

БИЗНЕСПАС

16+

“

ЕСЛИ МИР СНАРУЖИ
РУШИТСЯ, СОХРАНИЙ
ЕГО ВНУТРИ

с. 16

ЮЛИЯ ГОЛОВИНА

ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «ХЛЫНОВ ГРАД»
И ТУРИСТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА «СЧАСТЛИВЫЕ МИЛИ»

ЕСЛИ НЕ СИДЕЛ,
ЗНАЧИТ НИЧЕГО
НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕШЬ
В БИЗНЕСЕ

СЕРГЕЙ ЖОРИН, СТОЛИЧНЫЙ АДВОКАТ,
ЗАЩИЩАЮЩИЙ ЛЕОНИДА ЯФАРКИНА

с. 30

ГДЕ БЕРУТ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ
ВЕДУЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КИРОВА

с. 42

Мрамор, гранит,
травертин, оникс,
плитняк, плитка, валуны,
ландшафтный камень,
галька, декоративная
крошка, брусчатка



Instagram
EUROKAMEN43



натуральный
природный
камень

info@eurokam-kirov.ru
www.eurokam-kirov.ru

т. 8-800-250-58-17

г. Киров, ул. Щорса, 95, оф. 342
т./ф. (8332) 705-143



МАЛАХИТ

жилой комплекс

Модный архитектурный проект в Кирове. Исполнение фасада в природных оттенках и металлические элементы подчеркивают современную стилистику дома. Парадная входная группа с высокими потолками встречает дорогой отделкой, элегантной мягкой мебелью и эксклюзивным освещением. Индивидуальные планировочные решения с минимальным количеством несущих пилонов позволяют не ограничивать фантазию при создании интерьера мечты. Жилой комплекс «Малахит» - это современный европейский стиль, динамичный легкий дизайн, исключительное качество и продуманность каждой детали.

Весь Октябрь
квартиры мечты
от 45 000 ₽ за м²



НЕПОВТОРИМАЯ АРХИТЕКТУРА

МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА БЕЗОПАСНОСТИ

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ

ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ РАЗВОДКА ОТОПЛЕНИЯ

ДИЗАЙНЕРСКАЯ ОТДЕЛКА ПОДЪЕЗДА

ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ ЛОДЖИЙ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

ВЫСОКОСКОРОСТНЫЕ БЕЗОПАСНЫЕ ЛИФТЫ

ПЛОЩАДЬ КВАРТИР ОТ 43 ДО 84 М²

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ

ВЫБЕРИТЕ СВОЮ КВАРТИРУ МЕЧТЫ

www.kvartiry.kssk.ru

ОФИС ПРОДАЖ

+7 (8332) 71-44-44

г. Киров, ул. Чапаева, 69/2, 4 этаж

Реклама. Застройщик ООО "Салютстрой". Предложение Стоимость квартир от 45 000 рублей за кв.м. распространяется на все квартиры в продаже. Срок действия предложения с 01.10.2019 по 31.10.2019. Проектная декларация на www.kirovssk.ru



ЦЕНИТЕ СЕБЯ,
НОСИТЕ НАСТОЯЩЕЕ

Пошив на заказ, т. 77-46-90

• 2 этажа меха
на Ленина, 75,
т. 64-99-72

• ЦУМ, 2 этаж,
ул. Воровского, 77,
т. 54-26-21



www.mehmoda.ru
vk  @ meh_moda



МЕХОВАЯ МОДА
фабрика

GRETA — ИСКУССТВО ВЫБИРАТЬ ЛУЧШЕЕ



УНИКАЛЬНОСТЬ И НЕПОВТОРИМОСТЬ ДИЗАЙНА

Материалы, используемые при производстве, проходят строжайший контроль. Они полностью соответствуют принятым в России и Европе стандартам и экологическим нормам и имеют все необходимые сертификаты



GRETA. Мастерская уютного пространства

г. Киров, Октябрьский пр-т, 149, ТЦ «Спартак Premium», 2 эт.

тел.: 745-600, +7 (919) 525-23-88

mebel-greta.ru  gretamebelkirov  greta_kirov

 **greta**
дома есть выбора лучше

АРБАТ

GASTRO RESTAURANT



Всегда свежие морепродукты и рыба
из Мурманска и Сахалина
Блюда, приготовленные в техасском смокере
Большой выбор бельгийского, немецкого
и чешского пива!

Банкеты до 130 человек
Фуршеты на 150-250 человек
Новогодние корпоративы

📍 г. Киров, ул. Московская, 52

📞 т. 206-307

vk.com/arbatgastro | @arbatgastro

БИЗНЕСКЛАСС



БИЗНЕСКЛУБ 18+



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА
КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ЧЕЛОВЕК ГОДА. КРУПНЫЙ БИЗНЕС

ДЕКАБРЬ 2019 ГОДА — VII ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ
ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА» ОТ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»
ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В НОМИНАЦИЯХ:

- | | |
|---|--|
| 1. ФИНАНСИСТ ГОДА | 8. РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ |
| 2. ПРОИЗВОДСТВЕННИК ГОДА | 9. РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ |
| 3. РУКОВОДИТЕЛЬ В СФЕРЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ | 10. БИЗНЕС-СТАРТ |
| 4. РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА | 11. ПРОРЫВ ГОДА |
| 5. РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ СВЯЗИ | 12. ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПРОРЫВ ГОДА |
| 6. РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА | 13. БИЗНЕСМЕН ГОДА
(ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦА НЕСКОЛЬКИХ БИЗНЕСОВ) |
| 7. РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ | 14. БИЗНЕС-ЛЕДИ ГОДА
(ДЛЯ ВЛАДЕЛИЦ НЕСКОЛЬКИХ БИЗНЕСОВ) |

ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ МОЖНО ПОДАТЬ,
ПЕРЕЙДЯ ПО QR-КОДУ



ЕСЛИ ЕСТЬ ВОПРОСЫ, ЗАДАЙТЕ ИХ НАМ ПО ТЕЛЕФОНУ **8-922-970-61-47**.

СЛОВО

— Единственная за 2019 год обложка с женским лицом — это октябрьская. Прекрасная Юлия Головина, директор двух компаний — агентства недвижимости «Хлынов Град» и турагентства «Счастливые мили». Я безумно рада, что начинает складываться традиция снимать главный материал нашего номера в другом городе. Для этой съемки мы ездили в г. Болгар, столицу древней Волжской Булгарии. При этом, очень большая работа была проделана до самих съемок. Мы не только долго искали подходящее место, мы работали со стилистом, шили костюм в ателье, делали пробный макияж и укладку, писали текст в несколько подходов.

Меня спрашивают, зачем ехать на съемки в другой город, что в Кирове мест уже нет? Найдутся, если поискать. Но! Дело в другом! Важен не сам результат — интересная картинка. Важен процесс. Получить удовольствие, яркие впечатления и новый опыт, сделать съемки обложки целой историей, а не событием в один момент. Отщелкали, утвердили и забыли — это не про «Бизнес Класс». Мы работаем по-другому.

Вовлекаем, творим, предлагаем, дарим эмоции, даем новый опыт и, конечно, результат. И в этом контексте совместная поездка в другой город (мечтаю — в другую страну!) для фотосессии — как раз то, что нужно. Для героя это вызов — себе, своей компании, конкурентам. Это возможность перезагрузиться, открыть для себя что-то новое. Это реакция, обсуждение, хайп, обратная связь. И как следствие — укрепление личного бренда и бренда компании.

Екатерина Суслова, главный редактор журнала «Бизнес Класс».



Макияж и укладка:

Нина Кушова, Kushova make up school,
ул. Ленина, 83, т. 49-16-34,
✉ @kushova_make_up_school

Фотограф: Иван Благушин





ИП Нелюбина О. В. ОГРНИП 310434502100052 от 21.01.2010 г.

Этична красота
DAMINE®
Одежда и аксессуары из эко-меха

www.damine.ru
vk.com/damine.kirov
@eco_meh_damine
8-800-550-6480 звонок бесплатный
8-900-526-33-70 Viber, WhatsApp

СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

ОБЛОЖКА ОКТЯБРЬ 2019

Юлия Головина,
директор агентства
недвижимости «Хлынов
Град» и турагентства
«Счастливые мили»



20

ЛЮДИ. ДЕНЬГИ. ОТНОШЕНИЯ

О СЕМЕЙНОМ БЮДЖЕТЕ, ТРЕХ
ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСАХ СТРАНЫ, РЕКОРДЕ
НА ПОСТУ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
«ДОРТРАНСБАНКА» —
ВЛАДИМИР СКОБЕЛКИН

74

ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД

ТОЛЬКО К 50 ГОДАМ
ПОНЯЛА, ЧТО ЗРЯ БЕЖАЛА
ВМЕСТЕ С ОСТАЛЬНЫМИ —
ЗАГНАННЫМ СТАДОМ, —
НАТАЛЬЯ ИСАЕВА,
НАРОДНАЯ АРТИСТКА РФ



36 ЗАКРЫТАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

ОХОТИМСЯ ЗА ПРОФЕССИОНАЛАМИ.
5 ТРЕНДОВ ХЭДХАНТИНГА ОТ ОЛЬГИ
БРЫЛЕВОЙ, ДИРЕКТОРА HEADHUNTER
В Г. НИЖНИЙ НОВГОРОД

40 ОПРОС

СТОИТ ЛИ ПЕРЕМАНИВАТЬ ЧУЖОГО
ТОПА

50 СОБЫТИЕ

ИТОГИ КОНКУРСА МОЛОДОЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ-2019

52 СПЕЦПРОЕКТ

ДЕЛО ЗА МАЛЫМ — УЧАСТИКИ
«МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ-2019»
ПРЕЗЕНТИРУЮТ СВОЙ БИЗНЕС

62 В2В

ПАДАТЬ ВСЕГДА БОЛЬНО, НО
ПОДНИМАТЬСЯ — ЕЩЕ БОЛЬШЕЕ, —
АНДРЕЙ МАУРИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ПРАВЛЕНИЯ ГК «МАУРИ»

68 ПРАВИЛА ЖИЗНИ

Я ДОРОГО ЗАПЛАТИЛ ЗА ТО,
ЧТОБЫ БЫТЬ СТАРЫМ, — БОРИС
ФАЙБЫШЕНКО, ШОУМЕН,
О ЕВРЕЙСКОЙ МУДРОСТИ И СВОЕМ
ТВОРЧЕСКОМ ПУТИ

84 АВТО

НЕВЕРОЯТНУЮ ДИНАМИКУ И
ПРОВЕРКУ ЗВУКОМ AUDI TT RS
ИСПЫТАЛА НАТАЛЬЯ ФОРТ,
РУКОВОДИТЕЛЬ ЖЕНСКОЙ
АВТОШКОЛЫ GIRL&CAR

112 СПЕЦПРОЕКТ

ПРИНЦИПЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КИРОВА



68

ФОТОПРОЕКТ «ПРАВДА ИЛИ ЛОЖЬ?»

5 ФАКТОВ О КИРОВСКИХ
КОМПАНИЯХ — УГАДАЙТЕ,
КАКОЙ ФАКТ ЛОЖНЫЙ

ПРИСОЕДИНИЯЙТЕСЬ
К НАМ В СОЦСЕТЯХ:

- bk43.ru
- bkkirov
- bk_kirov
- @bkkirov

Рекламно-информационное издание журнала «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издается с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Читатель: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабыкова Александра Анатольевна. Главный редактор: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk@43bk.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №2217. Журнал № 10 (129) октябрь 2019. Дата выхода: 30 сентября 2019 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком □ публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съемок. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

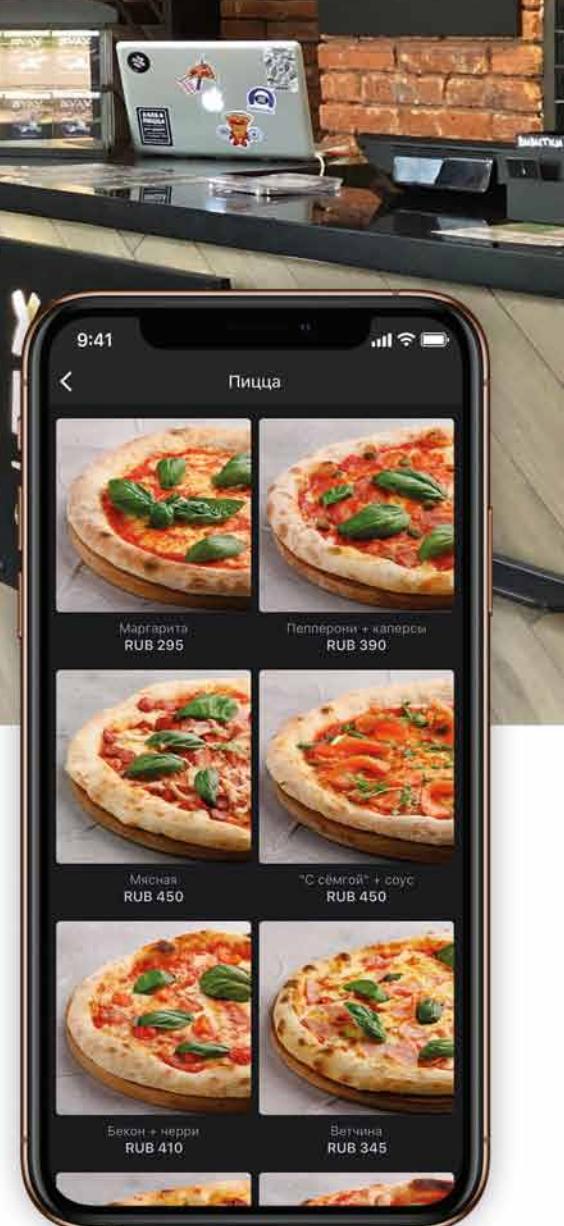


**#НАТУРАЛЬНО
#НАЗАКВАСКЕ
#БЕЗДРОЖЖЕЙ**

Используем **натуральную закваску для теста** вместо дрожжей для лучшего усвоения продукта.

Отсканируйте QR-код и скачайте приложение, чтобы заказать **бесплатную доставку** от 445₽

Ведите промокод ВКО1 в комментариях к заказу и получите в подарок при первом заказе пиццу "Маргарита" 30 см.



Хлеб&Пицца
для друзей

ул. Свободы, 60а
тел. 206-216

[pizzaforfriends](#)

[breadandpizzaforfriends](#)

Смотрите подробнее на
сайте [хлебипицца.рф](#)



ФИТНЕС НА ВЫСОТЕ



**Мы находимся
в центре города**



**Большой зал
с панорамными окнами**



**Проверенные тренажеры
мирового уровня**



**Только профессиональные
инструкторы**



**Аквазона для релаксации
после тренировки**



**Более 10 видов групповых
программ для достижения
желаемого результата**



**Время работы:
пн-пт 7:00-23:00,
сб-вс 9:00-21:00**

- 📍 ул. Ленина, 103а,
ТЦ «Крым», 7 этаж
- ☎ т. 22-44-82
- ✉ sprint-kirov.ru
- 🌐 vk.com/sprint_kirov

БИЗНЕСКЛАСС

ЖУРНАЛ О ЖИЗНИ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ ГОРОДА

Директор: АЛЕКСАНДРА БАБИКОВА

Арт-директор: ЕВГЕНИЯ МАРЕНИНА

Главный редактор: ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА

Журналисты: СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ,
АЛЕКСАНДРА БОКАРЕВА

Ведущий дизайнер: ЕЛЕНА ШЕПТЯКОВА

Дизайнер: ЕГОР ЗАЛЕТОВ

Корректор: НИНА НИКИФОРОВА

Специалисты по продажам: ОЛЬГА АНТОНОВА,
АННА ШИБАНОВА, КРИСТИНА КОШЕЧКИНА

С НАМИ РАБОТАЮТ:

Стиль героини обложки: Татьяна Мишкина,
стилист, т. 8-912-828-05-50, mishkinat

Место съемки — **отель Four Elements Kirov**,
Октябрьский пр., 145, к1, т. 74-47-00 (с. 11, 30)

Место съемки — **гастро-ресторан «Арбат»**,
ул. Московская, 52, т. 8-964-250-63-07 (с. 14)

Благодарим за место для проведения фото-
и видеосъемки **Cafe Italia & Sushinka**,
г.Киров, ул. Воровского, 114 (ТЦ «Атлант»),
т. 444-943, sushi-pizzi.ru (с.20)

Место съемки — **салон «MÖBEL&ZEIT
GALLERY»** (с. 111)

Место съемки — **фотостудия Da Vinci**,
4й Чижевский переулок, 4 (с. 78)

БЛАГОДАРИМ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО ФОТОГРАФОВ:

Иван Благушин, Георгий Маренин,
Владимир Долецкий, Мария Харунжева,
Евгения Криницына, Мария Злобина

БЛАГОДАРИМ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО ВИДЕОГРАФА:

Никиту Шаклеина.

ДЕРЖИ РУКУ НА ПУЛЬСЕ КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЙ

18

октября,
пятница

Практикум «Переговоры с «токсичными» людьми» (16+)

Организатор: Русская школа управления
Спикеры: Владимир Козлов, Александра Козлова

Место: г. Москва

Цена: 14900 ₽

Справки по т. +7-495 980-57-28

23-25

октября,
ср - пт

Kazan Tourism Forum 2019 (16+)

25 лучших спикеров и экспертов в области туризма, руководитель Федерального агентства по туризму З.В.Догузова, представитель Агентства стратегических инициатив, более 800 участников.

Место: г. Казань

Справки по т. +7 (843) 206-00-14 | +7 (843) 206-00-15

31

октября,
четверг

Налоговый контроль. Итоги 2019, ожидания 2020 (16+)

16 спикеров, среди которых:

Константин Новоселов, замначальника Контрольного управления ФНС России, государственный советник РФ, Галина Акчурна, директор департамента налоговых споров «ФБК Право» и т.д.

Место: г. Москва

Цена: 27 500 ₽

Справки по +7 (495) 363-03-14

14-15

ноября,
10.00

Владимир Моженков, два мастер-класса: «ГЕНдиректор и Команда», «Правильная материальная мотивация». (16+)

Место: г. Киров

Цена: от 16 000 до 25 000 ₽

Справки по т. 47-60-02

21

ноября,
9.00

**Новое стратегическое мышление.
Управление выбором** (16+)

Спикер: Аркадий Цукер

Место: г. Киров

Цена: от 7 000 до 13 000 ₽

Справки по т. 700-731;

Алексей Куклин, директор Любительской футбольной лиги Кирова и директор «Новый дом Аренा»

KANZLER

Одежда настоящих мужчин

г. Киров, ул. Воровского, 77, ЦУМ, 2 этаж,
т. (8332) 295-777. Время работы: 9:00-20:00



Октябрь

- 1.10 – Андрей Усенко вице-президент Вятской ТПП
- 1.10 – Александр Варанин, генеральный директор Giulia Novars
- 1.10 – Алексей Винокуров, директор кировского представительства «Яковлев и партнеры»
- 1.10 – Алексей Миронов, генеральный директор ООО «Кировспецмонтаж»
- 6.10 – Андрей Сидоров, генеральный директор MZ5
- 6.10 – Роман Чужакин, директор ООО «Металлспецстрой»
- 6.10 – Владимир Резых, руководитель компании «Хроммаркет»
- 6.10 – Андрей Маури, председатель правления ГК «Маури»
- 7.10 – Павел Кислицын директор ГК «Баграм»
- 8.10 – Игорь Суслов, владелец салона красоты «Афродита»
- 11.10 – Николай Караваев, генеральный директор «СПАРТАК-Отделочные материалы»
- 13.10 – Владимир Банженов, генеральный директор «Мебель братьев Банженовых»
- 16.10 – Станислав Сырчин, руководитель «Вердикт-плюс»
- 17.10 – Сергей Бачурин, руководитель «Технополис»
- 20.10 – Дмитрий Курдюмов, первый заместитель председателя правительства области
- 27.10 – Алексей Пахомов, директор филиала ПАО МТС Кировской области
- 30.10 – Даниил Ланженицын, руководитель «Энергос»
- 31.10 – Олег Кочкин, президент компании «Вяткаавиа»

Дмитрий Кинжалов,
руководитель
студии дизайна Dimetrio
день рождения 26 октября

**ЭЛЕГАНТНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ
ПАЛЬТО, КУРТОК,
КОСТЮМОВ, ПИДЖАКОВ,
БРЮК, ТРИКОТАЖА ОТ
GIOVANNI BOTTICELLI**

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

Giovanni_Botticelli_
Kirov-1639043736387317

@giovannibotticellikirov



СУМКА И БОТИНКИ BARCELO BIAGI, ЦУМ, 2 ЭТАЖ

Образ героя:

Giovanni Botticelli
САЛОН МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ

Октябрь

- 1.10 — Татьяна Мишкина, стилист, руководитель «Фабрики уюта L'Deco»
- 2.10 — Екатерина Север, директор салона Paper House
- 5.10 — Полина Тимина, директор агентства FIVE
- 6.10 — Марина Гринашкевич, директор МЦ «За Рождение»
- 7.10 — Оксана Китаева, директор компании «Фанни Мани»
- 9.10 — Светлана Максимчук, руководитель агентства недвижимости «Этажи»
- 13.10 — Раиса Шиляева, директор «Вятка турист»
- 21.10 — Елена Топорова, директор салонов оптики «Виктория»
- 26.10 — Ольга Шишина, заместитель директора по корпоративному страхованию филиала ПАО СК «РОСГОССТРАХ» в Кировской области
- 28.10 — Людмила Михайлова, генеральный директор ООО «Михайлова»
- 28.10 — Ирина Буркова, владелица студии красоты Ирины Бурковой

Живи богато.
Выглядя
по-королевски!



Виктория Топольская,
директор клиники
косметологии «Эстетик»
день рождения 1 октября

**КОЛЛЕКЦИИ
PERSONA BY MARINA
RINALDI, OUI, PETER
KAISER**

Образ героини:

- 📍 г. Киров, ул. Московская, 13,
т. (8332) 35-03-03
- 🌐 dommod-kirov.ru
- 📱 dom_mod_kirov
- 📩 dommod43, dommodkirov

DOM MOD

У КАЧЕСТВЕННОЙ ОДЕЖДЫ И ОБУВИ — ОДИН АДРЕС!



В ПУТЕШЕСТВИЯХ ОТКРЫВАЮ СЕБЯ



О СЕБЕ, СВОЕМ БИЗНЕСЕ И ФИЛОСОФСКОМ ПОДХОДЕ
К ЖИЗНИ — ЮЛИЯ ГОЛОВИНА, ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА
НЕДВИЖИМОСТИ «ХЛЫНОВ ГРАД» И ТУРИСТИЧЕСКОГО
АГЕНТСТВА «СЧАСТЛИВЫЕ МИЛИ»



Стиль героини обложки:
Татьяна Мишкina, стилист,
т. 8-912-828-05-50, mishkinat



У МЕНЯ ВСЕГДА ДОЛЖЕН БЫТЬ ПЛАН, А ЛУЧШЕ ДВА

— Сильный характер не может сформироваться в тепличных условиях. Только жесткие ситуации и лишения воспитывают в человеке волю, смелость и решимость идти до конца. А в бизнесе без этих качеств вообще никуда! Если говорить конкретно обо мне, то я рано повзрослела. Мои родители развелись, когда мне было 6 лет. До сих пор помню, что чувствовала себя ненужной и нелюбимой в новой маминой семье. Именно тогда, будучи еще совсем маленькой, я поняла, что могу рассчитывать только на себя.

Основное правило, которое я усвоила с детства, что у меня всегда должен быть план. А лучше два — основной и запасной. Только так я могу ощущать себя в безопасности. Поэтому уже подростком активно подрабатывала няней — сидела с соседскими детьми, работала на рынке, продавала рекламу в маленькой газете. Этот опыт научил меня ценить все, что достается своим трудом. Не люблю бездельников и неблагодарных людей.

КОГДА СИЛЬНО НЕРВНИЧАЮ, БЕРУ В РУКИ КНИГУ

Всем трудностям, которые вставали на моем пути в детстве и в юности, не удалось меня сломать. Я сохранила свой врожденный запас позитива и энергии, наверное, поэтому чув-

ствую, что все могу, и нет никаких преград для реализации моих целей. Не понимаю людей, у которых все есть, и при этом они вечно недовольны: то им на ногу наступили, то погода плохая, то сервиса в нашем городе нет, то правительство во всем виновато. Я научилась радовать себя сама, находить прекрасное даже в мелочах и ценить то, что имею. Весь этот опыт пригодился мне, когда я открывала свой бизнес.

Кстати, в стрессовых ситуациях мне помогают книги. Когда сильно нервничаю, варю кофе, беру книгу в руки и прошу 20 минут меня не трогать.

ДОЛГО НЕ РАЗДУМЫВАЛА, ОТКРЫЛА СВОЕ

Конечно, свой бизнес появился не сразу. Начинала я с найма. Работала риэлтором, и в первый месяц было очень тяжело. Тогда я еще не знала, что в этой профессии действует накопительный эффект — сначала нужно наработать рекомендации, и чуть позже они обязательно принесут поток клиентов. Мне нравился сам процесс работы, сама миссия риэлтора — дарить людям дом, ведь дом — это не просто потолок и четыре стены с окном. Это самое дорогое для каждого — то место, где любят, ждут, где в тебя верят, где ты нужен. С учетом того, что по образованию я юрист, то все тонкости оформления покупки-продажи

БЛИЦ-ОПРОС

1. Чему и где сейчас учитесь?

Учусь быть мамой первоклассника, а если касаться профессионального роста, то этим занимаюсь без преувеличения почти каждый день.

2. Самое смелое решение в вашей жизни?

Моя жизнь соткана из смелых решений, но ключевое — открытие собственного бизнеса.

3. Кого чаще просите о помощи?

Только своего мужа, иногда — свою команду, не прибегая к сторонним людям.

4. Сильные стороны Вашего характера?

Чувство юмора, отсутствие страха перед проблемами, целеустремленность и справедливость.

5. Какой день хотите вычеркнуть из своей жизни?

Не хочу вычеркивать ни дня из своей жизни.

6. Ваша вредная привычка?

Теряюсь во времени, когда увлечена, поэтому страдает моя пунктуальность.

7. Главный учитель в вашей жизни?

Мой папа последние два года. Учит меня, как сохранять позитивное мышление, даже когда весь мир рушится вокруг.

жи недвижимости я усваивала легко. Чувствовала, что не только могу реализоваться в профессии, но и сделать нечто большее — открыть свое риэлторское агентство. Долго не раздумывала, и вместе с коллегой Анной (чуть позже она покинула компанию) мы организовали «Хлынов Град». Вот уже 5 лет мы помогаем продавать и покупать недвижимость. Работаем без рекламы, только по рекомендациям — и растем!

НЕ ГОВОРИМ, А ДЕЛАЕМ

5 лет назад мы были маленьким агентством без практического опыта. Работали вдвоем, набивали шишки и получали свой драгоценный опыт. О позиционировании компании речь не шла, все мое внимание было сосредоточено только на том, чтобы делать свою работу хорошо и качественно. Через некоторое время появились первые результаты: к нам пришли друзья и знакомые наших клиентов. Работы стало очень много, при этом я не ощущала никакой сезонности, всегда была загружена максимально. Как 5 лет назад, так и сейчас, я работаю 7 дней в неделю. Шаг за шагом, сделка за сделкой мы шли к тому, кем являемся сейчас. Агентство «Хлынов Град» сегодня — это профессионал на рынке услуг недвижимости, с безупречной репутацией, прозрачной работой, уважительным отношением к клиентам и партнерам. Нашиими услугами уже воспользовались более 1000 человек. Мы делаем, а не говорим.

ДВЕ ВЕЩИ, КОТОРЫМИ ГОРЖУСЬ

Самая большая гордость для меня — моя команда, в ней нет ни одного человека, который пришёл бы по объявлению. Хотя вакансия у нас размещена и есть потребность принять в штат еще двух человек. Но к кандидатам у нас особые требования, и измеряются они не в дипломах и опыте работы, а в человеческих качествах. Выбор мы делаем интуитивно, и, глядя на наш коллектив, понимаю, что все делаем правильно. Рядом с нами люди, которые горят нашей миссией, идеей и нашими ценностями.

Вторая моя гордость: мы работаем практически без рекламы, у нас очень большой поток рекомендаций. Считаю этот факт показателем нашей безупречной работы и репутации. Если у Вас есть потребность в покупке или продаже квартиры, добро пожаловать в офис «Хлынов Град» по адресу г. Киров, улица Володарского, дом 134.

ЕСЛИ ТУР ПОДОРОЖАЛ НА РУБЛЬ, НЕ БЕРУ ДОПЛАТУ

У нас складываются теплые, приятельские отношения с клиентами. Как продлить нашу «дружбу» с ними, если квартирный вопрос, к сожалению, решается не так часто? Жилье мы им помогли продать/купить, что дальше? Почему бы не отправлять их отдыхать, тем более что я сама обожаю путешествия!

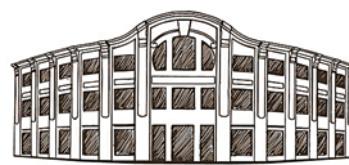
Чтобы изучить все подводные камни в море туризма, мне понадобилось 1,5 года. И вот в мае 2019 года мы начали работать. Результат превзошел все ожидания! Туристов было много, практически каждый сказал, что теперь он только наш! Знаю много туроператоров, где зона ответственности заканчивается выданными документами. У нас не так. К примеру, туристам оплачен групповой трансфер в обе стороны от Адлера до Абхазии, но группа обратно не набралась, им выставили счет как за индивидуальный проезд, а не групповой. Мы сами заплатили эту разницу, потому что наша задача — чтобы турист не волновался из-за непредвиденных ситуаций и расходов, ведь это не его вина. Или еще — туристы поздно оплатили тур и на следующий день курс подорожал на 1 рубль — конечно, я не буду брать доплату. Так как нам важно, чтобы у людей по отношению к нам оставались только позитивные эмоции. Наша миссия — дарить людям яркие, ничем не омраченные, счастливые мгновения отпуска и то непередаваемое чувство, когда ты возвращаешься к СЕБЕ домой.

Поэтому, если вы готовы отправиться в интересное путешествие, приходите к нам по адресу г. Киров, улица Володарская, дом 134. Мы найдем ваш идеальный тур!



4 ТРЕНДА ПУТЕШЕСТВИЙ ОСЕНЬЮ 2019 ГОДА

1. Туристы все меньше интересуются стандартными программами групповых туров, все больше запросов на индивидуальные туры.
2. Короткие поездки или туры выходного дня — спасение для занятых людей, возможность набраться эмоций, сил или скрасить время до полноценного отпуска. Бывает, что 2-3 дней человеку достаточно, чтобы перезагрузиться, наполниться и снова нырнуть в трудовые будни.
3. Все популярнее год от года — бизнес-туры. Они помогают туристам найти свою нишу, идею, получить опыт от зарубежных коллег, познакомиться с другими участниками тура, как правило, уже состоявшимися бизнесменами.
4. Туры по интересам, например, йога-туры или туры для похудения.



—ХлыновГрад—





24 ГОДА НА ХОРОШЕМ СЧЕТУ

□ О СЕМЕЙНОМ БЮДЖЕТЕ, ТРЕХ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСАХ СТРАНЫ, РЕКОРДЕ НА ПОСТУ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ «ДОРТРАНСБАНКА» И УСПЕХАХ К ДНЮ РОЖДЕНИЯ «ДТБ» РАССКАЗАЛ ВЛАДИМИР СКОБЕЛКИН СЕРГЕЮ ИГНАТЬЕВУ, ЖУРНАЛИСТУ ИЗДАНИЯ «БИЗНЕС КЛАСС»

СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ ПРОСЧИТАН НА 3 МЕСЯЦА ВПЕРЕД

Сергей Игнатьев: — Первый вопрос — традиционный. Что для Вас важнее: люди, деньги или отношения?

Владимир Скobelkin: — Есть расхожая фраза «Мы тебе желаем всего самого наилучшего, ну а деньги у тебя есть — остальное ты на них купиши!» Но без отношений бизнес не построишь, а отношения строятся только

между людьми... Отсюда люди важнее, потом уже отношения и деньги.

С.И.: — Когда Вы заработали свои первые деньги?

В.С.: — Это было еще в школьном возрасте. Летом мы пропалывали брюкву и морковь в Учхозе. Жара, оводы и «внаклонку». Платили нам тогда 2 с чем-то рубля в день. Из них 50 копеек стоил обед, плюс я сам платил за проезд в автобусе с двумя пересадками. Помню, устраивали соревнования: берешь себе либо один

рядок, либо сразу два. В итоге купил себе первые в жизни наручные часы за 17 рублей. Ходил потом в школе в рубахе с закатанными рукавами, чтобы все их видели!

С.И.: — Это желание показать себя, в хорошем смысле слова, у Вас из детства?

В.С.: — Формулу «Человека встречают по одежке» никто не отменял. Я на себе убеждаюсь каждый день. Все подбираю под тот образ, где нахожусь. На работе я в белой рубаш-



НАШ СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ ПРОСЧИТАН НА 3 МЕСЯЦА ВПЕРЕД

источники и сколько можно потратить, то никогда не будешь забираться в кредит!

КАЖДОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ У НАС СВАДЕБНОЕ

С.И.: — Вопрос личный: Вы часто даете деньги в долг?

В.С.: — Был опыт печальный. Дважды друзья брали в долг у меня, потом не отдали... Друзья, конечно, остались, но уже не просят деньги.

С.И.: — А кто в Вашей семье отвечает за семейный бюджет: Вы или супруга?

В.С.: — Тот, кто работает в банке (смеется), — так изначально посчитала моя супруга. Мы 35 лет с ней вместе! Это очень много! Мы понимаем друг друга с полуслова.

С.И.: — Есть секрет прочности семейных уз?

В.С.: — Когда живешь столько лет вместе, сливаешься в одно целое. Поэтому и максимальное количество дел делаем вместе. На 35-летие супружеской жизни подарили себе свадебное путешествие: мы обогнули мыс Горн. Это было фантастически! Там, где когда-то проплывал сам Колумб, оказались и мы. При этом отважные путешественники удостаиваются права получить соответствующий сертификат!

С.И.: — Вы, наверное, друг друга балуете!

В.С.: — Балуем или не балуем? Скорее не злоупотребляем (смеется)! Конечно, с возрастом понимаешь, что счастье — в детях и внуках, которых у нас уже трое! Они постоянно просятся к нам: «А можно мы у вас поночку?» В выходные: «футбис» на улице, «заруба» в настольный хоккей, хитрые ходы в шахматах и, конечно, iPad.

МОЖНО ЛИ АВАЛЬ ВЫПОЛНИТЬ НА АЛЛОНЖЕ?

С.И.: — Вернемся в Ваше детство! А откуда у Вас эта страсть к финансам, экономике?

В.С.: — По математике в школе всегда были хорошие отметки. Первым

моим институтом стал наш политехнический. Тогда в Кирове было три вуза. Учителем я быть не хотел, сельское хозяйство — не мое, соответственно, оставался политех. В то время самым крутым был ФАВТ, там был большой конкурс. Все 4 вступительных экзамена сдал на «отлично» и сразу стал получать повышенную стипендию! Потом нашел время и отучился еще в двух вузах (один в Москве). Результатом стали два «красных» диплома, и вы не поверите, в обоих только одна оценка — «отлично» по всем экзаменам!

С.И.: — Вы даже окончили платные курсы по управлению ценностями бумагами за свой счет! Зачем?

В.С.: — Знаете, в чем разница банковской системы начала девяностых и нынешней? Сейчас банков много, специалисты требуются постоянно. А в то время банков было всего три. На первом собеседовании поставили условие: сдашь квалификационный экзамен по ценным бумагам, тогда и поговорим! Пришлось искать курсы, оплачивать самому учебу...

На первом же занятии спрашивал меня преподаватель: «Можно ли аваль выполнить на аллонже?» А потом сыплют терминами: листинг, трейдер, брокер... Не скрою: первая мысль была, может, я не в ту лодку сел? Пришлось снова «погружаться», и итог всему — квалификационный минимум (ответить на 100 вопросов за 30 минут). Справились тогда далеко не все. Только после этого получил право работать рядовым специалистом в банке и то на испытательном сроке. Я начинал с самых низов, а зарплата была смешная. Тогда, почти 25 лет назад, все было по-другому.

С.И.: — Чему Вас научила банковская деятельность?

В.С.: — В первую очередь, точности до педантизма. Каждый день вижу много денег, но для меня это сосчитанные и упакованные купюры. Деньги — это когда они в кармане, а все остальное — просто работа. Ты должен их сохранить и преумножить. Кстати, свои деньги храню только в портмоне,

ке, торжественный прием — костюм и бабочка, неформальная встреча — клубный пиджак, в бассейне, где плаваю, — плавки для профессиональных пловцов до колена как у Марка Спигга, олимпийского чемпиона (смеется).

С.И.: — В советское время жили скромно, экономили. Вы своих детей учили разумной трате денег?

В.С.: — Это было продиктовано самой жизнью. Много денег мы не зарабатывали. Я учился тратить, исходя из возможностей. Своим детям предлагаю, но не требую. Политика давления — не мое! Я просто показал им наш семейный бюджет, который просчитан на 3 месяца вперед. Точно знаю, какие расходы будут по месяцам, какие из них постоянные, а какие переменные.

На уроках финансовой грамотности в ВятГУ тоже делился опытом. Не в курсе, сколько студентов потом воспользовались моими советами, но скажу точно одно: если знаешь свои

никогда не складываю в карман и не перегибаю! Принцип исключительного порядка: в кассе банка и в собственном кошельке.

С.И.: — Наличку любите?

В.С.: — Я перестал пользоваться наличными, как только появилась пластиковая карта «Дортрансбанка»!

ОСТАЛОСЬ ВСЕГО 3 МЕСТНЫХ БАНКА, И МЫ В ИХ ЧИСЛЕ

С.И.: — 9 октября «Дортрансбанку» исполняется 24 года. Вы помните первый день работы банка? Я тогда пошел в первый класс.

В.С.: — Кстати, первый офис нашего банка располагается рядом с местом проведения интервью — на проспекте Строителей, 15. Недавно там мы провели ремонт, все офисы приводим к единому стилю. Это, кстати, одна из особенностей «ДТБ» — всю прибыль он не забирает себе, а направляет тем, кто работает с нашим банком в виде сервиса и удобства операционных офисов.

24 года назад Вы, Сергей, пошли в первый класс, а я на работу. Точнее, приехал на троллейбусе, машины у меня на тот момент не было. Первый

ИЗ БАНКИРОВ-РУКОВОДИТЕЛЕЙ С БОЛЬШИМ СТАЖЕМ В НАШЕЙ ОБЛАСТИ ТОЛЬКО НИКОЛАЙ ВАСИЛЬЕВИЧ ПОПОВ

день пришелся на пятницу. Мне тогда все говорили: «Кто в пятницу начинает новую жизнь? Начни с понедельника!» Я решил иначе. С тех пор около четверти века я отдал «ДТБ», из них 15 лет на позиции руководителя. Своеобразный рекорд, из банкиров-руководителей с большим стажем в нашей области только Николай Васильевич Попов. По-прежнему в 7:30 приезжаю на работу, причем на крупных сделках с залоговым имуществом присутствую лично.

С.И.: — 24 года назад региональные банки можно было пересчитать по пальцам. Сколько их было?

В.С.: — Было важно сделать так, чтобы те, кто доверил нам свои денежные средства, продолжали оставаться с нами! На момент открытия «ДТБ» было 13 региональных банков (в те времена было модно каждому предприятию иметь свой собственный банк). Чем все закончилось после дефолта? Осталось всего 3 местных банка, и мы

в их числе! Пережили и деноминацию, когда сидели и «обрезали» нули в выходной, и кризис 2008, и девальвацию 2014 года.

Изначально коллектив банка состоял из 12 человек. Сейчас нас больше ста. И текучки практически нет!

С.И.: — В этом году «Дортрансбанк» вошел в ТОП-350¹ по балансу и поднялся на 60 позиций. За счет чего такой рост?

В.С.: — Верно, на 1 сентября наш банк находится на 313 месте. Хотя еще совсем недавно в стране было 1 000 банков. Такие позиции обусловлены еще и большим доверием наших клиентов. Я горжусь тем, что нам удалось нарастить банковские активы до 2 млрд 500 млн рублей. Мы поменяли политику продаж, маркетинговую стратегию, нас стало больше на медийном рынке. Привлекли новых вкладчиков, юрлиц и предпринимателей.

С.И.: — По прибыли Вы тоже, как говорится, в топе?





В.С.: — В рэнкинге по прибыли мы уже вошли в топ-200¹! Мы отражаем в балансе всю заработанную прибыль. В 2019 году перешли в категорию крупнейших налогоплательщиков нашего региона. Мы гордимся тем, что свыше 300 млн рублей налогов банк заплатил нарастающим итогом во все бюджеты, из них почти 100 млн — в Пенсионный фонд России.

«ПЕРЕКЛЮЧИЛИ» ПЕРЕДАЧУ СКОРОСТИ ОБСЛУЖИВАНИЯ

С.И.: — В банковской сфере давно происходит всеобщая цифровизация: удобство и быстрота стали главными критериями выбора банка. Вы увеличили скорость Интернет-банка?

В.С.: — Да, к этому нас подтолкнули сами клиенты. Мы запускаем новый Интернет-банк. К слову, у нас 90% платежей происходит с помощью него. Там будет множество удобных сервисов. Мы поможем начинающему предпринимателю разбогатеть вместе с нами, «подстелем» ему соломку, если потребуется, в виде наших банковских продуктов. Например, у нас удобное расчетно-кассовое обслуживание, которое мы не «пакетируем», в отличие от других, предлагая выбрать только те услуги РКО, которые необходимы вашему бизнесу, не переплачивая за невостребованные опции в пакетах услуг! Тарифы на обслуживание «ДТБ» держит на стабильно низком уровне, а открытие и обслуживание счета со дня основания банка остается бесплатным. Также все наши клиенты, как действующие, так и вновь открывшие свои счета, получают возможность сразу оформить овердрафт³ на выгодных условиях.

С.И.: — А сколько времени сегодня занимает процесс рассмотрения заявки по кредиту для бизнеса в «ДТБ»?

В.С.: — Мы изменили кредитную политику. Раз уж решили использовать автотермины в интервью, то мы «переключили» передачу скоростей.

Наш опыт и индивидуальный подход позволили разработать оптимальную линейку кредитов для бизнеса от 100 тысяч до 15 миллионов рублей⁴. Достаточно подать заявку через сайт dtb1.ru и направить 4 документа в банк. Затем в течение 4 рабочих дней наши сотрудники проведут финансовый анализ и рассмотрят заявку. Это одно из преимуществ работы с региональным банком. В случае одобрения кредита эксперт пригласит вас в офис для подписания договора.

С.И.: — Предлагаю завершить интервью на положительной ноте, обратившись в день рождения банка к клиентам — действующим и будущим!

В.С.: — Как я уже отметил, головной офис банка находится здесь, в Кирове, поэтому в своей работе не отправляем документы для принятия решения в вышестоящий орган. Скорость — это наше конкурентное преимущество. У нас в центральном офисе на ул. Комсомольской, 12а есть рабочий стол, за которым принимаются все решения, стратегические и текущие. Я приглашаю прийти к нам, посидеть за этим легендарным столом, оценить надежность и открытость «ДТБ», а еще познакомиться с нашими сервисами, новыми банковскими продуктами и начать (продолжить) свое дело с нами!

ПЕРЕЖИЛИ И ДЕНОМИНАЦИЮ, КОГДА СИДЕЛИ И «ОБРЕЗАЛИ» НУЛИ В ВЫХОДНОЙ, И КРИЗИС 2008, И ДЕВАЛЬВАЦИЮ 2014 ГОДА

Полное видеоинтервью смотрите в соцсетях журнала «Бизнес Класс» и на сайте bk43.ru

¹По данным портала банковского аналитика analizbankov.ru на 01.09.2019 г.

²По данным портала banki.ru на 01.09.2019 г.

³Овердрафт расчетного счета с фиксированной ставкой от 12,5% годовых. Сумма авансового лимита от 100 до 500 тысяч рублей. Через 3 месяца лимит пересматривается в зависимости от оборота по счетам и финансового состояния Заемщика от 100 до 10 000 тыс. рублей. Период непрерывной задолженности от 45 до 90 дней. Возможны различные виды обеспечения по согласованию с банком: поручительство или залог. Единовременная комиссия за предоставление кредита 0,5%. Срок овердрафта до 12 месяцев.

⁴Ставка по кредиту от 10% до 17,4%, сумма кредита от 100 000 до 15 000 000 рублей. Срок кредитования от 1 до 36 месяцев. Залоговое обеспечение — различные виды обеспечения по согласованию с Банком. Единовременная комиссия за предоставление кредита от 0,5% до 1,5%. Подробные условия уточняйте в офисе банка по адресу г. Киров, ул. Комсомольская, 12а или на сайте банка dtb1.ru. Лицензия ЦБ РФ № 3271, АО «Первый Дортрансбанк».



По итогам первого полугодия 2019 года сборы «Росгосстраха» по медицинскому страхованию составили 9,9 млрд рублей. Компания уверенно вошла в тройку лидеров по этому виду услуг во многом благодаря сервисной составляющей и обновленной линейке страховых продуктов. Несмотря на развитие каналов дистрибуции продуктов по ДМС для физических лиц, на сегодняшний день этот вид страхования остаётся преимущественно корпоративным. В портфеле Кировского филиала «Росгосстраха» более 40 договоров корпоративного ДМС, сумма ответственности по которым составляет более 4 млрд рублей.

"

КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОГРАММЫ ЗАЩИТЫ ЗДОРОВЬЯ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ — ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА И ПОКАЗАТЕЛЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ В СВОИХ СПЕЦИАЛИСТАХ, — ОЛЬГА ШИШКИНА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО КОРПОРАТИВНОМУ СТРАХОВАНИЮ ФИЛИАЛА ПАО СК «РОСГОССТРАХ» В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ДМС = ДОРОЖУ МОИМИ СОТРУДНИКАМИ



ДОГОВОР ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

— Самые активные клиенты — это крупные компании. Договор медицинского страхования — действенный инструмент мотивации персонала. Его наличие в составе социального пакета повышает репутацию работодателя, помогая и привлекать, и удерживать нужные кадры. Предприятия малого и среднего бизнеса прибегают к ДМС реже. Но думать, что для них услуга будет убыточной, неправильно. Во-первых, сегодня на рынке есть вполне приемлемые по цене предложения. Во-вторых, мы готовы разработать программу по ДМС, исходя из пожеланий и бюджета конкретного предприятия.

Программы страхования практически не зависят от профиля деятельности компании. Например, среди наших клиентов есть и сравнительно небольшие компании и крупные промышленные предприятия. Программы ДМС для различных категорий работников комплексные, то есть могут включать амбулаторно-поликлиническую (в том числе помощь на дому и стоматологию) и стационарную помощь, услуги скорой медицинской помощи. Также их можно дополнить, например, включив санаторное и реабилитационно-восстановительное лечение.

ТЕРАПЕВТ НА СВЯЗИ

Для своих клиентов мы предлагаем программу ДМС с услугами телемедицины. По статистике, две трети обращений в лечебные учреждения — повторные, по одному и тому же заболеванию. Но ведь консультировать после очного приема в клинике и контролировать ход лечения врач может дистанционно. Это удобно и самому пациенту. К тому же ему не нужно контактировать с больными в лечебном учреждении. Записаться на прием можно через сайт «Росгосстраха» или специальное мобильное приложение «РГС Телемед». В «личном кабинете» надо нажать кнопку «те-

рапевт», дождаться вызова врача и сообщить удобный способ для связи: видео, аудио или переписка. Врачи общей практики дежурят круглосуточно. Если же требуется консультация по определенному направлению, то надо кликнуть на кнопку «узкий специалист», выбрать требуемый профиль доктора, удобную дату и время — подтверждение придет пациенту на электронную почту или по смс.

Можно подключить программу «Второе мнение» — если потребуется получить медицинское заключение по ряду тяжелых заболеваний от ведущих специалистов.

На сегодняшний день у «Росгосстраха» договорные отношения более чем с 9 тыс. государственными и частными клиниками по всей стране. При этом наша компания активно работает над расширением и улучшением медицинской базы. Перечень лечебных учреждений, с которыми у нас партнерские отношения, постоянно увеличивается.

ПЛЮСЫ «ОНКОЗАЩИТЫ»

При тяжелых заболеваниях помимо консультации требуется еще и сложное лечение. Часто от этого зависит жизнь больного. Требуется дорогостоящее лечение, важно чтобы оно было своевременным. Чем раньше обнаружишь болезнь, тем выше шансы на благоприятный исход. Бич нашего времени — онкологические заболевания. По данным регионального министерства здравоохранения, в Кировской области злокачественные новообразования — вторая после сердечно-сосудистых заболеваний причина смерти.

В этом году «Росгосстрах» запустил программы «Онкозащита» и «Онкозащита+». Если в период страхования впервые диагностированы злокачественные новообразования, клиент этой программы получит полноценное лечение в ведущих российских медицинских центрах. Современные методы лечения, такие как, например, таргетная, иммунная

терапия наряду с использованием лекарственных препаратов нового поколения позволяют получать гораздо лучшие результаты, чем это было несколько лет назад. Однако эффективные технологии очень дорогие, а гарантии системы ОМС и утвержденные протоколы лечения просто не успевают за ними. В рамках программы «Онкозащита» оплачиваются лекарственные препараты, в том числе импортные, консультации и диагностика по назначению врача, которые проводятся после лечения. Сюда же включена психологическая поддержка застрахованного и членов его семьи. Сумма страхового покрытия по такому договору — 6 млн рублей.

ЗАБОТА И ЗАЩИТА

Еще один бич нашей области — это клещи. Из года в год весной отмечается их высокая активность. По данным регионального Роспотребнадзора, количество укушенных в полтора раза превысило показатели прошлого года. Риск укуса клеща также может быть включен в корпоративные программы нашей компании. Они предусматривают проведение мероприятий по предотвращению и лечению заболеваний, вызванных укусом клеща — в том числе амбулаторную и стационарную помощь.

Хочу подчеркнуть, что наличие ДМС в социальном пакете характеризует внутрикорпоративную культуру предприятия. Поверьте, это важно для работодателя — беспокоиться о здоровье своих сотрудников. У такой заботы есть и другая, позитивная для компании сторона, — не только лояльность работников, но и сокращение количества больничных листов, а значит, и простоев в работе.

г. Киров, ул. Советская, 51,
т.: (8332) 52-86-34, (043) 1008

rgs.ru

ПАО СК «Росгосстрах»

▲ ДЛЯ НАС ВАЖНО ПОНИМАТЬ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ



В СЕНТЯБРЕ В КИРОВЕ ВТБ ПРОВЕЛ ФОРУМ «ПРО БИЗНЕС» ДЛЯ БОЛЕЕ ЧЕМ 100 РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА. О ПОДХОДАХ В РАБОТЕ С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ И КЛЮЧЕВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ В РЕГИОНЕ, — РАССКАЗАЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ВТБ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ РОМАН ГОРИНОВ





МЫ ЗА ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ

— Роман Сергеевич, поделитесь, пожалуйста, своими впечатлениями от форума и расскажите о целях проведения таких мероприятий.

Впечатления самые позитивные. Мы и раньше регулярно проводили встречи с клиентами, чтобы рассказать об актуальных предложениях ВТБ, но в этот раз подготовили расширенную программу, пригласили экспертов в разных областях бизнеса. На мой взгляд, мероприятие было полезным как для гостей, так и для специалистов банка, работающих с юрлицами.

Мы всегда за открытый диалог с клиентом. Только на взаимном доверии можно построить эффективное партнерство. На форуме мы постарались дать максимум практической информации и получить обратную связь об актуальных потребностях нашей аудитории. Ведь клиентоориентированный подход к работе — один из основных стратегических приоритетов ВТБ.

ДОСТУПНОСТЬ ЛЬГОТНЫХ ЗАЙМОВ

— На форуме много говорили о программах поддержки предприятий среднего и малого бизнеса.

Да, мы специально пригласили представителей Правительства Кировской области, так как информированность бизнеса о программах поддержки МСП для нас очень важна. Банк ВТБ является участником всех программ господдержки, и, в свою очередь, всегда готов проконсультировать предпринимателей о льготном кредитовании. Доступность льготных займов — это один из самых актуальных вопросов для бизнеса, и мы над этим активно работаем.

Сегодня клиентам среднего и малого бизнеса в ВТБ доступны одни из самых привлекательных ценовых условий на рынке. Ставка по кредиту составляет от 10% и может быть дополнительно снижена в рамках программ господдержки и программ лояльности.

ПОНИМАЕМ СПЕЦИФИКУ

— Что еще, на ваш взгляд, сейчас важно в работе с корпоративными клиентами?

На мой взгляд, самое главное — хорошо понимать специфику работы бизнеса. Не только той или иной отрасли, а каждого конкретного предприятия. И учитывать ее при разработке продуктов и формировании предложений. Приведу пример — в сентябре ВТБ запустил обновленную линейку пакетов расчетно-кассового обслуживания, которая включает в себя как варианты со стандартным наполнением, так и возможностью подключения дополнительных опций к выделенным пакетам услуг, которые можно подобрать исходя из пожеланий клиента.

— Что предлагаете начинающим предпринимателям?

Специально для молодых компаний создан пакет услуг, который предусматривает бесплатное открытие и обслуживание расчетного счета в течение 12 месяцев.

НАРАСТИЛИ ПОКАЗАТЕЛИ

— Роман Сергеевич, как растет бизнес ВТБ в этом году в Кировской области?

Мы уже давно работаем как универсальный банк и с этого года подводим итоги консолидировано, суммируя объемы розничного и корпоративного бизнеса. По результатам первого полугодия нам удалось нарас-

тить показатели по всем ключевым направлениям. Общий кредитно-документарный портфель в Кировской области увеличился на 12%, до 32 млрд рублей. Из них 11,3 млрд рублей приходится на малый и средний бизнес. Рост в этом сегменте составил с начала года 20%.

ПЕРЕХОДИМ В «ЦИФРУ»

— На чем будете делать акцент в работе бизнесом в ближайшем будущем?

Среди наших основных задач — цифровизация бизнеса. Наша стратегия предполагает перевод всей продуктовой линейки в цифровой формат. Думаю, это одинаково важно как для частных, так и корпоративных клиентов.

— Значит ли это, что в ближайшем будущем количество классических отделений банка будет сокращаться?

Мы, в первую очередь, ориентируемся на потребности наших клиентов. Действительно, онлайн-доступ ко всем услугам очень важен для большинства из них. Но у многих жителей региона остается необходимость посещения наших офисов, общения со специалистами. Поэтому сокращать сеть отделений мы не планируем. Наоборот, работаем над новыми сервисами и повышением качества обслуживания, и всегда рады клиентам как в офисах ВТБ, так и на наших мероприятиях.



Региональный операционный офис
«Кировский»

г. Киров, ул. Воровского, 92, корп. 2

Генеральная лицензия Банка России № 1000
Банк ВТБ (ПАО)



КОМПАНИЯ НОМЕР ОДИН*



МЫ КОМПАНИЯ С ДОБРЫМ, ЗАБОТЛИВЫМ ЖЕНСКИМ ЛИЦОМ, С ДУШЕВНОСТЬЮ И ТЕПЛОТОЙ, И ПОЭТОМУ ЛЮДИ К НАМ ТЯНУТСЯ, — ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА ГРУППЫ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ «ЮГОРИЯ» ОЛЬГА МЕЗРИНА



МОЩЬ ЮГРЫ

— Два месяца назад наша компания была переименована. Мы теперь не государственная страховая компания, мы — группа страховых компаний «Югория».

Наш центр — головной офис — находится в Ханты-Мансийске, и для нас это предмет гордости. Почему? Потому что это столица Югры — мощного нефтегазового региона с огромными ресурсами, отсюда и сильный бренд. Это не еще одна компания из Москвы, это компания с уральской закалкой и сибирским здоровьем. Офисы в Москве, у нас конечно, есть. Вообще от Калининграда до Владивостока у нас 140 филиалов и более 180 агентств. В сентябре мы приросли сразу 40 филиалами в Якутии, Хакасии, Бурятии, Красноярском крае. Сразу произошел такой мощный рост, который продиктован позицией акционера компании.

КАЖДАЯ ПЯТАЯ МАШИНА

*По результатам второго квартала 2019 года «Югория» — компания «номер 1» по доле рынка ОСАГО в Кировской области (данные Центробанка РФ). Наша доля рынка сейчас составляет 17%, то есть почти каждая пятая машина в Кировской области застрахована в нашей компании. У нас большая доля по КАСКО — 13,2%, и мы продолжаем расти.

С чем это связано? Я думаю, что с развитием бренда и доверия клиентов к «Югории». А еще с развитием агентского и офисного канала продаж. За последние годы мы открыли два новых агентства в Лузе и Нагорске, в Кирове появилась еще одна точка на ул. Юровской. Агентская сеть нашего филиала насчитывает 270 агентов в г. Киров и Кировской области. Нас хорошо знают партнеры. Мы плодотворно работаем по автострахованию с «Мотором», с «Гусаром», «АВД», «Пrestижем», «Агатом», «Север-авто» и др.

ЗАЩИТА ОТ ВОДИТЕЛЯ БЕЗ ОСАГО

Специально для защиты наших клиентов мы вывели на рынок очень актуальный и доступный страховой продукт — «Ремонт у дилера». Этот полис защитит водителя, если виновник ДТП окажется без ОСАГО, что, увы, случается нередко. В соответствии с законом в этом году стоимость «автогражданки» для молодых водителей значительно повысилась и сейчас составляет 8-10 тысяч рублей. Это приводит к тому, что многие ездят без страховки. По статистике в Кировской области таких водителей около 40%. Это страшно! Потенциально это большие проблемы с компенсацией — суды, экспертизы, юристы. Мало того, что сама процедура затягивается, так еще и по исполнительным листам нередко пострадавшие получают всего 1000-1500 рублей в месяц. Давайте посчитаем просто навскидку: вам понадобится автоэвакуатор — от 3 до 5 тысяч рублей, юрист — минимум 5 тысяч рублей, оценка — еще 5 тысяч, доверенность на юриста — 2 тысячи. Итого — в районе 17 тысяч только в первом приближении.

Полис «Ремонт у дилера» — это всего 1990 рублей! Если ваша машина получила ущерб, а у виновника нет ОСАГО, то все проблемы берет на себя «Югория»: вы получаете бесплатно автоэвакуатор, ремонт в автосалоне у официального дилера с заменой оригинальными запчастями и без учета износа.

ДУШЕВНОСТЬ И МЯГКОСТЬ

Сейчас мы можем гордиться и тем, какие показатели у нас по страхованию имущества физических лиц. Кировский филиал — «локомотив» компании в этом направлении. К нам ездят консультироваться из других регионов. Опираясь на наш опыт, головная компания развивает это направление в других филиалах. Связано это с активной работой в области. В деревнях хорошо страхуют свое имущество. Сельские жители понимают, в случае чего можешь остаться без дома. Наши сотрудники и агенты отличаются не только профессионализмом, но и душевностью, мягкостью, умением слушать и слышать. У нас компания с добрым, заботливым женским лицом. Мы ценим сотрудников и заботимся о наших уважаемых клиентах.

ЛИДЕР РЕЙТИНГОВ

Сама сущность страхования — не в том, чтобы заключить договор, но и при наступлении страхового случая оперативно и качественно выплатить клиенту деньги. Наша компания — один из лидеров народных рейтингов на популярных интернет-ресурсах Банки.ру, АСН, Рустраховка. Ежедневно наши клиенты пишут отзывы о работе Югории и благодарят за качество, заботу и профессионализм. Наверное, неслучайно наш фирменный цвет — синий, ведь это символ удачи, мудрости и справедливости!

Группа компаний «РЕГИОН» — одна из крупнейших в России частных инвестиционных групп. Она охватывает основные направления финансовой деятельности и ориентируется на комплексное обслуживание корпоративных клиентов и различных фондов и кредитных союзов.



г. Киров, ул. Захватаева, 23,
т.: (8332) 64-01-04, 64-06-04
ugsk.ru
АО «Группа страховых компаний «Югория»



СКОЛЬКО СТОИТ «ЗВЕЗДНЫЙ» АДВОКАТ?

"

СЕГОДНЯ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ СО МНОЙ РАБОТАТЬ, БОЛЬШЕ, ЧЕМ У МЕНЯ ВРЕМЕНИ, — СЕРГЕЙ ЖОРИН, СТОЛИЧНЫЙ АДВОКАТ, ЗАЩИЩАЮЩИЙ ЛЕОНИДА ЯФАРКИНА, В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ИНТЕРВЬЮ ЕВГЕНИИ МАРЕНИНОЙ



В ИНТЕРНЕТЕ ПРО МЕНЯ МНОГО ЕРЕСИ

— Какие только ярлыки на меня не навешивали за 20 лет работы. Было время, когда представлял интересы прокремлевских молодежных движений, регистрировал «Идущие вместе», «Наши», защищал их в спорах с Немцовым, Каспаровым. Тогда меня называли «кремлевский» адвокат. Сейчас бывает, кто-нибудь достает этот скелет из шкафа: «Да вы посмотрите, какой Жорин на самом деле!»

Параллельно всегда работал с шоубизнесом. С некоторыми звездами мы давно уже друзья: с Кашпировским, Алибасовым, Резником, Антоновым. Журналистам всегда интереснее писать о публичных персонах (дела неизвестных бизнесменов не получают широкой огласки). Поэтому, когда заходишь в интернет, складывается мнение, что я занимаюсь только шоубизом, что я



СЕРГЕЙ ЖОРИН



05.06.1978 г.



Московский государственный индустриальный университет (МГИУ), высшее юридическое. Российский институт государственных регистраторов при Министерстве юстиции РФ.



Совладелец Московской коллегии адвокатов «Жорин и партнеры». Представляет в суде интересы Бари Алибасова, Софии Ротару, Валерии и Иосифа Пригожина, Ильи Резника, Никаса Сафонова, Юрия Антонова, Лолиты и других звезд.

этакий «звездный» адвокат. На самом деле это лишь 20-30% всей моей работы. А еще иски о защите чести и достоинства — тоже субкультура, благодаря которой складывается множество предрассудков вокруг меня.

Но главное, я просто не люблю влиять на свое инфополе, делать что-то для себя. Да, мне принадлежат рекорды по взысканию морального ущерба клиентам. Когда же кто-то пишет неприятные вещи в мой адрес, как правило, не реагирую. Зачем я буду тратить на это время — мне никто не заплатит. Но люди-то пишут и пишут. Поэтому в интернете вы можете прочитать про меня много ереси. Лет 10 назад запаривался,

а сейчас не переживаю: это никак не оказывается на моей жизни.

Да и вообще я все плохое быстро забываю. И это моя хорошая черта. А если нужно снять стресс, просто ложусь спать — хороший способ, чтобы обнулиться.

ЧТО СЧИТАТЬ ПРОИГРЫШЕМ?

Иногда меня сравнивают с главным героем «Адвоката дьявола». Действительно проигрываю крайне редко: ведь смотря что считать проигрышем. Взять дело Леонида Яфаркина: ему изначально инкриминировали 6 преступлений, сейчас оста-

лось 4. Иногда приходится выбирать меньшее из зол. И для меня это победа: когда человек выходит на свободу значительно раньше, чем планировали злопыхатели. Хотя, конечно, хочется, чтобы оправдали, чтобы выплатили компенсацию, чтобы извинились. Мы будем добиваться этого на кировском уровне, если не получится — на российском, если не удастся — то на европейском.

СКРОМНОСТЬ — ЗАЛОГ БЕДНОСТИ

Победы добавляют славы. Но тщеславный ли я? Скорее, нет.

Хотя Иосиф Пригожин, один из первых, с кем я начал работать в шоубизнесе, сказал мне: «Скоромность — это залог бедности». И вот до сих пор я работаю над собой. Потому что изначально не только скромный, но еще и социофоб.

Плюс ко всему, один человек (не буду называть, чтобы не активизировался) внушил мне комплекс вины: «пиар — это плохо, этого делать нельзя». Его слова будто засели у меня внутри и сейчас все время сдерживают.

А параллельно сложился стереотип, будто я везде лезу. Но мои близкие вам подтвердят: от 9 из 10 медийных предложений я отказываюсь. Недавно звали сниматься в «Секрет на миллион». Сказал им: «Давайте миллион — я приду».

НЕ НАНИМАЮТ, А ПРИГЛАШАЮТ

«Зачем ты работаешь? Хочешь, наверное, заработать много денег и потом кайфовать?» — спросил меня Пашу, один из совладельцев лейбла «Блэк стар», когда на днях отмечали его день рождения. На самом деле я уже сейчас могу перестать работать, до конца жизни хватит средств.

Поэтому, если заказчик мне неприятен, ведет себя по-хамски, я сразу отказываюсь. Никто меня не заставит.

В первую очередь я получаю от работы удовольствие. Деньги — во вторую.

Расценки могут быть разными. Есть спецпроекты, когда клиент не может оплатить сейчас и отдает процент с выигрыша. Есть почасовая



оплата — от 300 до 500 евро в час. Для Европы и Америки это маленькие деньги, для России нормальные.

При этом дела звезд, как правило, не приносят больших сумм. Это люди, у которых либо нет денег, либо они не привыкли с ними расставаться. Мало имен в шоу-бизнесе, с кем интересно работать как с финансовой стороны, так и с личностной. Одна из немногих — Лолита. Не припомню, кто еще.

В основном же все денежные истории вершатся в тишине. И если клиент не дает соглашения на публичность, то о его деле в широких массах никто никогда не узнает.

Но есть и такие предложения, за которые берусь бесплатно. Сам свои услуги никогда не предлагаю. Обычно обращаются с просьбами. Так было в случае с убийством жены фотографа Лошагина. Мне позвонила мать погибшей, попросила помочь. Если вижу, что человек реально не может заплатить, а у меня есть свободное время и суд рядом — соглашаюсь.

Но вообще я не пацифист, чтоб бросить работу и отправиться бесплатно куда-то на Крайний Север кого-то спасать. Таких просьб не было, но, скажу честно, и не поехал бы.

НИКАКИХ СТОРИС, ПОКА СУД ИДЕТ

Перед вылетом в Киров я опубликовал пост в инстаграме: в гостинице мне забронировали номер для инвалидов — не знак ли это? На самом деле в подобные приметы не верю. Пост этот лишь для лайтовой провокации — чтобы вовлечь подписчиков в обсуждение.

Но одно суеверие у меня все же есть. Перед заседаниями суда нельзя ничего постить, нельзя выкладывать сторис. Иначе во время слушания все пойдет не по плану. Один из примеров — дело по Егору Криду, когда спустя 3 года после его концерта заявитель захотел вернуть деньги. Рассматривали неделю-две-три, месяц-два-три. Всю доказуху собрали. Финальное заседание. Мы по судье видим, что она на нашей стороне, сейчас вынесет решение. Что-то уже постим... Тут она удаляется в заседательную комнату, после чего говорит: «Извините, я приняла дело с нарушением подсудности. Поэтому направляю

его в другой суд». А это значило, что все начнется заново, с нуля. Вывод: никаких постов, пока суд идет. Срабатывало уже не раз.

ВЫКЛАДЫВАЮ ПОСТ — И НЕ БЕРУ ТРУБКУ

Раньше у меня не было аккаунтов, и при любом резонансном деле, как только пресс-службы судов сливали информацию в СМИ, начинали звонить журналисты с одним и тем же вопросом. Сейчас я просто выкладываю пост и не беру трубку.

Вторая решенная проблема с появлением соцсетей — это нормальные фото. Потому что первый растиражированный мой снимок был ужасен. «РИА Новости» готовили материал про уголовное дело против Киркорова, которое я возбудил, и попросили забежать сфоткаться. Прихожу к ним уставший, промокший из-за дождя, всклоченный. Встречает дед с огромным фотоаппаратом. Сходу наводит объектив и заверя-

САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АДВОКАТСКОЙ ПРАКТИКИ (ПО МНЕНИЮ СЕРГЕЯ ЖОРИНА)

Первое место — налоговые споры.

Второе место — семейные споры, если клиенты делят большой объем.

Третье место — арбитражные споры между предприятиями.



ОДЕНЕМ ВАШ БИЗНЕС

homelekom

HORECA



ПРЕДЛАГАЕМ ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОТЕЛЕЙ И РЕСТОРАНОВ:

- постельное белье;
 - халаты;
 - полотенца;
 - шторы (в том числе для уличных павильонов и беседок);
 - скатерти;
 - салфетки;
 - декоративный текстиль, подушки, покрывала;
 - одежда персонала;
 - брендирование текстильных изделий.
- А также любые модели и формы текстиля персонально для вашего бизнеса.



Архитектурное бюро креативных решений создаст бизнес с нуля или обновит существующий. Если у вас есть возможности, но вы не знаете, с чего начать — мы поможем в создании, упаковке и раскрутке вашего бизнеса.

Мы знаем, что нужно сегменту HoReCa. У нас большой опыт и все производственные мощности для полной комплектации вашего бизнеса, от полотенец до мебели и павильонов.

homelekom horeca – это комплексное оснащение текстилем ресторально-гостиничного бизнеса. Наш готовый проект *homelekom Relax&SPA* зарекомендовал себя как один из лучших загородных клубов в Поволжье.



Alexander Lekomtsev
архитектурное бюро
креативных решений



8-800-511-51-91



homelekom.ru



f



Y



homelekom_official

ет: «Я профессионал, не боись, все будет белиссимо». Естественно, фотка оказалась уродская. И потом года 3 ее перепечатывали все издания. А я испытывал от этого моральные страдания.

Сейчас инстаграм для меня — крутое средство массовой информации. Сам готовлю текст, фото, а журналисты просто берут и перепечатывают. Мне же не надо тратить время ни на редактуру, ни на согласование.

Да и сами посты набирают по 200 тысяч просмотров, сторис по 100 тысяч — нормальная аудитория, чтобы донести информацию.

И АКТЕР, И ШАХМАТИСТ — ДВА В ОДНОМ

В моей работе много психологии: не только в суде, но и при общении с самими клиентами — иной раз до 80%. Но и знание права никто не отменял. Так что адвокат — это и актер, и шахматист — два в одном. С коллегами часто обсуждаем, в чем кайф нашей профессии. Взять спортсменов: молодость прошла — и ты не нужен. А у нас, чем старше, тем более ценен.

Приходят ко мне выпускники престижных вузов с красным дипломом, и первые два года они ничего не могут сделать. В учебниках одно написано, в жизни совсем другое. Начинают работать — у них мир переворачивается. Потому что видят изнанку того, что считали престижным — масса совещаний, общение на повышенных тонах, иногда и нецензурно — такова внутренняя кухня. В каждом процессе за кадром участвуют от 2-3 до 5-6 юристов и адвокатов. Без подготовки никак, особенно в нашей стране. Потому что зачастую имеем дело с жуликами по другую сторону баррикад: когда перед вами наперстки, а шарика нет ни в одном, ни в другом. Следствие всегда с обвинительным уклоном, суды по уголовным делам — тоже, есть и коррупционный момент. Когда мы знаем, что оппоненты занесли денег и все будет складываться по неблагоприятному для нас сценарию, то все равно должны продумать, как в таких условиях выиграть.

Так что главный секрет успеха — это много работать. Я в школе никогда не готовился к диктантам и получил 2-3. Постоянно удивлялся: «Почему

же я опять не угадал знаки препинания?» Да потому что надо не угадывать, а учить!

ИММУНИТЕТ К СУДИМОСТИ

У меня много друзей-белорусов. Рассказывают: в их стране каждый более-менее значимый предприниматель обязательно побывал либо в СИЗО, либо в тюрьме. Даже пословица есть — если не сидел, значит, ничего не представляешь в бизнесе.

В России, конечно, не до такой степени, но любой бизнесмен должен понимать, что он априори в зоне риска.

Можно давать банальные советы: не подставляться, не вступать в коррупционные схемы, не нарушать закон. Но даже если следовать им, это не даст гарантии, что не попадешь под суд. Кому-то может понравиться ваше имущество, кому-то — ваша жена... Не стоит от этого зарекаться.

Самое страшное, что люди, попадающие в тюрьмы, даже типа «Лефортово» или так называемый Кремлевский централ, в прямом смысле сходят с ума от шока. Камеры, в которых приходится сидеть, в разы меньше, чем самые маленькие гардеробные у них на свободе. Леонид Михайлович Яфаркин в этом смысле психологически сильный, не сломился. И это уже победа.

ВРЯД ЛИ КОМУ-ТО ДОВЕРИЮСЬ

Если же, не дай бог, встанет вопрос о моей защите в суде, не знаю, к кому обращусь. По уголовным делам есть хороший адвокат Вадим Прохоров, старой формации, крутой профессионал, с которым мы пересекались и по одну, и по разные стороны баррикад. Он же в свое время защищал Немцова. Отлично разбирает в уголовке Левон Агаджанян. Есть и другие спецы, фамилии которых вам ни о чем не скажут.

Но вообще я вряд ли смогу кому-то довериться. С детства мозг так настроен. Если маленькому мне говорили: «Сережа, надо поступить вот так» — я задавал кучу вопросов «почему?». И сейчас мое правило жизни: хочешь получить хорошую услугу — разбирайся в ней сам.



БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ ЗА 10 СЕКУНД

Если соперник, то сильный или богатый?

— **Бедный, наверное.**

Если друг, то сильный или преданный?

— **Верный.**

Если женщина, то красивая или преданная?

— **Красивая.**

Компаньон честный или талантливый?

— **Честный. Иначе он будет талантливо вас обманывать.**

Новое дело известное или доходное?

— **Доходное, однозначно.**

Клиент — щедрый или смелый?

— **Щедрый. Смелый — я.**

Вы поймали золотую рыбку, она может избавить от одного. Бедность или болезнь?

— **От болезни.**

Ваш особенный Новый год в Four Elements Kirov¹⁶⁺

**Новогодние корпоративы
от 3 300 ₽ с человека**

- ресторан KARIN
- конференц-зал «Эверест»
- шоу-программа

**Новогодняя ночь в ресторане Karin
от 4 600 ₽ с человека**

- праздничный ужин и новогоднее спецпредложение от шеф-повара
- welcome drink, dj и candy bar
- подарки от отеля и ресторана
- зажигательная шоу-программа

**Пакетное предложение:
Новогодняя ночь
в ресторане + номер в отеле
от 12 800 ₽ на двоих**

- проживание в одном из лучших отелей города
- завтраки и поздний выезд
- праздничный ужин и новогоднее спецпредложение от шеф-повара
- welcome drink, dj и candy bar
- подарки от отеля и ресторана
- зажигательная шоу-программа

4E
FOUR ELEMENTS
Hotels

KARIN
restaurant

Бронирование:
+7 8332 744 700
banket.kirov@4ehotels.com





ОХОТИМСЯ ЗА ПРОФЕССИОНАЛАМИ. 5 ТРЕНДОВ

"

СОТРУДНИКИ ДОЛЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ОБЛАДАТЬ НЕОБХОДИМЫМИ НАВЫКАМИ, НО И РАЗДЕЛЯТЬ ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ, — ОЛЬГА БРЫЛЕВА, ДИРЕКТОР HEADHUNTER В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ (ПОДВЕДОМСТВЕННЫЕ ОБЛАСТИ: НИЖЕГОРОДСКАЯ, КИРОВСКАЯ, РЯЗАНСКАЯ)



СОТРУДНИК САМ ВЫБЕРЕТ ВАС

— Сегодня наступило время так называемого соискательского рынка труда. Это значит, что все чаще вы выбираете работника, а он — вас. Соискатели все чаще смотрят и на то, что компания может дать как работодатель. Так что успех за теми, кто со своей аудиторией разговаривает.

Еще один важный фактор — стабильность работодателя, его успешность. Даже для сильного соискателя имеет значение, будет ли у него наставник, какой уровень задач перед ним поставит руководитель. Каждый человек, меняющий работу, отвечает себе на вопросы: зачем он это делает, подходит ли ему культура новой компании?

СДЕЛАЙТЕ СИЛЬНЫМ HR-БРЕНД

Чтобы не проиграть конкурентную борьбу, нужно создать качественный «HR-бренд». Это комплекс продающих мероприятий, целью которых становится реализация цепочки «клиент-заказчик». Клиент — это соискатель, а заказчик — работодатель. Проще говоря, вы должны рассказать людям,

почему у вас хорошо работать. После этого они захотят устроиться именно к вам. Особенно HR-бренд нужен, если на рынке труда есть компании, которые предлагают похожие условия для своих соискателей, например, такси, частные медклиники, сетевые компании, салоны красоты.

ИЩИТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЕЕ СЕБЯ

Обязательно нужно подбирать сотрудников с перспективой на будущее. Ищите заинтересованных в работе, чтобы доверить им свои задачи, не бойтесь грамотных специалистов, у которых будет больше компетенций, чем у вас, именно они смогут повысить продуктивность работы всей компании. Также не бойтесь делегировать: вы не достигнете развития, продолжая бороться со страхом, что все будет сделано не так, как вы хотите, если вы передадите дела коллеге. Нужно помнить, что «затраты на разъяснения» — это инвестиции в будущий успех компании. А для того, чтобы точно не потратить усилия на обучение впустую, правильно подбирайте команду. Помните, что сотруд-

HR-БРЕНД, ИЛИ БРЕНД РАБОТОДАТЕЛЯ — ЭТО ИМИДЖ ВАШЕЙ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ТРУДА. ОН СОСТОИТ И ФОРМИРУЕТСЯ ИЗ:

- внутреннего HR-бренда — то, как к компании относятся ваши сотрудники, какие сильные и слабые стороны в управлении персоналом они видят и ощущают на себе. Здесь на вас работают реальные действия: как именно вы заботитесь о сотрудниках, как с ними общаетесь, что делаете для них ежедневно, а не только в рамках корпоративов.
- внешнего HR-бренда — представления о компании на рынке труда. Это реальные HR-истории, а также HR-мифы и легенды о вашей компании, ставшие публичными. В создании имиджа, например, помогают креативные ролики и привлечение кандидатов в соцсетях. Но обязательно должна быть нестандартная подача, чтобы вас обсуждали и хотели к вам прийти.

НЕ БОЙТЕСЬ ГРАМОТНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, У КОТОРЫХ БУДЕТ БОЛЬШЕ КОМПЕТЕНЦИЙ, ЧЕМ У ВАС

ники должны не только обладать необходимыми навыками, но и разделять ценности компании.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ НА СОИСКАТЕЛЕЙ 45+

Компании на российском рынке все лояльнее относятся к сотрудникам возраста 45+ лет. Эти соискатели имеют ряд преимуществ для работодателя: по-настоящему «богаты» за бизнес и могут быть наставниками для молодежи. Кроме того, они имеют за плечами практический опыт, свою клиентскую базу и сеть партнерских связей. В добавок эту часть рынка труда характеризует низкая текучесть. И конечно же, работодателям стоит помнить, что после повышения пенсионного возраста в России будет все больше таких специалистов.

ТРАТЬТЕ СРЕДСТВА НА ЛОЯЛЬНОСТЬ

По статистике HeadHunter, основной мотивацией соискателей является достойная зарплата — так ответили 86% респондентов. Кроме того, для сотрудников важны интересные задачи (51%) и карьерные перспективы (49%). Главным демотиватором для опрошенных стала нездоровая атмосфера в коллективе (58%), а также непонятные задачи (51%) и отсутствие перспектив карьерного роста (41%).

И помним: обеспечить лояльность персонала без затрат невозможно.

5 ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ СОТРУДНИКА



1. ДАВАЙТЕ ЗНАНИЯ

Для формирования максимально приятного впечатления о вашей компании подойдут программы, которые помогут новичкам пройти курс обучения, а опытным дополнительно проактивировать свои навыки. Кроме того, с помощью подобных инструментов новым работникам будет гораздо комфортнее «вливаться» в рабочий процесс.



2. ДАВАЙТЕ И ПОЛУЧАЙТЕ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

Когда вы выстраиваете программу лояльности внутри компании, то основными отправными точками должны быть потребности ключевых сотрудников, но это не значит, что вы должны забыть об остальных работниках компании. А чтобы понять потребности, собирайте обратную связь. Ведь проблемы с мотивацией у людей зачастую связаны не с ленью, а потому что они считают свою работу никому не нужной.



3. ЗАБОТЬТЕСЬ О ЗДОРОВЬЕ СОТРУДНИКОВ

Исследования показывают, что здоровые люди работают продуктивнее, меньше сидят на больничном. Льготные абонементы в спортзал, спортивные секции, куда можно ходить играть с корпоративной командой, состязания, все это полезно не только для здоровья. Хорошим способом увеличения лояльности будет наличие медицинской страховки. Но тут важно понимать, что важно брать на работу людей, которые будут поддерживать и разделять ваши ценности.



4. НАГРАЖДАЙТЕ, РАЗВЛЕКАЙТЕ, СПЛОЧАЙТЕ

Чтобы правильно работать, нужно правильно отдыхать. Корпоративный праздник — отличный инструмент внутреннего PR, это и поднятие духа, и сплочение команды. Людей мотивирует, что их заслуги признаются, поэтому очень правильно использовать такие мероприятия, чтобы наградить отличившихся.



5. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ГАРАНТИРУЙТЕ

Конечно, сотрудники должны быть финансово замотивированы. Для того чтобы быть привлекательным работодателем, нужно быть в курсе средних зарплат в регионе и в отрасли. Такую аналитику можно найти в том числе у нас с помощью «Банка данных заработных плат» — инструмента, который позволяет получить данные по реальным зарплатам в компаниях, которые ищут таких же сотрудников в тех же регионах и профобластях. Давайте сотрудникам больше, чем они ждут. Работайте с инструментами, которые помогут развиваться всем членам команды, создавайте интересные корпоративные проекты, цените труд и вознаграждайте его. Учитывайте и принимайте тот факт, что сотрудники индивидуальны, и тогда вы получите возможность наиболее эффективно использовать потенциал каждого.

ИМЕНУЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

НОВЫЕ ОЧКИ – СТИЛЬНАЯ ТОЧКА В ЗАВЕРШЕНИЕ ВАШЕГО ОБРАЗА



Оправа Ray Ban
8 700 ₽



Оправа Roberto Cavalli
14 800 ₽



Оправа Emilio Pucci
14 800 ₽



Оправа Dolce&Gabbana
14 800 ₽

ЛЮКС  ОПТИКА

Воровского, 46,
Воровского, 133,
Московская, 183,

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

Воровского, 78,
Ленина, 80, Ленина, 191,
Пролетарская, 34, Красина, 2А

 ОПТИКА

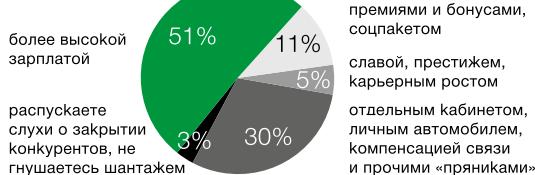
ул. Преображенская, 38,
ЦУМ, 1 этаж, т. (8332) 21-22-88

БК 0+ СТОИТ ЛИ ПЕРЕМАНИВАТЬ ЧУЖОГО ТОПА?



ПЕРЕМАНИВАЛИ ЛИ ВЫ КОГДА-НИБУДЬ У КОНКУРЕНТОВ КЛЮЧЕВЫХ СОТРУДНИКОВ?

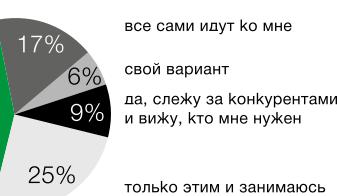
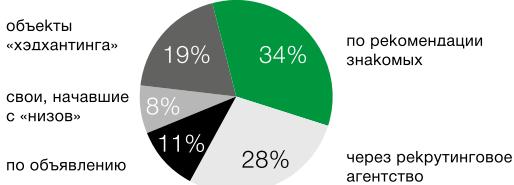
■ **НЕ ВИНОВАТА Я, ОН САМ ПРИШЕЛ!** — О ТОМ, СТОИТ ЛИ ПЕРЕМАНИВАТЬ ТОПОВ, — МАРИЯ ШЕРСТЕННИКОВА, ДИРЕКТОР МАКСИМА МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ, СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»



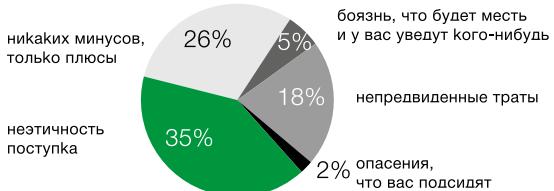
ЕСТЬ ЛИ МИНУСЫ «ХЭДХАНТИНГА»?



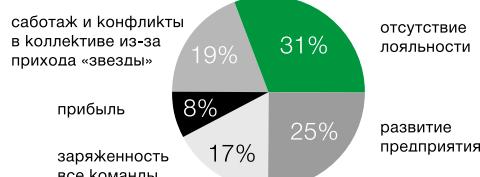
КАКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПОЛУЧИЛИ ОТ ПРИШЕСТВИЯ «ВАРЯГА»?



ЧЕМ ЗАМАНИВАЕТЕ КАНДИДАТА?



КАКИЕ ОШИБКИ ВЫ СОВЕРШАЛИ ПРИ «ХЭДХАНТИНГЕ»?



ГДЕ ВЫ НАХОДИТЕ «ТОПОВ»?

— Результаты опроса показали интересные тенденции. 43% респондентов предпочитают выращивать кадры сами, но при этом топ-менеджеров чаще всего ищут на стороне, при этом 34% пользуются рекомендациями знакомых и 28% услугами рекрутинговых агентств. В целом результаты привлечения «варяга» далеко не однозначны. Мнения разделились поровну. Из тех, кто увидел для себя плюсы, лишь 8% указали на то, что появление «пекуленного» новичка привело к увеличению прибыли, 17% — к заряженности команды и 25% к развитию предприятия. Вторая половина опрошенных указали на проявления саботажа и конфликтов в коллективе (19%) и отсутствие лояльность (31%).

Причины негатива связаны с ошибками в организацией работы нового сотрудника. Например, «дали больше бонусов, чем требовалось, он и так был бы рад у вас работать» — 26%, «не страховали себя от дальнейшего «бега» — 28% и «вовремя не поправляли «корону» — 32%.

Среди минусов «хэдхантинга» лидировало мнение о том, что это «неэтичный поступок» (35 ответов) и влечет за собой непредвиденные траты (18 ответов). Но при этом 26 ответивших видят в хэдхантинге только плюсы. В целом 25% опрошенных указали, что только таким образом и привлекают работников.

Чем привлекают? Здесь ничего особо необычного: 51% — обещают большую зарплату, 30% — отдельный кабинет, личный автомобиль, компенсацию связи и прочие «прянки». Интересно, что «слава, престиж и карьерный рост» становятся все менее привлекательными в наше время и используют их лишь 5% респондентов. Действительно, настали весьма прагматичные времена.

Опрошено 100 компаний, мелкий и средний бизнес, сферы деятельности: медицина, строительство, автосалоны, оптовая торговля, сотовая связь, розничная торговля. Методика — телефонный опрос.

САМОЕ ПОПУЛЯРНОЕ КАФЕ®

очень вкусное место нашего города

О+



ЧЕГО
ЖДЕМ?

Закажи предновогодний
банкет уже сейчас

от 1000 рублей
чел



8-800-700-00-25 SPKCAFE.RU

ИП Редькин Илья Сергеевич ИНН 434522389940 ОГРНП 318435000002135, Срок действия акции до 30.12.2019 г.



**АЛЕКСЕЙ ПАХОМОВ,
ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА ПАО
«МТС» В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ И ТОНКАЯ ШТУКА

— В Телеком и ИТ компаниях наблюдается серьезная нехватка топ- и мидл-менеджмента. Кандидатов, которые соответствуют желаемому профилю — единицы, и за них идет борьба.

Конечно, я занимался хантингом. Это достаточно дорогое удовольствие и очень тонкая штука. Риск в том, что хантинг не очевиден с точки зрения эффективности. Вы можете не получить то, что ожидаете. Если покупать за деньги и какие-то не монетарные «плюшки» топ-менеджера, он понимает, что его хотят, он звезда! А насколько он будет звездить у вас в компании, выяснится только потом. Все осложняется еще и тем, что кандидаты, которых хантят, не ищут активно работу и у них внешне все хорошо. Всегда стоит вопрос с мотивацией таких кандидатов и их истинных целей.

Я САМ ОБЪЕКТ ХАНТИНГА

Несмотря на размеры компаний — мы все на виду друг друга. Я сам несколько раз был объектом хантинга и в процессе переговоров меня интересовал не только компенсационный пакет. Мне важен внутренний климат в компании, какие цели ставятся передо мной и какие вызовы предстоят там, куда меня зовут. Ведь мы не работаем для меня, например, важно

получать фан, от того что я делаю и каких результатов достигаю. Если я понимаю, что не смогу дать компании результат и мне не близки инструменты его достижения либо внутренняя культура не ложится на мою парадигму ценностей — я вероятнее всего откажусь, так как компания потратит деньги, а я — время и репутацию.

КОНКУРЕНЦИЯ С БЫВШИМИ КОЛЛЕГАМИ

Я нормально отношусь к хантингу между конкурентами. Вообще не факт, что сделаешь плохо конкуренту. Это бизнес. Важно не требовать от сотрудника, пришедшего от конкурента, закрытой информации, которой он владеет с предыдущего места работы. Это элементарная этика. Если вы хантите человека только ради получения закрытой информации о конкуренте — это может и принесет выгоду в моменте, но в долгосрочной перспективе может иметь большие репутационные, финансовые риски и даже проблемы с законом. Кандидатов может остановить еще и внутренняя ценностная парадигма — ведь предстоит конкурировать с бывшими коллегами, вчерашними друзьями. Насколько хватит внутренних аргументов, цинизма и мотивации.

«КЛЮЮТ» НЕ НА ДЕНЬГИ

Кандидаты «клюют», как правило, не на деньги. Это, конечно, важный аргумент, это некая гигиена. Например, у вас все хорошо, но скуч-

но, «уперлись в потолок» и не видите путей для дальнейшего роста. Тогда люди покупаются на какой-то вызов. Или сменить город на тот, где всегда мечтали жить. Переговоры могут длиться долго. Кандидат долго думает, у него же все хорошо! А вам нужен именно он. Надо, чтобы все звезды сошлись. А дальше уже насколько ваши ожидания совпадут. Если есть мотивация и серьезные доводы прийти именно к вам, то с таким сотрудником или будущим руководителем, будет проще. Он примет корпоративную культуру и ценности компании.

НЕ «ТЕМНАЯ» ЛОШАДКА ИЛИ СВЕЖАЯ КРОВЬ?

В нашей компании считаю более эффективным внутренний локус. Некоторые сотрудники могут и не соответствовать должности с точки зрения компетенций в менеджменте, но у них хорошая экспертиза в «телецоме» и бешеное желание развиваться. Мне будет проще готовить их, я даже удовольствие испытываю, когда передаю свои знания и наблюдаю, как он развивается. Это очень приятно потом «погреться в лучах славы» успешного человека. Как правило, такой сотрудник не будет «темной лошадкой», будет более лоялен компании и управляем. Такой сотрудник стоит вам дешевле. Однако часто бывает, что недостаточно внутренних ресурсов и вызовы, стоящие перед вашим бизнесом требуют «свежей крови», новой экспертизы, а иногда и другой культуры и тут без внешних кандидатов не обойтись.

БК 0+

ХАНТИНГ — ЭТО ХОРОШО ИЛИ ПЛОХО?

□ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ВЕДУЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
И КОМПАНИЙ ГОРОДА ВЫСКАЗАЛИСЬ
НА ТЕМУ ПОИСКА КЛЮЧЕВОГО СОТРУДНИКА



**МИХАИЛ НЕКРАСОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «НАНОЛЕК»**

КАКОЙ МОЖЕТ БЫТЬ КОМПРОМИСС?!

— Конечно же, я переманивал сотрудников к себе! А как без этого? Не то, что бы это был агрессивный или целе-

направленный хантинг. По объявлению приходят соискатели. Чаще всего оказывается, что они работали до этого на «Авва рус» или «Алси Фарма». Мы понимаем, что он уходит от конкурентов. Конфликтов из-за этого не было. Правда, был случай, одного специалиста мы очень хотели переманить к себе. Помню, тогда приехал его директор и попросил: «Давайте договариваться. Некрасиво переманивать. Можно создать текучку. Люди будут метаться между фирмами». Понятно, что у этого директора есть свои задачи, а у меня — свои. Какой может быть компромисс, если я точно знаю, что специалист все равно уйдет от него к нам. Этому руководителю просто нужно понять причину, почему он теряет специалиста, и сделать выводы. Правда, мы уже столкнулись с тем, что и от нас ключевые сотрудники уходят.

НЕ НАДО ПЫЖИТЬСЯ!

Когда важный игрок решил, что ему пора поменять работу, мы пы-

таемся нарисовать перспективу для него, уговариваем. Мы заботиться о людях, их росте, создаем условия, чтобы было психологически комфортно. Для сотрудников есть ДМС, стоматологическая помощь. Если специалист это видит и ценит, то и 40 км пути его не отпугнут. Конечно, первый вопрос — это зарплата. Но бывает такое, что и сотрудник нас устраивает, и ему условия подходят, но что-то идет не так. Результата нет. Либо передвигаешь на другие должности, либо расходишься. Я практически всегда без скандалов расставался с людьми. Для соискателей уровня замдиректора у нас введен испытательный срок — полгода. Это для того, чтобы понять, насколько они нам подходят, и они освоились. Вписать нового человека в коллектив — очень тонкий момент. Я всегда говорю им: «Не надо пыжиться, что ты начальник в своем кабинете. Ты должен быть требовательным, настойчивым, уметь заставить людей, вести их за собой. Постарайтесь быть первыми среди равных».



**ЕКАТЕРИНА ОРЕШКОВИЧ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ
ГК «РУСНEDВИЖИМОСТЬ»**

КАК НОЖ В СЕРДЦЕ

— Если честно, не мое кредо, брать лучшее у других. Я стремлюсь выращивать свои кадры. Это, конечно

но, на порядок более трудоемко, чем «схантить» готового топ-менеджера. Однако, из любого правила бывают исключения. Один единственный раз мы получили к себе менеджера из другой компании. Это была любовь с первого взгляда, и он все равно ушел бы со своего места работы. Здорово, что он ушел к нам. Мы имели в результате только положительные последствия. Что чувствуют другие, когда у них уводят ключевого сотрудника, знаю не понаслышке. Это как нож в сердце. У меня есть опыт, когда ключевых сотрудников переманивали у меня. За последние 15 лет это было не однажды и не дважды! Когда сотрудник все-таки уходит, после легкого разочарования, как правило, наступает спокойствие. После этого, как правило, находится еще лучше специалист на это место, с которым легко и интересно работать.

НЕ ПОРТИТЬ МИКРОКЛИМАТ

Главное, чтобы сотрудник разделял цели, миссию, ценности компании, это дает силы быть заинтересо-

авенным на 100 процентное действие. Имея в основе мотивацию сотрудника, все остальное, навыки, умения человеку можно дать, научить, вложить. Если же специалист нелоялен к компании, он может быть суперпрофессионалом, но он все равно уйдет. Таких надо как можно быстрее отпускать и не портить микроклимат. Иногда я прощаюсь с людьми по своей инициативе, а они потом у конкурентов всплывают. Это тоже интересный опыт. Могу искренне посоветовать — не берите никого и ничего у других, это за редкими случаями, бесперспективно. Это то же самое, что у своего друга перекупить старую нелюбимую жену и навсегда испортить с ним отношения из-за этого. Старая жена может и говорчивее точно не будет, а вот сильного партнера и друга вы потеряете. Растите свои кадры, любите их, и тогда, даже если они уйдут, они будут проповедовать вашу же парадигму, а значит — заставят весь рынок играть по вашим правилам, повышая тем самым клиентский сервис. Считайте, что это ваша миссия — делать отрасль крепче и качественнее.



КАК КОНТРОЛИРОВАТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ

« Я В ЛЮБОЙ МОМЕНТ МОГУ УЗНАТЬ, НАСКОЛЬКО У МОИХ 200 СОТРУДНИКОВ ЗАКРЫТ ПЛАН ПРОДАЖ. ДЛЯ ЭТОГО МЫ СЛЕДУЕМ КЛЮЧЕВЫМ ПРАВИЛАМ, — ОКСАНА ЛИХАЧЕВА, ОСНОВАТЕЛЬ ПРОЕКТА «ВЛАСТЬ НАД БИЗНЕСОМ», СОБСТВЕННИК КАДРОВОГО АГЕНТСТВА LIFE JOBS, КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ TRUST CONSULTING, НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «БУДУЩЕЕ БЕЗ НАСИЛИЯ И НАРКОТИКОВ», УПРАВЛЯЮЩАЯ ФРАНШИЗОЙ U2B «УПАКОВКА ДЛЯ БИЗНЕСА»



ДЕТАЛИЗИРОВАТЬ ПЛАН

— В моей компании годовой план продаж разбит по направлениям: повторные и дополнительные продажи, привлечение новых клиентов и продажи новых товаров. На собраниях мы

обсуждаем план с руководителями и директорами. Разбираем, как достичь результата и распределить задачи по отделу. Это позволяет не перегружать менеджеров и структурировать работу.

Если не прорабатывать задачи с сотрудниками, собственник рискует

потерять контроль. Допустим, мы поставим задачу менеджерам увеличить средний чек в три раза. Если мы не обсудим эту задачу с продавцами и не детализируем план, сотрудники просто начнут бить три чека в один, чтобы добиться нужного результата.

ОЦЕНИВАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛЮДЕЙ, А НЕ СУММУ ПРОДАЖ

Иногда продажи растут из-за сезонности или удачного попадания в рынок. Поэтому увеличение выручки не отражает качество работы менеджеров. Важно, чтобы сумма продаж росла вместе с валовой прибылью. Мы также контролируем и другие индикаторы, которые показывают, растут ли продажи соразмерно росту отдела. Для этого делим валовую прибыль на количество сотрудников или ФОТ на количество сотрудников.

Также мы учитываем, сколько новых клиентов приводит каждый менеджер и какой процент его базы покупает повторно. Чтобы изучать статистику по сотрудникам отдела, мы доработали стандартизированные отчёты в 1С.

Зарплаты наших менеджеров зависят от результата, и КПИ мы ставим индивидуально. Например, одни сотрудники фокусируются на удержании клиентской базы, другие — на продажах новинок. Если у вас розничный бизнес и продавцы не влияют на трафик, можно поставить КПИ по конверсии: сколько процентов зашедших совершили покупку.

ПОДПИТЫВАТЬ ОТДЕЛ НОВЫМИ КАДРАМИ

В отделе продаж самая высокая текучка. Чтобы обеспечить постоянный приток людей, мы ищем кадры на рынке и растим продавцов внутри компании. Например, в отдел продаж можно перевести мерчендайзера или талантливого консультанта из розничного магазина.

Если нужен менеджер по работе с крупными клиентами, его можно выбрать среди младших сотрудников и доучить. Обратите внимание на тех, кто быстро налаживает контакт и не стесняется задавать вопросы. Идеальный продавец — настойчивый, но позитивный.

Я помогаю собственникам развивать продажи на проекте «Власть над бизнесом». Наши клиенты учатся прописывать детальный план продаж, проводить координации, ставить индивидуальные КПИ.



АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЁВ, МЕХОВАЯ ФАБРИКА «СОБОЛЬ», 30 СОТРУДНИКОВ:

— Мы проходим программу «Власть над бизнесом» и уже ощутили результаты от инструментов. Во-первых, раньше у нас не было руководств по специальности — это подробные должностные инструкции. В руководствах продавцов детально описан рабочий процесс вплоть до скриптов, стало легче накапливать знания и обучать новых сотрудников. Все шаги процесса в руководствах ведут к получению нужного результата работника. Во-вторых, мы ввели статистики и нормы. Это даёт возможность влиять на результат ежедневно и выполнять месячные планы. Кроме суммы продаж обращаем внимание на количество ошибок в консультировании клиентов и на конверсию. С помощью этих же руководств по специальности, мы взяли под контроль продавцов. Руководитель знает, что, как и в каком количестве должен делать сотрудник, чтобы получить результат.

ЕВГЕНИЙ СМИРНОВ, «МИР УПАКОВКИ», 55 СОТРУДНИКОВ:

— До проекта «Власть над бизнесом» в бизнесе не хватало системности, приходилось постоянно решать одни и те же вопросы. Было недостаточно контроля: сотрудники не дожимали клиентов, руководители — сотрудников. На некоторых руководителей приходилось по 10-12 человек, им внимания не хватало. Все заняты и загружены, но показатели в отделе продаж не росли. Благодаря программе мы стали проводить координации — ежедневные встречи с отделом, инспекции. Обсуждаем цели и определяем план действий: нормы на день, неделю, месяц. Я занимаюсь стратегией, передаю её руководителям, они разрабатывают программы, а я только смотрю статистики выполнения. Рост есть и мы продолжаем развиваться.



Хотите также? Записывайтесь на бесплатную консультацию для собственников бизнеса по промокоду Prodazhi



**ВЛАСТЬ
НАД БИЗНЕСОМ**



ул. Ленина, 103а (ТЦ «Крым», 6 этаж),
т. (8332) 20-55-45

okslikhacheva

oks_likhacheva



АЛЕКСАНДР ЛЕКОМЦЕВ



15.04.1982 г.



ВятГУ, инженерно-строительный
факультет.
Школа искусств.
Программа MBA General City
business school.
Также имеет образование
ресторатора и психолога.



Активные бренды:
Архитектурное бюро
креативных решений,
homelekom | продумано для жизни,
homelekom relax&spa
h horeca
ЯСОН | дома для питомцев
Mr.LeXx | электронные устройства

АРХИТЕКТУРА БИЗНЕСА



Я ЗНАЮ, КАК СОЗДАТЬ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС, — АЛЕКСАНДР ЛЕКОМЦЕВ,
ОСНОВАТЕЛЬ АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО КРЕАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ



МОИ ПРОЕКТЫ ЗА 15 ЛЕТ

— Мой путь в бизнесе был насыщенным и разнообразным. Архитектура и строительство, транспортная и складская логистика, ритейл, производство, гостиничный бизнес, редакция газеты, организация общественных и ивент-мероприятий — это список стартапов и направлений, которые я успешно реализовал. Часть из них создавалась под задачи и на средства владельца бизнеса, а часть — мой собственный бизнес, работающий по сегодняшний день.

В моих личных активах несколько брендов. Среди них розничная сеть, производства текстиля, мебели, деревянных конструкций для домов, загородный комплекс для отдыха и мероприятий, проектное и маркетинговое бюро, строительно-монтажное подразделение. Это большая команда профессионалов! Мои проекты интересны и пользуются спросом. Получив огромный опыт от погружения в каждое из этих направлений, с уверенностью могу сказать: «Я знаю, как создать успешный бизнес!»

Мой новый интерес и ступень в развитии — проект Архитектура Бизнеса.

ВРУЧИМ КЛЮЧ ОТ БИЗНЕСА

Я много раз проходил одну и ту же процедуру. Сначала была идея, после я проводил тестирование и, если результат показывал выгоду — привлекал средства на прохождение дальнейших этапов создания бизнеса. Я организовывал продвижение продукта, запускал производство и продажу.

Вы мечтаете о своем успешном бизнес-проекте и у вас есть стартовый капитал? У вас есть действующий бизнес и вы желаете увеличить доходность, улучшить, обновить его?

Приходите, и я решу ваши задачи, у меня есть все инструменты для этого!

ИЩУ ПАРТНЕРА В БИЗНЕС-ПРОЕКТЫ

Я ищу партнера и инвестиции в проекты по комплексной жилой застройке, строительству загородных отелей и ресторанов. Это часть проектов, которые разработаны. Территория для реализации — вся Россия.

У вас есть желание участвовать в успешных проектах? Вы хотите получать пассивный доход?

Нам есть о чем поговорить!



Alexander Lekomtsev
архитектурное бюро
креативных решений



г. Киров, ул. Орловская, 10, оф. 13



8-953-690-75-55

6 ЭТАПОВ АРХИТЕКТУРЫ БИЗНЕСА

1 ЭТАП. ИССЛЕДОВАНИЯ СРЕДЫ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ

- Вводный брифинг
- Постановка целей и задач по продукту
- Исследование рынка продукции и конкурентов

2 ЭТАП. УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И БИЗНЕС-ПЛАН

- Разработка, создание УТП и общей концепции
- Экономическое обоснование и предполагаемые показатели

3 ЭТАП. ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ

- Разработка и создание брендбука
- Формирование позиционирования

4 ЭТАП. ФОРМИРОВАНИЕ ПРИСУТСТВИЯ В ИНТЕРНЕТ.

- Создание сайта.
- Разработка каналов продаж в социальных сетях (vk, inst, fb и т.д.)

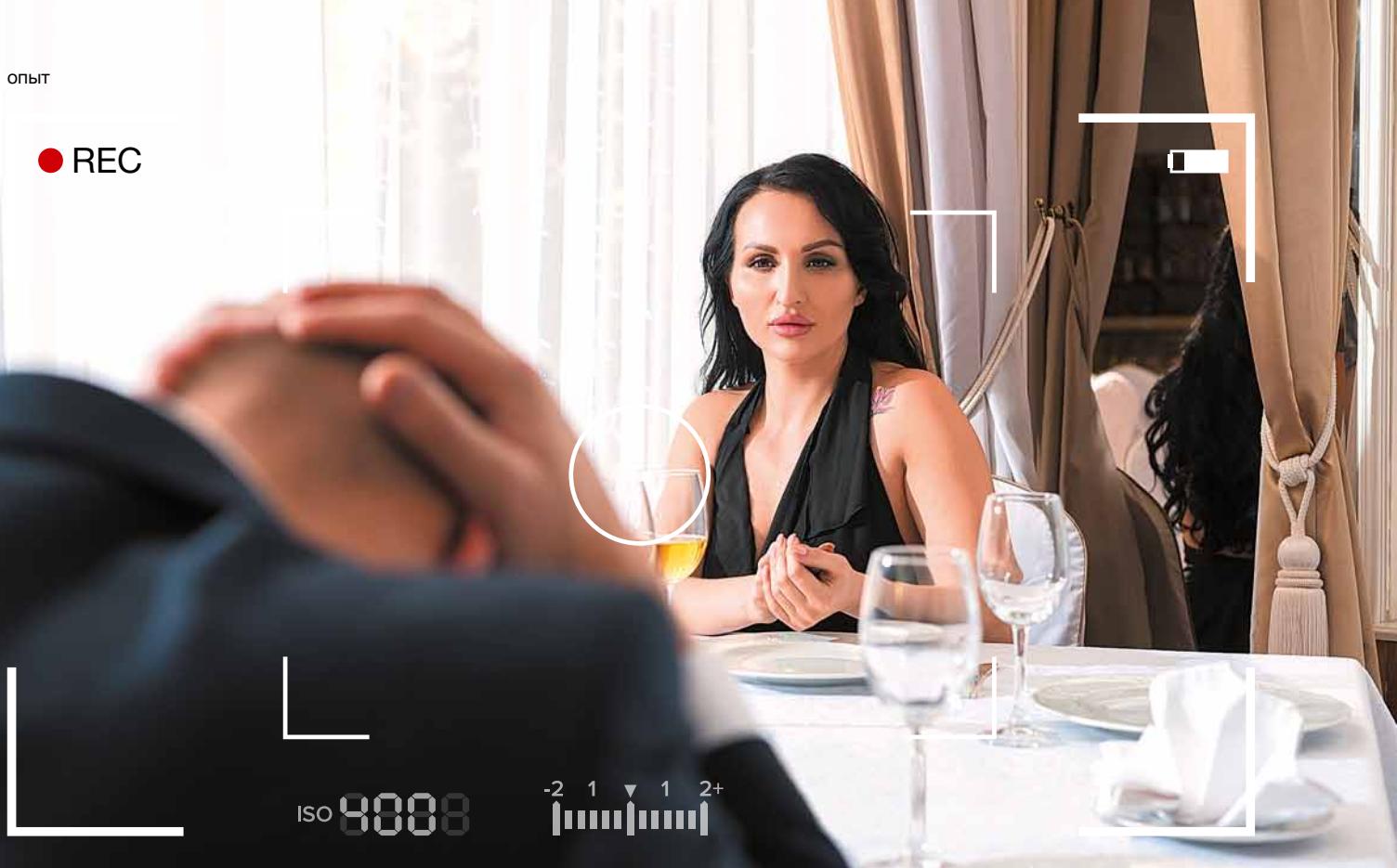
5 ЭТАП. РЕКЛАМА, ПРОДВИЖЕНИЕ.

- Старт рекламной кампании по всем актуальным для бизнеса направлениям
- Вводный брифинг по эксплуатации
- Получение пакета сопровождения на первичный этап работ

6 ЭТАП. КЛЮЧИ ОТ БИЗНЕСА

БОЛЬШОЙ ПЛЮС ДЛЯ ВАС:

Мы разработаем дизайн и проекты ваших торговых точек, зданий, сооружений. Мы построим, отремонтируем и введем в эксплуатацию ваши места для бизнеса. Мы сделаем все, что дополнит вашу мечту и представление о том, как должен выглядеть ваш бизнес изнутри, и снаружи.



ISO 8888

-2 1 1 2+

■ СУПЕРГЕЙСКИЙ АУТСОРСИНГ МЫ ЗАЩИТИМ ВАШ БИЗНЕС



□ СЕГОДНЯ СОБСТВЕННИКИ БИЗНЕСА ВСЕ ЧАЩЕ И ЧАЩЕ ПРИБЕГАЮТ К УСЛУГАМ АУТСОРСИНГА В СФЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА, ЮРИДИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ

ЗАЧЕМ НУЖЕН АУТСОРСИНГ?

Он оптимизирует рабочие процессы. Гарантирует прозрачность. Нацелен на 100%-ный результат. И как следствие — на спокойствие собственника за свой бизнес.

ПРЕДСТАВИМ СИТУАЦИЮ

На вашем столе появилось заявление: «Прошу уволить меня по собственному желанию с должности бухгалтера по начислению заработной платы».

За последующие 14 дней вы не находите подходящую кандидатуру на вакансию «Бухгалтер по начислению заработной платы». Это при том, что штат компании 108 человек. Весь объем работы взваливается на кого? На

кого-то из оставшихся работников бухгалтерии либо на главного бухгалтера.

К ЧЕМУ ЭТО МОЖЕТ ПРИВЕСТИ?

- к неточности в начислении заработной платы, отпускных, компенсационных выплат
- к ошибкам в отчетностях
- к доначислениям, штрафам, пеням
- к неудачной защите социальных пособий, лишению возможности возврата денежных средств из бюджета страны

Сейчас многие директора, главные бухгалтеры вспомнят свои переживания в подобных ситуациях.

Что делать? Обратиться в компанию «Профессиональный консалтинг». Мы не ходим в отпуск, не болеем, неувольняемся! Мы на связи 24 часа в сутки.

ИЗ ИСТОКОВ АУТСОРСИНГА В РОССИИ

Благодаря реформам Петра I в Россию было привлечено несколько сотен зарубежных специалистов инженерной и финансовой сферы, а также профессионалов из области кораблестроения. Имел место аутсорсинг и в Советском Союзе. Только тогда использовали более привычное для нас слово «кооперация».



г. Киров, ул. Герцена, 42 Б,

т. 8-800-550-09-55

info@profi-cons.ru

profi-cons.ru

profi_cons profi_cons

ЖЕЛЕЗНО НА ВОЛОДАРСКОГО

Прекрасный

«На создание проекта меня вдохновили лучшие образцы итальянской архитектуры. В нем легко прочитываются черты самого грандиозного сооружения Древнего Рима — Колизея и его современного переосмыслиения — Дворца итальянской цивилизации. Усиливает впечатление фасад, облицованный клинкером. Вечером восприятие дома кардинально меняется благодаря уникальной архитектурной подсветке».

Алексей Иванов,
архитектор (г. Москва)



Умный

Современные IT-технологии позволяют нам почувствовать, как удобно жить, когда у вас есть личный дворецкий. Мобильное приложение «Мажордом» — это управление функциями дома из любой точки мира, где есть интернет. Вы сможете считывать данные счетчиков, открывать двери в подъезд, парковаться по номеру машины и обеспечивать гостевой доступ, вести видеонаблюдение, создавать заявки в управляющую компанию, контролировать датчики протечки, общаться в чате с соседями и даже управлять розетками, освещением и шторами!



ГОРОДСКОЙ
ПАЛАЦЦО —
ДОМ-АМФИТЕАТР
В ИТАЛЬЯНСКОМ
СТИЛЕ

Иван
Охлобыстин
рекомендует



Звоните сейчас!
(8332) 555-888



г. Киров, Динамовский проезд, 4 ул. Сурикова, 14а

•ООО Спецзастройщик "Железно". Проектная декларация на сайте железно.рф.
Не является публичной офертой.

ВПЕРВЫЕ В КИРОВЕ! SMAS-LIFTING ЛИЦА БЕЗ БОЛИ

*Альтернатива пластической хирургии.
Курс процедур на аппарате Liftera-A — самый
комфортный способ SMAS-лифтинга.*

*Вы почувствуете легкое покалывание и тепло,
и через 30-60 минут увидите первый результат.*

*Ваша кожа не травмируется, нет швов,
реабилитации, необходимости вырываться
из привычного ритма жизни. Стойкость эффекта
до 3-х лет. Спешите воспользоваться
единственным*

в Кирове комфордным HIFU, без боли!

- Улучшает цвет лица
- Убирает двойной подбородок
- Устраниет морщины на лбу, «гусиные лапки»,
носогубные складки, морщины на шее
- Подчеркивает овал лица
- Лифтинг верхних век и бровей

Узнавайте стоимость по т. 64-55-54

До



После



До



После




VERONIKA
СПА САЛОН



г. Киров, ул. Дереняева, 28,
т. (8332) 64-55-54, 8-922-951-10-00



spa-veronika.ru

ЛО-43-01-001395 от 28 августа 2013 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

НОВЫЙ ОТЕЛЬ

Открылся второй отель «Старый Дворик»
на ул. Орловская, 48

- центр города
- 31 комфортный номер
- завтрак «шведский стол»
- летняя терраса
- закрытая парковка
- цены от 1 900 ₽



СТАРЫЙ ДВОРИК
— на Орловской —

МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

ЖУРНАЛ «БИЗНЕС КЛАСС» ПРОВЕЛ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭТАП КОНКУРСА «МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РОССИИ». 24 СЕНТЯБРЯ СОСТОЯЛАСЬ ЗАЩИТА БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ. В ВОСЬМИ НОМИНАЦИЯХ ОПРЕДЕЛИЛИСЬ ПОБЕДИТЕЛИ, КОТОРЫЕ ПРИМУТ УЧАСТИЕ ВО ВСЕРОССИЙСКОМ ЭТАПЕ КОНКУРСА

ПОБЕДИТЕЛИ:

- Ника Татишвили, номинация «Инновационное предпринимательство»
- Дмитрий Плишкін, номинация «Интернет-предпринимательство»
- Алексей Воронин, номинация «Производство»
- Юлия Жукова, номинация «Франчайзинг»
- Александр Лопатин, номинация «Торговля»
- Ксения Напольская, номинация «Сфера услуг»
- Роман Помелов, номинация «Социальное предпринимательство»
- Александр Окунев, номинация «Сельскохозяйственное предпринимательство»



Ольга Елгешина,
Лариса Есиунина



Алексей Воронин



Сергей Новицкий, Юлия Прибылова,
Екатерина Чернядьева, Елена Колчина



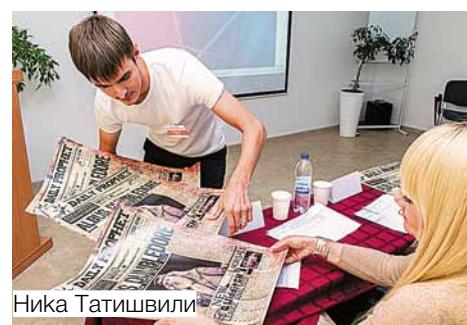
Илья Редькин,
Сергей Ложкин



Дмитрий Плотников



Регистрация участников



Ника Татишвили



Министерство
спорта и молодёжной
политики Кировской
области



мой
бизнес
центр оказания услуг



ДВОРЕЦ
МОЛОДЁЖИ



МОЛОДОЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
РОССИИ
2019



РОСПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

БИЗНЕСКЛАСС
БИЗНЕСКЛУБ

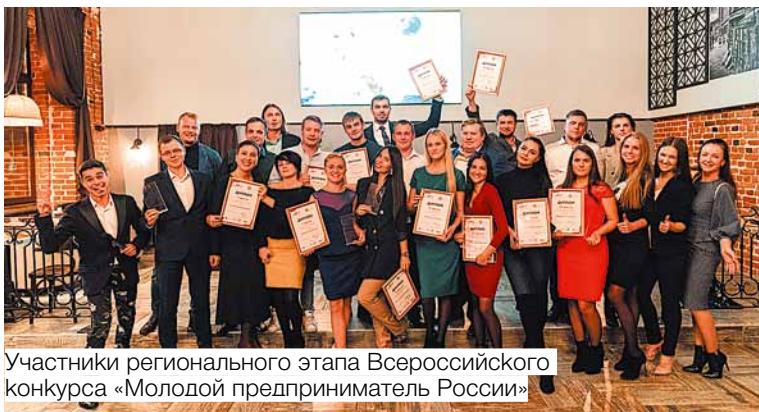
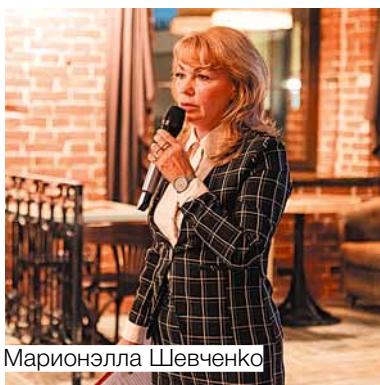
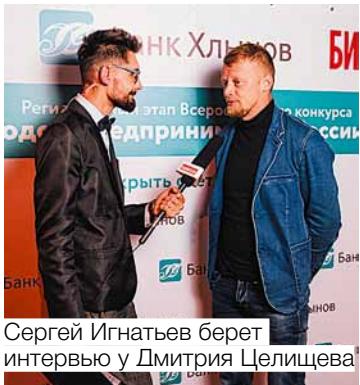
Кировский областной
ФОНД ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
(ХОФПМСК МКБ)



Банк Хлынов

КЛИНИКА НАЕДИНЕ®

4E
FOUR ELEMENTS
Hotels



ДЕЛО ЗА МАЛЫМ



ЛОЛИТА ПЯЗУКЕ, РУКОВОДИТЕЛЬ ТИПОГРАФИИ STARPRINT:

— На пути к завоеванию мира! Первая и единственная в г. Кирове круглосуточная типография STARprint. Помогаем развиваться и не останавливаться 24/7.

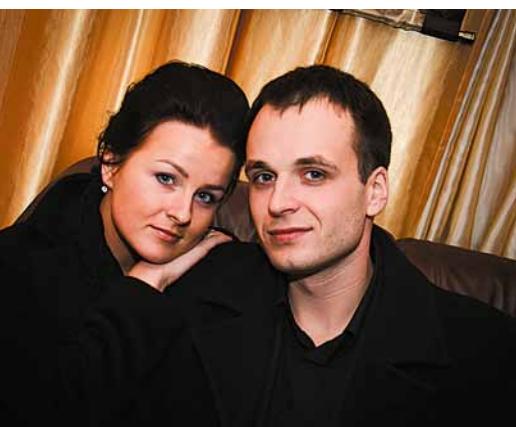


📍 г. Киров, ул. К. Либкнехта, 151,
т. (8332) 26-69-10

🌐 starprint43.ru

VK starprint43

ПОДРОБНУЮ
ИНФОРМАЦИЮ
О КОМПАНИИ
УЗНАВАЙТЕ
ПО QR-КОДУ



АЛЕКСАНДР ЛОПАТИН, КОМПАНИЯ «МАХРОВАЯ МАМА»:

— Появившееся 5 лет назад швейное домашнее хобби сейчас выросло в серьезный семейный бизнес: производство и интернет-магазин. Автор проекта Дарья Лопатина создала более 40 дизайнов в виде животных, воплощенных в изделиях, от которых в восторге дети, взрослые и даже звезды!



🌐 mahromama.ru

VK mahromama

VK mahromama

ПОДРОБНУЮ
ИНФОРМАЦИЮ
О КОМПАНИИ
УЗНАВАЙТЕ
ПО QR-КОДУ



ДМИТРИЙ ВИЛЕГЖАНИН, БУРГЕРНАЯ «КРАСНОДАРСКИЙ ПАРЕНЬ»:

— Бургеры с южным характером! 100%-я мраморная говядина, свежие булочки, овощи — прямо с Кубани. Для ценителей ГП завернем сочный бургер в лист салата, заменим котлету из мяса на шпинатную либо сырную.



📍 г. Киров, ул. Преображенская, 25, т. 8-922-977-71-35

VK krdparen_kirov

VK krdparen_kirov

ПОДРОБНУЮ
ИНФОРМАЦИЮ
О КОМПАНИИ
УЗНАВАЙТЕ
ПО QR-КОДУ





**УЧАСТНИКИ КОНКУРСА
«МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»
ПРЕЗЕНТУЮТ СВОЙ БИЗНЕС**

**БОГДАН ЕЛСУКОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ
«КВАРТАЛА ТАЛАНТОВ»:**

— Наша творческая студия — это уникальное пространство для развития личности. У нас любой, независимо от возраста, начинает творить, мастерить, свободно петь и танцевать.



**КВАРТАЛ
ТАЛАНТОВ**
творческая студия

📍 г. Киров, ул. Ивана Попова, 58, т. 8-922-993-01-53,
(8332) 730-153

🌐 studio-kt.ru

VK [kvantal_talantov](#)

**ПОДРОБНУЮ
ИНФОРМАЦИЮ
О КОМПАНИИ
УЗНАВАЙТЕ
ПО QR-КОДУ**



**АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН, РУКОВОДИТЕЛЬ
КОВОРКИНГ-МАСТЕРСКОЙ
WORKPLACE:**

— Командное решение технических задач с использованием современных технологий проектирования, прототипирования, управления производственными системами.



**ТИПЭД
ИНЖИНИРИНГ**
ТЕХНОЛОГИИ ПРОЦЕССОВ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ
АНАЛИЗ

📍 г. Киров, ул. Ломоносова, 5, т. 8-919-501-15-19

🌐 [tpad-eng.ru](#)

**ПОДРОБНУЮ
ИНФОРМАЦИЮ
О КОМПАНИИ
УЗНАВАЙТЕ
ПО QR-КОДУ**



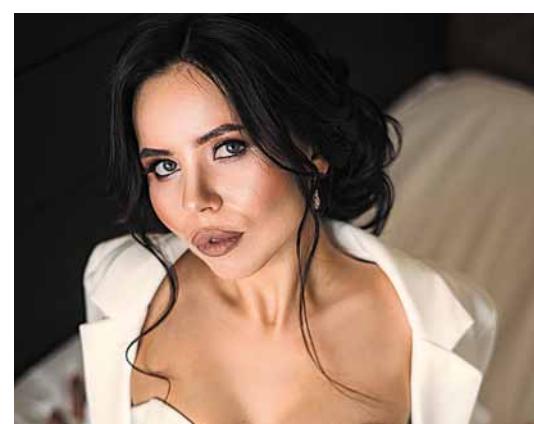
**ЕКАТЕРИНА ОБУХОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ
СТУДИИ МАНИКЮРА И ПЕДИКЮРА
«ХОЧУ НОГТИ»:**

— Быть Предпринимателем — это значит расширять границы, создавать новое, завоёвывать новые земли, иметь хорошее воображение и воплощать в реальность! Много действий приводит меня к результату и вера в то, что я делаю здесь и сейчас.

📍 г. Киров, Октябрьский проспект, 78,
т. (8332) 74-56-94

VK [hochunogti.kirov](#)

**ПОДРОБНУЮ
ИНФОРМАЦИЮ
О КОМПАНИИ
УЗНАВАЙТЕ
ПО QR-КОДУ**





10 ПРИЧИН ВЫБРАТЬ КВАРТИРУ В ЖК «НА КАЗАНСКОЙ»

ДОМ СДАН

1 Дом построен из кирпича

Это долговечный, экологичный, эстетичный материал. Классический респектабельный экстерьер здания. Внешние стены толщиной 77 см сохраняют тепло зимой и прохладу летом.

2 Закрытая территория

Периметр дома закрыт от посторонних решетчатым забором. Вход по магнитным ключам. Въезд для машин через автоматические ворота.

3 Обеспеченность машино-местами 1:1

Основная часть – это бесплатная парковка (более 100 мест). Современный просторный подземный паркинг на 76 мест. Машина в нем всегда будет готова к быстрому старту, особенно зимой.

4 Полноценная спортивная площадка

Для баскетбола, мини-футбола, волейбола. Современное прорезиненное покрытие и качественный долговечный инвентарь. Есть work out зона. Активное занятие найдется для каждого.

5 Детские площадки и зона отдыха

Две полноценные отдельные площадки – для малышей и для школьников. По периметру забор для безопасности, освещение. Зона отдыха оснащена лавочками и засажена зеленью – будет где почтить книгу на свежем воздухе.

6 Система «умный дом»

Обеспечивает доступ с мобильного телефона к домофону, видеокамерам (онлайн и архиву), данным счетчиков. Автоматическая отправка данных в УК для расчета оплаты. Поквартирный учет тепла.

7 Лифты бизнес-класса OTIS

Бесшумные, с плавным ходом. Покрытие из нержавеющей стали обеспечивает презентабельность и долговечность. Шахты лифта отделены от квартир лестничными проходами.

8 Тихое комфортное место

Дом находится в глубине квартала. Шум и пыль с центральных улиц перекрыты домами и деревьями. Район считается респектабельным и благонадежным.

9 Рядом парк и река

Рядом большой благоустроенный парк с аттракционами, освещением и дорожками для занятий спортом и прогулок с детьми. Также близко река и зеленый массив, обеспечивающий свежий воздух.

10 Благоустроенная территория и подъезды

Вокруг дома удобные тротуары и лестницы, зеленые газоны, многочисленные фонари. В подъездах просторно, светло и уютно. На стенах штукатурка с рельефом «короед», на полах керамогранит. Всегда приятно зайти!

И все это в ЦЕНТРЕ города!

Записывайтесь на экскурсию 77-17-62



г. Киров, ул. Казанская, 97
т. (8332) 22-64-70, 22-64-71,
77-17-62, 71-17-62

сму5киров.рф

Застройщик — ООО «СМУ-5». Проектная декларация и разрешение на строительство на сму5киров.рф. Ипотека предоставляется банками: ПАО ВТБ 24, ПАО Сбербанк, АО Россельхозбанк, АО КБ Хлынов.



СМУ-5

КАК Я СОЗДАЛ КОМПАНИЮ И ЗА 3 ГОДА ВЫРОС В 4 РАЗА



О СВОЕМ ПУТИ В МЕБЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ — АНДРЕЙ КОЛЕГОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «МЕБЕЛИТ»



НЕ СТАЛ ВОДИТЕЛЕМ МУСОРНОЙ МАШИНЫ

— Никогда не предполагал, что стану делать мебель. В детстве мечтал стать водителем мусорной машины. И это тот случай, когда я рад, что моя детская мечта не осуществилась. У нас в семье не было предпринимателей, родители — обычные наемные работники, поэтому мне пришлось ломать мышление, чтобы решиться открыть свое дело. Сидел в голове стереотип — устроиться на работу, всю жизнь пахать за зарплату, и чтоб обязательно был соцпакет. Так я трудился сборщиком мебели, но вдруг в один момент объемы продаж упали, работы перестало хватать. Привычнее было остаться на том же месте и ждать, что ситуация изменится сама собой.

НАШЕЛ, КАК ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ

Но я принял решение начать самостоятельный путь — думал, буду приезжать на дом к заказчикам и собирать мебель. Закупил инструмент, дал рекламу в газете. Ждал заказов, но их почти не было. На тот момент жена была в декрете, и, чтобы мы совсем не остались без денег, я брался за любую работу по сборке, которую мне давали компании-мебельщики. Так наработал себе несколько партнеров.

Постепенно захотелось заработать больше, а я уже уперся в потолок. К тому же люди стали спрашивать, могу ли я сам сделать для них, например, шкаф. Поэтому я решил идти дальше. Заказывал готовые комплектующие, из них собирал любую

мебель прямо в квартирах клиентов. Сарафанное радио работало, и я снял небольшое помещение, взял помощников, а сам стал заниматься поиском заказов и снабжением. Так продолжалось 4 года, пока я не дозрел до желания управлять. Управлять собственной крупной компанией, которая делала бы качественную и стильную мебель.

ЧТО ПОМОГЛО МНЕ ПОСТРОИТЬ КОМПАНИЮ?

Разумеется, я понимал, что мне не хватает знаний, чтобы построить эффективную компанию. Поэтому я пошел учиться в «Деловой Клуб», где восполнил свои пробелы. После чего по системе управления Хаббарда начал выстраивать свой бизнес. Да, была не-



кая неуверенность в успехе, но я начал плавно улучшать и перестраивать уже существующую на тот момент систему, закупать оборудование, нанимать новых людей и внедрять системы мотиваций. Увидел, что у меня получается. За последние 3 года моя компания выросла в 4 раза. Благодаря сплоченной командной работе, скрупулезной проработке дизайна, принципам эргономики в проектировании кухонь и шкафов-купе этот рост продолжается по сей день. Большинство людей возвращается к нам снова и снова, нас рекомендуют друзьям.

НЕ МОГУ СКАЗАТЬ, ЧТО У НАС ВСЕ ИДЕАЛЬНО

Сегодня мы производим кухни, шкафы-купе и прочую корпусную ме-

бель во всю квартиру по индивидуальным проектам, любой сложности. Также делаем мебель для бизнеса. Не могу сказать, что у нас сейчас все идеально, многое что можно улучшить, но работу над ошибками мы проводим регулярно и стараемся не наступать на одни и те же грабли.

В сентябре обустроили новый салон с расширенной линейкой современных образцов, которые соответствуют сегодняшним трендам индустрии мебели. Это минимум ручек и преобладание матовых неярких цветов и натуральных древесных оттенков.

Планируем и далее расширяться, улучшать оборудование и сервис для наших покупателей, а также вносить свой вклад в развитие производства мебели в нашей большой стране.

ВЫБИРАЯ, ГДЕ ЗАКАЗЫВАТЬ МЕБЕЛЬ, ОБРАЩАЙТЕ ВНИМАНИЕ, ЧТОБЫ У КОМПАНИИ БЫЛИ:

1. Видеоотзывы и открытое портфолио в соцсетях.
2. Салон, где представлены образцы мебели.

МЕБЕЛИТ

- 📍 г. Киров, ул. Московская, 102в, ТК «Планета», павильон 4з/1,
- 📞 т. 8 (8332) 45-90-28
- 🌐 mebelit43.ru
- 📩 mebelit_kirov
- 📷 mebelit43



ВЫСВОБОДИТЕ СВОЕ ВРЕМЯ

— Только начался новый сезон, а впереди уже предпраздничный пик покупательского спроса. Многие бизнес-проекты начинают свой путь. Для топ-менеджеров ввод новых объектов всегда процесс ответственный, нервный и затратный. Собственник должен сосредоточиться на основных проблемах, таких как набор персонала, установка оборудования, работа с поставщиками, реклама и многое другое. Именно поэтому будет логично отдать уборку помещения опытному аутсорсеру и не забивать себе этим голову. Уже 5 лет назад в городах-миллионниках до 40% площадей находились на обслуживании клининговыми компаниями. Ежегодно тенденция роста этого показателя примерно 15%. В Кирове выгоды аутсорсинга собственникам предлагает компания «Деликат-Сервис». Вы сразу передаете клининг специализированной компании. Опытный аутсорсер решит все проблемы с линейным персоналом самостоятельно. У нас есть наработанные практики, которые позволят регулировать процесс уборки площадей в зависимости от реаль-

ного трафика. Контроль за качеством усилится, а эффективность вашего решения будет доказана конкретным результатом. Вы не только высвободите свое время, но и снизите расходы в части налогов и платежей во внебюджетные фонды.

СЧИТАЙТЕ ВАШИ ДЕНЬГИ

«Деликат-Сервис» обслуживает производственные объекты, кафе и театры, фитнес-залы и автоцентры. У нас есть необходимые ресурсы и опыт по подготовке объекта к открытию. Принимая решение о передаче функций по уборке на аутсорсинг, вы должны понимать, что лучше учитывать не месячные, а годовые расходы на организацию конкретного процесса. Целый ряд издержек на поддержание бизнес-процесса проходит по другим статьям, которые не отражаются в управлении. Сформировать свое мнение вам поможет консультация с вашим финансистом или бухгалтером. И если вы четко сформулируете все свои пожелания, мы оценим реальный объем работ, организуем выход на объект и в короткие сроки выполним задачу.

НА НОВЫЙ ОБЪЕКТ — С АУТСОРСЕРОМ



ОГРАНИЧЕНИЯ УБОРКИ ПОМЕЩЕНИЯ — ЭТО ПЕРИФЕРИЙНАЯ ЗАДАЧА ТОП-МЕНЕДЖЕРА. ИМЕННО ПОЭТОМУ ДАННЫЙ ВОПРОС ЛУЧШЕ ОТДАТЬ НА АУТСОРС, — ТАТЬЯНА БАРМИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ДЕЛИКАТ-СЕРВИС».



КЛИНИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

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



СОЗДАЕМ СТИЛЬНЫЕ КУХНИ



т. 46-56-86
w zu-hause.ru
o zu_hause.ru



УМНЫЙ ДОМ ДЛЯ СЕМЬИ И БИЗНЕСА



**ВАСИЛИЙ САВИНОВ,
ГЕНДИРЕКТОР ХОЛДИНГА
«ЗДРАВА»:**

— Кроме того, что система Умный дом, бесспорно, удобна, и значительно облегчает жизнь, делая ее намного комфортнее и безопаснее, она еще экономит энергоресурсы, а значит — и деньги. Кроме того, помимо домашнего использования, считаю ее актуальной в производстве. Полгода назад я был озабочен вопросом, как можно реализовать систему распознавания лиц на нашем заводе. Компания Умный дом решает эту и многие другие задачи, связанные с обеспечением безопасности объекта и учёта контроля доступа на него.

“

ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ, КОМФОРТ, БЕЗОПАСНОСТЬ — СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМ, КОТОРЫЕ БОЛЕЕ 13 ЛЕТ ИНТЕГРИРУЕТ НАША КОМПАНИЯ В ЖИЛЫХ, КОММЕРЧЕСКИХ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТАХ. РАД, ЧТО СЕМЬЯ САВИНОВЫХ, ПО ДОСТОИНСТВУ ОЦЕНИЛА ВОЗМОЖНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, — СЕРГЕЙ ДОБРУШКЕС, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ПКФ УМНЫЙ ДОМ»

**ВЛАДИМИР САВИНОВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА
ДИРЕКТОРОВ ХОЛДИНГА
«ЗДРАВА»:**

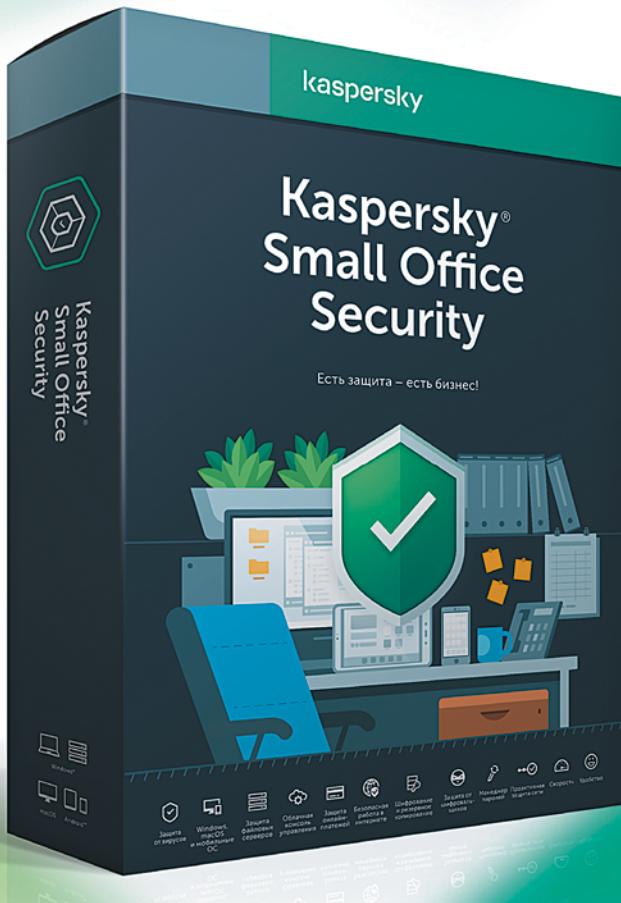
— Жизнь бежит вперед, то, что еще вчера казалось фантастикой, сегодня уже стало нашей реальностью, без которой немыслима комфортная жизнь. Умные технологии заботятся о нас, берегут энергоресурсы и наши средства. Считаю, что когда проект стоящий, его надо реализовывать.

ул. Калинина, 40 (ЖК «Олимп»),
т. 8 (8332) 79-21-01
umdom.pro
 umdompro

**ЕКАТЕРИНА САВИНОВА,
ДИРЕКТОР ООО
«ЮТ-КОМПАНИЯ»:**

— Мне особенно понравилось, что система Умный Дом имеет мастер-кнопку, которая отключает сразу все системы. Все сталкивались с такой проблемой — уходя из дома, обязательно забудешь выключить какую-нибудь лампочку. Мастер-кнопка решает эту проблему. Автоматизация значительно упрощает управление многочисленным оборудованием и системами в доме.





Есть защита – есть бизнес

- Эффективная защита предприятий с числом сотрудников до 25
- Защита компьютеров Windows® и Mac, файловых серверов Windows и устройств Android™
- Безопасность онлайн-платежей
- Управление через облачную веб-консоль
- Обеспечение непрерывности бизнес-процессов
- Защита от шифровальщиков с возможностью отката вредоносных действий

kaspersky

kaspersky.ru/small-office-security

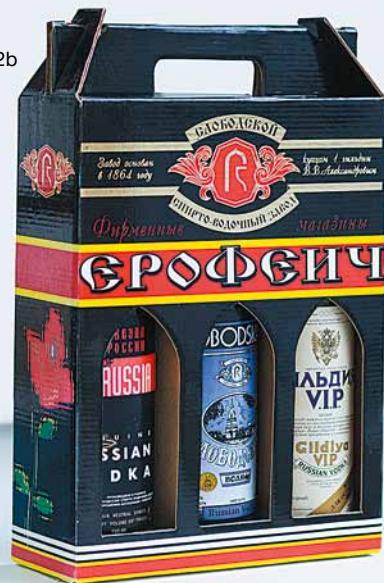


Platinum Partner Лаборатории Касперского

610050, г. Киров, ул. Ульяновская, д. 10

+7 (8332) 760-741 | 8 (800) 555 4995

www.rubicon-it.ru | 4clicksoft.com | soft@rubicon-it.ru



ПОСЛЕ ДОЖДЯ ОБЯЗАТЕЛЬНО БУДЕТ СОЛНЦЕ

О ТОМ, КАК В 90-Е ГГ. НАЧИНАЛСЯ БИЗНЕС В СФЕРЕ УПАКОВКИ И ЧТО С НИМ ПРОИСХОДИТ СЕЙЧАС — АНДРЕЙ МАУРИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «МАУРИ», ДОКТОР ПЕДАГОГИЧЕСКИХ НАУК





КАКИМ НАДО БЫТЬ ИДИОТОМ, ЧТОБЫ ЗАРАБОТАТЬ НА КНИГЕ СТИХОВ

— Я закончил легендарный и, к сожалению, распущенный ныне не дальновидными чиновниками пединститут, факультет русского языка и литературы, и вполне естественно, что первые шаги в бизнесе связаны с моей педагогической специальностью. В середине 80-х гг. мы огромными тиражами печатали и рассылали по всей стране методички по методике КТД (коллективных творческих дел). Затем с известным кировским учёным-филологом, доктором наук, Аркадием Николаевичем Макаровым выпустили серию книг, среди которых — сборник стихов специфичной поэтессы Зинаиды Гиппиус «Последние стихи». Сейчас меня, конечно, удивляет, каким надо быть идиотом, чтобы решиться напечатать этот материал тиражом 25 000 экземпляров! Но мы это сделали и непостижимым образом все продали.

Самые же первые приличные деньги заработали на «Цветных психологоческих матрицах Равена», редкой и востребованной книге для педагогов. Тогда здорово помогла замечательный преподаватель пединститута Людмила Ивановна Белозёрова. Шло время, росли тиражи, и всё более остро стоял вопрос — где можно печатать быстро, качественно и экономично? Ни одна типография не могла предложить приемлемые условия. Это и подтолкнуло к покупке оборудования. Заказы сыпались один за другим, и мы быстро росли. Неплохой доход приносила печать этикеток, правил дорожного движения для ГАИ, оберточной и банковских бандеролей для денег. Часть прибыли, по старой памяти, уходила на книги, в основном — те, что связаны с прикладной наукой и педагогикой, медициной и спортом.

МНЕ БЫЛО 27, И Я НОСИЛ ИТАЛЬЯНСКУЮ ФАМИЛИЮ

В начале 90-х гг. мы поехали семьею отдыхать в Турцию. Иду по пляжу и вижу на песке лежит журнал «Тара и упаковка», на русском языке. Стало

интересно, подобрал, в нем — объявление о наборе российских специалистов для стажировки в Италии. Почти без шансов, сотня заявок, но мне было 27, и я носил итальянскую фамилию Маури, доставшуюся от деда. Это сработало! Прошел конкурс на стажировку, после чего типография была переориентирована на бизнес по производству упаковки.

Первая коробка, которая принесла нам «полстраны» заказчиков — это упаковка из микрогофрокартона для водки «Ерофеич». Мы стали первыми в стране, кто начал работать с ламинированным микрогофрокартоном, на него смогли нанести горячее тиснение фольгой. Потом очень многие производители алкогольной продукции заказывали уникальную и дорогую упаковку у нас. Причем, для каждого мы придумывали что-то свое — то печать на шелке, то коробку, обтянутую флоком и дорогим бархатом из Франции, или коробку, укрупненную кожей буйвола (для всемирного конгресса татар, по заказу президента Татарстана) и музикальным модулем. Главное наше преимущество всегда состояло в том, что мы могли сделать креативно, качественно и большим тиражом. Никаких ограничений в плане технических решений — под каждый вид продукции делали специальную оснастку и, порой, закупали специальные технологические линии. Огромный рынок России обеспечивал предприятие заказами и позволял приобретать основные средства без привлечения кредитных денег.

КОРОБКА ДЛЯ БРИТАНСКОЙ КОРОЛЕВЫ

Рынок всегда требует новинок, поэтому мы в постоянном поиске. Например, коробка с лифтом для литровой бутылки водки «Кауффман», с росписью знаменитого художника Шилова. Или еще — коробка с запахом корнишонов — для стимуляции продаж! Мы первые в стране стали делать самосборные коробки на магнитах — они легко складываются, поэтому перевозить их гораздо дешевле традиционных.

На предприятии есть целый музей, где хранятся все образцы нашей продукции. «Коркунов», «Бабаевский», «Рафаэлло», «Нестле», «Русская икона»,

первая цветная коробка под дымковскую игрушку, коробки для платков от модельера Юдашкина и для сувенира от певицы Надежды Кадышевой, для обувных коллекций от Аллы Пугачевой и Карло Пазолини и многое-многое другое.

Когда королева Великобритании Елизавета приезжала в Россию, именно мы делали упаковку для подарка от Президента России. Кстати, и на первую инаугурацию Путина нами была изготовлена специальная подарочная серия коробок. Если нужно реализовать нестандартное решение и большими тиражами — то это к нам! Идут годы, меняются люди, но принципы работы компании сохраняются.

ВЫЖИВАНИЕ, ВОЗМОЖНОСТИ, РОСТ

Как часто бывает, на самом пике взлёта, в конце 2014 года очередной кризис сильно ударил по предприятию. В стране в одночасье был ликвидирован средний класс, и мы стали падать. В один момент выручка сократилась более чем на 80%. Самое печальное в том, что тревожные мысли из головы можно было выкинуть только вместе с головой, но, ведь, в кризисные моменты руководителю нужно источать уверенность — для семьи, для сотрудников предприятия, для заказчиков. Любой кризис — это прежде всего выживание, и только затем возможности и рост. Падать всегда тяжело, но подниматься еще труднее. Пока рано говорить о том, что ситуация стабилизировалась. Сейчас время банков и госкорпораций, которые щупальцами спрута окутывают почти все отрасли экономики. Остаётся много работать и надеяться на то, что, как сказала древний философ Сенека: «После дождя обязательно будет солнце».



МАУРИ
ГРУППА КОМПАНИЙ

г. Киров, ул. П.Корчагина, 227,
т. 40-95-16; 40-90-09; 40-95-19

maury@maury.ru

maury.ru



5 ПРИЧИН «ПЕРЕОБУТЬСЯ» В «АВТОСПАСАТЕЛЬ»

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС ШИНОМОНТАЖНЫХ УСЛУГ: ОТ ПОДКАЧКИ КОЛЕС ДО ЗАМЕНЫ ШИН И ПОКРАСКИ ДИСКОВ, — АНДРЕЙ ВОРОНИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «АВТОСПАСАТЕЛЬ»

1. ЗАПИСЬ НА ШИНОМОНТАЖ

— В осенний сезон сеть шиномонтажных центров «Автоспасатель» начали работу по предварительной записи. Чтобы не стоять в очередях, а приехать в удобное время, достаточно позвонить в нашу единую справочную службу по номеру 43-43-48 и записаться на шиномонтаж.

2. УДОБНАЯ СЕТЬ ПО ГОРОДУ

Вы можете сами выбрать, где удобнее переобуть свой автомобиль. 10 центров «Автоспасатель» удобно расположены в разных частях города: на территориях крупных торговых центров, на главных улицах города, с удобными подъездами и просторными площадками. Вы не останетесь один на один с проблемой!

3. ДИСКОНТ-ЦЕНТР

В сети «Автоспасатель» всегда есть выгодные предложения по сезонной замене шин или предоставляется максимальная скидка. Например, сейчас действует акция «Стоп-цена»* в новых центрах на ул. Профсоюзная, 34 (быв-

ший ТЦ «Юнистрой») и в пос. Макарье (на АГЗС «Движение»). В зависимости от размеров колес установлены минимальные цены на сезонную замену шин по городу.

4. КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС

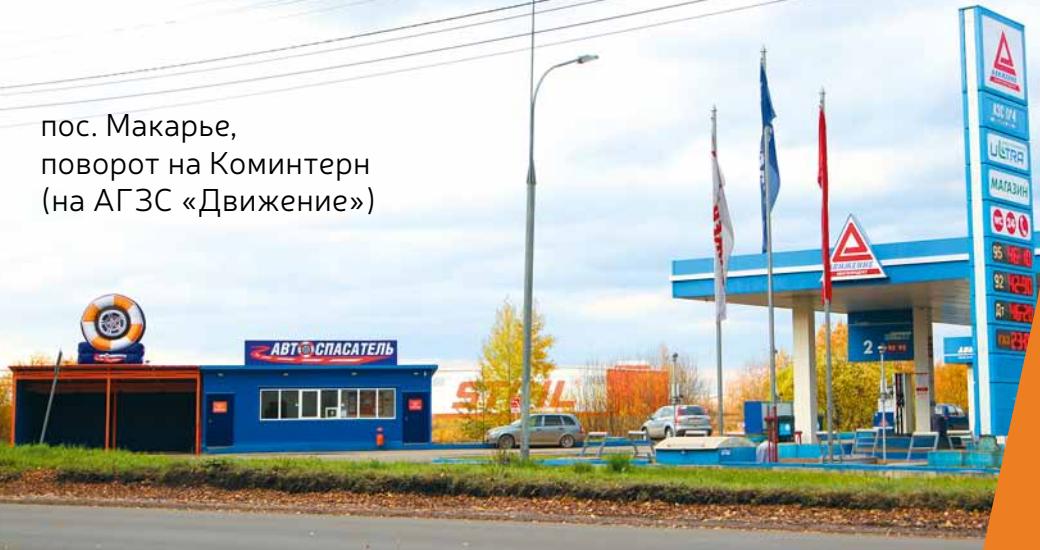
Приоритетом в работе нашей компании остается высокий сервис обслуживания. Мы решаем комплексно ваши проблемы, предоставляя полный спектр ремонта автомобильных колес на современном оборудовании. Процесс ожидания мы сделали комфортнее в уютных клиентских зонах.

5. КОНТРОЛЬ НА ВСЕХ ЭТАПАХ

Прибывая в любой из центров, будьте уверены в качестве выполненных работ. Сначала администратор выслушает ваши пожелания, затем примет автомобиль в работу, определит мастера и обеспечит двойной контроль на всех этапах. А при выявлении старых или скрытых повреждений специалист даст рекомендации и предложит провести необходимый ремонт. Встречайте зиму с «Автоспасателем»!



пос. Макарье,
поворот на Коминтерн
(на АГЗС «Движение»)



R13-15 700 ₽

R16 1 000 ₽

R17 1 300 ₽

СТОП-ЦЕНА*

НА СЕЗОННУЮ
ЗАМЕНУ ШИН

в честь открытия
новых центров



ул. Профсоюзная, 34
(бывший ТЦ «Юнистрой»)

- Хлебозаводской пр-д, 20 (ТРЦ «Jam Молл»)
- ул. Маклина, 34 (ФК «Прогресс»)
- ул. Московская, 205 (ТЦ METRO)
- ул. Производственная, 28Б (АЗС «Маяк»)
- ул. Кольцова, 3 (напротив магазина «Юникс»)
- ул. Ленина, 122 (АЗС «Лукойл»)
- Октябрьский пр-т, 18 (завод «ОЦМ»)
- Автотранспортный пр-д, 4 (Автоколонна 1213)
- ул. Профсоюзная, 34 (бывший ТЦ «Юнистрой»)
- пос. Макарье, поворот на Коминтерн (на АГЗС «Движение»)



Запись по телефону.
Единая справочная служба:

43-43-48

avtospasatel43.ru

avtospasatel43

НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

2019-2020 гг.

Мультибрендовый салон
верхней женской и мужской
одежды премиум-класса



Bon Street

ЦУМ,
ул. Воровского, 77
Телефон 25-11-33

ТД «Европейский»,
ул. Воровского, 43
Телефон 32-23-73



DIEGO M | MARTYLO | NAUMI | SAMOS |
BSBY | VIOLANTI | JNC | IMMAGI | MELDES

МУЖСКАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

RG
RIGGI

МУЛЬТИБРЕНДОВЫЙ САЛОН
ВЕРХНЕЙ ЖЕНСКОЙ И МУЖСКОЙ
ОДЕЖДЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

Bon Street

ТД «Европейский»,
ул. Воровского, 43
Телефон: 32-23-73



ЗИМА 2019/2020 гг.





КАК ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСЬ УВЕЛИЧИТ ВАШИ ПРОДАЖИ



САМА ПО СЕБЕ ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСЬ НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЦЕННОСТИ. ПРОСТО ЕЩЕ ОДНА ФЛЕШКА, НО ОНА МОЖЕТ ПРОДАВАТЬ И МНОГО ПРОДАВАТЬ! РАССКАЗАТЬ КАК? — ПАВЕЛ БАТИЩЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ПРОГРАММНЫЙ ЦЕНТР»



КАК ИГРАТЬ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

— Рынок сейчас не тот, что в нулевых. Интернет стирает границы регионов и стран, а электронная коммерция стала форматом де-факто. Сети душат местных игро-ков, продвинутая молодежь вытесняет авторитетных титанов бизнеса. Что делать? ИграТЬ по новым прави-лам. Внимание, раскрываю секрет: электронные торги.

Наверное, вы сразу подумали о до-сках объявлений, таких как «Авито» и «Народные страницы», а может быть об интернет-магазинах? Но посмотрите, эти порталы могут как минимум проинформировать о вашем товаре и как максимум осуществить продажу по указанной там цене. Цель вроде бы достигнута, но почему же тысячи про-давцов не могут продать свои товары так запросто? Может быть, покупате-лю не нравится цена? Неужели ему не с чем сравнивать, если это только ваш магазин? И давайте уже торговаться, ведь у нас свободный рынок!

2 ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ

Государство подготовило для нас два интересных Закона о за-купках: бюджетным организа-циям нужно обязательно выпол-

нять Закон 44-ФЗ, а всем остальным не обязательно, но в 223-ФЗ прин-цип во многом схожий. Закупать по правилам — значит и продава-вать по правилам, и только тот, кто «впишется» в эти правила, смо-жет продать свой товар. Не буду пересказывать весь текст законов, но очевидно, что торговать надо на электронной площацке, а для этого нужна специальная электронная подпись.

Как только мир электронной тор-говли появился, как грибы после до-ждя стали появляться торговые пло-щадки. Ассоциации площацок стали устанавливать свои пороги входа для поставщиков и покупателей, чтобы электронные подписи подходи-ли только для данной площацки или группы площацок. Но ситуация ме-няется: конкуренция и регулирова-ние государством привели к тому, что теперь у многих площацок «вход свободный» по той же электронной подпись, что и на Портал Госуслуг. VIP-площацки пока тоже остаются — для них электронные подписи ох как недешевы.

А теперь от теории к практике. Наверное, у вас возникают вопросы: что это за площацки, как на них по-пасть и как решить все технические вопросы с электронной подписью и настройкой компьютера?

ПОЧЕМУ НЕ РАБОТАЕТ?

Если вопросы поиска и выбора пло-щацок можно решить, просто загуглив в интернете, то технические вопросы весьма запутаны. Наши российские электронные подписи построены по особому ГОСТу (не в пример импор-тным), и так сразу их «запустить» не по-лучится — нужно что-то устанавливать и что-то настраивать. Инструкции есть: по ним неподготовленный пользуа-тель может биться неделю, подготов-ленный разгадывать, почему не рабо-тает, минимум день.

Все эти проблемы вам помогут ре-шить за час у нас в центре. Ищите вы-веску «Электронные подписи» и смело заходите с ноутбуком или компью-тером. Сразу возьмите с собой паспорт, а для представителя юрлица — дове-ренность. Вам выдадут электронную подпись и тут же зарегистрируют на торго-вой площацке, например на пло-щацке «Березка». Настройт, чтобы все работало, покажут, что делать дальне. Удачной вам торговли!



ПРОГРАММНЫЙ ЦЕНТР

ООО «ПРОГРАММНЫЙ ЦЕНТР»

г. Киров, ул. Московская, 107

т.: 8-800-707-41-80, 8 (8332) 47-31-47

БК 0+

ПРАВДА ИЛИ ЛОЖЬ?



КИРОВСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ РАССКАЗАЛИ
ПО 5 ФАКТОВ О СВОИХ КОМПАНИЯХ
И О СЕБЕ. ЧЕТЫРЕ ВЕРНЫЕ, ОДИН — НЕТ.
ПРОЧИТАЙТЕ И ОПРЕДЕЛИТЕ, КАКОЙ ФАКТ
ЛОЖНЫЙ. ОТВЕТЫ СМОТРИТЕ НА С. 73



ПАВЕЛ БАТИЩЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ПРОГРАММНЫЙ ЦЕНТР»:

- 1. За 16 лет работы мы открыли 4 центра: Программный центр (программы для кадастровых инженеров и образовательных учреждений), Удостоверяющий центр (выдаем электронные подписи), Учебный центр (повышаем квалификацию кадастровых инженеров) и Центр электронных услуг (электронная регистрация прав на недвижимость).
- 2. «Близнецы» или «Рыбы»? Одно время я подбирал кандидата на ту или иную должность, опираясь на его знак зодиака.
- 3. В выходные люблю заниматься программированием — это и успокаивает, и вдохновляет!
- 4. Полгода назад 13 апреля у меня родился сын от суррогатной матери.
- 5. Отправил своих сотрудников в тренажерный зал за счет компании.



ПРОГРАММНЫЙ ЦЕНТР

ООО «ПРОГРАММНЫЙ ЦЕНТР»



г.Киров, ул.Московская, д.107



т.: 8-800-707-41-80, 8 (8332) 47-31-47





ЕЛЕНА КОНОВАЛОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ
«ВЯТСКИЕ ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ»:

- 1. Многие считают, что строить из клеёного бруса дорого, но дом, доведённый до комфортного проживания по стоимости выходит как дом из оцилиндрованного бревна.
- 2. Из клеёного бруса мы строим комфортные дома, делаем балки-перекрытия, применяем в строительстве детских площадок.
- 3. Сами чаши в домокомплектах вырубаем топором.
- 4. Заказы изготавливаем по типовым и индивидуальным проектам (проектируем сами и работаем по проектам заказчика).
- 5. Клей, который мы применяем, безопасен для людей и животных (изготовлен и сертифицирован в Европе).



ВЯТСКИЕ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ

- Кировская обл., Слободской район, д. Сапожнята, ул. Фабричная, 2А.
- т.: 8-912-370-70-92 — производство, 8-919-502-10-10 — отдел строительства
- info@vdt43.ru, vdt-kirov@mail.ru
- vdt-kirov.ru
- Vdt.rirov





ЕЛЕНА ИВОНИНА, АДВОКАТ

- 1. У меня 5 внуков, трое из них носят имя Миша.
 - 2. Владею в совершенстве еврейской кухней.
 - 3. Знаю 7 иностранных языков.
 - 4. Я работала следователем по особо важным делам, имею звание майор-полиции.
 - 5. Готовлюсь открыть молочный заводик.
-

**АДВОКАТ ЕЛЕНА
ВИКТОРОВНА ИВОНИНА**

 8-922-662-61-60

 г. Киров, ул. Казанская, 89а, оф. 4

 ivoninasibir



**ЮРИЙ КОЛЫШНИЦЫН, ВЛАДЕЛЕЦ
КЛИНИКИ «НАЕДИНЕ»:**



1. Более 60 000 гостей-пациентов посетило нашу клинику за 5 лет работы.
2. У нас принимают: 5 колопроктолов, 4 врача-эндоскописта, 3 уролога, 3 гинеколога.
3. 518 лет — общий стаж всех наших врачей.
4. 3 займа и 3 кредита взято за весь период работы Клиники.
5. Более 15 млн рублей — стоимость японского эндоскопического оборудования, которое мы применяем при обследовании пациентов.



КЛИНИКА НАЕДИНЕ[®]



г. Киров, ул. Дзержинского, 6,
ул. Горького, 25,
т. (8332) 32-7777



клиника-наедине.рф

Лицензия № ЛО-43-01-001735

ИМЕНЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ К НЕОБХОДИМОСТИ КОНСУЛЬТАЦИИ СПЕЦИАЛИСТА

**ИРИНА БАГАЕВА,
ВРАЧ-КОСМЕТОЛОГ
SPA-САЛОНА VERONIKA**

- 1. Лазерное оборудование, представленное в спа-салоне Veronika, не имеет аналогов в Кирове.
- 2. Поскольку наши частые посетители — мужчины, мы оборудовали для них отдельную спа-зону.
- 3. Все наши специалисты имеют медицинское образование.
- 4. В работе врачи — косметологи используют только сертифицированную косметику премиум-класса.
- 5. Мы имеем медицинскую лицензию.

•




VERONIKA
SPA САЛОН

 г. Киров,
ул. Дереняева, 28,
т.:(8332) 64-55-54,
8-922-951-10-00

 spa-veronika.ru

ЛО-43-01-001395 от 28 августа 2013 г.



2. LocoJorby haum hacbie
mbl ogoqydoarun dura hnx
mocentren — mykhnip,
otjentphyo cma-sohy.



4. 3 anima n 3 kpedinta b3ato sa
beeb hepnoa pagotbi krunhinkn.



3. 3ha0 7 nhocphphix 3aplko.



3. Camn haum b 3omokmirektax
bplygaeam toropom.



4. Lourolla ha3au 13 anpenea
y meha podnica cbih ot
cypporathon Matpen.



НЕ СТАВЬТЕ СЕБЕ ТРОЙКИ, ЭТО СДЕЛАЮТ ЛЮДИ ВОКРУГ ВАС

“

Я ВСЕГДА СУЕТИЛАСЬ И ТОЛЬКО К 50 ГОДАМ ПОНЯЛА, ЧТО ЗРЯ БЕЖАЛА ВМЕСТЕ С ОСТАЛЬНЫМИ — ЗАГНЯННЫМ СТАДОМ, — О СЕБЕ, КАРЬЕРЕ И ЖИЗНИ — НАТАЛЬЯ ИСАЕВА, НАРОДНАЯ АРТИСТКА РФ





Я — ПСИХ

Екатерина Суслова: — Наталья

Николаевна, какая роль вам наиболее близка, с какой героиней ощущаете духовное родство?

Наталья Исаева: — Я все свои роли люблю. В 35 лет сыграла Настасью Филипповну (героиня романа «Идиот» Ф.М. Достоевского — прим. ред.). Помню свои истерики, неуверенность в себе, беспомощность, сколько слез в подушку пролила! Не бывает полностью уверенных в себе людей, иначе это «Ганино». Человеку свойственно сомневаться, но тут главное, чтобы сомнения не доминировали. Я — псих, постоянно с этим работаю. Умею быстро погружаться в роль, а как выходить? Сегодня в «Земле Эльзы» я играю 76-летнюю бабушку, завтра — Раневскую в «Вишневом саде». Надо успеть перестроиться. Сложно не быть психом, если живешь всегда на грани фола, на лезвии бритвы.

Е.С.: — Как вы восстанавливаетесь после спектакля?

Н.И.: — Мне нужно выпасться 12 часов, нужна тишина и немножко коньячку. Обязательно — моральное удовлетворение после спектакля.

Е.С.: — Если так энергозатратно переключаться между ролями, если это изматывает, зачем вы это делаете, что получаете взамен?

Н.И.: — Из зала идет такая позитивная энергетика, которая компенсирует все! Когда слышишь, как люди плачут или смеются... Ты отдаешь, а тебе все возвращается.

С УПОРСТВОМ МАНЬЯЧКИ ИЗВЛЕКАЛА ЗВУКИ

Е.С.: — Вы всегда ощущали в себе желание стать актрисой?

Н.И.: — Я картавая родилась. Но уже лет с 4-х выдавала концерты. Однажды меня поставили на табуретку и попросили спеть любимую папину песню. Я спела и ждала аплодисментов. Но получила хохот в лицо. И вот уже тогда, в 4 года, я с упорством маньячки извлекала сложные для меня звуки, училась выговаривать

слова правильно. Зачем? Видимо, бог вел, чтобы сейчас людям помогать хорошо и красиво говорить.

НЕ БОЯЛСЯ ЗРИТЕЛЯ НИКОГДА

Е.С.: — Никогда не хотели уехать из Кирова?

Н.И.: — Я редкая птица — в одном театре 36 лет. Других не знаю. Меня куда только ни звали, но не открылся портал — не отпустила Вятка. Я не столичная штучка. Мне не нравится жить в большом муравейнике, где невозможно лица разглядеть, все в черно-серой гамме. Как зомбированные, люди идут по ветке метро, какой-то поток муравьев! Меня это пугает. Городам-миллионики — не мое. Мне нравится Вятка.

Е.С.: — Вы когда-нибудь боялись публику, чувствовали страх перед тем, как выйти на сцену?

Н.И.: — Не было страха публичности никогда. Здесь надо уметь дышать, держать удар. Человек, когда пугается, перестает дышать — от этого все заморочки. Я же, как по кнопке — Наташа пой — пою в автобусе, на остановке, где угодно. Даже иногда на сцене разнуданно наглая была, не боялась зрителя никогда.

ЕСЛИ ЧТО, МУЖ — ЗА СЦЕНОЙ С МОЛОТКОМ

Е.С.: — Чувствовали ли вы баланс между семьей и работой? Как вы его соблюдали?

Н.И.: — Пока была дура молодая, у меня театр стоял на первом месте, а семья — номер два. И только когда мне перевалило за 40, я стала понимать, что сначала семья, а театр потом. Если нет позади стены, тех, кто дома поддержит и поймет, очень тяжело жить. Благополучие родных — вот первое, что должно волновать. А тогда все эти гастроли, поклонники, цветы казались фееричными. Я спокойно по городам передвигаться не могла: яркая была, обращали на меня внимание.

Е.С.: — Муж не ревновал?

Н.И.: — Да ты что! Ему памятник при жизни надо ставить. Сколько он всего перенес! Профессия актрисы апри-

СВОЙСТВЕННО ЛИ МУЖЧИНЕ ПОСТОЯННОЕ ЖЕЛАНИЕ НРАВИТЬСЯ? ЭТО ЖЕ ПРОТИВОСТЕСТВЕННО!



ори подразумевает подарки, цветы, письма из других городов. Но я старалась не афишировать этого.

Е.С.: — Вы влюблялись в своих партнеров по спектаклю?

Н.И.: — Наверное, были легкие влюблённости. Просто когда между актёрами есть симпатия, приятнее играть. Когда партнер тебя видит, подыгрывает тебе, с ним можно побезобразничать на сцене, вот это кайф! Но ничего серьезного не было. Муж мой, Евгений, работал в театре монтировщиком. Поэтому все знали, если что, Никишов стоит за сценой с молотком. Его уважали все актёры. Да и не надо было за мной присматривать, я однолюбка — один театр, один муж. Как-то Плисецкой задали вопрос о том, есть ли в балете мужское начало, все-таки такие мышцы у артистов... Она ответила, что вообще в театре мужчин мало. Я с ней согласна, свойственно ли мужчине постоянное желание нравиться? Это же противоестественно! Артисты, они немного инфантильные, рафинированные, капризные, нарциссы — ну это же не атрибуты мужика!

Е.С.: — Как вам удалось сохранить семью в этом театральном «вертепе»?

Н.И.: — Я ничего специально не делала. Пытаясь быть честной по отношению к мужу и к себе. Семья, работа, иногда путаешь, где жизнь и где профессия. Все получается в одной канве — нельзя врать ни в жизни, ни на

сцене. Фальшь видна сразу. Работая в маленьком городе, мы не имеем права на ошибки. Зритель, который один раз не поверил, не пойдет больше в театр. А надо! Потому что театр дает кислород, пищу для ума, развивает, заставляет думать, сопереживать. Как без театра?

НЕЛЬЗЯ БЕЖАТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

Е.С.: — Чему главному научили свою dochь?

Н.И.: — Я была очень занята, но приняла решение родить Ксюху. Выпала из «обоймы» на полтора года, потом пришлось пахать по новой. Ребенок рос в театре, играл моей бижутерией и спал тут же. Но она умеет любить. Не умеет предавать, бывает жесткая, что надо в этой жизни, иначе согнут в бараний рог, умеет принимать решения. Волевая девочка и хорошая мама.

Е.С.: — Вы растили ребенка в театре, а каким был ваш дом?

Н.И.: — Проходной двор! Мы молодые были, бесшабашные, много тусовались. И на гастролях в моем полулюксе всегда устраивались сходки актеров, ночью ходили по городу на экскурсии. Эта детскость — она должна быть в актёре! Иначе как он будет парить, творить?

Е.С.: — Какие глупости вы делали?

Н.И.: — Не могу объективно к себе относиться. Глупости делала в силу своего сложного характера: говорила людям, что думаю на самом деле. Но

кому нужна моя правда? У каждого она своя. И тогда я стала учиться давать свою правду в удобоваримом виде. Стараюсь не обижать людей, обнять их словами, а не унижать. Мне не все равно, что будет с театром, я всегда стояла на линии огня, охраняла театр от людей недалекого ума.

Е.С.: — Не хотели руководить сами?

Н.И.: — Никогда! Я хорошая актриса, каждый должен заниматься своим делом. Не верю, что можно совмещать два в одном.

Е.С.: — Какую мудрость вынесли по прошествии лет?

Н.И.: — Мы загнанное поколение, нас гонят дефолты, бездумные законы, кризисы, и мы несемся, а нельзя! Надо остановиться, спросить себя: куда я бегу? Нельзя никому (ни начальникам, ни плохой погоде, ни чему бы то ни было еще) позволять загонять себя. Не надо бежать на результат, живите сейчас, здесь. Я всегда суетилась и только к 50 годам поняла, что зря бежала вместе с остальными — загнанным стадом. Мы все не эталоны, но надо понимать свои плюсы. Ученикам своим всегда говорю — не ставьте себе тройки, это сделают окружающие, даже близкие вам люди. Начните любить себя. И тогда к вам потянутся люди, которые тоже умеют любить. Жизнь — короткая штука, говорите близким обязательно, что любите их.



Магия кристаллов и стекла



Тонкое чувство стиля, игра стекла и зеркал, благородный блеск полудрагоценных камней и страз Swarovski объединились на авторских полотнах и в мебели, которые эксклюзивно представлены в арт-студии S-VIRTAZH. Каждая картина создается интуитивно и исключительно вручную.

IRINA.SITNIKOVA.ART

📍 г. Киров, ул. Советская, 67а

📞 +7-912-372-22-90

✉️ @irina.sitnikova.art







7 ПОВОДОВ ПОДАРИТЬ ЦВЕТЫ



1. ЗАСТАВИТЬ ЖЕНЩИНУ ДУМАТЬ О СЕБЕ

— Иногда в суете рабочих будней мы забываем о романтике, нам все время некогда, мы живем на бегу. Роскошный букет или просто охапка свежих роз заставят вашу избранницу отвлечься от текущих дел и вспомнить о вас.

2. СКАЗАТЬ СПАСИБО

Искренняя благодарность — лучшая инвестиция в ваши отношения с окружающими. Если кто-то оказал вам добрую услугу, и вы не знаете, как уместно сказать человеку спасибо, просто пришлите цветы. Особенно, если это женщина. Но и для мужчин флористы «Мира цветов» подготовят впечатляющие букеты.

3. ЛУЧШЕЕ СРЕДСТВО ОТ ДЕПРЕССИИ

Если очаровательная дама вашего сердца приуныла, осенняя хандра, проблемы со здоровьем или просто тяжелый груз текущих дел не дают ей расслабиться, просто пришлите цветы — это поднимет ей настроение. Отличная идея подарить изящный осенний букет не только любимой супруге, но дорогой маме или сестре.

4. ВЫРАЗИТЬ МАМЕ ЛЮБОВЬ И ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬ

Пожилые родители очень ранимы, не забывайте о том, что 24 ноября — день матери. Часто мы не нахо-

дим времени, чтобы навестить маму, поддержать ее, не знаем, как дать ей знать о том, что мы помним о ней и любим ее. Элегантный букет — отличный знак внимания, поверите ваша мама точно будет рада!

5. ЦВЕТЫ ДЕЛАЮТ МУЖЧИН СЕКСУАЛЬНЫМИ

Как бы то ни было, но это так! Женщины признают мужчин с красивыми букетами или даже с одной розой гораздо более сексуальными, чем мужчин вовсе без цветов. Поэтому, если хотите получить драгоценное внимание и желанное расположение представительниц прекрасного пола, не пренебрегайте этим фактом.

6. САМЫЙ ПРИЯТНЫЙ СЮРПРИЗ — БУКЕТ ЦВЕТОВ!

Не переставать удивлять — один из главных секретов успешных отношений. Используйте его, и ваши отношения с возлюбленной никогда не будут под угрозой.

7. ИЗЯЩНЫЙ КОМПЛИМЕНТ

Именно поступки отличают взрослого, опытного мужчину от маленького, инфантильного мальчика. Подарить букет живых цветов — это уже поступок. Тем более, если он будет интересным, стильным, продуманным. Именно такой вам подготовят в салонах «Мир цветов». Ждем вас за прекрасными букетами! Выгодные цены, спецпредложения и система скидок — каждый день!

В ДОЖДЛИВЫЕ СЕРЫЕ ДНИ ТАК НЕ ХВАТАЕТ ЯРКИХ КРАСОК. РАЗНООБРАЗЬЕ БУДНИ СВОИ И БЛИЗКИХ — ДАРИТЕ БУКЕТЫ — ЕКАТЕРИНА БЕЛОУСОВА, УПРАВЛЯЮЩАЯ СЕТИ САЛОНОВ «МИР ЦВЕТОВ»



Хлыновская, 16, т. 777-170, Ленина, 190 (н-в ТЦ GreenHaus), т. 45-07-40
Ленина, 102 (ост. Филармония), т. 78-92-41, Ленина, 88 (ост. Трифонов Монастырь), т. 78-93-31
К.Маркса, 26 (р-н Бракосочетания), т. 78-93-61
Цеховая, 1, т. 78-93-62, Лепсе, 51, т. 78-92-51
Воровского, 102 (пл. Конева), т. 32-96-02, Кольцова, 30 (Красная Горка), т. 45-96-03, 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



НЕСКРОМНЫЙ? МНЕ 50 — И Я МОГУ СЕБЕ ЭТО ПОЗВОЛИТЬ!

□ О ЕВРЕЙСКОЙ МУДРОСТИ, СВОЕМ ЖИЗНЕННОМ И ТВОРЧЕСКОМ ПУТИ —
БОРИС ФАЙНШТЕЙН, КО ДНЮ СВОЕГО 50-ЛЕТИЯ



БОРЯ, НЕ СИДИ ПРОСТО ТАК,
ДУМАЙ О ЧЕМ-НИБУДЬ!

— Сплетни — часть моей профессии. Но мне повезло, потому что на 99% они всегда положительные. Никогда с ними не боролся, даже если возникали, я всегда их подтверждал. Один раз пошутил для местной желтой газеты, что во мне проснулась экстрасенсорика и теперь я могу лечить людей и предугадывать судьбу. В итоге ко мне на прием записалось 198 человек. И я понял, что с этой темой шутить нельзя.

Мои родители — уникальные люди. Они родились, выросли и жили в небольшом мирке, но этот мирок был очень правильным, порядочным и добрым. Моя мама была человеком, который в своей жизни ни разу не согрешил. Она никогда не стремилась ни к нарядам, ни к богатству, даже никогда не красилась, весь ее мир составляли ее родители, дети и внуки.

В моей семье все были помешаны на моем образовании. Я же еврей по национальности, а у нас есть такая особенность: мы много иронизируем над собой. И вот в доме моей бабушки таалет был на улице, и когда я там сидел, она всегда кричала мне: «Боря, не сиди просто так, думай о чем-нибудь!» Меня всегда заставляли думать. В спортивный интернат не отпустили, аргументируя тем, что еврей должен зарабатывать головой, а не ногами. Есть такая шикарная мудрость. Не знаю, еврейская или нет. Скорее всего да. Умным нужно быть с детства. Дурак с возрастом становится старым дураком. Поэтому и меня с детства учили анализировать, думать, читать в немеренных количествах.

ОТЧИСЛИЛИ ИЗ ИНСТИТУТА,
КУДА Я ЕЩЕ НЕ ПОСТУПИЛ

Моим первым смелым решением в жизни было в 16 лет приехать в Киров (а уехал я с Украины из-за Чернобыля, он как раз случился за месяц до того, как я закончил школу). Второе смелое решение — пойти в армию, я мог неходить, но считал, что настоящий мужчина должен отслужить. Третье реше-



ние — вернуться из армии, хотя меня просили оставаться в Венгрии, где я был руководителем театра. Когда я подал документы в кировский пединститут, на спортфак. И меня отчислили за хорошую память, хотя я даже еще и не поступил.

Вот что произошло. На вступительных экзаменах я слово в слово написал изложение, преподаватели подумали, что я его списал. Пришлось доказывать, что это неправда. Прямо при них три раза прочитал текст и тут же слово в слово изложил его. Зачислили без вопросов, хотя нет, один задали: зачем вы на спортфак поступили?

У БОРИСА ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ СЕГОДНЯ, ЗАВТРА ПРИДЕМ

После учебы я преподавал физкультуру 1 год и 2 месяца в физмат лицее. Ушел из-за денег, мало платили. В 1993 году работал на кафедре художественного воспитания в педуниверситете. И вот тогда меня попросили собрать команду и поехать на всероссийскую студенческую весну. Потом мы, «Чайники» — я, Дима Карпов, Вова Атланов и Руслан Мамедов вернулись с «весны» с триумфом и объехали 28 городов России со своими гастролями. Директор Дворца культуры «Родина» пригласила нас выступать на 100-летии Зуевки. Так мы ей понравились, что она сказала: «Приходите в ДК «Родина» и делайте, что хотите». И мы организовали наш шоу-центр, началась наша профессиональная деятельность.

Я начинал в безвременье, в 90-е гг. Сейчас молодой человек, становясь шоуменом, может поучиться у Урганта, Нагиева, у резидентов Comedy Club или американских стендапов. Нам же тогда не на кого было смотреть. Вся культура дотационная. И вдруг появились мы — я и Руслан Мамедов, кто смог культуру превратить в бизнес. Великому Жванецкому, чтобы придумать шутку, нужно было дома писать, обдумывать. А наша особенность была в том, что мы шутки придумывали в доли секунды. Конечно, мы были популярны!

Помню, свое 25-летие я праздновал в одном из кировских кафе в 1994 году.

Никого, кроме друзей, там не было. И вдруг забегают стриженые парни в кожаных куртках и начинают все вокруг громить. Один из них узнал меня, спрашивает: «Борис, ты че здесь?» Я говорю, у меня день рождения. Он тут же своим: «Стоп, ребята, у Бориса день рождения сегодня. Завтра придем».

МОЙ РАЗГОВОР С БОГОМ — ЭТО РАЗГОВОР С СОБОЙ

В обычном понимании религии я, скорее, человек неверующий. Для меня разговор с богом — это разговор с собой, но другим собой, сомневающимся. Когда я выхожу на сцену и у меня в доли секунды рождается шутка, откуда она берется? Это химическая реакция в мозгу или проявление чего-то божественного?

Нравится главный постулат евреев: уныние — страшный грех. Я по натуре веселый человек. Унывает тот, кому не к чему идти, не к чему стремиться. Тот, кто сильно занят, редко впадает в депрессию, просто некогда! Я привык к высокой интенсивности. На мой юбилей с Русланом Мамедовым мы будем играть спектакль, который идет больше часа, но выучили его мы всего за 8 репетиций.

Я ДОРОГО ЗАПЛАТИЛ ЗА ТО, ЧТОБЫ БЫТЬ СТАРЫМ

Я живу, как хочу, в рамках моей совести и уголовного кодекса. Нашел недавно свой армейский блокнотик, там 3 раза 17 октября 1988 года (в мой день рождения) написано: не хочу быть старым. Но если бы я не был старым, я не сел бы за компьютер, за руль машины, не дождался б рождения своих дочерей, не увидел иерусалимские ворота, Кубу, Кипр. Не собрал бы 1000 человек в зале. Я дорого заплатил за то, чтобы быть старым. Перестал пить алкоголь, 5 раз в неделю хожу в зал, пожертвовал ранней смертью, такой популярной в этой стране. Когда я вижу идиотов, которые моим голосом кричат — я не хочу быть старым, я могу им сказать — не волнуйтесь, это не страшно, благодаря старости вы

увидите другую жизнь и дождитесь своих внука.

Считается, что хвалить себя нескромно. Ерунда полная. Мой друг, когда хочет меня позлить, называет меня героем. Я подумал, вот сейчас мне 50 лет, я образованный человек, у меня широкий кругозор, я выигрываю интеллектуальные игры, у меня оффигенное чувство юмора, я добрый и покладистый, меня уважают мужчины и любят женщины, я вырастил замечательных дочерей, у меня классная работа, в которой я профессионал, так, может, я и есть герой нашего времени? Почему нет? Пусть скажут, Фабышенко нескромный! Мне 50 лет — и я могу себе это позволить!



РУСЛАН МАМЕДОВ, ШОУМЕН:

— Для меня совместная работа с Борисом Файбышенко — это всегда большая радость, восторг и наслаждение. В городе нас воспринимают как устойчивый дуэт — как Ширвиндт и Державин. С возрастом это сравнение становится точнее! И это действительно так. Вот уже более 25 лет мы идем с Борей по жизни вместе, часто работаем в tandemе, выступаем дуэтом, дружим семьями и служим сцене — надеюсь, по призванию! Главное, всегда находятся какие-то новые решения и эксперименты! Нам не скучно, мы по-прежнему азартны и готовы пуститься в любую творческую авантюру! И лучшего случая, чем день рождения Борика, не придумать! Приходите, все вместе его поздравим! От себя я скажу все на сцене, 17 октября, в нашем совместном спектакле!



uliana.mama



Нравится: 1500

Посмотреть все комментарии (53)



НОЧЬЮ БРАЛА В РУКИ ТЕЛЕФОН

— Классическая ситуация: девушка из одного декрета попадает в другой. С огромным потенциалом и желаниям развиваться она проводит основную часть времени дома и начинает сходить с ума от бесконечной уборки, готовки и стирки. Знакомая история? У меня все так и было. Ночью я брала в руки телефон, заходила в Instagram и смотрела мамочек-блогеров, которые очень даже счастливо выглядели и были при деле. Кто-то вел личный блог, кто-то продавал вещи, сделанные своими руками, а некоторые «бомбили» в интернете своими авторскими продуктами и получали за это большие деньги. На тот момент я заканчивала дистанционно обучение на психолога, клиентов у меня не было, кроме друзей, их знакомых. Да я не брала у них деньги, но уже тогда получала бесценный опыт работы с людьми онлайн.

ВЕРИЛА В СВОЙ УСПЕХ

3 февраля 2019 года я создаю свой аккаунт в Instagram и выкладываю первое фото, где мы вместе с семьей. Это был пост без подписи, это был старт. Знала ли я тогда, что меня так затянет и будет такой результат? Знала, конечно! Я очень верила в успех! И в итоге все оказалось намного лучше, чем я планировала. Многие люди не верили, что в Instagram можно создать свой бизнес и проявлять себя как эксперт. Я никого не слушала, только муж был рядом и помогал. Он сделал мне односторонний сайт, настроил рекламу и всегда говорил, что у меня все получится. Рома, спасибо тебе большое!

ПУТЬ ДО ПЕРВОГО АВТОРСКОГО МАРАФОНА

Instagram уверенно заполняет мою жизнь, я «набиваю руку» в написании постов, учусь снимать сторис и выхожу в прямые эфиры с темами по психологии отношений и воспитании

детей. У меня появляются постоянные подписчики, которые доверяют и ждут от меня новой информации. И здесь я решают учиться ведению Instagram'a. Я начинаю проходить хорошие курсы, беру консультации у профессионалов, покупаю вебинары и при этом сразу внедряю знания в свой профиль. Разобравшись в механизмах социальных сетей, получив диплом психолога с правом работать за границей, я официально пишу у себя в аккаунте «Психолог блогер Ульяна мама». Так я определила две экспертные линии.

13 июня я создала свой первый психологический марафон для женщин «Я люблю себя». Он длился всего 3 дня, там мы прорабатывали тему личных границ с практикой. Вот знаете, я не спала эти дни. Была на связи со своими клиентками и помогла в чате лично каждой. Отдавала всегда больше, чем заявлялось, делала от души и с любовью. На тот момент марафон проходили 50 девушек со всех городов России, Украины и США. Итогом стали очень сильные кейсы и 50 довольных женщин, которые, кстати, до сих пор со мной.

ЗОЛОТОЕ ДНО

Мои марафоны прошли больше 1000 женщин со всего мира. Я стала экспертом по ведению Instagram. Открою вам секрет, что сейчас на старте новый проект «Блогинг как терапия», где каждый человек благодаря социальным сетям находит свое предназначение, прорабатывает установки и меняет свои программы. Ко мне стали общаться бизнесмены, которые понимают, что Instagram — это золотое дно. Я обучаю их механизмам Instagram'a, прописываю контент-план, рассказываю все фишки и тренды. А вы знали, что следующий год — это год микроблогов? Аккаунты с 1-10 тысяч подписчиков, именно через них будут активнее всего продвигать свои продукты рекламные компании. Самое время начинать тем, кто давно хотел.



INSTAGRAM ПОДАРИЛ МНЕ КЛИЕНТОВ ПО ВСЕМУ МИРУ, — УЛЬЯНА МАМЕДОВА, ПСИХОЛОГ

• • •

НА КОНСУЛЬТАЦИЯХ Я ВСЕГДА ГОВОРЮ:

Будьте честными сами с собой. Поверьте, ваша аудитория всегда будет с вами, если вам можно доверять. А потом уже экспертность и все остальное. И не гонитесь за количеством подписчиков, влюбляйте в себя тех, кто уже с вами. Делитесь опытом, будьте полезны и не жалейте отдавать информацию. Уверяю, к вам это вернется в тройном размере! И конечно, как блогер я должна это сказать. Если вы читаете эту статью, добавляйте себе в сторис, отмечайте мой аккаунт @uliana.mama и именно вы попадете ко мне в историю.



т. 8-912-826-04-00



ИКОНА СТИЛЯ: AUDI TT RS РОЖДЕН ДЛЯ СКОРОСТИ



НЕВЕРОЯТНУЮ ДИНАМИКУ
И ПРОВЕРКУ ЗВУКОМ ИСПЫТАЛА
НАТАЛЬЯ ФОРТ, РУКОВОДИТЕЛЬ
ЖЕНСКОЙ АВТОШКОЛЫ GIRL&CAR



ОДНА СРЕДИ 40 ПАРНЕЙ

— Впервые я села за руль в детстве... за папин КамАЗ! Видимо, тогда и зародилось стремление к мощным моторам и искусству высшего пилотажа! Причем за успехами нашей сборной в ралли «Париж-Дакар» смотрю с трепетом до сих пор.

Водительские права получила в 16 лет, и даже мысли не было, что не сдам! Дома меня ждал новенький отцовский мотоцикл «Минск», купленный в сельпо по талонам. Первая моя «каска» была как арбузная корочка. На экзамене я была единственной девушкой из сорока парней. О чем я думала? Представляла, как мчусь по трассе и волосы раздуваются на ветру. Мне было все равно, как на меня посмотрят и что подумают!

С МЕСТА В КАРЬЕР

Как только мне исполнилось 18 лет, я получила права на автомобиль и почти сразу стала участвовать в знаменитых на тот момент «боевых» гонках на «Запорожцах». Еще через год попробовала себя в гонках на супершипах на льду. Так начался мой путь, как говорится, «с места в карьер...» Автоспорт полностью заполнил мою жизнь, и я плавно пришла к формированию своей системы тренировок и созданию своей школы.



Услышьте подлинную мощь двигателя V6 TFSI рабочим объемом 2,9 л

**БИЗНЕС
DRIVE**

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ AUDI TT RS:

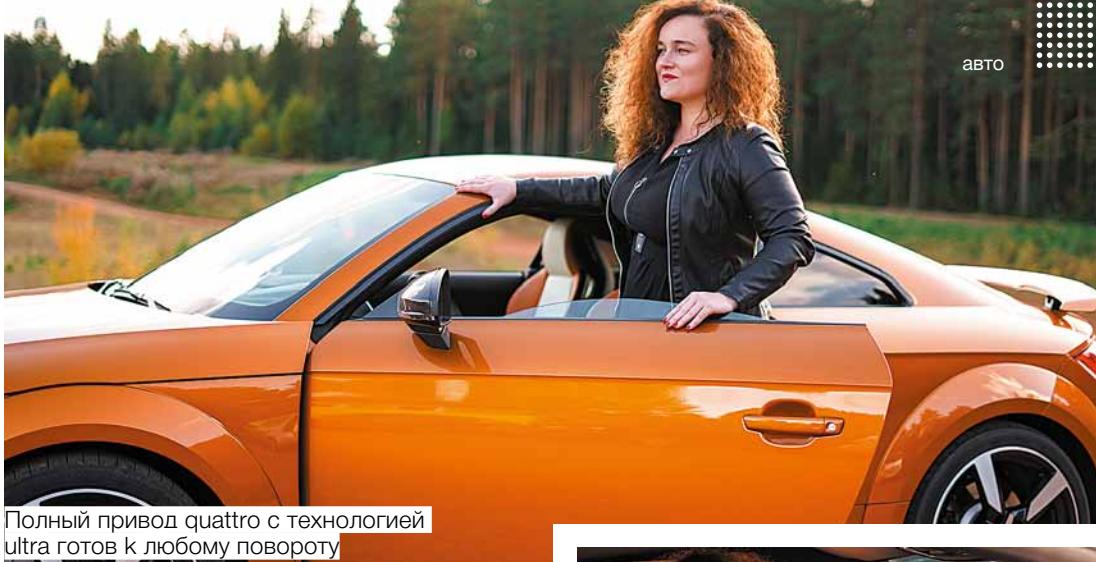
- разгон с 0 до 100 км/ч — 3,9 с
- мощность — 450 л.с.
- максимальная скорость — 250 км/ч
- объем двигателя — 2 894 см³
- максимальный крутящий момент — 600 Н·м при 1 900-5 000 об/мин
- трансмиссия — s-tronic
- тип привода — полный
- расход — 9,1 л (смешанный цикл)
- собственная масса — 1 655 кг

МУЖЧИНАМ ВХОД ЗАПРЕЩЕН!

Однажды один студент попросил: «Наташа, научи жену! Устал за нее парковаться, устал от ее ДТП и страхов». Я даже не думала учить девчонок, потому что мне это казалось слишком простой задачей, но решила попробовать! И получила бау-эффект, когда увидела результаты девчонок. Ко мне приходят с разными проблемами, напри-

Самым трудным решением было то, кого учить и чему. Поэтому моими первыми учениками стали водители первой категории, профессионалы, мужчины на автомобилях свыше 250 лошадиных сил. Для них преподавала контраварийное и экстремальное вождение, показывала на практике, как вывести из заноса автомобиль, справиться с системами стабилизации и научиться управлять безаварийно.

Ваш путь — ваши правила.
 «АЦ Киров» — официальный
 дилер Audi и журнал
 «Бизнес Класс» продолжают
 уникальный медийный проект.
 Один день за рулем
 кировских бизнесмены
 поколения Audi проведут
 и испытывают все их
 преимущества.



НЕ САМОЛЕТ, А ЛЕТАЕТ!

Управление я могу сравнить с укрощением строптивого льва. Да, выбор режима движения позволяет дать как следует газу или расслабиться, послушав бомбический звук, но без адекватных навыков вождения не раскрыть потенциал такого авто, не понять вкуса этого шедевра инженерной мысли.

Харизматичный, исключительный, созданный для тех, кто стремится вперед и не планирует отсиживаться на обочине! Проверенный в гонках, Audi заряжает владельца энергией.

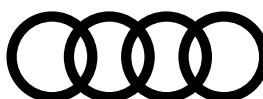
Алюминиевый облегченный двигатель, семиступенчатый умный робот, рулевые лепестки и всевозможные космические технологии обеспечивают режим полета, близкий к гоночному.



ИСПЫТАТЬ ВОСХИЩЕНИЕ

Стильный салон с хорошими дорогими материалами, анатомические сиденья с боковой регулируемой поддержкой, огромный дисплей и шикарный руль с кнопкой запуска и переключения режимов езды. Авиационная стилизация превращает этот автомобиль в стремительно летящий самолет..

Пара заездов на ночь... и вот уже пульс невозможно остановить. Чувствуется рост мотивации, сразу появляются мысли о масштабных планах. Что нужно сделать, чтобы такой экземпляр оказался в личной коллекции? Хорошо, что в нем нет камеры заднего вида и системы автоматической парковки. Надеюсь, вы понимаете, о чем я? Главное — такой автомобиль своим присутствием не испортить (смеется)!



АЦ Киров

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

audi-kirov.ru



"

ТОЛЬКО ЕЖЕДНЕВНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ОТ ГОСТЕЙ ПОЗВОЛЯЕТ КОМПАНИИ ОСТАВАТЬСЯ В РЕАЛЬНОСТИ! — ПЕТР КОЧЕТОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «СЕЛИ-ПОЕЛИ»™



НАМ ВАЖНО ВАШЕ МНЕНИЕ

— Как ни крути, а главная оценка работы любого заведения — это мнение гостя. Если у него ощущение, что в заведении невкусно, то конкретно ему там невкусно. И спорить с ним последнее дело. На наш взгляд, лучший выход в таком случае — это оценить объективность мнения и исправиться. Отклонения от стандартов сервиса и приготовления блюд стремимся устранить системно и найти такие решения, которые максимально снижают риски в будущем. Это регулярный труд. Он позволяет нам удерживать высокую планку сервиса и становиться лучше. А источник для этого — отзывы гостей.

Мы собираем обратную связь из всех возможных источников. Самый распространенный — это интернет и социальные сети. Задача не оставить ни один отзыв без внимания, разобраться в проблеме гостя и ответить ему. Поступает много положительных отзывов, но не секрет, что точки роста заложены именно в критических объективных замечаниях. Для дополнительного получения обратной связи прямо в заведениях ввели книги для отзывов, которые получает каждый гость. Большинство пишет о своих эмоциях. Добрые слова мотивируют персонал, похвала любому человеку приятна. А если выявляется проблема на месте, у нас всегда есть возможность для комплимента или подарка.

На протяжении 6 номеров журнала мы подробно рассказали читателям о сети «Сели-Поели». Теперь хочется дать слово нашим гостям для их историй, связанных с нашими заведениями.

ГОСТИ ВСЕГДА ПОД ПРИЦЕЛОМ!





МЕСТО СИЛЫ

ЮРИЙ КОЛЫШНИЦЫН, РУКОВОДИТЕЛЬ СЕТИ КЛИНИКИ «НАЕДИНЕ»:

— Личное дело каждого, есть мясо или нет. Про себя могу сказать, что я — мясоед. Для сил мне необходимо мясо. В разных уголках Европы всегда пробую мясные блюда местного приготовления. Для себя выделил 2 любимых места. Во-первых, Флоренция, где подают флорентийский стейк. Во-вторых, гриль-бар «Сели-Поели» на ул. Менделеева, 21. Это действительно так. Мясо здесь правильное. Как врач, отмечаю для себя открытую кухню, соблюдение санитарии. И если итальянцы не придают большого значения внешнему виду заведения и подаче блюд, то в «Сели-Поели», помимо кухни, мне нравится атмосферный дизайн. Эти ножи, бидоны, лампы. Встречаюсь здесь с сыновьями и внуком. Это наше место мужской силы! Влюбило здесь отношение к гостям. Пару лет назад взял стейк. Менеджер сразу подошел и поинтересовался моими ощущениями. Меня не устроила прожарка мяса. Тут же заменили и переделали стейк. Для меня это обмен с превышением. С тех пор регулярно посещаю этот гриль-бар!



СМЕЛО РЕКОМЕНДУЕМ

ДМИТРИЙ ЖУРАВЛЕВ, ВЛАДЕЛЕЦ ЭКСПЕРТНОЙ КОМПАНИИ «КИРОВПРОМБЕЗОПАСНОСТЬ»:

— Долгое время при слове «столовая» возникали ассоциации чего-то старого, советского, общепанского. Столовые «Сели-Поели» разрушили этот стереотип. Я — хоккейный болельщик, и к нам каждую зиму на стадион «Родина» приезжает много друзей из разных городов. После открытия «Сели-Поели» на ул. Лепсе все мы стали ходить туда. На вопрос гостей «Где рядом есть кафе, где вкусно?», у меня был готов ответ: «Да тут рядом столовая неплохая!» Дальше вижу сомнение, недоверие в их глазах. Но буквально за сезон «Сели-Поели» на Лепсе стала легендой! Гости из Нижнего Новгорода и Москвы заявляли, что в крупных городах не найти столь качественного заведения с такими доступными ценами. Сибиряки из Иркутска и Кемерово, приехав первый раз в Киров, еще на перроне спрашивали «А где «Сели-Поели»?» В дни матчей в столовой было не протолкнуться: сидели по 8 человек за столом. Вкусная и разнообразная домашняя еда по привлекательным ценам в красивых интерьерах с высоким уровнем обслуживания — беспроигрышный вариант, чтобы быть лидером на рынке. Из пожеланий хотелось бы организовать доставку еды, услуга будет пользоваться спросом!



ГРОЗА ОБЩЕПИТА

СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ, ЖУРНАЛИСТ БИЗНЕС-ДИВИЗИОНА (ЖУРНАЛ «БИЗНЕС КЛАСС», ПОРТАЛ «НАВИГАТОР. БИЗНЕС»):

— В телефоне главного редактора газеты «Навигатор. Бизнес» я записан как «Гроза общепита». По иронии судьбы часто со мной происходили забавные случаи в кировских кафе, барах и ресторанах города, были даже отравления. Сферу общественного питания знаю изнутри, поэтому с уважением отношусь к труду персонала каждого заведения. Помню, как впервые с друзьями пришли в гриль-бар на ул. Менделеева, 21. Сразу отметил интерьер в стиле лофт, приветливый персонал и гостепримство, чистые столы, наличие салфеток и отсутствие жвачек под столешницами (да, у меня пункттик на такие мелочи). Официанты любят свое дело, знают все блюда и их вкусовые особенности, рекомендуют от души! С особым трепетом помню, как официант следил, когда мы проверяли степень прожарки стейка. Не попали! Блюдо пришлось переделывать. Однако во время ожидания заказа нам принесли комплимент от гриль-бара в виде домашнего чизкейка. Вот это сервис! С тех пор «Сели-Поели» покорили наши желудки. Радуют и акции, и сезонные новинки. А еще подача блюд, посуда, столовые приборы — все выдержано в едином стиле. Ну и конечно, очень вкусно!



ТЕПЛЫЕ ЭМОЦИИ

ТАТЬЯНА ПРОХОРОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР»:

— Со столовой «Сели-Поели» я познакомилась будучи студенткой. Забегала на переменах между парами. После института начались рабочие предпринимательские будни и заехать перекусить между встречами всегда было приятно именно в гриль-бар. Теперь это одно из любимых мест, где я встречаюсь со своей сестрой и ее друзьями (они — студенты и обожают гриль-бар). Ах, эти волшебные вафли, а это мясо! Ммм, пальчики оближешь! Даже сейчас, живя в Москве, я думаю о них! Приезжая в Киров, с большим желанием бегу сначала в «Сели-Поели»!

сели-поели
—чайно-бара—

г. Киров, ул. Карла Маркса, 139, т. (8332) 45-03-87,
ул. Менделеева, 21, т. (8332) 45-03-88,
ул. Профсоюзная, 68, т. (8332) 45-03-82

сели-поели
—столовая—

ул. Менделеева, 21, т. (8332) 45-03-85,
ул. Лепсе, 4 т. (8332) 45-03-84,
ул. Карла Маркса, 21 т. (8332) 45-03-86

- selipoeli.ru
- selipoeli
- selipoeli
- kirovselipoeli



ВНИМАНИЕ, ОКРАШЕНО!



ВЫХОД В СВЕТ

— Активное развитие строительных материалов и технологий дает возможность фабрике индивидуальной мебели Veroom расширяться, а клиентам — воплощать в жизнь самые интересные дизайнерские задумки в своих домах. В преддверии 20-летнего юбилея фабрики мы открыли новое направление — покраска фасадов МДФ. С ростом популярности этой услуги в регионах России мы решили, что нам нужен собственный цех!

На создание покрасочной линии ушел целый год. Мы построили современный компактный цех, на первый взгляд, напоминающий лабораторию.

Помещения оборудованы системами поддержания температуры воздуха и влажности. Причем отдельно располагается камера для последующей шлифовки изделий. Мы обеспечили все условия согласно требованиям регламента.

Пожалуй, лучшим временем для создания центра прокраски МДФ стало лето. Мы смогли оснастить цех всем необходимым оборудованием, протестировать материалы, выстроить технологический процесс. Сотрудники фабрики Veroom прошли обучение технологическому процессу отделки МДФ лакокрасочными материалами TM Milesi и Technocolor.

□
О НОВОМ НАПРАВЛЕНИИ
В ПРОИЗВОДСТВЕ ФАСАДОВ
ДЛЯ МЕБЕЛИ — ИВАН ТОКМАКОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФАБРИКИ
ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ VEROOM

ЗАКАЖИТЕ
БЕСПЛАТНУЮ
КОНСУЛЬТАЦИЮ
ДИЗАЙНЕРА НА
САЙТЕ VEROOM.RU

СИЛА ЦВЕТА

Чтобы достичь высокого уровня производительности, стабильного качества, мы применяем только европейские лакокрасочные материалы. Они экологически чистые, соответствуют всем международным стандартам, гипоаллергенные. Кроме того, устойчивы к ультрафиолетовому излучению и механическому воздействию.

Благодаря собственной колеровочной станции заказчик может смело фантазировать, выбирая из палитры нужный ему цвет из 1 950 вариантов: белый, серый, коричневый, травянистый, изумрудный — какой душе угодно оттенок! Теперь вы можете придать дизайну мебели еще больше индивидуальности.

Высококачественные плиты МДФ Kastamopu с покраской позволяют выполнить большее количество декоративных решений для мебели.

Ответственный подход, применение только качественных материалов и аккуратность позволяют Veroom добиваться отличного результата. Наши изделия служат на протяжении долгого времени, полностью сохранив свои изначальные эксплуатационные и эстетические свойства. Более того, фабрика предоставляет гарантию на выполненную покраску, что еще раз подтверждает наш профессионализм.

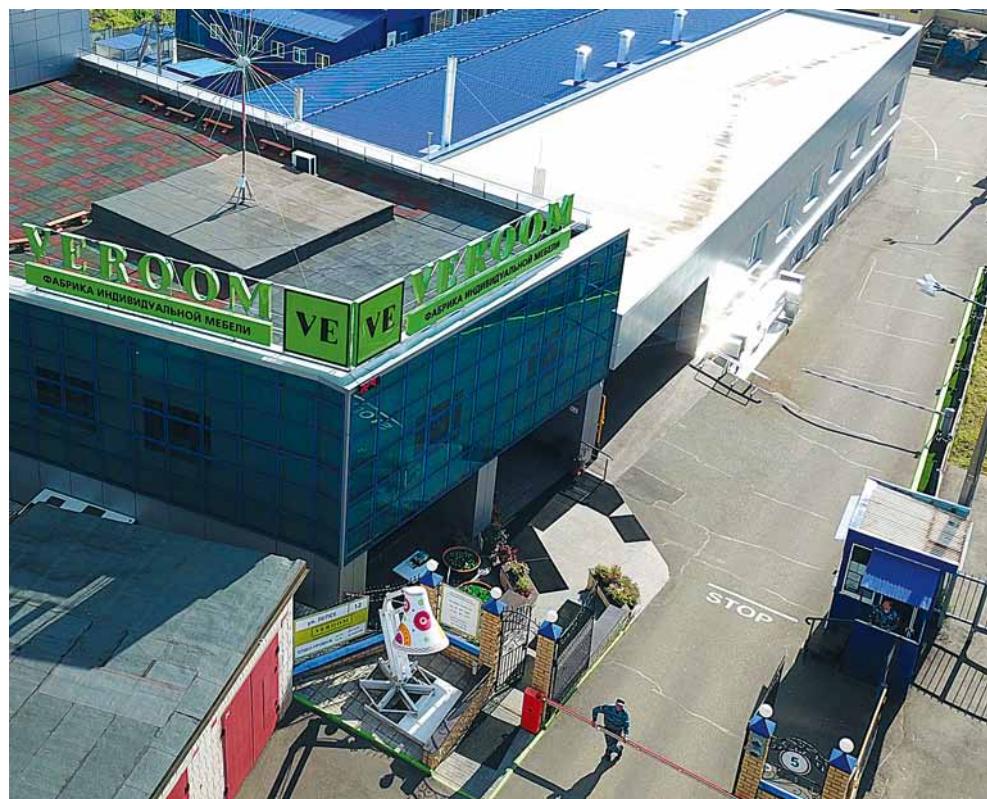


Фасад из МДФ с зеркальными вставками



Мебель для ванной комнаты из МДФ со столешницей из натурального камня

ВОЗМОЖНОСТИ ФАБРИКИ ПОЗВОЛЯЮТ МЕБЛИРОВАТЬ ЛЮБОЕ ПОМЕЩЕНИЕ В СОВЕРШЕННО РАЗЛИЧНЫХ СТИЛЯХ ПОД КЛЮЧ



VEROOM®

ФАБРИКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ

📍 г. Киров, ул. Лепсе, 12,
т. (8332) 690-000,

📍 ул. Мопра, 7, т. (8332) 382-383

🌐 veroom.ru



▲ УЛЬБОЧКУ! ■ 32 И НЕ МЕНЬШЕ!

1. ЭТО БОЛЬНО

— Сегодня имплантация зубов, как и обычное лечение, — безболезненная процедура. Операцию проводят под анестезией, при том куда деликатнее, нежели, например, удаление зуба. Пациент не чувствует ровным счетом ничего. Кроме того, в кости нет нервных окончаний, которые вызывают боль, поэтому отбросьте сомнения. Да и врачу совершенно не интересно держать пациента в напряжении несколько часов в стоматологическом кресле!

2. ИМПЛАНТЫ РЕДКО ПРИЖИВАЮТСЯ

Сегодня метод восстановления зубов с помощью имплантов насчитывает почти полуторовековую историю. Современные технологии способствуют развитию дентальной имплантации. В Центре эстетики и профилактики «Аванта-Дент» восстанавливают улыбку с помощью инновационных немецких имплантов NDI Medical. Их приживляемость составляет 99% по результатам независимых исследований.

Имплантационные системы, которые мы используем, производятся на современных немецких, швейцарских и японских станках с числовым программным управлением. Важно отметить, что для внутренней части имплантатов используется технически «чистый» титан марки Grade-4, внешние части производятся из титана Grade-5. А для лучшего приживления имплантата его поверхность дополнительно обрабатывают многоэтапным методом Smart (модифицированная технология SLA). Затем

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЗУБОВ НАВСЕГДА!

**ОПЕРАЦИЯ И УСТАНОВКА
ДВУХЭТАПНОГО ИМПЛАНТА
NDI MEDICAL (ГЕРМАНИЯ) — ОТ 53 000 ₽,
A.B.DENTAL (ИЗРАИЛЬ) — ОТ 42 000 ₽**



Имплантат
NDI Medical

готовая продукция стерилизуется обеззараживающими гамма-лучами. Качество NDI Medical подтверждено российскими и европейскими сертификатами.

Титановый имплант NDI Medical — биосовместимый материал для иммунной системы человека. Он не воспринимается организмом как инородное тело и спокойно интегрируется в кости. Причем имплтанты не требуют обточки соседних зубов, как в случае с установкой традиционных мостовидных протезов. Все соседние зубы сохраняются. Восстанавливая целостность зубного ряда, имплтанты позволяют сохранить костную ткань от атрофии.

3. НЕ ВЫГЛЯДЯТ КАК ЕСТЕСТВЕННЫЕ ЗУБЫ

Имплтанты NDI Medical имеют высокие эстетические свойства. Отличить их от настоящих визуально трудно. Коронки, установленные на имплтанты, выглядят и функционируют так же, как естественные зубы. Но самым важным является тот факт, что имплтанция однозначно улучшает жизнь пациента. Представьте, люди, раньше чувствовавшие неудобства из-за проблем с зубами, вновь обретают уверенность в себе после того, как им устанавливают новые зубы.

4. ОЧЕНЬ ДОЛГО

Сама операция по установке импланта занимает около 1 часа. По стандартам период приживления импланта составляет от 4 до 8 месяцев, по окончании стоматолог-ортопед устанавливает постоянную

коронку. Современные методы позволяют докторам Центра эстетики и профилактики «Аванта-Дент» подарить улыбку пациенту с помощью одноэтапной имплтанции, когда коронка фиксируется сразу же после установки импланта.

Более длительная процедура — двухэтапная. Протезирование происходит спустя 4-6 месяцев, как имплантат внедрили в кость челюсти. Приоритетное использование того или иного метода можно установить только после тщательного осмотра и анализа состояния ротовой полости пациента.

5. ОЧЕНЬ ДОРОГО

Еще пять лет назад имплтанция зубов действительно была довольно дорогостоящей процедурой, доступной немногим. Однако сегодня высокий спрос пациентов и огромная конкуренция среди производителей материалов и клиник изменили ситуацию.

Наш партнер NDI Medical заботится о том, что их продукция была доступной, поэтому доставляет имплтанты к нам напрямую, без привлечения посредников.

Имплтанция зубов сегодня практически сравнялась со стоимостью протезирования. Однако имплтанты могут служить практически всю жизнь, а вот протезы — не более 10 лет в среднем. Так, например, «мостики» — примерно 5-6 лет, затем их приходится менять и увеличивать количество опорных зубов. Таким образом, в долгосрочной перспективе имплтанция зубов гораздо выгоднее любого другого метода восстановления зубов.

6. СЛИШКОМ МНОГО ПРОТИВОПОКАЗАНИЙ

Это неправда. Абсолютные противопоказания для имплтанции — онкология и болезни крови. Все остальное зависит от внимательности врача, тщательности подготовки и проведения операции. Даже при сахарном диабете компенсированной степени или бруксизме имплтанцию можно проводить. Также на время беременности и грудного вскармливания не рекомендуется проводить имплтанцию зубов для женщин.

Стоматологи шутят, что два раза бог дает зубы человеку бесплатно, а за третий приходится платить. Зубы не способны к самовосстановлению. Потеря даже одного не так безобидна, как может показаться. Верните красивую улыбку быстро и навсегда в Центре эстетики и профилактики «Аванта-Дент»! Запишитесь на бесплатную консультацию к нашим докторам, и мы поможем вам вновь широко улыбаться во все 32 зуба, не меньше!



ЛО-43-01-000722 от 16 февраля 2011 г.

г. Киров, ул. Воровского, 23, т. 8 (8332) 37-22-63, 8-912-330-48-56

ул. Преображенская, 57, т. 8 (8332) 38-31-99, 8-982-389-93-04; 8 (8332) 37-04-15 (телефон доверия)

avanta-dent.ru

avantadent



КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ В ВЫБОРЕ КОСМЕТОЛОГА?



□ 5 СОВЕТОВ ОТ ЭКСПЕРТА БЫУТИ-ИНДУСТРИИ — МАРИНЫ ВЫЛЕГЖАНИНОЙ, РУКОВОДИТЕЛЯ, ВРАЧА-КОСМЕТОЛОГА САЛОНА «ГАЛЕРЕЯ КРАСОТЫ», КАНДИДАТА МЕДИЦИНСКИХ НАУК

1. ИНТЕРЕСУЙТЕСЬ ЛИЦЕНЗИЕЙ

— Лицензия — это пункт, который узаконивает деятельность салона красоты, дает ей право оказывать медицинские и косметологические услуги. Ее дают, если клиника открыта в соответствии с требованиями СЭС, в ней работают высококвалифицированные медицинские специалисты с опытом работы в сфере не менее 5 лет. Они прошли курсы повышения квалификации. Медоборудование установлено согласно ГОСТу и сертифицировано.

2. СПРАШИВАЙТЕ О КВАЛИФИКАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Каждые 5 лет врачи проходят сертификацию. Но этого мало. В нашей сфере учиться надо постоянно. Косметология развивается очень быстро. Многие направления в индустрии красоты, которые еще лет 5 назад были актуальны, сейчас уже не применяются. В тренде — естественность, а не «перекаченные» губы и скулы. Фарфоровость, свежесть кожи достигается современные процедурами и здоровьем организма в целом.

Горе-косметологи прибегают к препаратам, эффективность которых сомнительна, если они несвоевременны. Например, нужно знать, что все процедуры, которые проводятся после ботулотоксина, ускорят его рассасывание. Ботулотоксин бу-

дет действовать всего 2-3 месяца, а клиент будет недоволен результатом. Мы же предлагаем эту процедуру как завершающую работу над лицом, как «вишенку на тортик».

3. ПОЛУЧАЙТЕ ИНФОРМАЦИЮ О ПРЕПАРАТЕ.

К сожалению, есть черный рынок косметологических препаратов. Уважающий себя косметолог не возьмет средства, которые ему принесут «с улицы» неизвестные распространители. Мы никогда не закупим препарат без регистрационного удостоверения, даже если нам его предложат дешевле. Наши специалисты работают с препаратами, приобретенными у эксклюзивных дистрибутеров. Благодаря такой политике, за мою практику — 25 с лишним лет — печальных историй не было. Вся документация на препараты и оборудование доступна нашим посетителям.

4. ЦЕНА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Многие проходят этот путь — ищут, где дешевле, но находят «горе-косметологов». Последствия могут быть самыми опасными. Хорошие препараты не могут стоить дешево. Но производители идут навстречу потребителям. Сейчас создаются препараты с высокой молекулярной массой, которые долго проходят про-

цесс биодеградации. Можно ввести препарат раз в месяц и получить результат. Вы потратите эти же самые деньги или даже меньше. И когда врач приведет кожу лица в порядок, то можно ходить к нему всего два раза в год для поддержания эффекта.

5. КОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ

Косметолога надо спрашивать обо всем: когда проявится эффект, болезненна ли процедура, как происходит обезболивание, какие последствия могут быть? Профессионалы заинтересованы не в том, чтобы потратить ваши деньги, а в том, чтобы помочь вам. В нашем салоне мы даем бесплатные консультации, вы получите индивидуальный план процедур. Мы даем щедрые рекомендации, чтобы нам доверяли, чтобы не попадали на крючок аферистов. Главное — репутация. Когда наши клиенты видят результат, когда его замечают окружающие и когда нас рекомендуют своим знакомым — это имеет большое значение.

Галерея Красоты



г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 84/2, 1 эт.



т. (8332) 42-5555

ЛО-43-01-001433 от 02.10.2013



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ

5 ЗАДАЧ НОВОГОДНЕГО КОРПОРАТИВА

Новогодний корпоратив – это не просто праздник, но и мощный HR-инструмент, решающий ряд стратегических задач. Обращайтесь в агентство «Зажигай», если вы хотите сделать вашу команду сплоченной и более лояльной к Компании

1 Подведение итогов года. Информированность об успехах компании и достижении результатов

- выступление директора в ходе проведения мероприятия
- подготовка профессионального видеоролика
- информативная презентационная часть с цифрами, фото и т.д.
- статистика, оформленная в доступной, интересной форме в сценарий праздника



2 Демонстрация статуса компании на рынке для партнёров, конкурентов и для мотивации сотрудников

- соблюдение фирменного стиля и корпоративной этики
- викторины на профессиональную тематику
- оформление площадки праздника
- фото/видео отчет



3 Неформальное общение и праздничная атмосфера

- фуршет
- конкурсы от ведущего
- шоу-программа
- музыкальное сопровождение



4 Вознаграждение сотрудников за успешную работу

- официальная часть праздника
- торжественное награждение
- памятные подарки, грамоты, статуэтки



5 Укрепление командного духа, повышение сплоченности коллектива. Адаптация новых сотрудников

- профессиональные командные игры
- тимбилдинг
- тематическая программа
- участие сотрудников в подготовке выступлений/номеров



Зажигай
СОБЫТИЯ • ЭМОЦИИ • РЕЗУЛЬТАТ

зажигай-киров.рф
т. (8332) 21-12-25
a-s-p@list.ru



В КОНЦЕ СЕНТЯБРЯ В МОСКВЕ ПРОШЕЛ МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ, ОРГАНИЗОВАННЫЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ АССОЦИАЦИЕЙ РОССИИ (СТАР). ДОКТОРА КЛИНИКИ «ДЕНТАЛИЯ» ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В КРУГЛОМ СТОЛЕ, ОБСУДИВ АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОДНОЭТАПНОЙ БИКОРТИКАЛЬНОЙ ДЕНТАЛЬНОЙ ИМПЛАНТАЦИИ

БАЗАЛЬНАЯ ИМПЛАНТАЦИЯ: ЗА И ПРОТИВ



ДОЛОЙ «ЗУБНЫЕ» ПРЕДРАССУДКИ!

— «Лед тронулся, господа присяжные заседатели», — говорил когда-то Остап Бендер в известном произведении Ильфа и Петрова «12 стульев». Эта фраза очень подходит для характеристики тех событий, которые сейчас происходят с дентальной имплантацией в России. Очень хочется надеяться, что противостояние сторонников одноэтапной бикортикальной (базальной) имплантации и двухэтапной имплантации наконец-то закончится и «двуэтапные» имплантологи и ортопеды поймут, что им ничего не угрожает. Тем более что все специалисты стоматологи и челюстно-лицевые хирурги, освоившие метод базальной

имплантации — это врачи с многолетним опытом успешной работы на двухэтапных классических имплантатах, в совершенстве владеющие методиками аугментации.

Глупо спорить, сопротивляться и не признавать очевидных вещей. Игнорировать или ругать метод базальной имплантации становится невозможно. Есть статистика, есть хорошие результаты работы, есть довольные и благодарные пациенты, которые при отсутствии данного метода долгие годы ходили со съемными протезами. Кроме того, есть люди, которым мы смогли помочь. Впрочем, также есть и множество вопросов и проблем, связанных с методом. Их, безусловно, надо обсуждать и решать.



МЕНЯЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ИРИНА МОГЕЛЮК, УЧРЕДИТЕЛЬ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КЛИНИКИ «ДЕНТАЛИЯ»:

— В нашей клинике давно и успешно применяются обе методики дентальной имплантации, мы не являемся сторонниками или противниками какого-то одного из методов. Доктора считают одноэтапную базальную имплантацию отличным дополнением к классической двухэтапной имплантации и сложным методикам аугментации. Наша цель предложить своим пациентам самое безопасное, гарантированное, а значит, лучшее лечение по восстановлению здорового прикуса и здоровья организма человека в целом. Специалисты Центра эстетической стоматологии «Денталия» приняли участие в круглом столе, симпозиуме, посвященном базальной имплантации, который организовала Стоматологическая Ассоциация России (СтАР) в рамках 46 Московского международного стоматологического форума. Также надо отметить, что представители Клиник из множества городов приехали обсудить сложные вопросы и послушать доклады ученых, практикующих врачей со всего мира, которые делились своими успехами и достижениями в базальной имплантации.



ДМИТРИЙ ТРУНИН, ПРЕЗИДЕНТ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ АССОЦИАЦИИ РОССИИ (СТАР), ГЛАВНЫЙ СТОМАТОЛОГ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА:

— Академическое сообщество (сторонники остеоинтеграции и двухэтапной имплантации), когда узнали о проведении круглого стола на тему «Базальная имплантация. За и против», были очень недовольны. Они буквально завалили меня телефонными звонками и негативными высказываниями в адрес базальной имплантации. Но я думаю иначе. В имплантологии есть разные направления и течения. Любые авторские методики, если они зарегистрированы и разрешены в России, точно имеют право на жизнь. Это выбор доктора и клиники. Любой метод хорош в руках мастера. Много можно спорить о том, какой метод дентальной имплантации лучше, но истина в спорах не рождается, в спорах рождаются минимум два врага, которые останутся при своем мнении. А вот в диалогах рождается истина, рождаются те решения, которых мы все ждем.



АНДРЕЙ ЯРЕМЕНКО, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ СТАР, ДОКТОР МЕДИЦИНСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР:

— Не каждое мероприятие открывает президент СтАРа, но у нас сегодня большой день и важный вопрос для обсуждения — базальная имплантация. Мы понимаем, что это мировая технология и ученые уже работают много лет весьма успешно. В этом зале собрались в основном сторонники базальной имплантации. Почему мы собственно здесь все встретились? Потому что экспертное стоматологическое сообщество столкнулось со сложностями оценки качества лечения с применением одноэтапной базальной имплантации. Нет критерии, по которым можно четко оценить результаты в отличие от двухэтапной имплантации. Это очень важно понимать. Надо честно все обсудить, себе сказать, в чем на сегодняшний день сложности и проблемы. Это и обучение докторов, метод требует высочайшей квалификации врача, так как вопрос лежит в зоне челюстно-лицевой хирургии. Необходимо провести большую работу, утвердить четкие протоколы хирургического и ортопедического лечения, ввести диспансерное наблюдение пациентов. В Россию вообще очень поздно пришла дентальная имплантация. На 30 лет произошло отставание от мирового стоматологического сообщества. Так давайте же вместе будем работать!



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

г. Киров, ул. Розы Люксембург, 77,
т.:(8332) 403-033, 8-953-681-46-77
e-mail: dentalia@yandex.ru
dentalia21vek.ru

СПАРТАК В МОЕМ СЕРДЦЕ — 2

□ О ТОМ, КАК ПОДАРИТЬ СЕБЕ КРАСОТУ И ЗДОРОВЬЕ —
В СПЕЦПРОЕКТЕ ЦЕНТРА МЕДИЦИНЫ И КОСМЕТОЛОГИИ
«ЭЛЛАДА» И ФИТНЕС-КЛУБА SPARTAK



ПЛАН ТРЕНИРОВОК НА НЕДЕЛЮ:

- спортзал: бег 5 км — 1 раз, 3 подхода по 30 отжиманий, 3 подхода по 50 приседаний, силовые тренажеры
- плавание — 2 раза
- настольный теннис — 2 раза

📍 г. Киров, Октябрьский пр-кт, 149,
т. (8332) 57-79-02, 57-79-05

🌐 skspartak.ru
📠 spartakkirov

ВЛАДИМИР СТЕСИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЦМИК «ЭЛЛАДА»

— В Spartak хожу не только чтобы держать себя в форме, но и для эмоциональной разгрузки — занятия снимают отрицательные эмоции, и я снова переключаюсь на позитив. Занятия на эллипсоиде или беговой дорожке от 30 мин до 1 часа мотивируют, заряжают бодростью. Тренажеры высокого уровня и внимательные тренеры — гарантия желаемого результата! Бассейн потрясающий, теплый и светлый.

ФИТНЕС КЛУБ
SPARTAK

ПАЦИЕНТАМ КЛИНИКИ
«ЭЛЛАДА» СКИДКА 5%
При предъявлении серебряной
или золотой карты ЦМиК

**АЛЕКСАНДР ПОДЛЕВСКИХ,
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ТРЕНАР
ФК SPARTAK:**

— Даже если вы правильно питаетесь и занимаетесь спортом, необходимо знать, в каком состоянии находится ваш организм. Поэтому, девчонки, за мной! В клинике «Эллада» к преображению своей внешности мы приступили после сдачи всех анализов и обследований. Лишь убедившись в моем полном здоровье, высококвалифицированные специалисты помогли мне сохранить молодость и красоту.



Видеотрихоскопия
с помощью дермоскопа



Лечение гипергидроза
с помощью ботулиновтерапии



**КЛИЕНТАМ ФК SPARTAK
СКИДКА 5%**

**При предъявлении
абонемента фитнес-клуба**

**НАТАЛЬЯ ИЛЬИНА, ВРАЧ-КОСМЕТОЛОГ, ДЕРМАТОЛОГ,
ЗАВЕДУЮЩАЯ ОТДЕЛЕНИЕМ ЛЕЧЕБНО-ЭСТЕТИЧЕСКОЙ
КОСМЕТОЛОГИИ ЦМИК «ЭЛЛАДА»:**

— В клинике «Эллада» сформировано лицензированное отделение лечебно-эстетической косметологии, включающее в себя направления трихологии, дерматологии, отделение лечебной и эстетической косметологии. Важен комплексный подход — это не только работа сертифицированными препаратами и методиками, но план обследования, сдача анализов, работа со смежными специалистами нашей Клиники. Мужская косметология отличается от женской. Процедуры для представителей сильного пола должны быть безопасны, комфортны, конфиденциальны и не выбивать их из социальной среды.

**ОЛЬГА ПЕТУХОВА, ВРАЧ-КОСМЕТОЛОГ,
ДЕРМАТОЛОГ ЦМИК «ЭЛЛАДА»:**

— Для Александра мы провели три так называемые процедуры обеденного перерыва продолжительность до 15 минут каждая. Сначала провели биоревитализацию — это методика 5 вколов по 5 биоэстетическим точкам. Затем выполнили коррекцию мимических морщин: межбровье, лоб, область орбиты — зона повышенной активности мышц. И наконец, наш пациент прошел лечение гипергидроза (повышенное потоотделение) в подмышечных впадинах с помощью ботулиновтерапии.

**АННА АБРАМОВСКАЯ, ВРАЧ-ДЕРМАТОЛОГ,
КОСМЕТОЛОГ, ТРИХОЛОГ, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ
ТРЕНАР:**

— Подарить коже лица молодость без ожогов и боли пациентам «Эллады» помогает фототерапия. С помощью аппарата Ellipse мы убрали у Александра сосуды в области носа и щек. IPL-терапия — это эффективный инструмент для лечения большинства пигментных образований на коже, угревой болезни, достижения эффекта лифтинга, выравнивания текстуры кожи.



г. Киров, ул. Ленина, 80,
т.:(8332) 38-60-21, 38-60-90
(регистратура)

elladakirov@yandex.ru ellada43.ru

Лицензия ЛО-43-01-002051 от 15 июля 2015 г.

32 ПОВОДА ДЛЯ УЛЫБКИ!

Все, что вы знали о передовых технологиях лечения и протезирования зубов, но боялись спросить, — в спецпроекте журнала «Бизнес Класс» и сети клиник «Моя Стоматология».



“

С ЧИСТОГО ЛИСТА: ГЛАВНОЕ ОРУЖИЕ ПРОТИВ КАРИЕСА



ПОДАРКИ ОТ СУДЬБЫ

— Я никогда не боялась стоматологов, ходила в детстве к ним с удовольствием, не плакала на приеме. Признаюсь, раньше гигиена полости рта у меня «хромала» — неохота было зубы чистить. Сегодня как врач понимаю, насколько важно с детства их беречь!

Моя прабабушка была стоматологом. Не думала, что пойду по ее стопам. Все произошло случайно: взяла брошюру медколледжа из почтового ящика и решила поступить туда. Сначала хотела идти на сестринское дело, потом перевелась на лабораторную диагностику. Когда узнала, что открывается новая специальность гигиенист стоматологический в отделении профилактической стоматологии, то решила попробовать себя в этом направлении. Окончила с крас-

ным дипломом в 2014 году, учиться было легко и интересно. Отрадно, что мы были первым выпуском гигиенистов в Кирове. Отработав несколько месяцев в государственной детской стоматологической поликлинике, я получила предложение принять участие в региональном конкурсе профессионального мастерства. В результате стала «Гигиенистом стоматологическим — 2014»!

Следующий подарок судьба мне преподнесла здесь, в сети клиник «Моя Стоматология». 5 лет назад я пришла сюда и сразу влюбилась в атмосферу, профессиональный коллектив. Помню, как многие коллеги расспрашивали про мою профессию — раньше работу гигиенистов выполняли врачи-терапевты. Даже сегодня некоторые пациенты удивляются, что есть такая отдельная узкая специальность.

ЛЕГЧЕ ПРЕДОТВРАТИТЬ, ЧЕМ ПОТОМ ЛЕЧИТЬ

В «Моей Стоматологии» мы работаем в команде. Конечно, все начинается с профессиональной гигиены полости рта. Уже потом подключается пародонтолог, затем врач-терапевт, хирург, ортопед или имплантолог.

Вспоминая колледж, своих пациентов учу главному правилу: болезнь легче предотвратить, чем потом лечить. В своей работе использую Diagnoscam — это аппарат для определения скрытого кариеса. При помощи камеры и специального света в наконечнике зуб просвечивается насквозь, и на экране в режиме реального времени мы видим участки, где есть поражения зубной эмали. Они выглядят как черные пятна, так как кариес такой свет не пропускает.

ИМЕНОВАТЬСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

КЛИНИЧЕСКИЕ СЛУЧАИ АНАСТАСИИ ШТЕЙН

ПРОФГИГИЕНА У ВЗРОСЛОГО ПАЦИЕНТА

Стоимость: процедура — 4 000 ₽, использование ретрактора — 300 ₽, одноразовый смотровой пакет — 200 ₽
Время: 1 посещение (1 час)
Итого: 4 500 ₽



Профессиональная гигиена — это безболезненная и быстрая процедура. Она проходит в несколько этапов: удаляются зубные отложения с помощью ультразвука, затем происходит полировка профессиональными пастами по отдельности каждого зуба, а потом проводится глубокое фторирование, насыщающее зубы фтором, за счет чего происходит укрепление эмали. Кроме того, после процедуры дыхание становится гораздо свежее, и вы готовы ослеплять всех здоровой и красивой улыбкой!

Моя задача — смотрировать пациента на профессиональную гигиену один раз в полгода. Выделите всего 2 часа своего времени в год на эту процедуру и ежедневно 3 минуты утром и столько же вечером (в том числе на чистку рта после перекусов), и вы сохраните свои зубы здоровыми!

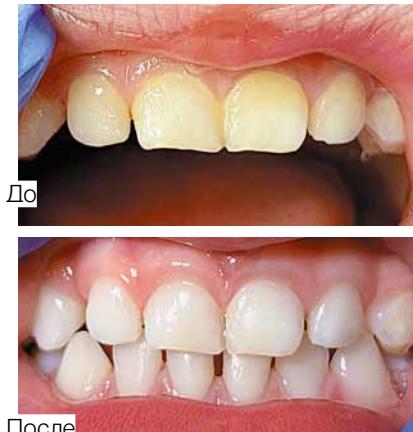
Начинать посещение гигиениста стоматологического ребенку можно, когда ему исполнится 2,5-3 года. А ухаживать за полостью рта малыша необходимо тогда, когда у него еще нет зубов.

КАЖДЫЙ ВТОРОЙ ЧИСТИТ ЗУБЫ НЕПРАВИЛЬНО!

Мало кто знает, что зубная щетка убирает лишь 30% налета в полости

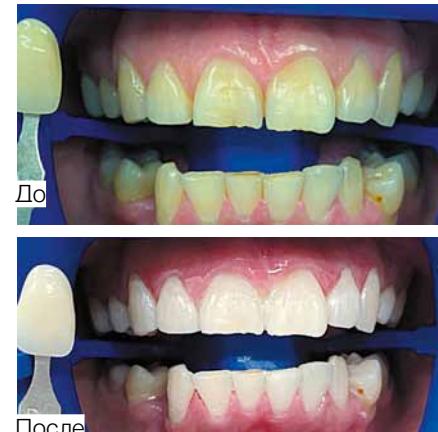
КОМПЛЕКСНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ГИГИЕНА У РЕБЕНКА 3 ЛЕТ

Стоимость: процедура — 800 ₽, одноразовый смотровой пакет — 200 ₽
Время: 1 посещение (2 часа)
Итого: 1 000 ₽



ОТБЕЛИВАНИЕ ZOOM 4

Сделано: Цвет до А3 после В1
Время: 1 посещение (2 часа)
Стоимость: 18 000 ₽



ДЕТИ ДО 14 ЛЕТ — 800 ₽*

ДЕТИ С 14 ЛЕТ И ВЗРОСЛЫЕ — 4 000 ₽*

ОТБЕЛИВАНИЕ ZOOM-4 — 18 000 ₽

*При просмотре взимается плата за одноразовый (смотровой) пакет — 200 ₽

рта, 70% остается непрочищенными! Здесь на помощь приходят различные ополаскиватели, пенки, зубные нити, ирригаторы. Впрочем, самое важное правильно чистить сами зубы. Так, например, больше половины моих пациентов показывают неверные движения во время чистки. Для высокой эффективности необходимо совершать подметающие движения (сверху вниз) от десны к режущему краю. А жевательные поверхности зубов — возвратно-поступательными, а завершить процесс нужно круговыми движениями.

ЦВЕТ НАСТРОЕНИЯ БЕЛЫЙ

В своей работе мне захотелось разнообразия, и я прошла обучение в Санкт-Петербурге по отбеливанию зубов. В нашей сети клиник

мы предлагаем прогрессивную систему отбеливания, которая экономит время пациента — ZOOM 4. Она не подходит пациентам с чувствительной эмалью, заболеваниями тканей зуба и пародонта. В этом случае, после консультации нужно пройти подготовку к процедуре и лечение.

Результат осветления эмали держится до 4-5 лет. Технология ZOOM 4 не истончает и не повреждает эмаль. Самое главное, она позволяет отбелить зубы на 8 тонов за одну процедуру. Впрочем, во всем важна естественная белизна зубов. Об этом я, кстати, часто пишу в своем Инстаграме. Там я делюсь полезной информацией, своими работами. Повышая не только уровень знаний у своих пациентов, но и укрепляю доверие. А это дорогостоящая в нашей работе!



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

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

ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11

my-dent.ru

dr.konopatkina

Подписаться



...

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



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

УРА! СКОРО В КИРОВЕ!

ДОЛГОЖДАННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ BBL FOREVER YOUNG! ДЛЯ ЧЕГО?

Цвет лица с возрастом меняется, и к 30 годам в коже накапливается пигментация, расширенные сосуды – пропадает «свечение» юности, и в целом кожа становится тусклой, теряется свежесть

ЧТО ТАКОЕ ФОТООМОЛОЖЕНИЕ BBL?

Представьте, что вы остановили часы старения и позволили BBL вернуть совершенство вашей кожи.

- BBL-Sciton (США) – единственная в мире лазерная платформа с 2-мя лампами фотовоздействия.

ТЕХНОЛОГИЯ ДВОЙНЫХ ФЛЭШ-ЛАМП ПОЗВОЛЯЕТ «КАК ЛАСТИКОМ»:

- стереть расширенные сосуды
- стереть пигмент
- создать «эффект сияющей кожи»
- пролонгировать омоложение на генном уровне
-

Согласно исследованиям ученых Стенфордского университета (США) процедуры Forever Young BBL омолаживают кожу на генном уровне, делая клетки кожи функционально подобными молодым клеткам.

ЭТО БОЛЬНО? НЕТ!

- без боли
- без привычного реабилитационного периода
-



До



После

ЧТО ОЖИДАТЬ ПОСЛЕ ПРОЦЕДУРЫ BBL?

Активируются «молодые» гены
Увеличивается эластичность кожи
Распределяется коллаген более однородно
Сокращаются морщины
Запускается биоревитализация
Сохраняется ровный тон кожи
Стирается пигментация (например, веснушки, возрастные пигментные пятна)
Сужаются расширенные поры
Устраняется сосудистая патология (розацеа, винные пятна, сосудистые звёздочки)
Лечение акне

Технология BBL SkinTite – это «лицо без фильтров», термолифтинг и ремоделирование кожи

Технология BBL FOREVER YOUNG – это омоложение на генном уровне, активация «молодых» генов

BBL – это выбор Звёзд Red Carpet!

Клиника доктора Конопаткиной – пожалуй, лучшие мировые бренды косметологии: BBL, АЛЬТЕРА, СО2-лазер DEKA.



До



После

г. Киров, ул. К. Маркса, 42-6,
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!



Елена Данилевич, главный врач сети Клиник «VIP-Дент», и Мауро Мерли, профессор (Италия)

ХОТИТЕ БЫТЬ ЛУЧШИМ — УЧИТЕСЬ У ЛУЧШИХ!



«БРИЛЛИАНТ» МИРОВОЙ СТОМАТОЛОГИИ

— Эта статья посвящена моему кумиру, профессору из Италии Мауро Мерли и его обучающей программе. Вы можете спросить меня, почему я выбрала этого доктора и поехала за тридевять земель? Тема, которой было посвящена программа обучения, у каждого хирурга на устах. И лишь немногие специалисты изучают вопросы восстановления костной ткани, используя серьезный научный подход. Они — бриллианты мировой стоматологии! Таким считается профессор Мерли, клинику которого я посетила с образовательной программой «Расширенный курс по реконструктивной костной хирургии и комплексной реабилитации».

Сталкивались ли вы лично, ваши родные, близкие или знакомые с необходимостью имплантации? Тогда эта статья для вас. Самый первый и самый важный вопрос, который мы слышим на первом приеме пациента: «Можно ли мне поставить имплантат? Есть ли условия для имплантации, и, если нет, можно ли их создать?»

УЛЫБКА С НУЛЯ

Обучение объединило все методики костной пластики, так сказать, расставило все точки над «и». На мастер-классе были освоены «вафельная» техника и «изгороди». Благодаря этим методикам стало возможно нарастить кость вертикально и горизонтально менее травматично и в более короткие сроки. При этом получить самый лучший и предсказуемый результат.

В нашей клинике есть все возможности проводить реабилитацию пациентов с помощью зубных имплантатов, применяя междисциплинарный подход. Профессиональные и согласованные действия хирургов, ортодонтов, ортопедов позволяют четко планировать и реализовывать планы лечения, что дает возможность соответствовать самым взыскательным требованиям наших пациентов.

Работа клиники «VIP-Дент» направлена на то, чтобы доставлять радость своим пациентам, сохранять их зубы здоровыми, улыбку красивой — даже в случае отсутствия зубов, используя имплантаты как альтернативу.

“
НОВЫЕ ЗНАНИЯ ДЛЯ ВРАЧА СЕГОДНЯ — ИНВЕСТИЦИИ В ЗДОРОВЬЕ ПАЦИЕНТА ЗАВТРА, — ЕЛЕНА ДАНИЛЕВИЧ, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ СЕТИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «VIP-ДЕНТ», ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО МЕДЧАСТИ, ВРАЧ-УНИВЕРСАЛ



г. Киров, Октябрьский пр-т, 88,
т. (8332) 54-91-71,
Октябрьский пр-т, 59,
т. (8332) 58-07-71

vipdent43.ru

Лицензия № ЛО-43-01-001669

№10 (129) // октябрь 2019

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ЗАКОНЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Наталья Пищик, супруга Артема Пищика, управляющего кировским отделением ПАО Сбербанк, мама четырех детей, делится секретом своей привлекательности: «Все просто! Для ежедневного мейкапа я использую косметические продукты, которые помимо декоративных свойств обладают и уходовыми, а для души и настроения — романтичный парфюм»

Высокопигментированные тени легко смешиваются, обладают высокой стойкостью, не скатываются и не требуют корректировки в течение дня. В палитре пять нюдовых оттенков, гармонично сочетающихся друг с другом. Подходят для чувствительных глаз.



НАБОР ТЕНЕЙ
EYE SHADOW KIT
NATURALLY MATTE,
JANE IREDALE,
4 700 Р

КРЕМ-ПУДРА
LIQUID MINERALS®
A FOUNDATION,
JANE IREDALE,
4 912 Р/30 мл



КАРАНДАШ
PLAYON® LIP CRAYON,
JANE IREDALE, 1 851 Р

Помада в формате карандаша дает точное, быстрое и равномерное нанесение. Мягкая кремовая формула обеспечивает стойкое покрытие и легко миксуется. Содержит высокую концентрацию касторового масла и Витамина Е, которые обеспечивают дополнительный уход губам.



LIQUID MINERALS (жидкие минералы) — это пигментированная сыворотка, которая сочетает в себе коктейль полезных ингредиентов, мгновенно преображающий кожу. Уникальная липосомальная формула крем-пудры создает эффект гладкой, ровной, свежей кожи, а гиалуроновая кислота, витамин С, коэнзим Q10 и экстракт морских водорослей обеспечивают длительное увлажнение, питание и регенерацию клеток.

МАСКА GREEN TEA,
ARCAYA, 6 500 Р/100 мл

Эксклюзивная формула anti-age маски замедляет процессы возрастных изменений кожи и стимулирует клеточное обновление. Коэнзим Q10 защищает кожу от действия свободных радикалов, улучшает цвет лица, повышает тонус кожи. Масло виноградных косточек — «гормон молодости» — оказывает антиоксидантное, омолаживающее действие.

P
РУНДУК

SHOWROOM



ПАРФЮМЕРНАЯ ВОДА
LUMIÈRE DORÉE,
MILLER HARRIS, 8 000 Р/50 мл,
12 000 Р/100 мл

Утреннее сияние солнца, растворенное в золоте. Lumière Dorée звучит как луч света, проникающий в пустую комнату, сквозь звуки прошлого, отражаясь от пылинок и переливаясь золотом.

Пирамида аромата:

- верхняя нота — бергамот, петитгран;
- нота сердца — апельсин, нероле, жасмин, цветок апельсина;
- база — бензойная смола, амбра, белый мускус.



Green Tea Mask
Youth Formula
Best Energy Effect

РУНДУК showroom
К.Маркса, 191-А
т. (8332) 21-13-14,
8-912-734-21-25
e-mail: runduk21@gmail.com



Экскурсия по залу кировского космонавта В.П. Савиных



Интерактивный зал Детского космического центра



ЖУРНАЛ «БИЗНЕС КЛАСС» ВМЕСТЕ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ КИРОВА СОВЕРШИЛ БИЗНЕС-ТУР ПО РАЗЛИЧНЫМ ОБЪЕКТАМ И КОМПАНИЯМ НАШЕГО ГОРОДА. ТРАДИЦИОННО ПОЕЗДКА ПОЛУЧИЛАСЬ ИНТЕРЕСНОЙ И ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ.

БК 0+ ОТ КОСМОСА ДО ЗАЗЕРКАЛЬЯ



Участники тура начали свое путешествие с Детского космического центра им. В.П. Савиных, где состоялась презентация потрясающего цифрового планетария и трансформируемого конференц-зала.

Затем бизнес-тур отправился в многофункциональный

центр ГК «Горизонт-Профи». Предпринимателям рассказали все нюансы и тонкости ипотечного кредитования, а также как правильно подходить к выбору своей квартиры.

Компания «СтеклоМир» встречала гостей сначала в мастерской, где художники продемонстрировали процесс создания витражей, затем — на производстве, где мастера показали, как вырезают зеркала и стекло с ювелирной точностью.



В гостях на производстве в «СтеклоМире»



Шоу-рум с оригинальным планировочным решением



Презентация продуктов компании «Горизонт Профи»



Татьяна Дьяченко показывает образцы витражей в «СтеклоМире»



ДЕТСКИЙ
КОСМИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР
им. В.П. САВИНЫХ



ГОРИЗОНТ
центр недвижимости



СТЕКЛОМИР

ЛУЧШИЕ УМЫ КОРПОРАЦИЙ



СЕЗОН КОРПОРАТИВНОЙ ЛИГИ МОЗГОБОЙНИ В КИРОВЕ В САМОМ РАЗГАРЕ. ОТЛИЧНОЕ РАЗВЛЕЧЕНИЕ БУДНЕГО ВЕЧЕРА С КОЛЛЕГАМИ, АДРЕНАЛИН И НЕТВОРКИНГ. ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ИГРЕ МОЖНО 29 ОКТЯБРЯ И 12 НОЯБРЯ.



2GIS **LEROUY**
с компании

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ & НЕДВИЖИМОСТЬ
ВЕРДИКТ ПЛЮС
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

Мозгобойня
Киров

Компания
Стиль

PIRELLI

ПР \odot ФИЛЬ

МТС Быть лучше каждый день

ДАНА-ЛОГИСТИК

ГАЗПРОМ
ГРАНГАЗ
Нижний Новгород

ЭКСПРЕСС
Принт
Рекламно-производственная компания

Моя
СТОМАТОЛОГИЯ

RENAULT
Passion for life

segezha group

СЛАЙМ
ЦЕНТР ДИАГНОСТИКИ И ЛЕЧЕНИЯ

4E
FOUR ELEMENTS
Hotels

СТХ

KIA
АВТОМОТОР

ООО «СОВЕТСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

КОММУНЭНЭРГО

ЖЕЛЕЗНО
ГРУППА КОМПАНИЙ

ПРЯДКИ в ПОРЯДКЕ
БОЛЬШЕ, ЧЕМ СТРИЖКИ

МАРИЯ
РАДИО НАШЕГО ГОРОДА

БК
0+

КВИЗ, ПЛИЗ!



ПРОДОЛЖАЕТСЯ СЕРИЯ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИГР ОТ ЖУРНАЛА
«БИЗНЕС КЛАСС». 19 СЕНТЯБРЯ НАШИ
БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ РАЗДЕЛИЛИ С НАМИ
2 ЧАСА АЗАРТА, ЮМОРА И НАПРЯЖЕНИЯ
ЛОГИЧЕСКОЙ МЫСЛИ.



Команда «Вердикт Плюс»



Команда Brandmaker



Команда «Вятская мясная компания»



«Сprint»



Команда «Спецназ в недвижимости»,
победители 2 этапа турнира



«Здрава»



«ЛДПР»



Команда «Geo.Pro», 3 место



Команда «Вятич Бар» заняла второе место



Команда «Максифлора»



Команда «МТС»



«Моя стоматология»



Команда «Мир открытый»



Команда «DOC»

БИЗНЕСКЛУБ
БИЗНЕСКЛАСС

КВИЗ,
ПЛИЗ!

САМОЕ ПОПУЛЯРНОЕ КАФЕ
очень вкусное место нашего города



iMaster
Магазин и сервис



ИНВЕСТЦЕНТР
кредитный потребительский кооператив

Днивой
Ворик

ГОРИЗОНТ
центр недвижимости

Моя
стоматология

ВЯТСКАЯ
МЯСНАЯ
КОМПАНИЯ

Здрава

ЛДПР
БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ

МИР
ОТКРЫТИЙ
туроператор

Geo
Pro

(: Brandmaker

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ & НЕДВИЖИМОСТЬ
ВЕРДИКТ ПЛЮС
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

МАКСИФЛОРА™

МТС Быть лучше каждый день



YOU
DESERVE IT*

*вы достойны этого

“

ОБРАЗОВАНИЕ ЗА ГРАНИЦЕЙ ИМЕЕТ РАЗНЫЕ ФОРМЫ, НО НАДО ЗНАТЬ ЦЕНУ, КОТОРУЮ ВЫ ГОТОВЫ ЗАПЛАТИТЬ, — ЛАРИСА ЕСЮНИНА, ДИРЕКТОР ЛЦ «РЕЛОД»



ОБРАЗОВАНИЕ БЕЗ ГРАНИЦ

— Что может вдохновить на получение новых языковых знаний? Это обучение в той стране, которая близка вам и вашему ребенку. Однако как эксперт в сфере обучения за рубежом, могу уверенно сказать, что отправлять ребенка на долгосрочный или даже годовой курс без предварительной подготовки, — это риск. Во-первых, для адаптации ребенка в языковой среде, во-вторых, для качества образования. Готовиться к полноценному обучению в выбранной стране оптимально с 10 лет, когда ребенок более или менее самостоятелен. Первые шаги в обучении за границей можно делать с краткосрочными 2-3-недельными курсами. Ученики отправляются в языковые школы под присмотром групп-лидера. Это педагог, который имеет опыт поездок в другие страны и владеет иностранным языком. Он поможет не потеряться в новом языковом окружении.

ГЛАВНОЕ — «РАЗГОВОРИТЬ»

Чему учат? Английскому по 4 часа в день на базе школы или колледжа. Но есть и более углубленные программы. Главная цель — «разговорить» ре-



бенка. К концу обучения он способен сказать 20-30 новых фраз на английском, которые необходимы для выживания в чужой стране. Язык перестает быть мертвым грузом. Дети общаются с иностранцами, читают местные газеты, посещают магазины и совершают экскурсии. Для них в школах проводят спортивные состязания, конкурсы, игры. Конечно, некоторые дети испытывают культурный шок, часто родители отмечают, что они приезжают другими, более самостоятельными, свободными. А потом просятся за границу еще и еще. Школьники приобретают не только языковую компетенцию, перед ними открывается мир.

КОШЕЛЕК И АМБИЦИИ

Расширять возможности и раздвигать границы предстоит, конечно, родителям и их кошелькам. Благосостояние семьи должно быть выше среднего. К примеру, стоимость языковой школы в Англии на пару недель превышает 4 000 евро. Есть и более экономичный вариант до 1 000 евро — в Чехию.

Это хорошая возможность улучшить языковые навыки ребенка. При этом у него воспитывается характер, самостоятельность. Если есть амби-

ции, бойцовские черты характера, трудолюбие, желание учиться и добиваться успеха, то можно смело отправлять его учиться за границу.

МЫ НЕ УЛЫБАЕМСЯ

За границей дети учатся быть более открытыми. Могу судить по себе: в Англии я перестраиваюсь — начинаю жить в одном настроении с этой страной. Меня поражает тот факт, что, например, в языковой школе мы с преподавателями за день несколько раз видимся, при этом каждый раз говорим «hi» и улыбаемся. Также на улице и в магазинах. Как-то на кассе в книжном магазине продавец, которому я понравилась, неожиданно протягивает презент со словами «you deserve it» (вы достойны этого). Это другая атмосфера, там все улыбаются. Однако, когда наша группа только приезжает за границу, нас сразу видят — русские приехали. Мы не улыбаемся и не разговариваем, вначале такие сумрачные, суровые. Для нас это работа — говорить на другом языке, и не все к ней готовы. Сначала дети то ли ленятся, то ли стесняются, борются с какими-то внутренними страхами. Но к концу третьей недели они не боятся общаться на иностранном языке. Есть такие,

ВЕРА КОЗАЧИНСКАЯ:

— Моя дочь Настя первый раз поехала в языковой летний лагерь в 14-15 лет. И потом уже мы отправляли ее каждый год. Она побывала в Ирландии, в Австралии, Канаде, Англии. Мы за нее не беспокоились, ведь отправляли с группой и с руководителем. В школе всю территорию охраняли. Страхов не было. И, конечно, когда Настя вернулась, мы заметили, как ребенок изменился. Общение с носителями языка дало свои плоды — она стала по-другому относиться к языку, более сознательно. Сразу почувствовали улучшение в учебе. Мы никогда не заставляли ее ехать в лагерь, она сама хотела. Так же произошло и с выбором вуза. Я ей предлагала поступать в МГИМО, а она даже слушать не стала. Захотела в Канаду, учиться на аниматора. Сейчас дочка живет в Торонто. Закончила бакалавриат, по образованию графический дизайнер. Нашла через месяц работу в анимационной студии. Уже шестой год она живет там. До сих пор поверить сложно, ведь Настя у нас одна, таким тепличным ребенкомросла. Сейчас выучилась, смогла устроиться, найти друзей. Пока училась, никогда не жаловалась. Раньше мы с ней каждый день списывались, теперь раз в неделю. Она стала самостоятельной и независимой.

кто максимально берет от поездки. Им не надо магазинов и экскурсий, дайте только поговорить с иностранцами. И такие ребята чаще всего добиваются в жизни успеха.

ЧЕРЕЗ ЧЕХИЮ В ОКСФОРД

После языковой школы многие дети планируют поступать в вузы. Сейчас люди охотнее едут в Чехию. Подготовительные курсы стоят 4 тысячи евро. Зато высшее образование — бесплатное. И после курсов поступают практически все. Высшее образование представлено в разных вариантах — магистратура, бакалавриат, программы МВА — и открыты для русских студентов. При желании после первого курса студент сможет перейти в другие вузы Австрии, Германии, Франции. Англоязычные вузы стоят дорого. Для поступления требуется знание языка не ниже средне-продвинутого уровня, B2. Абитуриент может понять сложный текст, поддержать беседу по специальности и свободно общаться на отстраненные темы. Словарный запас более 3500 слов. Выпускник зарубежных вузов обязательно будет конкурентоспособным на российском рынке труда. Многие легко находят работу в западных компаниях.

НЕ ПОЕЛ С НИМИ — БИЗНЕСА НЕ БУДЕТ

Русские сейчас смотрят на Восток. Я собираюсь в середине октября в Китай. Школы открыли свои двери, но рынок образования еще очень непричесанный, культура очень разная. С китайцами, если не подружишься, ничего не сделаешь. Не поел с ними — нечего и говорить о бизнесе. Мне придется с ними поесть, подружиться, самой все увидеть. К русским студентам там относятся очень хорошо. Первый год — обучение платное, но недорогое. Сдаешь экзамены — цена снижается, а потом и вовсе учат бесплатно. У студентов нет проблем с жильем, и они могут подрабатывать. Думаю, года через 2-3 многие поедут туда. С трудоустройством проблем тоже не будет. Привлечение умов европейцев — большая задача для Китая.



МАРИНА ШАГУНОВА:

— У меня два сына, погодки. С 12 лет они начали ездить за границу на обучение. Нужно было организовать их досуг на летние месяцы. Дети учились в Англии, Австралии, Канаде. В языковой школе они научились самостоятельности, сами распоряжались своим бюджетом, принимали решения. Поездки даром не прошли. Они же были у нас очень домашние дети. Для них такие выезды — это подвиг! То, что в языковой школе они были под присмотром, — конечно, большой плюс. Мы не переживали. Сейчас они взрослые. Сергей живет в Москве, закончил бакалавриат МГСУ, поступил в магистратуру. Младший Андрей — в Кирове, в опорном вузе. Я считаю, что зарубежные лагеря — это очень хорошая школа жизни и новые друзья. С некоторыми ребятами они до сих пор общаются в соцсетях.

→
Стань самостоятельным



МАРИНА КАЗАКОВЦЕВА:

— Наш сын сам пришел после 10 класса и сказал, что хочет в языковую школу. Сначала он съездил в Шотландию, там жил в общежитии — здании 16 века. Приехал, полный впечатлений. Ему очень понравились педагоги, сама Великобритания. Язык сразу стал лучше. На следующий год вопрос ехать или нет перед семьей даже не стоял. Саша уехал в Австралию, там жил в семье. По-русски почти не говорил. На следующий год уже первокурсником МФТИ ездил в Сан-Франциско. Там в гостевом доме он жил с иностранцами. Они сами покупали продукты, готовили, прибирались, проводили весело время. Уровень языка B2 помог сыну поступить в вуз. Потом сдавать кандидатский минимум было легче. Он увидел мир, не стал ничего бояться. Сейчас он аспирант легендарного Физтеха. Выучил еще и французский, регулярно ездит в командировки во Францию. При этом он патриот, считает, что в России лучше всего.

→
Поступи в престижный вуз



**ХАУЗ
МАРКЕТ**
ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

г. Киров,
ул. Воровского, 87, т. (8332) 63-57-62,
ул. Воровского, 106, т. (8332) 22-53-63
@hauzmarket hauzmarket



Millefiori®
M I L A N O
АРОМАТЫ ДЛЯ ДОМА

Место съемок: САЛОН «MÖBEL&ZEIT GALLERY»

ПРИНЦИПЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КИРОВА

Жизненное кредо первых лиц компаний города.
Переходите по QR-коду и смотрите их в формате видео.



“

**НОРМАЛЬНО
ДЕЛАЙ —
НОРМАЛЬНО
БУДЕТ!**



Никита Павлов,
генеральный директор
ГК «Дело и Деньги»



“

**НЕПРЕРЫВНО
ГЕНЕРИРОВАТЬ
ИДЕИ С ЦЕЛЬЮ
СОХРАНЕНИЯ
ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ
КОМПАНИИ.**

Илья Ред'кин,
генеральный директор
ГК СПК-НЕОН



“

**КОНТРОЛЬ
25 ЧАСОВ В СУТКИ:
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
НА РАБОТЕ, ДОМА,
ПЕРЕД ОБЩЕСТВОМ.**



Елена Ивонина,
адвокат



“

**УСЛЫШАТЬ КЛИЕНТА,
ПРЕДЛОЖИТЬ
ЕМУ РЕШЕНИЕ,
ИСКЛЮЧИТЬ ВСЕ
РИСКИ И ДОВЕСТИ
ДО КОНЕЧНОГО
РЕЗУЛЬТАТА.**

Александра Крюкова,
директор «Международного
визового центра в Кирове»



“

**ДЕЛАТЬ ЛЮДЕЙ
СЧАСТЛИВЫМИ.**



Денис Мальцев,
руководитель фотостудии
«Фотофабрика»



“

**НЕ СДАВАТЬСЯ И
ВСЕГДА ИДТИ ВПЕРЕД.
ЕСЛИ УПАЛ — ВСТАНЬ
И СНОВА ИДИ ВПЕРЕД.**

Ольга Зверева,
руководитель
транспортной компании
ООО «МАГИСТРАЛЬ».



“

**ЕСЛИ ХОЧЕШЬ
ЧТО-ТО СДЕЛАТЬ —
ВСТАНЬ И СДЕЛАЙ,
НЕ ОТКЛАДЫВАЯ
НА ПОТОМ.**



Артем Печенин,
коммерческий директор
«Автогазцентр», станция
техобслуживания
Service Car



“

**ЧЕМ БОЛЬШЕ
СТАВИШЬ ЦЕЛЕЙ
И СОВЕРШАЕШЬ
ДЕЙСТВИЙ,
ТЕМ БЫСТРЕЕ
ДОСТИГАЕШЬ
СВЕРХРЕЗУЛЬТАТА.**

Екатерина Обухова,
основательница сети
студий «Хочу ногти»



TOP STYLE

БУТИК ИТАЛЬЯНСКОЙ МУЖСКОЙ И ЖЕНСКОЙ ОБУВИ

г. Киров, ул. Преображенская, 43-Б,
т. 47-75-90

 @topstyle43

Место съемки – фотостудия DaVinci, 4й Чижевский пер., 4

ОТ И ВОПРОСА ЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Я УЛЫБАЮСЬ!
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ»!

Ваше Руслан Монигет



Стоматология XXI века



ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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.