

# БИЗНЕС КЛАСС

”

6 ЛЕТ РЕШАЕМ ВОПРОСЫ...

с. 14

АГЕНТСТВО  
**INVITE**

ЭДУАРД СЮТКИН, ГРИГОРИЙ МАЛАХОВ  
И КОНСТАНТИН ГУДИН

ПРИНЦИПЫ  
РУКОВОДИТЕЛЕЙ  
КИРОВА

с. 18

РОДИЛСЯ В ГОД  
ТИГРА, И ЧУВСТВУЮ  
СЕБЯ ИМ

ПРАВИЛА ЖИЗНИ СЕРГЕЯ СМИРНОВА,  
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ  
ПАО КИРОВСКИЙ ЗАВОД «МАЯК»

с. 32



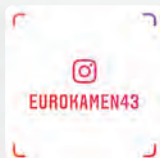
# НАЕДИНЕ С ПРИРОДОЙ

Финальные скидки до 50%  
на ландшафтный камень



**ЕВРОКАМЕНЬ**

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



[info@eurokam-kirov.ru](mailto:info@eurokam-kirov.ru) | [eurokam-kirov.ru](http://eurokam-kirov.ru)

Т. 8-800-250-58-17

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

\*акция действует до 30 сентября 2019 года.





АЛЕКСАНДРОВСКИЙ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ул. Казанская, 24

# ВЕКА СМЕНЯЮТСЯ, ХАРАКТЕР ОСТАЕТСЯ

Жилой комплекс класса Premium «Александровский» возведен в районе набережной Грина, рядом с Александровским садом – одним из старейших парков нашего города, созданным в XIX веке по уникальному витберговскому проекту.

Архитектурная концепция предполагает, что дом переменной этажности гармонично дополняет картину этого уголка города и становится его подлинным украшением. Жилой комплекс отличается свободной планировкой квартир, подземным паркингом, а также продуманным планом благоустройства двора.



ИСТОРИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ГОРОДА | КВАРТИРЫ СВОБОДНОЙ ПЛАНИРОВКИ | ДИЗАЙНЕРСКАЯ ОТДЕЛКА ПОДЪЕЗДОВ | КВАРТИРЫ С ТЕРРАСАМИ  
ЗАКРЫТАЯ ТЕРРИТОРИЯ | ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ | ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ ЛОДЖИЙ | БЕСШУМНЫЕ ЛИФТЫ | СИСТЕМА "УМНЫЙ ДОМ"  
ВИД НА АЛЕКСАНДРОВСКИЙ САД | ЦЕНТРАЛЬНАЯ СИСТЕМА КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ | МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА БЕЗОПАСНОСТИ

**ВЫБЕРИТЕ СВОЙ ВИД ИЗ ОКНА**

[www.жк-Александровский-Киров.рф](http://www.жк-Александровский-Киров.рф)

ОФИС ПРОДАЖ

**+7 (8332) 71-44-44**

г. Киров, ул. Чапаева, 69/2, 4 этаж

Реклама. Застройщик АО "Кировский ССК". Стоимость и планировки квартир, а также проектную декларацию смотрите на сайте [www.kirovssk.ru](http://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





ИП Бугай А.В., ОГРН 304432910700014

[www.mehmoda.ru](http://www.mehmoda.ru)



[meh\\_moda](https://www.instagram.com/meh_moda)



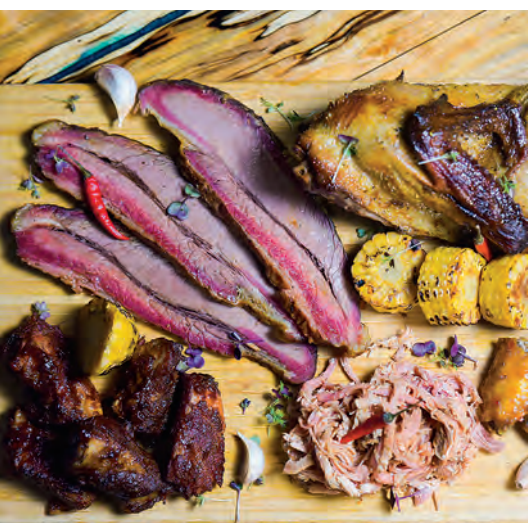
**МЪХОВАЯ МОДА**

фабрика



# 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



# СЛОВО

— В сентябрьском номере мы запустили новый проект — «Принципы руководителей Кирова». 70% из них — про то, что нужно идти к цели, несмотря ни на что. 15% — о том, что мы получаем от людей то же самое, что отдаем. 10% — про возможности, как важно ими пользоваться, не упускать, что именно они формируют наш завтрашний день. И только два высказывания, на мой взгляд, индивидуальны и неповторимы. Конечно, эта моя статистика говорит лишь о том, что большая часть наших предпринимателей ежедневно сосредоточена на решении своих задач и достижении результата, на выстраивании отношений с партнерами и поиске новых ресурсов. А как иначе, это ведь бизнес... Тем не менее лично для себя я выделила два близких мне высказывания. На 100% согласна с Викторией Обуховой, руководителем салона итальянской обуви Top Style, по поводу того, что собой не рождаются, собой становятся. И сделать это непросто. Чтобы стать собой, нужно избавиться от родительских программ и социальных установок, а я каждый день вижу, что мы с вами в этом все еще несвободны. Иногда на этот процесс требуется целая жизнь, но хочется справиться быстрее. Также мне кажется созвучным принцип Алексея Леванова, основателя мебельного салона «РИМИ»: как мотивировать себя что-то делать? Никак, оставайся в ...опе! Не стоит ждать волшебного пинка от коучей, коллег, родных. Никто не должен нас спасать. Если мы погружаемся в болото, значит сами этого хотим. Какой бы личный принцип назвала я? Пожалуй, вот он: юмор — та специя, с которой любое блюдо жизни становится вкуснее. Главное, не переборщить и не съесть под веселым соусом мухомор.

**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

**Стилист:** Татьяна Мишкина, @mishkinat

**Одежда:** шарф, кожаная куртка,  
джинсы и свитер — салон A dress,  
ЦУМ, 3 этаж, @adress\_moda43







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

Этичная красота  
**DAMiNE**®  
Одежда и аксессуары из эко-меха

[www.damine.ru](http://www.damine.ru)  
[vk.com/damine.kirov](https://vk.com/damine.kirov)  
[@eco\\_meh\\_damine](https://t.me/eco_meh_damine)  
8-800-550-6480 звонок бесплатный  
8-900-526-33-70 Viber, WhatsApp





# 37.000₽ — НАТУРАЛЬНАЯ НОРКОВАЯ ШУБА

Доступная роскошь в Академии Меха.

Три потрясающих цвета:

- Классический **коричневый** — 37.000₽
- Глубокий **чёрный** — 39.000₽
- Роскошный **графит** — 49.000₽

**Рассрочка без % или кредит до трёх лет.**  
Гарантия на меховые изделия — 2 года.



**Академия Меха**

ул. Горького, 5а, ТЦ "Куб"  
2 этаж; 8 (800) 707-25-77

akademiamеха  
 akademiamеха

Смотрите подробнее  
на сайте a-mеха.ru

ИП Рыбалко А. Е. ОГРН 304434536100165. Рассрочка ОТП Банк. Рассрочка предоставляется на весь товар. Лицензия №2766 от 27.11.2014.  
Подробнее об условиях по тел. 8-800-707-25-77.



# СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

## 14 ИСТОРИЯ УСПЕХА

ЭДУАРД СЮТКИН, ГРИГОРИЙ МАЛАХОВ И КОНСТАНТИН ГУДИН,  
АГЕНТСТВО INVITE — О ТОМ, К ЧЕМУ ПРИШЛИ ЗА 6 ЛЕТ РАБОТЫ

## 36 ВЛАСТЬ

КНИГИ, БАЙДАРКИ, ГОРНЫЕ ЛЫЖИ... ПОГОНЫ И ВЛАСТЬ.  
ЗАМЕТКИ ИЗ ЖИЗНИ ДЕПУТАТА СЕРГЕЯ ВОСТРИКОВА

## 42 МНЕНИЯ

КАК ВЫЙТИ ИЗ КОНФЛИКТА С КЛЮЧЕВЫМ СОТРУДНИКОМ?  
6 МНЕНИЙ КИРОВСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ И ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ  
МАРИНЫ ЛИХАЧЕВОЙ, РУКОВОДИТЕЛЯ РЕКРУТИНГОВОГО  
АГЕНТСТВА «КАРЬЕРА»

## 50 ФИНАНСЫ

КАК ПРЕДОТВРАТИТЬ КАССОВЫЙ РАЗРЫВ? — ЭКСПЕРТЫ  
ПРОЕКТА «ВЛАСТЬ НАД БИЗНЕСОМ» ЗНАЮТ, КАК ДОСТАТЬ  
ПРИБЫЛЬ ИЗ «ЛОВУШКИ»

## 52 БИЗНЕС В РАЗРЕЗЕ

«ЦЕННОСТЬ ГОСТЕПРИИМСТВА ПРИВИВАЕМ СОТРУДНИКУ  
С ПЕРВОГО ДНЯ», — ПЕТР КОЧЕТОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР  
КОМПАНИИ «СЕЛИ-ПОЕЛИ»

## 62 НАШИ ЗА ГРАНИЦЕЙ

БИЗНЕС-ПО-ИСПАНСКИ, ИЛИ 5 ПРАВИЛ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ  
ДЕЛА ЗА ГРАНИЦЕЙ ОТ СЕРГЕЯ КОСОЛАПОВА, ВЛАДЕЛЬЦА  
КОНДИТЕРСКОЙ В БАРСЕЛОНЕ

## 66 ФОТОПРОЕКТ

САМОЕ ДОРОГОЕ, ЧТО ЕСТЬ В ЖИЗНИ — «СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ»

## 70 ФЕДЕРАЛ

МОЯ СЕМЬЯ КАК БОЛЬШОЙ КОРАБЛЬ, — ТАТЬЯНА МИХАЛКОВА  
О СЕМЬЕ, РАБОТЕ И ЧУВСТВЕ ПРЕКРАСНОГО

## 80 СПЕЦПРОЕКТ

ЖЕНЫ БИЗНЕСМЕНОВ. ЛЮБЛЮ МУЖА ЗА ЕГО БЕСПОКОЙНЫЙ  
УМ, — ИРИНА МАКАРОВА, СУПРУГА ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ  
«РИЭЛТИ-ГРУПП»

## 94 БИЗНЕС DRIVE

ВЗРЫВНАЯ ДИНАМИКА, КОТОРАЯ ЗАРЯЖАЕТ ЭНЕРГИЕЙ, —  
ТЕСТ-ДРАЙВ НА AUDI RS 5 ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ  
ВЛАДИМИРА ЛЕВАГИНА

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ



bk43.ru



vk.com/bk\_kirov



facebook.com/bkkirov



instagram.com/bkkirov

Рекламно-информационное издание журнал «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. Учредитель: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk@bk43.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №2015. Журнал № 9 (128) сентябрь 2019. Дата выхода: 30 августа 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 съемки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

16+



С 2008 ГОДА МЫ ПРОИЗВОДИМ – ПРОЕКТИРУЕМ – СТРОИМ  
**ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА!**



**ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА ИЗ СОСНЫ,  
ЛИСТВЕННИЦЫ И КЕДРА**

г. Киров, ул. Московская, 109,  
т.: (8332) 517-217, 8-909-143-05-34,  
Смотри видеорепортажи с наших объектов  
на severles43.ru







## ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

3-комнатная квартира  
в центре города 106 м<sup>2</sup>,  
ул. Преображенская, 29/2



**БИЗНЕСКЛАСС ★ БИЗНЕСКЛУБ** 18+

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



При поддержке правительства  
Кировской области

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

**ЧЕЛОВЕК ГОДА**  
**КРУПНЫЙ**  
**БИЗНЕС**



ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ МОЖНО ПОДАТЬ,  
ПЕРЕЙДЯ ПО QR-КОДУ

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



# ДЕРЖИ РУКУ НА ПУЛЬСЕ КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЙ

**18-20**

сентября  
11.30

**Международная выставка франшиз  
BUYBRAND EXPO 2019 (16+)**

**Организатор:** Exhibition Management  
Technology Group

**Место:** г. Москва

**Цена:** от 750 до 50 000 ₽

**Справки** по т. 8 (495) 249-11-09

**20**

сентября,  
11.00

**Большой форум маркетинга  
«ТРЕНДЫ-2020» (16+)**

**Спикеры:** Инди Гогохия и Данил Матухно

**Место:** г. Киров

**Цена:** от 6 800 ₽

**Справки** по т. 8 (8332) 73-77-07

**1-2**

октября,  
10.00

**III Всемирный цифровой саммит  
по интернету вещей и  
искусственному интеллекту (16+)**

**Место:** г. Казань

**Цена:** от 1 750 до 59 500 ₽

**Справки** по т. 8 (495) 780-71-98

**19**

октября,  
11.00

**Большой Форум продаж  
«ПЕРЕЗАГРУЗКА 3.0: Продажи,  
управление, скрипты» (16+)**

**Спикеры:** Екатерина Уколова,  
Евгений Колотило

**Место:** г. Киров

**Цена:** от 3 700 ₽

**Справки** по т. 8 (8332) 73-77-07

**26**

сентября,  
10.00

**Алгоритм Продаж 1.0:  
как стать Профи (18+)**

**Спикер:** Антон Берсерк

**Место:** г. Киров

**Цена:** от 3 600 ₽

**Справки** по т. 8 (8332) 700-731

**5-6**

октября,  
9.00

**Тренинг «День гнева» (16+)**

**Спикер:** Анна Дежавани

**Место:** г. Москва

**Цена:** от 11 000 ₽

**Регистрация и бронирование  
на сайте [anna-devavani.ru](http://anna-devavani.ru)**

Александр Плюснин, директор СПАО  
«Ингосстрах» в Кировской области

## KANZLER

Одежда настоящих мужчин

г. Киров, ул. Воровского, 77, ЦУМ, 2 этаж,  
т. (8332) 29-57-77. Время работы: 9:00-20:00

Съемки проведены в фотостудии Da Vinci





# Сентябрь

03.09 — Михаил Скрыбин,  
управляющий сети «Мамина Кухня»,  
«Царское село», «Колесо»

04.09 — Сергей Зотин, директор Агентства по  
развитию моногородов Кировской области

5.09 — Эдуард Сюткин, директор  
event-агентства INVITE

7.09 — Денис Титов, руководитель  
компании «Марка Пола»

10.09 — Виктор Конюшев, генеральный  
директор «Лесной профиль»

10.09 — Егор Новоселов, руководитель  
«Вятка Недвижимость»

13.09 — Рустам Вафин, руководитель  
по развитию корпоративного бизнеса  
Уральского филиала ОАО «Мегафон»

14.09 — Дмитрий Мороз, генеральный  
директор «Пилотехника»

14.09 — Владимир Попов,  
директор официального партнера  
«Альпари в Кирове»

14.09 — Олег Валенчук, депутат  
Государственной Думы РФ

14.09 — Сергей Добрушес,  
руководитель Умный Дом Teletask

19.09 — Евгений Урванцев,  
директор ООО «Фемида»

19.09 — Денис Федяев, директор  
спа-салона «Мелисса»

21.09 — Егор Басалаев, владелец  
бренда обуви ручной работы KRAI

22.09 — Василий Зонов, владелец сети  
киосков «Ключ здоровья»

24.09 — Евгений Чалнов, директор  
«Кировского кирпичного завода»

**Виталий Трейден,**  
руководитель  
«Трейден Медиа Групп»

день рождения 20 сентября

**ВСТРЕЧАЙТЕ ДЕЛОВОЙ  
СЕЗОН С НОВОЙ  
КОЛЛЕКЦИЕЙ  
ОТ GIOVANNI BOTTICELLI**

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

📞 Giovanni\_Botticelli\_  
Kirov-1639043736387317

📱 @giovannibotticellikirov



Съемки проведены в PANORAMA Lounge Bar

Образ героя: **Giovanni Botticelli**  
САЛОН МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ



# Сентябрь

- 2.09 — Ольга Сапегина, руководитель КПК «Кредитный клуб»
- 3.09 — Евгения Усанова, руководитель студии Свадебного стиля
- 4.09 — Марина Тропникова, директор «Подарок 43» и «Правильная упаковка»
- 11.09 — Любовь Стеценно, директор салона «Альнасар»
- 10.09 — Роза Тарасова, генеральный директор ОАО «Агрокомплект»
- 14.09 — Светлана Сиделева, директор Кировского филиала АО «АльфаСтрахование»
- 17.09 — Елена Князева, генеральный директор ГК «Горизонт-ПРОФИ»
- 27.09 — Нина Кушова, руководитель Kushova make up school
- 28.09 — Наденда Зорина, директор Волго-Вятского филиала Райффайзенбанк
- 29.09 — Наденда Перевалова, директор ООО «Нефтересурс Плюс»

**Наталья Таширева,**  
бизнес-леди

день рождения 15 сентября

*Живи богато.  
Выгляди  
по-королевски!*

Съемки проведены в PANORAMA Lounge Bar

MakeUp и укладка — «LUCKY  
STUDIO», г. Киров, ул. Розы  
Люксембург 30, ТЦ РУМ, 2й этаж

Образ героини:

**DOM<sup>2</sup>MOD**

**У КАЧЕСТВЕННОЙ ОДЕЖДЫ И ОБУВИ — ОДИН АДРЕС!**

## КОЛЛЕКЦИИ OUI, BRAX, GEOX

- 📍 г. Киров, ул. Московская, 13,  
т. (8332) 35-03-03
- 🌐 dommod-kirov.ru
- 📧 dom\_mod\_kirov
- 👥 dommod43, dommodkirov





ЭДУАРД СЮТКИН, ГРИГОРИЙ МАЛАХОВ И КОНСТАНТИН ГУДИН, АГЕНТСТВО INVITE —  
О ТОМ, К ЧЕМУ ПРИШЛИ ЗА 6 ЛЕТ РАБОТЫ







# ЕСЛИ МОЖЕШЬ НЕ ЗАНИМАТЬСЯ ИВЕНТАМИ — НЕ ЗАНИМАЙСЯ!



## КАК МЫ ДЕЛАЕМ INVITE РОССИЙСКИМ БРЕНДОМ

**Эдуард Сюткин:**

— Мне 35, и недавно я разработал для себя стратегию, прописав все важные цели, которых хочу достичь уже к 40 годам. Один из пунктов плана — любимое дело, приносящее стабильный доход. И в рамках этого пункта я впервые разработал стратегию развития event-агентства INVITE на 10 лет.

Одна из главных задач — максимальное расширение компании. Будем открывать с помощью франчайзинговой модели филиалы нашего агентства в разных городах России. 10 филиалов по стране позволят нам централизованно работать с федеральными корпорациями по всей России. Крупные холдинги, гиганты рынка смогут точно взаимодействовать с одной компанией, у которой есть единая система работы. При этом — не растрачивая силы и ресурсы на поиск в каждом отдельном городе нужных специалистов по организации любых мероприятий. Такой подход будет максимально эффективен. Для этого на протяжении 3 месяцев детально прописываю все нюансы для франшизы.

## УЕЗЖАЮ В ПИТЕР

**Эдуард Сюткин:**

— Осенью уезжаю в Санкт-Петербург: передо мной стоит непростая задача — по той модели франшизы, которую я разрабатываю, открыть первый филиал event-агентства INVITE. Я сам должен пройти весь путь открытия, чтобы быть твердо уверенным в том, что франчайзи получат не просто мои мысли, а конкретно работающую методологию. Только после успешного запуска филиала в Санкт-Петербурге мы будем продавать франшизу в другие города. Для нас важно сделать INVITE большим и серьезным российским брендом.

## КРЕАТИВА ТАМ — 5%

**Эдуард Сюткин:**

— Упаковка франшизы занимает очень много времени. Нас 3 партнера — я, Григорий Малахов и Константин Гудин, и вот уже 3 месяца мы активно трудимся над ее созданием, не забывая и о текущих задачах. Хорошо, что есть целая команда INVITE. Мы и дальше будем заниматься организацией различных ивентов и, конечно, упаковкой бизнеса.

**Григорий Малахов:**

— Когда речь заходит об организации мероприятия, многие ошибочно полагают, что ничего сложного в этом нет, и решают всё делать самостоятельно. Однако сам ивент — только верхушка айсберга, за которой скрывается трудоемкая работа. Наши мероприятия получаются классными именно потому, что складываются из четких шагов. Мы отвечаем на важные вопросы: зачем? почему? для кого? какой результат должен быть в итоге?

Любые ивенты — самый настоящий производственный процесс. Поэтому, прежде чем самостоятельно их организовывать, сходите хотя бы на консультацию к экспертам! Ведь когда дело касается постройки дома или лечения, никто не решает заниматься этими вопросами без методологии и без профильного специалиста. Однако как только речь заходит об организации мероприятия, многие начинают считать себя профи.

**Константин Гудин:**

— Та же история и с рекламой. Большинство думает, что реклама — это сплошной креатив. Да, креатив важен, но реклама, оторванная от маркетинговой стратегии, — это провал.



80% региональных рекламных кампаний, к большому сожалению, вызывают у меня лишь недоумение. А все потому, что люди не обращаются к специалистам, думая, что справятся сами.

**Эдуард Сюткин:**

— Разработанная нами методология — это не просто слова, а четко сформулированные бизнес-процессы, система работы, к которой мы шли в течение нескольких лет и которой строго придерживаемся.

**Григорий Малахов:**

— Мы не встречаемся с заказчиком, пока полностью не изучим информацию о нем. На встрече выясняем его потребности, цели и задачи. Получив эти данные и запрос о мероприятии, начинаем разрабатывать концепцию. Без этого не работаем, потому что нам важно понимать, что для клиента будет идеальным конечным результатом. В отношении маркетинга все тоже происходит по методологии.

### 350 ЗАДАЧ ДЛЯ ОДНОГО ИВЕНТА

**Эдуард Сюткин:**

— В ходе разработки ивентов и упаковки бизнеса приходится решать много задач. Чтобы структурировать работу и ничего не забыть, мы пользуемся Trello — удобным таск-менеджером, позволяющим детально и продуманно подходить к каждому проекту и контролировать все процессы в режиме онлайн. Например, мы бы не обошлись без этого приложения, когда готовились к «Зеленому марафону» для Сбербанка. Все, кто принимал участие в подготовке, видели свои задачи и задачи других, а их там было более 350! Своевременное выполнение всех пунктов плана привело к желаемому результату.

### НЕ НАДО ТАК!

**Эдуард Сюткин:**

— Во всем мире крупные бренды сотрудничают с рекламными агентствами, которые разрабатывают им строгую рекламную кампанию на год. То есть вся реклама того или иного бренда крутится только в рамках этого проекта. Если сравнивать с мировой практикой, ключевая проблема местного бизнеса в том, что нет четко выстроенной марке-

тинговой стратегии. Есть руководители компаний, которые вдруг самостоятельно решают настроить Директ или опубликовать в журнале статью. Не надо так! Еще раз подчеркну: чтобы рекламная кампания действительно работала и приносила прибыль, необходимо в начале года разработать определенную маркетинговую стратегию и двигаться только в соответствии с ней. Не бывает быстрых результатов, есть планомерный рост. Только через год можно понять, сработала ваша кампания или нет. Строить бренд — дорого и долго, но если делать все правильно, можно получить впечатляющие результаты!

### МЫ ВЫИГРАЛИ ТЕНДЕР

**Константин Гудин:**

— Мы не маркетинговое и не рекламное агентство. Мы агентство упаковки бизнеса. Кстати, недавно мы выиграли тендер на проведение консультаций по маркетингу для населения. Многие приходят с запросом разработки рекламной кампании, чтобы увеличить количество клиентов. Мы начинаем продумывать маркетинговую стратегию, в ходе которой выясняется, что у большинства наших заказчиков существуют огромные базы клиентов, с которыми они почему-то не работают. Тогда мы предлагаем подождать с рекламой и, в первую очередь, придумать интересное специальное предложение для уже существующих клиентов. Просто обзвонить их — так будет намного дешевле и эффективнее!

Вообще для каждого бизнеса существует свой, ключевой канал привлечения клиентов. И например, если вы торгуете обрезной доской оптом, в каком бы тренде ни был Instagram — это не ваш канал, вне зависимости от его популярности.

### СКОЛЬКО СТОИТ УПАКОВКА БИЗНЕСА?

**Эдуард Сюткин:**

— Наша задача как специалистов по упаковке бизнеса — придумать общую идею, концепцию, сформировать уникальное торговое предложение и, запустив все это, предложить целевой аудитории то, что она сама и так уже хочет. Мы гарантируем высокую кон-

**ЛЮБЫЕ ИВЕНТЫ —  
ЭТО САМЫЙ  
НАСТОЯЩИЙ  
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ  
ПРОЦЕСС**





версию всех элементов упаковки бизнеса (сайты, квизы, видео о компании, маркетинг-КИТы, каталоги, скрипты менеджеров и др.) Мы не суперэксперты в трафике, но даем грамотное техническое задание специалисту и четко его контролируем. Комплексная упаковка компании с сайтом, видео, маркетинг-китом, УТП и многими другими элементами стоит в нашей разработке от 350 000. Для сравнения: маркетинговое агентство в Москве за этот же объем работы берет от 1 500 000 рублей.

### **МОЗГИ НЕ РАБОТАЮТ, А ФЛАЕРЫ — РАБОТАЮТ!**

**Эдуард Сюткин:**

— Кстати, еще немного о ключевых каналах привлечения клиентов. Кто сказал, что такой инструмент, как флаер, не работает? Если грамотно сделать, то очень даже работает! Люблю

рассказывать одну историю: однажды в Москве выхожу из метро, мне девушка дает флаер на бесплатный капучино всего в двух шагах. Я захожу, мне действительно дают бесплатный кофе, при этом говорят, вот повар только что приготовил свой лучший фирменный чизкейк, брать будете? Я: «конечно!» Ценой чизкейка они отбили и флаер, и работу той девочки на улице, и бесплатный кофе. Молодцы! Так что, скорее, мозги не работают, а флаеры работают.

### **ПЛАТИТЬ СВОЕМУ СОТРУДНИКУ 150 000 — ЭТО НОРМАЛЬНО**

**Эдуард Сюткин:**

— Один в поле не воин: каким бы крутым руководителем ни был, он ничто без сплоченной и сильной команды. За шесть лет работы к нам пришли очень достойные люди, и на сегодняшний день это настоящие профессиона-

лы своего дела, ответственные и целеустремленные. Эти люди — мои единомышленники, они с увлеченностью подхватывают все идеи и поддерживают меня во всем. На сегодняшний день в команде работает более 20 человек — в штате и на аутсорсе, и каждый из этих 20 заинтересован в том, что он делает.

Недавно я подводил итоги за 6 лет работы агентства и написал тезис: платить сотруднику 150 000 рублей в сезон — это нормально. Я за то, чтобы каждый, как и я, любил свое дело и получал стабильный доход за качественно проделанную работу. Вовлеченность и усердие — вот что позволяет компаниям становиться первыми!

**До конца 2019 года воспользуйтесь возможностью попасть к нам на бесплатную консультацию по маркетингу: запись по т. 8-919-525-06-53.**



**Место съемки:** гриль-бар «Сели-Поели», г. Киров, ул. Менделеева, 21.  
**Стиль героев:** Татьяна Мишкина, стилист, т. 8-912-828-05-50, @mishkinat  
**Костюмы:** салон Giovanni Botichelli, ЦУМ, 2 этаж  
**Дорожная сумка:** салон S.Lavia, ЦУМ, 2 этаж  
**Золотые цепи и кольцо:** салон Sergey Slotin, ТЦ «Европейский», 1 этаж



# ПРИНЦИПЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КИРОВА

Жизненное кредо первых лиц компаний города



**Карен Калайджян,**  
ювелир, владелец  
студии ювелирного  
дизайна «Золотая  
линия»:  
— Неудачи побеждают  
проигравших  
и вдохновляют  
победителей.



**Андрей Семиохин,**  
президент ПАО  
«Норвик Банк»:  
— Делай, что должно,  
и будь, что будет.



**Артем Печенин,**  
коммерческий  
директор  
АвтоГазЦентр и  
СТО Service Car:  
— Чтобы дойти до цели,  
нужно в первую очередь  
идти, ведь дорога под  
названием «потом»,  
ведет в страну под  
названием «никуда».



**Дмитрий Мороз,**  
генеральный  
директор  
«Пилотехника»:  
— Бизнес как  
шахматная доска: ты  
должен обдумывать на  
несколько ходов вперед.



**Никита Павлов,**  
генеральный  
директор ГК  
«Дело и Деньги»:  
— Нормально делай,  
нормально будет, х..ево  
и само получится.



**Александр Плюснин,**  
директор СПАО  
«Ингосстрах»  
в Кировской  
области:  
— Делай то, что должен,  
и будь, что будет.



**Станислав Шабалин,**  
директор холдинга  
Life is Good:  
— Либо ты управляешь  
своей жизнью, либо ею  
управляет кто-то другой.



**Александра Бабилова,**  
директор журнала  
«Бизнес Класс»:  
— Не упускай  
возможности.



**Дмитрий Плотников,**  
владелец компании  
«Вятские меха»:  
— Принципиально не  
работаю с теми, кто  
ноет и жалуется.



**Сергей Новицкий,**  
директор  
интернет-агентства  
Brandmaker:  
— Каждый новый  
проект делать лучше,  
чем предыдущий.



**Петр Кочетов,**  
коммерческий  
директор  
компании  
«Сели-Поели»:  
— Мы управляем  
тем, что измеряем.



**Любовь Ложкина,**  
директор  
мебельного  
салона GRETA:  
— Делать для каждого,  
как для себя.



**Николай Мосунов,**  
руководитель  
Первой отдельной  
зуботехнической  
лаборатории  
«ИСТИНА»:  
— Первично:  
профессионализм,  
умение распознавать  
и внедрять инновации,  
порядочность.



**Алёна Маркова,**  
директор, PR-  
агентства «АРСК»:  
— Важное умение в  
бизнесе — дружить,  
тогда партнерство  
принесет и полезные  
связи, и интересные  
проекты.



**Алексей Чагаев,**  
генеральный  
директор  
юридической  
компании АК  
«БЭСТ»:  
— Трудные задачи  
выполняем немедленно,  
невозможные —  
чуть погодя.





СОЗДАЕМ СТИЛЬНЫЕ КУХНИ



т. 46-56-86  
zu-hause.ru  
инстаграм zu\_hause.ru



# ПРИНЦИПЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КИРОВА



**Василий Савиных,**  
генеральный директор холдинга «Здрава»:

— Сотрудничество с коллегами должно быть взаимовыгодным.



**Екатерина Орешкович,**  
председатель совета директоров ГК «Руснедвижимость»:

— Настоящими показателями успеха являются улыбка, уверенность в себе и готовность брать ответственность, а не что-то другое



**Максим Балабан,**  
заместитель управляющего РОО «Кировский» Банк ВТБ (ПАО):

— Единственным пределом наших завтрашних свершений являются наши сегодняшние сомнения.



**Юрий Колышницын,**  
владелец клиник «Наедине»:

— Главное — стремиться быть не самым крупным брендом, а самым уважаемым!



**Роман Ильин,**  
основатель сети кофеев «Люди Говорят»:

— Жизнь слишком коротка, чтобы пить дермовый кофе.



**Екатерина Обухова,**  
основательница «Хочу ногти»:

— Важно находиться в состоянии потока, в постоянном действии и готовой принять оборону в любое время.



**Павел Сюткин,**  
директор центра развития навыков управления и продаж «ПРАКТИК»:

— Главный принцип управления: уметь так говорить с сотрудником, чтобы после разговора он сам МОГ и ХОТЕЛ найти способ решения поставленной задачи через СОГЛАСИЕ.



**Лола Пирназарова,**  
директор Кировского Центра снижения веса Доктора Гаврилова:

— Жизнь всё расставит по своим местам.



**Азэр Набиев,**  
адвокат Кировской областной коллегии адвокатов:

— Мой принцип — найти самые слабые места в какой-либо концепции и поставить их под сомнение.



**Светлана Елсукова,**  
директор ателье «Анюта»:

— Заниматься любимым делом и получать от этого удовольствие.



**Елена Попова,**  
руководитель «Школы-студии красоты LP»:

— Кто хочет — ищет способ, кто не хочет — ищет причину.



**Сергей Крекнин,**  
основатель «Делового Клуба»:

— Принимать решения, опираясь на факты, а не на мнения.



**Багир Шарифов,**  
советник ООО «ИНТЕРОЙЛ»:

— Поступай так, как ты хотел бы, чтобы поступали с тобой.



**Иван Дудин,**  
Sales Director холдинга Life is Good LTD:

— Ключевой показатель — это уровень счастья клиентов и сотрудников.



**Александра Крюкова,**  
директор компании «Международный визовый центр» в Кирове:

— Услышать клиента, предложить решение, исключить риски и довести до конечного результата.



# homelekom

дома  
для  
жизни



Модель «SPA» от homelekom — это идеальный дом сезонного пребывания или дополнительная постройка на вашем участке.

В Модели с комфортом размещены:



сауна



кухня-гостиная



спальня



санузел



просторная терраса



8-800-511-51-91



homelekom.ru



homelekom\_official



# ПРИНЦИПЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КИРОВА



**Юрий Садаков,**  
управляющий  
операционным  
офисом  
«Кировский» ПАО  
Банк «Финансовая  
корпорация  
Открытие»:

— Трудом и честностью  
всего добьешься. Только  
запаситесь терпением.



**Наталья  
Еременко,**  
директор ООО  
«ЮРИСТЪ»:

— Доверять команде,  
слушать и слышать, быть  
открытой, принимать  
решения осознанно.



**Сергей Пиук,**  
директор филиала  
СПАО «РЕСО-  
Гарантия» в Кирове:

— Доверяй людям и  
будь честен с ними.



**Татьяна Дёмина,**  
генеральный  
директор УК  
«Азбука быта»:

— Быть открытыми и  
честными, действовать  
и не бояться делать  
ошибки, быть  
профессионалами!



**Олег Лодыгин,**  
основатель  
сети iMaster:

— Меньше слов,  
больше дела!



**Дмитрий  
Береснев,**  
директор сети  
iMaster:

— Я принимаю  
решения максимально  
объективно,  
руководствуюсь  
фактами,  
а не мнениями  
или эмоциями.



**Дарья  
Коряковцева,**  
директор  
«Фея Пиано»:

— Этичность к миру —  
этичность к себе.



**Юрий Борцов,**  
руководитель  
Fresh Store:

— Думай иначе (Think  
different) и помни,  
что за каждым  
красивым фоном  
скрыт огромный объем  
проделанной работы.



**Александра  
Телицына,**  
руководитель  
меховой компании  
«Академия Меха»:

— Чтобы дойти до  
цели, надо идти.



**Татьяна  
Максимчук,**  
основатель  
и руководитель  
компании  
«Бухгалтер и Я»:

— Хороший бухгалтер  
стоит дорого, плохой —  
еще дороже.



**Екатерина  
Колпашикова,**  
владелица бутика  
«Дефиле»:

— Воробьиными шагами  
идти к цели, трудолюбие  
— в душе, а сила  
воли — в разуме.



**Виктория  
Обухова,**  
директор салона  
итальянской  
обуви Top Style:

— С собой не рождаются,  
а становятся.



**Светлана  
Трушкова,**  
директор агентства  
недвижимости  
«Удачный Выбор»:

— Никогда не вешай  
носа, иначе не  
увидишь звёзд.



**Елена Хачатурян,**  
руководитель  
творческой артели  
«Ха! Студия»,  
преподаватель  
вокала:

— Принципы  
не только в работе,  
но и в жизни: доверяй,  
уважай, благодари.



**Татьяна  
Прохорова,**  
директор  
«Деловой партнер»:

— Оказывая  
качественные  
бухгалтерские  
и юридические услуги,  
всегда следуя  
принципу —  
быть полезной  
предпринимателям  
России.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

**Красивые очки  
на каждый день**

*Новая коллекция* 

**ЛЮКС  ПТИКА**

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

**ZEISS  ОПТИКА**

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



# ПРИНЦИПЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КИРОВА



**Артём Пищик,**  
управляющий  
Кировским  
отделением ПАО  
Сбербанк:  
— Кто хочет добиться  
цели — ищет  
возможности, кто  
не хочет — причины  
и оправдания!



**Ольга Лобастова,**  
директор «Центра  
активного отдыха  
«Летучий Корабль»:  
— Будь оптимистом,  
оставаясь при этом  
реалистом и практиком!



**Дмитрий  
Сергеев,**  
генеральный  
директор  
ООО фирма  
«Маяковская»:  
— Относись к людям  
так, как хочешь, чтобы  
они относились к тебе.



**Александр  
Бабинцев,**  
генеральный  
директор ООО  
«Водполимер»:  
— Принцип в работе:  
97% пряник и 3% кнут.



**Даниил  
Ложеницын,**  
директор ООО  
«ПСК ЭнергоС»:  
— В нашей работе  
нужно видеть  
не проблемы,  
а возможности,  
не откладывать  
на завтра то, что можно  
сделать сегодня.



**Елена Колчина,**  
генеральный  
директор сети  
турагентств  
«TEZ TOUR»  
в Кирове:  
— Люби то, что  
делаешь, и делай  
то, что любишь!



**Ольга Дрягина,**  
заместитель  
главного врача  
по лечебной работе  
офтальмологической  
клиники  
«Созвездие»:  
— Кайдзэн —  
ключ к успеху!



**Илья Погудин,**  
директор  
универмага  
верхней одежды  
из меха и кожи  
MALINA:  
— Честность и большое  
уважение к клиенту.



**Екатерина  
Чернядьева,**  
директор  
юридической  
компании «Правовой  
стандарт»:  
— Жизнь быстротечна  
— выбрось из неё  
весь хлам и занимайся  
тем, что приносит  
удовольствие, и с  
тем, кто приносит  
удовольствие.



**Сергей Сланчѳв,**  
директор  
ресторана  
«Васнецовъ»:  
— Истинное  
уважение к себе —  
стремление достигнуть  
максимального  
результата.



**Андрей Лаптев,**  
директор  
мастерской  
«УЮТ»:  
— То, что вы самый  
громкий, не значит,  
что вы правы.



**Станислав  
Сырчин,**  
директор  
юридической  
компании  
«Вердикт плюс»:  
— Занимаюсь  
юриспруденцией ради  
любви к «искусству»,  
и мне нравится, когда  
эта любовь хорошо  
оплачивается.



**Денис Хлусьянов,**  
руководитель  
салонов обуви  
«Венеция»  
и «Respect»:  
— Любое решение,  
которое принято, —  
самое верное.



**Николай  
Перминов,**  
директор салона-  
ателье мужских  
костюмов  
Patrik man:  
— Руководителю  
важно быстро меняться  
вместе с сотрудниками  
под запросы рынка.  
И регулярно обновлять  
свой гардероб.



**Олег Сотников,**  
директор  
ООО SOTNIKOFF:  
— Оптимизм — мое  
кредо, а улыбка — его  
составляющая!



ДОМ  
ПРЕМИУМ  
КЛАССА

ЦИОЛКОВСКИЙ

Октябрьский проспект, 106

Жилой комплекс премиум-класса,  
удачно расположенный напротив цирка и  
живописного парка им. Кирова по адресу  
Октябрьский проспект, 106.

*В центре  
красивой жизни!*

1. **Современная архитектура:** две башни в 14 и 17 этажей соединены общим холлом, белоснежный фасад с яркими откосами окон, дизайнерская отделка коридоров и тамбуров. В каждой секции два бесшумных лифта OTIS.
2. **Квартиры с возможностью перепланировки:** 1, 2, 3-комнатные, с большими кухнями, от 40 до 100 м².
3. Высота потолков — 2,7 м, **лоджии с витражным остеклением** и максимальным обзором.
4. **Поквартирный учет** тепловых узлов с регулировкой тепла и отдельной оплатой.
5. **Получистовая отделка:** полусухая стяжка (кроме санузлов и лоджий), улучшенная штукатурка, пластиковые окна с откосами и подоконниками, биметаллические радиаторы, входная металлическая дверь, электроразводка.
6. **Целый этаж кладовок**, чтобы освободить место в квартирах. На первом этаже — колясочные.
7. **Акцент на безопасность:** дом окружен забором, есть видеонаблюдение, домофон, консьерж. Изюминка придомовой территории — парк с фонтаном.
8. На 1 этаже — торговый центр, рядом — школа, детские сады, поликлиники, бассейн, магазины.
9. Предусмотрены **подземный паркинг, детская площадка и зоны для отдыха.**



ООО «Алтай-Строй»

Офис продаж: г. Киров, ул. Производственная, 23, офис 1

Доп. офис: г. Киров, ул. Воровского, 37, 2 этаж

т.: 78-38-36, 75-17-02, 71-22-25

сайт: [ciolkovskij.altai-stroi.org](http://ciolkovskij.altai-stroi.org)

e-mail: [kvart@alt43.ru](mailto:kvart@alt43.ru)



Алтай-Строй

Срок сдачи в эксплуатацию — 4 квартал 2020 г.

Покупка возможна в ипотеку\* и в рассрочку от застройщика.

\*Возможно оформление ипотеки через Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк

Проектная декларация представлена на сайте [ciolkovskij.altai-stroi.org](http://ciolkovskij.altai-stroi.org)



# ПРИНЦИПЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КИРОВА



**Сусанна Аникитина-Юнгблуд,**  
руководитель  
группы компаний  
«ПрофБизнесГрупп»:  
— Возможности  
завтрашнего дня  
зависят от решений,  
принятых сегодня.



**Ирина Мокряк,**  
директор  
операционного  
офиса «Волго-  
Вятский»  
Райффайзенбанка:  
— Моя команда —  
моя сила и опора.



**Ольга Костина,**  
основатель  
бренда S.Lavia:  
— Бизнес-прототип  
владельца: рост  
обеспечен только  
развитием себя!



**Константин Кропанев,**  
исполнительный  
директор  
«Ажио-финанс»:  
— Правильного  
выбора в реальности  
не существует —  
есть только  
сделанный выбор  
и его последствия.



**Лариса Есюнина,**  
директор ЧУДО  
Центр обучения и  
международного  
сотрудничества  
Relod:  
— Just do it!



**Константин Шитов,**  
коммерческий  
директор «ТИПЭД  
ИНЖИНИРИНГ»:  
— Сделать лучше,  
чем этого ожидает  
заказчик.



**Анастасия Грицина,**  
руководитель  
ООО «ТЭК  
Империя Авто»:  
— Бери и делай.  
И не трюнди.  
И ничего не бойся.



**Ирина Вихарева,**  
директор  
консалтингового  
центра  
«Тренингинфо»:  
— Вода точит камень  
не силой, а часто падая.



**Ольга Доронина,**  
основатель школы/  
студии красоты  
«ВсеВключено»:  
— Жить не прошлым  
и будущим,  
а здесь и сейчас,  
настоящим, рисовать  
самые красочные  
картинки будущего,  
и оно наступит.



**Ирина Буркова,**  
владелица салона  
красоты Ирины  
Бурковой:  
— Чтобы дойти до цели,  
надо прежде всего идти!



**Юлия Филимонова,**  
основатель  
Flamingo House:  
— Уникальность  
решает.  
Поиск нового и  
постоянное развитие.



**Наталья Касаткина,**  
руководитель  
«Школы речи»:  
— Судьба даёт не  
событие, а точку выбора!  
Все ситуации  
жизни нейтральны.  
Положительными или  
негативными их делает  
наше отношение.



**Светлана Гельмель,**  
директор  
музыкального  
театра «Новое  
поколение»:  
— Есть вещи, которые  
никому не нужно  
доказывать. Это доброта,  
любовь и нежность.



**Юлия Евдокимова,**  
руководитель  
свадебного  
салона «Свадьба  
Престиж»:  
— Обладаю  
способностью  
распознавать  
возможности  
и не упускать их.



**Александр Сюзев,**  
основатель  
DvaBota:  
— Успех —  
не окончательн,  
неудачи — не фатальны,  
значение имеет лишь  
мужество продолжать.





**ФИТНЕС  
НА ВЫСОТЕ**


# ЭТОЙ ОСЕНЬЮ ХАНДРА ОТМЕНЯЕТСЯ!


**Дарим подарки при покупке абонеента на 3, 6, 12 месяцев\***


Варианты призов: индивидуальная или групповая тренировка, 5 сеансов в солярии или в коллагенарии, скидка 20% на следующий абонемент!


Хаммам, сауна и джакузи входят в стоимость любого абонеента фитнес-клуба «Спринт»

**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](http://sprint-kirov.ru)

 [vk.com/sprint\\_kirov](https://vk.com/sprint_kirov)

\*акция действует до конца сентября



# ПРИНЦИПЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КИРОВА



**Алексей Обжерин,**  
эксперт по выходу  
из жесткой  
конкуренции:  
— Скажу в глаза,  
если реклама со  
скидками — вы теряете  
деньги своей семьи!



**Георгий Филимонов,**  
директор  
Кировского  
регионального  
филиала АО  
«Россельхозбанк»:  
— Берите  
в свою команду  
профессионалов,  
которые знают и умеют  
больше, чем вы.



**Ольга Сандакова,**  
директор  
Ola-la catering:  
— Не могу просто так  
кормить людей —  
только вкусно и  
креативно.



**Андрей Матрохин,**  
генеральный  
директор  
агентства «Право  
и недвижимость»:  
— Возможно все;  
на невозможное  
просто требуется  
больше времени.



**Елена Вербицкая,**  
генеральный  
директор компании  
«Три грации»:  
— Преуспевать,  
но не за счёт других.



**Дмитрий Журавлев,**  
владелец  
«Кировпромбезопасность»:  
— Бизнес — как игра:  
делай то, что любишь,  
с удовольствием,  
тогда победишь.



**Алексей Леванов,**  
основатель  
мебельной  
студии «РИМИ»:  
— Как мотивировать  
себя что-то делать?  
Никак, оставайтесь  
в ...опе!



**Дмитрий Кинжалов,**  
руководитель  
студии дизайна  
«Dimetrio»:  
— Красота и  
функциональность  
интерьера вне времени.



**Сергей Колотов,**  
шеф-повар  
«Хлеб&пицца  
для друзей»:  
— Делай, что нравится.



**Константин Ившин,**  
управляющий  
гастробаром  
Nobel:  
— Ценю отношение  
выше денег.



**Евгений Аристов,**  
генеральный  
директор  
«Аудит-Бизнес-  
Консалтинг»:  
— Слушай, Учись,  
Улыбайся, Живи,  
Серьезный в делах,  
но с «детской  
любопытностью»  
и Будь Лидером.



**Юлия Муравьева,**  
совладелица  
мастерской  
стиля «Way  
style», стилист:  
— Успеха можно  
добиться, лишь обладая  
огромной любовью  
к своей профессии,  
мода — это моя страсть,  
моя жизнь, мой мир!



**Михаил Симонов,**  
директор Else:  
— Hasta la victoria,  
siempre!  
(перевод с лат. —  
до победы, всегда)



**Павел Наймушин,**  
генеральный  
директор  
«Фабрика кухня»:  
— Пробивайся вперёд,  
ничто не заменит  
настойчивости.



**Юрий Демаков,**  
учредитель  
компании  
«ГЕОНА-КИРОВ»:  
— Делать надо 1 раз! И  
делать сразу ХОРОШО!



САМОЕ ПОПУЛЯРНОЕ КАФЕ®

очень вкусное место нашего города

O+

# ЧЕГО ЖДЕМ?

Закажи предновогодний  
банкет уже сейчас

**от 1000** рублей  
чел

☎ 8-800-700-00-25 [SPKCAFE.RU](http://SPKCAFE.RU)

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



# ПРИНЦИПЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КИРОВА



**Денис Макаров,**  
генеральный директор Realty Group:  
— Невозможное возможно.



**Ирина Макарова,**  
председатель правления КПК «Инвест Центр»:  
— Никогда, никогда, никогда не сдаваться!



**Ольга Носкова,**  
соучредитель, генеральный директор компании «Целебная радуга», к.м.н.:  
— Я выигрываю, если выигрывают сотрудники, партнеры, потребители.



**Андрей Костин,**  
налоговый адвокат:  
— Налогоплательщик — звучит гордо, но и обходится недешево.



**Наталья Ашихмина,**  
директор «АКТИОН»:  
— Вы должны любить свой бизнес, любить клиентов и поставщиков, и это к вам вернется.



**Наталья Владимировна,**  
исполнительный директор компании «ДаНа-Логистик»:  
— К черту все! Берись и делай.



**Сергей Меринов,**  
генеральный директор ГК Эвейл: Эвейл ИТ, Эвейл Сервисный Центр, Эвейл Медицина, Швейное производство LACY, производство натуральной косметики SIBERINA, магазины SIBERINA:  
— Бороться и искать, найти и не сдаваться.



**Евгений Костромитинов,**  
директор компании «Водовоз из Русского села»:  
— Производить принципиально чистую воду — чистота даже там, где её не видно.



**Ильяс Агаев,**  
основатель компании «Водовоз из Русского села»:  
— Не просто доставлять воду, а удивлять клиентов великодушным сервисом.



**Владимир Долецкий,**  
основатель Doletskiy Production:  
— Управлять можно чем угодно и как угодно, но в первую очередь нужно иметь чувства и уметь управлять собой!



**Ольга Трегубова,**  
арт-директор дизайн-студии «5 звёзд»:  
— Работать надо так, чтобы твои родственники гордились тобой.



**Антон Сметанин,**  
директор ООО «Студия Арт Нэт»:  
— Путь к успеху — любить то, что ты делаешь.



**Сергей Бисеров,**  
директор АНО Центр сельского туризма на Вятке:  
— Пока русский человек на коне, он непобедим.



**Ярослав Шулаков,**  
руководитель ГК «Грани стиля»:  
— Самая большая глупость — это делать то же самое и надеяться на другой результат.



**Дина Новокшонова,**  
директор компании «Фелиция»:  
— Если ты что-нибудь делаешь, делай это хорошо. Если же ты не можешь или не хочешь делать хорошо, лучше совсем не делай.



**Иван Макин,**  
директор филиала ПАО СК «Росгосстрах»:  
— Ты можешь больше.



**Елена Котомчина,**  
руководитель дизайн-студии «Modern Home»:  
— Жизнь прекрасна!!!





**Андрей Шапкин,**  
руководитель «Гранит Люкс»:  
— Делай как для себя.

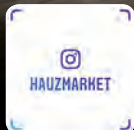




ХАУЗ МАРКЕТ —  
ПОКУПКИ С НАСТРОЕНИЕМ!

  
**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

Make-up and hair/style: Ксения Варанкина. Beauty-studio SmileROOM  
Место съемок: Фабрика индивидуальной мебели Veroom





БК 0+

# РОДИЛСЯ В ГОД ТИГРА И ЧУВСТВУЮ СЕБЯ ИМ



О СВОЕМ ЖИЗНЕННОМ ПУТИ И ЦЕННОСТЯХ — СЕРГЕЙ СМІРНОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ  
СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПАО КИРОВСКИЙ ЗАВОД «МАЯК», ПОЧЁТНЫЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬ,  
КАТЕРИНЕ СУСЛОВОЙ, ГЛАВНОМУ РЕДАКТОРУ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»





## УЧИСЬ ОТДЕЛЯТЬ УМНЫХ ОТ ДУРАКОВ

**Катерина Суслова:** — Сергей Алексеевич, что не давало Вам падать духом в трудные моменты Вашей жизни?

**Сергей Смирнов:** — На каждом жизненном этапе — своё. Сначала желание чего-то достичь, потом семья, дальше — коллектив завода, люди, которые стоят за мной. Но, пожалуй, основное, что помогало держаться в любых ситуациях, — это убеждение в том, что человек рожден созидать и надо двигаться дальше, не отступать от цели. Сейчас хочу чувствовать себя здоровым, бодрым, знать, чем зани-

маются внуки, чтобы мама была в порядке (ей 90 лет!).

**К.С.:** — В чем Вы похожи на маму?

**С.С.:** — В отношении к делу — мы оба оптимисты. Она человек педантичный и скрупулезный. Прежде чем решать вопрос, обстоятельно обдумывает. Родители мне нравочений не читали, и я этого не делаю. Жизнь сама учит.

**К.С.:** — Кого Вы считаете своими учителями?

**С.С.:** — В разное время — свои учителя. В школе это моя классная, учитель географии Бизова Елизавета Георгиевна. В спорте — тренер Малышев Борис Витальевич. Поскольку я всю жизнь проработал на заводе «Маяк», то учился у многих коллег и руководителей. Это и Владимир Ильич Крупинин, Вадим Ильич Синцов, Дрождин Борис Иванович. От каждого старался что-нибудь перенять: манеру поведения, подход к делу, умение разговаривать, терпение и т.д. Один из самых значимых учителей — это умная и полезная книга.

## ХОТЕЛ БЫТЬ ОКЕАНОГРАФОМ

**К.С.:** — Вспомните самый яркий момент Вашего детства?

**С.С.:** — Их было много. Это и полет в Москву на «кукурузнике» (АН-2), и лето в деревне. Но, наверное, самый яркий — когда в первый класс пошел. Столько нас там разных собралось, и вот как-то придется нам вместе существовать, выбирать, с кем дружить. В школе определился круг друзей, товарищей, с кем потом до конца учебы дружил. А с некоторыми — и по жизни потом вместе. Но уже тогда, особенно в старших классах, я старался свои поступки взвешивать, быть относительно уравновешенным, не задирай. Хотя, бывало, и хулиганили. Начал понимать, что надо дружить с «правильными» ребятами. Пора определяться с будущей целью на жизнь. Очень нравилось читать книги, особенно Джека Лондона, Майн Рида, Теодора Драйзера. С 8 класса стал интересоваться более серьезной литературой — по истории и географии. Читал много книг из серии «Жизнь замечательных людей». Про ученых, политических деятелей и военачальников.

**К.С.:** — Что общего находили между собой и этими историческими личностями?

**С.С.:** — Общее то, что я, как и они, в разное время ставил перед собой определенные задачи, цели и старался их достигать, несмотря на трудности.

**К.С.:** — Кем хотели быть в детстве?

**С.С.:** — Океанографом — после прочтения книг Жака Ив Кусто. Собирался поступать на океанографический факультет МГУ. Потом решил стать военным моряком, но, к сожалению, не прошел медкомиссию в Севастопольское военно-морское училище, предлагали в другие, но я не хотел. Про море пришлось забыть. Отслужил в армии в ракетных войсках и продолжил обучение в финансово-экономическом институте. Жизнь подтвердила правильность выбора профессии, хотя море до сих пор со мной.

## ДЕЛАЙ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТРЕБУЕТСЯ

**К.С.:** — Когда заработали свои первые деньги?

**С.С.:** — В 8 лет, после 1 класса на каникулах в деревне возил на волокушах сено и пас скот. За два месяца заработал 200 рублей. Отдал маме. Потом стал постарше, с 7 класса работал на каникулах на овощных базах, на макаронке, в тарном цехе тару ремонтировал, на пристани — грузчиком. Только идиот может сказать, что деньги ему не нужны. Я хотел иметь свои, считал, что у мужика деньги всегда должны быть. Вопрос не в их количестве. Вопрос в правильном их использовании.

**К.С.:** — Вы начали свой карьерный путь на заводе «Маяк» простым слесарем. Как Вам удалось стать генеральным директором?

**С.С.:** — Это стечение многих обстоятельств. Начнем с того, что работать на заводе никогда не входило в мои планы. Тем более, стать директором, ведь я гуманитарий, не технар. Жизнь так сложилась, что после школы мне пришлось идти на завод слесарем механико-сборочных работ. Думал, закончу институт, схожу в армию и буду работать в финансовой сфере. Получилось так, что из директоров в Кирове, наверное, я единственный, кто был рабочим 3 года, все остальные прошли стандартный путь — «школа, институт, завод». После армии мне предложили вернуться на завод — в отдел комплек-





тации и кооперации. И я согласился, о чем никогда не жалел. Это оказалось моим призванием. Командировки по всей стране, новые впечатления, новые люди. В Кирове работали практически со всеми заводами. Человек я коммуникабельный, поэтому мне было нетрудно. Через 3 года меня назначили замначальника отдела, потом начальником другого отдела, замдиректора по коммерческим вопросам, гендиректором я был более 20 лет.

**К.С.: — За счет каких качеств Вы вышли вперед?**

**С.С.: —** Трудлюбие, ответственность за порученное дело, дисциплина, здоровье, самообразование, умение слушать других и быть услышанным. Но, наверное, самое главное, что мною двигало желание достичь в жизни чего-то значительного, чтобы родители гордились, что воспитали меня нормальным человеком. Руководитель должен быть профессионалом в своем деле. Если работаешь с 8 до 17, следуешь только должностными инструкциями, никогда не станешь управленцем. Надо делать больше, чем от тебя требуется по долж-

ности. Не ждать пинков. И от подчиненных требовать того же. Если надо работать сутками, значит надо. Так мы работали до 90-х годов. Да и сейчас иногда приходится. Семьи, конечно, страдали. Но ты должен позаботиться о том, чтобы дома все было для жизни.

## КОГДА ЖЕНЩИНА СТАНОВИТСЯ МАТЕРЬЮ, ВИДНО, ОШИБСЯ ТЫ ИЛИ НЕТ

**К.С.: — Как Вы познакомились с супругой?**

**С.С.: —** В доме офицеров, на танцах. Она мне понравилась, я подошел, пригласил, проводил до дома. Так все началось. Сейчас уже Татьяна Петровна, а тогда просто Таня, оказалась скромной девушкой из простой рабочей семьи. Сегодня многие молодые люди выбирают спутниц жизни несколько по другому принципу. Владеющую иностранными языками, с длинными ногами и так далее. Тогда все было проще. Для меня главное, чтобы была симпатичной, доброй, отзывчивой, хорошей хозяйкой, а в будущем — заботливой матерью. Татьяна работала медсестрой и перечисленными качествами обладала. Да и профессия медика к этому обязывает, без любви к людям никак. Жизнь подтвердила, что я не ошибся. Мы в браке уже 46 лет.

**К.С.: — Что делать, чтобы сохранить семью?**

**С.С.: —** Первое — жениться по любви. Научиться прощать друг друга, не обращать внимания на мелкие недостатки другого. Не быть скупым на внимание и похвалу. По-крупному не обманывать друг друга. Но все равно нет каких-то точных советов, все очень индивидуально.

**К.С.: — Как Вы относитесь к гражданскому браку?**

**С.С.: —** Очень спокойно. В России каждая четвертая семья не регистрирует свой брак, и ничего, живут. Есть опрос, где половина граждан РФ не высказались отрицательно по поводу гражданского брака, и это уже стало мировой тенденцией.

**К.С.: — Расскажите о своем сыне Романе.**

**С.С.: —** Он родился в 1974 году. Был рассудительным не по годам, хоро-



шо учился, показывал успехи в спорте. Два высших образования, женат, двое детей — Даниил, 26 лет, и Маша, 15 лет. Хороший семьянин, недавно серебряную свадьбу сыграл. Сейчас работает заместителем директора по экономике на заводе «Маяк».

**К.С.: — Занимаетесь воспитанием внуков?**

**С.С.: —** Практически нет. Считаю, что этим вопросом должны заниматься родители. Участвую в воспитании внуков только личным примером и взаимным пониманием их занятий и проблем.

## **ЗАВИСТЬ — ОНА И ЕСТЬ ЗАВИСТЬ, ЦВЕТ НИ ПРИ ЧЕМ**

**К.С.: — С каким животным могли бы себя сравнить?**

**С.С.: —** С тигром. Я родился в год Тигра, по гороскопу Телец. Очень неплохое совпадение. Тигр — это решительность, настойчивость, терпимость, мудрость и сила. Каждой шавке не даст себя кусать, может и постоять за себя. Почему бы и нет?

**К.С.: — Когда Ваша карьера шла в гору, Вы не ощущали, что Вам завидуют?**

**С.С.: —** Наверное, это было и есть. Зависть у русского человека в характере исторически. Поздно крепостное право отменили, потом были кулаки. При социализме пытались всех уравнивать, но зависть не исчезла. Ее стали делить на черную и белую. У нас принято говорить: я завидую белой завистью. Почему нельзя сказать прямо: горжусь этим человеком, мне с ним приятно дружить. Не думаю, что у других народов есть такое разделение. Зависть — она и есть зависть, цвет ни при чем. Надо быть выше всего этого, жить своей жизнью и двигаться к намеченной цели. А зависть — это удел слабых.

## **ПРОБЛЕМ НАМНОГО БОЛЬШЕ, ЧЕМ СКАЗАНО**

**К.С.: — Как Вы оцениваете состояние промышленности в Кирове?**

**С.С.: —** Сегодня, ссылаясь на статистичность, скажу, что все не так плохо. По сравнению с 2018 годом есть рост. Были времена гораздо хуже, а проблемы — они всегда есть и будут, их надо решать.

**К.С.: — Насколько реально сейчас производить гражданскую продукцию на военных заводах?**

**С.С.: —** Производить ее реально. Но в каких объемах, какую и через какое время — вот это вопрос. Те параметры, которые заданы по годам нашим правительством, думаю, не реальны. Опыт проведения диверсификации у нас в стране пока отрицательный. Это не мои слова, это высказывания вице-премьера Юрия Борисова, куратора ОПК. Его считаю самым авторитетным человеком в правительстве, если дело касается этой проблемы. Мы, как всегда, не готовы решать эту архисложную задачу, хотя есть и наш опыт, и мировой. Снова приведу слова Юрия Борисова: «Решать эту задачу надо комплексно, совершенствовать законодательство, разворачивать меры финансовой поддержки, необходимо серьезное администрирование». По его словам, программа диверсификации может быть разработана к 2023 году. Проблем намного больше, чем сказано выше. Хотя бы одну взять по финансированию, на фоне закредитованности ОПК — 2,2 трлн рублей. Только процент по кредитам ОПК банкам перечисляют 200 млрд в год, почти вся прибыль, а как же с самим кредитом? Тема большая и не нашего с Вами интервью.

## **ПЕРЕД НЕКОТОРЫМИ ЛЮДЬМИ ХОТЕЛ БЫ ИЗВИНИТЬСЯ**

**К.С.: — О чем жалеете по прошествии лет?**

**С.С.: —** По большому счету ни о чем. Наверное, надо было больше внимания уделять семье и родителям. Были ошибки на работе. В кадровой политике, в выборе приоритетов развития завода. Что-то удалось исправить, что-то нет. Перед некоторыми людьми хотел бы извиниться, но не хватает духу, а некоторых уже нет в живых. Главное, продолжать жить в ладу с собой.

**К.С.: — А как это — жить в ладу с собой?**

**С.С.: —** Черт знает! Попробую расшифровать. Правильные должны быть поступки. Часто про человека говорят: правильный мужик. Само по себе в словах все сказано. Значит, человек живет по определенным правилам, которые выработаны им для себя на основе общечеловеческих или других.

Например, при социализме мы руководствовались кодексом строителя коммунизма. Верующие опираются на 10 библейских заповедей, кто-то — на уголовный кодекс и так далее. Все имеет право на жизнь. Даже Путин высказался по этому поводу: «Кодекс строителя коммунизма — примитивная выдержка из Библии». По крайней мере, была идеология. Сейчас каждый сам себе вырабатывает правила жизни. У меня они есть.

**К.С.: — А Вы считаете себя правильным?**

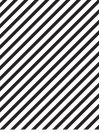
**С.С.: —** Процентом на 80 я правильный. Конечно, я не человек в футляре. У меня, как и у всех, есть недостатки. За основу беру справедливость, жить по законам общества, отвечать за свои поступки и поведение, действовать по совести и жить в гармонии с собой и обществом.

**К.С.: — Какому хобби посвящаете свое свободное время?**

**С.С.: —** Раньше работа была хобби. Сейчас, хотя и есть охотничья амуниция и оружие, не считаю себя охотником. Имею сад, но не садовод. Имею авто, но не большой автолюбитель. Путешествую, но без фанатизма. Нет у меня конкретного хобби. Люблю жизнь во всех ее проявлениях. Люблю встречи с друзьями, физкультуру — в меру, проводить с женой время на даче или на море, читать книги, смотреть ТВ, особенно спорт. Принимать гостей, детей и внуков. Есть у меня занятия, иногда времени даже не хватает.









# НЕЛЬЗЯ НАРУШАТЬ ПРАВИЛА, С НИМИ НУЖНО ЖИТЬ!



## В КНИГАХ Я ВИЖУ ЖИЗНЬ

— Чтение я предпочитаю телевизору. Интерес к литературе мне привила моя старшая сестра, она филолог по образованию и учитель по призванию. В школе иногда помогала мне с уроками. Признаюсь, я не смог дочитать до конца «Войну и мир» Толстого. Для меня это история в картинках, но они стоят на месте, не двигаются. Зато по-настоящему понравился роман «Мастер и Маргарита». В нем есть энергия жизни! Кстати, в нем легко найти сюжетные аналогии с нашим временем. Например, сцена в варьете. Свита Воланда открывает в театре бесплатный дамский магазин. Женщины жадно хватают вещи, но потом остаются ни с чем и ни в чём. Так и в жизни, люди в погоне за акциями и распродажами платят вдвое больше, берут кредиты, втягиваются в аферы, а в итоге теряют многое, если не всё. Книги подтверждают — истории повторяются! С книгами совершенствуешься, приобретаешь бесценный опыт. Сейчас времени вдоволь почитать бывает немного. Зато реальный практический опыт, который получаю каждый день в работе с людьми, не менее важен и ценен.

## МОГУ БОРОТЬСЯ, НО НЕ ВСЕМОГУЩ

Не могу оставаться равнодушным, когда вижу, что человека незаслуженно обижают. Буду отстаивать по мере возможностей его права. Справедливость для меня превыше всего. Помню, в академии на лекциях по земельному праву, когда преподаватель порой приводил ссылки на

законодательные акты, которые, как оказывалось, были уже устаревшими и неактуальными, мы всегда возражали. За наши замечания педагог нас, «особо умных» более подробно опрашивал на экзаменах.

Считаю, критика должна быть уместна и адекватна ситуации. Работая депутатом, понял: важно, чтобы пострадавшая сторона хотела не просто пожаловаться и отвести душу, но именно добиться справедливости. К примеру, ко мне в приемную обращаются по различным вопросам жители моего избирательного округа. Бывает так, что я не могу решить конкретную проблему самостоятельно и быстро, ведь я не всемогущ, поэтому направляю их к тем специалистам, в компетенции которых исправить ситуацию. Но люди, бывает, обижаются, потому что сами не хотят прилагать никаких усилий, они ждут уже готовый результат!

## ВСЕГДА ЖЕЛАЛ НОСИТЬ ПОГОНЫ НА ПЛЕЧАХ

«Возвращаться в детство» не люблю. И я пока не в том возрасте, чтобы подводить итоги своего пути. Но всегда с удовольствием вспоминаю родителей. Помню, как в детстве ждал календарные праздники: Новый год, 7 ноября, 23 февраля, 1 Мая. Особенно 9 Мая! Меня распирало от гордости, когда мой отец Владимир Федорович надевал свои заслуженные ордена и медали и мы шли на парад вместе. Он всегда был для меня примером: ответственный руководитель, капитан-лейтенант запаса, подводник. Понимать родителей начинаешь, к сожалению, в более зрелом возрасте. Стараюсь



## О СВОЕМ МИРОВОЗЗРЕНИИ И ЖИЗНИ — АЛЕКСАНДР ВОСТРИКОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КИРОВСКОЙ ГОРОДСКОЙ ДУМЫ

### АЛЕКСАНДР ВОСТРИКОВ



08.01.1969 г.



Кировский государственный педагогический институт им. В.И. Ленина (квалификация — учитель физической культуры), Московская финансово-юридическая академия (квалификация — юрист).



1987-1989 гг. — служба в ВС СССР.

1991-1992 гг. — ассистент кафедры спортивных дисциплин в Кировском государственном педагогическом институте;

1992-1993 гг. — проходил службу в Управлении пожарной охраны Кировского облисполкома;

1993-2003 гг. — проходил службу в органах налоговой полиции г. Кирова;

2003-2004 гг. — проходил службу в органах по контролю за оборотом наркотиков г. Кирова;

2004-2007 гг. — помощник генерального директора по экономической безопасности ООО «Джина»;

2007-2017гг. — работал в ЗАО «Кировский молочный комбинат» в различных управленческих должностях, занимал должность помощника генерального директора, заместителя начальника отдела безопасности по системам контроля;

с 2017 г. — заместитель председателя Кировской городской Думы.

Награжден благодарственным письмом Законодательного Собрания Кировской области, почетной грамотой Управления Кировской области ГК по контролю за оборотом наркотиков и психотропных веществ, иными ведомственными грамотами и благодарностями. Уволен по выслуге лет. Майор полиции в отставке.





быть последовательным и основательным в своих решениях, как мой отец.

У меня в жизни сложилось все как-то относительно размеренно: социальный лифт, учеба, спорт, армия, институт, преподавание. Потом «пожарка» и служба в полиции. Всегда было желание носить погоны на плечах. Вроде все неплохо получилось. Сейчас я майор полиции в отставке.

### **СМОТРИ: МЕДВЕДЬ СПУСТИЛСЯ ВОДУ ПИТЬ**

Кстати, моя жена Елена тоже военнослужащая, мы вместе учились в институте на одном факультете. И вот: почти 30 лет вместе! Убежден, что любовь и уважение должны быть взаимными и навсегда. Иначе зачем растрачивать свои силы впустую? Считаю свою семейную жизнь счастливой. Мы оба не любим сидеть на месте, иногда бегаем кросс, много гуляем. Супруга увлекается фитнесом. Без спорта не живем: она в студенческие годы активно занималась легкой атлетикой, я — лыжными гонками. Еще в школе выполнил норматив кандидата в мастера спорта. Сейчас нас захватило общее увлечение — горные лыжи. Бывали в горах Карачаево-Черкесии, Кабардино-Балкарии, Южного Урала... Уже 10 лет ежегодно отправляемся по рекам на байдарках. Причем походы всегда имеют тематический характер. Например, в прошлом году проводи-

ли эстафеты и викторины под знаком чемпионата мира по футболу, а поход 2019 года был посвящен театру и культуре. Мы любим идеи, которые добавляют творчества в нашу жизнь.

Как-то раз мы ходили по Вятке. В последний день путешествия неожиданно ветер усилился и стал встречным, началась гроза. Туристы буквально въехали в стену сильного дождя. Огромные волны, а мы с женой на середине реки. Я и не представлял раньше, что на Вятке может так штормить! Но опыта у всей нашей команды водников хватило, чтобы добраться до берега. Вижу там дерево, по контуру похожее на зверя. Я пошутил, сказав жене, мол, смотри, дорогая, медведь спустился к реке воды попить. Она испугалась и начала резко грести от берега. Но услышав мой смех, успокоилась, и все благополучно закончилось. Для меня тоже. Очень важное правило: нужно вести себя в байдарке спокойно, уверенно и не делать лишних движений — байдарка весьма неустойчива, особенно для неопытных туристов.

### **МЕНЯ НЕ ТЯНЕТ ЗА ГРАНИЦУ**

Как и многие, иногда в начале неуютно ощущаю себя в незнакомой ситуации. К примеру, при выезде в другие регионы, нужна предварительная подготовка и сбор информации для понимания общей ситуации. В зависи-

мости от обстоятельств формулирую манеру общения, ищу варианты действий. Но я никогда не отказываюсь от командировок, потому что это возможность познакомиться с новыми и интересными людьми. Отпуск всегда провожу в России, за границу не тянет. В нашей стране много прекрасных мест.

### **ПОСТ ДЕПУТАТА — НЕ САМОЦЕЛЬ**

В работе Кировской городской Думы импонирует упорядоченная система взаимоотношений, трудовая дисциплина, оперативность принятия решений. Нравится ощущать себя частью четкого и отлаженного механизма.

Не мечтаю о заоблачных далях. Для меня мечты — это цели. Хочу достойно отслужить три депутатских года в должности заместителя председателя, довести до конца уже начатые процессы. Будущие планы могут быть снова связаны с Кировским молочным комбинатом. Предприятие стало для меня родным за десятилетие работы в нём.

Я живу и работаю для людей — это понимание важно для меня! Худший день для меня — проведенный безрезультатно. Быть депутатом — дело ответственное. Максимально пытаешься сделать все возможное. Всегда призываю жить в правовом поле, не нарушать общепризнанные социальные правила. Меня так воспитали!



# ПРОДАЖА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ



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



## Продажа объекта

Здание, площадью 488,4 м<sup>2</sup> с долей 1124/1234 земельного участка, площадью 1234 м<sup>2</sup>.

Начальная цена продажи 2 580 000 рублей 00 копеек с учетом НДС;

Обязательным условием продажи является заключение договора аренды банком помещений, общей площадью 120,3 м<sup>2</sup>.

Срок аренды — 10 лет.

Существующие обременения — заключенные договоры аренды на площадь 109,1 м<sup>2</sup>.

Сектор недвижимости ПАО Сбербанк  
Электронная площадка АО «РАД»  
Реестр объектов

(8332) 36-89-78, 8-922-970-44-89  
[www.lot-online.ru](http://www.lot-online.ru), 8 (800)777-57-58  
[avito.ru/pao\\_sberbank\\_8612](http://avito.ru/pao_sberbank_8612)

**АДРЕС:** Кировская область, пгт Нагорск, ул. Леушина, 7



## Продажа объекта

Здание, площадью 433,1 м<sup>2</sup> с земельным участком, площадью 808 м<sup>2</sup>.

Начальная цена продажи 2 907 000 рублей 00 копеек с учетом НДС;

Обязательным условием продажи является заключение договора аренды банком помещений, общей площадью 160,3 м<sup>2</sup>.

Срок аренды — 10 лет.

Существующие обременения — заключенные договоры аренды на площадь 164 м<sup>2</sup>.





О ТОМ, ЧТО ПОМОГАЕТ 10 ЛЕТ УСПЕШНО РАБОТАТЬ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ, — КАРИНА СЕБЕЛЕВА, УЧРЕДИТЕЛЬ РИЭЛТОРСКОЙ КОМПАНИИ «РЕГИСТРАЦИОННОЕ БЮРО»

**Сертифицированный аналитик  
рынка недвижимости**

**Учредитель компании  
Регистрационное бюро**

**Председатель правления  
Гильдии Риэлторов Вятки**

**Исполнительный директор  
фонда «Статус Детства»**



# КОГДА ВЕРИШЬ, ЛЕГЧЕ ИДТИ



## РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СЕГОДНЯ

— Сейчас на рынке недвижимости представлены новые виды жилья: студии и квартиры формата евро. Они интересны как для покупателей, так и для инвесторов, поэтому ликвидность устаревших типов жилья снизилась. Смена востребованности коснулась и квартир индивидуальной планировки. Жилье комфорт-класса 90-х гг. — начала 2000-х гг. не всегда может состязаться с вариантами планировок, ремонтом, обустройством территории, технологиями для удобства и экономии более свежих домов и новостроек. Покупатели часто останавливают свой выбор на первичном рынке.

## ЧТО ПОМОГАЕТ НАМ РАБОТАТЬ УЖЕ 10 ЛЕТ?

- Уверенный взгляд в будущее. Твердо верящему в свои долгосрочные цели легче вынести испытания бизнеса и быть в топ в нашей отрасли.
- Своевременность изменений внутри. Скорость перемены исходных данных для успешного развития на рынке недвижимости просто зашкаливает. Смотрим наперед, реагируем. Это и юридические аспекты, конкуренция банков и IT, новые потребности и продукты, новые компетенции и др. Стараемся гармонично развиваться, без скачков.

## НАШИ НАГРАДЫ:

- Благодарственное письмо от Российской Гильдии Риэлторов «за вклад в развитие цивилизованного рынка недвижимости»
- «Лучший риэлтор Региона», конкурс профпризнания, 2017-2018 гг.
- Победы в конкурсе «Рейтинги рынка недвижимости 2019» в номинациях:
  1. «Лучшая риэлторская компания по объёму ипотечных сделок, численностью до 10 человек».
  2. «Лучший аналитик рынка недвижимости».
- Сертификат доверия потребителей от Вятской ТПП



## УВЕРЕННЫЙ ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

- Команда. Когда ты вместе идешь через годы, пережил спады и взлеты рынка, восторг от совместных побед, видел профессиональное и личное становление каждого — это невероятная сила.

### МОЯ ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА

Моя задача как руководителя — сформировать и поддерживать внутри экосистему для высоких профессионалов, ведем они — суть. Именно к их успешному опыту и личному подходу возвращаются клиенты годы спустя.

### ЧЕМ МЫ ОТЛИЧАЕМСЯ

Отношением к делу. Профессиональная и личная помощь в сложных сделках. Сотрудничая с нами, клиент получает все выгоды от работы с большой компанией: спецусловия по новостройкам и спецставки на ипотеку, опытных специалистов. При этом сохраняем индивидуальный подход, душевное тепло, которое присуще небольшим агентствам семейного типа.

Для жителей Кирова и профучастников рынка наш отдел продаж ежедневно предоставляет динамику цен на недвижимость, исключая фиктивные объявления для точных расчетов. Также мы предлагаем услугу срочного выкупа недвижимости, что часто бывает единственным вариантом быстрого решения вопроса.

Я считаю символичным, что мы приняли на себя традицию — в нашем здании до закона о приватизации находилось государственное обменное бюро, где решались жилищные вопросы и обмены по России. Сейчас этими вопросами занимаемся мы.



### РОМАН ГОРИНОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ОПЕРАЦИОННЫМ ОФИСОМ РОО «КИРОВСКИЙ», БАНК ВТБ (ПАО):

— Агентство недвижимости «Регистрационное бюро» является партнером Банка ВТБ более 7 лет. За время длительного сотрудничества компания смогла неоднократно подтвердить высокий уровень профессионализма и неоспоримую безупречность в работе с клиентами. Мы рекомендуем эту компанию как надежного партнера в сфере недвижимости.



### АЛЕКСАНДР ПЛЮСНИН, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА СПАО «ИНГОССТРАХ» В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ:

— Партнеры по бизнесу должны быть не только надежными, но и обладать профессионализмом. Для нас таким партнером стала риэлторская компания «Регистрационное Бюро». На протяжении всего периода сотрудничества они зарекомендовали себя как команда, способная достичь высочайших результатов на рынке недвижимости. За 2018 год «Регистрационное Бюро» признано лучшим партнером Кировского филиала СПАО «Ингосстрах» по ипотечному страхованию. В 2019 году объемы нашего сотрудничества продолжают расти.



### ОЛЕГ САННИКОВ, НАЧАЛЬНИК СЛУЖБЫ ПО РАЗВИТИЮ ПАРТНЕРСКОГО КАНАЛА ПРОДАЖ КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»:

— Риэлторская компания «Регистрационное бюро» и кировский филиал АО «Россельхозбанк» — давние партнеры. Искренне поздравляем вас с 10-летним юбилеем и желаем дальнейших успехов в профессиональной деятельности и достижения всех намеченных целей. Уверены в дальнейшем плодотворном сотрудничестве по развитию рынка ипотечного кредитования региона.



### АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «СТЭН»:

— Несколько лет назад нашей строительной компанией был проведен мониторинг всех риэлторских фирм Кирова. Это было связано с тем, что в разгар кризиса резко снизились продажи строящихся квартир на рынке. Очень много предложений поступало от риэлторов, которые хотели получать деньги только за «привод» клиента и ничего больше не делать. Принципиально другой подход к работе оказался у фирмы «Регистрационное бюро». Они помогали с планировочными решениями, площадями квартир по запросам района, самостоятельно занимались имиджевой рекламой наших проектов. Всё это делалось на высоком профессиональном уровне. Выражаю благодарность директору фирмы «Регистрационное бюро» Карине Себелевой и поздравляю весь коллектив с 10-летним юбилеем.



Риэлторская компания  
**Регистрационное  
Бюро**



г. Киров, ул. Спасская, 8,  
т. (8332) 715-505,



regburokirov.ru



# 5 ПРИЧИН КОНФЛИКТОВ С КЛЮЧЕВЫМИ СОТРУДНИКАМИ

О ПРИЧИНАХ КОНФЛИКТОВ И МЕТОДАХ ИХ ПРОФИЛАКТИКИ —  
МАРИНА ЛИХАЧЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ РЕКРУТИНГОВОГО АГЕНТСТВА  
«КАРЬЕРА»



## №1. НЕОПРАВДАННЫЕ ОЖИДАНИЯ

— Когда ждешь многого, а получаешь мало. Причем это обоюдно. Собственник требует от сотрудника инициативы и действий, которые приведут к увеличению прибыли, желательно в краткосрочной перспективе. А сотрудник, в свою очередь, рассчитывает на то, что сможет распоряжаться ресурсной базой и финансами, нацелен на высокую оплату труда и руководителя, лояльного к разным показателям, в том числе к срокам. В итоге это заканчивается разочарованием. Собственник разводит руками — сотрудник не оправдал ожиданий! Менеджер считает, что планы были чрезмерно завышены и вообще никто, кроме него, не смог бы сделать эту работу лучше. Как правило, он увольняется из компании и никогда не укажет этого собственника в рекомендателях. Но случается и так, что они садятся за стол переговоров, проводят «разбор полетов», выясняют, где и на каком этапе были допущены ошибки, и выстраивают новую стратегию и тактику,



с учётом предыдущего опыта. И это выстреливает.

**Профилактика:**

- четкая постановка задач
- определение реперных точек на всем пути достижения результата
- своевременный контроль и коррекция показателей и задач.

## №2 БОРЬБА ИНТЕРЕСОВ

Когда личная заинтересованность собственника или сотрудника может принести ущерб интересам компании. Например, самый разгар сезона, а менеджер решил взять отпуск, несмотря на то, что его задачи не выполнены и от него зависит командный результат. Или другой пример: для развития бизнеса необходимо приобрести новое оборудование, а собственник принял решение купить недвижимость за границей. Исполнительный директор в таком случае понимает, что владелец своим решением тормозит развитие бизнеса и его личное развитие как управленца тоже. Если сотрудник нацелен на собственный рост, то после пары подобных инцидентов покидает компанию. Здесь трудно найти решение, т.к. такой выбор — следствие жизненных ценностей и приоритетов человека, которые закладываются в возрасте до 5-7 лет. В остальное время мы их только корректируем и исправляем.

**Профилактика:** в начале сотрудничества определите совпадение по жизненным ценностям и интересам, задайте сотруднику вопросы, раскрывающие его личность и характер.

## №3 ВСЕ ДЕЛО — В ДЕНЬГАХ!

Финансовый конфликт возникает, когда сотрудник считает, что ему платят мало, при этом руководитель (собственник) убежден в обратном: зарплата достаточна или даже завышена. Часто встречается такой пример — коммерческий директор «привел» в компанию крупного клиента, получил за это свое вознаграждение, в дальнейшем клиент стал постоянным, при этом сотрудник хочет и дальше получать свой

процент от сделок. Руководитель отлично знает, что сил и времени для привлечения клиента требуется очень много, а на поддержание работы — меньше, поэтому снижает вознаграждение. Сотрудник возмущен: несправедливо, нарушены договоренности! Знаю не один пример, когда ключевые менеджеры по продажам в таких обидах уходили из компании и создавали свою. При этом они говорят, что, если бы собственник не снизил процент вознаграждения, они так бы и работали на него! Парадокс в том, что через 1,5-2 года работы в собственной компании они точно так же снижают процент вознаграждения своим менеджерам. Какой выход? Аргументированные переговоры об изменении мотивации. Они долгие и непопулярные, но нужно каждому процессу работы вашего сотрудника присвоить свой уровень сложности и оценить его в материальном эквиваленте. Конечно, часть сотрудников все равно уйдет с обидой — не все могут услышать и принять разумные доводы.

**Профилактика:** детальное и четкое описание мотивации, когда сотрудник сам может ее посчитать, при этом его расчеты сходятся с бухгалтерскими.

## №4 КОРОНА НЕ ЖМЕТ?

Конфликт амбиций. Довольно часто встречается среди ключевых сотрудников. В компании всегда наступает момент, когда собственник начинает отходить от оперативного управления, причем по разным причинам, будь то открытие нового направления, просто делегация полномочий, подготовка бизнеса к продаже, работа с преемником, дистанционное управление и т.д. В такие моменты сотрудник ошибочно понимает, что весь бизнес держится на нем. Разумеется, он вовсе не учитывает, что работает в той системе, которую создал собственник. Амбиции ослепляют его, он видит только собственный вклад, обесценивает труд владельца и коллег. Открыто выражает недовольство руководством, саботирует его решения. Что де-

**НЕ ЗАМЫКАЙТЕ  
МНОГО БИЗНЕС-  
ПРОЦЕССОВ НА  
ОДНОМ СОТРУДНИКЕ,  
ДРОБИТЕ  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ  
НА ВСЕХ**

— Кого я считаю ключевыми сотрудниками? Это те люди в компании, которые принимают решения. Если они уходят, то, как правило, предприятие теряет что-то очень весомое, например, крупных клиентов, коммерческую информацию, идеи и т. д. Ключевой сотрудник также тот, на ком полностью замкнут какой-то важный бизнес-процесс.



## 5 СТРАТЕГИЙ ВЫХОДА ИЗ КОНФЛИКТА



### 1. КОНФРОНТАЦИЯ (СОРЕВНОВАНИЕ, СОПЕРНИЧЕСТВО)

Люди добиваются удовлетворения своих интересов в ущерб интересам других. Это оправданно в серьезных, в экстремальных ситуациях, при решении жизненно важных проблем. Ведет к успеху, когда человек обладает реальной силой и властью, уверен в своей компетентности. Иначе можно увязнуть в конфликте, а то и вовсе проиграть.



### 2. ПРИСПОСОБЛЕНИЕ (УСТУПЧИВОСТЬ)

Вы приносите в жертву собственные интересы ради интересов другого. Актуально, когда затронутая проблема для вас не так важна, как для вашего оппонента. Или же когда отношения с оппонентом намного ценнее, чем достижение цели. Почему я считаю, что последствия выбора этой стратегии непредсказуемы? Если с вашей стороны это была реальная жертва, очень важно, чтобы ваш сотрудник это заметил и оценил. Иначе у вас останется чувство досады, обиды, что может стать благодатной почвой для следующего конфликта.



### 3. КОМПРОМИСС

Соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок. Эффективен в ситуациях, требующих быстрого решения, однако редко приносит истинное удовлетворение результатом. И это понятно: цель полностью не достигнута, некоторая часть брошена на алтарь позитивного исхода конфликта, но оценить жертву некому, так как оппонент также пострадал, как и вы сами.



### 4. УКЛОНЕНИЕ (УХОД, ИГНОРИРОВАНИЕ)

Такая стратегия предполагает как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей. Эффективна, когда партнер обладает объективно большей силой и использует ее в конфликтной борьбе. Но это всего лишь отсрочка в решении конфликта: пока на руках мало данных или нет уверенности в своей позиции. Тем не менее, временно уйти от проблемы, чтобы в дальнейшем решить ее окончательно — часто единственно верная стратегия.



### 5. СОТРУДНИЧЕСТВО

Участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон. Стратегия всем хороша, кроме одного — это длинная история. Нужно время, чтобы проанализировать потребности, интересы и опасения обеих сторон, а затем тщательно обсудить их, найти наилучший вариант их совмещения, выработать план решения и пути его выполнения и т.д. Сотрудничество не терпит суеты и спешки, но позволяет решить конфликты полностью. Если времени нет, можно прибегнуть к компромиссу как к временному «заменителю» сотрудничества.

лать? Если ваша «звезда» сохранила «остатки» разума, есть возможность с ней переговорить и расставить все точки над «и». Если же человек отказывается снимать корону, пора готовить ему замену.

**Профилактика:** не замыкать много бизнес-процессов на одном сотруднике, дробить ответственность среди всех.

## №5 КОНФЛИКТ БЕЗОПАСНОСТИ

Этот конфликт имеет психологические корни, хотя связан с экономической, юридической и коммерческой деятельностью предприятия. Я вижу два варианта. Первый, когда сотруднику необходимо брать ответственность за некоторые решения и процедуры, и он это подтверждает своей подписью на соответствующих документах. Второй вариант, когда сотрудник владеет коммерческой тайной или другой информацией, утечка которой нанесет урон предприятию. Решение этого конфликта нужно искать в юридической, финансовой и коммерческих сферах.

**Профилактика:** распределение зон ответственности и доверительная работа в команде.

Очень много частных случаев конфликтов, которые трудно распределить согласно приведенной типологии. Они связаны с конкретной ситуацией или особенностями характера людей. Отмечу, что predisposed к тому или иному конфликту кандидата на должность может выявить рекрутер. Для этого нужно подбирать ключевого сотрудника непосредственно под руководителя/собственника, чтобы знать стиль управления, характер, жизненные ценности и принципы, и на основании этого понимать, кому в команде с ним будет интересно, комфортно, и сотрудничество принесет максимальный результат. Почему так важно исключить конфликт с ключевым сотрудником? Потому что цена ошибки довольно высока, это потеря — времени, безопасности, экономической выгоды, психологического комфорта собственника и коллектива.



19 ОКТЯБРЯ / КИРОВ / ДК РОДИНА

## БОЛЬШОЙ ФОРУМ ПРОДАЖ

# ПЕРЕЗАГРУЗКА 3.0

16+

СКРИПТЫ / УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ

1000  
УЧАСТНИКОВ

### АУДИТ РАБОТЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ. ПРОЙДИТЕ ОПРОС - ПРОВЕРЬТЕ

#### СВОЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ ВОПРОСЫ РУКОВОДИТЕЛЮ:

1. ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, НА КАКОМ ЭТАПЕ ВОРОНКИ ПРОДАЖ ПРОПАДАЮТ КЛИЕНТЫ? СЧИТАЕТЕ КОНВЕРСИЮ?
2. СОТРУДНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ ДЕЛАЕТ БОЛЕЕ 50 ЗВОНКОВ В ДЕНЬ? (В МОЩНЫХ ОТДЕЛАХ ПРОДАЖ ЭТО ПО 80-100 ЗВОНКОВ В ДЕНЬ)
3. ПРОСЛУШИВАЕТЕ ЛИ ЗВОНКИ МЕНЕДЖЕРОВ КАЖДЫЙ ДЕНЬ? ОЦЕНИВАЕТЕ ИХ С ПОМОЩЬЮ ЛИСТА РАЗВИТИЯ?
4. ВЫПОЛНЯЕТСЯ ЛИ ПЛАН ПРОДАЖ ЕЖЕМЕСЯЧНО?
5. ОТДЕЛ ПРОДАЖ РАБОТАЕТ В CRM ИЛИ ДО СИХ ПОР В ЕЖЕДНЕВНИКАХ И EXCEL?

#### СВОИ ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖЕРУ ПО ПРОДАЖАМ:

1. ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, НА КАКУЮ СУММУ МОГЛА БЫ БЫТЬ БОЛЬШЕ ВАША ЗАРПЛАТА, ЕСЛИ БЫ ВЫ БОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННО ВЕЛИ ПЕРЕГОВОРЫ?
2. В ВАШЕЙ КОМПАНИИ ЕСТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ СКРИПТЫ ПРОДАЖ? (ИЛИ ТОЛЬКО СКРИПТЫ ПО ОПИСАНИЮ ТОВАРОВ И УСЛУГ?)
3. УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ПРОДАВАТЬ БЕЗ СКИДКОВ? (ИЛИ ЭТО ЕДИНСТВЕННЫЙ ВАШ АРГУМЕНТ В ПЕРЕГОВОРАХ?)
4. ВЫ ЗАКРЫВАЕТЕ НА СДЕЛКУ + 10% НОВЫХ КЛИЕНТОВ ЕЖЕМЕСЯЧНО?
5. ЛИШЬ 5% ВАШИХ КЛИЕНТОВ НА ЭТАПЕ «ДУМАЮТ»? (СКОЛЬКО ДЕНЕГ В ЗАРПЛАТЕ ЛИЧНО ВЫ ТЕРЯЕТЕ НА ЭТОМ??)

**ЕСЛИ ХОТЬ НА ОДИН ВОПРОС ВЫ ОТВЕТИЛИ «НЕТ», ЗНАЧИТ ВЫ ТЕРЯЕТЕ ЧАСТЬ ПРИБЫЛИ И ЗАРПЛАТЫ!  
И УЖЕ ТОЧНО ПОРА УЗНАТЬ НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РАБОТЫ ВАШЕГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ!**

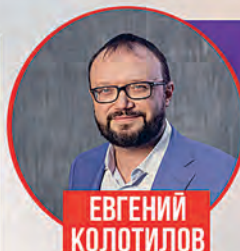


**ЕКАТЕРИНА  
УКОЛОВА**

#### УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ: УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ НА 30%

- 8 ДЕЙСТВИЙ МЕНЕДЖЕРА ДЛЯ РОСТА ПРОДАЖ В 2 РАЗА
- ИНСТРУМЕНТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ВЫРУЧКИ НА 30%
- КАК ЭФФЕКТИВНО РАБОТАТЬ С ТЕКУЩЕЙ БАЗОЙ КЛИЕНТОВ И УВЕЛИЧИВАТЬ СРЕДНИЙ ЧЕК

- Первая в России кто гарантирует рост продаж.
- Опыт настройки 4 500 отделов продаж из 1 000 разных сфер.
- Автор методики, позволяющей с гарантией результата увеличить выручку за 2 месяца на 30%.



**ЕВГЕНИЙ  
КОЛОТИЛОВ**

#### ПРОДАЖИ B2B И B2C: СКРИПТЫ ПРОДАЖ

- РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ
- СКРИПТЫ ПРОДАЖ
- 10 ПРАВИЛ В СКРИПТАХ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КОНВЕРСИИ В 2 РАЗА
- 10 МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ КЛИЕНТОВ К ПОВТОРНЫМ ПОКУПКАМ БЕЗ СКИДКОВ

- Признан тренером по продажам №1 в России по версии журнала "Управление сбытом" (сентябрь 2015).
- 20-ти летний личный опыт в продажах.
- Успешный опыт построения отделов продаж.

**БИЛЕТЫ ВСЕГО ОТ 2 500 РУБЛЕЙ!**



**ПОЗВОНТЕ НАМ И ПОЛУЧИТЕ 5 ЧЕК-ЛИСТОВ ДЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ОТ НАШИХ СПИКЕРОВ АБСОЛЮТНО БЕСПЛАТНО:  
ЧЕК-ЛИСТ "15 ИДЕЙ ДЛЯ РОСТА ПРОДАЖ", "ЧТО ДОЛЖЕН ДЕЛАТЬ РОП", "30 ОШИБОК В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ",  
"ШКАЛА ЦЕННОСТИ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ" И "ЧЕК-ЛИСТ ПО МОТИВАЦИИ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ"!**

**TREND**  
БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ

ЗВОНИ И БРОНИРУЙ МЕСТА:  
**73-77-07**

ПОДРОБНОСТИ:  
**TREND43.RU**



# УВОЛИТЬ ИЛИ НЕТ?

□ БИЗНЕСМЕНЫ ДЕЛЯТСЯ МНЕНИЯМИ И ОПЫТОМ ПО ВОПРОСУ РЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ С КЛЮЧЕВЫМИ СОТРУДНИКАМИ



**АЛЕКСЕЙ ЛЕВАНОВ,**  
основатель мебельной студии «РИМИ»:

— Прибыль компании — это ваш управленческий гонорар. Системный подход строится не на планировании финансового результата, а на планировании трудовых усилий. Всем в вашей компании безразлично, сколько вы заработаете. Без планирования рабочих усилий, деньги из инструмента стимулирования превращаются в благотворительные пособия. Задача наемного сотрудника — стать уникальной декорацией вашего бизнеса, получать как можно больше денег и выполнять как можно меньше работы. Выстраивать систему управления придется вам. Консультанты, коучи не решат структурных проблем, они сдадут вам свое время в дорогую краткосрочную аренду. Топ-менеджер в крупной компании с западным типом управления — это администратор. Если у вас нет инструкции, никакой руководитель из крупного бизнеса вам не поможет. Один из ключевых сотрудников начал применять разные формы шантажа. Как руководитель, виноват я. Оцениваю последствия, готовлю страховочные варианты, меняю ситуацию. Собственную лень всегда хочется оправдать словом «делегирование».



**МИХАИЛ ПОДЛЕВСКИХ,**  
заместитель генерального директора по общим вопросам ООО «Газпром межрегионгаз Киров»:

— Часто причины конфликтов кроются не только в профессиональных отношениях, а имеют эмоциональную подоплеку, связанную с личной жизнью сотрудника. Неурядицы в семье или проблемы со здоровьем, поэтому человек взвинчен! Если причина — в этом, я пытаюсь помочь советом, в меру своих возможностей что-то подсказать. Если конфликт вызван нестыковкой личных и корпоративных принципов, считаю, что незаменимых людей не бывает, а психологический климат в коллективе важнее. Приведу пример. Один из сотрудников, по информации службы безопасности, имел собственное коммерческое предприятие, чья деятельность плотно пересекалась с нашей и негативно влияла на бизнес-процессы. Ему были предложены варианты — либо он закрывает свое предприятие, либо увольняется. Он решил, что его предприятие ему дороже, и уволился. Как специалист он был очень ценным. Но профессиональные качества в данном случае — не самое главное. Считаю, что очень важна верность и преданность своей компании, корпоративным принципам и культуре, без этого плодотворная работа невозможна.



**ЮРИЙ КОЛЫШНИЦЫН,**  
владелец клиники «Наедине»:

— За 5 лет работы клиники ситуаций, которые бы откровенно переросли в конфликт с ключевыми сотрудниками, не было. Это происходит потому, что на этапе найма в команду принимаются адекватные люди, чьи личные этические нормы совпадают с задекларированной этикой компании. Разумеется, в процессе работы иногда возникают недоразумения. Сотрудник может чего-то не понимать или не знать. Если такие ситуации пустить на самотек, они будут повторяться, и тогда непременно созреет почва для конфликта. Поэтому на этапе трудоустройства каждый сотрудник знакомится с принципами и стандартами работы компании. Всегда озвучивается, что рабочий процесс в клинике должен доставлять удовольствие! И при возникновении любых вопросов или сложных ситуаций руководство открыто для диалога. Самое главное преимущество владельца компании — это возможность выбора, с кем ты хочешь работать в команде! Залог бесконфликтной деятельности — правильный, вдумчивый подбор кадров. Я придерживаюсь принципа Дэна Кеннеди «Принимай медленно, увольняй быстро!»





# 6 МНЕНИЙ



**АЛЕКСАНДР ЧИЛИКИН,**  
заместитель генерального директора  
по общим вопросам «Газпром  
газораспределение Киров»:

— Ключевой сотрудник — трамплин к развитию компании с одной стороны и риск для команды с другой. Работа с такими людьми требует от руководителя особых навыков. Здесь необходим индивидуальный подход. Иногда с ними хватает пары слов на кофе-брейке, чтобы понять текущую ситуацию в компании. В целом я не сторонник сразу увольнять людей при возникших конфликтах. Сначала выясню причину, что послужило началом противостояния, проанализирую ситуацию, проведу необходимую беседу с сотрудником, оценю риски для компании и уже на основании этого приму решение, увольнять или нет. В моей практике были подобные ситуации. В одном из конфликтов я понял, что сотруднику просто не хватает развития и поручил ему дополнительное направление работы. Компания только выиграла от этого! Современный руководитель должен иметь в своем багаже компетенций умение удерживать важных для предприятия людей, договариваться с ними. Но если один из таких сотрудников принял решение уволиться, то лучше его отпустить и вырастить на его месте новую «звездочку».



**ИВАН ЦУКАНОВ,**  
директор «ЖБК Лепсе»:

— Конфликты бывают, когда руководителю кажется, что сотрудник недостаточно эффективен. Чтобы избежать разочарования в человеке, которого я сам же и нанял, при найме или увольнении делаю акцент на следующие характеристики:

1. Максимум информации о сотруднике: тип темперамента; сова или жаворонок; интроверт или экстраверт; как принимает задачи и как выполняет; способен работать в коллективе, где больше 5 человек, или же эффективнее действует в одиночку; интереснее полевая работа или офисная; основные мотивации.
2. Делаю «Тест Белбина»: какими управленческими компетенциями обладает кандидат? А также тест на эмоциональный интеллект.

В итоге по каждому сотруднику (который важен) у меня есть мотивационная карта, которая показывает, что им движет, что тормозит, где он эффективен, а где нет. Пользуюсь этой тактикой по повышению эффективности работы каждого члена коллектива, слабые стороны и ограничения одних компенсирую сильными и развитыми компетенциями/характерами других.



**АЛЕКСАНДР ПУПОВ,**  
генеральный директор АЦ Киров:

— Вот только некоторые проблемы, которые могут создавать ключевые сотрудники: нарушение бизнес-процессов на предприятии; обсуждение в негативном русле решений руководства; спор с руководством, вседозволенность.

Все это может привести к расхолаживанию коллектива (коллеги решат, что раз «любимчику» можно так себя вести, то и им тоже!) и негативно отразиться на авторитете руководства. Как результат — снизится эффективность работы предприятия. Поэтому особо ценные кадры, ключевые сотрудники, должны понимать, что требования к ним предъявляются точно такие же, как и ко всем остальным! Нельзя переходить эту тонкую границу. От этого и зависит решение, увольнять кого-то из них или нужно просто встретиться и поговорить тет-а-тет, обсудив накопившиеся вопросы совместно, сделать предупреждение.

Если же сотрудник перешёл границу, а тем более конфликт произошёл прилюдно, и это может негативно сказаться на авторитете руководителя, то необходимо прощаться с ним, чтобы все другие понимали, что неприкасаемых и незаменимых людей нет.



# LIVE МАРАФОН



Смотрите все видеозаписи трансляций, перейдя по QR-коду

**29-30 АВГУСТА ЖУРНАЛ «БИЗНЕС КЛАСС» И ПОРТАЛ «НАВИГАТОР. БИЗНЕС» ПРОВЕЛИ ЭСТАФЕТУ ПРЯМЫХ ЭФИРОВ В СВОИХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ В ПРЕДДВЕРИЕ ДНЯ ЗНАНИЙ. САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ И ОТДЫХА ДЕТЕЙ ЧИТАЙТЕ В СПЕЦПРОЕКТЕ ИЗДАНИЯ**



## КОГДА ЛУЧШЕ ЗАКАЗАТЬ НОВОГОДНЮЮ ПРОГРАММУ?

**ОЛЬГА ЛОБАСТОВА, ГЕН. ДИРЕКТОР ЦАО «ЛЕТУЧИЙ КОРАБЛЬ»:**

— Прием заявок на проведение новогодних праздников и выпускных уже ведется. Выберите сейчас лучшую дату и получите большую скидку! А осенью можно заказать эффективную программу на сплочение класса в «Заповеднике сказок» или отправиться в автопутешествие по области или в другие города. Звоните по т. (8332) 25-58-88!



## КАКИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ В ОБУЧЕНИИ?

**ЛАРИСА ЕСЮНИНА, ГЕН. ДИРЕКТОР ЛЦ RELOD:**

— Более 20 лет в ReLoD преподают языки согласно европейским стандартам и Оксфордской системе. В новом учебном году мы предлагаем 8 иностранных языков с их носителями для всех возрастов. Школьникам — курсы подготовки к ЕГЭ и ОГЭ, взрослым — английский для бизнеса и путешествий. Подробности на сайте [reloдкиrov.ru](http://reloдкиrov.ru) или по телефону 46-56-10.



## ГДЕ РЕБЕНКУ ПОЛЕЧИТЬ ЗУБКИ БЕЗ БОЛИ?

**АЛЕКСЕЙ ГОНЧАРОВ, ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ КЛИНИКИ VIP-ДЕНТ:**

— Важно привести ребенка перед школой на осмотр полости рта, убедиться что все в порядке, потому что при учебе часто не хватает на это времени. Не дожидайтесь боли! Болезнь легче предотвратить, чем потом ее лечить! Запишитесь на прием: Октябрьский пр-кт, 88, т. (8332) 54-91-77, Октябрьский пр-кт, 59, т. (8332) 58-07-11 или на сайте [vip-dent43.ru](http://vip-dent43.ru).



Лицензия № ЛО-43-01-001669 от 04.06.2014 г.



## ГДЕ РЕБЕНКУ НАУЧИТЬСЯ ИГРАТЬ В ФУТБОЛ?

**МАКСИМ КОЧКИН, ДИРЕКТОР ФУТБОЛЬНОЙ ШКОЛЫ «ЮНИОР»:**

— К нам приводят детей с трех лет. Есть группы для детей самого разного уровня подготовки и способностей. Кстати, до 12 лет вместе с мальчиками занимаются и девочки. Наши воспитанники выступают в турнирах в разных городах страны. Это важно как для физического, так и для личностного роста. Запишите свое чадо прямо сейчас на сайте [fsjunior.com](http://fsjunior.com) или по т. +7 (922) 999-65-45.



## КАК ОБУСТРОИТЬ ИДЕАЛЬНУЮ ДЕТСКУЮ?

**ЛЮБОВЬ ЛОЖКИНА, ДИРЕКТОР САЛОНА ДЕТСКОЙ МЕБЕЛИ КЛЮКВА:**

— Детская комната делится на 4 основные зоны: зона сна, игровая (спортивная) и рабочая зоны, место для хранения (шкафы, гардеробы, стеллажи). В дизайне интерьера сегодня популярны решения в стиле лофт и скандинавском стиле. Наши дизайнеры окажут вам профессиональную помощь в салоне на Октябрьском пр-кте, 149, 2 этаж, т. 8 (8332) 74-56-00.



## КАК СФОРМИРОВАТЬ ИММУНИТЕТ У РЕБЕНКА?

**НАТАЛИЯ БЕБЯКИНА, ВРАЧ-ПЕДИАТР МЕД. ЦЕНТРА «СОВЕРМЕД»:**

— Сейчас нужно проверить организм первоклассника на реакцию Манту. В 6 лет также делают прививки против кори, краснухи и паротита. Для активных детей стоит начать программу вакцинации против энцефалита. Против гриппа сегодня медцентр «Совермед» предлагает вакцину нового поколения. Запишитесь на консультацию по тел. (8332) 222-206 или на сайте [sovermed.ru](http://sovermed.ru).



Лицензия № ЛО-43-01-002917 от 19.12.2018г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА





# ЗАЩИТИМ ВАШ БИЗНЕС!

*Profi  
Consulting*

📍 г. Киров, ул. Герцена, 42 Б  
☎ т. 8-800-550-09-55  
✉ info@profi-cons.ru  
🌐 profi-cons.ru  
📱 profi\_cons



ЧТОБЫ НЕ ПОПАДАТЬ В КАССОВЫЕ РАЗРЫВЫ, ВНЕДРИТЕ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЯМИ, — ОКСАНА ЛИХАЧЕВА, ОСНОВАТЕЛЬ ПРОЕКТА «ВЛАСТЬ НАД БИЗНЕСОМ», СОБСТВЕННИК КАДРОВОГО АГЕНТСТВА LIFE JOB, КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ TRUST CONSULTING, НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «БУДУЩЕЕ БЕЗ НАСИЛИЯ И НАРКОТИКОВ», УПРАВЛЯЮЩАЯ ФРАНШИЗОЙ U2B «УПАКОВКА ДЛЯ БИЗНЕСА»



## ПРИБЫЛЬ В ЛОВУШКЕ

### Ловушка 1. Товарные запасы

Вы заработали денег, продали больше, но и перестраховались и закупили товара больше. Деньги зависли в товарных запасах.

### Ловушка 2. Дебиторы

Вы отгрузили клиентам с отсрочкой платежа. Иногда менеджеры дают большие отсрочки клиентам. Или федеральные сети выкручивают руки и просят отсрочку в 30, 60, 90 дней. И для того чтобы кредитовать клиентов без риска кассового разрыва, компании требуется еще больше прибыли.

### Ловушка 3. Кредиторская задолженность

Она возникает, когда компания платит поставщику предоплату, а клиенту дает отсрочку в 90 дней.



# ВЫХОД ИЗ СОСТОЯНИЯ «ГДЕ ДЕНЬГИ?»



## КАК ПРЕДОТВРАТИТЬ КАССОВЫЙ РАЗРЫВ?

— Мои клиенты часто недоумевают: «Доход растет, а денег на расчетном счете не хватает, чтобы оплатить поставщикам». Если компания зарабатывает деньги, но с оплатой обязательств перед партнерами есть сложности, значит, вы попали в кассовый разрыв. Он возникает, когда заработанная прибыль оседает не на расчет-

ных счетах банка компании, а в других местах.

## В КАРМАНЕ СОБСТВЕННИКА

Бизнес заработал 2 миллиона. А собственник изъясил три. Конечно, денег компании будет не хватать. Выход из ситуации — умерить запросы собственника. Для этого можно ввести процент, который собственник получит от валового дохода.





Оксана Лихачева, основатель проекта «Власть над бизнесом»

## ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ УЖЕ ПОПАЛИ В КАССОВЫЙ РАЗРЫВ?

Если поставщики звонят и требуют оплаты не только менеджерам, но и собственнику, нужно действовать:

1. Разделить всех, кому должны, по принципу Парето: выделить 20% поставщиков, которым компания должна 80% долга.
  2. Попробовать договориться с этими поставщиками:
    - написать гарантийные письма;
    - по-человечески поговорить: объяснить сложившуюся ситуацию, показать, что закупили много товара, или предоставить доказательства, что есть клиент, у которого большая дебиторская задолженность, и когда он оплатит, вы погасите долг поставщику.
- Таким образом добиться полной отсрочки платежа. Например, начнете

гасить долг не с сентября, а с декабря. Либо сделать перераспределение долга: разделить задолженность на полгода. Это позволит уменьшить ежемесячный платеж.

3. Все долги, которые накопились, разделить на три группы:
  - Обязательные платежи, без которых компания не сможет работать. Это налоги, процент по кредитам, зарплаты сотрудникам и оплата необходимых товаров.
  - Платежи, которые можно задерживать, если есть личные договоренности или хорошие отношения. Эти платежи попробовать отложить.
  - Необязательные платежи — прочие расходы, без которых можно прожить: офисные, представительские. Задержка платежей или полный отказ от покупки не убьет бизнес.

## КАК ДОСТАТЬ ЗАВИСШИЕ ДЕНЬГИ?

1. Провести анализ зависших товарных запасов на складах. Выявить товары с низкой оборачиваемостью и рассмотреть варианты избавления от остатков: возврат поставщику, распродажи для клиентов.
2. Дебиторская задолженность
  - Пересмотреть договоры с клиентами, которые нарушают договоренности пару месяцев, и сократить рассрочку платежа.
  - К клиентам, которые больше месяца не возвращают долг, съездить и забрать товар, чтобы реализовать другим клиентам.
  - Работать с должниками на трех уровнях: директор звонит директору и собственнику компании-клиента; бухгалтер звонит в бухгалтерию и финансовому директору; руководитель продаж звонит в отдел снабжения.

## КАК ПРЕДОТВРАТИТЬ СИТУАЦИИ С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ?

- Сокращать отсрочки платежа клиентам.

- Предотвращать дебиторскую задолженность. За 5 дней до оплаты напоминать об оплате.
- Расставить ответственных за товарные остатки и дебиторку. Привязать эти показатели к системе мотивации директора и руководителя отдела продаж на улучшение этих показателей.
- Обсудить с лояльными поставщиками увеличение отсрочки платежа.
- Найти дополнительных поставщиков, которые дадут дополнительный товарный кредит или более длительную отсрочку платежа.

## КАК СИСТЕМНО ПОДОЙТИ К КОНТРОЛЮ ЗА ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ И ДЕБИТОРКОЙ?

Чтобы не попадать в кассовые разрывы, внедрите систему управления показателями: товарные запасы, дебиторская задолженность и кредиторская задолженность.

Если вы столкнулись с кассовым разрывом и не видите выхода из ситуации, запишитесь на бесплатную консультацию по промокоду: Finance.



Лариса Машковцева, финансовый директор Trust Consulting



**ВЛАСТЬ  
НАД БИЗНЕСОМ**



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



okslikhacheva



oks\_likhacheva





# КАК ВЫРАСТИТЬ ПЕРСОНАЛ

■ ХОЧУ ИСКРЕННЕ СКАЗАТЬ ОГРОМНОЕ СПАСИБО КОЛЛЕКТИВУ СТОЛОВЫХ «СЕЛИ-ПОЕЛИ» ЗА ЧЕСТНЫЙ ТРУД! ВЫ НАША ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ! — ПЕТР КОЧЕТОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР



## КАК СНИЗИТЬ ВЛИЯНИЕ «ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА» НА БИЗНЕС?

— За 13 лет работы столовых «Сели-Поели» было много попыток открыть похожие заведения. Но, к сожалению, продержаться долгое время смогли не многие. Большинство предпринимателей ошибочно полагают, что самое сложное — это найти финансирование, помещение, сделать ремонт, собрать коллектив. После открытия нового заве-

дения его сотрудники полны энтузиазма, блюда вкусные. Эффект «новизны» привлекает гостей. Самое сложное — держать этот уровень на протяжении 2, 5, 10 лет. Это удаётся единицам.

Мы не позволяем себе расслабляться. Для нас быть в реальности — значит регулярно получать обратную связь от гостей и сотрудников, находить в работе столовых отклонения от стандартов и исправляться. Как ни крути, результат делают сотрудники. Ежедневно в наши столовые приходит 4 000 гостей.

Каждому надо улыбнуться, с каждым поздороваться и помочь с выбором, пожелать приятного аппетита, а главное — вкусно накормить! Как тут снизить влияние «человеческого фактора» на бизнес? Наши люди — наше богатство! Легко сказать, а как сделать?

## ЧЕГО НЕТ В СТАНДАРТАХ?

С первого дня в компании прививаем сотруднику ценность искреннего гостеприимства. Он должен понимать, что гости приходят к нам как к добрым друзьям. Двери столовых мы открываем на несколько минут раньше расписания. В «Сели-Поели» привычно видеть, как сотрудники помогают бабушке или маме с малышом донести поднос до стола. А если вдруг случился казус и малыш заплакал, то это повод угостить «вкусняшкой» или подарить ему игрушку. Этого нет в стандартах. Такое отношение идет от сотрудников. Например, гости много положительных отзывов оставляют о сестрах Уваровой Виктории и Шаблинской Анжелике, которые работают официантами в зале. Девушки знают всех постоянных гостей лично, общаются с ними, много внимания уделяют детям. Без сомнения случаются «косяки», ошибки в работе (а кто не ошибается?). Но если наши ребята искренне



## МЫ ВСЕГДА ЗАБОТИМСЯ О КОМАНДНОМ ДУХЕ В КОЛЛЕКТИВЕ, ОБУЧЕНИИ И РАЗВИТИИ В СТОЛОВЫХ. ДЛЯ ГОСТЕЙ И СОТРУДНИКОВ МЫ ГОТОВЫ НА ВСЕ! И ДАЖЕ БОЛЬШЕ! — ИРИНА ЧАЙКИНА, УПРАВЛЯЮЩАЯ СТОЛОВЫМИ

извиняются и исправляются, то и большинство гостей, и мы воспримем это положительно.

### ЧТО МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ В ОБЩЕПИТЕ?

Нашим сотрудникам приятно, когда их благодарят добрым словом, улыбкой, теплым отношением. Это их мотивирует. Вся смена у них проходит на ногах, график напряженный. А бывает, приходят работать молодые девчата, обучаются и сдают аттестацию. Выходят в зал, а там некоторые гости выплескивают на них негативные эмоции, обвиняют, что в зале не хватает мест, могут сказать: «Чего ты улыбишься?» А она должна улыбаться, быть позитивной, доброй хозяйской. Не все выдерживают морально. И мы снова теряем сотрудника, в которого вкладывали силы и время. Призываем гостей уважать труд и оставаться человечным в любых ситуациях. Только человеческое отношение может изменить ситуацию в отрасли.

### СНАЧАЛА САМ СДЕЛАЙ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОТ ТЕБЯ ЖДУТ

— Для многих молодых ребят работа в «Сели-Поели» — первая в жизни. Мы готовы брать сотрудников без

опыта, поддерживать и развивать. Важны ответственность и трудолюбие. Считаем, что это хороший старт для карьеры.

У нас молодой специалист научится правильному отношению к работе. Конечно, ребята быстро растут, и многие через год-два уходят в «лучшую жизнь», а мы искренне радуемся за них. Есть карьерная лестница и внутри компании: большинство менеджеров прошло и работу на раздаче, и на кассе. При открытии новых вакансий прежде всего смотрим на свои кадровые резервы.

Система обучения у нас построена на стандартах, в них ответы на все рабочие вопросы сотрудника. Обязательно закрепляем за новичком наставника, обычно из числа опытных коллег. В часы пик в столовых напряженная работа, поэтому команда предельно заинтересована в профессионализме каждого, помогают новичкам.

Понимаем, что хороший сотрудник — это довольный сотрудник. Создать хорошие рабочие условия, помочь сотруднику, разнообразить его жизнь приятными событиями — наша приоритетная задача. Сделать для сотрудников больше, чем они рассчитывают. Тогда и от них можно ожидать большего.



Ирина Чайкина,  
управляющая столовыми

### ПОЧЕМУ К НАМ ПРИХОДЯТ НА ЗАВТРАК, ОБЕД И УЖИН

Столовые «Сели-Поели» — это место для ежедневного питания. Некоторые гости приходят на завтрак, обед и ужин. В меню 300 разных блюд, которые чередуются с определенной периодичностью. В основном это правильная и здоровая пища. Мы сами ее едим каждый день. Появляются новинки, есть сезонные предложения — постное меню, окрошка и малосольные огурчики летом. Интересно, что, несмотря на желание разнообразия, гости берут то, к чему привыкли и любят. При низком спросе не все новинки, которые мы вводим по просьбам гостей, остаются в ассортименте. Последнее время тренд — здоровое питание.

Создаем в зале приятную атмосферу. Весной приняли решение озеленить наши столовые. С цветами в столовых стала более домашняя обстановка. Мы ждем вас в гости!

сели-поели

— уличная —



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





# ТРЕНД СЕЗОНА: НОВОГОДНИЙ ИММЕРСИВНЫЙ КОРПОРАТИВ

## МЫ ЗНАЕМ, КАК ВАС УДИВИТЬ!



### ЧТО ТАКОЕ ИММЕРСИВНОЕ ШОУ В «ЗАПОВЕДНИКЕ СКАЗОК»?

Это увлекательный и продуманный до мелочей микс-интерактив с театрализацией, подобранными под коллектив активностями и традиционными развлечениями.



### ДЛЯ КОГО?

Для коллектива, ценящего активный образ жизни, здоровое чувство юмора и яркие впечатления.



### КТО ПРОВОДИТ?

Профессиональные ведущие и аниматоры в образах, соответствующих теме корпоратива.



### КАК ЭТО ВЫГЛЯДИТ?

Участники полностью погружаются в атмосферу разворачивающихся вокруг событий, перемещаются из одной необычной локации в другую.



### РЕЗУЛЬТАТ:

эмоции и вдохновение в чистом виде, ощущение единства и сплочённости коллектива, 100% вовлечённость сотрудников.







**СКИДКА 10%**

При полной оплате  
до 15 октября



**КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ:**

от 25 до 50 человек



**СТОИМОСТЬ:**

2500 р./чел при группе  
от 25 человек.



**ДЛИТЕЛЬНОСТЬ:**

3 часа. Есть возможность  
продления.

**3 часа**

#### АКТИВНАЯ ЧАСТЬ НА ЦЕНТРАЛЬНОЙ ПОЛЯНЕ

Комплекс гор с пятью спусками для катания на «ватрушках» и «коврах-самолётах», катание на дубль-банане за снегоходом, общее фото с Дедом Морозом, фейерверк

© 30 мин.

**БРОНИРУЙТЕ  
ПРОГРАММУ УЖЕ  
СЕЙЧАС И ВЫБИРАЙТЕ  
САМОЕ УДОБНОЕ  
ВРЕМЯ ВАШЕГО  
ПРАЗДНИКА**

**ЛЕТУЧИЙ  
КОРАБЛЬ**

центр активного отдыха

т. 789-256

korporat@letkor.ru

www.korabl-kirov.ru



ТЕХНОПОЛИС —  
ПОБЕДИТЕЛЬ  
РЕЙТИНГА  
ТОП-25 ЛУЧШИХ  
РЕГИОНАЛЬНЫХ  
ИТ-КОМПАНИЙ

# ТОП-25. ЛУЧШИЕ В РОССИИ



## КОМАНДА, МАСШТАБ И РЕПУТАЦИЯ

**Сергей Бачурин, директор (СБ):**

— Помимо масштаба бизнеса, динамики, профессионализма, рейтинг CRN/RE учитывает репутацию на рынке, мнение людей в отрасли. В опросе отмечается много субъективных вещей: порядочность, честность. Такой результат дает чувство гордости командой. Учитывая, что компания основана 2000 году, а в отрасли — большая конкуренция, радует, что мы имеем растущий результат и в масштабе, и в профессионализме.

**Наталья Бачурина, директор по развитию (НБ):** — У нас сильная команда и сильные компетенции. Благодаря усилиям руководителя корпоративного направления Сергея Измestьева и всего коллектива мы реализовали несколько масштабных проектов, требующих совершенно другого уровня профессионализма. А благодаря облачным компетенциям руководителя направления проектов Дмитрия Узлова вышли за пределы региона и теперь проводим тренинги по кибербезопасности по всей России. Практикум



ЕЖЕГОДНО ФЕДЕРАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ CRN/RE СОСТАВЛЯЕТ РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ РОССИЙСКИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИТ-КОМПАНИЙ. В ЭТОМ ГОДУ В СПИСОК ПОБЕДИТЕЛЕЙ ВПЕРВЫЕ ВОШЛА КИРОВСКАЯ КОМПАНИЯ

«Битва за домен» уже был проведен в Москве и Санкт-Петербурге.

## ВОЗМОЖНОСТИ СРЕДНЕГО ВОЗРАСТА

**СБ:** — За двадцать лет мы прошли несколько кризисов. Конечно же, мы растем неравномерно, иногда падаем, но важно и ценно, что любой результат идет от людей. Бизнес — это то, какие мы. У нас все сильные, каждый в своем направлении, и мы давно вместе. Сергей Альгин, технический директор, Петр Кокин, руководитель розничного и оптового направлений, Александр Часников, руководитель логистики, в команде почти с самого основания, успех компании связан с каждым из них.

**НБ:** — Наверное, сейчас на смену какой-то бесшабашности приходит жизненная зрелость. Приходится исправлять ошибки, а это требует ответственности и новых навыков. Нового подхода требуют и новые горизонты. Многое начинается с мелочей, с уровня пыли в собственном шкафу, но в итоге выливается в другие бизнес-процессы.

## ВМЕСТЕ ВЕСЕЛЕЕ

**СБ:** — Наша команда всегда отличалась энтузиазмом и неформальным общением. Мы дружим, и даже те, кто ушел из компании, все равно остались немного «Технополисом». Сотрудники сыграли несколько свадеб. Такой образ жизни — с неформальными подарками, тематическими конференциями, ивентами — нам так нравится, так веселее работать. В компании есть доверие, порядочность, во многом нас держат договоренности между собой. Понимание ценности каждого позволяет эту синергию получить. На длинной дистанции осознаешь, что важен каждый.

# ТЕХНОПОЛИС



г. Киров,  
ул. Воровского, 135,  
т. (8332) 480-888



tpko.ru  
modernworkplace.ru



ИП Бачурин С.В., ОГРН 304434536600450 от 16.05.2000 г.



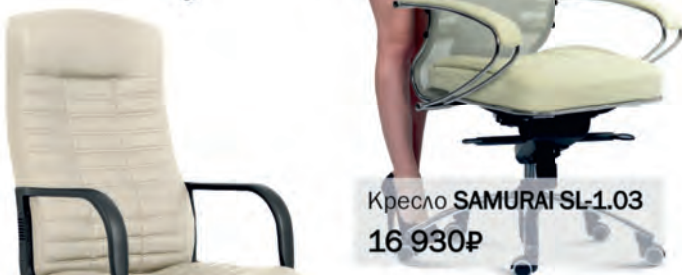


Кабинет для руководителя  
**BORN**



Стул **SAMBA**  
**3 450₽**

**СТОЛЫ, СТУЛЬЯ,  
КРЕСЛА, СЕЙФЫ.  
В НАЛИЧИИ.**



Кресло **SAMURAI SL-1.03**  
**16 930₽**



Мебель для персонала  
**SIMPLE**



Кресло **BOSS KD**



Кресло **SAMBA GTP**

Кресло **DIPLOMAT KD**  
**5 100₽**

Кресло **PRESTIGE**  
**2 050₽**



Сейф **FRS-36 KL**  
**11 100₽**



#### Сейфы

Огнестойкие и взломостойкие сейфы, бухгалтерские шкафы, стеллажи, шкафы для раздевалок.

**САЛОН МЕБЕЛИ «НОВЫЙ СТИЛЬ»**



+7 (8332)  
41-22-11



ns-mebel.ru



г.Киров,  
ул.Азина, 15





# ПИОНЕР — ВСЕМ РЕБЯТАМ ПРИМЕР

”

**МЫ ДЕЛАЕМ ТО, О ЧЕМ НЕ ГОВОРЯТ  
ВСЕ ПОДРЯД! СНАЧАЛА КРУТЯТ  
ПАЛЬЦЕМ У ВИСКА, А ПОТОМ  
ДОГОНЯЮТ, — ВАЛЕРИЙ ОСИПОВ,  
ДИРЕКТОР ЗАО «ИНСИС»**



г. Киров, ул. Московская, 122, оф. 417,  
т.: (8332) 51-35-96, 517-200

serverinsys.ru

## → ДАТА-ЦЕНТР В КИРОВЕ

— Одной из новаторских идей стал дата-центр, открытый для коммерческого использования. В городе есть ведомственные, но там услуги не купить. Мы же делаем услуги доступными для всех.

Основное наше преимущество — руководство и технические специалисты находятся в Кирове. Можно прийти в офис и задать любые вопросы или посетить сам дата-центр и понять наши возможности. Мы готовы создавать кастомные решения под конкретного клиента.

## СТАВЬТЕ ЗАДАЧУ — ВЫПОЛНИМ

Вы строите свою IT-систему для внешних потребителей и вам нужен бесперебойный высокоскоростной доступ клиентов к сервисам — мы вам поможем.

Вам необходима высокая отказоустойчивость, а создание и обслуживание нескольких площадок экономически необоснованно — приходите.

Вам нужно надежное резервирование данных для обеспечения их сохранности при сбоях в собственных системах — мы это обеспечим.

Вы желаете оперативно загрузить данные на сервер — предоставим ка-

нал или обеспечим присоединение жесткого диска к серверу в течение часа.

Вы хотите выделенный гигабитный канал или волокно до офиса — мы реализуем такое решение.

## ВЫГОДА ОЧЕВИДНА

Вы экономите на единоразовых затратах на покупку своего оборудования. Если оно морально устарело, от него можно отказаться и взять в аренду более производительное. К вашим услугам высокая отказоустойчивость связи, электропитания. Не нужен штат специалистов для поддержания систем инженерного жизнеобеспечения. Когда поставленные цели и задачи будут реализованы, аренду можно просто прекратить.

«Инсис» стал первопроходцем в Кирове во многих технологических решениях. В 1999 году мы обеспечили первый радиодоступ в Кирове. Люди не понимали, зачем такие скорости нужны. Теперь никто не представляет жизнь без WI-FI и 4G. В 2005 году так же было с оптоволоком.

Создав свой первый коммерческий «пионерский» Дата-центр, мы знаем, что появятся последователи и в этом.



17 октября 2019  
18.30

ДК «РОДИНА»  
Киров

**Часть 1. Спектакль  
С НАСТУПАЮЩИМ...**

В ролях  
Б. Файбышенко и Р. Мамедов

**50-летию творческой**

**Часть 2. шоу  
С НАСТУПИВШИМ!**

Участвуют:  
И. Васильев, Г. Кетов, Е. Хлебникова, А. Ботев, Р. Мамедов,  
шоу-балет Ольги Андреевой, команды КВН г. Кирова

**деятельности посвящается!**

**БОРИС ФАЙБЫШЕНКО**



KASSIR.RU

Информация по телефонам:  
8-912-82-55555, 8 (8332) 23-61-55, 23-66-13



# ПОРАЖАТЬ, ВЛЮБЛЯТЬ, НИКОГДА НЕ ОТПУСКАТЬ!

КРАСОТА НЕ ТЕРПИТ ДИЛЕТАНТСТВА! —  
ЮЛИЯ ФИЛИМОНОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ  
FLAMINGO HOUSE



## ДУМАТЬ КАК КЛИЕНТ

— Безупречный маникюр — необходимый атрибут красоты и залог успеха, в том числе и в бизнесе. Я понимала это всегда, поэтому 13 лет назад решила рискнуть и открыть магазин товаров для маникюра и педикюра. Первая точка занимала всего 5 квадратных метров в ТЦ «Юбилейном». Тогда мне было 20 лет, я нигде не училась бизнесу. Но ни о чем не жалею. Всё, что сделано, это мой опыт. И он бесценен! Многие вещи я понимала именно с позиции клиента: какие материалы и модные оттенки нужны салонам, частным мастерам и новичкам! Спрос оказался взрывным, тогда я открыла второй магазин — в ТЦ «Аленка».

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ РЕБРЕНДИНГ

Индустрия красоты — самая стремительно развивающаяся сфера. Важно не стоять на месте, а бежать вдвое быстрее. Посещая специализированные выставки в других городах, убедилась, что иду в правильном направлении. А углубившись в маркетинг, финансовое плани-

рование и построение личного бренда, начала воплощать свою мечту — амбициозный проект Flamingo House. Решила для себя: если начинать проект, то делать его с размахом! Без полумер! Женщина должна сиять!

Разрабатывая новую концепцию, стояла на своем и горела идеей создать в Кирове уникальное место, не похожее ни на что! Поражать, влюблять и никогда не отпускать клиента — вот правило, которому следует наша команда! Именно поэтому проект Flamingo House отличается стильным дизайном и уникальной атмосферой. Барная стойка розового цвета и неоновая надпись сразу располагают клиента. Сколько интересных и совершенно разных людей Flamingo house собирает у себя в гостях, не счесть! Дарить улыбки нашим гостям — традиция, которой мы неизменно следуем.

## ВСЕ КРАСКИ ВАШЕГО СТИЛЯ

У нас вы сможете найти профессиональные материалы для:

- маникюра и дизайна ногтей (более 2 500 оттенков гель-лака)
- оформления бровей

- наращивания ресниц
- макияжа.

Представлены 10 известных марок, из них некоторые бренды есть только у нас! Безупречный сервис — это то, к чему мы стремимся каждый день. Главное для нас — доверие покупателей. Следующим шагом станет франшиза Flamingo House, поскольку очень много положительных откликов из других регионов получаю в адрес нашей концепции. Я уверена, что самые счастливые девушки, как правило, имеют самый красивый маникюр! А ухоженные руки — как точка в конце предложения. Они завершают ваш образ и делают его целостным! Сияйте и покоряйте мужские сердца вместе с Flamingo House!



г. Киров, Октябрьский пр-т, 88, т. 499-881

flamingo\_house\_kirov

flamingo\_house\_kitchen



# МЕРСЕДЕС-БЕНЦ ГЛК

Все просто  
Все по-честному

## ПЕРВЫЙ ГОРОДСКОЙ КАНАЛ

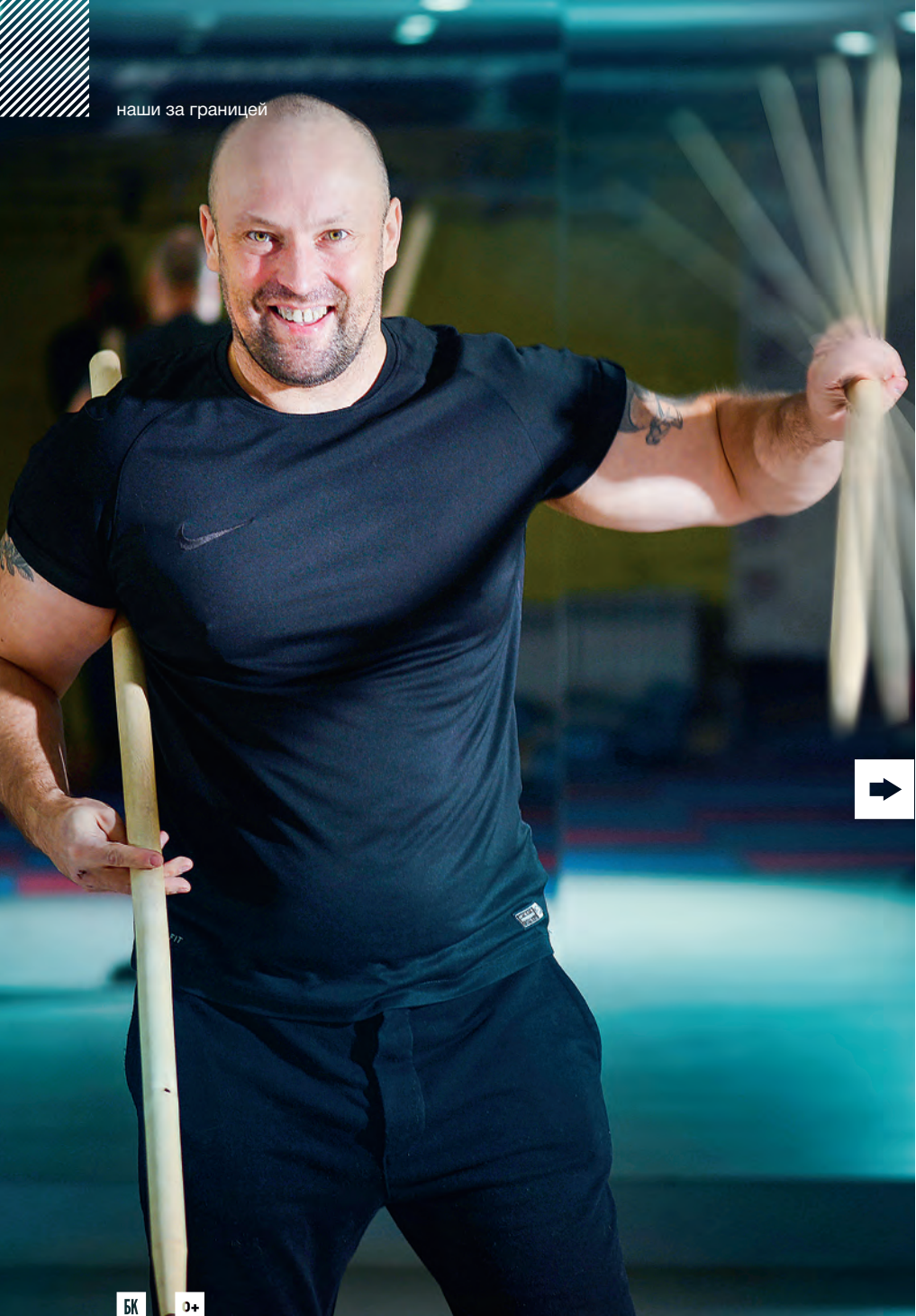


ПАРТНЕР  
СЕЗОНА

«Дилерский центр МБ-Киров представляет автомобиль  
Mercedes-Benz GLA на особых условиях от 2 210 000 рублей.  
Подробности по телефону: 8(8332)24-77-77, г.Киров,  
ул.Дзержинского,77»

12+





БК 0+

# И В ИСПАНИИ РУССКИЙ РУССКОМУ — НЕ ТОВАРИЩ



**5 ГЛАВНЫХ ПРАВИЛ ОТКРЫТИЯ  
БИЗНЕСА В ИСПАНИИ ОТ СЕРГЕЯ  
КОСОЛАПОВА, ВЛАДЕЛЬЦА  
КОНДИТЕРСКОЙ В БАРСЕЛОНЕ  
С 2013 ПО 2017 ГГ., ОСНОВАТЕЛЯ  
ГРАЖДАНСКОГО ДВИЖЕНИЯ  
«НОЧНОЙ ПАТРУЛЬ»**

## **ОТКАЗАЛИ В ВИЗЕ 7 РАЗ ПОДРЯД**

— Я вышел из своего кировского бизнеса в 2013 году — оставил несколько ночных клубов и общепитов. Устал. До того успел поработать в нашем городе и чиновником, и преподавателем. Достиг многого и понял, что здесь просто нет направлений, которыми хотел бы заниматься дальше. В итоге собрал все документы и подал заявление на рабочую визу в Испании. Мне отказали под каким-то надуманным предлогом. Не сдавался — подавал снова и снова. Когда отправил заявление в 7-й раз, позвонил сам секретарь испанского консульства в Москве и назначил мне личную встречу.

— Сергей, вы невероятно упорный человек, но неужели ничего не понимаете?

— А что я должен понимать? (был март 2014 года, история с Крымом)

— Ваша страна вступила на путь, который мы не приемлем и не будем больше предоставлять выгодные для вас условия. Из-за дипломатии мы не можем об этом говорить напрямую, поэтому намекали вам отказами. Но вы упорно подаете свои заявления...

Пришлось смириться и оформить обычный мультишенген, чтобы чередовать 3 месяца жизни в Испании, 3 месяца — в России, другого выхода не было. С этого и началась подготовка моего бизнеса в Барселоне.



## ПРАВИЛО №1: ИЗУЧАТЬ МЕНТАЛИТЕТ

Главное, нельзя стартовать сразу, как только приехал в другую страну. Сперва надо внедриться в языковую среду, изучить привычки и поведение местных жителей — от этого в дальнейшем будет выстраиваться вся система.

Осторожно! Вокруг обязательно возникнет множество проходимцев, как правило, русскоязычных. Появляются они всегда только с одной целью — что-то стащить. Поэтому все контакты с иммигрировавшими соотечественниками на этом этапе лучше исключить.

А вот с местными, наоборот, надо общаться как можно чаще — быть постоянно у них на виду, разговаривать на их языке. Надо им понравиться, подружиться, и тогда они будут искренне помогать.

К примеру, был у меня там знакомый — капитан дальнего плавания в отставке. Сладкого не ел, но приходил в кондитерскую ежедневно, заказывал себе 100 граммов виски. В какой-то момент стал бывать по 2 раза в день. Спрашиваю: «Что случилось?» Оказывается, он узнал, что начался мировой кризис, и захотел таким образом поддержать наше заведение :-)

## ПРАВИЛО №2: ПОНРАВИТЬСЯ СВОЕЙ УЛИЦЕ

Распространенной ошибкой людей является недооценка маркетинговых инструментов и ориентация на туристов. В Испании главное — понравиться своему дому, твоей улице, а туристы — это всего лишь хороший бонус.

Например, когда место выбрано, надо начинать простой подсчет: сколько машин проезжает в час, сколько людей проходит. Причем делать это в самое некомфортное время.

В Испании пустые часы для кондитерской — с 10.30 до 11.30 и с 16 до 17. Зато там есть культура завтрака: в отличие от нас, испанцы не кушают по утрам дома, едут в кафе и любят читать свежие новости. Я вовремя смекнул: в 6 утра покупал в ларьке газеты и раскладывал их в своей кондитерской на столах. Посетители поняли, что, завтракая у меня, им не надо будет тратить на прессу: брали кофе, печенье

и садились читать. Так каждый день только по утрам ко мне приходили до 70 человек, все 55 посадочных мест всегда были заняты. Завтрачный трафик приносил до 200 евро каждый день!

## ПРАВИЛО №3: ПРИДАТЬ МАРКЕТИНГУ МЕСТНЫЙ КОЛОРИТ

Многие знают, что Барселона — не совсем Испания. Каталонцев не зря называют испанскими евреями — за их легкое скупердяйство. Раскрутить их на деньги — большая удача. Но есть у них и другая черта — если ты даришь им подарок, то они обязательно на него ответят. Этот принцип и лег в основу продаж: я стал угощать посетителей — устраивать дегустации. Попробовав кусочек бесплатно, они в благодарность покупали с собой. Раз купили, два, понравилось — значит, будут ходить постоянно. В Кирове такой прием не всегда работает: здесь на дегустации люди приходят бесплатно поесть.

Еще одна особенность, которая в Испании очень важна, — любовь к национальному флагу. Поэтому колонны в интерьере мы отделали необработанным мрамором — синего цвета; стены и стойку оклеили рейками от ящиков местной фруктовой компании — желтого цвета; поставили на столы цветы и салфеточницы — красного цвета. «Почему у вас так уютно?» — спрашивали испанцы. «Да потому что все в цветах вашего флага!» Можете представить их восторг после таких слов?

Был и забавный случай, который сыграл нам на руку. Делали заказной торт на день рождения, надо было оформить его часами из шоколада. Все выполнили идеально, но не успели остудить коржи. Приехали на торжество, где собрался весь свет Барселоны, открываем коробку, а там циферблат растекся. Мы в шоке. Именинник в восторге: «Это же часы с картины Дали!» Вот так нечаянно скопировали шедевр художника. Лучшей пиар-кампании не придумаешь!

## ПРАВИЛО №4: НАНИМАЙТЕ ИММИГРАНТОВ

Больше всего риска — все-таки с персоналом. Например, нанимать ис-

## ЮРИДИЧЕСКИЕ НЮАНСЫ БИЗНЕСА В ИСПАНИИ

В Испании законодательство по предпринимательству предусматривает организационно-правовые формы, очень похожи на наши: АО, ООО, ИП. Есть также разные системы налогообложения. Неизменно одно: очень высокий социальный налог — называется НАЗВАНИЕ. Он позволяет заниматься социальным паразитизмом. Что отличает испанское законодательство — там нет никаких проверяющих и контролирующих инстанций, кроме муниципалитета. Именно муниципалитет помогает тебе оформить лицензию, сделать проект, решить все твои сложности. Отдельно стоит отметить помощь банка — когда у меня не хватило денег на открытие, банк Ла Кайша дал мне 14 000 евро под 7% годовых (через 3 мес. убавил до 3,5%), при этом никаких залогов и поручителей, только бизнес-план, который я защитил. Еще, если тебе дали лицензию, а законодательство поменялось, то не нужно повторного лицензирования.



панцев на работу не стоит. Я этого не знал, потому наступил на грабли: человек отработал у меня два дня, сказал, что болит спина, и прямо из-за стойки ушел к врачу. Прислал больничный на 2 недели и сказал, что его не волнует, кто его заменит. Хорошо, что контракт с ним был пробный, всего на месяц. Но за это время пришлось выплатить ему 840 евро, учитывая все социальные налоги. Вообще испанцам выгоднее не работать и получать разные пособия от государства — набегает до 2,5 тысячи евро в месяц.

Остается нанимать иммигрантов. Для этого надо обратиться к негласному агенту, через которого все приезжие ищут работу. Еще одна особенность русских в Испании: остальные народности стараются друг друга поддерживать, наши же друг на друга наживаются — тот, кто помог найти вакансию, забирает себе первую зарплату.

Я попросил подыскать мне «соискателей с проблемами» — таких всегда легче замотивировать. Но надо учесть, что общепит — это система, где всегда воруют. Поэтому нужны ежедневная ревизия и постоянный контроль. Пока 3 месяца я жил в Испании, все процветало, как только уезжал на 3 месяца в Россию (по условиям шенгена) все начинали разворовывать.

## ПРАВИЛО №5: НЕ НАЧИНАЙТЕ БИЗНЕС С ДРУЗЬЯМИ

Когда я покидал страну, руководством занималась директор (дочка моих друзей из Кирова, которая живет в Барселоне), ей принадлежала половина компании. И в этом заключалась главная ошибка — открыть бизнес с местным партнером, который с тобой в неравных условиях и у которого совсем другая мотивация. Лишний раз убедился, что нельзя начинать общее дело с друзьями. В глубине души друзья считают, что ты им что-то должен сверх нормы. И если этого не получают, то рано или поздно начинают восполнять свои ожидания сами.

Как только я появлялся в Испании, выручка поднималась до 1800 евро в день, как только уезжал, она падала до 300. Звоню директору, говорит,

## ДАРИШЬ ИСПАНЦАМ ПОДАРОК — ОНИ ОБЯЗАТЕЛЬНО НА НЕГО ОТВЕТАТ

что просто нет посетителей. Но как так, если только что состоялся матч «Барселоны» и почти 50 тысяч болельщиков прошли мимо нашей кондитерской? Где деньги? Явное воровство! Когда конфликт стал открытым, мне пришлось обратиться в суд.

Судиться в Испании очень дорого, 200 евро в час берет адвокат. Считайте, за одно заседание отдашь около 400 евро. У меня таких денег не было, поэтому вел сам. Бесплатно предоставили только переводчика-болгарина, который и по-русски, и по-испански говорил плохо. Директор надеялась, что я не явлюсь на итоговое заседание (не смогу прилететь из России), поэтому она подала встречный иск, и тогда автоматом проиграю дело. Денег на дорогу и правда не было, все вложено в кондитерскую — около 80 тысяч евро с учетом кредитов, даже машину пришлось продать. Но все же выкрутился. Набрал в Кирове заказов на живое оливковое масло — вышло аж 150 литров. Купил в Испании, продал здесь и перекрыл все транспортные расходы. А главное, вовремя появился в суде и выиграл его.

Но сам бизнес пришлось закрыть. Оставаться в стране легально я не мог, без визы в любой момент не пересечешь границу — значит, и руководить процессом на месте не сможешь. Был вариант: приехать в Испанию и, скрываясь от полиции, продержаться там безвыездно три года, чтобы потом получить вид на жительство. Но это не

для меня — не могу подолгу находиться вдали от Родины: скучаю не по грязи и разбитым дорогам, а по людям, с которыми мне интересно — скучаю по встречам с ними. В настоящий момент моя компаньонша объявлена в федеральный розыск, 3 года тянется уголовное дело, я выиграл все судебные процессы по взятым у меня в долг деньгам, но процедура взыскания с человека, живущего в другом государстве, у нас очень сложная и длительная. Поэтому мы перенесли кондитерский бизнес в родной город.

## МОГУ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ СИЕСТУ!

Испания научила меня еще одному ценному правилу — соблюдать сиесту. И сейчас, где бы я ни находился, работаю с 7 до 11 и с 17 до 22 часов. Днем — время для семьи, для личных дел, для отдыха. Я успеваю насладиться солнцем не только в выходные, но и на неделе. Ведь мы живем не для того, чтобы работать. Работа — это только часть жизни, не основная. И я отлично понимаю, что такую роскошь может позволить себе лишь собственник бизнеса. Это как привилегия взамен риску и отсутствию гарантий, что завтра твое дело не прогорит.

Сейчас я вновь открываю кондитерскую за рубежом, на этот раз в Словакии. Там тоже есть свои особенности. Но о них расскажу, когда все получится.





# КАК ОТМЕТИТЬ КОРПОРАТИВНЫЙ НОВЫЙ ГОД

**СЕНТЯБРЬ. ИМЕННО СЕЙЧАС МНОГИЕ НАЧИНАЮТ ЗАДУМЫВАТЬСЯ О НОВОГОДНИХ ПРАЗДНИКАХ. КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ «КОРПОРАТИВ» ЗАПОМНИЛСЯ, ОТЛИЧАЛСЯ ОТ ДРУГИХ И ВЫЗЫВАЛ БУРЮ НЕВЕРОЯТНЫХ ЭМОЦИЙ? СПЕЦПРОЕКТЫ ЭТОГО СЕЗОНА ПРЕДСТАВЛЯЕТ ПРАЗДНИЧНОЕ АГЕНТСТВО «ЗАЖИГАЙ»**

## НОВЫЙ ГОД. RU

Классическая новогодняя программа с бомбовой танцевальной подборкой диджея, искрометным юмором ведущего и поздравлениями долгожданных Деда Мороза и Снегурочки! Итоги? Планы? Все это завтра, а сейчас время праздника!

- световая шоу-программа
- фокусник и сценическая магия
- фейерверки и флеш-мобы

## ТОК-ШОУ

Погружение в игровую атмосферу, наполненную весельем, смехом и спортивным азартом соревнования! В интеллектуальном конкурсе гости проверят, кто самый быстрый и смелый, почувствуют себя частью сплоченной команды, собирая пазлы в большую картину, и посоревнуются в музыкальном этапе, доказав, кто кого перетанцует и перепоеет.

- новогоднее видеопоздравление от гендиректора компании
- фокусы с символом наступающего года
- аттракцион «Битва разумов»

## «КАРАОКЕ-NEW»

Развлекательная программа во время новогоднего торжества с любими

мой музыкой и исполнением самых зажигательных хитов. Гости праздника примут участие в музыкальных батлах, споют во всех жанрах в составе команды или сольно.

- профессиональное техническое сопровождение
- интерактивные зоны
- пиротехническое шоу

## ИММЕРСИВНЫЙ СПЕКТАКЛЬ

Костюмированная программа погружает зрителя в сюжет постановки. Интересной темой перформанса может стать «Пятый элемент». Галактическая певица Плавалагуна не только удивит завораживающим оперным пением, но пригласит зрителей на сцену. В любой момент актеры могут начать прямое взаимодействие со зрителями, которые могут стать полноправным участником новогоднего сценического действа!


- серебряное шоу
- профессиональные артисты
- тематические декорации и постановка номеров


Во всех спецпроектах вас ждут красивые фотозоны. Фотограф снимет лучшие моменты торжества. При заказе новогодней программы до 1 ноября мы дарим подарки: ящик шампанского, фейерверк 50 залпов или торт на всю компанию.



  
**зажигай**  
СОБЫТИЯ • ЭМОЦИИ • РЕЗУЛЬТАТ

 [zazhigay-kirov.ru](https://www.zazhigay-kirov.ru)

 т. (8332) 21-12-25

 [a-s-p@list.ru](mailto:a-s-p@list.ru)



# СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ



ДОМАШНИЕ ВСТРЕЧИ, ПИКНИКИ И ЗАСТОЛЬЯ, ПУТЕШЕСТВИЯ И ПРОГУЛКИ. ВОСПОМИНАНИЯ О ДЕТСТВЕ, БЕСШАБАШНЫЕ ШАЛОСТИ, КОГДА РЯДОМ С НАШИМИ ЛЕТЬМИ ЗАБЫВАЕМ, ЧТО МЫ — ВЗРОСЛЫЕ. НАДЕЖДЫ И ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ РАЗДЕЛИТЬ С САМЫМИ БЛИЗКИМИ. В СПЕЦПРОЕКТЕ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС» ВСЕ ГРАНИ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ ПОКАЗАЛИ НАШИ ГЕРОИ.



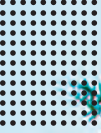
**СЕМЬЯ ПЕРЕСКОКОВЫХ:  
АНДРЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ, МИНИСТР  
ПРОМЫШЛЕННОЙ-ПОЛИТИКИ КИРОВСКОЙ  
ОБЛАСТИ, ЖЕНА НАТАЛЬЯ, СЫН ВАДИМ**





**СЕМЬЯ БАТИЩЕВЫХ:  
В ЦЕНТРЕ ПАВЕЛ, ДИРЕКТОР  
ПРОГРАММНОГО ЦЕНТРА,  
И МАМА ЛИДИЯ. СЛЕВА  
ДВОЮРОДНАЯ СЕСТРА ИРИНА  
С МУЖЕМ АНАТОЛИЕМ  
РУБЦОВЫМ, СПРАВА ТЕТЯ  
ЕЛЕНА БЕЛЫХ И ПЛЕМЯННИК  
ВЛАДИК РУБЦОВ. ВПЕРЕДИ  
ПЛЕМЯННИЦЫ АРИНА И КАТЯ  
И СЕСТРА НАТАЛИЯ.**





**СЕМЬЯ АННЫ АЛЬМИНОВОЙ, МИНИСТРА СПОРТА И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ:  
МАМА НАТАЛЬЯ ЛЕОНИДОВНА, ПАПА АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ, БРАТ СТАНИСЛАВ И ЖЕНА ОКСАНА С СЫНОМ МАКСИМОМ, АННА И ЕЕ МУЖ ВИКТОР, СВЁКОР АЛЕКСАНДР АЛЕКСЕЕВИЧ И ЕГО ЖЕНА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА, СЕСТРА АЛЕКСАНДРА С МУЖЕМ АНАТОЛИЕМ, СЫНОМ АКИМОМ И ДОЧЕРЬЮ АГАТОЙ**





**СЕМЬЯ САДАКОВЫХ-БРЕЖНЕВЫХ:  
КОНСТАНТИН, ДИРЕКТОР РЕКЛАМНОГО  
АГЕНТСТВА ТОМ GARRET, ЖЕНА ИРИНА,  
ХОРЕОГРАФ «ТЕАТРА НА СПАССКОЙ»,  
ДЕТИ ДУНЯ, АНЯ И ПЕТЯ**



# ЖЕНСКИЕ ПРЕТЕНЗИИ УХОДЯТ КАК В ПЕСОК



О СЕБЕ, О СЕМЬЕ И О МОДЕ — ТАТЬЯНА  
МИХАЛКОВА, РОССИЙСКИЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ  
ДЕЯТЕЛЬ, СУПРУГА НИКИТЫ МИХАЛКОВА,  
В ИНТЕРВЬЮ — КАТЕРИНЕ СУСЛОВОЙ, ГЛАВНОМУ  
РЕДАКТОРУ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»







## ДРУЖУ С КИРОВИМ 20 ЛЕТ

**Катерина Суслова:** — Татьяна Евгеньевна, с какой целью Вы приехали в Киров?

**Татьяна Михалкова:** — Дружу с Кировом и людьми, которые здесь живут, уже более 20 лет. Здесь и в других городах страны мы проводим 13-й полуфинал конкурса молодых дизайнеров «Русский силуэт». Масштаб интернациональный: 32 полуфинала, 150 городов России, 3 000 дизайнеров, 200 учебных заведений от Владивостока до Калининграда. Кстати, ваш университет и технологический колледж я считаю одними из лучших в стране.

**К.С.:** — На что может рассчитывать дизайнер, участвуя в «Русском силуэте»?

**Т.М.:** — Участие в конкурсе бесплатное. После финала молодые дизайнеры проходят стажировки у известных российских и зарубежных кутюрье. Всем нужна свежая кровь! Вячеслав Зайцев всегда приходит нас поддержать, Валентин Юдашкин, Игорь Чапурин, Игорь Гуляев, Виктория Андриянова и другие. Кстати, многие, кто принял участие в нашем конкурсе, уже имеют свои модные дома и сами могут брать дизайнеров на стажировку.

**К.С.:** — Что еще Вас связывает с Вяткой?

**Т.М.:** — Дружеские отношения с Андреем Морозовым, генеральным директором «Калинки-Морозов». Он всегда поддерживает нас и помогает проводить конкурс. Два раза в год привозит новые коллекции на неде-

лю моды в Москве. Помню, лет 10 назад мы с Андреем делали совместный проект — дни российской моды в Лондоне, отмечали Старый Новый год на Trafalgar Square. «Калинка-Морозов» должна была представить свою молодежную коллекцию. В день перед показом выяснилось, что там очень развито движение «зеленых». Они могли прийти с балончиками и испортить коллекцию, был бы скандал! Мы нашли выход. Вывернули изделия наизнанку. Потом здесь же, на Trafalgar Square продавали вещи как на ярмарке — с лотков. Вы не представляете — там передрались за наши меха! Последнюю шапку-ушанку стащили с головы Андрея, они там в моде до сих пор.

**К.С.:** — В России искусственный мех не так популярен, как в Великобритании.

**Т.М.:** — У нас же холодно! Нам не свойственна такая активность. Когда Никита Сергеевич снимал «Сибирского цирюльника», для Джулии Ормонд привезли какие-то уникальные меха. А она возмутилась: «Я не буду сниматься в мехах!» Тогда Никита Сергеевич сказал: «Если отказываешься, тогда снимай туфли, сапоги, сумку, перчатки — оставь все это здесь. И выходи на улицу так, раз ты такая принципиальная». В России уважают и ценят мех, держат высокую планку качества.

**ПОКАЗАТЬ КРАСИВОЕ ПЛАТЬЕ ИЛИ ДОСТАТОК — ДУРНОЙ ТОН**

**К.С.:** — Как прививали вкус своим дочерям?

**Т.М.:** — В первую очередь мы старались дать хорошее образование, важнее внутреннее содержание, а не внешнее. Я всегда думала, что с модой они сами разберутся. Надюшка, конечно, участвовала в показах российский домов, на Венецианский фестиваль ее приглашали как лицо одного ювелирного бренда, на Каннский фестиваль вес





дероб продумывала наш ведущий дизайнер Юлия Янина. Мода сегодня — настоящая индустрия! Раньше манекенщица должна была сама создать свой образ. А сейчас для этого работает целая команда визажистов и стилистов. При этом они могут как создать образ невероятной красоты, так и уничтожить модель.

**К.С.:** — *Что в первую очередь помогает создать индивидуальный стиль? Бренды, косметика?*

**Т.М.:** — Бренды? Громко сказано! Что главное в образе женщины? Наверное, внутренняя тайна, свет! Хотя встречают все равно по одежке. Сейчас есть очень много обучающих программ по телевидению, которые помогут каждой усвоить хотя бы азы стиля.

**К.С.:** — *В инстаграме много фотографий, где Ваши дочери вместе. Однако они не похожи на гламурных красавиц.*

**Т.М.:** — Все ударились транслировать в интернете этот гламур, но жизнь намного интереснее, чем псевдоглянец. Тем более часто появление в СМИ — это заслуга твоих возможностей, фотошопа и пиара. Попадаешь на яхту и тиражируешь себя во всех видах, демонстрируешь красивую жизнь. Надеваешь псевдобренд — все думают: вот она, на серебре ест! Это же увлечение псевдожизнью, но что за ним стоит? Важно, чтобы ценили тебя, что ты есть. А сняться со знаменитостью, показать достаток или красивое платье — дурной тон.

**К.С.:** — *Кого из известных людей Вы бы переделали?*

**Т.М.:** — Я очень демократична, не люблю критиковать. Не помню, кто из известных сказал: «Зачем одеваться? Меня никто не знает». А потом: «Зачем мне одеваться? Меня и так все знают». Критиковать никого не буду. Когда оцениваю на конкурсах — это часть профессии жюри. Голосуем математическим путем. В жизни никого не сужу.

**К.С.:** — *Сами долго искали свой стиль?*

**Т.М.:** — Нет. Мой стиль соответствует моему образу жизни. Очень много поездок по работе, поэтому предпочитаю черное: свитер, брюки, леггинсы. А так продумывать гардероб — целая история. Благодарна нашим дизайнерам, которые часто меня одевают: особенно VIVA VOX (Олег Овсиев) и Настя

Задорина. На последнем Московском фестивале были образы от них.

**К.С.:** — *Как думаете, в депрессии лучше обратиться к психологу или к стилисту?*

**Т.М.:** — Кому что подходит. Мне помогает перезагрузиться энергетика воды, море, океан — успокаивает и перезагружает.

**МОЯ СЕМЬЯ — КАК БОЛЬШОЙ КОРАБЛЬ, КОТОРЫМ ВСЕ СЛОЖНЕЕ УПРАВЛЯТЬ**

**К.С.:** — *В Вашей семье — сплошь харизматичные личности. Как Вам удается улаживать конфликты, чувствуете себя громоотводом?*

**НЕ ПОМНЮ, КТО ИЗ ИЗВЕСТНЫХ СКАЗАЛ: «ЗАЧЕМ ОДЕВАТЬСЯ? МЕНЯ НИКТО НЕ ЗНАЕТ». А ПОТОМ: «ЗАЧЕМ МНЕ ОДЕВАТЬСЯ? МЕНЯ И ТАК ВСЕ ЗНАЮТ».**

**Т.М.:** — Я всегда мечтала, чтобы у меня была большая семья! Сейчас она как большой корабль, которым все сложнее управлять. Все самостоятельные — и если раньше были одни проблемы, то сейчас, с возрастом, — другие. Я рада, что мои дети востребованны и умеют работать — это самое главное. Рада, что они любят свою семью. Молодцы!

**К.С.:** — *Поделитесь секретами воспитания?*

**Т.М.:** — Должен быть пример родителей. Дети должны видеть, как они относятся к жизни, к своим обязанностям. Никите Сергеевичу было некогда заниматься детьми — он не мог в школу сходить или даже просто прогуляться с ними. Другой масштаб! Но они видели его отношение к работе. Он может работать по 12 часов, не жалея себя и других, требуя в первую очередь с себя. Детям есть на кого равняться! Важно своим примером задавать планку.

**К.С.:** — *Какова Ваша роль в семье?*

**Т.М.:** — Ну какая? Главная! На женщину в России многое возложено. И дети, и внуки! Все мы варимся в одном котле. Конечно, когда дети были ма-

ленькие, моя роль в их жизни составляла 99%. Сейчас у нас уже 6 внуков, но я работаю и не могу полностью посвятить себя им. Все, что в моих силах, делаю, всегда поддерживаю.

**КАКОЙ НАДО БЫТЬ, ЧТОБЫ МУЖЧИНА МНОГОГО ДОСТИГ**

**К.С.:** — *Каково жить с такой личностью, как Никита Сергеевич? Какой надо быть, чтобы мужчина многого достиг?*

**Т.М.:** — Непросто. Но интересно. Только сейчас целиком приходит понимание масштаба его деятельности, и все мои женские претензии уходят как в песок. Всем его поступкам есть объяснение. Он по-другому не может. Он и общественный деятель, и актер, и режиссер, и студия на нем. А уже все, что остается после этого, он отдает в семью. Мне пришлось в свое время отказаться от профессии, которая сейчас очень популярна. И таких сумасшедших, готовых отказаться от профессиональной самореализации и засесть дома с детьми — таких мало.

**К.С.:** — *Тяжело было сделать этот выбор?*

**Т.М.:** — Я любила, шла за мужчиной, он еще только начинал сниматься. У него была такая аура! Что он думал, так же думала и я. Казалось, его мысли — и мои мысли тоже. Сейчас я считаю, что правильно поступила. Зачем куда-то отдавать детей? Тем более в те времена, кроме помощи мамы, не на что было рассчитывать. Конечно, если твоя профессия — профессия «молодости», например, актриса или модель, надо серьезно выбирать, чего хочешь, растить детей или работать, чтобы потом не было претензий к своей семье, вот, потратила на вас свое лучшее время и силы! Женщина должна решать сама. Но если сумеешь найти рецепт сочетания бизнес-леди и матери, это, наверное, самое лучшее. Я же выбрала детей и не жалею. Их первые шаги, первые слова — это быстро пролетает! Потом, конечно, я наверстала то время работой. Не могла не работать: и преподавала, и переводила. Последние 20 лет отдаю себя благотворительности и «Русскому силуэту».





# ТОП-3 УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ЛИЦА



КРАСИВАЯ УЛЫБКА И РАСПАХНУТЫЙ ВЗГЛЯД  
БЕЗ ИНЪЕКЦИЙ И ОПЕРАЦИЙ — ПРОСТЫЕ  
УПРАЖНЕНИЯ ОТ ЕЛЕНА НОВИКОВОЙ,  
СЕРТИФИЦИРОВАННОГО ТРЕНЕРА  
ПО ФЕЙСФИТНЕСУ

## №1

### РАССЛАБЛЕНИЕ ГУБ

— Возьмите маленькую легкую пробку (или колпачок от парового коктейля). Вставьте ее между губами, перед зубами. Губы расслаблены. Зубы не стискиваем. Не зажимайте пробку губами! Задержитесь в этой позиции на 5 минут и более. Выполняйте несколько раз в день, особенно при малейшем напряжении в зоне губ!



## №2

### ВОССТАНАВЛИВАЕМ ОБЪЕМ И КОНТУР ГУБ

Упражнение «Уточка» с сопротивлением. Указательные пальцы — над верхней губой, а большие — в ямочке между нижней губой и подбородком. «Выпячивайте» губы вперед, как уточка, раскрывая их, при этом пальцами оказывая сопротивление. Сильно не давите. Подбородок не напрягайте. Вокруг контура губ не должны образовываться морщины. Повторите 10 раз в быстром темпе, 10 раз в медленном, задержитесь в статике на 10 секунд. После упражнения аккуратно и нежно прощипайте контур губ большим и указательным пальцем.



## №3

### УКРЕПЛЯЕМ ЗОНУ ВОКРУГ ГЛАЗ

Упражнение «Очки». Изобразили руками очки, приложили к лицу. Плотно зафиксировали, сильно не давить. Слегка (не более 1 мм) расправьте кожу вверх и стороны, чтобы не было морщин во время упражнения. Широко распахните глаза, а потом сощурьте (приподнимая нижнее веко). Почувствуйте, как мышцы напрягаются под пальцами. Повторите 10 раз в быстром темпе, 10 раз в медленном, задержитесь в статике на 10 секунд. Это упражнение можно выполнять с пробкой в губах. Если вы чувствуете напряжение в затылке и задней части шеи — поставьте локти на стол.



**Будьте максимально деликатны со своим лицом и все упражнения выполняйте СТРОГО ПЕРЕД ЗЕРКАЛОМ!**  
Более подробное изучение и детальный разбор всех упражнений с отработкой на практике и персональными рекомендациями можно получить на групповых и индивидуальных тренингах.



@facefitness\_en



elena\_novikova43



т. 8-919-513-65-87





## ПЕРЕСТРОЙКА ЦВЕТА

— Идеальное пространство для жизни складывается из симбиоза ваших желаний и таланта специалистов. За 19 лет работы на мебельном рынке мы научились тонко чувствовать своих заказчиков, реализуя их мечты и воплощая в жизнь идеи дизайнеров. Мы работаем с нестандартными планировками и создаем комфортное пространство для жизни в любом стиле. В этом процессе сложно переоценить роль цвета и материалов. После нескольких лет господства сдержанной палитры происходит постепенный переход к более ярким и насыщенным. Цвет становится основой не только базовых покрытий, но и декоров. Каким бы ни было выбранное стилистическое направление, сочные акценты поднимут настроение городскому жителю.

## ИДЕАЛЬНАЯ ФОРМА

Несколько лет большой популярностью пользуются лофт, скандинавский стиль и современная классика. Последняя будет актуальна еще не один год. Если вы хотите создать мебель вне времени, не нужно гнаться за трендами. Важно любой стиль интерьера сделать функциональным. Современные материалы позволяют выбрать не только интересное сочетание оттенков и фактур, но и могут быть долговечными. В обустройстве кухонь мы применяем только проверенные комплектующие и материалы. Кварцевый агломерат, который используем для столешниц, отделки фартуков и подоконников, — мирового производителя VicoStone. Согласитесь, что эти поверхности должны быть прочными, долговечными, устойчивыми к тепловым, механическим, органическим и химическим воздействиям. Обширная цветовая гамма создает дополнительные возможности для дизайна кухонь и использования кварца в интерьере без ограничений. Например, есть кварцевый агломерат с текстурой под дерево.

# ВСЕ ОТТЕНКИ НАСТРОЕНИЯ В ДОМЕ



О ГЛАВНЫХ МАТЕРИАЛАХ ДЛЯ МЕБЕЛИ, АКЦЕНТАХ И СТИЛЯХ, — ТАТЬЯНА КУРАГИНА, ДИЗАЙНЕР ФАБРИКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ VEROOM



Визитная карточка креативных людей — это интерьер в стиле лофт. Индустриальный стиль на кухне вмещает в себя стеклянные элементы, грубую базовую штукатурку, амбарные двери. Матовая столешница на кухне может быть также выполнена из кварца.

Природная серия с имитацией под серый мрамор позволяет создать минималистичный дизайн. Этот материал выдерживает низкие и высокие температуры, обладает антигрибковыми свойствами и абсолютно безопасен при контакте с пищей. На фабрику камень поступает в виде больших слэбов. Дальше они обрабатываются на станках с числовым программным управлением. При желании каждый заказчик может посмотреть процесс производства. Экскурсии для гостей и партнеров лично проводит генеральный директор и управляющий фабрики.

#### ИНТЕРЬЕР ПОД КЛЮЧ

Это результат нашего многолетнего развития. Когда-то мы начинали с простых шкафов-купе. Теперь мы занимаемся производством сложной встроенной и корпусной мебели. Мы можем создать мебель по индивидуальному проекту для всех помещений. Когда в проектах много авторских решений, очень важно найти ответственных подрядчиков по отделке. Мы этот вопрос решили с помощью комплексного предложения. Это очень комфортно, так как при обустройстве квартиры или дома вы сможете заказать все в одном месте. Согласитесь, в наше время это очень удобно.

# VEROOM

ФАБРИКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ

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

ул. Мопра, 7, т. (8332) 382-383

veroom.ru



ВОЗМОЖНОСТИ ФАБРИКИ  
Позволяют меблировать  
любое помещение  
в совершенно различных  
стилях под ключ

**ЗАКАЖИТЕ  
БЕСПЛАТНУЮ  
консультацию  
дизайнера на  
сайте VEROOM.RU**







# «ПОСЛЕСТРОЙ»: КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА

## ЧТО ТАКОЕ «ПОСЛЕСТРОЙ»?

— На профессиональном сленге это означает финишную уборку помещения после завершения строительных и отделочных работ. Еще несколько лет назад многие строители делали ее своими силами. Сейчас нормой становится привлечение специализированной клининговой компании. Даже сравнительно небольшой объект требует серьезной работы после завершения ремонтных работ. К примеру, в столовой «Ланч-Бранч» в порядок надо было привести массу мелких деталей интерьера в зале. Особого внимания требовало и сложное современное оборудование кухни. Все это предстояло сделать очень быстро к жестко поставленному сроку открытия.

## НА ЧТО СМОТРЕТЬ ПРИ ВЫБОРЕ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ?

- **Оперативность на предварительном этапе.** Готовность оценить

объект в день обращения и сразу приступить к работе.

- **Гибкое ценообразование.** Готовность включать в смету только работы, которые нужны на вашем объекте.
- **Наличие рекомендаций и опыта работы на аналогичных объектах.** Не исключено, что в день уборки какие-то строительные работы неожиданно возникнут. А в итоге результат должен быть налицо.
- **Наличие постоянного персонала и профессионального оборудования.** Использование неправильных технологий очистки приводит не только к задержкам, оно может нанести непоправимый ущерб только что сделанному ремонту.
- **Забота об экологии.** Это не просто модный принцип. Необходимо использовать только безвредные средства. Тогда сотрудники смогут приступить к работе сразу после масштабной уборки.



В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ  
КОНКУРЕНЦИИ СРОК РАБОТЫ  
КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ — ЭТО  
ПОКАЗАТЕЛЬ ЕЕ НАДЕЖНОСТИ, —  
ТАТЬЯНА БАРМИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ  
КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ  
«ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»



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

ds-complex.ru



# #ВИДЕООХРАНА

В ДОМЕ С ХОРОШИМ РЕМОНТОМ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ДОЛЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ВЫПОЛНЯТЬ СВОИ ФУНКЦИИ, НО И СООТВЕТСТВОВАТЬ ДИЗАЙНУ



## НЕ ВИТРИНА, А ШОУРУМ

Выбрать охранную систему для дома, коммерческого объекта непросто. В шоуруме нового салона систем безопасности «Видеоохрана», который открылся 15 августа в Кирове, можно оценить и протестировать новейшие системы. Здесь представлены: системы охранной сигнализации, видеонаблюдения, домофоны и системы контроля доступа. Композиция шоурума создана для облегчения коммуникации устанавливающих организаций и конечного потребителя. Теперь не нужно «на пальцах» и выдержках из журналов объяснять принцип действия систем. Зная особенности объекта, специалисты сделают выводы о комплектации будущей системы безопасности, помогут подобрать оптимальное оборудование.

## УДОБСТВО ОЦЕНИВАЕМ ДО ПОКУПКИ

Стоимость реализации подобного проекта достаточно высока. Но он того стоит. Тенденция такова, что системы безопасности должны не только удовлетворять потребности конечного потребителя согласно функционала, но и быть удобными, стильными, интуитивно понятными. Если с безопасностью вопросов уже нет — мы ее гарантируем — то сейчас мы видим, что заказчики предъявляют требования к внешнему виду, качеству материала, цветовой гамме. Клиенты все больше уделяют внимание мелочам — вплоть до надписей на блоках управления. Цвета индикаторов и мониторов не должны противоречить интерьерным решениям. В новом салоне систем безопасности «Видеоохрана» опытные консультанты помогут выбрать оптимальное техническое и визуальное решение для обеспечения безопасности с учетом всех пожеланий заказчика.



**ВИДЕО  
ОХРАНА**

СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ

Лицензия №43-Б/00071 выдана МЧС РФ

📍 г. Киров, ул. Советская, 86

☎ (8332) 43-05-01

✉ ipsale43@mail.ru

🌐 IPohrana.com

📱 Ipohrana





# НАЖМИ НА КНОПКУ



## НЕ ВСТАВАЯ С ДИВАНА

— Технологии не стоят на месте. Шторы с электроприводом изначально были предназначены для труднодоступных мест. Сейчас они стали неотъемлемой частью интерьеров загородных домов и фешенебельных квартир, сцен и актовых залов. Римские, рулонные шторы, раздвижные электрокарнизы удобны и функциональны. Не надо вставать с дивана или кровати. Вам достаточно только нажать кнопку, и электрические жалюзи или занавески раздвинутся автоматически.

## ТЯНУТЬ ПРОВОДА НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО

Полотна раздвижных и рулонных штор, жалюзи, штор плиссе регулируются с помощью пульта дистанционного управления или с настенного блока управления. Современные

электрокарнизы бесшумны, потребляют минимум электроэнергии и просты в управлении. Монтаж и сама система недешевы. Зато бесшумная и бережная работа автоматики не портит ткани и материалы. Тянуть провода не обязательно. Системы бывают и на встроенных аккумуляторах.

## ГОТОВО ЧЕРЕЗ 5 ДНЕЙ

Для того чтобы заказать шторы с электроуправлением, нужно сделать заявку в удобной форме — по телефону или в соцсети. Специалисты «Белой реки» произведут замеры, кстати, выезд по городу бесплатный, рассчитают стоимость и согласуют с заказчиком. Через 5 дней электрокарниз готов, и остается только монтаж. Мы сотрудничаем с дизайнерами и установщиками натяжных потолков. Кроме того, в сентябре скидка на изделия с электроуправлением 10 %.



СТИЛЬНОЕ И УДОБНОЕ УСТРОЙСТВО ДОБАВЛЯЕТ В ИНТЕРЬЕР СОВРЕМЕННОСТИ, А ТАКЖЕ ЭКОНОМИТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ ЛИЧНОЕ ВРЕМЯ, — ИРИНА БУДИНА, ДИЗАЙНЕР ПО ОФОРМЛЕНИЮ ОКНА

*Белая Река*  
Салон штор



г. Киров, ул. Карла Маркса, 91,  
т. 8(8332)38-58-61



belaya-reka43.ru



bel\_reka@mail.ru



bela\_reka



belareka



# ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

## Константин Елсуков, руководитель компании «Галион»:

— Мы ценим каждого нашего клиента. Поэтому, для обеспечения безопасности построенных нами домов, советуем обращаться в компанию «Умный дом». Квалифицированный инженерный подход и современные технологии безопасности: от охранно-пожарных сигнализаций до системы интеллектуального видеонаблюдения и IP-домофонии — то, что высоко ценят заказчики «Умного дома».



## Игорь Суслов, владелец салона красоты «Афродита»:

— Уже год я сотрудничаю с компанией «Умный дом». Хотя мой проект ещё в процессе реализации, я точно знаю, что получу качественный результат. Мой проект не очень прост, разбит на несколько этапов. Выполнение их идёт строго по плану с учетом моих требований. То оборудование и системы, которые презентуют на последних выставках, в самые кратчайшие сроки можно найти в компании «Умный дом»!



## Алина Вейнкрот, руководитель «Дизайн бюро АВ»:

— Домашняя автоматизация уже перестала быть чем-то фантастическим: владельцы как больших домов, так и небольших квартир интересуются технологиями все больше. Благодаря Умному Дому, вы сделаете жизнь более комфортной, а потребление ресурсов — более рациональным. Ведь вокруг стало много электроники и ежедневных процессов, которые нужно выстраивать и контролировать. Умный Дом — это закономерный этап прогресса, эволюции жилья, он прямое следствие всех технических новшеств.



## Андрей Черных, руководитель розничной сети «Движение-автомасла»:

— С компанией «Умный Дом» работаем давно. В нашем сервисном центре они установили интеллектуальную систему видеонаблюдения. Все камеры работают профессионально, четко, качественно. Что удивляет — не было ни одного сбоя, ни разу! Могу легко приблизить картинку, и она идеальна, удобно рассматривать мельчайшие детали.



## Сергей Добрушkes, исполнительный директор ООО «ПКФ Умный дом»:

— Перед нами стоят разные технические задачи: мы обеспечиваем безопасность на объекте, создаём удобное автоматизированное управление различными инженерными системами дома или квартиры, устанавливаем акустические системы и домашние кинотеатры, но в отношении сервиса требования всегда одни: индивидуальный подход и качество. Три компонента, которые позволяют нам создавать хороший продукт — это знание, опыт и ответственность.

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

umdom.pro

umdompro





# СЧАСТЬЕ — ЭТО ПУТЬ, А НЕ ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ

О СЕБЕ, СВОЕМ ДЕТСТВЕ И СЕМЬЕ — ИРИНА МАКАРОВА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ  
КПК «ИНВЕСТ-ЦЕНТР», СУПРУГА ДЕНИСА МАКАРОВА, ГЕНЕРАЛЬНОГО  
ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «РИЭЛТИ ГРУПП»





## НЕ ПЫТАЛАСЬ НИКОГДА БЫТЬ КАК ВСЕ, ПОДСТРАИВАТЬСЯ

### 5 СЕКРЕТОВ ОТНОШЕНИЙ ОТ ИРИНЫ МАКАРОВОЙ

1. Принимайте своего мужчину таким, какой он есть. Обращайте внимание на его сильные качества, поддерживайте во всем.
2. Доверие — ключ к гармоничным отношениям.
3. Быть легкой и принимать все, что происходит в твоей жизни, и действовать исходя из своих целей.
4. Быть гибкой, внимательной, выдерживать нужные паузы, выбирать момент, когда муж готов услышать твои желания.
5. Родина женщины там, где ее муж.

### ПОДДАЛАСЬ, КАК КОТЕНОК

— Мы с Денисом познакомились на тренинге личностного роста. Не искали отношений, оба были совершенно свободны. Для одного из упражнений требовалось выбрать пару. Я поворачиваюсь вокруг, вижу его, он говорит: «Давай встанем вместе». Почему нет? Как только я положила свои ладони на ладони Дениса, сразу возникло ощущение — я дома.

3 дня тренинга мы были увлечены друг другом. Через пару дней Денис собрал мои вещи и перевез к себе. Еще через 2 дня сказал, что пора знакомиться с моими родителями. Взял меня в оборот, а я поддалась, как котенок! Маму было неловко предупредить, что вечером познакомлю ее с женихом, которого знаю меньше недели. Поэтому просто привела его и сказала: «Мама, это Денис». Он объяснил, что пришел просить у родителей разрешения жить вместе со мной. И вот тут начался 1,5-часовой допрос, как в полиции. Улыбаясь, он все выдержал. Потом мама говорит, ты имей в виду, у Ирины характер не подарок. Он отвечает, справлюсь, не проблема. Через месяц после нашего знакомства мы открыли «Риэлти групп». А еще через несколько месяцев, в Новый год, он сделал мне предложение.

### ДЕВОЧКА, КОТОРУЮ ВЫГОНЯЛИ С УРОКА

Я — та девочка, которую могли выгнать с урока за плохое поведение. Непоседливая, озорная, могла соседа за шнурки к стулу привязать, считать ворон, играть в крестики-нолики. При этом, когда учитель в раздражении просил меня повторить последнее, что сказал, я всегда воспроизводила точь-в-точь. Как у меня это получалось? Все дело в моем остром и быстром уме, хорошей логике и математических способностях.

У меня очень интеллигентная семья. Мама и папа — оба инженеры. При нас, детях (у меня еще есть младший брат), они ни разу не повышали голос друг на друга. Мама преподавала в техникуме какое-то время, её очень любили студенты, я помо-

гала ей проверять тетради и всегда быстро находила ошибки — у меня очень острый взгляд. Если есть какая-то оплошность в документах, сразу увижу.

После школы я поступила на инженерно-строительный факультет. Первое время думала, не моё, но сейчас понимаю, что именно во время учебы у меня появилась любовь к стройкам, домам и квартирам. Второе высшее пошла получать на 4 курсе, заочно, выбрала «экономику и управление на предприятиях».

### НЕ МОГУ ЕСТЬ ТО, У ЧЕГО БЫЛИ ГЛАЗА

8 лет назад я пришла к вегетарианству. Прочитала небольшую книгу рассказов известных людей, которые отказались от мяса. Поняла, что тоже никогда не буду есть то, у чего когда-то были глаза. Конечно, знакомые и родные не поняли, спрашивали, где же я найду такого мужчину, который не будет требовать от меня стейк и котлеты! Пусть смеются, меня это не волновало! Я всегда была не такая, как все (например, изучала ведическую астрологию, хотя многие люди считают это ерундой). Мама причитала, что ее дочь не от мира сего. Я привыкла, что другая. Не пыталась никогда быть как все, подстраиваться. Когда мы с Денисом познакомились, он уже 3 года не ел мясо. Оказался таких же взглядов, как и я.

### МЕЧТАЛА, ЧТОБЫ В ДОМЕ БЫЛ ЗООПАРК

Мой муж — это тот человек, кто научил меня ездить на горных лыжах, на велосипеде и на коньках. До знакомства с ним я этого не умела. Он обучил воспитывать, дрессировать собак. Я, кстати, всегда мечтала, чтобы в моем доме был целый зоопарк! В детстве таскала в дом котят, собак, но родители не позволяли их оставить. Сейчас у нас три собаки — чихуахуа и два алабая.

Люблю своего мужа за его беспокойный ум. Он всегда в движении — то новая книга, то интересная поездка, то амбициозный проект. Его сотрудники в «Риэлти групп» часто





просят: «Денис Юрьевич, пожалуйста, поезжайте в отпуск, дайте нам немного спокойно поработать!»

## ДАЖЕ НА КВАДРОЦИКЛЕ КАТАЕМСЯ ВТРОЕМ

Через 5 лет совместной жизни у нас появилась дочка Лиза. Муж говорит, что я хорошая мама. Спокойная, никогда не кричу. Поскольку оба много и плодотворно работаем, Лиза весь день проводит с няней. Естественно, мы успеваем так соскучиться по ней, что все вечера и выходные проводим вместе. Отпуск без нее тоже не представляем! Дочка отправилась в свое первое путешествие в 8 месяцев — мы поехали в Крым на машине. С тех пор она всегда путешествует с нами. Берем ее с собой везде — даже на квадроцикле катаемся втроем.

Можно сказать, у нас спартанский подход к воспитанию — мы не злоупотребляем заботой, не душим ее самостоятельностью, не делаем выбор за нее. Считаю, что главное — любить ребенка, особенно девочку. Не стоит терроризировать ее запретами, правилами, уроками, кружками, оценочными суждениями. Не навязываем свои вкусы и желания. Когда девочке хватает любви, она вырастает королевой, становится женщиной, которая знает себе цену. У нее не возникает потребности стараться понравиться мужчинам, заслужить их любовь, выпрашивать внимание и ласку. Она уверена в себе, потому что убеждена: ее любят просто так. За то, что она есть. Благодаря такому ощущению собственной ценности женщины успешно самореализуются и обретают счастье в личной жизни.

## ЛИЧНОЕ МЕСТО СИЛЫ

Важно давать друг другу свободное пространство. Чувствую это, потому что сама занимаюсь бизнесом. Понимаю, как после насыщенного переговорами и деловыми вопросами дня хочется побыть наедине с собой. Мы уважаем личные границы друг друга.

Живем за городом, комфортнее ощущаем себя на природе. У нас, кстати, есть свое место силы — это село Никульчино. Иногда садимся в машину и едем туда просто посидеть полчаса в тишине, зарядиться положительной энергией.

## В ЧЕМ ГЛАВНАЯ ОБЯЗАННОСТЬ ЖЕНЫ?

Любить своего мужа! Быть рядом, даже если в данный момент вы далеко друг от друга. Важно дать понять мужу, что вы всегда на его стороне, всегда за него — в любой ситуации, что бы ни случилось. Тогда у него будет еще больше сил и мотивации. Непросто быть женой успешного человека. Надо самой чувствовать себя самодостаточной, не цепляться за супруга, идти рядом, а не позади него. Я считаю, что быть только домохозяйкой — невыносимо скучно. Мне важно реализоваться и в профессиональной сфере, и в семье. Только так я ощущаю себя полноценной личностью. Сильным мужчинам нужно соответствовать — тоже быть интересной, глубокой, успешной. Но нельзя перегибать палку со своей самостоятельностью. Не требовать от мужа большего, а вдохновлять, вовлекать его, чтобы он желал делать для тебя еще и еще.



### ЛЮБИМАЯ КНИГА

Айн Рэнд «Атлант расправил плечи». Оба главных героя похожи на нас с мужем: она — сильная, волевая, честная, целеустремленная и вместе с тем женственная. А он — человек-миссия.



# ВКЛЮЧИТЕ ЦВЕТ!



## ТО, ЧТО ДАЛА ПРИРОДА

— Представление о традиционных цветотипах уже устарело. Татьяна Мишкина предлагает подбирать стиль, отталкиваясь от того, что нам дала природа. От рождения мы индивидуальны. Внешность каждого человека, его лицо, глаза подсказывают гармонию с тем или иным цветом. Правильно выбранный колор, его глубина и насыщенность — основа удачного образа. На мастер-классе Татьяна показала, как происходит это волшебство. Если цвет подходит, то и лицо человека сразу выглядит более выигрышно, принт подчеркивает его достоинства. С помощью цвета можно подчеркнуть женственность, стать моложе и даже настроить себя на достижение успеха.

Все гости отметили, что мастер-класс открыл для них что-то новое. Особенно они оценили руководство по легкому и продуктивному шопингу. «Дни красоты и стиля с Татьяной Мишкиной» обязательно повторятся.

**ТАТЬЯНА МИШКИНА —**  
**СТИЛИСТ-ИМИДЖМЕЙКЕР,**  
**ВЫПУСКНИЦА ВЫСШЕЙ**  
**ШКОЛЫ СТИЛИСТИКИ**  
**(МОСКВА) И BANSTER FASHION**  
**SCHOOL (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)**

- индивидуальные приемы и консультации, ревизия гардероба
- раскрытие образа
- курсы стиля и мастер-классы
- автор проектов по истории моды
- шопинг-туры в Москву, Санкт-Петербург и Казань
- сотрудничество с ведущими глянцевыми изданиями города



21 АВГУСТА СОСТОЯЛСЯ МАСТЕР-КЛАСС ДЛЯ ДРУЗЕЙ И ПАРТНЕРОВ «БИЗНЕС КЛАССА». ИЗВЕСТНЫЙ В ГОРОДЕ ЭКСПЕРТ ПО СТИЛЮ ТАТЬЯНА МИШКИНА РАССКАЗАЛА, КАК С ПОМОЩЬЮ ЦВЕТА И РИСУНКА ОДЕЖДЫ СОЗДАТЬ УДАЧНЫЙ ОБРАЗ



Участники мастер-класса учатся находить свои оттенки в одежде

Владимир Долецкий



TATYANA MISHKINA

*эксперт по стилю*



г. Киров, ул. Казанская, 77б,  
3 этаж



т. +7 912 828 0550



mishkinat



id61768044



# СПАРТАК В МОЕМ СЕРДЦЕ

Нет на свете прекрасней  
одежи, чем бронза мускулов  
и свежесть кожи.

Владимир Маяковский

## ВЛАДИМИР СТЕСИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЦМИК «ЭЛЛАДА»

возраст: 64 года  
рост: 189 см  
вес: 102 кг  
кмс по фехтованию на шпагах

## ПАЦИЕНТАМ КЛИНИКИ «ЭЛЛАДА» СКИДКА 5%

При предъявлении серебряной  
или золотой карты ЦМИК

ФИТНЕС КЛУБ  
**СПАРТАК**

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

skspartak.ru

spartakkirov

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

## МОЯ ФОРМУЛА БОДРОСТИ

— Мальчишкой я всегда хотел быть похожим на гладиатора. Роман «Спартак» Джованьоли, одноименный балет в главной роли с Лиепой и фильм с Кирком Дугласом врезались в память. Я был восхищен храбрым и сильным героем! Старался не отставать — тоже занимался спортом, с успехом фехтовал. Уже взрослым «качал» железо, даже выступал на соревнованиях. Когда в Кирове открылся фитнес-клуб с названием Spartak, конечно же, сразу пошел туда заниматься. И дочь свою привел!

Сейчас в свои 64 года я веду активный образ жизни — с удовольствием

плаваю два раза в неделю, раз в неделю посещаю зал, для души — играю в пинг-понг. 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.

Ходьба на эллипсе или на беговой дорожке от 30 мин до часу мотивирует, заряжает бодростью. Тренажеры высокого уровня и внимательные тренеры — гарантия желаемого результата! Бассейн потрясающий, теплый и светлый. Что еще нравится в ФК Spartak, так это круг знакомых и единомышленников. Как раз та самая атмосфера, куда хочется возвращаться снова и снова.



### АЛЕКСАНДР ПОДЛЕВСКИХ, ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ТРЕНЕР ФИТНЕС-КЛУБА SPARTAK

возраст: 30 лет  
рост: 185 см  
вес: 100 кг  
многократный абсолютный чемпион в категории пляжный бодибилдинг



### БЫТЬ ЗДОРОВЫМ — ЗНАЧИТ БЫТЬ КРАСИВЫМ!

— Быть привлекательным, сражая женские сердца наповал, вполне естественно для мужчины. Прежде чем изменить свою внешность и прийти к специалисту бьюти-индустрии, необходимо знать, в каком состоянии находится ваш организм. Поэтому, девчонки и мальчишки, за мной!

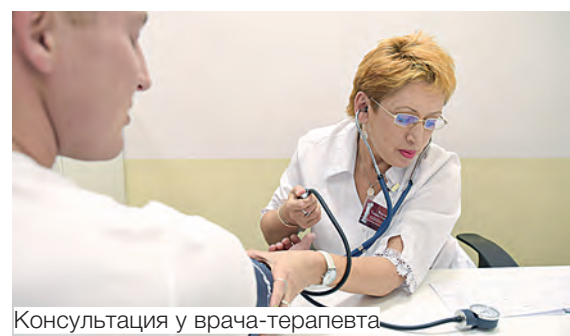
### КЛИЕНТАМ ФК SPARTAK СКИДКА 5%

При предъявлении абонеента фитнес-клуба

Тредмил-тест на аппарате Schiller



Электрокардиограмма



Консультация у врача-терапевта

### ТАТЬЯНА ВАВИЛОВА, ВРАЧ-ТЕРАПЕВТ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ КАТЕГОРИИ, КЛИНИЧЕСКИЙ ФАРМАКОЛОГ, ЗАВЕДУЮЩАЯ ДНЕВНЫМ СТАЦИОНАРОМ ЦМИК «ЭЛЛАДА»:

— В нашем арсенале современная лечебно-диагностическая база: служба ультразвуковой и функциональной диагностики сердечно-сосудистой системы: ЭКГ, ЭХО-кардиоскопия, суточное мониторирование сердечно-сосудистой деятельности и артериального давления, тредмил-тест фирмы Schiller. Это самый современный аппарат в городе, позволяющий выявить наличие скрытых заболеваний сердца. В нашем дневном стационаре терапевтического профиля имеется 10 койко-мест. Это одно- и трехместные палаты повышенной комфортности, соответствующие всем требованиям. В ближайшее время откроется отделение рентгенологии и маммографии.



Общий анализ крови с биохимией



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».

# ДАРИМ ВАМ ЗДОРОВУЮ УЛЫБКУ ОТ ВСЕГО СЕРДЦА!

О ПОДГОТОВКЕ ЗУБОВ К ПРОТЕЗИРОВАНИЮ — ЯНИНА ЧАРУШИНА, ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ (ТЕРАПЕВТ) СЕТИ КЛИНИК «МОЯ СТОМАТОЛОГИЯ»



### ИГРУШКИ — ПЕРВЫЕ ПАЦИЕНТЫ

— В детстве не боялась ходить к врачам, наоборот, любила и всегда хорошо себя вела на приеме. С особым интересом разглядывала инструменты у врача, смотрела, как набирают в шприц лекарство. Помню, как однажды доктор подарил мне пластмассовое зеркальце за примерное поведение, я была на седьмом небе от счастья. Дома, играя с куклами, кажется, всем им пролечила зубки. Потом брала у деда проволоку и из нее делала зонд и шпатель. Мама где-то до сих пор хранит эти «инструменты».

Училась в Архангельске в Северном государственном медицинском университете. Интернатуру проходила в Санкт-Петербурге. Тогда уже сама зарабатывала: полдня работала интерном, полдня — ассистентом в частной клинике. В Северной столице нашла свою любовь. Причем с будущим супругом мы были знакомы раньше, он тоже родом из Мурашей. Поженились, я вышла в декрет, и мы решили вернуться в Киров. Первая дочка родилась здесь. Когда надо было выходить из декрета, муж нашел объявление в газете о том, что на работу в клинику «Моя Стоматология» требуется врач. Это была новая клиника, молодой кол-

лектив, свежие перспективы. Я позвонила, пришла на собеседование... и вот работаю здесь уже 6 лет.

### НЕ МОГУ БЕЗ ЛЮБИМОЙ РАБОТЫ!

1 октября 2012 года была моя первая смена. Начинала трудиться в филиале на ул. Преображенской, 82, к. 1. В первый день, помню, у меня было записано на прием сразу несколько пациентов. Немного волновалась, но быстро вошла в рабочий ритм. Помогла адаптироваться моя помощница, ассистент Елена Злобина, с которой мы работаем в команде до сих пор. Успела сходить в очередной декретный отпуск, за второй дочкой, но



быстро вернулась (смеется). Не могу без любимой работы! Жалко терять пациентов: многие из них даже говорили, что все равно дождутся, лишь бы попасть ко мне. Такие теплые слова, пожалуй, лучшая для меня награда! Приходят пациенты по рекомендации, что тоже ценно. Стараюсь запомнить каждого, приятно с ними и о жизни поговорить.

В клинике «Моя Стоматология» меня научили работать в команде. Здесь все врачи «заодно». Подскажут, помогут, если потребуется, перенаправят пациента к более узкому специалисту. У нас одна цель — здоровье пациента.

#### СНАЧАЛА ЛЕЧИТЬ, ЗАТЕМ ПРОТЕЗИРОВАТЬ

Для создания идеальной улыбки наши пациенты нередко нуждаются в зубном протезировании. Для начала этого процесса необходимо проведение полной санации полости рта, устранение всех проблемных моментов.

Перед приемом важно сделать компьютерную томографию. Это самый информативный способ диагностики в современной стоматологии. Совместно с врачом-ортопедом по полученному 3D-снимку мы можем дать полную картину состояния зубов и определиться с планом лечения: какие зубы подлежат протезированию, какие необходимо перелечить, а какие лучше заменить на импланты.

Качественная полноценная подготовка зубов к протезированию может длиться от нескольких дней до нескольких месяцев, особенно если пациент нуждается в выравнивании зубов при помощи брекетов и предварительном удалении разрушенных корней. Важно провести полную гигиену ротовой полости, поэтому мы направляем пациента на удаление зубного камня и налета. Может также потребоваться лечение у врача-пародонтолога.

#### «СПАСИТЕ МНЕ ЭТОТ ЗУБ!»

Лечение кариеса — важный пункт при подготовке зубов к про-

### КЛИНИЧЕСКИЕ СЛУЧАИ ЯНИНЫ ЧАРУШИНОЙ

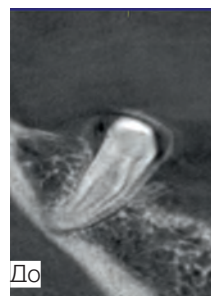
#### ЛЕЧЕНИЕ ХРОНИЧЕСКОГО ПУЛЬПИТА 47 ЗУБА

##### Сделано:

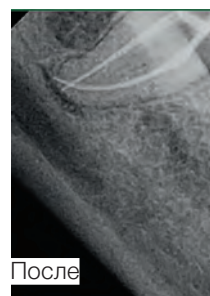
пломбирование 2 корневых каналов с установкой стекловолоконного штифта, после лечения зуб закрыт металлокерамической коронкой, являющийся опорой мостовидного протеза

**Время:** 3 посещения

**Стоимость:** 8 200 ₽



До



После

#### ЛЕЧЕНИЕ КОРНЕВОЙ КИСТЫ 31 ЗУБА

##### Сделано:

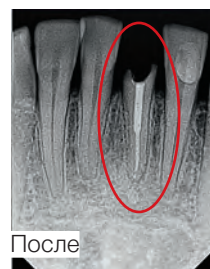
3 процедуры депофореза гидроокиси меди и кальция, пломбировка корневого канала, после лечения на зуб поставлена культевая вкладка и коронка

**Время:** 3 посещения (1,5 месяца)

**Стоимость:** 5 500 ₽



До



После

**КОМПЬЮТЕРНАЯ ТОМОГРАФИЯ — 1 800 ₽**  
**ЛЕЧЕНИЕ КАРИЕСА — ОТ 3 000 ₽**  
**БЕСПЛАТНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ ВРАЧА-СТОМАТОЛОГА (ТЕРАПЕВТА) С СОСТАВЛЕНИЕМ ПОЛНОГО ПЛАНА ЛЕЧЕНИЯ\***

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

тезированию. Его наличие в дальнейшем может вызвать разрушение опорных зубов, восстановить которые в будущем будет крайне сложно.

Пациенты часто просят: «Спасите мне этот зуб!» Конечно, мы делаем все возможное, чтобы сохранить зуб. Когда воспалительный процесс уже на корнях и обычное лечение не приносит результата, применяем метод депофореза. В канал зуба закладывается препарат, который содержит ионы меди и кальция. С помощью слабого тока эти ионы направляются в

ткани зуба, чтобы «простерилизовать» его изнутри и укрепить кальцием. Затем проводим пломбировку корневого канала. После такого лечения можно ставить культевую вкладку и коронку.

После проведенного лечения мы рекомендуем пациентам каждые полгода приходить на профилактический осмотр, даже если ничего не беспокоит. Регулярные осмотры — это залог здоровой и красивой улыбки. Кроме того, благодаря осмотрам сохранится гарантия на лечение. Будьте здоровы и улыбайтесь чаще!



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



# ПОДОЙДЁТ ЛИ ВАМ ЛАЗЕРНОЕ ОМОЛОЖЕНИЕ?

ПОЖАЛУЙ, САМАЯ ТОПОВАЯ ПРОЦЕДУРА ОСЕНИ!

## РАЗБЕРЕМ, КОМУ ПОКАЗАН CO<sub>2</sub>-ЛАЗЕР:

это процедура N1 для тех, у кого:

- рубцы ПОСТАКНЕ
- широкие поры
- неровный рельеф кожи
- проблематонусаиэластичностикожи
- множественные мелкие морщинки на лице
- сформировалось «нависание» верхнего века и множественные морщинки на нижнем
- тусклыйцветлица, безблескаисияния
- растяжки на теле
- и для тех, кто стремится к идеалу!

Процедура Лазерной DOT-терапии на CO<sub>2</sub>-лазере проводится однократно (при рубцах постакне индивидуально).

В результате точечного воздействия ЛАЗЕРА мгновенно «выпариваются» старые, «отмершие» клетки кожи, а их место быстро обновляется клетками нового коллагена, чем достигается стойкий эффект омоложения.

Никаким ботоксом и гиалуроновой кислотой не «создать» сияющего лица, если нет хорошего качества кожи!

Поэтому прежде, чем делать инъекции, надо подготовить кожу, чтобы омоложение смотрелось гармонично, а пациенты выглядели ухоженно и великолепно!



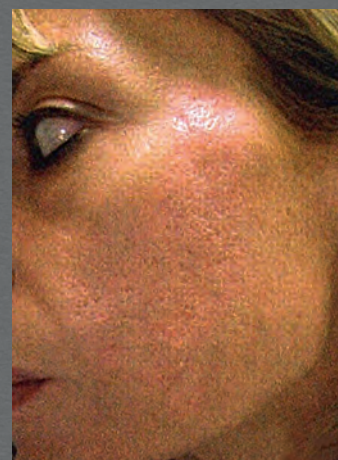
До



После



До



После

ЛО 00 ЛО-43-01-001759 от 1.10.14 г.

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

*Красота дарит крылья!*





# НЕТ ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ



ОТЧЕТ О СВОЕЙ ДЕЛОВОЙ ПОЕЗДКЕ В ИЗРАИЛЬ ПРЕДСТАВИЛ  
И. О. ГЛАВНОГО ВРАЧА, СТОМАТОЛОГ-ОРТОПЕД, ТЕРАПЕВТ,  
КЛИНИКИ «ДЕНТАЛИЯ» ПАВЕЛ СОБОЛЕВ



## УНИКАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ

— Тема работы с применением дентального микроскопа очень давно волнует умы и сердца стоматологов всего мира. Уже несколько лет мы успешно используем его в своей практике. Но как известно, нет предела совершенству. Поэтому я отправился в далекую страну Израиль на индивидуальное обучение к гуру стоматологии Михаилу Соломонову. Очень многие известные российские специалисты учились эндодонтии именно у него. Тель-Авив встретил солнечной погодой, располагающей к отдыху, но все время было расписано по минутам, жесткий учебный график.

## МЕЧТА ЛЮБОГО СТОМАТОЛОГА

Специализированный «Endodontic Medical Center Dr. Solomonov» располагается на 8 этаже высотки на самом берегу Средиземного моря. Шикарное место для стоматологической практики, и мечта любого пациента лечиться в таком комфорте. Меня как специалиста впечатлила высокотехнологичная начинка эндодонтического центра. Кстати, уровень оснащения нашей клиники, используемых методик, знаний докторов находится на достаточно высоком уровне.

С гордостью хочу отметить, что «Денталия» имеет один из лучших дентальных микроскопов Zeiss (Германия). Именно такое оборудование было предложено для работы на мастер-классе у Михаила. Концепция и подход к лечению одинаковы: при выборе тактики





лечения руководствоваться биологическими принципами и, исходя из патогенеза заболевания, проводить грамотное лечение, а не простое следование инструкциям производителей различных материалов и инструментов, максимальное сохранение тканей зубов при лечении. Важно, что с доктором Соломоновым мы говорим на «одном языке».

Обучение тонкостям и нюансам апикальной хирургии, углубленное проникновение в детали работы с микроскопом — об этом мечтает каждый молодой специалист. Мне очень повезло! Целых четыре дня под руководством мастера были чрезвычайно полезны и превзошли все мои ожидания. Неформальное общение с коллегами за ужином, непринужденная атмосфера также способствовали хорошему настроению. Некоторые моменты, обсуждаемые в процессе живого разговора, сам мастер взял на вооружение.

#### ПРИКОСНУТЬСЯ К ИСТОРИИ

Несмотря на то, что программа обучения была насыщенной, мне удалось побывать в священном городе Иерусалиме, узнать, увидеть много удивительного, прикоснуться к истории. Здесь я ощутил невероятное спокойствие, уверенность в своих силах, желание работать и совершенствоваться в профессии. Земля обетованная, я обязательно сюда еще вернусь.

«Денталия» дает всем специалистам клиники шанс на лучшее обучение за рубежом и в ведущих российских учебных центрах, возможность работать на самом современном оборудовании, применять новейшие технологии. Нам очень важно сохранить здоровье своих пациентов, мы хотим видеть их счастливые улыбки!

Стоматология XXI века

**Dentalia®**  
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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

dentalia@yandex.ru

dentalia21vek.ru





# ЗА КАЖДЫМ ЗНАКОМ — ЛЮДИ



ОДНА ИЗ САМЫХ БОЛЬШИХ  
КОЛЛЕКЦИЙ В СТРАНЕ

— Многие пытаются переписать советскую историю. Это уходящая эпоха, и кто расскажет нам правду о ней? Люди и вещи. Первые постепенно уходят, а вот вторые — гораздо долговечнее. Сегодня в моей коллекции около 17 000 знаков на различные темы. Более 1000 из них красноречиво говорят о жизни города: о его предприятиях, сельском хозяйстве, спортивных и культурных событиях, учреждениях образования и науки. Около 10 000 значков посвящены любимой теме — пио-

нерии. Красные галстуки, линейки, костры — бесценные воспоминания для многих из нас. В пионерских лагерях формировались личности, складывалась дружба и контакты на всю жизнь. Значки на тему хоккея с мячом начал собирать еще в школе, первые покупал на деньги, сэкономленные от школьных обедов. Пожалуй, по этой теме у меня одна из самых больших коллекций в стране. Я максималист, когда разыскиваю нужный знак, вопрос времени не имеет значения, есть цель, и она должна быть достигнута. Пожалуй, самый любимый значок — «Республика пионерия», выпуска 60-х гг. — хранит воспо-





О ФАЛЕРИСТИКЕ —  
СВОЕМ ХОББИ, РАССКАЗЫВАЕТ  
АНДРЕЙ МАУРИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ  
ПРАВЛЕНИЯ ГК МАУРИ,  
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КРО  
«ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»



минания о легендарном лагере городского пионерского актива.

#### НАШЕЛ ЗНАК ... СО ДНЯ СВОЕЙ СВАДЬБЫ

Каждый знак в моей коллекции — уникален: за ним стоит конкретный человек, предприятие, событие. Или история из моей жизни. Многие руководители организаций нашего города помогали мне пополнять коллекцию. Среди них: Анатолий Васильевич Ивашевский, бывший председатель Кировского горисполкома, Юрий Иванович Деревский, почетный граж-

данин города, бывший первый секретарь горкома партии. Знаки получаю со всей России — от Мурманска до Владивостока. Много лет назад, к собственной свадьбе я сделал памятные значки. Так получилось, что все раздал, себе не оставил! И вот не так давно один из риэлторов обнаружил этот знак в одном из старых домов, откуда давно съехали жильцы. Я взял его в руки — воспоминания хлынули потоком. Приятно держать в руках «свидетеля» одного из самых счастливых дней моей жизни.

#### ХОРОШО ЗАРАБОТАЛ И ЗАПЛАТИЛ НАЛОГ НА БЕЗДЕТНОСТЬ

Смотрю на знак Госстраха, сразу в памяти всплывает история о том, как мы с товарищем в конце 80-х годов делали календари для этой организации в подвале одного института усовершенствования учителей. Директору Госстраха так понравилась наша работа, что он попросил сделать еще и значок. По тем временам мы хорошо заработали и заплатили немалые партийные взносы и ещё ... налог на бездетность (был такой в советские времена — 1% от зарплаты).

#### ПОМНИМ О ПРОШЛОМ, ДУМАЕМ О БУДУЩЕМ

К 2024 году хотелось бы подготовить книгу «Киров и Кировская область в фалеристике», уделяю ей время каждый день. Хочу посвятить ей юбилею города. Удалось подобрать значки, раскрывающие целый исторический пласт, из всех сфер жизни городского хозяйства. Много знаков, связанных с 1974 годом, когда отмечался первый громкий юбилей Кирова, и почти каждое предприятие тогда выпустило свой памятный знак. Многих организаций уже нет — «Электробы прибор», «Сельмаш», швейная фабрика «Заря» и так далее, но значки сохранили память о них, о том вкладе, который они внесли в жизнь города. Возможно, кого-то моя книга вдохновит на изучение родной истории. Помним о прошлом, но думаем — о будущем. Хотелось, чтобы руководители организаций и предприятий, прочитав этот материал, «порылись» в своих закромах и внесли свой посильный вклад в будущее издание.







# БИЗНЕС DRIVE



АВТОМОБИЛЬ-«ПРАЗДНИК»,  
ИЛИ КАК ПОЧУВСТВОВАТЬ  
СЕБЯ НАСТОЯЩИМ  
МУЖЧИНОЙ. AUDI  
RS-5 ПРОТЕСТИРОВАЛ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ  
ВЛАДИМИР ЛЕВАГИН

## АУДИ RS-5 COUPE — ЗАРЯЖАЕТ ЭНЕРГИЕЙ И ВЫДЕЛЯЕТ ИЗ ТОЛПЫ



**ВСЕГДА ОТДАВАЛ ПРЕДПОЧТЕНИЕ  
«НЕМЦАМ»**

— Всегда любил автомобили. В 6 лет сел с отцом за руль УАЗа. Сразу же въехал в сугроб. Но в 12 лет спокойно управлялся с «девяткой». В 18 лет с первого раза в один день сдал экзамены на «Москвиче» и на ЗИЛе. Потом ездил на «шестерке». Еще до нее я понял, что хочу дорогую и красивую машину. Первая иномарка была Audi A4 в 2006 году. Всегда отдавал предпочтение «немцам». Ввиду последних изменений в концерне Audi снова обратил свое внимание на Q7, на Q8. «АЦ Киров» предоставил автомобили на несколько дней оценить их в тестовом режиме. И мне очень понравилось, особенно Q8.

Что касается данной модели — немало я с ней знаком. У меня была своя A5. Похожая, только мощность поменьше. Audi RS 5 — все-таки 450 лоша-

диных сил при максимальном крутящем моменте 600 Нм. и максимальная скорость 280 км/ч. Двигатель V6 TFSI объемом 2,9 оснащен двумя турбонагнетателями. Тест-драйв поможет понять ее лучше.

**ТЫ ВЫДЕЛЯЕШЬСЯ ИЗ ТОЛПЫ**

По роду деятельности связан с автомобилями. Я — индивидуальный предприниматель в сфере транспортных услуг. Мало машин, на которых я не ездил. По образованию — лингвист. В Германии жил месяц по обмену. И там, будучи студентом, пробо-вал гонять по автобану. 140-150 км/ч едешь — стакан в воде не колеблется. Покататься бы там на такой машине!

Я люблю скорость. Но в городе не езжу больше 70-ти. Культура вождения должна быть. Меня так воспитали. Люблю, когда машина чистая. Привык, чтобы в салоне буквально в

носках можно было ездить. Всегда нравилось ездить, ремонтировать, копаться в машине, мыть ее.

Для любого мужчины машина больше, чем просто машина. Приятно, когда автомобиль соответствует тебе и ты сам ему соответствуешь.

На Audi RS 5 ты выделяешься из толпы. Все обращают внимание. Ты уже не серая мышка. Особенно когда выхлоп стоит в режиме спорт. Очень нравится, как эта модель смотрится в черном цвете, в карбоне, достаточно агрессивно, по-мужски.

**ЗАРЯЖАЕТ НА ХОРОШЕЕ  
НАСТРОЕНИЕ**

Несмотря на плохую погоду, мы едем и получаем удовольствие. Автомобиль просто заряжает на хорошее настроение. Выхлоп, звук, дизайн, комфортный стильный салон, спортивные сидения. Сзади достаточ-



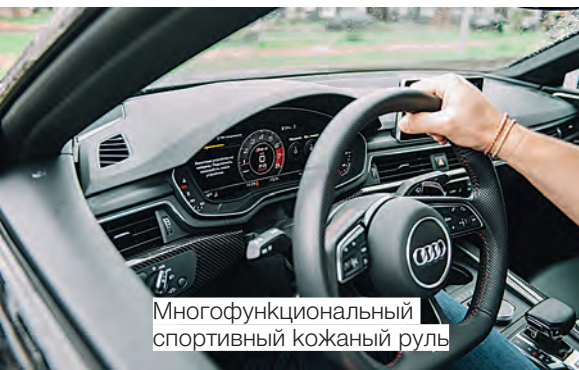
Ваш путь — ваши правила.  
«АЦ Киров» — официальный  
дилер Audi и журнал  
«Бизнес Класс» продолжают  
уникальный медиапроект.  
Один день за рулем  
автомобилей нового  
поколения Audi проведут  
кировские бизнесмены  
и испытают все их  
преимущества.



АВТО



Легкосплавные диски, дизайн  
«10 спиц Star», размер 9J x 19,  
с шинами 265/35 R19



Многофункциональный  
спортивный кожаный руль



но много места. Взрослый человек спокойно устроится.

Audi RS 5 очень экономичный. Если по городу, то расход до 7 литров, и это при таких мощностях! Это, конечно, не автомобиль для повседневной жизни и не для семейного человека. Это скорее автомобиль для души, для удовольствия, такая вот машина выходного дня, покатайся с девушкой, почувствуй драйв и скорость.

#### ВЗРЫВНАЯ ДИНАМИКА

Я спортивный человек. Тяжелая атлетика и бодибилдинг, бокс, в детстве я занимался хоккеем, лыжами, по выходным на велосипеде проезжаю 50 км. В фитнес-зал на такой машине круто будет приехать. Она олицетворяет собой спорт. Сложно ездить на такой машине, не нажимая на педаль. Она просто провоцирует. Это чувствуется и в дизайне, и в динамике. На старте можно поймать ощущение невесомости. Мощность нужна не только для экстремальных скоростей, а именно для уверенности. Есть же ситуации, когда нужно срочно завершить ма-

невр. На Audi RS 5 это можно сделать быстро и безопасно для участников движения. В управлении автомобиль очень приятен. Когда разгоняемся до 100 км за 3,9 секунды, мы уверены, что он нас не подведет.

#### ЭНЕРГИЯ ГОРОДСКОГО СУПЕРКАРА

Несмотря на спортивную сущность авто, мы достаточно комфортно ездим. Вроде и клиренс небольшой, но лежащие полицейские, съезды с дорог — ни разу нигде не зацепили. В целом машина очень понравилась. В плане динамики, особенно устойчивости на мокром асфальте — одни плюсы. Audi RS 5, конечно, дорабатывает навыки водителя, она чувствует, дополняет даже «набитую» руку. Отлично проявляет себя коробка передач, мотор. Автомобиль позволяет приблизить ощущения к спортивному болиду. При этом мы получаем безопасность, комфорт и маневренность. Audi RS 5 заряжает энергией. Когда садишься в Audi RS 5, ловишь ощущение легкого торжества. И она каждый раз будет давать эти эмоции.

#### ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ AUDI RS-5 SPORTBACK 2019:

- разгон с 0 до 100 км/ч — 3,9 с
- мощность — 450 л.с.
- максимальная скорость — 280 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 — 11,5 л (городской цикл), 7,1 л (загородный цикл)
- собственная масса — 1 655 кг



**АЦ Киров**

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

audi-kirov.ru





# ▲ □ ↓ ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ ДЕТЯМ О МАКИЯЖЕ

О МАСТЕР-КЛАССЕ «ЮНЫЙ ВИЗАЖИСТ», КОТОРЫЙ ПРОШЕЛ 28-29 АВГУСТА В УЮТНОМ ПРОСТРАНСТВЕ РУНДУК SHOWROOM, РАССКАЗАЛА ЖУРНАЛУ «БИЗНЕС КЛАСС» ЕВГЕНИЯ КРУТОВА



Евгения Крутова, визажист московской сети салонов премиум-класса Saco, выпускница Британской Высшей школы дизайна факультет fashion stylist, стаж работы визажиста 11 лет, 8-летний опыт преподавателя в jane iredale university, и Светлана Курагина, директор РУНДУК showroom

ПОЧЕМУ В КИРОВЕ Я ВЫБИРАЮ РУНДУК SHOWROOM?

— На протяжении трех лет, с момента основания шоурума, я тесно сотрудничаю с его основателем — Светланой Курагиной. Как специалисту в области макияжа и ухода, мне важно, что Светлана очень ответственно подходит к выбору брендов, досконально изучает продукцию и ее составы. В «Рундуке» представлены марки только мирового уровня (jane iredale, Repichage, Arcaaya, Elizabeth Arden). Светлана строго относится к сертификации, поэтому я уверена в подлинности и качестве продуктов.

ПОМОЖЕМ ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК

Светлана — чуткая мама двоих детей, ей не понаслышке знакомы темы, которые интересуют подростков. Поэтому мы решили поделиться знаниями, ответить на волну-

ющие вопросы и, возможно, даже предотвратить ошибки юных модниц. Сегодня дети стремятся быть в тренде, хотят чувствовать себя взрослыми. В их лице мы встретили очень внимательных слушателей. Они впитывают информацию и, главное, применяют ее на практике. Это говорит о том, что мы со Светланой двигаемся в правильном направлении и делаем нужное, обучая наших детей.

УЧИМ ЦЕНИТЬ СВОЮ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

Наша задача — преподавать девочкам азы правильного отношения к своей внешности. Они должны понимать, что каждая из них индивидуальна, и ценить это. Их уникальность и возрастные изменения обуславливают выбор средств по уходу за кожей и подбор декоративной косметики, которая в этом возрасте призвана лишь подчеркнуть их при-







родную красоту. Важно привить им вкус и помочь сделать первые шаги в мире визажа, чтобы они чувствовали тонкие грани в макияже их возраста и не совершали «преступлений» против своей внешности.

Мы рассказали девочкам, как при огромном выборе средств на косметическом рынке правильно подобрать ежедневный уход, каких ингредиентов стоит избегать в косметике и какие составы не только не нанесут вреда, но и помогут решить их возрастные проблемы. На практике мы выбрали макияж для каждой участницы мастер-класса в соответствии с ее цветотипом и, конечно же, обсудили тенденции макияжа сезона осень-зима — 2019.

#### СКОРО ОТКРЫТИЕ

В октябре в Кирове открывается новый спа-центр Alpen. Его идейный вдохновитель, Светлана, много путешествует по миру, подмечает

самое лучшее в сфере косметологии и ухода за телом и делает это доступным для жителей родного города.

Помимо полного комплекса спа-процедур, Alpen удивит уникальными программами, которые ранее в городе никто не проводил! В детские часы Alpen ждет вместе с родителями маленьких гостей, для которых оборудован бассейн, джакузи и хаммам. Благодаря регулярному посещению спа у наших детей есть возможность укрепить иммунитет, снять стресс (да, и у них он есть!) и полноценно отдохнуть, а у родителей появится больше времени для общения с ними. Уже есть планы по проведению регулярных обучающих семинаров в собственном конференц-зале как для профессионалов, так и для всех желающих пополнить свои знания. Наше сотрудничество со Светланой выходит на более высокий уровень, и я очень этому рада. Приятно иметь дело с профессионалами!



**Р**  
**РУНДУК**  
SHOW ROOM

г. Киров, ул. Карла Маркса, 191а  
т.: (8332) 21-13-14, 8-912-734-21-25  
e-mail: runduk21@gmail.ru



# БИЗНЕС-ТУР ДЛЯ ПОЛЬЗЫ И ДЛЯ ДУШИ



Участники очередного бизнес-путешествия посетили в этот раз Управление Роспотребнадзора, Международный визовый центр и Большой садовый центр «Садовник».

Специалисты управления Роспотребнадзора по Кировской области провели обучающий семинар, где рассказали, как отличить качественную продукцию от фальсификата.

Следующим пунктом стал Международный визовый центр, где участники тура узнали о нюансах получения визы и познакомились с услугами, которые предоставляет центр.

Затем участники бизнес-тура отправились в Большой садовый центр «Садовник», где были восхищены ассортиментом — есть абсолютно все для красивого и цветущего сада! Специалисты «Бюро ландшафтного дизайна» рассказали о грамотном проектировании и создании участка под ключ. Здесь же состоялся мастер-класс по укладке рулонного газона. За чашкой травяного чая у самовара бизнесмены задали свои вопросы специалистам и запаслись знаниями о ландшафтном дизайне.

## БИЗНЕСКЛУБ БИЗНЕСКЛАСС



Международный  
визовый центр



**САДОВНИК**  
РАСТИТЕ С НАМИ



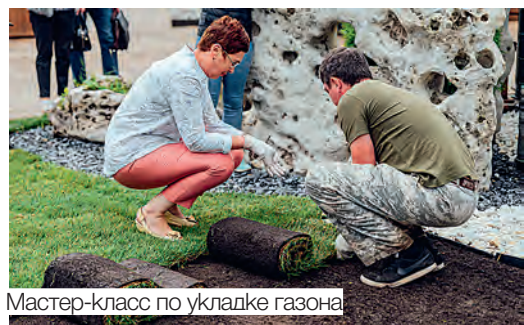
16 АВГУСТА  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ  
ГОРОДА ОТПРАВИЛИСЬ  
В СТАВШИЙ УЖЕ  
ТРАДИЦИОННЫМ БИЗНЕС-  
ТУР С ЖУРНАЛОМ «БИЗНЕС  
КЛАСС»



Участники бизнес-тура



Шоу-сад Большого садового центра



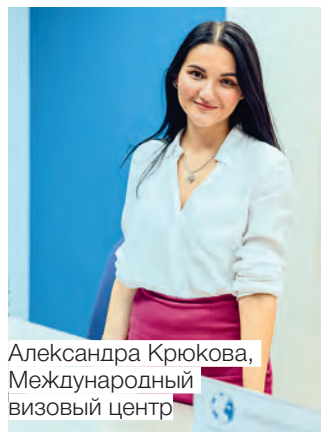
Мастер-класс по укладке газона



Управление  
Роспотребнадзора  
по Кировской области



Международный визовый центр



Александра Крюкова,  
Международный  
визовый центр



Большой садовый центр



▲ 0+

# ДАРИТЕ ЛЮБОВЬ



НАКАНУНЕ ДНЯ ЗНАНИЙ «ТЕАТР НА СПАССКОЙ» СОВМЕСТНО С РЕСТОРАНОМ «ВАСНЕЦОВЪ», КАФЕ «АГАТА» И ПРОЕКТОМ GEO.RO ПОДГОТОВИЛИ ДОБРЫЙ ПРАЗДНИК ДЛЯ ПОДОПЕЧНЫХ КИРОВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО ДЕТСКОГО ФОНДА



День знаний — это не только «первый раз в первый класс». Это большой мир, в который вступает маленький человек. Для многих малышей это долгожданный день, это своего рода рубеж, когда начинается новая жизнь. Поэтому особенно важно было организовать в преддверии 1 сентября праздник, который смог бы подарить радость и беззаботность детства малышам, лишенным родительской заботы, мудрого слова и тепла домашнего очага.

В зрительном зале в этот день собрались младшие школьники из малообеспеченных и приемных-опекунских семей, дети-инвалиды и воспитанники интернатных учреждений. Также были приглашены детки из реабилитационных центров и Орловского спецучилища. По словам председателя фонда Валентины Павловны Ивановой: «Ребята ждут, волнуются, спрашивают, состоится ли праздник задолго до начала нового школьного сезона». Такие встречи в «Театре на Спасской» давно уже стали доброй традицией, к воплощению которой в этом году присоединился ресторан «Васнецовъ», подаривший билеты на спектакль для четырех сотен ребят.

Праздник начался с веселых и занимательных игр и плавно пере-

шёл в формат волшебного спектакля. Артисты «Театра на Спасской» познакомили детей с историей по сказке «Кошкин дом» С. Маршака и подарили им радостные эмоции! Спектакль прошел при полном аншлаге! Все места были заняты, а оценивали игру актеров юные зрители. По словам коллектива театра, выступать перед этими ребятами ответственно вдвойне, не каждый раз им удастся побывать в театре и увидеть живую игру актеров.

Дети — это очень благодарный зритель. Во время спектакля ребята активно выражали эмоции, хлопали после каждого эпизода и смотрели, затаив дыхание. Глядя на эти лица, у актеров появлялся особый сценический настрой. По словам воспитателей, после каждого спектакля ребята обязательно делятся своими впечатлениями. В первую очередь, на кого из героев им хотелось бы походить.

После окончания спектакля все ребята, побывавшие на празднике, получили приятные и полезные подарки от Российского Детского Фонда, а также сладкие сюрпризы от кафе «Агата». Такие события оставляют в детских сердцах добрые воспоминания и помогают почувствовать себя окруженными вниманием и заботой.

Вместе мы действительно можем менять жизни детей к лучшему!



ДЕТИ



Фоторепортаж: портал GEO.PRO







Команда «Здрава»



Команда Brandmaker

# ▲ 16+ БИТВА КОРПОРАЦИЙ

ЖУРНАЛ «БИЗНЕС КЛАСС» ПО УЖЕ СЛОЖИВШЕЙСЯ ТРАДИЦИИ СОБИРАЕТ НА МОЗГОВОЙНЮ РАЗЛИЧНЫЕ КОМПАНИИ ГОРОДА. 29 АВГУСТА КОМАНДЫ ВЫЯСНЯЛИ, КТО СООБРАЗИТЕЛЬНЕЕ И ЭРУДИРОВАННЕЕ. НО ЭТО ТОЛЬКО ПЕРВЫЙ ЭТАП. ВПЕРЕДИ ЕЩЁ ДВЕ ИГРЫ В РАМКАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТУРНИРА. В ПЕРВОМ ЗАЧЕТЕ ЛИДИРУЮТ:

- 1 МЕСТО — ЗДРАВА
  - 2 МЕСТО — BRANDMAKER
  - 3 МЕСТО — ГОРИЗОНТ
- СПАСИБО ЗА ИНТЕРЕСНУЮ ИГРУ!



Команда «Горизонт»



Команда «Мир открытий»



Команда «Вятская мясная компания»



Команда «МаксиФлора»

**БИЗНЕСКЛУБ  
БИЗНЕСКЛАСС**

**Мозгобойня**  
ESTD 2019  
*The*  
**FLAMINGO HOUSE**  
MAKE-UP AND NAILS  
KITCHEN

**САНТЕД КОВЕ**  
**СПРИНГ**  
САМОЕ ПОПУЛЯРНОЕ КАФЕ  
очень вкусное место нашего города

**Brandmaker**  
ВЯТСКАЯ  
БНМ  
ОБЩЕСТВО КОМПАНИЙ  
БНМ





Команда «Спринт»



Команда «ДОК»



Команда «Руснедвижимость»



Команда GEO.RPO



Юлия Филимонова, Flamingo House, и Александра Бабикова, «Бизнес Класс»



Команда iMaster



Команда «Инвест Центр»



Команда «Вятч Бар»



Команда «СМУ-5»







КОМПАНИИ ГОРОДА ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В ПЕРВОЙ ОТБОРОЧНОЙ ИГРЕ КОРПОРАТИВНОЙ ЛИГИ МОЗГОВОЙНИ В КИРОВЕ, КОТОРАЯ СОСТОЯЛАСЬ 28 АВГУСТА В СПК «ВОСТОК». НА ВЕРШИНУ ПЬЕДЕСТАЛА ПОДНЯЛИСЬ ТРИ КОМАНДЫ:

- 1 МЕСТО — ХОРОШИЕ ЛЮДИ
- 2 МЕСТО — FITTS
- 3 МЕСТО — СМОЛЬНЫЙ НА СВЯЗИ (РОСТЕЛЕКОМ)

СЛЕДУЮЩАЯ ИГРА СОСТОИТСЯ 26 СЕНТЯБРЯ. РЕГИСТРАЦИЯ ПО ТЕЛЕФОНУ (8332) 75-59-98



**Мозгобойня**



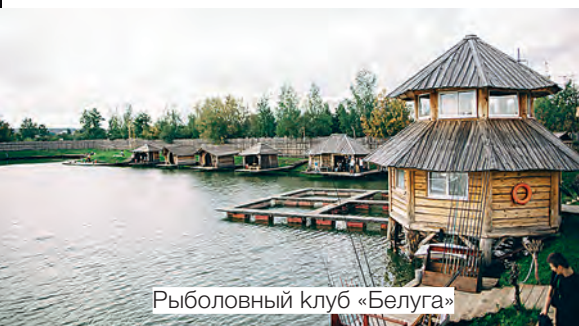




# РЫБА МОЕЙ МЕЧТЫ



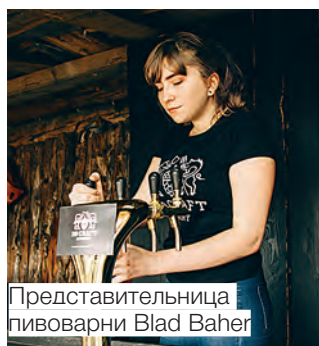
24 АВГУСТА БИЗНЕС-КЛУБ  
ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»  
УСТРОИЛ РЫБОЛОВНЫЙ ТУРНИР  
СРЕДИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. ОНИ  
ЗАБРОСИЛИ СВОИ УДОЧКИ В КЛУБЕ  
«БЕЛУГА»



Рыболовный клуб «Белуга»



Команда «Ямал» — победители турнира



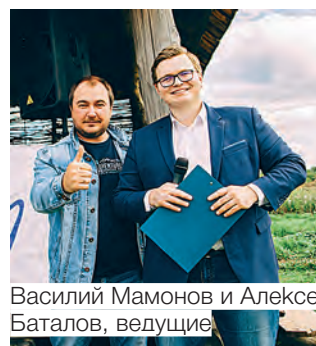
Представительница  
пивоварни Blad Baher



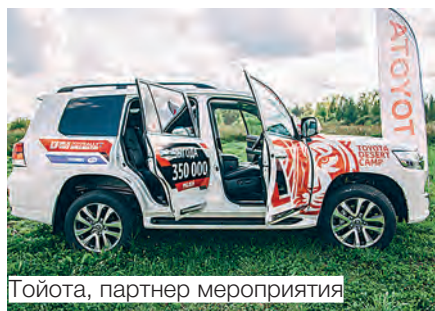
Улов одной из команд



Сергей Савиных,  
бренд-шеф ГК СПК-Neon



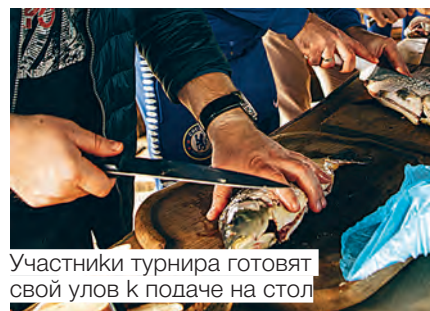
Василий Мамонов и Алексей  
Баталов, ведущие



Тойота, партнер мероприятия



Дегустация



Участники турнира готовят  
свой улов к подаче на стол

## ПАРТНЕРЫ:

САМОЕ ПОПУЛЯРНОЕ КАФЕ  
**NEON**  
ГРУППА КОМПАНИЙ







**Вячеслав Коршунов,**  
учредитель компании «Стиль»:

— Есть в нашем городе необычный аттракцион — аэротруба. Веселое занятие — прокатиться на потоке воздуха, парить над землей и управлять телом по-новому, необычно. Это несложно, навык формируется быстро, инструкторы не дадут скучать и расслабиться! В самом аттракционе не холодно, не жарко, не шумно, не душно. Вообще там ничего не помнишь. Все внимание только на баланс тела, на ощущение процесса. Главное — поймать поток!



# ПОЙМАЙТЕ ПОТОК ВОЗДУХА!

**В районе пляжа «Титаник» появился новый аттракцион — аэродинамическая труба!**

Адреналин, драйв и невесомость ждут в новом месте отдыха детей и взрослых. Здесь вы сможете совершить свой первый настоящий полет, по ощущениям напоминающий прыжок с парашютом. Фотографируйтесь, снимайте ролики в прикольных комбинезонах, приходите пробовать совершенно новый для Кирова вид спорта.

- **Детский полет.** 2-4 минуты — радости полные штаны!
- **Взрослый полет.** 4-8 минут — крутость просто зашкаливает!
- **Полеты с инструктором.** Всё под контролем, это безопасно.
- **Аэрокорпоратив.** Новый формат отдыха на берегу Вятки с шашлыками.
- **Полет на день рождения:** подарочные сертификаты от 500 до 5000 рублей.
- **Ограничения:** возраст 4+, вес 100 кг.
- **Точка продаж сертификатов:** ул. Красноармейская, 1а, т. 22-70-93  
Сертификат доставят в любое удобное для вас место.



г. Киров, ул. Береговая, 7,  
рядом с ЦО «Титаник»,  
☎ 26-49-30,  
📧 aerotruba43,  
📷 aerotruba43




# TOP STYLE

БУТИК ИТАЛЬЯНСКОЙ МУЖСКОЙ И ЖЕНСКОЙ ОБУВИ



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

 @topstyle43

Мужской костюм предоставлен салоном Paul Becker, ТЦ Европейский, 2 этаж



ПОДГОТОВКА, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Я УЛЫБАЮСЬ!  
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ»!

*Вам Руслан Мосеев*



г. Киров, ул. Розы Люксембург, 77,  
т.: (8332) 40-30-33, 8-953-681-46-77  
[dentalia21vek.ru](mailto:dentalia21vek.ru) [dentalia7@yandex.ru](mailto:dentalia7@yandex.ru)  
Лицензия № ЛО-43-01-002335 от 22 июня 2016 г.