

БИЗНЕСКЛАСС

16+

Кто отвечает
за точность
в российской
промышленности?

О проблемах отрасли —
Эрик Каламкрян, руководитель
ООО «Вятский инструмент»

с. 16

Дробление бизнеса
в 2026: 6 месяцев
на исправление ошибки

Мария Савиных, основатель
и главный эксперт ООО
«Независимый консультант»

с. 28

**Верим в страну,
верим друг в друга
и верим в себя**

Сергей Волосков

генеральный директор
АО «Омутнинский
металлургический завод»

с. 12

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА ОТ А ДО Я



Александр Кабанов, управляющий филиалом ГК «Древиз» в г. Киров:

– В феврале 2026 года распахнула двери Галерея, её сердце – действующая кухня, площадка для кулинарных мастер-классов. Чтобы сделать процесс приготовления блюд удобным, мы последовали совету одной из мебельных компаний и обратились в «Центр Встраиваемой Техники», где для нас подобрали комплект. Мы уже провели итальянский вечер с шеф-поваром: более 40 дизайнеров приготовили пасту с соусом песто. Индукционная панель без труда справилась с одновременной работой четырёх конфорок, а рециркуляционная вытяжка эффективно устранила запахи. В духовке готовили курицу и пиццу – блюда получились сочными и нежными. А в течение дня наших гостей радует кофемашина: она варит вкусный «Вятский капучино».



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

📧 cvtplus.ru
📞 [cvtpluskirov](tel:8-922-973-60-07)



МЕБЕЛЬ

С ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТА



in fashion - ин фешен

ВК



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

IN FASHION
КУХНИ И МЕБЕЛЬ

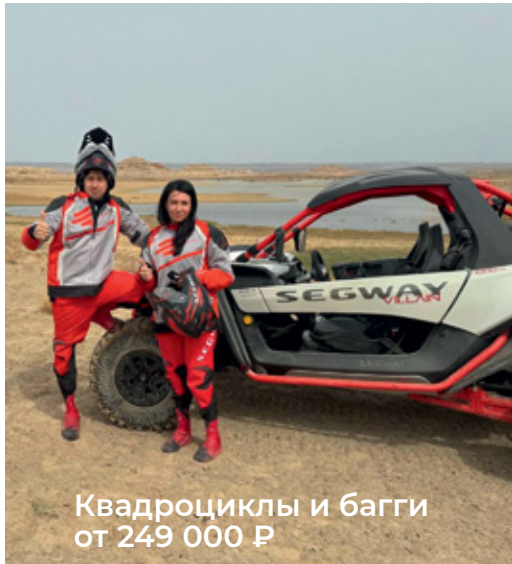
сайт



Киров,
ул. Ленина, 193

ВСЁ ДЛЯ
РЫБАЛКИ И ТУРИЗМА

FISH3



Квадроциклы и багги
от 249 000 Р



Катера Victory
от 2 950 000 Р



Снегоходы
от 299 000 Р

Летняя экипировка от 9 900 Р
Мотоциклы от 89 000 Р



Квадроциклы STELS
от 669 000 Р

г. Киров, ТЦ Город, ул. Горького, 7А
Запишитесь на тест-драйв 8-912-722-03-33

НОВИНКА

ГЕПАРД 1000

БЕСТСЕЛЛЕР 2026 ГОДА

ЗАЙМИ СВОЮ ВЕРШИНУ



- Новый «литровый» двигатель мощностью **99 л.с.**
- Новая цветная приборная панель
- Новая система выхлопа
- Обновлённые амортизаторы повышенной производительности
- **Комплектация «Экспедиция»:** всё самое необходимое уже в базе

СЛОВО

Ожерелье UNA



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

unabracelet.com



**Макияж
и укладка
Екатерины —
визажист
Нина Кушова**



**Все
электронные
версии
журнала
на сайте**

Каждый день мы голосуем. И речь сейчас не о выборах. Мы голосуем рублем. Когда предприниматель выбирает поставщика, предприятие — оборудование и инструмент, а семья — мебель, продукты, витамины или детские игрушки. Кажется, это просто личное решение. Но именно из миллионов таких решений складывается экономика региона и страны. И шире — из них собирается наша реальность. Да, импорт часто дешевле, быстрее, привычнее. Но покупая китайское, турецкое, индийское, европейское, мы кормим их экономику, их предприятия, их людей. Мы работаем на чужое благосостояние. Мы привыкли считать, что сильную промышленность должно создавать государство. Но никакой указ не заменит нашего собственного выбора. Работая над этим номером, я в очередной раз увидела, сколько сил российские предприятия вкладывают в технологии, людей и производство. И им нужны заказы. Мы покупаем на стороне, потому что там дешевле. Выигрывая сегодня, мы проигрываем в перспективе. Наверное, патриотизм — это не только флаг, гимн или громкие речи. Иногда патриотизм это просто подписанный счет на оплату для предприятия, которое что-то производит в твоём городе. Или покупка платья, которое шьют бывшие коллеги, открывшие швейное производство. Наше будущее, будущее региона и страны определяется не в кабинетах министров. Мы определяем его сами — своим выбором, своими поступками каждый день.

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



три грაცии®

МУЖСКАЯ И ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА



Великолепные
**КОЛЛЕКЦИИ
СО ВСЕГО МИРА
И ОДЕЖДА
СОБСТВЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА**



г. Киров, ул. Ленина, 86
ТЦ «Максимум», ул. Пролетарская, 15
ТЦ «Фестиваль», ул. Волкова, 6 А
Октябрьский проспект, 74
т. +7-912-827-28-04

Комбинезон,
11 690 ₺

«Фотокартина – это авторская работа,
и именно в этом её главная ценность»



САЛОН ЕВГЕНИЯ КАРМАЕВА

SALON E.K.

г. КИРОВ ОКТЯБРЬСКИЙ ПР-Т 96



salon_ek2015

АО «Ново-Вятка» информирует о проведении торгов в электронной форме по реализации непрофильных активов предприятия, в том числе:

Административные помещения, общей площадью 1309,9 кв.м.

Кадастровые номера помещений: 43:40:000776:198; 43:40:000770:248; 43:40:000776:164; 43:40:000776:200.

Номер, тип этажа:

подвал № 0, 2 этаж, 3 этаж.

Местоположение: Кировская область, г. Киров, ул. Орджоникидзе (Нововятский), д. 19.

Земельный участок.

Категория земель: Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения
Виды разрешенного использования: для эксплуатации артскважин.

Площадь: 3600 кв.м.

Местоположение: Кировская обл., р-н Кирово-Чепецкий, МО (не определено).

Кадастровый номер: 43:12:124000:16.

Земельный участок.

Категория земель: Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения.
Виды разрешенного использования: для эксплуатации артскважин.

Площадь: 3600 кв.м.

Местоположение: Кировская обл., р-н Кирово-Чепецкий, МО (не определено).

Кадастровый номер: 43:12:124000:17.

Ограничение прав и обременение объектов недвижимого имущества не зарегистрировано.

Собственник объектов недвижимого имущества:

Акционерное общество «Ново-Вятка»
(АО «Ново-Вятка»).

Адрес Собственника: 610008, Кировская область,
г. Киров, ул. Советская (Нововятский), д. 51/2.

Контактное лицо: Макарова Ирина Леонидовна,
тел. +7 (8332) 31-85-52

Организатор торгов: ООО «РТ-Капитал»

Адрес Организатора: 119048, г. Москва,
ул. Усачева, д. 24., тел. +7(495)580-71-15;

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ В ТОРГАХ.

Документация по продаже имущества размещена на
сайте электронной торговой площадки в сети Интернет
по адресу www.etprf.ru.



г. Киров, Нововятский район,
ул. Советская, д. 51/2

nmz_ru

nmz.ru

Mila Mi

Mila Mikhaylova

Киров, Октябрьский пр-т, 143
Сайт: mila-mi.ru

+7 (922) 991-70-40

+7 (8332) 38-26-31



[milamikirov](#)



[setus.ru](#)



РОСТ — ТОЖЕ ИСПЫТАНИЕ: ОТ МОНТАЖА РАДИАТОРА В КОТТЕДЖЕ ДО ГАЗОВЫХ КОТЕЛЬНЫХ И СТАНЦИЙ ВОДОСНАБЖЕНИЯ ПО ВСЕЙ РОССИИ



АЛЕКСЕЙ ХОРОШАВИН, СОБСТВЕННИК ГК «ГИДРОТЕРМИКА», — О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ ХАРАКТЕРЕ, ОШИБКАХ РОСТА И КОМПАНИИ, КОТОРАЯ ПРЕДЛАГАЕТ ГОТОВЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ДОМОВ И КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

ПОКА ДРУЗЬЯ ИГРАЛИ В ФУТБОЛ, Я СТРОИЛ СКЛАД

— Родом я из Котельнича. Мои родители — люди простые, но предпринимательская жилка проснулась во мне с самого детства. Сколько себя помню, всегда хотел зарабатывать сам и чувствовать себя независимым. Помню, как мне подарили игровую приставку — я быстро смекнул, что её можно сдавать в аренду. Так я заработал свои первые деньги. В 9 классе, пока друзья гоняли мяч во дворе, я строил склад. А в 17 лет, переехав в Киров и поступив в институт на строителя, сразу же начал искать подработку. Первого сентября началась учёба, а уже второго сентября я стоял в шиномонтаже на ночной смене — ошиповывал резину.

КАК ВО МНЕ ВКЛЮЧИЛСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Уже на втором курсе, собрав бригаду из двенадцати человек, я взял подряд на отделочные работы в строящемся перинатальном центре. Приходилось договариваться, объяснять, нести ответственность за людей. После института устроился мастером по сантехнике к знакомому в строительную фирму. Сначала думал: трубы и трубы — что здесь сложного? Но очень скоро понял: это целая наука. Радиаторы, запорная арматура, тепловые пункты, проекты по отоплению, расчёты. Я вникал во всё досконально, и именно здесь во мне по-настоящему включился предприниматель. Я показал будущему компаньону простые цифры: оказывается, материал можно закупать напрямую у поставщиков, а не в магазинах с огромной наценкой. Это был тот самый момент, когда стало окончательно ясно — здесь можно строить бизнес. 24 февраля 2010 года я пришёл работать мастером. А уже 29 апреля мы открыли свою компанию.

ПЕРВЫЙ ОБЪЕКТ, ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН

Первым серьёзным объектом в нашей компании стал монтаж системы отопления в строящемся отеле — мы закупили и монтировали для него сантехническое оборудование. Договор был на 4 миллиона рублей. Помню, как пришла первая фура: я тогда работал и кладовщиком, и снабженцем, и всё тем же мастером — но уже на свою компанию. И именно тогда появилось то самое чувство радости: нам поверили, сделка состоялась!

В июле 2010 года случился первый крупный заказ. На одном объекте нужно было выполнить

монтаж наружных сетей теплоснабжения — контракт на 7 миллионов рублей. Мы предложили более рациональное решение, обошли другого производителя, который оставлял всю маржинальность себе, и заработали свой первый миллион.

ПРОСТО ПЕРЕПРОДАТЬ — НЕ МОЙ ПУТЬ, РЫНКУ НУЖЕН КОМПЛЕКС

6 сентября 2011 года я открыл торговую компанию «Гидротермика» и занялся поставками инженерного оборудования. Однако довольно быстро понял: просто перепродавать — не мой путь. Рынку нужен комплекс. Не просто продать оборудование, а предложить проект, монтаж и полное сопровождение. Это стало нашим принципиальным отличием. Мы работали не по схеме «купи-продай» — мы отвечали за результат целиком.

Я мог приехать к заказчику и прямо в разговор понять, где стоит уступить, а где я смогу заработать, — и, главное, где могу быть максимально полезен за счёт полного спектра услуг. Именно поэтому во главу развития я поставил не перепродажу, а экспертизу.

Тот же подход мы перенесли в сегмент малоэтажного строительства. Под брендом «Тепло пожаловать» мы работаем с розничными покупателями, коммерческими организациями и компаниями-застройщиками — с теми, кто строит или реконструирует объекты и хочет получить не просто котёл или радиатор, а продуманную систему, которая будет работать годы. Мы не продаём трубу или насос — мы проектируем индивидуальное решение под конкретный объект, подбираем оборудование, монтируем и сопровождаем. Здесь нет контрактов на миллионы, но есть та же ответственность и тот же принцип: сделать так, чтобы у человека просто было тепло и вода. И здесь, как и на крупных объектах, мы отвечаем за систему целиком.

Я СЛИШКОМ БЫСТРО РАЗОГНАЛСЯ В СВОИХ АМБИЦИЯХ

НАРУЖНЫЕ СЕТИ — ВЫЗОВ ПРИНЯТ!

Однажды я задался вопросом: почему мы не делаем наружные инженерные коммуникации? Ведь это другой рынок, другие деньги, другая ответственность. И в 2019 году мы взяли крупный контракт на 91 миллион рублей у ПАО «Т-Плюс». Срок был жёсткий — четыре месяца, но мы справились за три с половиной. Так к внутренним инженерным системам добавились наружные сети, газификация, проектирование, монтаж, комплектация и собственное производство. Мы перестали быть просто поставщиком или монтажником — мы стали инженерной ком-

панией полного цикла. Именно тогда в компании начала складываться новая команда: люди с культурой производства.

Сегодня «Гидротермика» продаёт не трубу, не котёл и не монтаж. Мы отвечаем за работу всей инженерной системы — в частных домах и на крупных промышленных объектах. К нам может прийти заказчик, который строит объект где угодно — хоть в чистом поле. Мы выполняем изыскания, проектируем наружные сети, привлекаем экологов, гидрометеорологов, проектировщиков. И сдаём наружные коммуникации как готовый строительный объект. Если нужно — делаем газовую котельную, шкафы управления, станции водоснабжения, насосные станции пожаротушения, газораспределительные пункты.

Для заказчика результат выглядит максимально просто: он нажимает кнопку — и получает тепло, газ, воду, водоотведение и систему пожарной безопасности. Для меня это и есть настоящая инженерная работа.

СЛИШКОМ РАЗОГНАЛСЯ В АМБИЦИЯХ

С 2022 года мы зашли в крупные инфраструктурные программы, начали работать не только в Кировской области, но и в Ижевске, Чувашии. Стали сотрудничать с ведущими заказчиками — ПАО «Газпром», ПАО «Т Плюс», МУП «Водоканал». Если в 2021 году оборот компании составлял 650 миллионов рублей, то в 2022-м мы вышли на 1,5 миллиарда. Но рост — это тоже серьёзное испытание. Мы начали строить собственные производственные площади. Блочно-модульные котельные, индивидуальные тепловые пункты, станции водоснабжения, насосные станции пожаротушения, газораспределительные пункты — всё это уже не про перепродажу,



а про нашу собственную производственную и инженерную компетенцию.

В 2024 году от большого потока заказов у меня притупилась интуиция. Я слишком быстро разогнался в своих амбициях: запустил внутри компании крупные проекты — строительство нового офиса, склада, Технопарка, а также начал новые направления бизнеса. Мне казалось, что поток заказов будет таким всегда. И это стало моей стратегической ошибкой. Компания ещё не была готова к такому темпу.

Наступил 2025 год. Количество заказов резко сократилось. Начались бессонные ночи, тревожные состояния, ощущение упущенной прибыли. Но я хорошо отношусь к ошибкам — это опыт. Кризис заставил меня провести оптимизацию, сделать реструктуризацию компании, проработать новую стратегию, снова спуститься в операционку: всё свести в цифру, пересмотреть структуру, расходы и процессы. Мы начали работать в новых направлениях и выигрывать новые контракты.

КОМАНДА, КОТОРАЯ ДЕЛАЕТ РЕЗУЛЬТАТ

Сегодня в компании работает более 300 человек: инженеры, проектировщики, строители, снабженцы, производственный персонал, менеджеры проектов — каждый на своём месте, каждый со своей экспертизой. Я собрал вокруг себя сильную команду — настоящих профессионалов в своём деле. Именно их глубокие знания и опыт позволяют нам сегодня брать объекты любого уровня сложности. А моя задача — выстраивать систему, в которой этот опыт работает на общий результат, и направлять энергию сотрудников в нужное русло. ■

ГИДРОТЕРМИКА
ГРУППА КОМПАНИЙ

ТЕПЛО
ПОЖАЛОВАТЬ





КЛУБНЫЙ ДОМ

с видами и квартирами

ЖК «Дом на Копанском»
ул. Герцена, 38

- 23 квартиры в доме в историческом центре Кирова у парка Аполло
- премиальные материалы в отделке
- площадь квартир от 41,60 до 130,08 м²
- келлеры-кладовые
- подземный паркинг
- уникальная архитектура в центре города



ул. Воровского, 5
т.: 77-87-87

mdom43.ru



Различные планировочные решения



ВЕРИМ В СТРАНУ, ВЕРИМ ДРУГ В ДРУГА И ВЕРИМ В СЕБЯ

□ СЕРГЕЙ ВОЛОСКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ОМУТНИНСКОГО МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ЗАВОДА

СКОЛЬКО УСИЛИЙ СТОИТ КАЖДЫЙ РУБЛЬ

— Конструировать и что-нибудь изобретать мне нравилось с детства. Лучшим подарком на Новый год всегда считал конструктор. Из наших советских металлических наборов можно было и радио собрать, и лампу, и почти что угодно! Похожее направление мы сейчас развиваем в детском образовательном центре «Кванториум», который поддерживаем с 2018 года.

Вообще приучать молодое поколение к труду надо осознанно, и как руководитель социально ответственного предприятия я только приветствую работу с молодежью. Например, мы на заводе внедрили летнюю практику для школьников — и это не просто дань традиции, а осознанный шаг к формированию здорово-

го отношения к деньгам и профессии. За лето через наши цеха и отделы проходит около трёхсот ребят — по 50–70 человек каждые две недели. Они работают по четыре часа в день с оплатой 600 рублей за смену. Кто-то меняет картриджи в принтерах, кто-то осваивает азы пайки, помогает в лаборатории или оцифровывает документы. Так подростки на собственном опыте начинают понимать, сколько усилий стоит каждый заработанный рубль.

КОНКУРЕНТЫ В ЕВРОПЕ НАС БОЯЛИСЬ

Мне повезло получить советское фундаментальное инженерное образование в Московском институте стали и сплавов. Затем продолжил обучение в

Германии во Фрайбергской горной академии, которая на тот момент считалась одной из лучших в Европе. Там я углублённо занимался металлургией и обработкой металлов давлением. Считаю, что сочетание этих двух подходов дало мне идеальный баланс для практической работы.

К концу своего обучения в академии, перед тем, как поступать в докторантуру, я объехал, наверное, почти все крупные металлургические предприятия в Европе. Изучал культуру производства, знакомился с организацией технологических линий. В 2007 году в Германии мы основали компанию по реализации металлопродукции нашего завода. Первыми клиентами стали немецкие автопроизводители. Поначалу мы были достаточно самоуверенны, но качество нашей продукции, подходящее для рынков России и СНГ, оказалось недостаточным для требовательного европейского автопрома. Пришлось меняться. В течение пары лет мы перевели всю систему управления предприятием на европейский стандарт IATF 16949 — включая складскую логистику и производственные процессы. Именно конкуренция с европейскими игроками стала



для нас главным драйвером роста. Мы прошли путь от контроля выплавки стали до упаковки готовой продукции — и улучшили каждый этап. К 2022 году значительная часть специальных металлических профилей для европейского автопрома выпускалась уже нами. Можно сказать, что каждый второй Volkswagen был с нашим металлом, не говоря уже о поставках для Volvo, BMW и Mercedes-Benz. Мы построили мощный складской ком-

плекс в Германии, позволявший работать оперативно и гибко. Нам удалось завоевать прочную репутацию и потеснить европейских конкурентов — признаюсь, они нас боялись.

РУССКИЙ ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН ЖИТЬ В РОССИИ

В Европе я прожил 8 лет — с 2001-го по 2009-й. Но русский человек должен жить в России. К тому же меня больше интересовало само производство металлопродукции, и я принял решение вернуться в родной край — Омутнинск. Под руководством моего отца, Заслуженного металлурга России, Александра Дмитриевича Волоскова, за 20 лет завод прошёл масштабную модернизацию. К этому моменту я уже хорошо понимал, как выпускать продукцию европейских стандартов и как эффективно выстроить структуру производственного предприятия. С этими знаниями я пришёл на Омутнинский металлургический завод — сначала технологом, затем стал главным прокатчиком, с 2014 года — исполнительным директором, а в



2022 году уже официально возглавил одно из крупнейших предприятий региона.

ОСВАИВАЕМ НОВЫЕ РЫНКИ И НАПРАВЛЕНИЯ

Технологическое лидерство — это не только повод для гордости, но и ежедневная работа на опережение, постоянное преодоление системных вызовов. И они возникают у нас регулярно. Сегодня это крепкий рубль, сжимающий экспортную маржинальность, высокая ключевая ставка и нехватка рабочей силы. Каждый из этих факторов в отдельности требует перестройки процессов, а вместе они формируют сложный контур управления.

Всегда хочется верить, что следующий год будет лёгким и успешным. Каждый раз ждешь его — и каждый раз он не наступает. Хочется просто планомерно работать, заниматься созданием. Но уже лет десять мы получаем всё новые и новые вызовы, а в последние пять-

шесть лет эти вызовы становятся всё сложнее. В 2022 году мы полностью прекратили связи с Евросоюзом. Это было непростое время: требовалось переосмыслить стратегию, перенаправить экспортные потоки, осваивать производство новой продукции.

МЫ ПРОШЛИ ПУТЬ ОТ КОНТРОЛЯ ВЫПЛАВКИ СТАЛИ ДО УПАКОВКИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ — И УЛУЧШИЛИ КАЖДЫЙ ЭТАП

Мы оказались в числе первых металлургических предприятий страны, попавших под санкции.

Всё это время меня поддерживал коллектив. Я считаю, мне удалось собрать надёжную команду, а это и есть главный ресурс в любой кризисной ситуации. До санкций около 30% нашей продукции уходило на внешние рынки. Сегодня мы работаем с партнёрами Дальнего и Ближнего Востока, странами СНГ, в особенности с Беларусью. В начале этого года

в составе делегации Кировской области во главе с губернатором А.В. Соколовым я посетил с визитом Беларусь. Главным событием стала встреча с президентом А.Г. Лукашенко, на которой обсуждалось сотрудничество региона и Союзного государства по перспективным направлениям, в том числе в высокотехнологичной металлообработке.

Также активно прорабатываем индийское направление — оно крайне перспективное. Да, экспортные объёмы сократились, но мы видим новые ниши и будем развивать их на других рынках.

Наше предприятие реализовывает масштабные инвестиционные проекты. В частности, совместно с Фондом развития промышленности и Минпромторгом организовали производство линейных направляющих качения для станкостроения. Запуск состоялся в прошлом году, объём инвестиций — 1,6 млрд рублей.

Полтора миллиарда рублей будет инвестировано в производство шарико-винтовых передач для станкостроения. Его открытие запланировано на следующий год.

Третий масштабный проект — реконструкция производственной линии в сортопрокатном цехе, ориентировочная стоимость около 3 млрд рублей.

СТРОИМ ЖИЛЬЁ ДЛЯ СВОИХ ЛЮДЕЙ

Мы не просто адаптируемся — мы разрабатываем системные программы развития, направленные на повышение производительности труда, автоматизацию и внутреннюю подготовку кадров. Не очень люблю слово «персонал». Предпочитаю говорить «люди». Так вот, сейчас у нас запущена очередная про-



грамма корпоративного жилья для наших людей: заканчиваем строительство посёлка из девяти таунхаусов (по четыре квартиры в доме), также уже идут финишные работы по строительству многоквартирного дома. Вскоре более ста семей получают новое жильё.

Кроме того, разрабатываем программу льготного кредитования на улучшение жилищных условий работников завода.

Отдельное внимание — молодым. Специалист не должен засиживаться на одном рабочем месте. Мы отслеживаем карьерную траекторию каждого, и те, кто действительно хочет развиваться и нацелен на результат, у нас растут очень быстро.

ПРЕОБРАЖАЕМ ОМУТНИНСК

Я люблю наш город! В Омутнинске живут работящие, умные люди. Здесь почти нулевой криминалитет, все друг друга знают. На улицах безопасно: дети спокойно играют во дворах, без сопровождения взрослых ходят в школу, в музыкальную и спортивную секции — и мамам не нужно становиться таксистами, чтобы развезти их по кружкам. Это дорогого стоит.

Я убеждён: нужно делать мир вокруг себя лучше. Живу с таким девизом: делай, что можешь, и результат придёт. Всё время нужно что-то улучшать — и на предприятии, и за его пределами. Создавать свою историю успеха. Копировать чужой путь, примерять на себя чужие рецепты — занятие пустое. У каждого своя дорога, и строить её нужно из собственного опыта, а не по чужому чертежу. Поэтому, когда мы заходим как якорный инвестор во многие проекты по благоустройству Омутнинска, мы делаем это так, как нужно городу.

Совместно с администрацией мы провели серьёзное исследование, расспросили наших



Я ЛЮБЛЮ НАШ ГОРОД! В ОМУТНИНСКЕ ЖИВУТ РАБОТЯЩИЕ, УМНЫЕ ЛЮДИ

жителей и на этой основе разработали собственный мастер-план по преобразованию города.

Лично мне доставляет особое удовольствие созидательная работа, она сама по себе награда. В будущем я вижу Омутнинск красивым городом с развитой инфраструктурой.

О БУДУЩЕМ ЗАВОДА И ОТРАСЛИ

Будущее завода я связываю с производством востребованной высокотехнологичной продукции. И, конечно, мы держим курс на дальнейшую автоматизацию. Если говорить о будущем металлургии в нашей стране, то, думаю, мы пройдем этот пик высоких ставок, и людям всё-таки легче будет покупать жильё, тогда сфера строительства снова оживится, а вместе с ней — и металлургия. На мой взгляд, мы проходим как раз низовую фазу загрузки нашей отрасли. Сейчас долгосрочные решения принимать очень сложно, потому что нет горизонта планирования. В целом горизонт планирования

в металлургии — это минимум десять лет. Поэтому любые инвестиции сейчас рискованны. Но мы на заводе верим в страну, верим друг в друга и верим в себя. Всегда заряжаюсь оптимизмом от своих людей, когда у инженеров и производственников горят глаза, когда им интересна задача, они готовы перевернуть весь мир, чтобы реализовать задуманное. И я вместе с ними. ▀





КТО ОТВЕЧАЕТ ЗА ТОЧНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ?

□ О ПРОБЛЕМАХ ОТРАСЛИ — ЭРИК КАЛАМКАРЯН, РУКОВОДИТЕЛЬ ООО «ВЯТСКИЙ ИНСТРУМЕНТ»

ЕВРОПЕЙЦЫ ПЫТАЛИСЬ КУПИТЬ НАШИ ЧЕРТЕЖИ

— Двигатель самолёта, турбина, деталь для атомной станции, локомотив, современный станок или высокотехнологичное медицинское оборудование — всё это невозможно изготовить, если не убедиться в точности каждой детали. Именно за эту точность отвечает наш измерительный инструмент, без него не обходится практически ни одно промышленное предприятие. Машиностроение, металлообработка, нефтегазовая отрасль, железнодорожная промышленность, авиация, оборонный комплекс — везде работа начинается с измерения. Именно поэтому значение нашего предприятия выходит далеко за пределы одной отрасли. Мы производим не просто инструмент. Мы производим основу, без которой невозможно обеспечить качество любой промышленной продукции.

Крупнейших мировых производителей измерительного инструмента знают во всём мире: японскую Mitutoyo, немецкую Mahg, швейцарскую TESA. В России образец произ-

водства измерительного инструмента высокой точности — наше предприятие «Вятский инструмент», которое по сути своей является наследником знаменитого «Красного инструментальщика». Несколько лет назад одна европейская компания даже предложила приобрести наши конструкторские разработки. Фактически речь шла о том, чтобы купить технологии производства нашего инструмента. Мы отказались. Для нас было важно сохранить эти разработки в России и сохранить производство здесь, в Кирове.

ПОЧЕМУ ДЕНЬГИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ УХОДЯТ В КИТАЙ, А НЕ ОСТАЮТСЯ РАБОТАТЬ В РЕГИОНЕ?

Я родился и вырос в Москве. Девять лет назад мой отец начал восстанавливать этот завод, который к тому моменту находился практически в разрушенном состоянии. Я приехал в Киров вслед за ним, думая, что это будет временный этап моей жизни. Но постепенно этот город стал для меня родным. Сегодня я понимаю, что отвечаю не только за работу пред-

приятия. Я отвечаю за людей, которые посвятили этому заводу жизни, за технологии, которые создавались несколькими поколениями инженеров, и за производство, редкое не только в стране, но и в мире.

Наша главная проблема сегодня — не только в конкуренции с Китаем. Мы всё чаще конкурируем с российскими компаниями, которые вообще ничего не производят. Они закупают готовый инструмент в Китае, наносят собственный товарный знак, оформляют российские паспорта на продукцию и включают её в реестр отечественных производителей. Формально такой инструмент считается российским, хотя произведён он за пределами страны. Мы же сами изготавливаем инструмент, содержим производство, лабораторию, оборудование, инженерные службы, обучаем специалистов, платим налоги. Но на рынке выигрывает не тот, кто производит, а тот, кто быстрее и дешевле перепродаёт.

В результате складывается парадоксальная ситуация. Предприятия, которые обязаны закупать продукцию российских производителей, формаль-



Участок прессов

ЕСТЬ ИЗДЕЛИЯ, КОТОРЫЕ СЕГОДНЯ ВЫПУСКАЮТСЯ ТОЛЬКО НА НАШЕМ ЗАВОДЕ

но выполняют это требование. Но деньги, по сути, всё равно уходят в Китай, а не остаются работать в российской промышленности. Они не превращаются в новые станки, рабочие места, подготовку специалистов и налоговые поступления в регион. Вместо развития собственного производства Россия фактически финансирует чужое.

Я убеждён, что здесь речь идёт уже не только о конкуренции бизнеса. Это вопрос промышленной политики. Если в стране остаёт-

ся реальное производство полного цикла, его необходимо отличать от простой перепродажи. Каждый инструмент, произведённый здесь, — это заработная плата наших сотрудников, налоги в бюджет Кировской области, работа смежных предприятий и сохранение инженерных профессий. Когда вместо отечественного производства выбирают перепродажу импортной продукции, регион теряет гораздо больше, чем один заказ. Он теряет развитие собственной промышленности.

ГЛАВНОЕ — ЛЮДИ, ТЕХНОЛОГИИ И ЗНАНИЯ

Не менее серьёзная проблема для нашего завода — профессии, которые постепенно исчезают. Сегодня на заводе работают специалисты, которых практически невозможно найти на рынке труда. Термисты, доводчики, круглошлифовщики, плоскошлифовщики, бесцентровые шлифовщики, гальваники, сборщики измерительного инструмента — за каждым из этих названий стоят годы практики и опыт, который невозможно получить за несколько месяцев. Например, работа термиста — это не просто закалка металла. Один и тот же инструмент может требовать разной твёрдости в разных частях детали. Чтобы добиться этого, нужны знания, которые передаются только от мастера к ученику. Или доводчик — специалист, который после шлифовки вручную доводит поверхность до точности, измеряемой уже не миллиметрами, а микронами. Именно такие операции определяют качество измерительного инструмента.

Сегодня многим нашим мастерам уже далеко за пятьдесят. Самый опытный сотрудник работает на заводе 57 лет. Есть специалисты, которым больше 70 лет. Именно поэтому кадровая проблема для нас — это не просто вопрос численности коллектива. Это вопрос сохранения производственной школы. Потерять такого специалиста — значит потерять компетенцию, которую потом придётся восстанавливать годами.

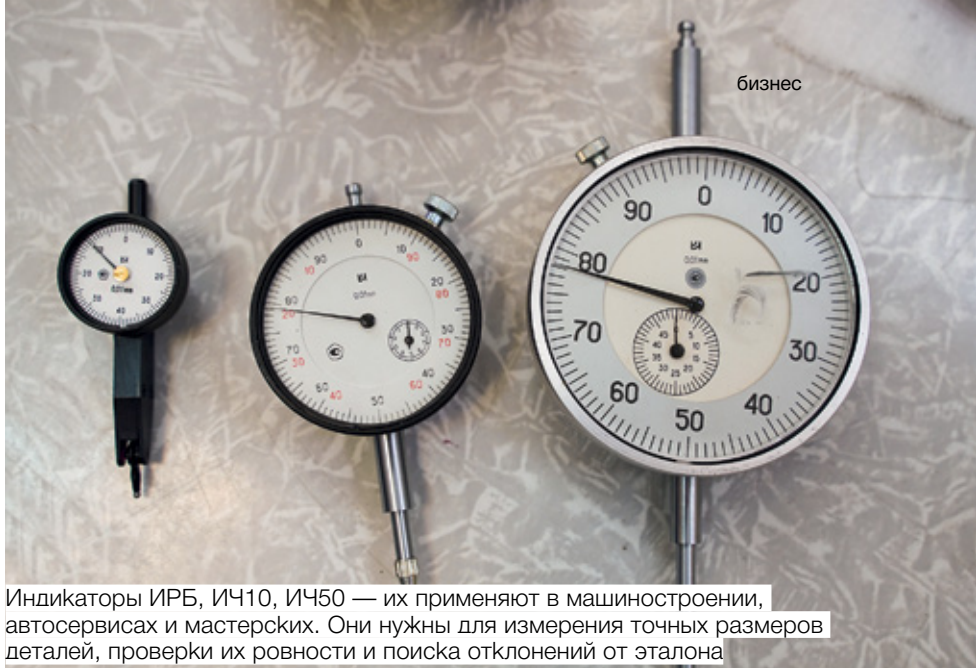
В последние годы многие рабочие ушли на крупные оборонные предприятия, где уровень заработной платы существенно выше. При этом проблема остаётся общей для всей промышленности. Молодёжь всё реже выбирает рабочие профессии. Между тем именно токари, фрезеровщики, шлифовщики, термисты и сборщики создают продукцию,

без которой невозможно представить современное машиностроение. Инженерную школу формируют не только конструкторы, но и люди, которые каждый день стоят у станка.

Некоторые станки на нашем заводе работают почти 100 лет. Их привезли из Германии и Англии ещё в 1930-х годах, когда и был создан завод «Красный инструментальщик». Многие станки пережили войну, эвакуацию, перестройку, экономические кризисы и до сих пор остаются частью производства. Когда принимаешь ответственность за такой завод, очень быстро понимаешь: главное здесь — не стены и не оборудование. Главное — люди, технологии и знания, которые создавались почти век.

Сегодня предприятие выпускает практически всю основную линейку измерительного инструмента: микрометры, индикаторы часового типа, угломеры, штангенинструмент, глубиномеры, измерительные стойки и штативы, специальные стенкомеры и другую высокоточную продукцию. Кроме того, мы производим специальные инструменты для нефтегазовой и железнодорожной отраслей. Есть изделия, которые сегодня выпускаются только на нашем заводе.

Недавно у нас тоже был непростой период — мы перевезли производство, и предприятие почти 9 месяцев фактически не выпускало продукцию. Но люди продолжали получать заработную плату. Мы понимали: оборудование можно купить, финансовые показатели восстановить, а специалистов такого уровня потом уже не найти. Именно поэтому сегодня мы сохраняем гораздо больше, чем завод. Мы сохраняем компетенции, которые однажды могут оказаться бесценными для всей российской промышленности. Сейчас в планах — оптимизация производственных площадей и привлечение инвестиций. **МК**



Индикаторы ИРБ, ИЧ10, ИЧ50 — их применяют в машиностроении, автосервисах и мастерских. Они нужны для измерения точных размеров деталей, проверки их ровности и поиска отклонений от эталона



Токарный участок



Химическая лаборатория

И ЭТО ТОЖЕ ПРОЙДЁТ: КАК УПРАВЛЯТЬ В ЭПОХУ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ



**КОНСТАНТИН
РУССКИХ,
ОСНОВАТЕЛЬ
«МАКСИ ФЛОРА»**



— Когда меня спрашивают про секреты управления в 2026 году, я всегда отвечаю честно: никаких особых секретов нет. Единственное, что изменилось кардинально — это психоэмоциональное состояние людей. И у нас, и у сотрудников. Мы живём во время падающей экономики, и тут важно одно: сохранить спокойствие и просто работать. Я в бизнесе уже много лет, помню и 90-е, и 98-й, и 2014-й. Поверьте, всё проходит. И это тоже пройдёт. Но чтобы пережить кризисное время без потерь, нужно пересмотреть подход к людям. Поэтому сегодня хочу поделиться не «КРІ» и «скриптами», а тем, как мы выстраиваем отношения внутри команды.

СНАЧАЛА — ДИАЛОГ

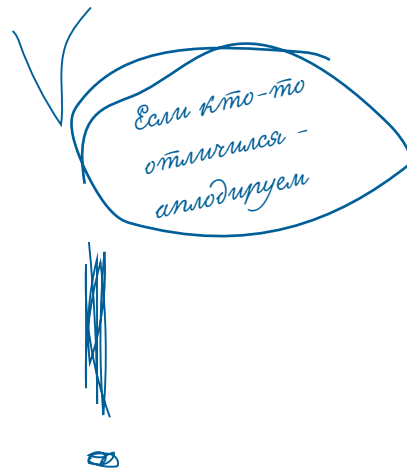
Когда происходит форс-мажор, я жду от команды быстрой реакции и решений. Даже если решение ошибочное, мы моментально поймём и перестроимся. Когда люди ошибаются, я не повышаю голос и уж тем более не кричу. Прежде чем принимать какие-то меры, я разговариваю с человеком. Стараюсь понять, что им двигало. Почему он не понял или не захотел сделать так, как надо. Мы же дома с близкими не ругаемся, когда что-то идёт не



по плану, правда? Сначала надо поговорить. Спокойно и без эмоций. Почти все решения, которые я раньше принимал на эмоциях, были неправильными. Поэтому сложные разговоры у меня всегда на холодную голову. Особенно сейчас, когда в обществе градус тревожности и так зашкаливает.

ЧУВСТВОВАТЬ ПУЛЬС КОЛЛЕКТИВА

Каждый понедельник я провожу планёрку. Подвожу итоги предыдущей недели и даю всем установку на следующую. И знаете, что самое важное на этих встречах? Мы хвалим друг друга. Если кто-то отличился — аплодируем. Всегда. Все поддерживают. Публично не ругаю — это неэффективно. Я стараюсь чувствовать пульс коллектива. Смотреть, кто и в чём нуждается: кого-то взбодрить, с кем-то поговорить. Берегите друг друга. И помните: бизнес — это ведь немножко магия, правда? Но даже в магии важнее всего люди, которые рядом.



ЕСЛИ НОВИЧОК НЕ ВЛИВАЕТСЯ, МЫ ПРОЩАЕМСЯ

Для меня сотрудники — это тоже семья. Я знаю их хобби, их радости и боли, они приходят на мои творческие концерты, мы делимся новостями. Если дорожишь коллективом, пытаешься его сохранить. Если вижу, что новичок не вливается в коллектив, люди по каким-то причинам его не принимают, мы прощаемся. Потому что ему тяжело и другим из-за него тяжело. Мне важно, чтобы команда была сплочённой, чтобы все подходили друг другу как элементы единого механизма. Пришёл, выполнил свой функционал, отработал часы и ушёл — это не про нас. Мы про общую историю, про вовлечённость, про отдачу. Если даже сотрудник приносит прибыль, но вызывает во мне личную неприязнь, мы прощаемся. Потому что зачем мне в коллективе человек, к которому я испытываю антипатию? Можно найти другого, который не будет вызывать таких чувств и тоже принесёт результат.

МОТИВАЦИЯ У ЛЮДЕЙ СЕГОДНЯ ПРОСТАЯ: СОХРАНИТЬ СВОЁ РАБОЧЕЕ МЕСТО

В кризисное время мотивация очень простая. Мы не говорим о сверхприбылях, о сверхзарплатах. Люди хотят просто сохранить своё рабочее место — так везде. Если мы хотим, чтобы у нас остались рабочие места и достойные зарплаты — надо работать вместе на результат.

КАК НЕ УСТАВАТЬ ЗА ДВА ЗАПЛЫВА

Однажды я задал вопрос тренеру по плаванию: «Почему я, спортивный мужчина, устаю за два заплыва, а вон та женщина плавает уже 45 минут без остановки?» Плавание относится к циклическим видам спорта, где есть фаза напряжения и фаза расслабления. Так и в бизнесе — нужно уметь не только напрягаться, но и расслабляться. Если не умеешь переключаться, отдыхать, силы кончатся быстро. У меня кроме бизнеса всегда было что-то ещё — творчество, спорт, охота, рыбалка. Это помогало и помогает мне чувствовать себя хорошо и жить полноценной жизнью. Нельзя посвящать себя только работе, иначе на долгой дистанции не хватит сил.

ОБЕЩАЛ ЗАПЛАТИТЬ — ЗАПЛАЧУ

Есть вещи, которые я никогда не сделаю. Никогда. Даже если будет очень тяжело. Это касается денег. Финансовые обязательства — для меня это святое, поэтому я не задерживаю зарплаты и стараюсь вовремя рассчитываться с партнёрами. Можно по-разному относиться к бизнесу. Но в любом случае за цифрами стоят люди. Сотрудники, которые приходят каждый день на работу, кормят свои семьи. Партнёры, которые на тебя рассчитывают. Если я обещал заплатить — я заплачу. Неважно, какая ситуация в стране, какие налоги, какой кризис. Это вопрос репутации и совести. В бизнесе, как и в жизни, если ты один раз подвёл — тебе перестают верить. А без доверия бизнес не строится. Поэтому для меня выполнять финансовые обязательства — это даже не про бизнес. Это про порядочность. И тут компромиссов нет.

Финансовые обязательства - для меня это святое

ПОКА ДЕНЬГИ КРУТЯТСЯ — ЭТО ЕЩЁ НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО ВСЁ ХОРОШО

□ **ТАТЬЯНА МАКСИМЧУК, ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «БУХГАЛТЕР И Я»**

ОШИБКИ, КОТОРЫЕ СТОЯТ БИЗНЕСА

— Многие собственники уверены: если бизнес работает — значит, всё в порядке. На самом деле здесь кроется большое коварство. Предприниматели часто судят о благополучии исключительно по деньгам на счёте или в собственном кармане. Но на деле бизнес уже давно в убытке — просто вы этого пока не заметили. И когда наступит точка невозврата, вы вдруг поймёте, что всё это время жили в долг у своих покупателей и поставщиков. Когда поток новых заказов внезапно прекратится, а деньги перестанут поступать на счёт, окажется, что ваша бизнес-модель в принципе нежизнеспособна. Вы устанавливали неправильные цены, не контролировали расходы. Поэтому, пока деньги крутятся и вертятся — это ещё не значит, что всё хорошо. Чтобы понять реальное положение дел, нужно посмотреть в глаза цифрам.

Ещё одна распространённая ошибка — нанять бухгалтера и полностью отстраниться от цифр. Здесь важно понимать несколько моментов. Во-первых, бухгалтер — это всегда про прошлое. Его задача — зафиксировать факты, которые уже произошли. И в основном бухгалтеры ведут учёт для государства. Когда мы хотим, чтобы бухгалтер занимался ещё и управленческим учётом, мы пытаемся навесить на него две функции одновременно: отчитаться перед государством по налогам

и перед собственником по цифрам. Угадайте, что он выберет в приоритет? Конечно, сдать декларацию в налоговую. Собственник всегда остаётся где-то позади. И он не увидит оперативно те данные, которые хотел бы получать ежедневно, еженедельно или ежемесячно до 5-го числа. Потому что в приоритете у бухгалтера — другие вещи. Поэтому если мы говорим про бухгалтера, который ведёт управленческий учёт, — это должен быть отдельный человек. Хотя сама бухгалтерия — это основа, фундамент любого учёта и цифр в бизнесе.

СОБСТВЕННИК — ФУТУРОЛОГ, БУХГАЛТЕР — ПОСТАВЩИК ДАННЫХ

Обращаю внимание: собственник — это футуролог. Он смотрит в будущее, думает, что делать с цифрами, как их обыграть, подкрутить. А задача бухгалтера — предоставить ему чистые и точные данные. Смотреть в будущее и размышлять об экономических показателях компании — не работа бухгалтера. Это очень важно понимать.

Именно поэтому мы занимаемся постановкой системы управленческого учёта. Ключевое здесь — система, а не волшебные таблицы. Каждое движение фиксируется по методологии классической экономики. Вы получаете полную картину: от движения средств до того, где деньги и кто кому должен. ■



КАКУЮ ОДНУ ФИНАНСОВУЮ ПРИВЫЧКУ ВНЕДРИТЬ УЖЕ ЗАВТРА?

Каждую неделю перед выходными садиться, смотреть остаток по расчётному счёту и отвечать себе: сколько дней мы можем работать без новых поступлений, сохраняя текущие расходы. Надеюсь, вы не словите паническую атаку, когда поймёте, что денег, возможно, не хватит и до понедельника. Это помогает смотреть на остаток не как на свои деньги, которые можно изъять, а как на деньги компании, которыми надо уметь распоряжаться, и не жить только за счёт новых поступлений.



□ ул. Никитская, 132/1

✉ buhgalter043

☎ +7 (8332) 213-112

🌐 buhgalter043.ru



ЦИФРОВОЙ МИНИМАЛИЗМ В АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА: МЕНЬШЕ ФУНКЦИЙ, БОЛЬШЕ УПРАВЛЯЕМОСТИ



**ПАВЕЛ СЫКЧИН,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ИТ-КОМПАНИИ PALAX**

КОГДА БОЛЬШЕ — НЕ ЗНАЧИТ ЛУЧШЕ

— Раньше цифровые продукты часто продавали количеством функций. Чем больше система умела, тем серьёзнее она выглядела: больше модулей, настроек, сценариев, отчётов. Значит, продукт мощнее. Значит, дороже. Значит, бизнесу точно нужен.

Так почта перестала быть просто почтой — в неё добавили календарь, задачи, чаты и видеозвонки. CRM обросла складом, рассылками, телефонией и отчётами. Простой список задач превратился в систему управления компаний. А потом всё это начали собирать в одну большую платформу, которая обещала закрыть сразу все процессы.

На презентации это выглядело убедительно. Одна система, единое окно, всё под контролем. А потом предприниматель покупал такой цифровой комбайн — и выяснялось, что в реальной работе используется только малая часть возможностей. И не потому, что бизнес «не дорос» или сотрудники плохо старались. Сложный продукт нужно встроить в привычки людей и ежедневную работу. А люди меняются медленно.

Поэтому отношение к автоматизации меняется. Бизнес всё чаще хочет не «самую функциональную систему», а точное решение под конкретную задачу. Один небольшой цифровой продукт может решать одну задачу. Только её — и ничего лишнего. И это не слабость. Это преимущество.

Малому бизнесу часто не нужна система, которая умеет всё. Ему нужно решение, которым начнут пользоваться уже сейчас. А если таких решений несколько, важнее не набор функций, а связи между ними. Так появляется цифровой минимализм: не меньше технологий ради экономии, а меньше лишнего ради управляемости.

CRM, уведомления, отчёты, личный кабинет — сами по себе это просто набор инструментов. Система появляется только тогда, когда они связаны.

Заявка дошла до ответственного. Просрочка стала сигналом для руководителя. Отчёт показал не просто

CRM - СиЭрЭм



цифры, а место, где бизнес теряет деньги. Без связей всё снова превращается в ручную работу: письмо, таблица, CRM, звонок, отдельный отчёт. Формально бизнес цифровой. По факту — информация всё ещё ходит на руках.

ОДИН ПРОЦЕСС, ОДИН РЕЗУЛЬТАТ — ОДИН ШАГ В РАЗВИТИЕ

Поэтому цифровой минимализм — это не «меньше функций». Это меньше разрозненности и больше управляемости. В этой логике меняется и роль подрядчика. Бизнесу уже недостаточно исполнителя, который просто настроит CRM, сайт, аналитику или личный кабинет. Нужен партнёр, который увидит процесс целиком и поймёт, как эти решения должны работать вместе. В PALAX мы именно так смотрим на автоматизацию: не как на набор отдельных внедрений, а как на цифровую архитектуру бизнеса. Где появляется заявка, кто за неё отвечает, какие данные нужны руководителю, где теряется время и что можно связать без лишней сложности. Для малого и среднего бизнеса это особенно важно. У него нет ресурса на бесконечные эксперименты и внедрения, которые окупятся «когда-нибудь». Поэтому рабочий путь — один процесс, одна связка, один понятный результат. Затем — развитие. ▀

PALAX
DIGITAL - АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА

📍 ул. Романа Ердякова, 42
т. +7 (8332) 752-900

✉ palax 🌐 palax.info



Полная версия статьи
на bk43.ru

ЗАРАБОТАТЬ НЕ ЗНАЧИТ ПРИУМНОЖИТЬ



АЛЕКСАНДР АНИКИТИН, ОСНОВАТЕЛЬ «АКАДЕМИИ ИНВЕСТИЦИЙ», ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ МЦ «СОВЕРМЕД»

ЗАРАБОТАТЬ — УМЕЮТ. УПРАВЛЯТЬ ЛИЧНЫМ КАПИТАЛОМ — ПОЧТИ НЕТ

— За экономику и финансы медицинского центра «Совермед» — а это более 500 сотрудников — я отвечаю каждый день. Это не теория из интернета и не красивые графики из блога: живой бизнес, реальные деньги, решения, у которых есть цена ошибки. Именно этот ежедневный опыт управления капиталом привёл меня к выводу, который я всё чаще вижу у кировских предпринимателей.

Предприниматель умеет зарабатывать. Он выстроил дело, чувствует свой рынок, вытаскивает прибыль там, где другие видят тупик. Но заработать деньги и управлять личным капиталом — это два совершенно разных навыка. И вторым почти никто не владеет.

СВОЙ БИЗНЕС ВЕДУТ КАК ПРОФЕССИОНАЛЫ, А ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ — КАК ЛЮБИТЕЛИ

Деньги, вынутые из бизнеса, чаще всего лежат мёртвым грузом на счёте, тают из-за инфляции или уходят в спонтанные вложения «по совету знакомого». И это не вопрос ума — это вопрос подхода. Цифры подтверждают: по данным Центробанка, средний частный инвестор в стране за последние три года заработал около 2,9% годовых — меньше, чем принёс бы обычный банковский вклад. Люди, блестяще зарабатывающие в своём деле, теряют заработанное, как только выходят за его пределы.

Финансовый директор смотрит на деньги иначе, чем частный инвестор. В бизнесе нельзя «сыграть на удачу» — там планируют денежный поток, считают риск до того, как вложились, и думают системой, а не эмоцией. Ровно этого подхода и не хватает большинству, когда речь заходит о собственных сбережениях. Свой бизнес человек ведёт как профессионал, а личные деньги — как любитель. Я убеждён: этот разрыв и есть главная причина, по которой заработанное не превращается в капитал.



УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ — НЕ ТАЛАНТ И НЕ УДАЧА, А ДИСЦИПЛИНА

Больше десяти лет на фондовом рынке и практика преподавания убедили меня в простой вещи: управление капиталом — это не талант и не удача, а дисциплина, которой можно научить. Через мою школу трейдинга прошло уже более 50 человек, ещё свыше 70 — через мои лекции в ВятГУ. Из этой убеждённости выросла «Академия инвестиций» — не очередной курс, а система из девяти направлений: от школы трейдинга и наставничества до финансового консультирования, оценки бизнеса и финансовой грамотности для всей семьи. По сути — экосистема для всей финансовой жизни человека, а не разовая услуга.

Стоит предпринимателю отнестись к личному капиталу так же системно, как к своему бизнесу — с холодной головой, расчётом риска и стратегией, — и деньги перестают утекать, начиная работать на него. **Зарабатывать вы уже умеете. Настоящий вопрос в другом: готовы ли вы научиться этими деньгами управлять.** ▣



8 (922) 661-33-23 alexanderanikitin investmentacademy.ru

* Публикация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном материале, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям. Информационное содействие в подборе финансовых услуг оказывает ООО «Академия инвестиций» ИНН 4345543090.

НЕ НАВРЕДИ: 10 ЛЕТ ЧЕСТНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ

16 ЛЕТ — опыт работы в юридической сфере

Работу с доверителями наша команда строит на принципах, основанных на **ЧЕСТНОСТИ И РАЗУМНОСТИ, ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СВОИ ДЕЙСТВИЯ**, поскольку **ПРОФЕССИЮ ЮРИСТА МОЖНО СРАВНИТЬ С ПРОФЕССИЕЙ ВРАЧА**. При оказании юридической помощи очень важно не навредить клиенту своими действиями, выбрать правильный способ защиты права и оказать реальную квалифицированную юридическую помощь.

Наша команда оценивает **РЕАЛЬНЫЕ «МАСШТАБЫ БЕДСТВИЯ КЛИЕНТА»**, не навязывая доверителю нести нецелесообразные расходы.

СЧИТАЕМ СВОЕЙ ОБЯЗАННОСТЬЮ донести до доверителя все возможные риски и последствия совершаемых нами действий.

СОТРУДНИЧАЕМ С ЭКСПЕРТАМИ И СПЕЦИАЛИСТАМИ РАЗНЫХ СФЕР, которые помогают нам более детально разобраться в проблеме клиента.

Мы **ПОСТОЯННО РАЗВИВАЕМСЯ**, получаем новые знания в сфере права, следим за изменениями законодательства и судебной практики, для того **ЧТОБЫ БЫТЬ ПРОФЕССИОНАЛАМИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ**.

Наталья Анисимова,
юрист, эксперт в области
семейного, гражданского,
наследственного, жилищного
права, оспаривания действий
госорганов



Алименты и семейные споры: кейсы Натальи Анисимовой на bk43.ru



lawyeranisimova



5 ШАГОВ К РОСТУ, КОТОРЫЕ СРАБОТАЛИ У НАС

□ МИХАИЛ КОСЫХ,
СООСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ
«ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ»

1 Партнёрства и коллаборации. Работаем не только с загородными домами (отопление, электрика), но и с коммерческими объектами. Заходим на объект вместе: партнёр делает свою часть, например, сантехнику, мы — свою. Заказчику не нужно искать подрядчиков по отдельности и согласовывать сроки между ними. Это удобно и снимает массу головной боли.

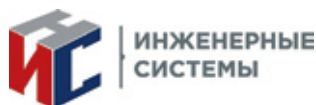
2 Збота о заказчике и сарафанное радио. Мы решили: заказчика нельзя бросать. Даже когда гарантия на наши услуги закончилась, мы всё равно на связи. Довольный заказчик запускает сарафанное радио. Люди начинают нас рекомендовать, передают наши контакты. Например, мы работаем в Москве уже пять лет, и нас передают из рук в руки. Это работает без рекламы.

3 Выставки. Это важный канал. Уже третий год наша компания — экспонент на выставке загородной недвижимости Open Village. В 2025 году мы поставили рекорд: число полученных лидов превысило прошлогодние показатели в пять раз! Более 500 потенциальных клиентов заинтересовались нашими проектами. В этом году тоже участвуем.

4 Социальные сети. Кто-то находит нас на выставке, кто-то берёт контакты — и потом подписывается на наши соцсети. Я отслеживаю: люди присоединяются, сначала молчат, а потом начинают писать, приходят заявки. Соцсети не дают мгновенного эффекта, но они работают на узнаваемость и доверие.

5 Журнал «Бизнес Класс». Благодаря публикациям мы стали более узнаваемыми. Приходишь в организацию — а тебе: «О, мы вас видели!» Когда ты на слуху, тебя начинают рекомендовать. Даже состоятельные клиенты в Кирове — они должны сначала узнать о нас. Узнают, смотрят, в том числе через журнал, потом делают заказ. Это работает как дополнительное подтверждение нашей надёжности.

И ещё важный момент: цены на монтаж мы не поднимали с прошлого года и заморозили их до 31 декабря 2026 г. Для клиентов это тоже шаг к росту — стабильность. ■



□ ул. Солнечная, 8В
(ТЦ «Загородный дом», 2 эт.)
т. +7 (8332) 20-54-46

□ insi43.ru □ teplom43



Open Village - Опен Вилладж

РКО «На все лето»

ЛЕТО
выгодных решений
для вашего бизнеса!

Реклама ПАО «НБД-Банк» Лицензия №1966



БИЗНЕС ЛЮБИТ СЧЁТ: КАК НБД-БАНК ПОМОГАЕТ СНИЗИТЬ РАСХОДЫ НА РАСЧЁТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



»

ЛЕТО — ВРЕМЯ ЗАРАБАТЫВАТЬ, А НЕ ТРАТИТЬ НА РКО. МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ИНСТРУМЕНТ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛЯЕТ СОКРАТИТЬ ТЕКУЩИЕ ИЗДЕРЖКИ И СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА РОСТЕ БИЗНЕСА, — ЕЛЕНА ЛОБАСТОВА, И.О. УПРАВЛЯЮЩЕГО КИРОВСКИМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ОФИСОМ НБД-БАНКА

ЛЕТНИЙ СЕЗОН — НЕ ПОВОД ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ

— Летний период для многих предприятий связан с ростом деловой активности. В это время особенно востребованы инструменты, снижающие текущие издержки и упрощающие повседневные финансовые операции. Именно под эти задачи разработан тариф «На всё лето». Его главная цель — дать предпринимателям возможность сократить расходы и с комфортом вести расчёты, не задумываясь о комиссиях и скрытых платежах.

Мы понимаем: каждый рубль, сэкономленный на администрировании, может быть инвестирован в развитие. И мы хотим, чтобы наши клиенты чувствовали эту поддержку с первого месяца сотрудничества с нами.

НЕ ПРОСТО ЦИФРЫ В ТАРИФЕ. ЭТО НАША ФИЛОСОФИЯ

Во-первых, это реальная экономия на старте: открытие счёта и его обслуживание в первые два месяца — полностью бесплатно. При активном использовании безналичных расчётов можно

продлить бесплатное обслуживание и на третий месяц. Во-вторых, мы предусмотрели десять бесплатных платежей в другие банки ежемесячно — это покрывает базовые потребности большинства компаний. Для тех, кто работает с внешнеэкономической деятельностью, предусмотрены дополнительные льготные условия.

Всё это — не просто цифры в тарифе. Это наша философия: банк должен быть надёжным инструментом в руках предпринимателя. ■

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫГОДЫ ТАРИФА «НА ВСЁ ЛЕТО»

- 0 ₺** — открытие расчётного счёта в рублях
- 0 ₺** — обслуживание в первые 2 месяца
- 0 ₺** — обслуживание счёта при объёме безналичных расчётов по карте от 150 000 ₺ в месяц с возможностью получить третий месяц бесплатно
- 10** бесплатных платежей в другие банки каждый месяц
- Бесплатное и быстрое подключение к системе Интернет-Банк
- Дополнительные льготные преимущества для компаний с ВЭД

📍 г. Киров
ул. Ленина, 79Б/ул. Герцена, 6

☎ 8 (8332) 64-57-62

🌐 nbdbank.ru

Предложение действительно до 31 августа 2026 года. Подробнее узнать об условиях акции можно в офисе НБД-Банка. Реклама ПАО «НБД-Банк», генеральная лицензия Банка России №1966 от 12.08.2015 г.

ДРОБЛЕНИЕ БИЗНЕСА В 2026: 6 МЕСЯЦЕВ НА ИСПРАВЛЕНИЕ ОШИБКИ

□ **МАРИЯ САВИНЫХ, ОСНОВАТЕЛЬ И ГЛАВНЫЙ
ЭКСПЕРТ ООО «НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ»**

КАК НАЛОГОВИКИ ТЕПЕРЬ ВИДЯТ ДРОБЛЕНИЕ

— 2026 год стал переломным для налогового контроля. ФНС перешла от точечных ударов к системному давлению. Дробление — цель номер один. После закрепления понятия в 176-ФЗ инспекторы выявляют его по основным маркерам:

- совпадающие учредители и родственные связи;
- одинаковые IP-адреса и общий сайт, товарные знаки, контакты;
- общие контрагенты и «зеркальные» договоры;
- массовая регистрация ИП с теми же кодами ОКВЭД;
- выручка, подозрительно точно не превышающая лимит УСН;
- отсутствие реальных договоров и оплат внутри группы.

3-4 признака — серьёзный риск выездной проверки. Последствия: консолидация доходов, пересчёт налогов по ОСН, доначисление НДС и налога на прибыль, пени и штрафа 40% (п. 3 ст. 122 НК РФ). При недоимке свыше 45 млн — уголовная ответственность (ст. 199 УК РФ, до 6 лет). Суды поддерживают налоговые органы в 74% дел.

Пример: розничная сеть с выручкой 50-60 млн регистрирует на жену, маму и бухгалтера три ИП. Все из одного офиса, с одними поставщиками — ради экономии. Это дробление. Верховный суд подчёркивает: взаимозависимость сама по себе — не дробление. Нужно доказать отсутствие деловой цели. Бремя — на налоговой. Около 22% споров в кассации бизнес выигрывает.

Кстати, государство дало бизнесу возможность выйти из тени без последствий, но окно закрывается в конце 2026 г. Те, кто успеет добровольно отказаться от схемы, получат списание доначислений за 2022-2024 гг. Но есть нюансы в применении налоговой амнистии.

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ ПРЯМО СЕЙЧАС

Тысячи бизнесов выбирают: реструктуризация или риск. Многие консолидируются, переходя на ОСНО. Других подталкивает к дроблению новый порог НДС — с 2026 г. он платится при выручке от 20 млн, а к 2030 упадёт до 10 млн. Это провоцирует новые претензии ФНС. Суды становятся тоньше: появляется практика «частичного дробления». АСК НДС-3 не оставляет слепых зон. Проверок стало меньше (743 за I квартал 2026 г.), но средний чек взлетел до 124 млн — на 57%. ФНС приходит с готовыми доказательствами.

Источники: ФЗ № 176-ФЗ, ФЗ № 425-ФЗ; ст. 54.1, 89, 122 НК РФ; ст. 199 УК РФ; приказы Минтруда № 685н, № 657н; письмо ФНС № БВ-4-7/8051@; статистика ФНС за I кв. 2026 г. (форма 2-НК).



ДОРОЖНАЯ КАРТА ПО СНИЖЕНИЮ РИСКОВ

Главный вопрос: не «как разделить», а «почему разделяем» — и можем ли доказать.

Шаг 1. Аудит. У каждой единицы есть свои сотрудники, клиенты, активы, счета? Нет хотя бы трёх из четырёх — риск высокий.

Шаг 2. Деловая цель, диверсификация и цены. Не «снижение налогов», а, например, «выделение активов и самостоятельное их использование». Лучший аргумент — реально разные виды деятельности (стройка и аренда, опт и розница). Все сделки внутри группы — по рыночным ценам.

Шаг 3. Разграничить общее. Офис, персонал, IT, бухгалтерия — отдельные договоры по рыночным ставкам.

Шаг 4. Амнистия. Разделение бизнеса — норма. Граница не в количестве юрлиц, а в одном: есть ли за структурой реальная деловая цель или только налоговая экономия? Выбор, как всегда, за собственником.

С НАМИ ПРОЩЕ!

Мы помогаем бизнесу проходить этот путь с минимальными рисками. Наша глубокая экспертиза — не просто слова. Запишитесь на консультацию, чтобы оценить налоговую структуру бизнеса. ■



☎ 8 (922) 668-35-28

💻 pronalogi.online

✉ pro_nalogi_43





РЕКЛАМНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

ЖЁЛТЫЙ СЛОН

ПЕЧАТЬ НА ТКАНИ
ПОШИВ ТЕКСТИЛЬНЫХ ИЗДЕЛИЙ
СУМКИ, РЮКЗАКИ, БАФФЫ, ФУТБОЛКИ



+7 (8332) 204-279



г.Киров, Октябрьский проспект, 127



slon.ru



slon43

«МЕНЯ НЕ ИНТЕРЕСУЕТ, ПОЧЕМУ НЕТ, А ЧТО ВЫ СДЕЛАЛИ, ЧТОБЫ БЫЛО ДА»: МАНИФЕСТ ЛЮБОГО СОБСТВЕННИКА

□ КСЕНИЯ ГЕРАЩЕНКО, РУКОВОДИТЕЛЬ
HR-АГЕНТСТВА HRS В Г. КИРОВ

БИЗНЕС, КАК И МОСКВА, СЛЕЗАМ НЕ ВЕРИТ

— Помните фразу Катерины из фильма «Москва слезам не верит»? «Меня не интересует, почему нет. Меня интересует, что вы сделали, чтобы было да». Когда я общаюсь с собственниками и руководителями, эта цитата всплывает снова и снова. Потому что в ней — главная боль управленца. Вы вкладываете деньги, время и силы. А в ответ слышите: «Мы не можем», «Отчёт не успели», «На рынке нет кандидатов», «Клиенты не отвечают», «Бюджета не хватило». Проблема не в сложности задач. Проблема в том, что сотрудники сосредоточены на поиске причин, а не решений. Руководителю не нужен список препятствий. Ему нужно знать: что уже сделано, чтобы получить результат. Именно поэтому многие собственники чувствуют усталость и одиночество.словно только ты один думаешь о результате, сроках и следующем шаге.

Это и есть ключевая разница. Исполнитель сообщает о проблеме. Самоорганизующийся сотрудник приносит проблему и варианты решения. Бизнесу помогают не проблемы, а решения.

— Мы не нашли кандидатов.

— Мы не нашли кандидатов через привычные каналы, поэтому предлагаем попробовать другой подход.

Чувствуете разницу? Люди часто выбирают путь наименьшего сопротивления — это нормально. Но в жёсткой конкурентной среде такой подход становится роскошью. Мы живём не в голубом океане, где рыба сама плывёт в сети. Мы в красном океане, где каждый день — битва за клиента, за результат, за время. Без команды, способной действовать, а не ждать указаний, просто не выплыть.

КАК ПЕРЕКЛЮЧИТЬ КОМАНДУ С «НЕТ» НА «ДА»

1. **При найме оценивайте подход к трудностям.** Если кандидат обвиняет рынок, руководство, клиентов — в вашей компании он будет делать то же самое. Паттерны не меняются, пока человек сам не захочет измениться.
2. **Введите правило «решений, а не оправданий».** Приходить с проблемой можно. Но вместе с ней должны быть варианты действий. У меня был случай: один руководитель повесил огромный плакат на дверь в кабинете. На плакате — он сам в полный рост, а по нему ползут обезьяны. Чтобы каждый, кто заходит с проблемой без решения, видел этот образ и чтобы он помнил об этом. Триггер, который запоминается. И да, каждый руководитель может сказать: «Сейчас я всё решу сам, на броневики заскочу, факелом помашу».



чу, факелом помашу». Но тогда под вами никогда не вырастут люди, способные брать ответственность.

3. **Поощряйте инициативу.** Ошибиться в поиске решения — нормально. Бездействие и ожидание указаний опаснее для бизнеса. Люди берут ответственность, когда видят, что инициатива ценится не меньше исполнительности. Сильная команда начинается там, где перестают искать причины и начинают искать возможности. Именно так появляется управленческое «да»,двигающее бизнес вперёд.

Бизнес растёт не благодаря идеям, а благодаря людям, превращающим идеи в результат.

ЗНАКОМАЯ СИТУАЦИЯ?

Если вы узнали себя — давайте разберёмся, как это изменить именно в вашей компании. Первое — бесплатная консультация. Обсудим точку А, где вы сейчас, и точки роста. Второе — я занимаюсь построением управления командами. Найм, корпоративная культура, управленческий стиль. Причина проблем может быть разной, но мы её найдём, спроектируем шаги и опишем план действий. Но помните: волшебной таблетки нет. Есть системная работа и правильные бизнес-привычки. ■

□ ул. Комсомольская, 14
(БЦ «Хлынов»), 306 каб.

☎ +7 (912) 737-07-77

🌐 hr-b2b.ru



«МОРЕ ПАРК» — МЕСТО СИЛЫ ВАШЕЙ КОМАНДЫ

□ **ОСОЗНАННЫЕ РУКОВОДИТЕЛИ ЗНАЮТ: УСПЕХ РОЖДАЕТСЯ В КОМАНДЕ, ГДЕ КАЖДЫЙ ЧУВСТВУЕТ ЗАБОТУ. МЫ В «МОРЕ ПАРК» УКРЕПЛЯЕМ ЗДОРОВЬЕ И МОРАЛЬНЫЙ ДУХ ВАШИХ СОТРУДНИКОВ, ЧТОБЫ ОНИ РАБОТАЛИ С ЭНЕРГИЕЙ, А ГЛАВНОЕ — БЫЛИ СЧАСТЛИВЫ, — АЛЛА КРЫЛОВА, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР «МОРЕ ПАРК»**

«ДЕНЬ ЗДОРОВЬЯ» — ВДОХНИТЕ ЭНЕРГИЮ В КОМАНДУ

— Каждый день ваша команда живёт в режиме многозадачности, стресса и информационного шума. Чтобы сохранять продуктивность и вовлечённость, сотрудникам нужно не просто дать выходной, а возможность по-настоящему восстановиться. Именно для этого мы создали корпоративную программу «День здоровья» — 3 часа отдыха, оздоровления и неформального общения. Каждый элемент программы работает на одну цель — вернуть вашу команду в ресурс:

- **Аквазумба** — мягкая нагрузка в воде. Улучшает работу сердца, снимает напряжение и дарит бодрость без перегрузок.
- **Коллективное аромапарение** — эфирные масла снижают уровень стресса, а совместное участие создаёт доверительную атмосферу в коллективе.
- **Дыхательная практика в морской парной с гималайской солью** — возвращает лёгкость, очищает дыхание и повышает тонус после напряжённой недели.
- **Грязевая парная** — стимулирует кровообращение и дарит глубокое расслабление.
- **Бассейн с морской водой** — снимает усталость и дарит ощущение полноценного отдыха.
- **Уютная комната отдыха** — пространство для живого общения, где рождаются доверие, тёплые связи и новые идеи.
- **Травяной чай и свободный отдых в термальной зоне** — мягкое завершение программы и возможность полностью перезагрузиться.

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО БИЗНЕСУ?

«День здоровья» — это не просто корпоратив или тимбилдинг. Это стратегический инструмент, который приносит бизнесу реальные результаты:

- Снижает стресс и предотвращает выгорание.
- Повышает лояльность: люди чувствуют заботу и отвечают вовлечённостью в работу.
- Неформальная обстановка стирает барьеры между отделами.



- Формирует культуру заботы о сотрудниках в компании.

Счастливые люди работают с душой, а значит — приносят компании максимум пользы. Мы можем организовать «День здоровья» так, чтобы ваша команда чувствовала себя единственными гостями «Море Парк». Будем рады подарить вам этот день! ▣

КОРПОРАТИВНЫЙ «ДЕНЬ ЗДОРОВЬЯ» В «МОРЕ ПАРК»:

Минимальное количество участников — 10 человек.
Длительность — 3 часа.
Стоимость — 1500 руб./чел.



- 📍 ул. Некрасова, 49
- ☎ +7 (8332) 44-49-99
- 🌐 parkmore.ru
- ✉ more_park_kirov



КОНСАЛТИНГ

□ СПЕЦПРОЕКТ «КОНСАЛТИНГ» ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, В КОТОРОМ ЭКСПЕРТЫ ДЕЛЯТСЯ ОПЫТОМ В ВЕДЕНИИ И ПОСТРОЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ



ТАТЬЯНА ЖАБИНА

Финансовый консультант для бизнеса

Бухгалтерский и налоговый учёт. Налоговая «психотерапия» для бизнеса.

☎ +7 (912) 821-62-14

✉ Tatyana200881 📧 zhtm_nalog



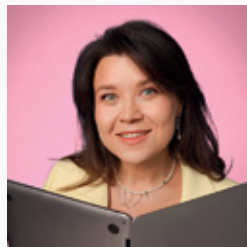
АЛЕКСАНДР АНИКИТИН

Основатель Академии инвестиций Александра Аникитина

Расскажу, как приумножить ваш капитал.

☎ +7 (995) 781-33-27

🌐 investmentacademy.ru



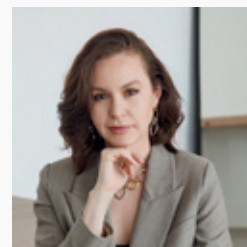
ЛИДИЯ ЕФРЕМОВА

Основатель агентства «Лиды от Лиды»

Раньше реклама работала, а сейчас - нет? Перестрою рекламную стратегию и приведу лидов.

✉ l.anfilatova

☎ +7 (919) 529-92-51



МАРИЯ САВИНЫХ

Руководитель ООО «Независимый консультант»

Защищаем от претензий налоговой. Отбиваем доначисления. Помогаем законно оптимизировать налоги.

☎ +7 (922) 668-35-28

📧 pro_nalogi_43



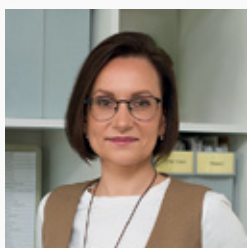
НАДЕЖДА ВОРОТНИКОВА

Предприниматель, бизнес-коуч для руководителей и команд

Стратегическая сессия для команды – выход на новый уровень бизнеса, когда старые решения больше не дают нужных результатов.

☎ ☎ ☎ +7 (912) 826-90-00

📧 nadezda_coach



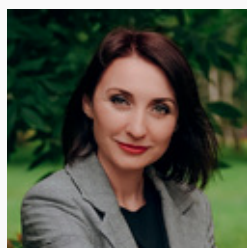
ТАТЬЯНА КУЛАКОВА

Руководитель Кировского филиала «1С:БухОбслуживание. Простые решения»

Бухгалтерский аутсорсинг. 13+ лет на рынке, 300+ клиентов.

📍 ул. Маклина, 40
+7 (8332) 41-10-01

🌐 bo43.1eska.ru



ЮЛИЯ ПРОЗОРОВА

Директор «МастерСофт»

Цифровизируем бизнес и внедряем решения на базе 1С. 20+ лет на рынке, 1000+ клиентов

📍 ул. Маклина, 40
+7 (8332) 22-22-44

🌐 ms1c.ru



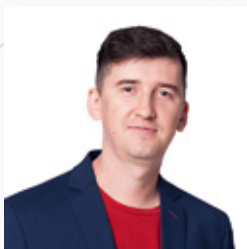
ВИКТОРИЯ СИБИРЯКОВА

Директор Центра «РостКИНО» и исполнительный продюсер киностудии «Формат»

Эксперт в области видео/кинопроизводства.

📍 ул. Ульяновская, 2/1
т. +7 (961) 569-08-03

🌐 formatfilm.ru



РОМАН КАЛИНИН

Основатель и руководитель компании KeyCraft

Эксперт по интернет-маркетингу и продвижению сайтов.

☎ +7 (922) 900-44-09

🌐 key-craft.com

✉ kalinin_seo



ОЛЬГА СЕННИКОВА

Директор «Бухфинанс»

Бухгалтерский и налоговый учёт. Оптимизация налогов.

📍 ул. Комсомольская, 13Б
оф. 1

☎ 8 (8332) 75-77-70



СЕРГЕЙ ТРАПЕЗНИКОВ

Директор «Вятского центра профессиональной подготовки»

Обучение и аутсорсинг по всей России.

📍 ул. Герцена, 42
т. +7 (922) 975-12-23

🌐 вцпп.рф



Экспертные статьи на bk43.ru

ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ТЕРЯЮТ КОНТРОЛЬ НАД ЦИФРАМИ?

□ **ТАТЬЯНА ЖАБИНА, ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ ДЛЯ БИЗНЕСА**

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

— Предпринимателей всегда интересует один и тот же вопрос: «Как разобраться с цифрами, оптимизировать налоги?». Не понимая сущности всей картины, человек нанимает счетоводов, финансистов, разворачивает бизнес в разных городах, но не имеет порой контроля над цифрами. Не ставит важные вопросы. Не сверяет, а зачастую не имеет информации по цифрам своего бизнеса. А потом — удивление: «Почему к нам интерес налоговой?», «Как можно все исправить?», «Мы платим очень много». Знакомо? Это системная проблема. Руководитель живёт в режиме многозадачности, но это не про то, чтобы хвататься за всё подряд. Это про умение выстроить систему: от тайм-менеджмента до контроля финансов.

Я мама троих детей, управляю небольшой командой, консультирую клиентов из разных регионов — Кирова и многих городов РФ (Москва, Н. Новгород и т.д.) Единственное, что позволяет всё это совмещать и не терять контроль, — чёткая структура: тайм-менеджмент, планирование, делегирование. И обязательные контрольные точки для сверки бизнес-процессов. Каждый раз при работе замечаю, что предпринимателям не хватает именно этого — умения выстроить систему, где каждая цифра имеет своё место и время проверки. Они слишком увлечены продуктом, рекламой, развитием и забывают про фундамент, на котором всё держится. Скорость и цифры без контроля — не развитие, а ускоренный хаос. Любые числовые показатели требуют бдительности проверки и управления, иначе это может обернуться для бизнеса финансовыми потерями и ошибками.

«ТАТЬЯНА, МНЕ ВАС БОГ ПОСЛАЛ!»

Практически в каждой компании есть как минимум один бухгалтер и главбух. Но их главная задача — выполнять возложенные на них обязанности, закрывать периоды, сдавать отчёты, оптимизировать налоги. Они не заинтересованы смотреть на бизнес шире, погружаясь в операционные задачи. Их профессиональная бдительность часто притупляется.

Независимый эксперт смотрит на цифры с разных сторон, анализирует не только отчёты, но и логистику, цены, сроки поставок, договоры и т.д. В своей работе я опираюсь на аналитику, оцениваю компанию как математическую модель. Анализирую, как грамотно оптимизировать статьи расходов, без учёта возможного сокращения штата сотрудников. Это не просто финансо-



вая стратегия — это системная работа на стыке бухгалтерии, кадров, юриспруденции, экономики и маркетинга.

Я не люблю работать «вслепую». Мне важно, чтобы клиент понимал, что и почему происходит с его деньгами. Я объясняю, раскладываю сложные вещи на простые. Был случай: клиент пришёл с полным непониманием своего учёта. Бухгалтер вела что-то, но он даже не знал, какие налоги платит, не владел информацией о своих должниках. Мы работаем с ним уже три года. Сейчас он видит всю систему доходов и расходов, налоги. Работает по чёткому финансовому плану. И говорит: «Мне вас Бог послал!» И когда клиент начинает разбираться в цифрах своего бизнеса — это лучший результат вашей работы.

ВРЕМЯ ВКЛЮЧИТЬ ГОЛОВУ

Сейчас, в экономически непростое время, первое, что делают компании, — сокращают зарплаты, увольняют людей. Но это не оптимизация, это паника. Именно для этого нужен независимый взгляд эксперта.

Бизнес — это не просто зарабатывать деньги. Это уметь их считать, планировать, защищать и приумножать. И заниматься этим нужно лично, хотя бы на уровне контроля. Важно научить видеть возможные риски заранее, чтобы цифры работали на вас, а не против. ■



☎ +7 (912) 821-62-14

УВЕРЕННОЕ ЗАВТРА



СВЕТЛАНА БЕРДНИКОВА, СТАРШИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ КАПИТАЛ LIFE (ООО «КАПИТАЛ ЛАЙФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ») В КИРОВЕ, — О РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА

ЛИДЕР РЫНКА НСЖ ПО ЧИСЛУ ДЕЙСТВУЮЩИХ ДОГОВОРОВ

— Сегодня всё большее число людей выбирает накопительное страхование жизни (НСЖ) для долгосрочного финансового планирования, формирования капитала и защиты благополучия семьи. Высокая востребованность этого инструмента подтверждается и нашими результатами за первый квартал 2026 года.

Сборы КАПИТАЛ LIFE по накопительному страхованию жизни выросли на 33% и превысили 5,2 млрд рублей. Объём сборов по новым договорам НСЖ увеличился на 86% — до 2 млрд рублей. По данным Всероссийского союза страховщиков по итогам первого квартала 2026 года, КАПИТАЛ LIFE заняла первое место на российском рынке НСЖ по количеству действующих договоров. Портфель договоров НСЖ компании насчитывает 675 тыс. действующих договоров — это 23% рынка данного вида страхования в России.

За первые три месяца года мы урегулировали более 160 тыс. страховых случаев по договорам страхования жизни и здоровья и выплатили клиентам 3,8 млрд рублей в 66 регионах России.

САМАЯ БОЛЬШАЯ КОМАНДА НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ*

Наша гордость и конкурентное преимущество — это наша команда. Если вы или ваши близкие задумываетесь о карьере в страховании, сейчас подходящее время сделать первый шаг: у нас есть все возможности для уверенного старта. Главное — быть активным, а возраст и пол не имеют значения.

Финансовый консультант — это востребованная и престижная профессия. Она подойдет тем, кто честен, трудолюбив, готов развиваться, работать в команде и приносить пользу людям. Размер вознаграждения ограничивается только активностью сотрудника.

Разработанные в компании программы обучения позволяют постоянно повышать квалификацию и получать новые знания в процессе работы. Для новых сотрудников предусмотрено бесплатное обучение.



Тем, кто растёт и добивается выдающихся результатов, компания открывает особые возможности. Одна из них — выездные конференции «Клуба Лучших». Это пространство для новых идей, общения с коллегами и обмена опытом. Сегодня в Дирекции КАПИТАЛ LIFE по Кировской области 16 участников «Клуба Лучших» — гордимся каждым из них!

Присоединяйтесь к команде КАПИТАЛ LIFE — создавайте уверенное завтра уже сегодня! 📌



КАПИТАЛ LIFE
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

📍 Дирекция по Кировской области
ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»,
г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 82, 3 этаж

☎ 21-19-05

🌐 KAPLIFE.ru

*По данным ЦБ РФ за 2021 год
Реклама. Рекламодатель: ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» (ОГРН 1047796614700). 115035, г. Москва, Кадашёвская набережная, д. 30
Лицензии ЦБ РФ СЛ №3984, СЖ №3984, ПС №3984, №21-000-1-01141 (без ограничения срока действия). www.kaplife.ru, тел.: 8 800 200-68-86.
Не является публичной офертой. Информация считается верной на дату 01.07.2026 г.



Андрей Воротников, директор Центра «Охрана труда»



«ПРОСТО РАСПИСАЛСЯ, НИЧЕГО НЕ ОБЪЯСНЯЛИ» — ЭТА ФРАЗА РАБОТНИКА МОЖЕТ СТОИТЬ РУКОВОДИТЕЛЮ СВОБОДЫ

Журналы заполнены, «корочки» есть. Обучение формально проведено, но проверка может признать его фикцией. А если травма тяжёлая или смерть — руководителю грозит ст. 143 УК РФ. Так из-за формализма можно лишиться свободы.

Две ловушки, в которые попадают руководители:

Первая — ошибки в оформлении документов: инструктаж на рабочем месте проводят не те, кто должны; при смене условий работы пропускают внеплановый инструктаж; повторный проводят с запозданием; обучают своих работников сами, но Минтруд об этом не уведомляют; часы в программе обучения и в таблице не сходятся и т.д.

Вторая — страшнее. Всё красиво оформлено, и на этом всё. При проверке инспектор поговорит с работниками и поймет, что их допустили до работы без реального обучения, а это уже серьезно и грозит штрафом от 110 000 рублей.

Хотите быть уверены, что обучение по охране труда у вас проводится правильно во всех смыслах — обращайтесь в наш Центр. Поможем и с оформлением и с реальным обучением. А еще подскажем, как малому и среднему бизнесу можно обучиться по охране труда бесплатно! ▲

📍 Октябрьский пр-т, 22а
ул. Никитская, 171

☎ 8 (8332) 746-846 (доб. 222)

✉ trudapro



Наталья Касаткина, основатель Речевого центра развития «Слово»



ПРИБЫЛЬ НАЧИНАЕТСЯ С УБЕЖДЕНИЙ: ЧЕТЫРЕ РЫЧАГА РОСТА ДЛЯ СОБСТВЕННИКА

Многие предприниматели пытаются масштабировать хаос. Выход из операционки и кратный рост начинаются изнутри. Вот четыре точки приложения усилий:

1. Цель бизнеса. Что делать лидеру? Результат — Клиентский сервис. Транслировать стандарты личным примером. Сервис нельзя внедрить директивно, его можно только показать. Снижение жалоб, повторные продажи, высокая оценка NPS.

2. Маркетинг. Выстроить прозрачную корпоративную культуру. Довольный сотрудник — самый дешевый и честный канал продвижения. Органический охват, сильный HR-бренд, снижение затрат на найм.

3. Лояльность клиентов. Активировать социальный капитал. Опора на доверие ближнего круга даёт первые кейсы быстрее холодных звонков. Быстрые сделки, качественные рекомендации, защита от демпинга конкурентов.

4. Энергия команды. Заряжать верой и азартом. Команда всегда чувствует фальшь; искренняя страсть собственника — лучший антидот от выгорания штата. Низкая текучесть кадров, инициативность сотрудников, готовность идти в проекты.

Теорию знают все, но перестроить живые процессы внутри коллектива мешают невидимые барьеры: недосказанность, разные взгляды на цели и страх ответственности. Я помогаю их убирать через игровые форматы и тренинги, где вскрываются реальные проблемы коммуникации, а не те, что написаны в отчетах. **Готовы превратить свои убеждения в системный актив компании? Напишите мне, и мы подберем формат работы именно под ваши задачи.** ▲

☎ 8 (922) 668-67-46 (личный)
8 (912) 705-65-55 (рабочий)

✉ natalyakasatkina07

✉ slovo_nkasatkina



NPS-ЭнПиЭс. HR-ЭчАр.



Алексей Обжерин, неравнодушный консультант по стратегическому маркетингу из Сколково. Маркетинговые инструменты от 1 млн. Окупаемость в 10 раз.



КАК ПОБЕДИТЬ КРИЗИС? СДЕЛАТЬ ТО, ЧТО НЕ СМОГУТ СДЕЛАТЬ КОНКУРЕНТЫ!!

Кризис в разгаре.
У многих падает выручка и растут расходы.

Эксперты говорят, что это ещё цветочки.

Привычный маркетинг работает плохо. Нужен нестандартный маркетинг. Но не любой, а результативный, который доказал свою эффективность.

Да, такие инструменты дорогие — начинаются от 1 миллиона рублей. И именно поэтому они окупаются.

Окупаемость примерно в 10 раз.

Свежий пример.

Компания вложила 2,7 млн рублей и получила дополнительную прибыль 23 миллиона за год. Это было в 2025 году. Сейчас, по результатам первого полугодия 2026-го, мы удвоили результаты — рост новых клиентов в 2,2 раза.

Напишите мне, и я вышлю этот кейс.

Или запишитесь на консультацию. Посоветуемся.

Сейчас главное — действовать, не ждать. ▲

☎ 8 (922) 982-09-38

✉ alexeyobzherin

✉ алексейобжерин.рф



**ТАТЬЯНА МАКСИМЧУК**

Руководитель и основатель компании «Бухгалтер и Я»

Мы ставим управленческий учёт, чтобы вы видели реальный доход. Считаем и минимизируем налоги и риски. 17 лет опыта, 100+ клиентов.

☎ 8 (8332) 213-112

✉ buhgalter043 nalogbuhgalter

🌐 buhgalter043.ru

**ЕЛЕНА КОНЫШЕВА**

Собственник исторических зданий

Одни из лучших арендных помещений для вашего бизнеса:
ул. Владимирская, 18А
ул. Владимирская, 18Б
ул. Преображенская, 25А
ул. Орловская, 15

📍 по вопросам аренды:
+7 (912) 728-46-00

**СЕРГЕЙ МАЛЬЦЕВ**

директор «ВеркерАвто»

Официальные дистрибьюторы смазочных материалов CNRG, ROWE, LUBREX, а с этого года в линейку добавились ещё и известные во всём мире смазочные материалы Motul.

* CNRG-Си-ЭнАрджи, ROWE-РОВЭ, LUBREX-ЛЮБРЕКС, Motul-Мотюль.

📍 ул. Производственная, 33

☎ 8 (8332) 214-006, 214-009

🌐 verkeravto.ru

**ИРИНА ВИХАРЕВА**

Руководитель консалтинг-центра «ТренингИнфо»

Более 15 лет проводим бизнес-обучение для руководителей компаний и развиваем отделы продаж.

✉ info@treninginfo.com

✉ treninginfo

🌐 treninginfo.com

**ЛИДИЯ АНФИЛАТОВА**

Основатель агентства «Лиды от Лиды», таргетолог-маркетолог

Привожу клиентов в бизнес через performance-маркетинг: таргетированная реклама, Яндекс Директ, аналитика и воронки продаж.

* performance - перформанс

☎ +7 (919) 529-92-51

✉ l.anfilatova

СВЯЗИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РЕШАЮТ ВСЁ

**ОЛЬГА МАКСИМЧУК**

Основатель, руководитель компании «ФинДИР», эксперт в области финансов

Хотите быть с деньгами? От цифр к результату. Наведём порядок в финансах — вернём спокойствие в бизнесе.

📍 ул. Воровского, 21, 2 эт.

☎ 77-70-99

✉ fin_dir43

**ЕКАТЕРИНА КИНСТЛЕР**

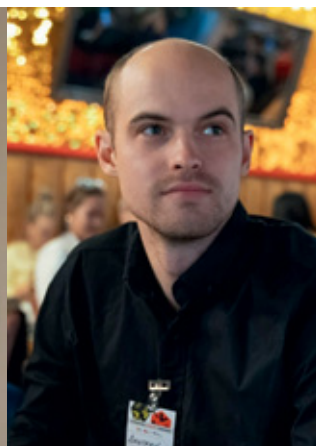
Руководитель автопроката DriverCar

Нужен автомобиль? Подберём идеальный вариант для деловых поездок, семьи или личного пользования. Выбор на любой вкус и бюджет!

📍 ул. Московская, 185А

☎ 44-06-19

✉ drivercar43

**ДМИТРИЙ ЛЯЛИН**

Руководитель компании «Чисто мастер»

Мы предлагаем: химчистку мягкой мебели, мойку окон и фасадов, генеральную и послестроительную уборку, демонтаж.

☎ +7 (953 673-03-63

✉ chisto_m_kirov dimitragos

✉ chisto-master.u

**ИРИНА МАКАРОВА**

Основатель бренда IRVIDA

Я создала IRVIDA для самых дорогих: для себя и своих детей. В каждом флаконе — сочетание материнской заботы и научных формул. Наша косметика восстанавливает иммунитет кожи, а не маскирует проблемы!

✉ irvida_brend irvida

🌐 irvida.ru

**ИВАН БУЛДАКОВ**

Руководитель компании «Большой Ремонт»

Комплексный ремонт и отделка помещений, а также с демонтажем любых сооружений. Гарантируем качество, соблюдение сроков и оптимальные решения по расходам.

☎ +7 (958) 394-84-71

✉ bolshoi_remont

* DriverCar - ДрайверКар.

* IRVIDA - ИРВИДА.

**ЯНА КАССИНА**

Профессиональный медиатор МЮК «КАССИН И ПАРТНЁРЫ»

Судебные тяжбы стоят миллионы и длятся годами. Медиация решает вопрос за 1-3 встречи, экономя ваш бюджет и нервы.

📧 kassin.pro

**АННА ТЮКОВА**

Директор Центра активного отдыха «Летучий корабль»

20 лет создаем праздники. Тематический парк «Заповедник сказок», командообразование для взрослых и детей, водные сплавы на рафтах и байдарках, автопутешествия, экскурсии.

📍 ул. Профсоюзная 1, оф. 1207; т. 25-58-88

📧 korabl-kirov.ru

✉ korabl_kirov

**АЛЕКСЕЙ ШИЛЬНИКОВ**

Адвокат

Комплексная защита прав и интересов собственников и руководителей бизнеса, управленческого персонала компаний в случае возникновения уголовно-правовых рисков, а также в рамках арбитражных и корпоративных споров, споров с контролирующими и надзорными органами, при проведении налоговых проверок.

☎ +7 (912) 700-55-02

✉ advocatshilnikov

**НАДЕЖДА ЗЫКОВА**

Основатель салона цветов «Леди Роуз»

Салон цветов Lady Rose — это стильные букеты, качественные цветы, удобная и бережная доставка. Мы точно знаем, что наши композиции будут долго украшать вашу квартиру. С радостью соберём ваш идеальный букет!

📍 ул. Мостовицкая, 5

☎ 8 (912) 737-93-03

✉ ladyrose.kirov

**ЕЛЕНА ГОЛЬДМАН**

СЕО консалтинговой компании «Гольдман», методолог систем адаптации и обучения персонала

Сокращаю время выхода новичка на результат и защищаю бизнес от потери знаний при уходе ключевых людей.

✉ elena_goldman

📧 обучениебизнеса.рф

ЭТО ПРОЕКТ, В КОТОРОМ ВЫ МОЖЕТЕ РАССКАЗАТЬ О СЕБЕ. ВСЕ УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА ЛИЧНО МОГУТ ПОЗНАКОМИТЬСЯ ДРУГ С ДРУГОМ НА НЕТВОРКИНГ-МЕРОПРИЯТИИ. ХОТИТЕ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ? ЗВОНИТЕ: 42-42-90

**АННА ПАВЛОВА**

Основатель бренда «Шестая стихия», эксперт по арома-маркетингу

Создам аромат бренда, который гармонично встроится в ДНК вашего бизнеса. Помогу предпринимателям создать уникальную атмосферу в их бизнесе, которая будет привлекать и удерживать клиентов.

✉ anna_proaromat

**КИРИЛЛ БЕЗДЕНЕЖНЫХ**

Руководитель сети детских образовательных центров «Нейрогалактика» и строительной компании «Стройматик», сопредседатель КРО «Деловая Россия», президент бизнес-клуба «Знаковые люди»

Наши дети являются призерами международных олимпиад: двое занесены в Книгу рекордов России.

✉ kirillvb76

**НАТАЛЬЯ ИВВАН**

Основатель «Дзен на Вятке» — конюшня, глэмпинг

В Кирове есть удивительное место — музей, где лошади — не экспонаты, а живые. Всего в 30 минутах от города. Вы гладите их, кормите, обнимаете. Для взрослых и детей проводим обучение верховой езде, а для особенных ребят — иппотерапию. На территории у нас расположен уютный глэмпинг с баней и чаном для перезагрузки на все 100%. Также «Дзен на Вятке» — душевное пространство для мероприятий с атмосферой, которую невозможно скопировать.

☎ +7 (912) 008-15-60

✉ dzennyvatke ivvan_nata

**ПАВЕЛ СОЛОМИН**

идейный вдохновитель и основатель бренда SCYTH EMPIRE (Скиф Эмпайер)

Мы создаём орденскую пижаму как знак власти для лидеров, которые идут и побеждают. Каждый комплект — это признание статуса. Имперская эстетика на премиум тканях для тех, кто привык быть первым. Пижамы, которая говорит о власти громче слов.

☎ +7 (982) 811-73-76

✉ scyth_empire

**МАРИЯ ЧЕРЕПАНОВА**

Основатель «Бьюти Invent»

Помогу обустроить студию красоты мебелью и аппаратами.

* Invent - Инвент.

☎ +7 (951) 350-45-01

✉ beautyinventkirov

Сезон решений

ЕКАТЕРИНА ВЕРШИННА,
руководитель студии
«Делай Ногги»



Чтобы результат превзошёл ожидания, важно не торопиться. Как в теплице: регулярный уход, внимание к деталям и терпение — и даже самый смелый замысел даёт всходы. В бизнесе то же самое: правильные решения созревают постепенно, но когда приходит их час — урожаем радуется вдвойне.

За локации для съёмки фотопроекта благодарим ферму MABA

**ЕЛЕНА ИЗМЕСТЬЕВА
И АНАСТАСИЯ КАЗАНЦЕВА,**

учредители детского
оздоровительного
центра «Пуп Земли»



Горячая пора никогда не спрашивает, готов ли ты. Она просто наступает. И проявляет человека — через его решения.

Сезон решений — это не время ожидания идеального момента или полной ясности.

Это пора своевременного выбора и ответственности за то, что однажды вырастет из принятых сегодня решений.



За локации для съёмки фотопроекта благодарим ферму МАВА

ЮЛИЯ КУЗНЕЦОВА,

руководитель салонов красоты «Цирюльникъ»,
центров проблемной стопы Podospecific



Я люблю движение. Потому что и в жизни, и в бизнесе важно не стоять на месте. Как в поле есть время сеять и время собирать урожай, так и у предпринимателя есть свой сезон решений. Главное — почувствовать момент и не дать ему пройти мимо.



За локации для съёмки фотопроекта благодарим ферму MABA

ГАЛИНА ХОХРИНА,

собственник компании «Вятка
МИКС», президент АМИКС

Бизнес не терпит полумер. Здесь нельзя
отмалчиваться и тянуть время. Каждый выбор
либо двигает тебя вперёд, либо оставляет
позади. Я привыкла решать быстро, чётко и без
сожалений. Потому что цена промедления —
упущенные возможности.



За локации для съёмки фотопроекта благодарим ферму МАВА



ФАБРИКА
ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ

Напишите нам в ВК или оставьте заявку на сайте:



ШАЛЕ60

40 м² + терраса 23 м²



От 4 245 000 ₽

ШАЛЕ85

60 м² + терраса 23 м²



От 5 430 000 ₽

ШАЛЕ100

75 м² + терраса 23 м²



От 6 555 000 ₽

ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА ДЛЯ ЖИЗНИ И ОТДЫХА. ЛЮБОГО РАЗМЕРА

С отделкой

Быстрый и аккуратный монтаж на участке

Модульная технология

Для круглогодичного проживания

📍 Киров, Пристанская, 1, офис 19 fabrika-frame.ru

Услуги по проектированию и строительству предоставляет ИП Сюткин Александр Леонидович ИНН 430301829835, ОГРНИП 19435000053271, 613223, РФ, Кировская обл., Белохолуницкий р-н., п. Дубровка, ул. Майская, д. 2. Цена действительна на 01.07.2026 и указана за стандартный проект, без внешних коммуникаций. Точную стоимость уточняйте в отделе продаж. Настоящее предложение не является публичной офертой.



AMIRA HOME —

МЕСТО, ГДЕ ДИЗАЙН
ВСТРЕЧАЕТСЯ С КАЧЕСТВОМ

**Любовь Ложкина, директор салонов AMIRA HOME,
и Елена Попова, владелица «Территории эстетики» LP**

Любовь: — Почему вы выбрали именно AMIRA HOME?

Елена: — Всё сложилось из нескольких причин. Во-первых, доверие к личному бренду — я знала, с кем работаю. Во-вторых, качество материалов и выдержанные сроки изготовления: всё сделали вовремя. В-третьих, были учтены все наши пожелания и мои задумки по дизайну, а также предложено грамотное планировочное решение. Ну и цена, конечно, — мы сравнивали с другими производителями, и AMIRA HOME оказалась лучшим соотношением цены и качества предложенных материалов. Сотрудничать с вами было комфортно, и я была абсолютно спокойна за финальный результат!



AMIRA HOME

mebel

ул. Труда, 15 (скоро открытие)
Октябрьский пр-т, 149, ТЦ «Спартак», 2 эт.
8 800 6000 901



ВАШ ОСТРОВ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ

БОЛЕЕ 4 000 КОМПАНИЙ ПОКУПАЮТ У НАС

Пистолет для шовного герметика

Отбеливатель для древесины «Сагус»

Защита для древесины Teknos

Джут, утеплитель «Тёплый дом»

Канат джутовый

Защита для древесины Veres

Герметик «Тёплый шов» Ramsauer

Шлифовальные щётки Osborn

Лазури, масла, воски Adler (Австрия)

Кисти в ассортименте

Защита для древесины Veres с воском для наружных и внутренних работ

**БЕСПЛАТНАЯ
ДОСТАВКА
НА ОБЪЕКТ**

ВАЙГАЧ
СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ
24 ГОДА С ВАМИ

ул. Морозовская, 71
ул. Базовая, 4
+7 (8332) 22-84-48
vaigach.ru



Камины | Печи | Дымоходы | Котлы



Продажа и установка «под ключ» каминов, банных печей, печей-каминов, барбекю-комплексов и русских печей.

- Реализовали более 1 620 объектов «под ключ»
- С нами сотрудничают ведущие строительные компании и дизайнеры
- На рынке более 20 лет



**ДОМАШНИЙ
ОЧАГ**
КАМИНЫ ПЕЧИ КОТЛЫ

📍 ул. Профсоюзная, 38
☎ +7 (8332) 74-74-29



А вы подписались на цветы?

□ Я — ВЕРА ЖУЛИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ САЛОНОВ «ТЕРРИТОРИЯ ЦВЕТОВ», «ЦВЕТУТ» И FMART BY FLOW/WOW. И СЕГОДНЯ Я НАУЧУ ВАС ПРИЗНАВАТЬСЯ В ЛЮБВИ СЕБЕ И СВОЕМУ ПРОСТРАНСТВУ

САМОЕ ЧЕСТНОЕ ПРИЗНАНИЕ ОТ КЛИЕНТОВ

Знаете, что я чаще всего слышу от клиентов?

— Мы хотим, чтобы дома всегда были цветы! Но вечно забываем их купить... Именно это вдохновило нас на создание Цветочной подписки.

ЧТО ТАКОЕ ЦВЕТОЧНАЯ ПОДПИСКА?

Это новая услуга салона «Территория цветов» для всех, кто хочет, чтобы цветы были всегда дома или в офисе.

КАК РАБОТАЕТ ЦВЕТОЧНАЯ ПОДПИСКА?

Очень просто. Вы ни о чём не думаете — цветы появляются сами. Свежие, сезонные, собранные с настроением!

Каждый букет для меня — это не просто композиция. Это про ощущение уюта, про заботу о себе, про маленькую радость, которая делает день лучше.

Мы берём на себя абсолютно всё: подбор цветов, оформление, доставку. Ваша задача — открыть дверь и получить своё прекрасное настроение.

ФОРМАТЫ ПОДПИСКИ — НА ЛЮБОЙ ВКУС

От небольших букетов для настроения до объёмных композиций, если хочется вау-эффекта. И вы сами выбираете регулярность: 2 или 4 доставки в месяц — как удобно.

СЮРПРИЗ КАЖДЫЙ РАЗ

При оформлении подписки вы никогда не знаете, что окажется внутри букета. Мы отталкиваемся от актуальности, сезонности цветов, от того, что модно прямо сейчас. Это игра, в которую интересно играть снова и снова.

ПОДАРОК ПРИ ПОДПИСКЕ

Когда вы оформляете подписку впервые, мы дарим вазу и секатор, чтобы вы почувствовали нашу заботу с первого дня доставки цветов!*

Если вам откликается идея жить с цветами, напишите нам в группу или мне лично. Я вас уверяю, отказаться от «Цветочной подписки» невозможно! 📌

* Предложение бессрочно



📍 ул. Владимирская, 23
Октябрьский пр-т, 143,
ул. Ленина, 48

☎ 45-11-05

📧 territoria_cvetov





-15% НА АВТОМАТИЧЕСКИЕ
МАРКИЗЫ

г. КИРОВ, ул. НИКИТСКАЯ, 3
WWW.ONVIZ.RU
8 800 250 5062

Onviz®
электрокарнизы для штор

Срок действия скидки до 31 июля 2026 г. Не является публичной офертой. ООО "Онвиз" (ИНН 4345527035).



НЕДЕЛЯ 6

— Я беременна! Сколько же мы этого ждали, и вот, наконец, свершилось! Ещё в марте 2025-го, по совету подруги, я пришла в «Клинику Нуриевых» к Екатерине Петровне Повышевой. А в октябре она сказала: «Пора пробовать!» — и всё получилось!

НЕДЕЛЯ 10

— Мой репродуктолог бережно «передала» меня в руки Анны Анатольевны Некрасовой — теперь моим гинекологом стала она, и я чувствую себя в полной безопасности. Сделали первое УЗИ, запланировали первый скрининг, чтобы на раннем сроке рассчитать возможные риски. Записалась на курсы для будущих мам! На 13-й неделе встретилась с врачом после скрининга — убедились, что всё в порядке.

НЕДЕЛЯ 20

— Это было магическое мгновение! На второе УЗИ нас с мужем пригласили вместе — и мы впервые увидели НАШУ ДОЧКУ. Так трогательно, мы впервые разглядели её так чётко!

НЕДЕЛЯ 25:

— Сдавала тест на толерантность к углеводам — сахарную кривую. Результат оказался чуть выше нормы, и Анна Анатольевна направила меня к эндокринологу. Теперь буду наблюдаться и у него тоже — в «Клинике Нуриевых» это входит в программу ведения беременности. Записалась на курсы подготовки к родам.

НЕДЕЛЯ 30:

— Больше не хочу работать! Мне выписали декрет, и я наконец-то могу позволить себе гулять, отдыхать и готовиться к встрече с дочкой. Продолжаю наблюдаться в «Клинике Нуриевых» до самых родов — здесь меня знают, здесь я спокойна и чувствую поддержку врачей.

ПРОГРАММА ВЕДЕНИЯ БЕРЕМЕННОСТИ:

- Наблюдение по графику.
- Все необходимые анализы крови и мочи, включая обследование супруга.
- Консультации эндокринолога.
- Плановое УЗИ (скрининги в 11–14, 20, 26–28, 34 и 37–38 недель).
- 3D-УЗИ с фотографией и фильмом о малыше на 26-28 неделе.
- КТГ для наблюдения за состоянием малыша с 33 недель.
- Консультации терапевта, уролога, кардиолога и окулиста.
- Курсы для беременных: в 1-м триместре (гинеколог, эндокринолог, генетик) и в 25 недель (подготовка к родам).
- Лекции неонатолога о первом годе жизни и грудном вскармливании.
- Послеродовое наблюдение (45 дней, 2 явки к врачу с УЗИ).



**ЮЛИЯ ШУЛАЕВА,
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР «КЛИНИКИ
НУРИЕВЫХ — КИРОВ»:**

— Когда женщина доверяет своему врачу и знает, что каждый этап беременности продуман до мелочей, она перестаёт тревожиться и начинает наслаждаться этим временем. Анастасия выбрала нашу клинику и прошла весь путь от планирования до третьего триместра с полным спокойствием.

 **Клиника Нуриевых**

📍 ул. Успенская, 24

☎ 8-800-200-43-34

🌐 kirov.nnplus

🌐 nnplus.ru



Лицензия: ЛО-16-01-007 489 от 5 апреля 2019 г.



НА ЗАНЯТИЯХ С БЕРЕМЕННЫМИ МЫ:

- Осваиваем латеральное дыхание. Оно успокаивает нервную систему и станет главным помощником в родах.
- Бережно укрепляем поперечную мышцу живота. Это помогает удерживать животик, снижает давление на переднюю брюшную стенку и предотвращает сильное расхождение мышц.
- Работаем над эластичностью и силой мышц малого таза. Это снижает риски разрывов при родах.
- Запускаем лимфоток, что улучшает кровообращение и предотвращает появление варикоза.
- После родов ваше тело вернется в прежнюю форму гораздо быстрее!
- В студии ProPilates мы проводим бережные тренировки с беременными на всех сроках с разрешения врача.

НЕДЕЛЯ 12

— Начала ходить на пилатес в студию ProPilates. До беременности занималась силовыми тренировками, но сейчас уже нельзя рисковать. Выбирала между йогой и пилатесом — остановилась на последнем, потому что хотелось больше активности и нагрузки. Тем более рядом открылся новый зал с реформерами, стало интересно попробовать.

НЕДЕЛЯ 18:

— Мой тренер Ксения даёт упражнения именно для подготовки к родам. Мы осваиваем специальное дыхание — оно насыщает ткани кислородом, успокаивает нервную систему и станет главным помощником в родах. Ещё мы бережно укрепляем поперечную мышцу живота — это помогает удерживать животик.

НЕДЕЛЯ 25

— Моя дочка (уже выбрали имя — Аделина) — такая подвижная и выносливая! На пилатесе она тоже активно себя ведёт, шевелится.

НЕДЕЛЯ 30

— Мы с тренером работаем над мышцами малого таза — это снижает риски разрывов при родах. Делаем упражнения на запуск лимфотока — это улучшает кровообращение, убирает тяжесть в ногах и спасает от варикоза. Честно говоря, без тренировок я бы уже залежалась на диване, а так хочется гулять, дышать, наслаждаться последними неделями перед встречей с дочкой. И главное — никакой одышки, никакой боли в спине. Только лёгкость и радостное предвкушение! ▀



ЕЛЕНА АНФИЛАТОВА, ОСНОВАТЕЛЬ ДОМА ПИЛАТЕСА И ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ТРЕНИНГА PROPILATES:

— Беременность — не время останавливаться. Это время продолжать заботиться о себе, только чуть бережнее и внимательнее. Наша героиня Анастасия пришла к нам на втором триместре и показала, что пилатес помогает не только сохранять форму, но и чувствовать себя лёгкой, уверенной и готовой к родам.



📍 ул. Альберта Лиханова, 18
т. +7 (912) 730-66-00

📧 propilateskirov

Стопы не болят — не значит, что они здоровы



О ПРАВИЛЬНОЙ ЛЕТНЕЙ ОБУВИ, СТЕЛЬКАХ И СЕКРЕТАХ ЛЁГКОЙ ПОХОДКИ — СВЯТОСЛАВ СТАРОЩУК, СОСНОВАТЕЛЬ ЦЕНТРА СОВРЕМЕННОЙ ПОДОЛОГИИ LIGHT STEP, ТЕХНИК-ОРТЕЗИСТ, ПРЕПОДАВАТЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ

— Какая летняя обувь, по вашему мнению, самая вредная для стоп?

— Я бы не говорил, что существует одна «самая вредная» обувь. Всё очень индивидуально и зависит от особенностей стопы человека. Но есть модели, которые чаще создают проблемы: обувь на слишком тонкой плоской подошве, жёсткой негнушейся платформе или с узким носком. В такой обуви нарушается естественный перекал стопы, увеличивается нагрузка на мышцы, суставы и кожу. При выборе обуви важно ориентироваться не только на внешний вид, но и на анатомию своей стопы и комфорт при ходьбе.

— Можно ли по обуви определить проблемы со стопами?

— Да, зачастую обувь может многое рассказать о работе стопы. Мы обращаем внимание на то, как изнашивается подошва и стелька. Если подошва стирается неравномерно, значит, нагрузка распределяется неправильно. Если сильнее изнашивается пятка или передний отдел стопы — это повод обратить внимание на биомеханику шага.

— Почему летом ноги устают сильнее?

— Летом мы больше двигаемся, чаще гуляем и проводим больше времени на ногах. В жару ноги склонны к отёкам. Если обувь подобрана неправильно, она начинает сдавливать стопу, нарушается кровообращение, появляется ощущение тяжести и усталости. Поэтому летом особенно важно выбирать обувь по размеру, из дышащих материалов и не забывать о правильной поддержке стопы.

— Что советуете делать летом, чтобы избежать мозолей и натоптышей?

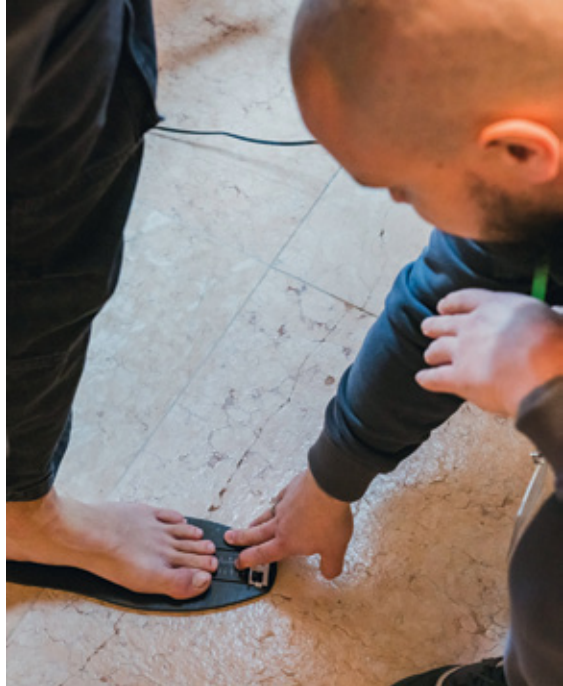
— Самое главное — правильно подобрать обувь. Она должна быть удобной, достаточно широкой, с мягкой и гибкой подошвой. Также важно следить за состоянием кожи стоп, использовать средства, которые уменьшают потливость и помогают поддерживать комфортную влажность кожи. Когда обувь не натирает, а кожа находится в хорошем состоянии, риск появления мозолей и натоптышей значительно снижается.

— Какие проблемы помогают решить индивидуальные стельки?

— Во-первых, правильно распределить нагрузку на стопу и сделать ходьбу более комфортной. Во-вторых, они могут уменьшить боль в стопах и пятках, снизить усталость ног, помочь при плоскостопии, деформациях стопы, а также уменьшить появление мозолей и натоптышей, если они возникают из-за неправильной нагрузки. Стельки не лечат сами по себе, но создают правильную опору и помогают стопе работать физиологично.

— Кому стоит пройти диагностику стоп, даже если ничего не болит?

— В первую очередь тем, кто много времени проводит на ногах: продавцам, парикмахерам, курьерам, врачам, педагогам. Но и людям с сидячей работой диагностика тоже будет полезна. На самом деле я рекомендую пройти диагностику каждому, кто заботится о своём здоровье. Многие нарушения долго никак себя не проявляют, а профилактика помогает избежать проблем в будущем. ■



Онлайн-запись



ул. Орловская, 4,
т. +7 (982) 381-20-08

lightstep.ru light_step_center

ОДИН ДЕНЬ МЕНЯЕТ ВСЁ:

Утром пришли
без зубов —
вечером ушли
с улыбкой. All-on-4
это полноценный
зубной ряд
за один день

- никаких ограничений
- естественный вид
- не нужно портить
здоровые зубы

Максим и Анжелика Терюховы,
основатели Центра дентальной
имплантации Терюховых,
врачи-стоматологи



OSSTEM[®]
IMPLANT

📍 ул. Никитская (Володарского), 135

☎ +7 (833) 225-44-21

Лицензия № ЛО-43-01-002656 от 08 ноября 2017 г.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Опасный валик на шее: почему холка провоцирует давление?

” ВЫ ЗАМЕЧАЛИ, КАК ИНОГДА ДАЖЕ У СТРОЙНЫХ ЖЕНЩИН ВДРУГ ПОЯВЛЯЕТСЯ ЛЕГКАЯ СУТУЛОСТЬ, А НА ЗАДНЕЙ ПОВЕРХНОСТИ ШЕИ ФОРМИРУЕТСЯ ЗАМЕТНЫЙ ВАЛИК? — МАРИНА ВЫЛЕГЖАНИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИКИ ИННОВАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЫ DR. MARVIK, ВРАЧ, КАНДИДАТ МЕДИЦИНСКИХ НАУК, КОСМЕТОЛОГ С 20-ЛЕТНИМ СТАЖЕМ

ОТКУДА БЕРЕТСЯ ХОЛКА?

— В народе его называют «вдовый горб» («холка»). Кто-то считает, что это «соль», кто-то — что последствия тяжелой работы, а третьи и вовсе машут рукой: «Возраст!» Но давайте разберемся, что скрывается за этим эстетическим дефектом. Спойлер: это гораздо серьезнее, чем просто некрасивая складка.

На самом деле, холка — это скопление жировой ткани в районе седьмого шейного позвонка. Раньше считалось, что это удел пенсионеров. Но с тех пор, как мы перестали выпускать из рук смартфоны и проводим дни напролет за компьютерами, «горбик» стремительно молодеет. Когда мы сутулимся, смотрим в телефон или спим в неудобной позе, позвонки смещаются. Организм пытается защитить проблемный участок и... наращивает там жировую «подушку». Так появляется холка.

ПОЧЕМУ ЭТО ОПАСНО, А НЕ ПРОСТО НЕКРАСИВО?

Через шейный отдел проходят жизненно важные позвоночные артерии, которые питают наш мозг. Когда жировая ткань разрастается, она начинает сдавливать сосуды. В итоге мозг недополучает кислород, сердце усиливает напор — и давление ползет вверх. Получается замкнутый круг: холка провоцирует гипертонию, а та, в свою очередь, усугубляет состояние сосудов.

ЧТО ДЕЛАТЬ? РЕВОЛЮЦИЯ В БОРЬБЕ С ХОЛКОЙ

Конечно, можно делать массаж, тянуть шею и надеяться на чудо: убрать глубокий жировой запас просто руками практически невозможно. Но у нас есть специальный препарат ZAN FACTOR FATLESS. Препарат работает на клеточном уровне, запуская процесс, который ученые называют апоптозом адипоцитов.



Звучит сложно, а на деле просто: жировые клетки в области холки получают сигнал к «самоуничтожению» и естественным путем выводятся из организма. Объемы тают прямо на глазах, освобождая зажатые сосуды и возвращая шею изящные линии. ■

Чтобы ваш путь к идеальной осанке был еще приятнее, мы подготовили особое предложение:

Весь июль специальная стоимость процедуры всего 8 000 рублей + Массаж в ПОДАРОК!*

ВАЖНО: перед процедурой обязательна консультация специалиста, чтобы убедиться, что метод подходит именно вам.

 **Dr. Marvik**
КЛИНИКА ИННОВАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЫ

📍 ул. Маклина, 31

☎ +7 (982) 383-43-00

📧 dr.marvik

☎ 43-43-00



1041-01160-43/00323360 от 22.07.2020 года * С 1.07.2026 по 31.08.2026

ВАШИ УЛЫБКИ — НАША РАБОТА



Екатерина Кузнецова,
детский стоматолог, главный врач,
замдиректора по лечебной части



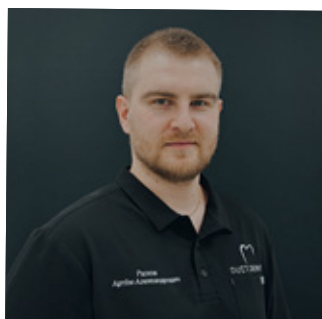
Наталья Ашихмина,
врач-стоматолог



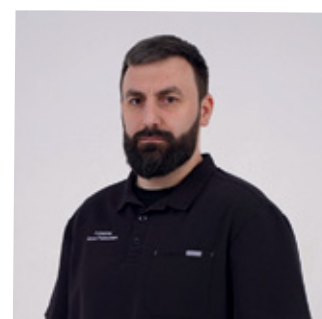
Александр Смирнов,
врач анестезиолог-реаниматолог,
к.м.н.



Ирина Бушманова,
врач стоматолог-терапевт,
микроскопист



Артем Расков,
врач стоматолог-терапевт,
к.м.н., микроскопист



Арсен Ахмедов,
врач-стоматолог,
врач стоматолог-хирург



Анна Коледаева,
врач стоматолог-ортодонт



Дарья Гурдина,
врач-стоматолог



Багатыр Багатыров,
врач стоматолог-ортодонт



📍 Стальной переулок, 5
т. 41-41-05

📍 ул. Подгорная, 7
т. 41-43-07

☎️ 8 (922) 951-41-05

🌐 duet-dental.com

🌐 duet.dental

Лицензия: № ЛО41-01160-43/00326178 от «8» августа 2018 г.



ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Как 14 «чудо-процедур» лазерной эпиляции привели к созданию клиники с доказательным подходом?

□ ЛИДИЯ КОВАЛЕВА, ВРАЧ-ТЕРАПЕВТ И СОСНОВАТЕЛЬ КЛИНИКИ ЗДОРОВОЙ КОЖИ «АКНЕТИКА»

КАК Я, ВРАЧ, ПОПАЛАСЬ В ЛОВУШКУ

— Представьте: лето, платье, каблук, и вы чувствуете себя идеально. Никаких спешных утренних бритв, раздражения на коже или отращивания волос для очередной процедуры воска или шугаринга. Именно за это женщины во всём мире выбирают лазерную эпиляцию. Но сколько страхов и мифов всё ещё крутятся вокруг этой процедуры! Кто-то боится боли, кто-то — онкологии, кто-то разочаровался после неудачного опыта в салоне «у дома». Я сама когда-то попала в эту ловушку.

Несколько лет назад я прошла 14 процедур на «чудо-аппарате», где обещали гладкость навсегда. Результата не было. А позже я узнала: это был дешёвый китайский аппарат без документов. Этот опыт стал переломным: моё медицинское образование заставило меня глубоко изучить тему. Так появилась клиника здоровой кожи «Акнетика» — место, где каждая процедура проводится честно, безопасно и эффективно.

5 ЗАБЛУЖДЕНИЙ О ЛАЗЕРНОЙ ЭПИЛЯЦИИ

1. **Лазер вызывает рак — не подтверждено наукой.** Излучение неионизирующее, не повреждает ДНК.
2. **Это очень больно — нет.** Современные лазеры с охлаждением (как In-Motion D1™) дают лишь лёгкое покалывание и тепло через холод.
3. **Волосы исчезают навсегда — нет.** Удаляются только волосы в фазе роста (20–30%). Курс 8–10 процедур снижает их на 80–90%. Поддерживающие процедуры раз в полгода-год помогают сохранить эффект.
4. **Лазер не работает на светлых волосах — отчасти верно для седых и пушковых.** Русые удаляются, но требуется больше сеансов. Нужна консультация врача.
5. **Это дорого, но если посчитать: бритвы, кремы, воск → десятки тысяч рублей за 5 лет; лазер → курс и редкие поддерживающие процедуры.** А ещё лазер может повысить качество кожи, сделать ее плотной, блестящей, бархатистой и ровной. Дорого — это всю жизнь бороться с раздражением и вросшими волосами, подстраивать свои планы под воск и шугаринг.

ПОЧЕМУ «АКНЕТИКА»?

Для меня лазерная эпиляция — не про удаление нежелательных волос, а про комфорт, уверенность в себе и повышение качества жизни. В «Акнетике»:

In-Motion D1™ - Ин-Моушн Ди Ван. LIMO-ЭлАйЭмО



- работают специалисты с медицинским образованием;
- используется премиальный диодный лазер In-Motion D1™ с немецким излучателем LIMO и интеллектуальной системой охлаждения;
- аппарат имеет регистрационное удостоверение Росздравнадзора;
- мы честно рассказываем, какой результат возможен именно у вас.

Факт: более 70% новых пациентов приходят к нам по рекомендации друзей. Лазерная эпиляция — это не каприз, не модный тренд, а забота о себе. Это про свободу, уверенность и то самое чувство, когда надеваешь платье, шорты или купальник и знаешь: всё идеально. **И если однажды вы решите подарить себе эту свободу — убедитесь, что выбираете правильное место. Возможно, это будет именно «Акнетика».** 📍



АКНЕТИКА
КЛИНИКА ЗДОРОВОЙ КОЖИ

- 📍 ул. Воровского, 76Г
- 📞 +7 (922) 668-19-25
- 🌐 aknetika.ru
- ✉️ aknetika


ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА


*Время лететь навстречу
летним путешествиям!*



Светлана Чакина,
основатель турагентства
«Время лететь»



 +7 (922) 939-49-39

 vremya_letet

Философия найма: кто подбирает для вас премиальные туры?

□ ЕГОР НОВОСЁЛОВ, СОБСТВЕННИК ТУРОПЕРАТОРА CORONA TRAVEL

НАЙМ ДЛЯ МЕНЯ — ФИЛОСОФИЯ

— Мой бизнес основан на индивидуальном туризме, поэтому найм для меня — не функция, а философия. Люди, которые работают в компании, — её основа. Именно они ведут бизнес вперёд, к целям и результатам. Я безмерно благодарен каждому. Сейчас эти люди зарабатывают в разы больше, чем в день прихода, и я вижу, как шаг за шагом растут их квалификация, смелость и профессиональная зрелость. Это дорогого стоит.

В обычных агентствах подбирают готовые туры через агрегаторы. Мы работаем иначе: сотрудник должен собрать тур с нуля — отдельно отель, трансферы, перелёты, экскурсии. Он обязан знать все каналы бронирования, понимать, какая авиакомпания дешевле, где выгоднее отель, а в случае сложностей — выходить напрямую на зарубежных партнёров. Это объёмная, многослойная работа. Если же ко мне приходит кандидат с опытом работы в стандартном турагентстве, где всё решают туроператоры и готовые пакеты, — такой человек чаще всего мне не подходит. За годы практики я убедился: проще обучить с нуля, чем переучивать.

НА ЧТО Я ОБРАЩАЮ ВНИМАНИЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА?

Теперь — о критериях отбора. На что я обращаю внимание в первую очередь? На личность: склад ума, энергию, внутреннее состояние. Человек должен быть открытым, готовым учиться и вкладывать в это силы, время, а порой и собственные средства. Меня подкупает, когда у кандидата ещё нет знаний в индивидуальном туризме, но есть жгучее желание расти. Можно сказать, шило в одном месте, искреннее желание меняться, зарабатывать, менять свою жизнь. Это безусловное требование. Второе — опыт в продажах. Именно успешных, с подтверждёнными кейсами, а не формальное присутствие в торговой точке. Особое внимание — к тому, как менеджер выявляет потребности клиента. Умение задавать правильные, глубокие вопросы, собирать полную картину, понимать, чего на самом деле хочет турист, — без этого невозможно создать качественную подборку. Иначе вся работа превращается в гадание. А всё остальное — насмотренность и знание рынка — нарабатывается быстро.

КОЛОССАЛЬНЫЙ ИНТЕНСИВ

Кировская команда собиралась буквально с нуля. Интенсив был колоссальный: за первые месяцы они получили объём информации, сравнимый с годовой программой. Работали онлайн-презентации, встречи в Zoom, мои личные сессии, приезды руководителей отдела продаж и лучших экспертов московского филиала. Кировские менеджеры с первых месяцев участвовали в рекламных турах, посещали страны, развивали насмотренность, ездили на закрытые выставки. И сейчас у нас еженедельно проходят встречи с иностранными отельерами — в прямом эфире ребята слушают презентации, задают вопросы, погружаются в нюансы направлений. В итоге сегодня по уровню специалистов кировский офис ничуть не уступает московскому.

Мы вкладываем в сотрудников серьёзные ресурсы: обучение, развитие, рекламные туры, стажировки. Это одна из крупнейших статей расходов компании. Но мы сознательно идём на это, потому что верим в команду. Без живого опыта, без поездок, без личных впечатлений невозможно передать клиенту ту уверенность и глубину, которые мы хотим дать. Поэтому инвестиции в людей — это инвестиции в будущее компании.

Вообще, все мои ребята совершенно разные — по экспрессивности, по эмоциональному рисунку, по манере речи. И туристы всегда могут выбрать менеджера под себя: если по энергетике или темпу общения не совпало, мы без проблем заменяем специалиста. У нас есть отдел первичной обработки лидов. Сотрудник, который принимает первый запрос, уже на этапе предварительного диалога улавливает темперамент, манеру общения и понимает, какому менеджеру этот клиент подойдёт больше. В работе с премиальными турами мелочей быть не может, и мы это знаем. ▀



□ г. Москва, ул. Пятницкая, 43с3
т. +7 (495) 540-54-17

□ г. Киров, ул. Ленина, 65
т. +7 (8332) 25-49-99

□ coronatours.ru

**АЛЕНА БОРОВКОВА,
МЕНЕДЖЕР**

Её коронные направления — Турция, Египет, Китай, Япония и Филиппины. Но вообще она занимается и другими странами, имеет солидный багаж знаний по самым разным регионам и может сформировать туры куда угодно.

**ВИТАЛИЙ НОВОСЁЛОВ,
ДИЗАЙНЕР**

Это мой племянник. В его зоне ответственности — презентации, брошюры, оформление соцсетей, карточки, макеты, видеоролики. Всё, что связано с визуальной составляющей компании, делает он. Никаких поблажек родственникам! Напротив — требований к ним даже больше.

**МАРИНА НОВОСЁЛОВА,
ОФИС-МЕНЕДЖЕР**

Марина — жена моего брата, она принимает в офисе звонки и определяет, к какому менеджеру лучше направить клиента, чтобы он получил самое приятное впечатление от общения с нами. Заботится о том, чтобы в офисе была уютная рабочая атмосфера.



**АЛЕКСАНДРА ИВАНОВА,
МЕНЕДЖЕР**

Лидер по продажам в Кировском офисе. Её сильная сторона сегодня — Китай и Япония. Но вообще Саша — мультиспециалист, подберёт экскурсионный тур практически в любую страну. Быстро находит нестандартные пути решения в самых сложных ситуациях.

**АЛЕКСАНДРА МЕРКУШЕВА,
МАРКЕТОЛОГ**

Работает в сегменте B2B, вся агентская сеть, мероприятия, макеты, продвижение, ведение соцсетей — всё это на её хрупких плечах. Мне очень нравится её уровень компетенции. Импонирует, как она реализует проекты и как реагирует на замечания. Работаем на одной волне.

**ОЛЬГА ХРЮШИНА,
МЕНЕДЖЕР**

В этот день она была в поездке. Ольга — специалист с большой буквы в продажах, в клиентском сервисе и в обслуживании. Крайне педантична. Занимается Таиландом, Китаем, Японией, Филиппинами, Мальдивами, Сейшелами, Маврикием, Индонезией.



Каменные идолы плато Маньпупунер

□ О СВОЁМ ПУТЕШЕСТВИИ К КАМЕННЫМ «БОЛВАНАМ» СЕВЕРНОГО УРАЛА —
АНДРЕЙ ПУШКАРЁВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ИМЛАЙТ ШОУТЕХНИК»

В ПОГОНЕ ЗА ЧУДЕСАМИ

— В 2005 году телеканал ВВС запустил в эфир серию документальных фильмов под общим названием «80 Чудес света». В число избранных произведений искусства и архитектуры попали каменные статуи Моаи с острова Пасхи. А в 2007 году они вошли в список финалистов в голосовании на выбор «Новых семи чудес света» — всего было номинировано 176 «чудес», за которые голосовали около 100 млн человек из 200 стран! Победить статуям Моаи не удалось, но славу дополнительную они получили! Спустя год, в 2008 году, у нас прошли свои выборы — «Семь чудес России», номинантов было 49, голосовало 25 млн жителей страны. В семерку сильнейших, точнее — красивейших и загадочных, вошло плато или хребет Маньпупунер! Что же общего между этими «чудесами»?!

Статуи Моаи на острове Пасхи переводятся с рапануйского как «идолы», а Маньпупунер в переводе с манси — «малая гора идолов», хотя в народе их называют «болванами». Одни идолы созданы природой и насчитывают миллионы лет, другие рукотворные — ученые утверждают, что они были созданы рапануйской цивилизацией в период между 1250 и 1500 годами (я, правда, в этом очень сильно сомневаюсь).

Идолы острова Пасхи в высоту от 3 до 12 метров и весят до 86 тонн. Семь каменных истуканов на хребте Уральских гор имеют высоту от 30 до 42 метров каждый!

С идолами Пасхи мы познакомились в 2012 году, это было впечатляюще! Спустя годы мы решили познакомиться с их дальними родственниками — каменными «болванами» Северного Урала.

МАНЬПУПУНЕР — МЕСТО СИЛЫ

В прошлом для коренных народов манси Маньпупунер действительно считался священным местом, подниматься на него могли только шаманы для проведения обрядов. Сегодня он входит в состав Печоро-Илычского заповедника, где сильно не побалуешь — по правилам здесь можно находиться не больше трех часов.

Есть два сезона, когда можно приехать на плато — зимний (с 1 января по 31 марта) и летний (с 15 июня по 15 сентября). Добраться сюда можно несколькими способами: летом пешком 230 километров в обе стороны, зимой на снегоходах. Самый быстрый вариант — на вертолете из Пермского края (из поселка Ныроб) через компанию «Урал Турс» или из Коми (из г. Ухта) с туроператором «Другая планета». Мы выбрали быстрый вариант с вылетом из Ухты. План был наполеоновский! После обе-

да в пятницу выехать из Кирова (730 км), устроиться в отеле, а в 7 утра на вертолете Ми-8 за два часа с дозаправкой добраться до Маньпупунера. Три часа на общение с каменными «болванами», два часа обратно в Ухту, обед и обратная дорога в Киров. Но не только Бонапарт просчитался с быстрой победой — наш гениальный план тоже потерпел фиаско.

Сначала всё шло по плану: за семь часов мы доехали до Ухты, устроились в отеле, приняли ванну, выпили чашечку кофе в ожидании «чуда»! Но с утра фортуна повернулась к нам не тем местом. Наш ранний вылет переносился каждые полчаса, в итоге после седьмого переноса в 11.00 рейс вообще отменили и перенесли на следующий день. Как нам объяснили, сильный грозовой фронт. Пришлось любоваться природным заказником «Параськины озёра» в 50 км от Ухты. На следующий день с утра мы ждали «зелёную ракету» — разрешение на взлет. Сначала было «глухо», затем появилась надежда, и в 12.30 мы прибыли в аэропорт, ждали два часа — и опять облом. Маньпупунер не принимает! На хребте весь день лил проливной дождь! Перенос на понедельник! В нашей группе начались волнения, кому-то в понедельник нужно на работу, народ из аэропорта стал вылетать домой рейсовыми самолетами. Мы же решили попытать судьбу в третий раз.



«ШАМАН» ДАЛ ДОБРО!

С третьей попытки около 9 утра мы получили «добро» на взлёт! Летели сквозь облака, под нами проплывало зелёное море тайги, жёлтые болота, голубые зигзаги Печоры. Через 45 минут мы приземлились на дозаправку в Троицко-Печорске, который является Воротами Северного Урала. Остановка около часа, и, пока заправляли вертолет (расход 700 литров в час), мы подкрепились горячим чаем из таежных трав с голубикой и морошкой. Вторая часть нашего полёта была более драматичной, на подлете ждал сюрприз. Видимо, идолы ещё спали и были укрыты одеялом — белым облаком! Мы долго кружили над плато, наш пилот нашёл в этом молочном одеяле прореху и сумел посадить вертолет. Оказалось, что предыдущая группа не смогла сесть и улетела. После такого дерзкого приземления облако рассердилось и накрыло белым саваном не только идолов, но и все в округе — и нашу базу, и «железную стрекозу».

Мы, как ёжики в тумане, отправились на поиски приключений. По дороге встретили несколько серых зайцев (они не боятся людей, но трогать их запрещено) и пару куропаток. Ещё сказали,

что на вершине истукана по имени Шаман живет белочка, а дальнего идола «крышует» пустельга (из соколиных). Вокруг было много ягод и грибов, но собирать их запретили — заповедник. Нельзя объедать братьев меньших! Любопытно, что, поскольку здесь растут карликовые берёзы, грибы называются не подберезовики, а надберезовики!

Добравшись до первого идола «Шамана», мы попросили (по легенде, если загадать желание у этого столба, оно сбудется), чтобы он открыл личики своему гарему, уговорил облако полетать и пошалить в другом месте. Всё было исполнено! Каменные истуканы начали проявляться в полной красе. Следующий персонаж-идол называется «Братя», видимо, за сдвоенную форму, а другой, более изящный, «Леди». Ещё в их компании был «Бедуин» и одногорбый «Верблюд» — тут уж у кого какая фантазия.

Уральский Стоунхендж образовался в результате природных процессов. Много миллионов лет назад здесь были высокие Уральские горы, которые под воздействием осадков, ветра и больших перепадов температур постепенно разрушались: породы размывались и выветривались, поэтому их ещё называют остан-

цы выветривания. Кроме «семерки» идолов, чуть дальше находится еще одна группа останцов, которая напоминает мамонта с мамонтёнком — это стена выветривания высотой около 30 метров и длиной примерно 100 метров. Но дойти до неё нельзя, передвижение по заповеднику ограничено, можно повредить зону обитания животных: диких северных оленей, соболей, зайцев, горностаев, куниц, норки, росомахи, лисицы, медведя и множества птиц. Маньпупунер находится на границе тайги и тундры, что влияет на разнообразие животного мира. Это к тому, почему тут не разрешают сходить с тропы — восстанавливается тундра очень долго.

Место интересное, красивое, загадочное. После погружения в таинственный мир природы Северного Урала мы вернулись на базу, пообедали, чем «шаман» послал: уха из печорской рыбы, колбаса из оленя, сало, чай с травами и круассан с малиной! Подкрепив силы, мы полетели дальше — на перевал Дятлова, но это другая история. Кто соберется в те края — рекомендую гида Дмитрия Мартемьянова и его команду «Другая планета». Путешествие по жизни продолжается! Быть Добру и дикому северному оленю! 📷 0+







Предсказуемость — новая роскошь. Почему предприниматели выбирают сервис, которому можно доверить автомобиль

□ АРТЁМ ПЕЧЕНИН, РУКОВОДИТЕЛЬ СТО SERVICE CAR

Если поломка произошла — важна скорость

— В условиях постоянных изменений особенно хочется иметь вещи, которые работают без сбоев. Для многих ими становится автомобиль. Это уже давно не средство передвижения. Это мобильный офис и переговорная. Это свобода не зависеть от расписания. Такси можно вызвать, но нельзя точно знать, что через 10 минут ты будешь там, где должен. Поэтому исправный автомобиль — вопрос не комфорта, а эффективности бизнеса.

Хороший сервис — это не про ремонт, а про отсутствие неожиданных проблем. Именно поэтому в Service Car основной акцент — на комплексном подходе. Полное техобслуживание позволяет заранее увидеть то, что завтра может оставить машину на эвакуаторе.

Но даже самый надёжный автомобиль не застрахован от неисправностей. В такой ситуации важны три вещи: понятные сроки; честная диагностика; быстрое возвращение автомобиля в работу. Именно на этом построены процессы Service Car.

Есть проблемы, которых не видно

Самые дорогие неисправности начинаются незаметно: потеря мощности, повышенный расход, неровная работа двигателя. Многие думают, что

автомобиль «стареет» и пора продавать. На практике причина может быть проще. СТО Service Car предлагает инновационную для Кирова услугу — очистка впускного коллектора орехоструем. Без капремонта и сложной разборки двигателя.

Автомобиль — это часть имиджа

Чистый, ухоженный, блестящий автомобиль — часть первого впечатления. Поэтому Service Car предлагает антикоррозийную обработку и керамическое покрытие кузова. Это инвестиция во внешний вид и сохранение стоимости авто.

После ДТП особенно важно получить предсказуемый результат

Аварии случаются, но владелец может выбрать, кому доверить восстановление. Service Car выполняет кузовной ремонт, профессиональную покраску, точный подбор цвета, восстановление геометрии, ремонт по ОСАГО. Работаем со страховыми напрямую, чтобы клиент получил понятный процесс без бюрократии.

Забота начинается раньше ремонта

Премиальный сервис складывается не только из оборудования, но и отношения. Клиентам мы предлагаем: запись на удобное время, консуль-

тации профильного мастера без спешки, честное объяснение, что нужно, а что нет, внимание к мелочам. Даже бутылка холодной фирменной воды летом — деталь, которая показывает отношение к клиенту. В мире непредсказуемости особенно ценятся люди, делающие работу качественно и вовремя. ServiceCar стремится к такому сервису. ▶



□ ул. Весенняя, 54
т. 21-44-00

□ ул. Прудная, 516
т. 22-57-35

□ servicecar.pro



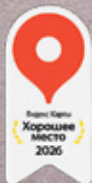


TM

ВЯТКАТУР
турагентство

Мы — семейная компания во втором поколении.

Работаем с людьми и для людей **С заботой До и После**



ул. Воровского, 50, справа от «Колизея»
ул. Московская, 15, исторический центр
ул. Воровского, 104, ТЦ «Точка», 1 этаж

☎ 22-22-24

🌐 вяткатур.рф

✉ v_tur

Для тех, кто ищет смыслы: в Кирове зазвучал «Серебряный дождь»

□ СВЕТЛАНА ХАЛЯВИНА, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ХОЛДИНГА MEDIA9

РАДИО, КОТОРОЕ ЗВУЧИТ
КАК ВАШ СТИЛЬ ЖИЗНИ

— Год назад в регионе мы запустили радиостанцию «Серебряный дождь» (16+) на волне 104.3 FM. Это бренд с 30-летней легендарной историей — и он принципиально отличается от того, что звучало в Кирове до этого. Формат — интеллектуальный лайфстайл для тех, кто отличает Моне от Мане. В эфире соединяются джаз и блюз с глубокими разговорными программами. Здесь нет деления на «музыку» и «слова» — есть единая волна, где связующее звено — смыслы. Радио интересно слушать думающим людям, тем, кто ищет смыслы в мелодиях, словах и интонациях.

Эту волну можно смело назвать «лайфстайл для бизнеса». В программах — не только о бизнесе, но и культуре, досуге, путешествиях. То, что формирует образ жизни предпринимателя.

«УТРО ПОД СЕРЕБРЯНЫМ
ДОЖДЁМ В КИРОВЕ»

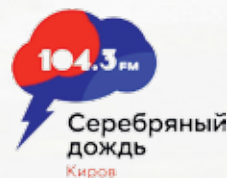
Якорный проект станции — утреннее шоу «Утро под Серебряным дождём в Кирове» (16+). Каждый будний день с 7:00 до 9:00 в эфире бодрят город: Александр Бушмакин, Кирилл Комаровских, Максим Кропотов и Наталия Бакерина.

В полуденное время выходит программа «О

важном» (16+) — интервью с гостями на актуальные темы. Также в течение дня в эфире вы можете услышать актуальные новости и погоду Кирова и Кировской области, а в рубрике «Афиша» (16+) Надежда Шабалина расскажет о мероприятиях и кинопремьерах в городе.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ОТЛИЧАЕТСЯ

Концепция радио: «Для тех, кто отличается». Это наша философия. За год уже сформировалась благодарная аудитория. Киров — не Москва, где «Серебряный дождь» слушают десятилетиями. Но местные слушатели — особенно предприниматели и творческие люди — благодарят за то, что в городе появилось радио, говорящее с ними на одном языке. Качественный контент меняет жизнь. И радуется, что вы с нами. ▀



☎ +7 (8332) 24-92-49

✉ a.rybina@media9.ru —
по вопросам рекламы

🌐 silver.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ БРЕНДА **CTR** В КИРОВЕ



Всегда в наличии оригинальные компоненты подвески и системы рулевого управления для корейских, китайских и японских авто

Расширенная гарантия от производителя

40 000 км пробега или **2 года** эксплуатации при условии обслуживания в официальном сервисе DETALIUM

Октябрьский пр-кт, 52, т.: 41-35-36 | ул. Ленина, 205, т.: 222-700
ул. И. Попова, 8, т.: 22-42-42 | ул. Ломоносова, 3, т.: 795-777

Почему у вещи износ 75%?



ЛЮДМИЛА САНДАЛОВА, ДИРЕКТОР И ТЕХНОЛОГ
ХИМЧИСТКИ «ЧИСТАЯ РАДОСТЬ»

О СТРАХЕ КЛИЕНТОВ И РЕАЛЬНЫХ НОРМАХ

— Нас часто спрашивают: «Почему вы ставите износ 75%? Я сдал новую куртку, почти не носил! Всего один сезон — и уже 75%?» И я прекрасно понимаю удивление. Откуда берётся процент износа? Этот показатель регламентируется правилами бытового обслуживания населения, руководством для приёмщиц фабрик химической чистки и крашения, а также ГОСТом 51108-2016.

Износ зависит от состояния вещи. В соответствии с нормативными документами отрасли он может быть 10%, 30%, 50%, 75%. Большинство изделий, попадающих к нам в работу, имеет износ 75%. Износ 75% устанавливается для ношенных изделий, но пригодных к эксплуатации, загрязнённых, выцветших, вытертых, с порывами и штопками, испорченных домашней стиркой или чисткой, а также для имеющих крупный трудноудаляемый дефект. Кроме того, для изделий из искусственной кожи, имеющей незначительные нарушения полимерного покрытия, из натуральной кожи с нарушениями лицевого слоя, из натурального меха пожелтевшим, сваланным и потёртым волосным покровом.

При приёме изделия в чистку специалист фабрики химчистки должен внимательно осмотреть изделие и указать все дефекты: пятна, нарушение структуры ткани, износ ворса, потёртости, белесость, свал и перераспределение наполнителя, затяжки, зацепки, царапины, нарушение фурнитуры, отделки, покрытия, лицевого слоя, потожировые загрязнения и т.д. Это обязанность химчистки, утверждённая нормативами отрасли.

ЛЕТНЯЯ АКЦИЯ

До 31 августа 2026 г. мы «Учимся радовать!». Всё лето чистим изделия по фиксированным ценам: куртки, пуховики, пальто — по 1400 руб.; пледы, одеяла, покрывала — по 700 руб., ковры — по 450 руб./кв. м.

Лето — отличное время для чистки утеплённых вещей и домашнего текстиля. Сдать заказ в чистку можно за минуту в одном из наших автоматических пунктов приёма либо через курьера.



Чистая радость
ХИМЧИСТКА

711-477

chistoradost



Адреса
и свободные
ячейки



PARAJUMPERS

Суть PARAJUMPERS
НЕ ТОЛЬКО В ТОМ,
«ЧТОБЫ ДРУГИЕ ЖИЛИ»,
НО И В ТОМ,
«ЧТОБЫ ДРУГИЕ ЖИЛИ
КОМФОРТНО»



КАРДИНАЛ

Кардинал для Неё — официальный
представитель в Кирове бренда Parajumpers.
Возможна оплата в рассрочку

ул. Воровского, 43
т. 37-38-90

Подписывайся
на нас в Телеграм



📩 kardinal43

СПАСИБО ЗА МАМУ!

Сделайте эмоциональный подарок своим родителям — подарите путёвку в лагерь для старшего поколения «Ивкино Парк»

Откровенно о страхе старости, родителях и выборе «куда и как жить»



□ МНЕ СОВСЕМ НЕИНТЕРЕСНО ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО УЖЕ ЕСТЬ В ЭТОМ МИРЕ. ВСЕ ВРЕМЯ ХОЧЕТСЯ СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ УНИКАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ. — СВЕТЛАНА СОМОВА, ВЛАДЕЛЕЦ «ИВКИНО ПАРК»

Почему мы боимся старости?

— Каждый с ужасом думает о старости. У нас есть убеждение: «Кто в старости стакан воды подаст?» Но почему мы стереотипно считаем, что старость — это конец и скука? В 20-25 лет я думала, что 50 — это пенсия и конец жизни. Сейчас мне 52, и я на пике, и совсем не согласна с этим убеждением. Я понимаю, что в 50-70 лет наконец-то пришло время, когда можно пожить для себя. Это время, когда дети уже выросли и самореализация в социальном мире тоже уже случилась. Например, в Европе после 50 люди кайфуют. А почему наша ментальность всё ограничивает?

Размышляю дальше... Лето — это дачная пора, и хочется много природы. Для человека в любом возрасте это отдушина, а вот чем заняться, когда приходит осень и накрывает тоской? Я подумала: почему бы не открыть лагерь для старшего поколения на этот холодный период? Мы

построили «Ивкино Парк» — «пятизвёздочную площадку» для детского лагеря. Летом там жизнь кипит, но мы хотели, чтобы так было во все сезоны. И вот эти две мысли сошлись, как две реки. В народе говорят: «что стар, что мал» — обоим нужно внимание. Только в одних вкладываемся для будущего, а наши родители заслужили пожить для себя. Мы с командой решили сломать стереотипы. Стартовали в декабре — и понеслось! Сколько эмоций и радости! Такой благодарности мы не видали — несут варенья, соленья, рукоделия. Когда впервые услышала «спасибо за маму», меня торкнуло не по-детски. Этим людям так мало внимания — порой домашним питомцам даём больше заботы.

Вот случай: муж пришёл к юристу Зыковой С., а она без остановки благодарит за лагерь для своей мамы. Мама после операции поникла и собралась «помирать». А после лагеря ожила, засадила подоконники рассадой, без умолку рассказывает о поездке — это стало главным событием её жизни. Таких случаев — каждый!

Цифры говорят громче слов

Лагерь длится 4 дня. В сезоне 2026/2027 будет 9 смен. Программа очень насыщенная: мастер-классы, гимнастика, лекции врачей, песни у костра. Болячки и хандру оставляют дома. И люди это оценили. Динамика говорит сама за себя: декабрь — 26 человек, к апрелю — 111. Тренд очевиден: за полгода в лагере отдохнуло

433 человека, и проект только набирает обороты.

Половина покупает путёвки себе сами, половину дарят дети. После смен заводят чаты, общаются, наполняют жизнь новыми смыслами. Особенно рады, что занятия ведут молодые ребята — заряжаются их энергией.

И напоследок...

Мне 52, и я понимаю: после 50 жизнь идёт на обратный отсчёт, каждый день наполняется особым смыслом. Хочется использовать и прожить каждый день осознанно и уже выбирать — «куда и как жить». Давайте ценить и дарить своим родителям праздник и эмоции! ▀



Отзывы детей
участников



Отзывы
участников

Спеццена — 14 000 ₽ по промокоду «Бизнес Класс»*

Стоимость смены — 19 000 ₽

Абонемент на сезон (4 смены на выбор) — 46 000 ₽



☎ 45-11-56



Посмотреть,
как проходит лагерь





Яркое лето вашего ребёнка в летнем городском лагере «Калейдоскоп»



- закрытая охраняемая территория с КПП
- профессиональные педагоги
- горячее 3-разовое питание в своем кафе
- насыщенные тематические смены с выездами, программа по возрасту
- разделение групп по возрастам (детские и подростковые смены)
- хороший сервис

ул. Казанская 91
т. +7 (8332) 74-54-41
☎ 8 (964) 256-54-41
🌐 43play.ru
✉ kaleydoskop_camp43



#ХОРОШОСИДИМ

ВСЕ ВИДЕО ПРОЕКТА СМОТРИТЕ В [VK.COM/VK_KIROV](https://vk.com/vk_kirov)

ПАРТНЁР ПРОЕКТА:



ЕЛЕНА ОСТРОНОСОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «НАСЛЕДИЕ»

0:47 — Приобретать ли жильё сейчас? Ипотека подешевеет?

1:54 — Чего боятся покупатели и продавцы квартир?

3:00 — Что ищет в горах Елена и как это меняет её отношение к жизни.

6:10 — Почему Елена собралась в автопутешествие сейчас, несмотря на топливный кризис?

9:16 — Как один случайный звонок привёл её в недвижимость?



ГЕРМАН ХОХРЯКОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

1:03 — Как переезд в Санкт-Петербург стал главным поворотом в карьере.

3:43 — В каких случаях Герман откажется от клиента, даже если речь о больших деньгах.

4:43 — Почему знать законы наизусть вовсе не обязательно?

5:50 — О 5-дневном корпоративе на яхте в открытом море.

7:30 — Заменит ли искусственный интеллект юристов и судей и стоит ли этого бояться?



ИРИНА КОВАЛЕВА, ВЛАДЕЛИЦА АТЕЛЬЕ «KOVALEVA'S ATELIER»

0:17 — Стоит ли спорить с клиентом, если выбранный наряд ему не подходит?

1:21 — Что такое гардеробная капсула и зачем она нужна.

3:13 — Почему Ирина создала женский клуб?

6:12 — Чего современным женщинам не хватает для гармонии?

9:53 — С чего начинается поиск собственного стиля?



ЕКАТЕРИНА КОРОЛЬКОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ СТОМАТОЛОГИИ NEW SMILE

0:28 — Как случайность привела Екатерину в стоматологию.

2:46 — Об открытии новой клиники.

3:42 — Страшно ли на приёме стоматологу?

4:42 — Теннис, плавание, стрельба, сноуборд как способ борьбы со стрессом.

8:40 — Зачем Екатерина взяла под опеку собаку из приюта?



**АННА ЛОБАСТОВА, ДИРЕКТОР КОЛЛЕДЖА
ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ АКАДЕМИИ ТОП**

- 0:24 — Какие профессии не заменит искусственный интеллект.
- 2:06 — ИИ для студентов — помощник или угроза?
- 5:11 — Как сегодня влюбиться в сферу IT.
- 8:00 — Помогает ли колледж с трудоустройством выпускников?
- 9:42 — Главная ловушка при использовании ИИ.



**АЛЕКСЕЙ ШТЕЙЗЕЛЬ, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛУБА
ТХЭКВОНДО «СИЛЬНЫЙ ДУХ», ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
КИРОВСКОЙ ОБЛАСТНОЙ ФЕДЕРАЦИИ ТХЭКВОНДО ИТФ**

- 1:00 — Чем тхэквондо отличается от других боевых искусств?
- 2:37 — О вдохновении мастерством Джеки Чана, Брюса Ли, ван Дамма, Чака Норриса.
- 4:34 — Сколько лет нужно, чтобы получить чёрный пояс?
- 6:00 — Почему тхэквондо — это не только про спорт, но и про характер?
- 8:21 — Как занятия тхэквондо меняют детей?



**МАРИЯ КАЗАКОВА, СОЗДАТЕЛЬ
ЛИНЕЙКИ ВИТАМИНОВ RN.KAZAKOVA**

- 0:32 — Как выбрать качественные витамины?
- 3:11 — О собственной линейке витаминов из 9 позиций.
- 5:58 — Какие витамины можно принимать практически каждому (без сдачи анализов)?
- 7:15 — Правда ли, что коллаген бесполезен? Разбираемся, что действительно работает и как правильно его принимать.
- 14:22 — Рыбный или рыбий жир: в чём разница и какой принимать.



**ЕКАТЕРИНА ЧЕРТИЩЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ
ГК «СВЯЗИ»: СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ
И АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ**

- 0:30 — Как из агентства недвижимости выросла целая группа компаний?
- 1:31 — Как не переносить офисные споры домой, если работаешь с мужем?
- 4:47 — Почему Екатерина с супругом стали главными фанатами своих детей?
- 6:32 — Зачем они открыли ещё и мебельное производство?
- 10:25 — Семейная традиция: каждое воскресенье ходить в храм на службу.



#ХОРОШОСИДИМ

ВСЕ ВИДЕО ПРОЕКТА СМОТРИТЕ В [VK.COM/VK_KIROV](https://vk.com/vk_kirov)

КОРОТКИЕ ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ
О БИЗНЕСЕ И ЖИЗНИ, О ТВОРЧЕСТВЕ И САМОРАЗВИТИИ —
ЧЕСТНО, КАК ЕСТЬ, БЕЗ ДОМАШНИХ ЗАГОТОВОК



СЕРГЕЙ ФЕТИСОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОФИСА «ПОЛЕЗНАЯ ТОЧКА КИРОВА» ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ «ПОЛЕЗНЫЕ ЛЮДИ»

- 0:32 — Какие гарантии, что вам предложат «ту самую квартиру»?
- 2:03 — Почему успешный тренер по бальным танцам решил реализоваться в сфере недвижимости?
- 5:16 — Чем «Полезные люди» отличаются от обычного агентства недвижимости?
- 8:16 — Какой человек может стать успешным риелтором?
- 10:15 — Сколько сегодня зарабатывает риелтор?



ГАЛИНА МЕХРЯКОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ МАГАЗИНОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОСМЕТИКИ ДЛЯ ВОЛОС «СТАЙЛ МАРКЕТ»

- 1:47 — Что важно знать о профессиональной косметике каждому?
- 3:22 — Лайфхак, как сделать волосы красивыми за 10 минут?
- 4:35 — Чего стоит избегать в уходе, чтобы не навредить?
- 6:00 — Действительно ли средства от выпадения волос работают или это маркетинг?
- 8:35 — Из чего состоит пирамида по уходу за волосами?



ЕКАТЕРИНА ЛАПТЕНКОВА, ПОДОЛОГ-ИНСТРУКТОР ПОДОЛОГИИ ФРУКТОВОГО ПЕДИКЮРА

- 0:20 — Что такое фруктовый педикюр и кому он подходит?
- 2:55 — Почему Екатерина сменила работу в страховой компании на подологию?
- 6:19 — Как совмещать карьеру, семью и воспитание троих детей?
- 8:06 — Профессиональное выгорание: как помочь себе быстро восстановиться?
- 11:34 — Что восхищает Екатерину в Ольге Бузовой?



ВАЛДИС МОЧАЛОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ЗУБОТЕХНИЧЕСКОЙ ЛАБОРАТОРИИ «ВАЛДИСА МОЧАЛОВА», ЗУБНОЙ ТЕХНИК

- 0:17 — Чем зубной техник отличается от стоматолога?
- 1:30 — Сколько Валдис делает зубов за день и что главное в его профессии?
- 3:25 — Чем живёт Валдис помимо работы?
- 3:48 — Как начал работать с регионами?
- 4:58 — Почему не стоит вести бизнес с друзьями?



7 922 989 5853
alina@veinkrot.ru
www.aveinkrot.ru

МАНИФЕСТ

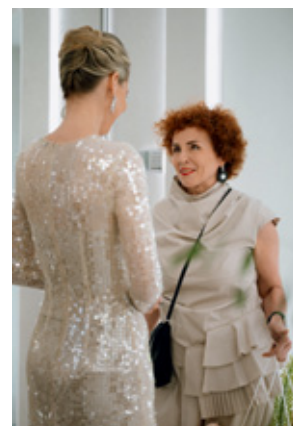
ИННОВАЦИИ

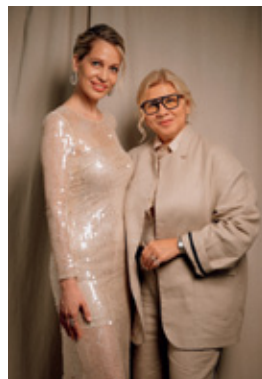
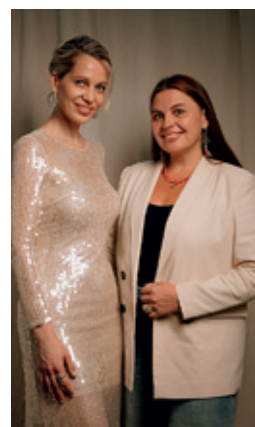
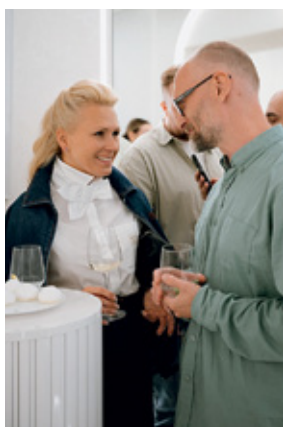
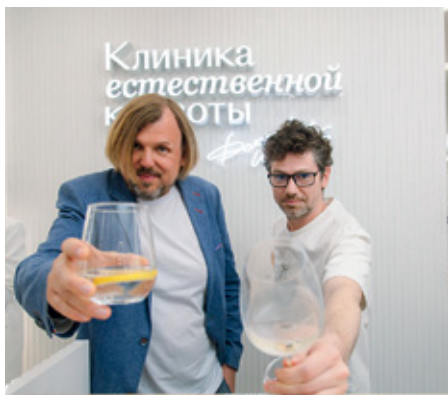
ПРОРЫВ

ДИЗАЙН ВНЕ ШАБЛОНОВ
АЛИНА
ВЕЙНКРОТ

Клиника естественной красоты доктора Ильиной открыла свои двери 25 июня

- ПЕРФЕКЦИОНИЗМ ЗДЕСЬ — СТАНДАРТ, КОТОРЫЙ ЧУВСТВУЕТСЯ ВО ВСЁМ: ОТ АРХИТЕКТУРЫ ПРОСТРАНСТВА ДО НАУЧНОГО ПОДХОДА К СОХРАНЕНИЮ ЕСТЕСТВЕННОЙ КРАСОТЫ. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРЕМИАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ, БЕЛОСНЕЖНАЯ ЭСТЕТИКА И, КАК ВСЕГДА, ЧУТКАЯ ЗАБОТА О ВАШЕЙ МОЛОДОСТИ И КРАСОТЕ ЖДУТ ВАС ПО НОВОМУ АДРЕСУ: УЛ. МОЛОДОЙ ГВАРДИИ, 84/1





Клиника естественной красоты
Фотомедицина



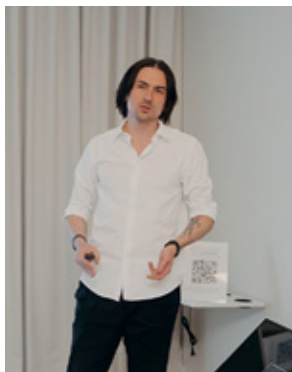
dr.ilina_clinic

ИМЕНУЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



БИЗНЕССРЕДА

Новая площадка для предпринимателей — «Бизнес-среда» от журнала «Бизнес Класс». Это формат экспертных встреч для бизнеса региона.

- **Алексей Обжерин**, неравнодушный консультант по стратегическому маркетингу, выступил с темой «Как продавать в условиях кризиса 2026 и расти даже на падающем рынке».
- **Анна Журавлёва**, совладелец и директор по развитию фабрики «Журавлик», сертифицированный тренер по Process Communication Model, провела сессию «Трудности коммуникации в бизнесе: как Process Communication Model спасает команду от стресса, саботажа и выгорания».



- **Роман Калинин**, эксперт по продвижению сайтов и основатель компании KeyCraft, рассказал, почему интернет-реклама не работает как раньше и как не потерять клиентов в 2026–2027 году.
- Роботизацию в период неопределённости обсудили вместе с **Максимом Бородиным**, директором по маркетингу компании «Промобот» (г. Пермь).


Хотите присоединиться к следующей встрече в качестве участника или предложить свою тему для выступления? Звоните: 42-42-90.  

БИЗНЕСКЛАСС БИЗНЕСКЛУБ

Генеральный партнёр мероприятия



Участие бесплатное, регистрация по телефону:

 42-42-90

FABRIZIO CLUB

ТЦ МАКСИ, УЛ. ЛУГАНСКАЯ 53/2, 1 ЭТАЖ
УЛ. ГЕРЦЕНА 9

MYFABRIZIO.RU



FEMINELLI: новое пространство женственности, стиля и вдохновения



В городе состоялось долгожданное открытие обновлённого бутика женской одежды FEMINELLI — событие, которого с нетерпением ждали ценительницы моды и безупречного стиля. После масштабного обновления бутик предстал в совершенно новом формате: современный интерьер, элегантное пространство и ещё более широкий выбор коллекций, подчеркивающих индивидуальность каждой женщины.



Обновленный Feminelli — это не просто магазин одежды. Это место, где каждая деталь продумана для комфорта и удовольствия покупателей. Здесь гармонично сочетаются современные модные тенденции, высокое качество тканей и безупречный сервис. Ассортимент включает как элегантные образы для особых случаев, так и стильные решения для повседневной жизни, позволяя каждой женщине подчеркнуть свою индивидуальность.

Особое внимание уделено атмосфере пространства: светлый интерьер, стильное оформление и уют создают ощущение настоящего модного салона, где шопинг превращается в удовольствие.

Открытие обновленного Feminelli стало ярким событием в мире городской моды и ещё раз подтвердило: настоящий стиль рождается там, где красота встречается с вниманием к каждой женщине.



Бутик приглашает своих гостей открыть новую страницу модной истории и найти именно тот образ, который вдохновляет, придаёт уверенности и помогает чувствовать себя неповторимой каждый день.

Для нас мода — это не просто одежда. Это способ рассказать о себе без слов, подчеркнуть характер, выразить внутреннюю силу и женственность. Именно поэтому мы тщательно подбираем каждую коллекцию, чтобы каждая женщина могла найти образ, в котором почувствует себя особенной.





Мы искренне верим, что одежда — это гораздо больше, чем элемент гардероба. Это настроение, уверенность, возможность выразить себя без слов. Именно поэтому каждая коллекция Feminelli рождается с одной главной мыслью — создавать красоту для женщин, вдохновлять их быть смелыми, стильными, яркими и счастливыми.

Мы благодарим всех, кто был рядом с нами на этом пути, кто вдохновляет нас становиться лучше и доверяет нам самое главное — возможность быть частью своего стиля.

Feminelli — место, где начинается стиль, рождается вдохновение и раскрывается женственность!

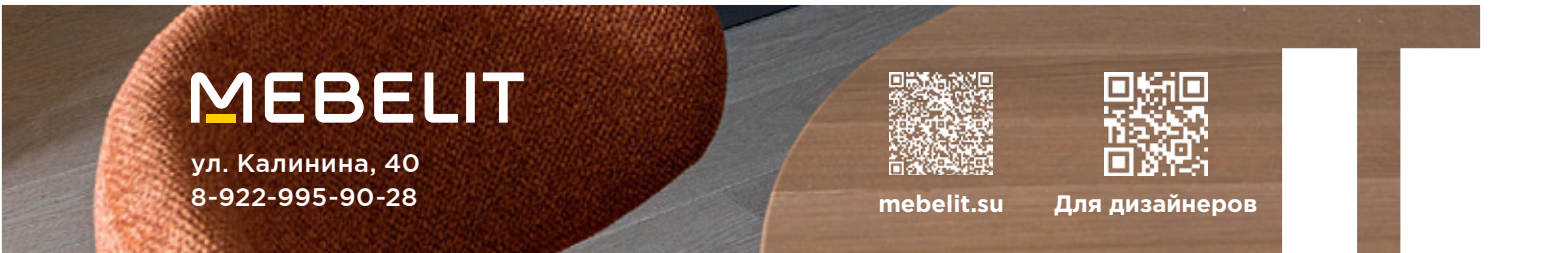
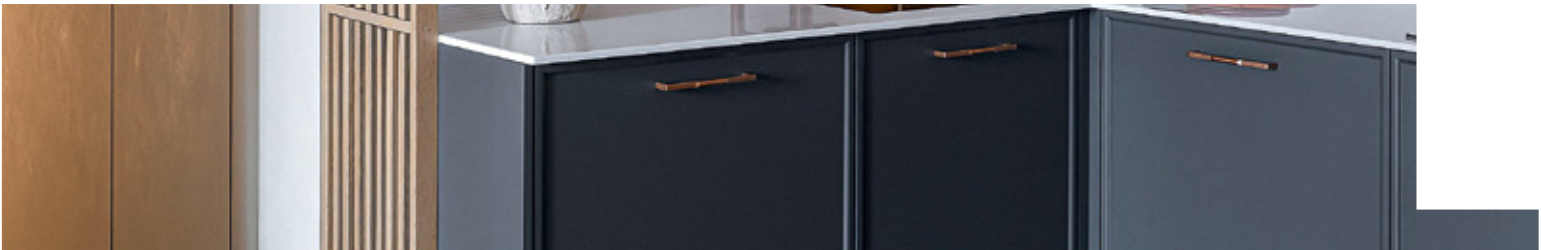
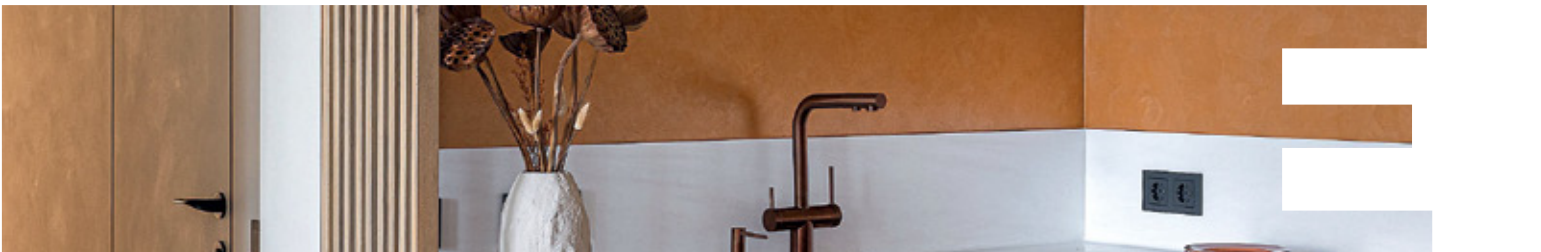
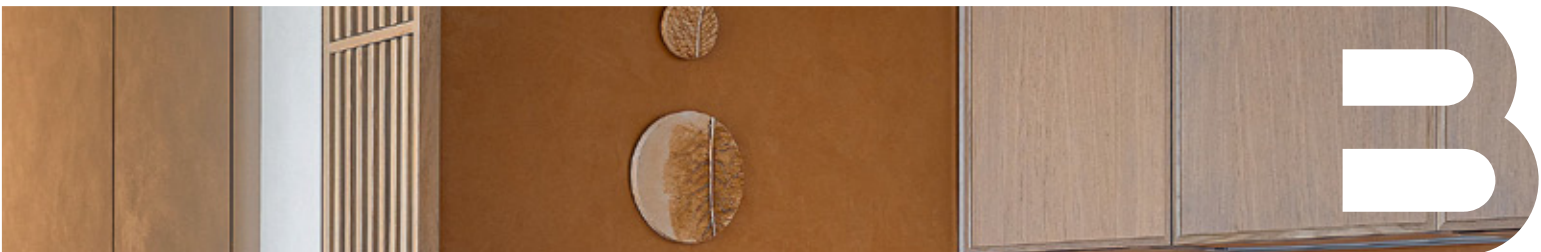
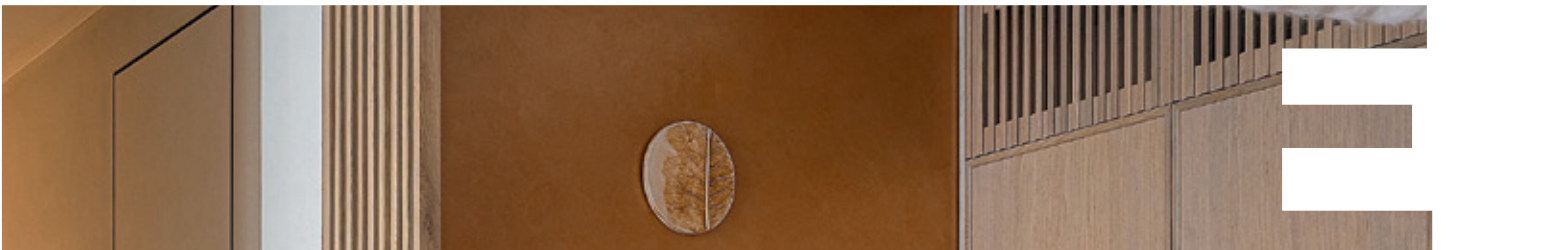


F E M I N E L L I



ТЦ «Алые паруса»,
Октябрьский проспект, 117

Автор дизайн-проекта: Сергей Орлов, ORLOV DESIGN
ORLOV DESIGN - ОРЛОВ ДИЗАЙН



МЕБЕЛИТ

ул. Калинина, 40
8-922-995-90-28



mebelit.su



Для дизайнеров




DE FLEUR®

SERGEYSLOTIN®


ТРЦ «Глобус», Воровского, 135
Октябрьский пр-т, 78
ТЦ «Европейский», Воровского, 43
ТЦ «Максимум», Пролетарская, 15
ЦУМ, Воровского, 77

