных возможностей ВСК.
- **Урегулирование.** Какими бы привлекательными ни были тарифы, если статистика урегулирования не

в пользу клиента, компания будет терять свои позиции. Если партнёр уверен, что ВСК платит, то это, конечно, приоритетный фактор при выборе страховой компании.

- **Сотрудники.** Важную роль играет профессионализм страховщиков. ВСК сегодня — сильная профессиональная команда. Каждый сотрудник обладает высоким уровнем компетенций и знания продуктов. Надёжность и финансовая устойчивость компании подтверждены рейтингами ведущих российских и международных рейтинговых агентств: «ruAA» — по версии рейтингового агентства «Эксперт РА», AA(RU) — по версии АКРА и «BB» — по международной шкале Fitch Ratings.

— Высокий уровень работы компании трижды отмечен благодарностью президента России за большой вклад в развитие страхового дела (2002, 2007, 2017 гг.). В 2020 году Страховой Дом ВСК в четвертый раз стал лауреатом Ежегодной национальной бизнес-премии «Компания года — 2020» в номинации «Страховая компания», войдя в число лучших российских предприятий, а также получил премию «Финансовая элита России» в номинации «Страховая компания года в

сфере автострахования» и подтвердил оценку «Знак качества» наивысшего уровня.

Мобильное приложение «ВСК страхование» признано сервисным решением года в рамках премии «Время инноваций — 2020». Компания стала лауреатом премии Digital Leaders в номинации «Сервис года». А «За достижения в области дистанционного урегулирования убытков» ВСК удостоена награды форума страховых инноваций InnoIns — 2020.

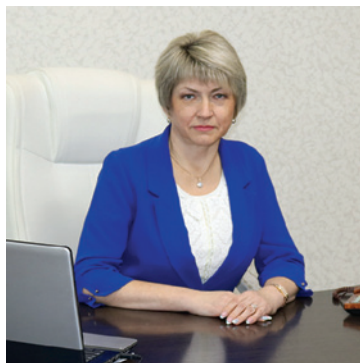
В 2020 году Страховой Дом ВСК первым из страховых компаний получил рейтинг социальной ответственности. Рейтинг присвоен на уровне A3.esg (высокий уровень), а также наивысший рейтинг привлекательности работодателя на уровне A.hr. ▀



Киров, ул. Пятницкая, 23
т. 8 (8332) 41-30-70

vsk.ru

НАТУРАЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ К ВАШЕМУ СТОЛУ



□ **80 ТОНН ХЛЕБА В МЕСЯЦ.
О РАБОТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СО
СТОЛЕТНЕЙ ИСТОРИЕЙ,
ИРАИДА БУРОВА, ДИРЕКТОР ООО
«НОЛИНСКИЙ ХЛЕБ» И ООО «СМАК»**

ИДЁМ ЗА ПОКУПАТЕЛЕМ

Предприятия «Нолинский хлеб» и «Смак» существуют с момента появления Нолинского райпо, то есть уже более века. В 2024 году им исполнится по 110 лет. Почти все эти годы они входили в состав райпо. В 2008 году их выделили в отдельные ООО, но у Нолинского райпо сохранилось 100% учредительства.

Конечно, в последние годы ассортимент продукции предприятия значительно вырос. Раньше «Нолинский хлеб» выпускал 3 основных наименования — дарницкий, пшеничный, батон. Сейчас это и крупяные хлеба, и диетические. Расширился ряд кондитерки: кроме пряников, теперь мы выпускаем разные виды печенья, сдобу.

Что касается «Смака», тут у нас широкая линейка выпечки, а также продукция салатного, мясного, кондитерского и рыбного цехов. Начинали с отдельных видов выпечки, сейчас расширили линейку, появились полуфабрикаты — пельмени, котлеты. Именно то, что сегодня востребовано, потому что у современной хозяйки не очень много времени на готовку.

Словом, у нас есть всё, чтобы на прилавках наших магазинов был богатый выбор. И чтобы покупатель всегда мог найти что-то для себя.

КОРМИМ ХЛЕБОМ СОСЕДНИЕ РАЙОНЫ

На 2 предприятиях в месяц мы выпускаем до 80 тонн хлеба и хлебобулочной продукции, 6-8 тонн кондитерских изделий, до 2 тонн мясной продукции, 300-400 кг копчёной рыбы, 1-1,5 тонны солёной рыбы, 5-6 тонн полуфабрикатов. Большую часть продукции реализуем в своих торговых сетях, часть отправляем в соседние районы и Киров. Своим хлебом и мясными полуфабрикатами мы кормим Немский, Сунский, Кумёнский и Уржумский районы, Лебяжье.

Спрос высокий, потому что мы гарантируем качество продукции. Мы стоим за натуральность и работаем только с проверенными поставщиками сырья: мясо нам поставляет Увинский мясокомбинат, муку получаем из Перми. Мы не мечемся от одного поставщика к другому, выбираем их тщательно, анализируем всё, проводим анализы сырья в своей лаборатории. Вкус



хлеба полностью зависит от сырья: его влажности, кислотности, других характеристик. И он должен быть постоянным. Поэтому наши поставщики делают под нас муку — нужного помола, зернового состава.

КОНКУРЕНЦИЯ — СТИМУЛ К РАЗВИТИЮ

Сейчас, когда активно развиты федеральные сети магазинов, нужно ещё более внимательно прислушиваться к покупателю. Предугадывать их потребности и отвечать им — единственный способ выдержать

конкуренцию. Поэтому мы стараемся держать связь со своим потребителем. Проводим анкетирования, выставки-продажи с дегустациями. И на основании результатов что-то меняем, что-то добавляем.

Популярен здоровый образ жизни и правильное питание — добавили диетическую продукцию. Есть спрос на полуфабрикаты — расширили эту линейку.

Плюс делаем ставку на натуральность продукта. Стоимость получается чуть дороже, но покупатель знает, за что платит, — за вкус и качество.

В сети магазинов Нолинского райпо стараемся держать широкий ассортимент, представлять местную продукцию. Это ценит покупатель. И выбирает нас.

ОСНОВА УСПЕХА — КРЕПКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Очень горжусь людьми, которые у нас работают. Кадры — это основа всего. Причём

речь как о рабочих профессиях, так и о руководящем составе. Каждый — на вес золота. Каким бы сильным ни было предприятие, как бы ни развивалось стабильно финансово и в материально-техническом плане, без хороших кадров не будет ничего.

Конечно, как на многих предприятиях, у нас есть проблемы, людей не хватает. Производство хлеба — ответственный процесс. Просто человека с улицы сюда не поставишь. Нужно длительное время, чтобы узнать всё, изучить нюансы.

Поэтому я очень благодарна тому костяку коллектива, который сложился с годами. Это люди, болеющие за своё дело и готовые закрыть любые задачи. Когда не хватает людей на производстве, выходят все специалисты, заведующие, директора. Они начинали свой карьерный путь с пекарей, тестоводов, поэтому на практике знают, как выпекать хлеба.

Вот в таких кадрах — секрет успеха! В людях, преданных своей работе, своему предприятию. Только с такими можно выдержать и сложные времена, и конкуренцию. И дальше вести предприятие к процветанию! ▀



«УЮТТА» — ПЕРВЫЙ ИНТЕРЬЕРНЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ



» ГИПЕРМАРКЕТ «УЮТТА» ОТКРЫЛСЯ В КИРОВЕ В 2015 ГОДУ, И УЖЕ К 2021 ГОДУ ОТКРЫЛИСЬ ЕЩЁ ДВА ЗАЛА. О ТОМ, КАК ПОМОГАЮТ НЕ ПРОСТО ОБНОВИТЬ ИНТЕРЬЕР, А СДЕЛАТЬ ДОМ УЮТНЕЕ — РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ АННА АНФЕРОВА



В ЧЁМ СЕКРЕТ «УЮТТЫ»?

В основе его, наверное, та миссия, которая была выбрана для нашего гипермаркета: «Мы помогаем создавать уют в доме». И это не просто фраза. Уже через год с момента открытия мы осознали, что станем не просто магазином товаров для дома, а интерьерным гипермаркетом. Будем не просто продавать картины, посуду или текстиль, а поможем создать домашний уют.

РАЗНЫЕ... ТАКИЕ РАЗНЫЕ

Мы долго выбирали, какой интерьерный стиль предложить покупателю? Самый лучший ответ — разнообразный, ведь домашний интерьер — сфера очень личная, буквально, сколько семей, столько и интерьеров. Именно поэтому в гипермаркете «Уютта» покупатель может выбрать любой из разных предлагаемых стилей. Классика. Ну, как же без неё? А ещё: скандинавский, бохо, восточный, модерн, лофт, прованс, арт-деко. А сориентироваться в них покупателю помогает интерьерная выкладка, готовые примеры спален, столовых, разнообразные варианты сервировки и декора.

ПОКУПАТЕЛЬ — ВОТ КТО ГЛАВНЫЙ!

Клиентоориентированность — наш основной принцип, именно поэтому практически каждую покупку мы стараемся превратить в сеанс индивидуальной консультации. Например, к нам приходят покупатели с фотографией помещения, и вместе мы подбираем его наполнение. Или покупатель приносит образец из столового сервиза, и мы подбираем под него чайный. Мало того, мы пришли к выводу о необходимости примерки предметов домашнего интерьера. Да-да, примерять, оказывается, нужно не только обувь и одежду, но и картины, часы, или зеркала. Покупатель со спокойной душой совершает покупку именно после примерки нескольких вариантов у себя дома. А если вы не нашли желаемого товара, мы готовы предложить поставку товаров под заказ. Причём не только поставку, но и поиск «чего-то такого...», даже не знаю, как сказать...». Покупателями «Уютты» стали жители не только Кирова, но и других регионов страны. Гипермаркет «Уютта» стал явлением уже не просто региональным, но и национальным. Причём приобрести товар теперь можно как через сайт уютта.рф, так и через аккаунты Instagram и Вконтакте.

ЕСЛИ НЕТ ДИЗАЙНЕРА...

Всем понятно, что направление домашнего интерьера тесно связано с работой дизайнеров. Но не в каждой ситуации это оправданно, ведь изменения в интерьере происходят гораздо чаще. Поэтому гипермаркет «Уютта» берёт взаимоотношения с дизайнерами на себя. Например, вышеупомянутые инсталляции — зачастую авторские дизайнерские работы. Советы дизайнеров звучат и в материалах социальных сетей «Уютты». Особо хочется отметить, что торговые залы и ассортимент «Уютты» всё чаще становятся полем для разнообразных дизайнерских событий: конкурсов, презентаций и так далее. Всё это происходит на глазах у покупателей, которые становятся в курсе самых модных веяний в сфере домашнего интерьера.



ТЕПЕРЬ О САМОМ ГЛАВНОМ!

Мы работаем со многими поставщиками, часто посещаем крупные города, в том числе и для ознакомления с работой объектов торговли, подобных нашему. Но за всё это время нам не удалось найти ничего похожего на нашу «Уютту». Интерьерного гипермаркета, предлагающего большое стиливое разнообразие, нам так пока и не встретилось! И мы точно знаем, что мы лучшие!

А подтверждением этого стала победа на 8-м Всероссийском конкурсе в области товаров для дома HouseHold-2021, где из 38 компаний мы смогли стать первыми, обойдя торговые предприятия из Москвы, Санкт-Петербурга и Казани. ▀



📍 Киров, ул.Блюхера, 29

☎ +7-912-700-80-00

🌐 уютта.рф

📷 yuttakirov



ВЕКТОР РОСТА — ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ



**КАК КИРОВСКИМ ПРЕДПРИЯТИЯМ
ВЫЙТИ НА ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ
— ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТА МАРИЯ ЗЕЛЕНЦОВА**

— Кто может обратиться в Центр поддержки экспорта?

— К нам может обратиться любое малое или среднее предприятие Кировской области, если оно есть в едином реестре субъектов МСП. Причём не обязательно предприятие должно быть действующим экспортёром. Достаточно производить продукцию, перспективную для продажи за границу.

— Как понять, что производимая продукция подходит для экспорта?

— Прежде всего нужно обратиться к нам за консультацией. И уже мы проанализируем таможенную статистику, отчёты по странам — где и на какую продукцию есть спрос, откуда её завозят, есть ли запреты и ограничения. И после этого будет понятно, есть ли смысл экспортировать продукт. Хотя бывают случаи, когда сложно предугадать, что продукция «выстрелит». Поэтому мы рекомендуем пробовать выходить на экспорт всем. Как минимум съездить на выставку, представить товар, посмотреть, как на него реагирует иностранный покупатель, интересен ли он.

— Как подготовиться к выходу на иностранные рынки?

— При первой встрече мы рассказываем обо всех своих услугах и помогаем предприятию составить дорожную карту по выходу на экспорт. Например, компания производит детские игрушки. Мы обсуждаем с ней, на какой рынок хотелось бы выйти, предлагаем поучаствовать в выставках, съездить на биз-



нес-миссии. Если предприятие собирается экспортировать продукцию, например в Европу, то может потребоваться сертификация, регистрация торговой марки, создание сайта на иностранном языке и многое другое. Со всем этим мы можем помочь: бесплатно или на хороших условиях софинансирования.

— Что нужно, чтобы воспользоваться услугами Центра поддержки экспорта?

— Для того чтобы попасть на выставку, достаточно заполнить анкету-соглашение. И после выставки в течение 3 лет предоставлять нам отчётность по заключённым контрактам. Для получения услуги по сертификации или выхода на электронные

торговые площадки нужно дополнительно предоставить пакет документов, в том числе справки об отсутствии налоговой задолженности, задолженности по заработной плате.

— На какие зарубежные маркетплейсы вы помогаете выйти?

— На любые. Их очень много. Есть популярные электронные торговые площадки широкого профиля, такие как например, Amazon. Есть специализированные (например, Fordaq — для производителей лесной отрасли). Есть те, которые нацелены на рынки определённых географических регионов, стран (Satu.kz — в Казахстане, Eriindu — в Китае). Такие площадки являются не только отдельным каналом продаж, но и эффективным рекламным инструментом. На многих из них можно создать страницу магазина на нескольких языках и даже провести исследование рынка. Перед тем, как выбрать площадку, предприятие проходит скоринг на сайте Российского экспортного центра и получает список рекомендуемых маркетплейсов. А дальше мы совместно решаем, где лучше будет разместить продукцию. Центр поддержки экспорта финансирует до 1 года размещения на электронных площадках: это и создание страницы, и размещение товара, и даже рекламный бюджет.

— Как пандемия сказалась на работе Центра поддержки экспорта?

— Конечно, нам пришлось немало пересмотреть нашу работу. Раньше всегда было очень много выставок и бизнес-миссий. Оптовикам важны личные встречи, живой контакт, поэтому выставки — это самый эффективный инструмент для того, чтобы предприятие вышло на экспорт. Но время карантина не прошло даром. За этот период мы вывели больше 30 предприятий на электронные торговые площадки, у нас было много

УСЛУГИ ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

Бесплатные услуги:

- Участие в международных выставках и бизнес-миссиях
- Аренда площади выставочных стендов, их застройка и оборудование, доставка образцов за рубеж, услуги переводчиков, проведение встреч, трансфер внутри страны — за счёт Центра поддержки экспорта.
- Предприятие оплачивает командировочные расходы.
- Поиск и подбор иностранных покупателей.
- Подготовка и экспертиза экспортного контракта.
- Размещение и продвижение на международных маркетплейсах.
- Обучающие мероприятия по вопросам внешнеэкономической деятельности.

На условиях софинансирования (до 80% оплачивает Центр поддержки экспорта)

- Маркетинговые исследования.
- Создание и модернизация сайта на иностранном языке.
- Сертификация продукции.
- Регистрация торговой марки за рубежом.
- Акселерационная программа совместно с бизнес-школой «Сколково».

запросов на поиск партнёров за рубежом. Плюс мы организовывали очень много обучающих проектов. В том числе отправляли руководителей и топ-менеджеров кировских предприятий на учёбу в бизнес-школу «Сколково». Сейчас закончился 4-й поток этого обучения, в нём принимали участие 12 предприятий региона, на 5-й поток уехали ещё три.

— В бизнес-школу «Сколково» едут именно руководители?

— Да, этот проект создан именно для топ-менеджеров и лиц, принимающих решения. Потому что это обучение, которое в корне меняет подход к работе. После «Сколково» кто-то изменил сам продукт, кто-то пересмотрел рынки реализации. Это не просто теория, а 4 месяца практической работы, направленной на развитие продукта. Например, было задание позвонить трём зарубежным клиентам, трём конкурентам, трём экспертам. И было, что конкуренты рассказывали о нюансах и особенностях работы. Это интересная и полезная практика. «Сколково» помогает создать экспортный проект, дорожную кар-

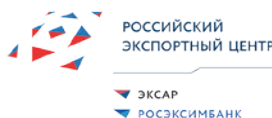
ту по выходу продукции на экспорт. Это поиск каналов дистрибуции, помощь в маркетинговых подходах, упаковка продукта. Заканчивается обучение защитой проекта перед комиссией. Чтобы попасть в эту бизнес-школу, нужно было пройти конкурсный отбор. Надеемся, что и в следующем году от кировских предприятий будет много заявок.

— А какое обучение может пройти у вас рядовой сотрудник?

— У нас проходит много бесплатных семинаров и вебинаров по всем вопросам внешнеэкономической деятельности, авторские мастер-классы. Вся информация о предстоящих семинарах есть на нашем сайте, в нашей группе во ВКонтакте и в Instagramе.

— Расскажите о ближайших планах?

— Планируем бизнес-миссии в Турцию, ОАЭ, страны ближнего зарубежья. Ждём, что начнут «открываться» страны Европы. Призываем предприятия не ждать, а обращаться к нам. Вместе мы найдём подходы, чтобы вывести продукцию на иностранные рынки. ■



📍 Динамовский проезд, 4, оф. 201
тел. +7 (8332) 21-24-30
🌐 exportkirov.ru 📧 [exportkirov](mailto:exportkirov@exportkirov.ru)
📄 profile.php?id=100018114623554
📱 [export_kirov43](https://t.me/export_kirov43)

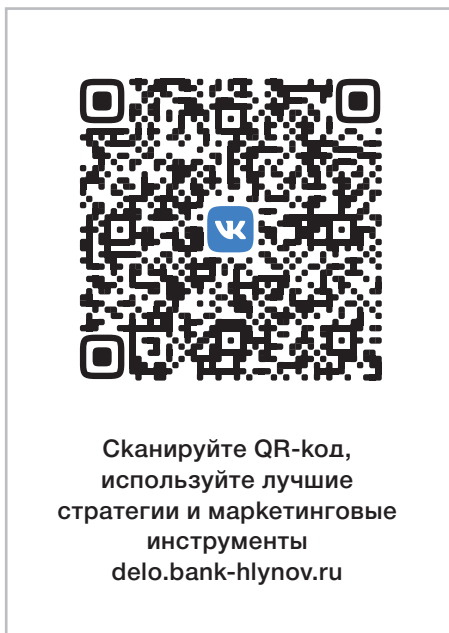
БИЗНЕС ЛЮБИТ СЧЕТ

□ ТРЕНД 2021 ГОДА У БАНКОВ — ПАКЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. С ПОМОЩЬЮ ЧЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ СТАРАЮТСЯ МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ БАНКОВСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ И СЕРВИСЫ? ОБ ЭТОМ ПОДРОБНЕЕ — ЭКСПЕРТЫ БАНКА «ХЛЫНОВ»

РКО СТАНОВИТСЯ ПРОЩЕ

При выборе банка для ведения счёта стоит сравнивать в первую очередь не тарифы, а ту сумму, в которую РКО обойдётся именно для вашего бизнеса за определённый период. Каждый бизнес — особенный. Активность по счёту зависит от множества факторов: направление бизнеса, количество партнёров, уровень продаж, обороты, сезонность и многое другое. Предприниматели готовы платить, но только за те услуги, которыми реально пользуются.

— Наши продукты по расчётно-кассовому обслуживанию и условия по ним покрывают ключевые потребности клиентов среднего и малого бизнеса в пе-



щим, экономя время и бюджет. К ней вы получаете доступ при открытии расчётного счёта.

Уже доступны дополнительные нефинансовые опции и сервисы, такие как юридическое сопровождение, бухгалтерия на аутсорсинге, проверка контрагентов онлайн, конструктор документов, web-разработка и сопровождение сайтов/приложений и помощь в проведении рекламных кампаний, включая контекстную рекламу в Интернете от Яндекс.Бизнес.

УДОБНЫЙ ИНСТРУМЕНТ НА НЕСКОЛЬКИХ ПЛОЩАДКАХ

Рекламная подписка Яндекс. Бизнес поможет автоматически запустить рекламу сразу на нескольких площадках Яндекса: в Поиске, Картах, Услугах, Дзене, а также более 40 тысячах сайтов рекламной сети компании. Пользователю нужно только указать бюджет, информацию об акции. Алгоритмы Яндекса сами создадут объявление в соответствии с заданными параметрами, разместят его и оптимально распределят бюджет. Подробности предложений от партнёров маркетплейса «Деловые решения» узнавайте на сайте delo.bank-hlynov.ru. Надёжное плечо со стороны успешного банка будет для предпринимателей как нельзя кстати для поддержания и развития их бизнеса. ▀



Киров, ул. Карла Маркса, 99

8 (800) 250-2-777

ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ, НА КОТОРОМ СОСРЕДОТОЧЕНЫ БАНКИ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ, — УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУРЫ РКО. КАК ПРАВИЛО, ОНО ДОСТАТОЧНО ВЕСОМО ВЛИЯЕТ НА СОСТОЯНИЕ НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЙ, ОБСЛУЖИВАЕМЫХ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.

риод распространения новой коронавирусной инфекции. В рамках действующей линейки пакетов РКО новые клиенты банка, в том числе и представители бизнеса пострадавших отраслей, имеют возможность бесплатно открыть счёт*. В итоге вы получаете РКО за 0 с современным и функциональным интернет-банком. Заявку можно подать онлайн на сайте bank-hlynov.ru, загрузить сразу все документы для открытия,

а договор подписать у менеджера, — комментируют в Банке «Хлынов».

МАРКЕТПЛЕЙС ДЛЯ БИЗНЕСА

Банк «Хлынов» одним из первых в Кировской области запустил на собственной платформе маркетплейс для бизнеса «Деловые решения»**. Площадка позволяет узнать о выгодных предложениях, сравнить их и воспользоваться подходя-

* Открытие расчетного счёта (в том числе счёта с особым режимом работы) в валюте РФ бесплатно, кроме счётов с использованием корпоративных банковских карт, вторых и последующих счётов; срочного открытия счёта (в течение суток после подачи документов); открытия счёта клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве и добровольной ликвидации. Предложение не является офертой. Условия действительны на 20.09.2021.

** Услуги на платформе маркетплейс для бизнеса «Деловые решения» предоставляются третьими лицами, за действия которых банк ответственности не несёт.



Банк Хлынов

Бизнесу

ОБОРОТНЫЙ КРЕДИТ

отсрочка платежа
до 3х месяцев

9%



Оформи заявку онлайн!

8 800 250-2-777 банк-хлынов.рф

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК «ХЛЫНОВ» (акционерное общество), ДАЛЕЕ – БАНК. ЦЕЛЬ КРЕДИТА: ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ. ФОРМА КРЕДИТА: НЕВОЗОБНОВЛЯЕМАЯ КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ СО СРОКОМ ОСВОЕНИЯ (5 ДНЕЙ). СУММА КРЕДИТА: ДО 10 000 ТЫС. РУБ.. СРОК КРЕДИТА: 9 МЕСЯЦЕВ. СТАВКА % ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕДИТОМ: 9,0% ГОДОВЫХ. ЕДИНОВРЕМЕННАЯ КОМИССИЯ ЗА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КРЕДИТА: 0,9% ОТ СУММЫ ЛИМИТА. ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ КОМИССИЯ: ОТСУТСТВУЕТ. ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ: ЕЖЕМЕСЯЧНО РАВНЫМИ ЧАСТЯМИ С 2 МЕСЯЦА (ВОЗМОЖНА ОТСРОЧКА ДО 3 МЕСЯЦЕВ). ЗАЛОГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ПО СОГЛАСОВАНИЮ С БАНКОМ ДОПУСКАЮТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ, А ТАКЖЕ НЕОБЕСПЕЧЕННОСТЬ/НЕДООБЕСПЕЧЕННОСТЬ НА СУММУ НЕ БОЛЕЕ 1,5 МЛН. РУБЛЕЙ (С УЧЕТОМ УЖЕ ИМЕЮЩЕЙСЯ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД БАНКОМ). ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ В ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА ВЗИМАЕТСЯ КОМИССИЯ СОГЛАСНО ТАРИФАМ БАНКА. СРОК ДЕЙСТВИЯ АКЦИИ: С 04.10.2021 ПО 31.12.2021 (ВКЛЮЧИТЕЛЬНО). ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УСЛОВИЯХ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ – В ОФИСАХ БАНКА, ПО ТЕЛЕФОНУ 8 (800) 250-2-777 И НА САЙТЕ БАНК-ХЛЫНОВ.РФ. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА ДАТУ 28.09.2021. КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК «ХЛЫНОВ» (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО). ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 254.

«РОСГОССТРАХ»: НАВСТРЕЧУ 100-ЛЕТИЮ

□ 6 ОКТЯБРЯ 2021 ГОДА «РОСГОССТРАХ» ОТМЕТИЛ ВЕКОВОЙ ЮБИЛЕЙ. СЕГОДНЯ СРЕДИ КЛИЕНТОВ КОМПАНИИ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ — КРУПНЕЙШИЕ ХОЛДИНГИ И ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. ВМЕСТЕ С ТЕМ «РОСГОССТРАХ» ВСЕГДА СЧИТАЛСЯ ИМЕННО НАРОДНОЙ КОМПАНИЕЙ. ОН И СЕЙЧАС ОСТАЁТСЯ ТАКОВОЙ: ПО ИСТОРИЧЕСКИМ ДЛЯ «РОСГОССТРАХА» НАПРАВЛЕНИЯМ — СТРАХОВАНИЮ ЖИЛЬЯ И ИМУЩЕСТВА ГРАЖДАН — «РОСГОССТРАХ» ЛИДИРУЕТ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ. КАК СЕГОДНЯ КОМПАНИЯ ГОТОВИТСЯ К ЮБИЛЕЮ, РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «РОСГОССТРАХА» В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ СВЕТЛАНА ТИХОМИРОВА

— **Светлана Николаевна, благодаря чему удаётся достичь таких результатов?**

— В первую очередь, благодаря нашим предложениям — компания страхует имущество граждан без малого век, наши специалисты хорошо знают потребности владельцев жилья. На сегодняшний день в продукты «Росгосстраха» по страхованию имущества включён широкий спектр сервисных услуг — вызов на дом специалиста по ремонту коммуникаций, юридические и медицинские консультации и прочее. Причём воспользоваться услугами можно, даже если страховой случай не наступил. Во-вторых, таких успехов можно достичь, когда работаешь в команде единомышленников, амбициозных, креативных и талантливых людей, желающих видеть свою компанию только лидером! В нашем филиале более 900 сотрудников, из них свыше 800 — это страховые агенты. Убедлена: с такими профессионалами можно штурмовать любые высоты.

— **На какие продукты, помимо страхования жилья, вы сегодня отмечаете спрос у жителей Кировской области?**

— В первую очередь на те, что связаны со здоровьем. Сегодня людей волнуют проблемы онкологии и других критических заболеваний. И, конечно, самым актуальным остаётся всё, что связано с COVID-19. Пандемия коронавируса кардинально изменила привычки людей и, самое главное, изменила их отноше-

ние к своему здоровью и здоровью близких. В свою очередь, страховщики более чутко стали реагировать на потребности рынка: разрабатывать и предлагать страховые программы по защите здоровья, покрывающие наиболее актуальные риски и при этом достаточно комфортные по цене.

— **Можете привести примеры?**

— В первую очередь, это продукты телемедицины. И если раньше люди не очень верили в объективность того, что в народе называют «лечением по телефону», то за время карантина многим так или иначе пришлось воспользоваться услугами дистанционных консультаций. И все увидели: да, это работает. И нормально работает — и диагностика, и рекомендации по лечению или проведению дополнительных обследований, и подтверждение диагноза. Получить консультацию врача общей практики для себя или для ребёнка можно круглосуточно и не выходя из дома. И замечу, что количество консультаций по полису не ограничено.

Ещё одно направление связано с ростом онкологических заболеваний. При правильном подходе к здоровью, к рекомендациям специалистов сегодня диагноз «рак» — не приговор. Если болезнь вовремя диагностировать и начать правильное лечение, то онкология из острой стадии может перейти в длительную ремиссию. Однако лечение онкологических болезней может быть затратным — в таких случаях и вы-

ручит страховка. В «Росгосстрахе» разработан страховые продукты «Здоровье дороже» и «Лечение без границ», позволяющие лечиться в ведущих клиниках России и мира. А с учётом текущей ситуации «Росгосстрах» включил в программу ещё одну опцию — реабилитацию после перенесенного COVID-19.

— **Как это работает на практике?**

— После перенесенного COVID-19 наш клиент обращается в медицинскую службу компании — партнёра «Росгосстраха». За ним будет закреплён специалист, который и займётся организацией услуг по реабилитации. Проходит она в Адлере, Кисловодске, Казани и санаториях Кировской области. К началу масштабной вакцинации от COVID-19 «Росгосстрах» запустил доступный по цене продукт «Иммунитет без риска», который даёт финансовую поддержку и медицинскую помощь в случае нежелательных осложнений после вакцинации.

— **Светлана Николаевна, 100-летних компаний в нашей стране не так уж много. Какие исторические периоды для компании были трудными?**

— За без малого век компания пережила вместе со страной знаковые события и глобальные бедствия. И даже в тяжелейшие для государства времена, в годы Великой Отечественной войны, Госстрах работал: с 1941 по 1945 годы сборы Госстраха составили более 14,7 млрд руб., в бюджет в счет приобретения облигаций государственного займа и в качестве отчислений от прибыли



было передано 5,8 млрд руб. Именно Госстрах страховал морские риски в ходе поставок в СССР по программе ленд-лиза военной техники и вооружения. А после войны средства компании пошли на восстановление экономики СССР, жилья и поддержку населения.

Если же говорить о новейшей истории, то непростым испытанием для рынка стала пандемия. В 2020 г. наши сотрудники показали себя с самой лучшей стороны — страховые агенты, тщательно соблюдая меры безопасности, своевременно и без перерывов оказывали услуги клиентам. Не бросили никого. Низкий поклон им за это!

— **А изменился ли сам клиент?**

— Да, безусловно. Клиент помолодел, стал более требовательным, осведомленным, на «ты» с гаджетами. И нам необходимо тоже соответствовать — агенты «Росгосстраха» обучаются всем самым передовым способам работы, осваивают новые цифровые технологии. В 2021 году запущена цифровая платформа «Мой_сервис.Мед». Это новое сервисное решение, обеспечивающее организацию оказания медицинских услуг как клиентам «Росгосстраха», так и людям, у которых нет медицинского полиса, но есть потребность в решении проблем со здоровьем.

— **Светлана Николаевна, как готовитесь к юбилею?**

— К 100-летию компании «Росгосстрах» заложил аллею красных кленов в детском парке «Аполло» в Кирове. Конечно же, будет торжественное собрание в наш праздник, и нашим лучшим сотрудникам будут вручены государственные, региональные награды и награды компании. ▀

100 **СТО ЛЕТ
ВМЕСТЕ
СО СТРАНОЙ**

РОСГОССТРАХ

РУЛИМ НА ВИРАЖАХ

□ **КАК ИЗМЕНИТСЯ РЫНОК ТАКСИ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ И СМОГУТ ЛИ МЕСТНЫЕ ИГРОКИ ЗАНЯТЬ ВЕДУЩУЮ НИШУ — ОЛЕГ ЮДИН, СОБСТВЕННИК УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ "ПУЛОС ПАРК"**



СЛЕДИМ ЗА ТРЕНДАМИ И МЕНЯЕМСЯ ОПЕРАТИВНО

— Мы в своем бизнесе подходим к вопросу изучения рынка такси фундаментально. В 2019 году, когда мы начали покупать именно новые авто и перешли на модель пула, мы рассматривали различные исследования на эту тему, ведь информация доступна в интернете и можно найти любую аналитику. Буквально несколько месяцев назад Forbes опубликовал статью, в которой гендиректор ВТБ-лизинг сделал прогноз о том, что к 2025 году рынок такси вырастет на 75%. Речь идёт об автопарках, количество автомобилей которых составит 700 000 штук. То есть всё идет к тому, что у таксопарков будет как можно больше собственных автомобилей.

ВЫЖИВУТ СИЛЬНЕЙШИЕ

По моему мнению, сейчас всё движется к консолидации рынка: крупные таксопарки всё больше и больше «захватывают» территорию. «ПулОС парк» входит в топ-3 в городе Кирове: на данный момент у нас более 70 автомобилей, в ближайшие дни закажем еще пару автово-

зов. В наших планах — до конца этого года укомплектовать парк до 100 автомобилей. Причём 99% наших машин — новые.

РЕГИОНЫ ДОГНАЛИ БОЛЬШИЕ ГОРОДА

Когда мы только начинали работать, стоимость аренды автомобиля такси в Кирове была 1300 руб. в сутки — и это считалось дорогим. По таким ценам было сложно окупить стоимость машины, пусть они и были дешевле. В то же время в Москве стоимость аренды составляла 1600–1700 руб. Теперь практически такие же цены пришли и в Киров.

КАЖДЫЙ ВОДИТЕЛЬ ЗАРАБАТЫВАЕТ С КОМФОРТОМ

Для нас важно, чтобы каждый водитель не просто брал в аренду автомобиль, а работал максимально долго и имел стабильный высокий доход. «ПулОС парк» — официальный партнёр самых крупных агрегаторов такси. Мы привлекаем водителей, даём им доступ к заказам, подключаем к сервису, учим и ведём

всех водителей. При этом каждый седьмой день аренды автомобиля для них является бесплатным. В среднем водители зарабатывают у нас от двух до четырёх тысяч рублей за 10 часов на линии.

С ТАКСИ — В ВЫИГРЫШЕ

Сейчас идёт такая тенденция, что рынок расширяется: приходит больше водителей, закупается больше автомобилей, растут агрегаторы. Такси сейчас легко вызвать через телефон, а автомобили так дорожают, что становится невыгодно содержать личный транспорт, проще вызвать такси. Например, даже я сам личной машиной не пользуюсь.

ВОЗЬМЁМ БОЛЬШУЮ ДОЛЮ РЫНКА

Мы не просто управляющая компания. Наша главная цель — занять одну из основных позиций на рынке и составить честную конкуренцию федеральным игрокам. В этом нам помогают частные инвесторы. Если самостоятельно мы можем закупать по несколько автомобилей в месяц и через год мы пополним парк на условные 35 автомобилей, то в случае привлечения инвесторов автопарк может пополняться на +100 единиц в год и более.

КРЕПКАЯ КОМАНДА

В нашей компании построена командная работа. Каждый сотрудник приходит с перспективой быстрого карьерного роста, обучается сам и проявляет инициативу. При этом у нас построен открытый диалог, и мы слышим мнения каждого по улучшению тех или иных бизнес-процессов. ■



+7-999-100-27-92

dohodkirov.ru

@taxi43rus

lega_43rus



РКО в НБД-Банке-
комфортно для бизнеса



Киров, ул. Ленина, 79Б / Герцена, 6
(8332) 64-03-03

ЭФФЕКТИВНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: КАК ВЫЙТИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

□ ПОВЫСИТЬ ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ, ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ И НАЧАТЬ ИНВЕСТИРОВАТЬ — ВОТ ПЕРВЫЕ ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ КАПИТАЛ. КАК ЭТО СДЕЛАТЬ МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНО, ЗНАЕТ МАКСИМ ПОПОВ, СОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «АЛЬФА-БЕЗОПАСНОСТЬ».

БИЗНЕС В РАЗРЕЗЕ КРИ

— В последнее время люди сталкиваются со сложностью инвестирования, так как не знают, куда обратиться. Большинство боится наткнуться на мошенников, финансовую пирамиду и в конечном счёте — потерять свои деньги. Поэтому вместе с партнёрами мы создали клуб (Клуб Портфельных инвестиций), где даём людям необходимую информацию: как грамотно и с минимальными рисками распределять свой портфель инвестиций. Мы можем предоставить предположительный прогноз процента инвестирования и клиенты сами выбирают, куда распределять свой капитал.

РАБОТАЕМ С РАЗНЫМИ ЗАПРОСАМИ

Я считаю, что в этом, экономически нестабильном мире нужно рассчитывать только на себя, думать о будущем и формировать свой капитал. Ведь неизвестно, что ждёт нас всех завтра. И приятно видеть, что всё больше людей стараются повысить свою финансовую грамотность. К нам приходят клиенты, которые хотят научиться инвестировать. Мы выясняем их потребности, которые могут быть абсолютно разными: накопить на первоначальный взнос по ипотеке, создать пассивный доход или пенсионный капитал. Последнее, на мой взгляд, обязанность нас самих, о пенсионном капитале нужно задумываться здесь и сейчас.

После выяснения потребностей выявляем сроки, стартовый капитал и сумму, которой клиент будет ежемесячно пополнять свой портфель, увеличивая его. Если с добавлением есть сложности, то мы помогаем инвестору проанализировать его доходы и расходы: траты на продукты, коммунальные услуги, отдых, развлечения и так далее. Таким образом выявляем спонтанные покупки, которые можно сократить, а сэкономленную сумму направить на ежемесячное пополнение портфеля.

РИСКОВЫЕ И КОНСЕРВАТИВНЫЕ

По своему опыту я могу сразу сказать, какой передо мной человек, готов ли он рисковать или предпочитает осторожность. По правилам финансовой грамотности, чем выше воз-



раст, тем его портфель должен быть консервативнее. Но, соответственно, по нему и доход будет скромнее. Молодое поколение больше склонно к риску, а значит, легче идёт на то, чтобы инвестировать в криптовалюты, стартапы, IPO, соответственно и зарабатывать на этом больше. После выяснения типа клиента мы предлагаем распределить портфель: одну часть направить в минимальные риски, другую — в умеренные, третью — в высокорисковые инструменты. Затем путём балансировки помогаем найти гарантированную инвестиционную привлекательность.

ДЕНЬГИ К ДЕНЬГАМ

Материальная энергия в большем объёме идёт к тем, кто её привлекает. Уверен, что сегодня необходимо заниматься финансовым планированием. Для этого наш клуб проводит семинары, посвященные финансовой грамотности, сферам инвестирования, фондовым рынкам, криптовалюте, IPO, накопительному страхованию. Однако этим нельзя ограничиваться и важно развиваться духовно и лично, чтобы уметь взаимодействовать и приумножать свой капитал. ▀

Индивидуальные консультации: [Telegram](#) [WhatsApp](#) [VK](#) [@maxpor1978](#)

Автоматизируйте подбор и закрывайте вакансии быстрее

6 признаков того, что вашему бизнесу пора автоматизировать подбор

- ☐ Вакансии закрываются медленно
- ☐ Процесс подбора не прозрачен
- ☐ Растут расходы на привлечение
- ☐ Руководители и нанимающие менеджеры недовольны работой отдела подбора
- ☐ Кандидаты отказывают, потому что уже приняли другой оффер
- ☐ Из-за отпуска, болезни или ухода рекрутера останавливается работа над вакансией

**Отметили больше 2 пунктов?
Самое время подключить Talantix.**



📍 [talantix_news](#)

✉ feedback@talantix.ru

☎ 8 800 100-64-27



IT-СЕРВИС И ПРАВИТЕЛЬСТВО ОБЛАСТИ СТАЛИ ПАРТНЁРАМИ



КОМПАНИЯ IT-СЕРВИС ЗАРУЧИЛАСЬ ПОДДЕРЖКОЙ ПРАВИТЕЛЬСТВА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ ОТМЕТИЛИ ИННОВАЦИОННУЮ РАЗРАБОТКУ — ITSEEDUCATION.RU — КУЗНИЦУ ПРОФЕССИИ 1С-ПРОГРАММИСТ

РАСТИМ ТАЛАНТЛИВЫХ ПРОГРАММИСТОВ 1С

Буквально месяц назад компания IT-Сервис представила на рынке собственный продукт стажировки программистов 1С — это образовательный проект, благодаря которому можно получить новые знания, востребованную и щедро оплачиваемую профессию, оставаясь при этом в родном регионе. У талантливых ребят появилась возможность не только получить уникальные знания, но и шанс реализовать себя в востребованной профессии.

ВОСПОЛНЯЕМ ДЕФИЦИТ КАДРОВ

Идея по созданию образовательного проекта ITSEducation родилась из-за кадрового голода в IT-индустрии в Кирове и области. За лучшими знаниями и работой начинающие специалисты уезжают в крупные города. В IT-Сервис решили изменить ситуацию. Год назад, собрав весь необходимый методический материал, собственные разработки и опыт и сформировав преподавательский состав, был запущен пилотный проект по стажировке, как это принято в крупных компаниях Кремниевой долины. Наши опытные программисты-преподаватели на протяжении трех месяцев работали со стажерами. Итогами этого стали четыре высококлассных 1С-программиста, которые стали частью команды IT-Сервис. Таким образом, проект стартовал и сейчас успешно продолжает работу.



Мы команда, которая делится опытом

ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА СО СТОРОНЫ ВЛАСТЕЙ

Проект стажировки отметили в Правительстве Кировской области и оценили уникальность разработки. Ведь ITSEducation не только помогает предотвратить отток молодых кадров, получить готовых к работе специалистов, но главное — укрепить имидж региона на карте IT-городов России. В министерстве информационных технологий и связи Кировской области прокомментировали, что ITSEducation — актуальный проект, дающий возможность развиваться молодым специалистам, иметь высокий доход, при этом, не уезжая из Кирова.

УСПЕШНОЕ ПАРТНЁРСТВО

Мы в свою очередь очень рады тому, что наша инициатива получила поддержку в правительстве области. Имея такого партнёра, можно быть уверенными в том, что мы движемся в правильном направлении. А стажёры, которые собираются прийти к нам на обучение, видят, насколько этот проект важен. Программа наставничества и стажировки дает молодым людям возможность бесплатно освоить навыки и накопить опыт в 1С-программировании. ▲



АЛЕКСЕЙ СУХИХ, И.О. МИНИСТРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СВЯЗИ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

— В век цифровой трансформации, профессии, связанные с информационными технологиями, становятся все более востребованными. Нам приятно, что кировская компания IT-Сервис занялась реализацией проекта стажировки 1С-программистов. Это не только способствует повышению имиджа региона для молодых специалистов в IT-сфере, но и решает проблемы кадрового дефицита, вызванного их оттоком в более крупные города, т.к. новые специалисты увидят, что и в родном регионе можно зарабатывать не меньше, чем в столице.*



Киров, ул. Блюхера, 52а, оф. 16, тел. 8(8332) 255-210

itsportal.ru

info@itsportal.ru

itseducation.ru

@itsportalru

itsportal

*Министерство информационных технологий и связи Кировской области

DELICAT SERVIS

ЧИСТОТА И ГИГИЕНА
ДЛЯ БИЗНЕСА

Сотрудничая с нами,
вы получаете экспертные
решения для обслуживания
ваших площадей

Профессиональная химия

Гигиеническая продукция

Инвентарь для уборки

Оборудование
и комплектующие

- Подбор профессиональной химии

- Расчет расхода химии, инвентаря, гигиенической продукции

- Низкие цены

- Бесплатная доставка

- Персональный менеджер

- Гарантия качества

- Сертификаты соответствия

Московская, 1076

(8332) 751-229

КУЛЬТУРА БЕЗОПАСНОСТИ

□ ЧТО ТАКОЕ ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ, ЗАЧЕМ И КОМУ ОНА НУЖНА — ЕКАТЕРИНА ПОНАРЬЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ, ОКАЗЫВАЮЩЕЙ УСЛУГИ В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ТРУДА

ЧТО ТАКОЕ ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ?

— Оценка и управление профессиональными рисками — составная часть системы управления охраной труда организации. Если коротко, процедура направлена на выявление всевозможных опасностей на рабочих местах. Примерный их перечень приведён в п. 35 Типового положения о системе управления охраной труда (Приказ Минтруда России от 19.08.2016 N 438н).

Например, к ним относится сход снега с крыш. По пути на встречу сотрудник может попасть под такую лавину. Или опасность порезаться листом бумаги, утонуть, упасть с высоты. Одна из интересных — опасность насилия третьих лиц. Возьмите недавний случай в Пермском университете, куда пришёл стрелок. При оценке рисков в учебных заведениях необходимо обязательно учитывать статистику инцидентов последних лет в данной отрасли.

Оценка профрисков — инструмент профилактический. Работодателю заранее становится известно о вероятности наступления инцидентов различного характера в его организации. Именно это позволяет проводить мероприятия по охране труда осознанно и целенаправленно.

ЗАЧЕМ НУЖНА ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ?

Управление профессиональными рисками — прямая обязанность работодателя. Просто посчитать оценку рисков, прийти к какому-то значению — не конечный результат. По получившемуся результату нужно разработать мероприятия, вопло-



щать их в жизнь. А после провести повторную оценку, тем самым посмотреть в динамике, снизился уровень риска или нет.

ЭТО ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ?

Если работодатель не проводит оценку рисков, он нарушает Трудовой кодекс РФ и может быть привлечён к административной ответственности по части 1 статьи 5.27.1 Кодекса об административных правонарушениях: штраф от 50 до 80 тысяч рублей на юрлицо, от 2 до 5 тысяч рублей на должностное.

ЧЕМ МОЖЕТЕ ПОМОЧЬ ВЫ?

Работодатель может и самостоятельно провести оценку профрисков. Для этого потребуется время и человеческие ресурсы. Также важно грамотно оформить результаты.

А можно обратиться к нам. Мы учитываем мнение работников, по итогу готовим план мероприятий

по снижению уровней профрисков и передаём все материалы в электронном и бумажном виде. Подробнее, какие документы мы готовим, а также о дальнейших действиях работодателя, я рассказываю на консультации.

ПОЧЕМУ ТАК ВАЖНА ОЦЕНКА ПРОФРИСКОВ?

Законодательство по охране труда стремительно меняется, и на оценке профессиональных рисков построены многие нормативно-правовые акты. О профрисках идёт речь и в новых правилах по охране труда, вступивших в силу в этом году, и в законе о проведении обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров. Одна из основных целей

специалиста по охране труда — снижение уровней профессиональных рисков (с 1.09.21 г. действует новый профстандарт «Специалист по охране труда» Минтруд России утвердил приказом от 22.04.2021 № 274н). Сейчас пересматривается законодательство в сфере обеспечения работников средствами индивидуальной защиты, и подбирать работникам спецодежду нужно будет тоже исходя из уровней профрисков. Но даже не это главное. Когда мы научимся управлять профрисками не только на бумаге, но и в жизни — это заметно снизит травматизм на рабочих местах. А это и есть то, к чему мы стремимся. ■



OTR

Аутсорсинг охраны труда



□ ул. Милицейская, 14, оф. 505
т. 8 (8332) 47-86-38

© ohranatr.ru

✉ vrestre6643

✉ ekaterina_ponareva

МАКСИФЛАРА™

Мы делаем

цветы доступнее

РОЗА

за

1₽

1 рубль – стоимость реализации каждой девятой розы в монобукете (цветы одного вида и одного размера) и в сборных букетах. Предложение ограничено и распространяется только на товар: Роза 50 см и Роза 70 см. Не является публичной офертой. При покупке в данной акции начисляется кешбэк в UDS, списание баллов невозможно. Организатор акции ИП Жуков М.Н. ИНН 434590179161. Территория проведения акции г. Киров. Срок проведения акции с 21 июня 2021 г. по 31 декабря 2021 г. Подробности у продавца-консультанта.



МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – 2021



В КИРОВЕ ВЫЯВИЛИ ЛИДЕРОВ СРЕДИ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. В СЕНТЯБРЕ ПРОШЁЛ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭТАП КОНКУРСА «МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РОССИИ». УЧАСТИЕ В НЁМ ДАЁТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕДСТАВИТЬ СВОИ ДЕЙСТВУЮЩИЕ ПРОЕКТЫ НА СУД КОМПЕТЕНТНОГО ЖЮРИ. ОПЫТНЫЕ КОЛЛЕГИ ОЦЕНИВАЮТ НЕ ТОЛЬКО БИЗНЕС И РУКОВОДИТЕЛЯ, ТАКЖЕ ДАЮТ ЦЕННЫЕ СОВЕТЫ. НУ И, КОНЕЧНО, ПРИСУЖДАЮТ НАГРАДЫ ЛИДЕРАМ

ЛЮДИ, КОТОРЫЕ УМЕЮТ СТАВИТЬ ЦЕЛИ

Своим мнением о состоявшемся этапе конкурса поделился член жюри, и.о. министра спорта и молодёжной политики Кировской области Георгий Барминов:

— Люди, которые умеют ставить цель. Люди, которые умеют добиваться результатов. Люди, которые, проанализировав текущую ситуацию, могут найти хорошую нишу и сделать в ней предложение, которое будет востребовано. Все это об участниках конкурса. Мы можем только приветствовать честный подход к бизнесу и желание развиваться свой регион.

Поддержать молодых бизнесменов готов «Россельхозбанк». Он выступил генеральным партнёром регионального этапа, а директор местного филиала Георгий Филимонов принял участие в работе жюри:

— Это очень динамичное мероприятие. Мы планируем и дальше его поддерживать. Несмотря на то что мы отраслевой банк, у нас много интересных предложений, которые могут быть интересны молодым предпринимателям. Причём как тем, кто ещё только начинает свой бизнес, так и тем, кто уже прошёл первые шаги становления. ■

ПОЗДРАВЛЯЕМ ПОБЕДИТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭТАПА

Номинация

«Интернет-предпринимательство»:

1 место: Дмитрий Крюков, продюсер онлайн-школ

Номинация «Производство»:

1 место: Салмина Анна, основатель брендов дизайнерской одежды F-Team, Feminelle, Feminelle Sleepwear
2 место: Шитов Константин, директор компании «Берёзка и сосна»
3 место: Морозова Полина, основатель бренда 2M by MOROZOV

Номинация «Социальное предпринимательство»:

1 место: Петухов Роман, руководитель творческой студии «Я — гимнастка»
2 место: Елсуков Богдан, руководитель творческой студии «Квартал талантов»

Номинация «Торговля»:

1 место: Коробейникова Ирина, (компания «Мечта»)

Номинация «Сфера услуг»:

1 место: Перескоков Геннадий, руководитель школы танца MAGIC MOVE
2 место: Корнаухов Алексей, генеральный директор кулинарной студии «Pro Вкус» и доставки гастрономических боксов Chef.box
3 место: Юдин Олег, руководитель управляющей компании «ПулОС»

Номинация «Инновационное предпринимательство»:

1 место: Костров Никита, директор ГК «КожаМехСервис»
2 место: Феоктистов Вадим, основатель сервиса CashDay, сооснователь маркетингового агентства R.Class

Номинация «Самозанятые»

1 место: Жибинов Павел, разработчик сайтов и дизайна
2 место: Смирнова Ирина, копирайтер



МИНИСТЕРСТВО СПОРТА
И МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ
КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ



ДВОРЕЦ
МОЛОДЕЖИ

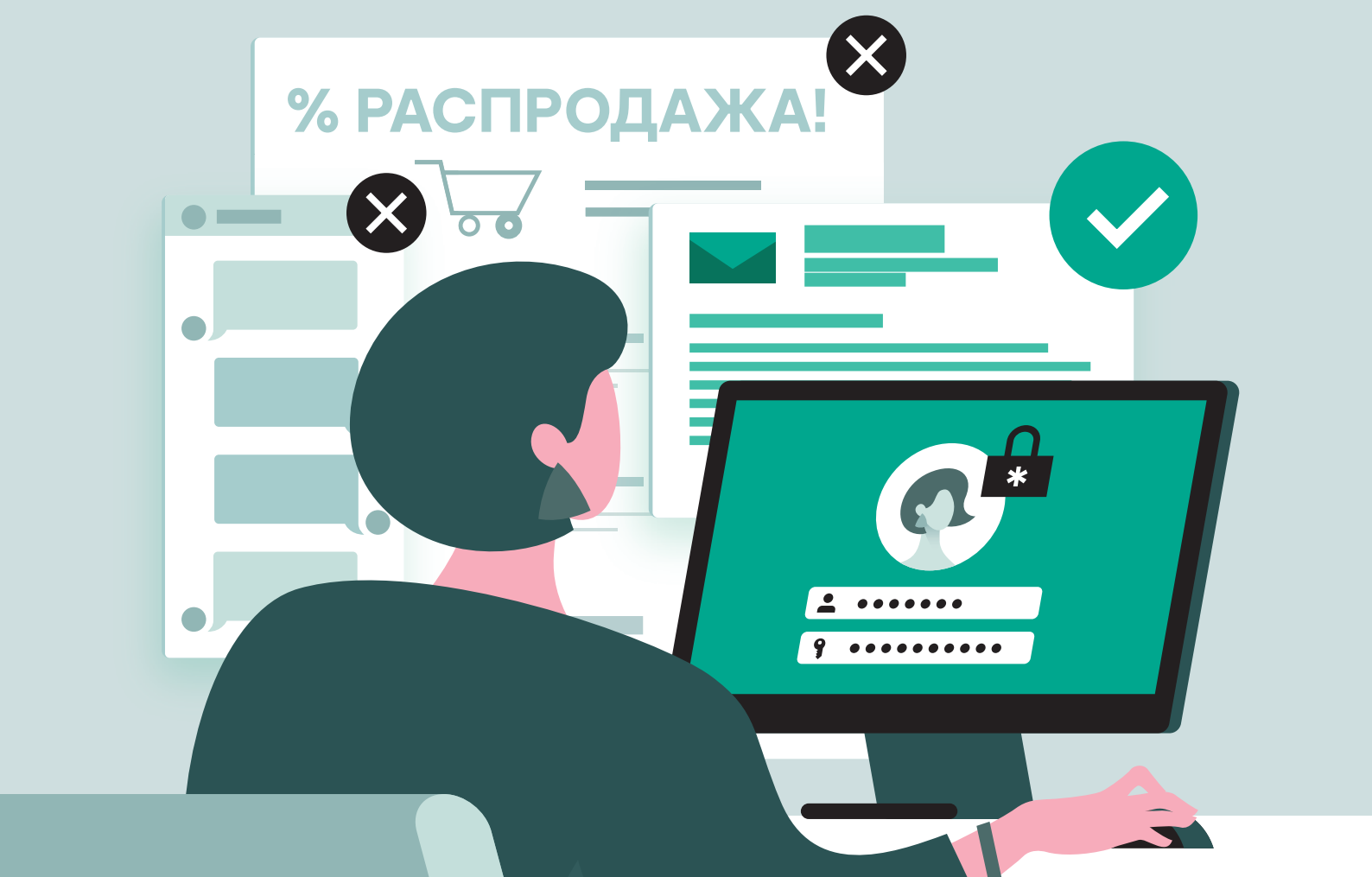


РоссельхозБанк

Генеральный партнёр



Мероприятие реализуется министерством спорта и молодёжной политики Кировской области совместно с Областным дворцом молодёжи. (0+)
Генеральный партнёр регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России» АО «Россельхозбанк. www.rshb.ru



Рабочая учетная запись – только для работы



Kaspersky
Security
Awareness

Не используйте свои
корпоративные учетные
данные для личных целей

kaspersky

АКТИВИРУЙ
БУДУЩЕЕ

© 2021 АО «Лаборатория Касперского».



Platinum Partner Лаборатории Касперского

610050, г. Киров, ул. Ульяновская, д. 10
+7 (8332) 760-741 | 8 (800) 555 4995

www.rubicon-it.ru | powerkpi.ru | soft@rubicon-it.ru

IT-Сервис: ускоряем бизнес

Каждый собственник мечтает о успешном и развивающемся бизнесе. Однако, достигнуть этого возможно лишь с командой эффективных сотрудников. Что нужно сделать, чтобы работа вашей компании была быстрее, покажет новый продукт компании IT-Сервис: ITSAudit.

- Аудит персонала - это детальное изучение всех действий сотрудников компании нашего клиента. Полный отчет проведенного аудита покажет какие действия поглощают рабочее время и являются неэффективными.
- Оценка не только показывает, что нужно исправить, а предлагает реальные шаги для ускорения бизнеса. Выполнить которые может любая компания, чтобы стать быстрее, лучше, а значит получать больше прибыли.
- С вами будут работать опытные бизнес-аналитики, чтобы найти не оптимальные, рутинные процессы, которые нужно автоматизировать для увеличения скорости работы вашей компании.
- Аудит строится индивидуально для каждой компании, в зависимости от стоящей цели. Это может быть проверка одного-двух сотрудников, или проведение работ по улучшению целых отделов.
- В отчете вы увидите: анализ используемых программ, повторяющиеся действия, оценку технического оснащения рабочего места, отчет о дисциплине сотрудника, анализ понимания инструкций, описание функциональных задержек, отчет по ЦКП, оценку временных затрат на любое действие, список рекомендаций и улучшений.
- После завершения аудита, мы подарим вам программное обеспечение собственной разработки, которое показывает интенсивность загрузки рабочими и сторонними процессами, сотрудника.

Если знать чем заняты сотрудники, контролировать и правильно управлять — они будут заняты только полезными делами, что положительно скажется на работе вашей компании.

Максим Пантелеев,
владелец компании
IT-сервис



8 (8332) 255-210

Киров, ул. Блюхера, 52а, оф. 16
itsaudit.ru, itsportal.ru, info@itsportal.ru

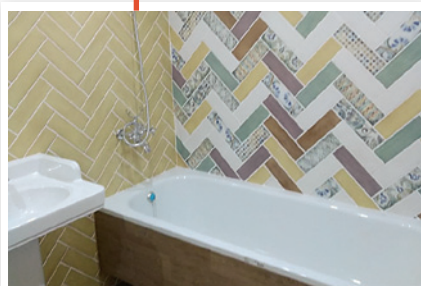
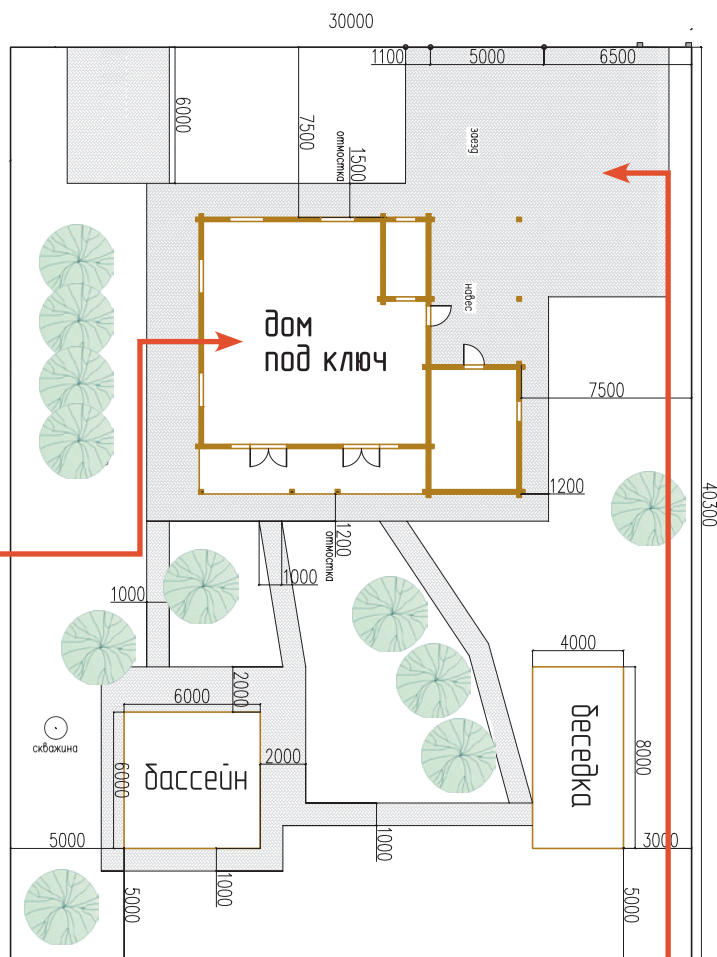
[itsportal](#) [@itsportalru](#)



ВАША ДАЧА

от мечты до воплощения

Главный шаг на пути к даче мечты — захотеть, чтобы она у вас была. Всё остальное возьмут на себя специалисты компании «Эксперт Строй». Помощь с подбором и покупкой участка, планировка, строительство и отделка дома, возведение дополнительных построек, ландшафтные работы. Вы мечтаете — мы воплощаем ваши мечты в жизнь.



- ▶ строительство домов
- ▶ внутренняя отделка
- ▶ геодезические работы
- ▶ бурение скважины на воду
- ▶ водяные теплые полы
- ▶ короткие сроки возведения
- ▶ внутренние и наружные коммуникации
- ▶ подготовка проектной документации
- ▶ выполняем дизайн-проекты
- ▶ собственное производство материалов
- ▶ опытные бригады строителей
- ▶ оплата в кредит, строительство за счёт мат. капитала

📍 Киров, ул. Сурикова, 19, оф. 524

☎ 8 (8332) 47-63-97, 8-912-827-63-97

📷 @expertstroy43

VK public181184467

Кредит предоставляется ПАО Сбербанк, Генеральная лицензия на осуществление банковских операций от 11 августа 2015 года. Регистрационный номер — 1481 «Потребительский кредит без обеспечения» (далее — кредит). Ставка по кредиту от 10,9%. Валюта кредита — рубли РФ. Срок кредитования от 3 до 60 месяцев. Минимальная сумма кредита — 30 000 рублей. Максимальная сумма кредита для заемщиков, получающих заработную плату на карту Сбербанка, — 5 млн рублей, для иных категорий заемщиков — 3 млн рублей. Банк вправе отказать в выдаче кредита без объяснения причин. Итоговая сумма Кредита и процентная ставка для конкретного заемщика банк определяет индивидуально в зависимости от оценки платежеспособности заемщика. Погашение кредита — аннуитетными платежами.

ВАЖЕН КАЖДЫЙ КЛИЕНТ

Первый маркетплейс, который работает с категорией мебели любого габарита с доставкой не только в Кирове, но и по всей России.

Собственная курьерская служба доставляет товары до квартиры или офиса, без дополнительных платежей за подъем на этаж.

Благодаря региональным партнерам и отлаженной логистической сети, срок получения по некоторым товарным категориям — менее суток!

Маркетплейс с «живой» горячей линией. Менеджеры отвечают на любые вопросы клиентов по телефону, открытой линии на сайте и в соцсетях.

Наши достижения в цифрах:



География:

КЛИЕНТЫ
ПОСТАВЩИКИ

КАЛИНИНГРАД

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

МОСКВА

ВЛАДИМИР

НИЖНИЙ НОВГОРОД

ПЕНЗА

НОВОРОССИЙСК

КИРОВ

КИРОВО-ЧЕПЕЦК
ВЯТСКИЕ ПОЛЯНЫ
СЛОБОДСКОЙ

ЯРОСЛАВЛЬ

ПЕРМЬ

ЕКАТЕРИНБУРГ

ПЕЧОРА

УФА

КАЗАНЬ
НАБЕРЕЖНЫЕ
ЧЕЛНЫ

САРАТОВ

ВОЛГОГРАД ЧЕБОКСАРЫ



Сканируй QR-код и узнай, как не платить за доставку товаров IKEA, OBI и Decathlon

MESTE
MARKET

vmeste-market.ru



НАТАЛЬЯ ТРУДОНОШИНА,
руководитель ГК «Мебель Братьев
Баженовых» в Респ. Коми

📅 24.05.1986

🎓 ВЯТГУ, Биологический факультет

📅 2008-2013 «Kraft Foods Rus»

2013-2018 ФМ «Вопро»

2018 и по н.в. ГК «Мебель Братьев
Баженовых»

Сила женщины, на мой
взгляд, в её слабости.
В мягкости, позволяющей
добиться желаемого там,
где натиск бесполезен.
В хрупкости, которая пробуждает
в мужчинах защитников.
В нежности, способной
преобладать над самой
строгой суровостью.
В интуитивном понимании того,
что происходит вокруг.

WOMEN'S POWER

❑ КИРОВСКИЕ БИЗНЕС-ВУМЕН О СИЛЕ И РОЛИ ЖЕНЩИН



ЖАННА ЖЕВЛАКОВА,
директор ООО «БРЕНТ»



06.12.1966 г.



физико-математический факультет
Кировского пединститута, повышения
квалификации, включая бухучет
и аудит





1989-1992 — г. Киров школа №8,
учитель математики и физики
1992-2000 — Филиал в г. Кирове
АО «Промстройбанк», г. С-Петербург,
экономист и АКБ Вятка-Банк, г. Киров,
отдел валютных операций
2000-2007 — ОАО «Кировский
мясокомбинат», бухгалтер
2008-2016 — ООО «Капиталнефть»,
нач. экон. отдела
2017 — по настоящее время
ООО «БРЕНТ», собственник, директор


Главное в женщине — ум. Именно ум даёт понимание, когда быть сильной, а когда слабой. Когда уступить, а когда настоять. Когда что-то отпустить, чтобы получить большее. Кто-то спишет это на женскую интуицию. Но я считаю, что дело всё-таки в уме. Умной женщине всё по силам. Нет такой задачи, с которой она не справится. А ещё собранность, умение логически мыслить и трезво оценивать ситуацию. Благодаря только этим качествам я достигла всего, что имею сегодня. И именно эти качества советую развивать в себе каждой женщине!



ИРИНА МАКАРОВА,
председатель правления
КПК «Инвест центр»

 11.02.1985

 ВГУ, Инженерно-строительный
факультет (ПГС)
ВГУ, факультет экономики и
управления на предприятии (ЭКУ)

 председатель правления
КПК «Инвест Центр»,
директор ООО «СтройГрад»

Сила женщины, на мой взгляд, в её женском обаянии, во внутренней мудрости. В гибкости, умении совмещать несколько дел одновременно (например: семья, дети, карьера, бизнес проекты, домашний быт, клубника на грядках, путешествия, подружки, танцы, саморазвитие, книги, поддержание своей внутренней и внешней красоты). И всё это легко и на позитиве.

ЛЮДМИЛА ЛАНСКАЯ,
руководитель типографии
«Печатный Дом»

Женская сила заключается в сочетании уникальных особенностей, которые служат как основой женской притягательности, так и неиссякаемым источником внутренних сил. Женщина подобна сосуду, внутри которого скрыто всё богатство её чувственного и эмоционального мира. Ещё одно качество, подаренное женщине природой, — удивительное чувство интуиции, которое позволяет ей порой принимать единственно правильные решения в сложных ситуациях, не прибегая к аналитическим расчётам и длительным умозаключениям. И такая способность в сочетании с терпимостью и мудростью — тайное оружие женщины.

К НАМ ХОДЯТ ПОКОЛЕНИЯМИ

ОЖИВАЮЩАЯ КАРТИНКА



1. Скачай приложение по QR-коду.
2. Считай QR-код приложением.
3. Оживи фото камерой в приложении.

Благодарим кофейню «Шоколадница» за место проведения съемок



@julia_dolgoarshinnykh

СЕРГЕЙ СЛАНЧЁВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ КАФЕ «AGATA» И РЕСТОРАН «ВАСНЕЦОВЪ», — В ИНТЕРВЬЮ ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ ДЛЯ СПЕЦПРОЕКТА «СТИЛЬНЫЕ И СИЛЬНЫЕ»

СВОЯ ШКОЛА ДЛЯ ПЕРСОНАЛА

Юлия Долгоаршинных: — Серёжа, добрый день. Год подходит к концу. Скажи, была ли какая-то проблема в твоём бизнесе и как её удалось решить?

Сергей Сланчëв: — После пандемии в заведениях стало очень много гостей. Мы начали работать в бешеном режиме. И самая основная проблема — это нехватка персонала. Мы смогли сохранить персонал в пандемию. Но при больших посадках гостей многие морально не выдерживают нагрузок. Поэтому уходят. Даже те, кто работал у нас давно.

Ю.Д.: — Как справляетесь с этим?

С.С.: — В своё время я создал свою систему обучения официантов. Теперь это позволяет нам в сжатые сроки восполнять нехватку персонала. И главная победа, что наши заведения преуспевают, обороты растут. А если говорить про прошлый год, конечно, значимое достижение — масштабный ремонт в AGATA.

СТИЛЬ — ЭТО КОМФОРТ

Ю.Д.: — Стиль имеет значение в твоём бизнесе?

С.С.: — Для меня стиль — это в первую очередь уверенность в себе и комфорт. Мне нравится, когда у одежды хорошие лекала, качественный материал. Я не заиклен на брендах. Считаю, что образ создают детали. Конечно, стиль важен. Мне приятно, когда мне делают комплименты и гости, и сотрудники.

КЛИЕНТ ВСЕГДА ПРАВ

Ю.Д.: — Теперь вопросы от подписчиков. Важно в вашем деле профильное образование?

С.С.: — У меня — профильное. Я учился на повара и коммерцию в общепите. В профессии ресторатора это очень важно. Сам работал и барменом, и поваром, и официантом, обучал персонал. Всё это мне помогает в управлении ресторанами.

Ю.Д.: — «Агате» — 18 лет. Есть ли постоянный гость, который все эти годы предан заведению?

С.С.: — Таких гостей очень много! И мне приятно, что их дети росли на наших глазах. Сейчас эти дети, став взрослыми, уже самостоятельно приходят к нам. Это дорогого стоит!

Ю.Д.: — Что думаешь о фразе «клиент всегда прав»?

С.С.: — На 100% согласен! С каким бы настроением ни пришёл гость, он должен уйти в позитиве. А если уходит недовольным, это полностью наша вина. Мы должны сделать всё, чтобы гость вернулся к нам снова, получил приятные эмоции и хорошие впечатления.

Ю.Д.: — Спасибо. Было приятно с тобой пообщаться. ■

Полная версия интервью — в соцсетях журнала «Бизнес Класс» и ГК Юлии Долгоаршинных



SHIK

САЛОН ШТОР ■ ШИК

ОСОБЫЙ ПОДХОД. КАЧЕСТВО. СТИЛЬ.

ул. Ленина, 205,
ТЦ Green Haus, 1 этаж, т. 205-615

ул. Труда, 71,
ТЦ «СтройРемо», 1 этаж, т. 205-575

www.shtorishik.ru

Акция бессрочна

ПРИ ССЫЛКЕ НА ЖУРНАЛ — СКИДКА 15% НА МЕТРАЖ



📍 Киров, ул. Московская, 107Б
(БЦ «Московский», 4 эт., оф. 406),
т.: +7 (8332) 771-447, +7 (953) 947-14-47
📧 remontkirov43.ru 📧 danila43region
📧 sk_danila_master43

ОТ ПРИЁМКИ ДО УБОРКИ



ЧТО ЗНАЧИТ «СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА» И КАКИЕ УСЛУГИ ВХОДЯТ В ПОНЯТИЕ «КАЧЕСТВЕННЫЙ РЕМОНТ» — РУКОВОДИТЕЛЬ СК «ДАНИЛА МАСТЕР» ДАНИЛА ПЕРМИНОВ



КОМПАНИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА

СК «Данила Мастер» — это компания полного цикла ремонта. Что это значит для заказчика? А то, что, обратившись к нам, он получает полный спектр услуг по ремонту в одном месте. Клиенту не нужно искать отдельную бригаду, которая отштукатурит стены и покрасит обои; людей, которые сделают натяжные потолки; фирму, которая поставит мебель; и организацию, которая установит двери. Всё это сделает компания «Данила Мастер». И завершит ремонт клинингом, чтобы заказчик мог въехать в чистую, готовую к комфортной жизни в ней квартиру.

ДО НАЧАЛА РЕМОНТА

Работа компании начинается ещё до старта непосредственно ремонта. Мы принимаем квартиру у застройщика, осматриваем её и находим недочёты. Зачем? Чтобы застройщик устранил их за свой счёт.

Затем мы бесплатно составляем смету, в которой указываем полную стоимость работ. Заказчик может уверенно планировать свои расходы, так как цена, указанная в смете, не изменится.

Стоимость работ и сроки мы фиксируем в договоре. Мы работаем с кассой, поэтому на все расходы пробиваем кассовый чек. И в подарок клиенту при заказе ремонта под ключ — дизайн-проект!

РЕМОНТ

Если заказчик пришёл в компанию «Данила Мастер», он может быть уверен, что здесь ему окажут абсолютно все услуги по ремонту: от отделки до мебелировки. То есть в итоге он получит квартиру, в которую можно въехать и жить с комфортом.

Клиенту не нужно метаться в поисках компаний, устанавливающих натяжные потолки, двери и мебель. Мы уже обо всём этом позаботились и нашли партнёров — фирмы, которые делают всё это

на наших объектах в кратчайшие сроки и качественно.

За ходом всех работ на каждом этапе следит прораб. Лично я перед сдачей квартиры заказчику выезжаю на объект. И если у меня нет замечаний, только после этого мы сдаём объект клиенту.

НОВОСЕЛЬЕ Взял чемодан с вещами и въехал в новую квартиру — такой финал для клиента после сотрудничества с компанией «Данила Мастер».

Мы считаем нашу работу завершённой только тогда, когда объект ПОЛНОСТЬЮ готов для комфортного проживания.

Ремонт с компанией «Данила Мастер» — это просто! 📌





НОВЫЙ СТИЛЬ

Салон мебели «Новый Стиль»
г.Киров, ул.Азина, 15

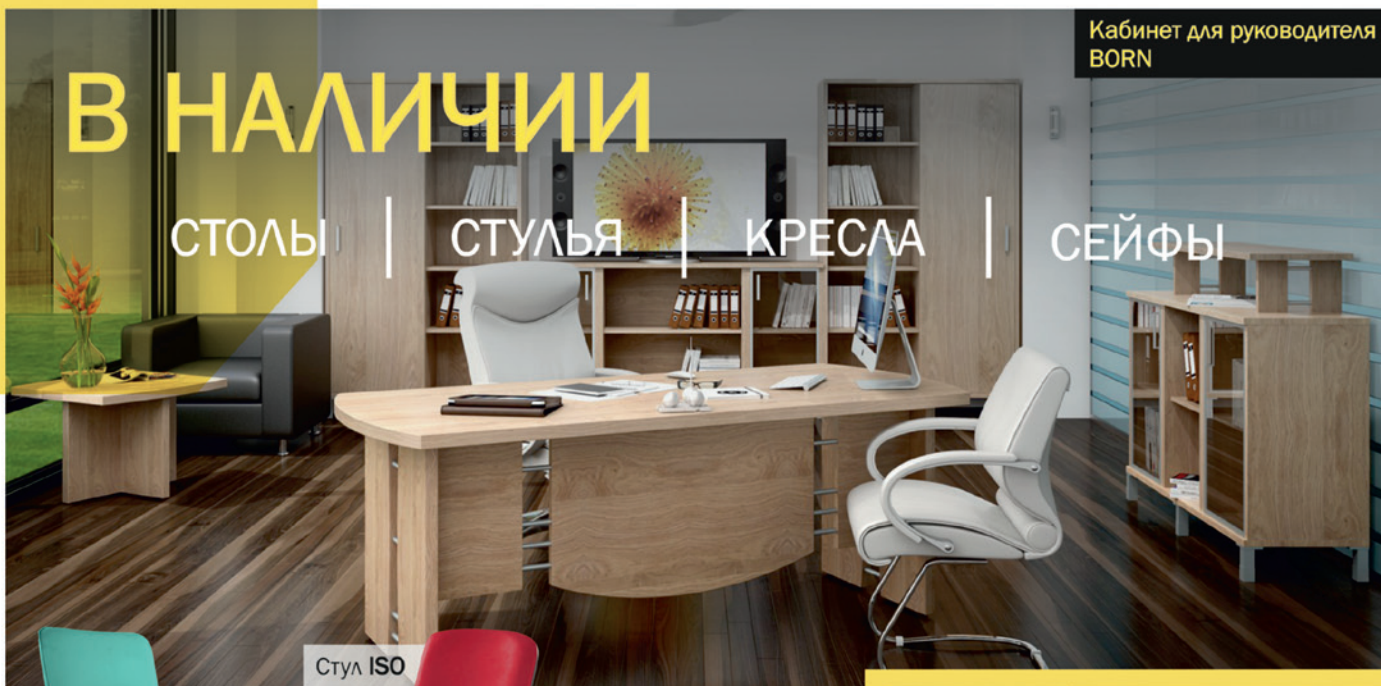
+ 7 (8332) 41-22-11
<https://ns-mebel.ru>



В НАЛИЧИИ

СТОЛЫ | СТУЛЬЯ | КРЕСЛА | СЕЙФЫ

Кабинет для руководителя
BORN



Стул ISO



Стул
SAMBA



Стул SEVEN



Кресло
Brabix HD-003



Кресло
KB-9N



Сейф
T-28.EL



Мебель для персонала
ARGO



Диван офисный
V-400



Кресло
HEXTER RC 02



Кресло
CH-808AXSN



Кресло
PRESTIGE

ПЯТЬ ПРИЧИН ВЫБРАТЬ ЭКСПЕРТОВ В СФЕРЕ КЛИНИНГА

□ МИР БЕЖИТ БЕЗУМНЫМИ ТЕМПАМИ. И ЗАЧЕМ ТРАТИТЬ ДРАГОЦЕННОЕ ВРЕМЯ И СИЛЫ НА УБОРКУ, ЕСЛИ ВСЁ ЭТО МОЖНО ДОВЕРИТЬ ПРОФЕССИОНАЛАМ СВОЕГО ДЕЛА. О ПРЕИМУЩЕСТВАХ СЕРВИСА ЧИСТОТЫ — АРАКСИ СМБАТЯН, ДИРЕКТОР КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ЗОЛУШКИ».

1. ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ

— Все знают, что наведение порядка в квартире может занять несколько часов. А если это генеральная уборка, то на неё потребуется целый день. Но ведь это время можно потратить с большей пользой. Лучше почитать любимую книгу или посмотреть хороший фильм, уделить время близким и родным, чем провести весь день, подметая и вымывая оконную раму. Я рекомендую заказать уборку на дом — это сохранит вам и силы, и жизненные эмоции. Наша компания предоставляет услуги 24/7, мы можем помочь с уборкой срочно и даже ночью.



ких случаях помощь «Золушек» становится необходимостью. Наши специалисты обладают нужным оборудованием и хорошими знаниями, касающимися этой сферы.

4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ЧИСТЯЩИХ И МОЮЩИХ СРЕДСТВ

Выбирая услуги «Золушек», вы всегда будете уверены в том, что уборка будет сделана с помощью хороших моющих средств. Всё нужное для уборки закупается в соответствии со строгими критериями.

2. КАЧЕСТВО УБОРКИ

Мы постоянно развиваемся, расширяем спектр предоставляемых услуг. Каждая уборка выполняется быстро и качественно — за это нас любят и ценят клиенты. Профессионалы сервиса чистоты обучены всему, и они всегда знают, как справиться с той или иной задачей во время уборки. Кроме клининга мы предостав-

ляем услуги домработницы, которая помимо наведения порядка в квартире может помочь в приготовлении пищи и других дел по дому.

3. РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ УБОРОК

Бывают же случаи, когда требуется сложная уборка. Например, нужно провести клининг в помещениях после ремонта или привести в порядок большие офисные площади. В та-

5. ГИБКИЙ ПОДХОД К КЛИЕНТУ

Обычно люди убираются у себя в квартире в своё свободное время, а чаще всего — в свои же выходные. Но что делать, если справиться с беспорядком нужно срочно? «Золушки» сразу поспешат на помощь. У нас вы можете заказать уборку на то время, когда удобно именно вам. Мы практикуем срочные выезды, даже в течение часа. ■



ДМИТРИЙ МОРОЗ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ПИЛОТЕХНИКА»

— Основной вид деятельности нашей компании — это производство строительных металлических конструкций. И для нас важно, чтобы в наших помещениях всегда царил порядок. Мы не ошиблись, выбрав для себя клининговую компанию «Золушки». Специалисты провели качественную уборку в помещении выставки станков на ул. Павла Корчагина. Всё было сделано в кратчайшие сроки, сработано быстро и аккуратно. Приятно иметь дело с профессионалами!



+7 (900) 525-76-75 zolyshki.tilda.ws
klining_kirovv zolyshka_kirov

РЕМОНТ С ИНТЕЛЛЕКТОМ. БУДЕТ КАК СКАЖЕТЕ

Умные решения в дизайне
и отделке квартиры – это
«СанПро43». Управляйте
уютом с помощью
электронных помощников



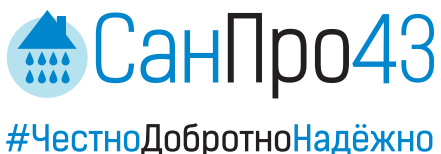
Дизайн, который работает с Алисой

Реализовывая дизайн-проект для этой квартиры, специалисты «СанПро43» постарались сделать её максимально удобной и умной. Центром здесь является Алиса. Хозяева управляют любым подходящим устройством с помощью умной колонки или приложения Яндекс. Как по волшебству: закрываются шторы, включаются ночники, звучит спокойная музыка, даже входной дверью можно управлять удаленно.



Александр Печёнкин, руководитель компании «СанПро43»:

— Создавайте свои сценарии для счастливой жизни. Благодаря умному дому Яндекс любая зона квартиры станет многофункциональной. Всё это наши специалисты могут воплотить в жизнь.



Не знаете, с чего начать ремонт?
Запишитесь на бесплатную консультацию.

ул. Труда, 71
(8332) 77-40-47
sanpro43.ru

sanpro43
sanpro43_plus
sanpro43



расчет стоимости
ремонта



наши работы

Благодарим за помощь в проведении фотосъемки Михаила и Лидию Ефремовых

КОГДА НОВОСЕЛЬЕ УЖЕ НА ПОРОГЕ



УЖЕ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ СТРОЙКА ДОМА ИЛИ ОТДЕЛКА КВАРТИРЫ? ПОЗАДИ СТОЛЬКО ХЛОПОТ И МОРЕ ПОТРАЧЕННОГО ВРЕМЕНИ. И СОВСЕМ НЕМНОЖКО ОСТАЛОСЬ ДО ЭТОГО СЧАСТЛИВОГО МОМЕНТА — ЗАСЕЛЕНИЯ В НОВЫЙ, КРАСИВЫЙ И УЮТНЫЙ ДОМ. ОСТАЛСЯ ОДИН НЮАНС — ЗАЕЗЖАТЬ ПРИДЕТСЯ В НЕПРИБРАННОЕ ПОМЕЩЕНИЕ? КОНЕЧНО НЕТ!

Здесь есть два варианта: сделать это самим или позвать на помощь «Деликат Сервис»!

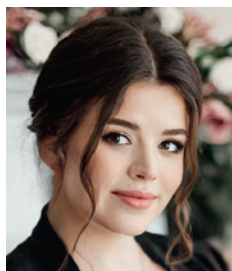
Мы с удовольствием придем вам на помощь и наведем в вашем новом доме чистоту. Оставьте в памяти воспоминания не об утомительной уборке, а о тех вещах, что приносят удовольствие — распаковка коробок, раскладка вещей по местам, расстановка мебели, украшение дома или квартиры.

Необходимый состав клининга после строительства вы можете выбрать самостоятельно. К примеру, чистка полов и мытье остекления или уборка всех помещений вкруговую. О том, когда приглашать нас на клининг, лучше задуматься заранее, примерно за неделю до установки мебели. Тогда будет возможность обсудить все детали, а также это дополнительная гарантия того, что бригада будет зарезервирована за вашим объектом.



**DELICAT
SERVIS**

ул. Московская, 107-6,
☎ 782-782, 410-402,
🌐 ds-home.ru



”

СОЗДАНИЕ СРЕДЫ
МАКСИМАЛЬНОГО ВНИМАНИЯ
К ПОТРЕБНОСТЯМ КЛИЕНТА —
КЛЮЧ К ЕГО ДОВЕРИЮ,
А ЗНАЧИТ, И ЕГО ПОВТОРНОМУ
ОБРАЩЕНИЮ, — АЛЕНА
ПЕШКИЧЕВА, СООСНОВАТЕЛЬ
ЦЕНТРА КИНЕЗИОЛОГИИ
И МАНУАЛЬНЫХ ТЕХНИК
ДОКТОРА ПЕШКИЧЕВА



С ЗАБОТОЙ О ПАЦИЕНТАХ

МАКСИМАЛЬНЫЙ КОМФОРТ

— В нашем центре мы стараемся ежедневно помогать нашим пациентам.

И эта помощь заключается не только в том, чтобы поправить их здоровье и решить проблему, с которой они к нам обращаются.

Наши администраторы всегда предложат чашку ароматного чая, чтобы согреться в дождливый день; искренне спросят про ваше самочувствие после приёма; займут вашего ребёнка игрой и раскраской, пока вы находитесь на приёме.

При этом мы продолжаем улучшать наш сервис, постоянно проводим обучение сотрудников и повышаем их квалификацию в общении с клиентами, чтобы не только оказывать высочайшие по уровню качества услуги в области мануальной терапии и массажа в городе, но и держать высокую планку заботы о наших пациентах.

У нас есть ряд заведённых стандартов, но в основном они несут технический характер. Например, подтверждение записи на завтрашний день удобным для клиента способом: звонок или сообщение в мессенджере.

В остальных случаях я против стандартов. Поскольку каждый клиент ожидает реальной помощи в его конкретном обращении, будь то консультация по телефону или запись на приём. Он ждёт, что ему скажут не просто заученную фразу «Добрый день, меня зовут Дарья, чем я могу помочь?», а будут по-настоящему, не дежурно, рады его звонку и визиту в наш центр. Для меня сервис начинается как раз там, где заканчиваются стандарты.

И поэтому я прошу от своих сотрудников искренней отдачи в общении с пациентами и создаю систему ценностей, при которой они ставят желание помочь пациенту решить его проблему и получить искреннюю благодарность выше материального блага. При таком отношении клиент будет рекомендовать вас и ваш бизнес снова и снова.

БЛАГОДАРНОСТЬ — ЛУЧШАЯ НАГРАДА

95% обратной связи, поступающей к нам — это благодарность и положительные отзывы. А в работе с негативными отзывами мы используем золотое правило трёх П: понять, помочь и переделать. Сделать

всё, что в наших силах, чтобы не потерять пациента и решить сложившуюся проблему.

Безусловно, главным магнитом для возвращаемости пациентов служит высокий профессионализм Павла Сергеевича и качество оказываемых в нашем центре услуг.

Со своей стороны я делаю все возможное, чтобы закрепить эти впечатления искренним и радужным сервисом. Довольно часто пациенты говорят: «у вас тепло и уютно, как дома». Для меня это высшая оценка моей работы и работы нашего коллектива.

Мы стараемся создать правильную атмосферу для расслабления и подготовки к приёму в самых мелочах: от релакс-музыки и вазочек с лавандой в кабинетах до грамотно построенной культуры сервиса, которая позволяет пациентам чувствовать себя комфортно и оказывать нам всё большее доверие с каждым визитом.
Приходите и убедитесь сами! ■



■ Запись по т.
79-41-00



■ Адрес приёма:
Монра, 7

AGATA

сезонное меню
«октябрь - ноябрь»



ул. Маклина, д. 56 | т. 43-14-14

  @cafe_agata

ОЧКИ ДЛЯ БЕЗОПАСНОГО ВОЖДЕНИЯ



Владимир, водитель:

— Каждый раз, когда на улице начинает темнеть, я начинаю чувствовать себя так, как будто недавно сел за руль. Пасмурный день, сумерки или дождь превращают хорошо знакомую дорогу до дома в настоящую полосу препятствий. Днём, при свете, я хорошо вижу, но, как только опускаются сумерки, зрение начинает подводить меня. И пешеходы непонятно откуда внезапно появляются прямо перед моей машиной. И это опасно!

Вторая сложность в том, что трудно переводить взгляд с дороги на боковые зеркала. Пока глаза сфокусируются, проходят секунды, а на дороге они порой стоят жизни.

Встречные фары — отдельная история. Иногда бывают такие опасные моменты, когда действительно страшно ехать за рулем. Но как обойтись без машины, как все успевать?



Марина Барышникова, директор автошколы:

— Я не понаслышке знаю, как сложно водителям со слабым зрением. Причём в обычной жизни водитель может и не знать, что его зрение уже не идеально. Ощущает он это только вечером, сев за руль. Есть такой термин «куриная слепота», или ночная близорукость, когда в сумерках человек не различает очертаний предметов. И как показывает мой личный опыт, для многих водителей это характерно. Когда темнеет, они не различают пешеходов, ямы и ограждения на дороге. Ещё одна проблема, с которой сталкиваются водители, — ослепление встречными фарами в темноте. И это проблема не только трассы. В городе с этим тоже сталкиваются. Особенно в дождь, когда от мокрого асфальта отражаются блики. Всё это очень опасно и порой приводит к печальным последствиям. Поэтому когда наши инструкторы видят, что ученики не замечают пешеходов, хуже ориентируются в сумерках, их слепит встречный свет, они всегда рекомендуют обратиться к окулисту. Это необходимое условие для водителей, чьё зрение не идеально. А таких я наблюдаю в последние годы очень много.

Как видеть лучше, даже если на улице дождь и сумерки?

Немецкая компания Carl Zeiss Vision разработала специальные очки для водителей, которые способны не только облегчить процесс вождения, но и обезопасить нашу жизнь!

Очки с линзами Zeiss DriveSafe:

Повышают контрастность, поглощают дискомфортный яркий свет и защищают от бликов и ослепления при плохих погодных условиях, низкой освещенности, в ночное время и сумерки, а специальное премиальное покрытие линз DV Platinum усиливает этот эффект.

Улучшают бинокулярность зрения: дают глубину и объем изображения, позволяющие водителю точнее оценивать расстояние до объектов. Достигается этот эффект за счет уникальной технологии Luminans Design, которая адаптирует линзы очков под увеличивающийся в темноте зрачок глаза.

Обеспечивают быструю возможность переключения взгляда с дороги на зеркала и приборную панель автомобиля благодаря запатентованной технологии DriveSafe для линз прогрессивного дизайна, учитывающую привычные для водителя повороты головы за рулём.

Очки для вождения часто путают с жёлтыми и оранжевыми аналогами, которые продаются на заправках. На самом деле такие очки не имеют ничего общего с настоящими очками для вождения. Во многих странах вообще запрещено вождение автомобиля в очках с цветными линзами, так как они меняют цветовосприятие и оценку расстояния до объектов. Это значит, что, будучи в желтых очках, вы отреагируете на пешехода в желтой куртке позднее! Настоящие очки ZEISS для безопасного вождения выглядят как обычные очки с прозрачными линзами

В салонах «Люкс Оптика» и «Zeiss Оптика» вы можете подобрать для себя любую комфортную красивую оправу и заказать в неё специальные линзы для вождения Zeiss DriveSafe, тем более только сейчас, до конца октября 2021, вы можете сделать это со скидкой 20%! Даже если на улице сумерки и дождь, в новых очках за рулем вы будете в безопасности.



Воровского, 46
Воровского, 78
Воровского, 133

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

Московская, 183
Ленина, 80
Ленина, 191

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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Terrace

restaurant

Новая команда

Обновлённый интерьер

Новое меню

ул. Профсоюзная, 23

 terrace_restaurant

тел.: 24-86-86

 terracekirov

ТАТЬЯНА КРУПСС. 5:0 В МОЮ ПОЛЬЗУ

□ О ТОМ, КАК СТРОИТЬ БИЗНЕС С ЛЮБОВЬЮ И ЗАБОТОЙ О КЛИЕНТАХ, — ТАТЬЯНА КРУПИНА, УЧРЕДИТЕЛЬ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЛАДАМЕД», ПСИХОЛОГ, КОУЧ ПО ХОЛИСТИЧЕСКОМУ ЗДОРОВЬЮ

— **Вы давно в бизнесе?**

— С лихих 90-х. Занималась челночеством, была «спекулянткой», большой модницей... и в перерывах между всем этим самой заботливой медсестрой для старичков в Госпитале инвалидов. Ездила в Москву, в Польшу, покупала заморский товар, стояла в огромных очередях, спала на вокзалах, таскала неподъёмные клетчатые сумки, отбивалась от таможни и рэкеты. Однажды меня с джинсами «забрали» прямо у элитного магазина «Берёзка». Я не испугалась, знала, что поддержат и отпустят, главное не опоздать на «Вятку». Впереди рабочая смена, и я должна быстро переодеться в белоснежный халат, быть на посту у кроватей моих ветеранов. Я привозила им первые жвачки Turbo (видели бы вы, как они буквально оживали!!!), и в то далёкое время понимала, что меня и моё ласковое слово они ждут не меньше врачебного обхода и лекарственных назначений. Это был адский и прекрасный период становления первых бизнесменов-миллионеров и... меня.

— **Когда открывали свой медицинский центр, какая была картина по городу? Не пугало обилие конкурентов?**

— 10 лет назад в Кирове было уже немало клиник и именитых врачей. Но сама культура сервиса оставляла желать лучшего. Предварительная запись на две недели вперёд к топо-

вому специалисту, администраторы по телефону отвечали сухо и не с первого раза. Полное ощущение того, что тебе оказывают одолжение, а не качественную медицинскую услугу. Я знала, что пациенту необходима «пилюля исцеления» прямо с порога, а не только в кабинете врача. Хамоватость, прохладность в холле от персонала до и после врачебного приёма врезаются в память ничуть не меньше, чем сам приём доктора. Люди знают правило разведчика Штирлица — запоминается первая и последняя фраза. Как зашёл, как вышел. И на старте, и в финале им нужно внимание. Это сейчас мы все с заботой, а в то время — единицы.

— **Чем отличается «ЛадаМед» от других медцентров?**

— Мой конёк — клиентский сервис. Я собрала команду, как у гайдоровского Тимура. Девчонок-администраторов заставляла улыбаться, говорить всем: «Добрый день!», поить клиентов чаем, держать младенца на руках, хвалить за работу каждого врача перед уходом домой. И я не могу повысить голос на сотрудников, у меня нет на это причин.

— **Бывают сложности с клиентами?**

— Наши пациенты «не кидают в нас камни». Мы не раскручиваем на ненужные процедуры, не предлагаем уникальных методов лечения и «только в нашем центре». Я фанатично живу темой честного клиентского сервиса и как психолог искренне уверена, что лучшее лекарство — это эмпатия, любовь и забота окружающих.

— **Мы знаем, что у вас был юбилей. Вы одна из немногих не скрываете своего возраста...**

— Да, мне 50. Кто-то говорит, что для многого уже поздно. Как хорошо, что я считаю иначе) Почему не



скрываю? Не вижу в этом смысла. Есть тут хоть один счастливчик, который обойдет эту дату стороной и будет всегда молод?

Как раз сейчас я полна новых грандиозных идей и планов, один из которых — авторский проект «Счастье по крупинам» и «Худею мозгом». Там всё про здоровый образ жизни, про феномен счастья, гормоны радости, психологию, медитации и мой жизненный опыт. А также про то, как важно научиться жить в удовольствие. Хотите узнать, какой самый счастливый возраст? Что такое счастливая осень жизни? А как есть и быть счастливой?

Я, наверное, такой ангел-хранитель от депрессии по возрасту для каждого.

Моя миссия — изменить отношение к счастью и возрасту, видеть больше улыбок и горящих живых глаз. Как в то прекрасное время, когда мне один старичок сказал: «Танечка, врачи обмолвились, мне осталось немного, но я дождусь твоё Turbo, ты, главное, приезжай и не бросай медицину». В ту секунду у него и у меня были глаза счастья. ■



□ Киров, ул. Волкова, 3,
т.: +7 (8332) 22-03-03, 52-53-53,
52-33-03, 22-04-10

✉ ladamed-volkova@mail.ru



КТО ТАКИЕ «САФЫ»?



ОБ ЭФФЕКТИВНОМ
И СОВРЕМЕННОМ
МЕТОДЕ ЛЕЧЕНИЯ
КОРНЕВЫХ
КАНАЛОВ —
ЕЛЕНА РЯБИНИНА,
СТОМАТОЛОГ-
ТЕРАПЕВТ, ВРАЧ-
ЭНДОДОНТИСТ,
СПЕЦИАЛИСТ
ПО ПРИКУСУ
КЛИНИКИ
«ДЕНТАЛИЯ»



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

СПАСТИ «БЕЗНАДЕЖНЫЙ» ЗУБ

— Здоровье человека в целом и сохранение того, что создала природа, — основная задача стоматологии. Новые технологии помогают докторам максимально качественно проводить лечение и сохранять достигнутый результат на долгие годы. Например, спасти самый «безнадежный» зуб, тем самым сэкономить деньги и время пациента. Сегодня мы поговорим именно о сохранении зубов, которым уже вынесен приговор «удалять», и об эндодонтии (лечении корневых каналов). Это стало возможным с появлением самых современных методик, систем и инструментов.

ДОРОГО? ДА, ДОРОГО!

Почему лечение корневых каналов зубов с диагнозом осложнившийся кариес (пульпит, периодонтит) стоит не дешево? Пациентам хочется это понять, а доктор обязан объяснить каждому простым языком с минимальной медицинской терминологией. Долгое время в клинике «Денталия» использовалась система ProTaper. Она считалась одной из самых лучших и надёжных во всём стоматологическом мире. Но отдалённые результаты практикующих врачей, исследования учёных показали, что срок службы пролеченных таким образом зубов не такой долгий, как хотелось бы. Опыт «Денталии» это подтверждает.

Система действительно имеет недостатки, которые приводят к нежелательным осложнениям. Зубы ломались под коронками, возникали воспаления, трещины, что, в свою очередь, приводило к потере зуба и увеличивало расходы на перепротезирование. Это являлось разочарованием врача и его пациента. Большинство клиник не отказались от старой системы лечения корневых каналов системой ProTaper, но это их выбор. Система не запрещена в России, следовательно, имеет право на жизнь. Переходить на новую систему для клиники затратно, а для пациента не уменьшает стои-

мость услуги. Несколько лет назад «Денталия» полностью отказалась от использования ProTaper и перешла на систему лечения корневых каналов SAF (Self-Adjusting Fail) или самоадаптирующийся файл.

УЧИМСЯ У ЛУЧШИХ

Изучая опыт зарубежных коллег, например, доктора Михаила Саломонова (Израиль) и многих других практикующих врачей-эндодонтистов с мировыми именами, видя отдалённые результаты их работ (а они впечатляют), мы активно используем эти знания в своей практике. Хочется добавить, что лечение осложнённого кариеса должно проводиться с использованием дентального микроскопа в 95% случаях. Лечить вслепую давно считается непрофессионально и даже опасно. Мы можем вылечить только то, что видим, правильно поставив диагноз.

КАК ВСЁ ЭТО РАБОТАЕТ

Процесс обработки корневых каналов одного зуба, который может иметь самую причудливую форму и изгибы, может длиться до двух с половиной-трех часов. Очень важно правильно провести по определенному протоколу процедуру ирригации (химическая и механическая очистка корневых каналов). Инструменты системы SAF идеально подходят для этого.

SAF-файлы разработаны учёными, выполнены из тончайшего сверхпрочного материала и имеют сложную форму. Это полый цилиндр, стенки которого выполнены в виде сеточки, покрытой абразивом. Инструмент легко принимает форму любого корневого канала, деликатно сошлифовывает инфицированные ткани (5 тысяч колебаний в минуту), оставляя только здоровый дентин. SAF-файл исключает проталкивание за верхушку корня инфицированных опилок. Они полностью выводятся на поверхность.

Все инструменты системы SAF являются одноразовыми и используются однократно, что обеспечивает абсолютную инфекционную без-

опасность и исключает осложнение в виде отлома инструмента в канале. Система через эндонаконечник подает на файл ирригационный раствор в строгой последовательности и нужном объёме, обеспечивая его полную дезинфекцию и очистку. Активация ирригационного раствора происходит за счёт звуковых волн низкой амплитуды.

Все растворы, используемые для химической обработки корневых каналов, очень эффективны для полного устранения инфекции, но достаточно агрессивны для слизистой полости рта, поэтому все манипуляции при лечении проводятся строго с применением изоляции зуба системами коффердам, оптидам. Время работы с применением системы SAF сокращается в полтора-два раза, что не может не радовать пациентов, сидящих с открытым ртом и мечтающих о скорейшем завершении процедуры. Таким образом, новые технологии позволяют улучшить не только качество лечения, но и комфорт.

В своей работе мы используем только проверенные временем, изученные, имеющие хорошие отдалённые результаты, рекомендованные к применению ведущими учёными и практиками методики.

Являясь врачом-стоматологом Центра эстетической стоматологии «Денталия», хочу отметить комфортные условия работы в клинике, возможность непрерывного повышения своей квалификации, навыков и знаний. Уверена, только слаженная работа всей команды способна обеспечить наилучший результат в лечении и сохранении здоровья наших пациентов. ■

Стоматология XXI века



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.

dr.konopatkina

Подписаться



- Конопаткина Ирина Юрьевна
Врач Косметолог Высшей
квалификационной категории
- Главный врач «Клиники
доктора Конопаткиной»
- Сертифицированный
Тренер Компании Merz
Aesthetics, Германия
- Стажировки в Германии,
Ирландии, Италии,
Испании, Голландии,
Франции, 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 ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



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

Сегодня Косметология **ВЫСОКОИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНА** – это и прорывные технологии, и только оригинальное (а не фейковое) оборудование, и знания Доктора

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 объём «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 оздоровление кожи без
- длительной реабилитации
- Эффективно «снимет» многолетний фолликулярный гиперкератоз
- Заметно сократит «зияние» пор



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!

ЛЕЧИТЬ, НЕЛЬЗЯ ПРОТЕЗИРОВАТЬ

□ КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К ИМПЛАНТАЦИИ И ПРОТЕЗИРОВАНИЮ, ЧТОБЫ НОВАЯ УЛЫБКА СЛУЖИЛА ВСЮ ВАШУ ЖИЗНЬ — РАССКАЗЫВАЮТ ВРАЧИ-СТОМАТОЛОГИ (ТЕРАПЕВТЫ) СЕТИ КЛИНИК «МОЯ СТОМАТОЛОГИЯ»



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

ХРАНИМ УЛЫБКИ В ОБЛАКАХ

— Лидерство в технологиях — наша стратегия. «Моя Стоматология» уже несколько лет успешно применяет цифровые решения. Они помогают нашим пациентам безболезненно и быстро восстановить зубы, даже если они отсутствуют полностью.

Известно, что перед планированием операции и протезирования необходима тщательная подготовка. Какие этапы предстоит пройти пациенту на пути к желаемой улыбке, ответят опытные врачи-стоматологи на комплексной индивидуальной консультации.

Комплексный подход требует комплексного обследования. Помимо заполнения анкеты здоровья, важно пройти компьютерную томографию. На основании ее результатов оценивается состояние зубочелюстной системы, качество костной ткани и пр., выбираются участки установки имплантов и их тип, а также подбирается вариант программы протезирования.

ВООРУЖЕНЫ ДО ЗУБОВ

Оценка стоматологического здоровья пациента перед хирургическим вмешательством крайне важна. Для того чтобы операция прошла успешно, важно исключить очаги инфекции в полости рта — санировать её. Этот этап начинается с профессиональной чистки. Стоматологический гигиенист удалит зубной камень и налёт, используя в комплексе три метода: ультразвук, технологию Air Flow и ручную обработку.

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Лечение зубов — следующий этап. Устранение кариеса, замена старых пломб на новые, установка штифтов и прочее. В арсенале клиники имеются и самые современные материалы, и необходимое оборудование, в том числе дентальный микроскоп.

Далее при необходимости пациент направляется на лечение к более узким специалистам. Консультации стоматологов других специализаций могут потребоваться в ряде случаев:

- длительное отсутствие зубов, изменения прикуса — посещение ортодонта
- проблемы с височно-нижнечелюстным суставом — лечение у гнатолога
- воспалительные заболевания тканей пародонта — визит к стоматологу-пародонтологу
- наличие зубов, не подлежащих лечению, сверхкомплектных зубов — посещение стоматолога-хирурга.

МАКСИМУМ ВНИМАНИЯ ДЁСНАМ

Качественная полноценная подготовка зубов к протезированию может длиться от нескольких дней до нескольких месяцев.

Перед имплантацией может возникнуть ситуация, когда коррекция необходима не только зубам, но и деснам. Это происходит, например, из-за пародонтита, при котором начинается убыль десны и оголяется верхушка зуба. Также от долгого отсутствия зуба может уменьшиться количество десневой ткани. Коррекция десневого контура может потребоваться и для того, чтобы «увеличить длину зубов», а улыбку сделать более выразительной. Или в случаях, когда десна асимметрична. Такая коррекция производится при помощи

ОСМОТР ВРАЧА-СТОМАТОЛОГА (ТЕРАПЕВТА, ОРТОПЕДА, ХИРУРГА) С СОСТАВЛЕНИЕМ ПОЛНОГО ПЛАНА ЛЕЧЕНИЯ — 350 ₽

КОМПЬЮТЕРНАЯ ТОМОГРАФИЯ — 2 000 ₽

ЛЕЧЕНИЕ КАРИЕСА — ОТ 3 500 ₽



Мария Санникова, врач-стоматолог, специалист по работе на дентальном компьютере

лазера с применением местной анестезии.

Когда подготовка перед имплантацией зубов завершена, врач-ортопед моделирует будущий зубной ряд с помощью компьютерных технологий. Пациент получает возможность наглядно увидеть результаты будущей им-

плантации. Именно здесь начинается самое интересное. О том, как «цифра» исключает ошибки и делает процесс установки имплантов быстрым и надежным, а последующее протезирование спрогнозированным и эстетически красивым — читайте в следующем номере журнала «Бизнес Класс». ■



СТОМАТОЛОГИЯ

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



1. Скачайте приложение.
2. Зарегистрируйтесь и оплачивайте услуги со скидкой.
3. Получайте кэшбек с оплаты своих услуг и услуг друзей.

ТРЕНД НА ЭКОМЕХ

□ О СТИЛЬНЫХ ТРЕНДАХ ОСЕНИ
СВЕТЛАНА ЕЛСУКОВА, —
ДИРЕКТОР АТЕЛЬЕ «АНЮТА».

— Чтобы сделать осенний образ актуальным, достаточно добавить в него изделия из экомеха. В нашем ателье мы стараемся следовать моде, поэтому всегда берём на вооружение самые острые тренды сезона.

Например, изюминкой этого стильного и неповторимого образа стала куртка и сумочка из экомеха под овчину. Отделка из кожи, акцентные заклёпки придают дерзости, а объединяет всё это в единую картину тёмно-коричневая юбка из натуральной кожи с молнией.

Яркий штрих — солнцезащитные очки. Они завершают образ стильной и уверенной в себе женщины.

В ателье «Анюта» мы можем создать индивидуальное изделие для любой девушки. Большой выбор материалов позволяет воплотить в жизнь все ваши модные фантазии. ▀



RAY-BAN — 16 600 ₽



Armani Exchange — 6 100 ₽



Prada — 22 100 ₽



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



г. Киров, пр-т Строителей, 11, 2 эт., ☎ (8332) 515-419
Н.-Ивкино (на территории санатория), ☎ (8332) 457-755
ателье-анюта.рф salon-anyuta

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ПРЌВИНЌ

м а г а з и н – б а р

ПН-ВС с 10:00 до 23:00

УНИКАЛЬНАЯ ВИНОТЕКА
БОЛЕЕ 1000 ЭКЗЕМПЛЯРОВ



АВТОРСКИЕ ЗАВТРАКИ

каждый день с 10:00 до 15:00

ОТКРЫТАЯ КУХНЯ «ШЕФ-ТЕЙБЛ»

скидка 20% на все меню пн-пт с 12:00 до 16:00



В САМОМ ЦЕНТРЕ ГОРОДА

.....



КАК ДОБРАТЬСЯ?

г. Киров, ул. Ленина, 88

тел.: 7 (8332) 222-702 бар

тел.: 7 (8332) 222-602 магазин



ЦВЕТЫ ДЛЯ САМОГО ДОРОГОГО ЧЕЛОВЕКА

□ КОНЕЧНО, БУКЕТЫ МАМАМ В ЗНАК ЛЮБВИ И ВНИМАНИЯ НУЖНО ДАРИТЬ КАК МОЖНО ЧАЩЕ. НО РАЗ В ГОДУ ЕСТЬ ОСОБЫЙ ПОВОД — ДЕНЬ МАТЕРИ, КОТОРЫЙ ОТМЕЧАЮТ В ТРЕТЬЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ НОЯБРЯ. ПОДГОТОВЬТЕСЬ К НЕМУ ЗАРАНЕЕ С САЛОНАМИ «МИР ЦВЕТОВ»

Чтобы не покупать цветы на День матери в суете в сам праздник, выберите композицию заранее. Так у вас будет возможность преподнести эксклюзивный авторский букет, созданный нашими флористами специально для вашей мамы. В нужный день мы доставим его по указанному адресу.

Конечно, букет на День матери должен состоять из её любимых цветов, преимущественно нежных то-

нов и с тонким приятным ароматом. Но важно учитывать и символику. Например, розовые розы — говорят о благодарности и признательности, белые или сиреневые хризантемы — знак уважения и покорности, альстромерии или перуанские лилии — символ неувядающей молодости, женственности, красоты.

А ещё составить букет можно, беря во внимание темперамент и об-

раз жизни вашей мамы. Так, например, для деловых женщин подойдут жёлтые розы, хризантемы, лилии. Тем, кто любит природу, можно преподнести ромашки, ирисы, герберы. Домохозяйки оценят тюльпаны, символизирующие любовь и заботу.

Красивый букет для мамы, подаренный с душой, расскажет о самом главном — вашей любви, заботе и внимании. ■

МИР ЦВЕТОВ Сеть салонов

☎ 777-170 📧 mc43.pf 🌐 vip.cvety

■ Хлыновская, 16, т. 777-170
■ Ленина, 88 (ост. Трифонов Монастырь), т. 78-92-31
■ Ленина, 102 (ост. Филармония), т. 78-92-41
■ Ленина, 190 (н-в ТЦ Грин Хаус), т. 45-07-40
■ К. Маркса, 26 (р-н Бракосочетания), т. 78-93-61
■ 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
■ Цеховая, 1, т. 78-93-62

ИП Белорусов В.В. ОГРН 304434535500876





Атмосфера уюта в вашем доме



ул. Герцена, д. 42
Золотая Вуаль



тел. (8332)35-74-01



gold.vual

- ПОШИВ ШТОР И ПОКРЫВАЛ •
- РУЛОННЫЕ ШТОРЫ •
- ШТОРЫ ПЛИССЕ •
- КАРНИЗЫ •
- ЭЛЕКТРОУПРАВЛЯЕМЫЕ СИСТЕМЫ •
- ПОСТЕЛЬНОЕ БЕЛЬЕ •
- АКСЕССУАРЫ ДЛЯ ШТОР •



■ ЭКСПРЕССИВНЫЙ ДИЗАЙН И МОЩНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ НОВОГО КУПЕ-КРОССОВЕРА ОЦЕНИЛ НИКИТА ДЕРЕВКОВ, ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ ВЕРСТАЛЬ

СОЗДАН ПОКОРЯТЬ: ЭКСПРЕССИВНЫЙ AUDI Q8 ПРОДУМАН ВО ВСЁМ

ПЕРВАЯ МУЖСКАЯ «ИГРУШКА»

— Моим первым автомобилем был ВАЗ-2103, он был старым и требовал большого ремонта. «Жигули» подарил мне отец с условием, чтобы я сам их починил. Тогда мне было 18 лет и я только что получил права. Желание поскорее сесть за руль и самому управлять автомобилем было настолько сильным, что я всё лето провел под ВАЗом безвылазно, даже в жару. Меня захватил азарт, было интересно — это такая мужская «игрушка», с которой хотелось разобраться. Я бросил все силы на ремонт, консультировался с друзьями и в итоге поставил ВАЗ на ход. Очень часто на нём ездил, даже до магазина.

СИЛА И ЭЛЕГАНТНОСТЬ

С тех пор я сменил не один автомобиль. Мой род деятельности — направление B2B, которое трудно представить без переговоров и крупных встреч. Автомобиль в сфере бизнеса играет не последнюю роль. Это имиджевая деталь, которая, как ни крути, поддерживает статус. Яркий штрих, подчеркивающий личность, профессионализм и то, как ты позиционируешь себя в своем деле.

Сейчас стал придерживаться баланса между безопасностью и драйвом. Люблю, когда езда за рулём даёт выброс адреналина, но в то же время мне важно, чтобы она была безопасна для меня и моей семьи. Audi Q8 сочетает в себе всё, что не-

обходимо. Это внедорожник с запоминающейся внешностью: дерзкий, эффектный, яркий — он заметен и в городе, и на трассе и смело заявляет о себе.

ВНЕШНИЙ ВИД И WOW-ЭФФЕКТ

Экстерьер — это то, что меня впечатлило с первого взгляда. Audi Q8 выглядит стильно и необычно. В профиль он смотрится динамичным кроссовером, так как скошенная линия крыши с наклоненными задними стойками и экстремальным углом наклона лобового стекла визуально удлиняет кузов и даёт определённую легкость. А вот в анфас — это явно брутальный внедорожник с мощным капотом и агрес-



сивным оформлением передней части. Я люблю яркое, смелое, дерзкое. Мне важно, чтобы автомобиль был не просто средством передвижения из точки А в точку Б, а чтобы вызывал эмоции, создавал ощущения новизны каждый раз, когда проходишь рядом или садишься в салон. Эстетическая составляющая для меня — ценный пункт.

МОЩНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ

В автомобилях в первую очередь я ценю двигатель. А в Audi Q8 он меня очень порадовал, особенно когда едешь по трассе. Ходовая часть и привод делают этот автомобиль маневренным и устойчивым

— в том числе, если потребуется, и за пределами асфальтированных дорог. В то же время легко чувствует трассу и не даёт ощущения большого веса.

Подвеска — ещё один важный для меня пункт при выборе. При наборе скорости ее управляемость становится мягкой равно как за рулём легкового автомобиля. Поэтому даже на больших расстояниях создается максимальный комфорт для водителя.

Отдельно я бы отметил матричные фары HD Matrix LED, которые позволяют на трассе в тёмное время суток двигаться с дальним светом и при этом не ослеплять водителей встречных автомобилей. Это важный аспект в плане безопасности.

БЫТЬ НА ДВА ШАГА ВПЕРЕДИ

Когда я покупаю новый автомобиль, то сразу вижу наперёд, каким будет следующий. Словно немного заглядывать в будущее и предвосхищать тренды. Но для меня лично Audi Q8 идеален и закрывает основные потребности, настолько наполняет положительной энергией, что другие модели пока не готов рассматривать. ■



ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ AUDI Q8 45 TDI QUATTRO TIPTRONIC:

- разгон с 0 до 100 км/ч — 7,0 с
- мощность — 249 л.с.
- максимальная скорость — 225 км/ч
- объём двигателя — 2967 см³
- максимальный крутящий момент, Н·м при об/мин — 600/1500–2750
- трансмиссия — 8-ступенчатая tiptronic
- тип привода — Постоянный полный привод quattro
- расход — 7,0-7,1 л (смешанный цикл)
- собственная масса — 2140 кг



АЦ Киров

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

🌐 audi-kirov.ru

Осеннее меню

РЕСТОРАНЪ
• ВАСНЕЦОВЪ •

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



ОТ ПРОЕКТА ДО РЕАЛИЗАЦИИ

У НАС ВЫ ВНОСИТЕ **ДОПЛАТУ**
ПОСЛЕ УСТАНОВКИ МЕБЕЛИ!



Андрей Колегов –
руководитель компании

МЕБЕЛИТ

📍 Салон: ул. Московская 102в,
ТК «Планета», пав. 4з/1
✉ mebelit43@mail.ru
☎ 8-922-995-90-28

🌐 mebelit43.ru
✉ mebelit_kirov
📱 mebelit43



ОСЕНЬ, НО Я УЛЫБАЮСЬ!
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ»!

Вячеслав Руссак Мамедов



Стоматология XXI века



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

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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА