

БИЗНЕСКЛАСС

16+

**МЫ
НЕ ДОЛЖНЫ
СТАВИТЬ
ЭКОНОМИКУ
НА «СТОП»!**

МАКСИМ РЕШЕТНИКОВ,
МИНИСТР ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РФ, И ЭКСПЕРТЫ
БИЗНЕС-ШКОЛЫ «СКОЛКОВО» —
О СЕГОДНЯШНЕМ ПУТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

С. 30

**АНДРЕЙ
ВОРОТНИКОВ**

ДИРЕКТОР «КИРОВСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО
ЦЕНТРА ОХРАНЫ ТРУДА»:

**С ЗАБОЙ
О СПОКОЙСТВИИ
ОТВЕТСТВЕННЫХ
РАБОТОДАТЕЛЕЙ**

с. 22

#БИЗНЕСУЖИТЬ2020

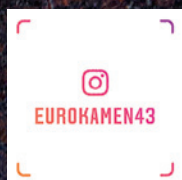
ЧТО ДВИЖЕТ РУКОВОДИТЕЛЯМИ В КРИЗИС?
ЖИЗНЕННОЕ КРЕДО ПЕРВЫХ ЛИЦ КОМПАНИЙ

С. 26



Ваша территория – ваш характер

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



Т. 8-800-250-58-17

г. Киров, ул. Щорса, 95, оф. 342

т./ф. (8332) 705-143

info@eurokam-kirov.ru

www.eurokam-kirov.ru

nobilia®

КУХНИ & МЕБЕЛЬ ИЗ ГЕРМАНИИ



Оригинальный немецкий продукт,
абсолютное качество:

Инновационный дизайн:

Безопасные для здоровья материалы,
экологически бережное производство:

г. Киров, ул. Ленина, 86, т. (8332) 799-363
WhatsApp, Viber 8-901-479-93-63
nobilia-kirov@ya.ru



reddot award 2018
winner



nobilia.de
nobilia-russia.ru
haus-kollektion.de

mobitec.be
pm-oelsa.de

МЕБЕЛЬ СИММУНИТЕТОМ НА КРИЗИС

Мебель Enza Home известна во всем мире вниманием к деталям. Именно они помогают создавать стилизованные пространства. Дизайнеры этой концептуальной марки удивляют элегантным дизайном, современным прочтением классики и смелыми решениями в стиле модерн. Продумано все до мелочей. Чтобы клиенты как можно скорее получили то, о чем они мечтают, производители, не задумываясь, оставили все на своих местах – они не стали повышать цены! Стильные диваны, обеденные группы, спальни, ковры, светильники, дополняя друг друга, воплотят дизайнерскую идею.

Доступность, клиентоориентированность, верность стилю, качество и эстетика – все это Enza Home, которая представлена только в салоне мебели Greta.



Октябрьский пр-т, 149,

ТЦ «Спартак», 2 эт.

т.: 745-600, +7 (919) 525-23-88

✉ gretamebelkirov

✉ greta_kirov





M. R E A S O N

АВТОРСКАЯ
ОДЕЖДА
ПРЕМИУМ-
КЛАССА

BGD




Alena Goretskaya

Сусанна Аникитина-Юнгблюд,
руководитель холдинга
«ПрофБизнесГрупп»



г. Киров, ТД «Европейский»,
т. 8-953-946-58-20,

 AlenaGoretskaya.ru



— Не хочу писать очевидных вещей и мотивирующих фраз — ими пестрят ваши соцсети. Буду говорить конкретно и по факту.


1929 год, Япония. Массовые увольнения и закрытия предприятий. Глава Matsushita Electric (сейчас это Panasonic Corporation — крупная японская машиностроительная корпорация), Коносуке Мацусита, принимает решение никого не увольнять и не урезать зарплат. Он снижает производственные расходы и себестоимость бытовой техники, сокращает рабочую неделю и производство, но зарплату оставляет, взамен отменяет праздничные дни и просит рабочих после смены самим продавать технику со склада. Такая многоходовка спасает положение, и Matsushita Electric благополучно выходит из кризиса.

Великая Депрессия, США. Чарли Гут, основатель Pepsi, смекает, что когда у покупателей каждая копейка на счету, они выбирают больший объем за те же деньги. И он разливает свою газировку в бутылки в 2 раза большего объема, чем Coca-Cola. Молодой пузырьковый «мышонок» откусывает долю рынка у шипучего монстра.

Конец Второй Мировой. Знакомая русскому человеку по песням Высоцкого радиотехника Grundig восстает на послевоенных руинах. Ее создатель, Макс Грюндиг, вовремя понимает, что после войны у людей денег нет, им не по карману покупка новой техники. И он открывает ремонтные мастерские! Через несколько лет, сколотив нужный капитал, запускает производство радиоприемников Grundig и зарабатывает миллиарды.

СЛОВО



Съемки «на удаленке», по Whats up, фотограф Иван Благушин
 ivanblagushin

1999 год, разгар экономического кризиса в России. Молодая фабрика «Коркунов» принимает решение выхода в премиум-сегмент и выпускает свою первую шоколадную продукцию под брендом «А.Коркунов». Дерзко! Дальше вы знаете, бренд становится лидером.

И таких удивительных историй найдется еще сотня. В каждом номере журнала «Бизнес Класс», чью историю успеха ни открой, все гордятся тем, как зарабатывали в кризис, открывали филиалы, выводили на рынок новые продукты!

Мы с вами уже смогли пережить, вырасти, разбогатеть. Нас не убили 90-е гг., дефолт 2008 года, кризис 2014-2015 гг. Из «коронакризиса» 2020 года мы тоже выйдем только сильнее! Просто сейчас важно максимально поддерживать друг друга, сохранять наши партнерские отношения, покупать товары местного производителя, договариваться, держаться вместе! Пик ситуации пройдет, а ваша репутация останется. И, возможно, именно благодаря ей к вам вернутся ваши постоянные покупатели и приведут за собой новых!



Отпуск никто не отменял!

Устройте себе сказочный отдых в отеле Four Elements Kirov 4*

- комфортабельные номера
- поздние завтраки в постель
- бесплатный высокоскоростной Wi-Fi
- круглосуточный доступ в фитнес-центр, бизнес-центр, гостевую прачечную
- изысканная кухня ресторана KARIN

4E
FOUR ELEMENTS
Hotels

Тариф от 3 750 ₽

Резерв номеров:

- 📧 kirov.4ehotels.com
- ✉ info.kirov@4ehotels.com
- ☎ (8332) 744-700

СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

12 НОВОСТИ ОТ НОМИНАТОВ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА-2020. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС»

36 ВСЕМ ПРИХОДИТ... ФОРС-МАЖОР

ЮРИДИЧЕСКИЕ НЮАНСЫ В ПЕРИОД ФОРС-МАЖОРА — КОНСУЛЬТАЦИЯ АЛЕКСАНДРА ЧИСТОВА, РУКОВОДИТЕЛЯ «ЧИСТОВ И ПАРТНЕРЫ»

38 КАК ОРГАНИЗОВАТЬ РАБОТУ НА «УДАЛЕНКЕ»

РАССКАЗЫВАЕТ ВАСИЛИЙ ЛЕНТОЧКИН, ДИРЕКТОР «СБИС. ПЛАТФОРМА ДЛЯ БИЗНЕСА»

44 ЕСЛИ БЫ НЕ КРИЗИС, НАМ БЫ НЕ ПОВЕЗЛО

О ТОМ, КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДАЕТ КРИЗИС — ОКСАНА ЛИХАЧЕВА, ОСНОВАТЕЛЬ ПРОЕКТА «ВЛАСТЬ НАД БИЗНЕСОМ»

46 АНДРЕЙ УСЕНКО, ПРЕЗИДЕНТ ВЯТСКОЙ ТПП, ТЕСТИРУЕТ AUDI Q7

50 БАНК ДЛЯ БЕДНЫХ И ДРУГИЕ ИДЕИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ДМИТРИЙ БОГДАНОВ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА АКСЕЛЕРАТОРА ФОНДА ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, «ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

54 ЕСЛИ ТЫ ТОЛЬКО ЗА СЕБЯ, ТО ЗАЧЕМ ТЫ

ПРАВИЛА ЖИЗНИ ДМИТРИЯ СЕРГЕЕВА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ООО ФИРМА «МАЯКОВСКАЯ»

70 ФОТООТЧЕТ С ТУРНИРА ПО МИНИ-ФУТБОЛУ «КУБОК «БИЗНЕС КЛАССА 2020»


ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ

 bk43.ru

 vk.com/bk_kirov

 facebook.com/bkkirov

 [bizclasskirov](https://t.me/bizclasskirov)

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издается с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабинова Александра Анатольевна. Главный редактор: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk@43bk.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №763. Журнал № 4 (135) апрель 2020. Дата выхода: 31 марта 2020 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком  публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съемки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Директор: АЛЕКСАНДРА БАБИКОВА

Арт-директор: ЕВГЕНИЯ МАРЕНИНА

Главный редактор: ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА

Журналисты: СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ, АЛЕКСАНДРА БОКАРЕВА, ИВАН КРЮКОВ

Дизайнеры: НАТАЛЬЯ ПЕРФИЛЬЕВА, ЕГОР ЗАЛЕТОВ

Корректор: НИНА НИКИФОРОВА

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

БЛАГОДАРИМ:

За предоставленные локации:

Фотостудию DaVinCi, 4й Чижевский переулок, 4, vk.com/davinci_kirov, т. 8-909-131-54-48, и лично — Дениса Мамаева, владельца Фантазариум «Галерея граффити», ул. Спасская, 67д

Макияж и укладка героинь:

Lucky Studio, г. Киров, ул. Р. Люксембург, 30, ТЦ «РУМ», 2 этаж, 77-33-73, vk.com/luckystudio43

Студия красоты Ирины Бурковой, г. Киров, М. Гвардии, 46а, т. (8332) 38-10-48, 8-912-716-65-46

Создание образов:

героя обложки, Андрея Воротникова, руководителя «Кировского регионального центра «Охрана труда», и Юлии Прибылевой, генерального менеджера отеля Four Elements Kirov — Татьяна Мишкина, стилист-имиджмейкер, [@mishkinat](https://vk.com/mishkinat), т. 8-912-828-05-50

БЛАГОДАРИМ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО ФОТОГРАФОВ:

Иван Благушин, Георгий Маренин, Владимир Долецкий, Мария Харунжева, Евгения Криницына, Александра Марченко

БЛАГОДАРИМ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО ВИДЕОГРАФА:

Виталия Харюшина

Место,
где живет
Насловь...



МЕБЕЛИТ



ул. Московская 102в, ТК «Планета»,
пав. 4з/1, т. 8 (8332) 45-90-28



mebelit43.ru



mebelit43



mebelit_kirov



8-922-995-90-28

ДОЛГОВЕЧНАЯ КУХНЯ: ЧТО САМОЕ ВАЖНОЕ ПРИ ВЫБОРЕ?

Большинство дизайнеров ставят в приоритет каркасы и фасады. Да, каркас — прочный, фундаментальный элемент, но вот мода на фасады меняется часто, из-за них внешний вид кухни через несколько лет устаревает или просто может надоесть. Пожалуй, актуальной во все времена остается только каменная столешница — самый надежный, практичный и долговечный элемент кухни. Кроме безусловных практических преимуществ, каменная столешница — это признак статуса и роскоши. Ни один другой материал не может сравниться с ней по красоте и изяществу.



ГРАНИТ

Износостойкий по максимуму, не поддается механическому и физическому воздействию, термоустойчив. Однако из-за высокой стоимости и небогатой цветовой гаммы уступает мрамору.

МРАМОР

Величественный, эпохальный, аристократичный. Он, безусловно, выглядит роскошнее гранита, его глубокая неповторимая текстура дает ощущение незыблемости и компенсирует ряд его недостатков: восприимчивость к красителям, к высоким температурам и склонность к царапинам.

КВАРЦКЕРАМИКА

Сочетание красоты мрамора и прочности гранита — это поверхности большого формата Ultra Top. Высокая прочность позволяет использовать их для столешниц, фасадов, полов интенсивной эксплуатации как вне, так и внутри помещений. Ultra Top представляет собой смесь материалов, используемых для изготовления стекла, фарфора и кварцевых поверхностей. Единственный его недостаток — высокая цена, которая нивелирует перед кварцевым агломератом все преимущества.

КВАРЦЕВЫЙ АГЛОМЕРАТ

В его состав входит 92% твердых составляющих — это натуральная гранитная или кварцевая пыль и 8% связующих элементов. Очевидно, что благодаря такому композиту рабочие поверхности из этого материала намного прочнее и надежнее акриловых и мраморных.

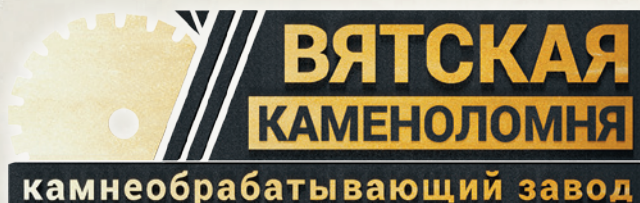
7 «ЗА» В ПОЛЬЗУ СТОЛЕШНИЦ ИЗ АГЛОМЕРАТА:

1. Эффектный, презентабельный вид.
2. Внешне почти не отличить от натурального камня.
3. На 100% устойчивы к кислотным и красящим веществам.
4. Диапазон цветовых решений огромен.
5. Устойчивы к горячему, если не оставлять надолго накалившую сковороду на столе.
6. Цвет не стирается, не тускнеет, не выгорает.
7. Максимально гигиеничны и безвредны.
8. Не впитывает лимонный сок и зеленку.

ПРОДАЖА И ОБРАБОТКА КАМНЯ

Собственное производство. Профессионально и оперативно изготавливаем столешницы, подоконники, лестницы из гранита, мрамора и из кварцевого агломерата.

☎ +7-922-902-00-55, ✉ 9020055@mail.ru, 📷 gn_qstone



Апрель

- 03.04 — Пётр Кочетов, исполнительный директор «Сели-поели»
- 03.04 — Алексей Мехряков, директор сети магазинов OLLIN, nail-баров Caramel
- 04.04 — Александр Чистов, руководитель юридической компании «Чистов и партнёры»
- 05.04 — Сергей Слотин, директор сети ювелирных салонов Sergey Slotin
- 07.04 — Илья Погудин, директор Центра кожи и меха Malina
- 09.04 — Юрий Захаров, генеральный директор ООО Девелоперская компания «Железно»
- 13.04 — Алексей Напольский, директор танцевального клуба «Ювента»
- 14.04 — Иван Пенкин, руководитель компании «Масла и смазки»
- 16.04 — Роман Машьянов, генеральный директор студии каминов «Домашний очаг»
- 16.04 — Сергей Сланчёв, директор ресторана «Васнецов»
- 17.04 — Андрей Пушкарёв, генеральный директор компании «ИМЛАЙТ-Шоутехник»
- 19.04 — Олег Пильгуйев, директор компании «Киров-Кровля»
- 21.04 — Сергей Борцов, директор ГК «Норма»
- 24.04 — Роман Городилов, директор сети пивных ресторанов Blad Baher и бара «Арбат»
- 25.04 — Константин Зорин, директор «СОГАЗ»
- 28.04 — Илья Прозоров, председатель Правления АО КБ «Хлынов»
- 28.04 — Константин Елсуков, директор компании «Деревянные дома «Галион»
- 28.04 — Константин Русских, директор сети цветочных магазинов «Макси Флора»

Карен Калайджян,
владелец студии ювелирных украшений «Золотая линия»

день рождения 8 апреля

**СТАТУСНЫЕ КОСТЮМЫ,
ПИДЖАКИ, РУБАШКИ
ОТ GIOVANNI BOTTICELLI**

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

📧 giovanni_botticelli43

📷 giovannibotticellikirov



**СВОБОДА ВЫБОРА —
ПРИВИЛЕГИЯ СИЛЬНЫХ**

Образ героя:

Giovanni Botticelli
салон мужской одежды



Апрель

02.04 — Анна Бадалова, директор компании «Полмира»

05.04 — Валентина Миронова, директор салона «Золотая вуаль»

05.04 — Светлана Савиных, учредитель центра косметологии и СПА «Вероника» и стоматологии «VIP-дент»

05.04 — Марина Кинжалова, совладелица дизайн-студии Dimetrio

06.04 — Алена Марнова, руководитель PR-агентства «АРСН»

07.04 — Светлана Бонова, директор сети частных детских садов «Детское село»

11.04 — Марина Слотина, заместитель директора сети ювелирных салонов Sergey Slotin

16.04 — Ольга Лобастова, директор центра активного отдыха «Летучий Норабль»

20.04 — Елена Головнина, руководитель клиник «Вятнамедсервис»

21.04 — Мария Шерстенникова, директор РА Maxima

21.04 — Елена Бенкер, студия флористики Елены Бенкер

24.04 — Наталья Вершинина, директор компании ООО «ТД «Ункомтех» в Кирове

25.04 — Татьяна Михалевич, директор компании «Энергостальконструкция»

26.04 — Дарья Минина, директор дизайн-студии Leo interio

28.04 — Евгения Андреева, совладелица сети салонов «Три грации»

ОСТАВАЙТЕСЬ ПРЕКРАСНЫ ВСЕГДА!

**Екатерина
Колпащикова,**
владелица салона
одежды Defile

день рождения 16 апреля

ЧЕЛОВЕК ГОДА 2020

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

16 июля 2020 года в парк-холле «Мы Же На Ты» состоится летняя церемония вручения премии «Человек года 2020. Малый и средний бизнес». В преддверии этого события мы знакомим вас с номинантами премии.

В этом номере — новости компании. Присоединяйтесь к проекту в следующих номерах!

Принимаем заявки на сайте bk43.ru  

НОВОСТИ КОМПАНИИ

Номинации: Производственный года (малый и средний бизнес) ★ Руководитель предприятия в сфере красоты ★ Руководитель предприятия в сфере финансовых услуг ★ Страховщик года ★ Руководитель предприятия в сфере брендинга и продвижения ★ Руководитель медицинского центра (коммерческие компании) ★ Руководитель компании в сфере детского образования и досуга ★ Руководитель компании в сфере интерьерных решений ★ Руководитель спортивного клуба ★ Молодой бизнесмен (до 35 лет) ★ Ресторатор года ★ Управленец года ★ Бизнес по-женски ★ Руководитель компании в сфере строительных товаров и услуг ★ Руководитель юридической компании ★ Руководитель компании в сфере малоэтажного строительства ★ Производственный в сфере fashion-индустрии ★ Руководитель компании в сфере недвижимости, кадастра и оценки ★ Руководитель туристической компании ★ Руководитель гостиничного бизнеса ★ Руководитель торговой сети

РУКОВОДИТЕЛЬ ТУРИСТИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ



ЕЛЕНА КОЛЧИНА,

генеральный директор турагентства TEZ TOUR
в г. Кирове:

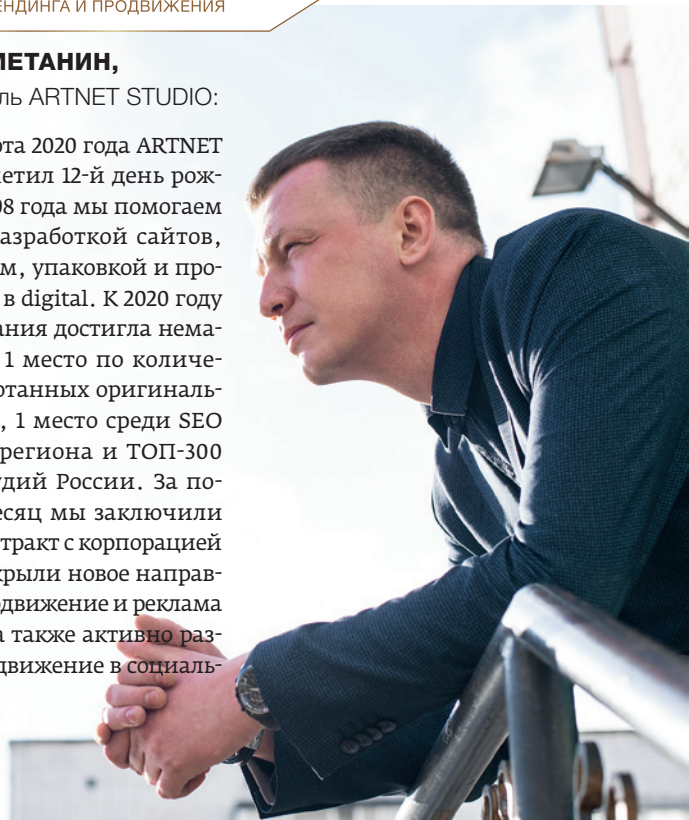
— В 2019 году турагентство TEZ TOUR в городе Кирове в очередной раз завоевывает почетную награду «Торговая марка года» и первое место в номинации «Лучшее турагентство» среди компаний нашего региона. По итогам 2019 года мы получили высшие награды как лидеры продаж туристического продукта TEZ TOUR по городу Кирову. Уже 27 апреля мы отметим наше 16-летие! Мы не перестаем делать наших любимых туристов счастливыми, продолжаем добиваться успеха и вносить вклад в развитие туризма в нашем городе!

РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ В СФЕРЕ
БРЕНДИНГА И ПРОДВИЖЕНИЯ

АНТОН СМЕТАНИН,

руководитель ARTNET STUDIO:

— 25 марта 2020 года ARTNET STUDIO отметил 12-й день рождения! С 2008 года мы помогаем бизнесу с разработкой сайтов, маркетингом, упаковкой и продвижением в digital. К 2020 году наша компания достигла немалых высот: 1 место по количеству разработанных оригинальных сайтов, 1 место среди SEO компаний региона и ТОП-300 лучших студий России. За последний месяц мы заключили важный контракт с корпорацией из США, открыли новое направление — продвижение и реклама в YouTube, а также активно развиваем продвижение в социальных сетях.





На каждом метре пути — другой. С каждым взглядом — особенный.

Новый GLC купе восхищает своим совершенно особым стилем. Спортивный как никогда, новый GLC купе притягивает взгляды. С более широкими спойлерами бамперов, новыми насадками выхлопных патрубков и впервые серийно используемыми светодиодными фарами High Performance с современным световым дизайном.

Mercedes-Benz
The best or nothing.





РУКОВОДИТЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО
ЦЕНТРА (КОММЕРЧЕСКИЕ КОМПАНИИ)

ЕЛЕНА ДАНИЛЕВИЧ,
главный врач клиники «VIP Дент»:

— Профилактика решает большинство проблем с зубами! А для этого у нас есть современное оборудование из Швейцарии, инновационный аппарат AIRFLOW Prophylaxis Master. Это по-настоящему уникальное решение для лечения кариеса и профилактики заболеваний пародонта. А порошок AIR-FLOW PLUS на основе эритритола, используемый в аппарате, обладает антикариесогенными и антиоксидантными свойствами.

БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ



ИЛОНА МАКАРОВА,
генеральный директор компании
транспортных и логистических
услуг «Содружество М»:

— «Содружество М» занимает одни из лидирующих позиций в регионе. Наше правило — быть выше запросов и ожиданий клиентов. Мы постоянно учимся, следим за трендами и работаем во всех направлениях для достижения наилучших результатов. Каждый год весной и осенью принимаем участие в международных выставках логистики и транспорта, осваиваем новые рынки грузов, а наши специалисты проходят повышение квалификации. Командой профессионалов мы делаем свою работу так, чтобы к нам возвращались и рекомендовали нас другим.

ТАТЬЯНА ЩЕРБА,

управляющая спа-салон Veronika:

— За 7 лет работы спа-салон Veronika стал центром аппаратной косметологии и спа. Сегодня это современный спа- и бьюти-комплекс: мы используем новейшие аппаратные технологии, актуальные методики и линейки косметологических средств для любого возраста. Тандем аппаратной косметологии и спа-программ дают эффект внешнего и внутреннего омоложения. Широкий выбор процедур предлагает решение многочисленных задач в области индустрии красоты. Безопасность наших услуг подтверждена лицензией, сертификатами и регистрационными удостоверениями. Считаю, что по праву заслужили доверие наших клиентов.

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СФЕРЕ КРАСОТЫ



РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ



РОМАН ПЕТРОВ,
руководитель компании
«Арбитражный юрист»:

— Спешу поделиться с вами новостями нашей компании. За последние полгода мы удвоили наш штат юристов (было два специалиста, стало четыре). Теперь мы можем вести вдвое больше дел одновременно! Запустили сайт, разработанный в концепции личного бренда (добро пожаловать на retgov-roman.ru). Кроме того, расширили каталог наших услуг, введя продажи карт годового обслуживания. Мы развиваемся! Если ваша компания тоже нацелена идти вперед, доверьте арбитражные споры нам!



МИР ЦВЕТОВ
Сеть салонов

☎ 42-51-51, 🌐 мц43.рф

Купайтесь в цветах
и поцелуях!

- Хлыновская, 16, т. 777-170,
- Ленина, 190 (н-в ТЦ Грин Хаус), т. 45-07-40
- Ленина, 102 (ост. Филармония), т. 78-92-41
- Щорса, 19, т. 45-07-04
- Чапаева, 67/1 (рядом с ТЦ Небо), т. 32-49-09
- мкр. Радужный, ул. Новая, 9, т. 78-35-50
- Лепсе, 51, т. 78-92-51
- Воровского, 102 (пл. Конева), т. 45-96-02
- Кольцова, 30 (Красная Горка), т. 45-96-03
- Ленина, 88 (ост. Трифонов Монастырь), т. 78-92-31
- К. Маркса, 26 (р-н Бракосочетания), т. 78-93-61
- Цеховая, 1, т. 78-93-62

МОЛОДОЙ БИЗНЕСМЕН
(ДО 35 ЛЕТ)



ЮРИЙ БОРЦОВ,

руководитель проекта Fresh Store:

— В сентябре 2011 года мы были одними из первых, кто привез в наш город технику Apple и научил пользоваться ею жителей Кирова. В январе 2020-го в нашем салоне на постоянной основе запущена услуга Trade-in. Мы обмениваем старые Apple устройства на новые, а именно iPhone, Apple Watch, iPad, Mac, AirPods. Наши специалисты моментально оценивают устройства с обоснованием цены. А финальная стоимость новинки приятно удивляет каждого! С марта 2020 года мы занимаемся прямым выкупом ваших Apple устройств. Отмечу, что главная ценность для нас — это команда. Стаж специалиста торгового зала — 3,5 года. Наша гордость — это два специалиста, которые все 9 лет в проекте и ежедневно приходят на работу с улыбкой! Мы постоянно развиваемся и обучаем сотрудников, что гарантирует рост компании!

ПРОИЗВОДСТВЕННИК ГОДА



ФИЛИППО СПАДИ

директор «Дома Сыра»:

1. В декабре 2019 года 6-месячный сыр Grand Vyatka Premium созрел и вышел в продажу. Сейчас ждем годовой сыр Grand Vyatka Gold.
2. Grand Vyatka уже завоевала любовь покупателей в Татарстане, Республике Коми, Удмуртии, Нижнем Новгороде и Москве.
3. Качество продукта — наш приоритет. Подтверждение этому — стабильные крупные заказы от лучших ресторанов города.
4. Итальянский сыр на российском молоке. Для максимального сходства мы выбрали самое качественное русское молоко на Вятке. Наши покупатели это оценили. Это хороший пример сотрудничества между русскими и итальянцами.

УПРАВЛЕНЕЦ ГОДА

АРТЕМ ПЕЧЕНИН,

руководитель станции техобслуживания ServiceCar:

— Ни одна успешная компания не может стоять на месте, поэтому мы продолжаем развиваться! Мы увеличили срок гарантии на работы, закупили новое оборудование и обучили персонал, чтобы каждый автолюбитель мог получить максимальный список услуг для ремонта своего автомобиля без лишних передвижений и в одном месте. Нам удалось снизить стоимость запасных частей, в результате положительных переговоров с поставщиками. Мы стараемся для вас!



РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ



ЕЛЕНА СИНИЦЫНА

руководитель «Юридического бюро «Земля и право»:

— Мы создали уникальную услугу — разнопрофильные специалисты объединяются в команду, чтобы решить ваш вопрос. Это юристы общей практики, арбитражники, юристы в сфере земельно-имущественных отношений (по недвижимости), адвокат по налогам, бухгалтер, оценщик, кадастровый инженер, проектировщик, эксперты. Командная работа, когда каждый узко и глубоко знает свой вопрос крайне целесообразна. Плюс, вы экономите свои деньги, т.к. оптом всегда дешевле. Услуга востребована в Кирове и в Москве.



- ✓ Остаться дома
дистанционное
3D моделирование
мебели
- ✓ Успеть купить
новая кухня
по старым ценам
до 31.05.20

CRAFT
КУХНИ

ул. Маклина, 57
78-12-56, 43mebel.ru

АЛЕКСАНДР ПОДЛЕВСКИХ,

создатель и руководитель проектов «ПодлевскихTeam» и «ПодлевскихFood»:

— Карантин не повод расслабляться, ведь он закончится, а твоё тело останется. Все фитнес-клубы закрыты, но всегда есть выход. Домашние тренировки никто не отменял. Не хватает мотивации? Думаешь, что домашние тренировки не принесут результата? Ерунда. Не ищи отговорку, самое главное — это желание, а осознанный и профессиональный подход я тебе гарантирую!

МОЛОДОЙ БИЗНЕСМЕН
(ДО 35 ЛЕТ)



ЮЛИЯ ПРИБЫЛЕВА

генеральный менеджер отеля Four Elements Kirov:

— Сейчас отель функционирует в строгом соответствии с законодательством и рекомендациями органов здравоохранения. И даже несмотря на то что сейчас не время для путешествий, наши двери открыты для всех. Вы и ваши гости можете отвлечься от всего в полном уединении с отличным сервисом. Сейчас действуют спецтарифы на длительное проживание на 10, 14, 30 дней и более. Также Four Elements Kirov предлагает комфортабельные номера и бизнес-центр в качестве домашнего офиса с 09.00 до 18.00.

РУКОВОДИТЕЛЬ
ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СФЕРЕ КРАСОТЫ

АЛЁНА ПРОКОПЬЕВА

руководитель студии красоты Lucky Studio:

— Жизнь не остановилась, мы постоянно в движении! В конце февраля мы устроили фотосессию для детей в Спицынском детском доме. Наши бьюти-вечеринки набирают обороты, и недавно мы приняли участие в ECO Fashion Day. Мы запустили единственные в городе услуги, такие как прокат натуральных волос и бьюти-вечеринки для маленьких принцесс!

В данный момент мы на online-связи с клиентами — поддерживаем советами по уходу за своей внешностью!



РУКОВОДИТЕЛЬ ТУРИСТИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ

НАТАЛЬЯ СМЕРНОВА

руководитель турагентства «ВЕЛЛ-тур»:

— Несмотря на достаточно сложную обстановку в туристическом бизнесе, мы держим руку на пульсе и развиваемся. Мы посетили одну из крупнейших площадок для бизнес-коммуникаций, выставку «Интурмаркет-2020», где открыли для себя несколько новых направлений. Нам удалось совершить виртуальную экскурсию по полуострову Крым, полюбоваться бескрайним Байкалом и даже сфотографироваться на фоне камчатских вулканов.

Мы искренне верим, что скоро все наладится! Мы с вами снова будем путешествовать без ограничений и ценить эти моменты еще больше!



КАК ПОМНИТЬ О ВАЖНОМ И НЕ ЗАБЫТЬ О ГЛАВНОМ!

«Цветоплан» – это ваш «Календарь событий», который автоматически напомнит о важном событии, подберет индивидуальный букет и доставит до Получателя!

ЦВЕТОПЛАН **МАКСИФЛАРА**

Ваш персональный менеджер: Чернега Татьяна

🌐 цветоплан.рф

☎ (8332) 77 88 78

✉ anv@maxi-flora.com

Марина Слотина,
заместитель директора
сети салонов **Sergey Slotin:**

О проекте «Цветоплан» я узнала совсем недавно, из журнала. Несмотря на это, за такой короткий срок я успела, можно сказать, влюбиться в этот проект.

Я очень люблю говорить о том, что люди покупают не то, что вы продаете, а то, кем вы являетесь. Для меня руководитель компании, Константин Русских – пример человека, у которого хочется покупать. Я была впечатлена, насколько он небезразличен и дорожит каждым своим клиентом. «Цветоплан» – лояльность, а лояльность – валюта 21 века.

Сейчас у меня уже есть планы на дальнейшее сотрудничество, ведь украшения и цветы, как правило, идут всегда в паре. «Цветоплан» смог меня вдохновить, а это очень ценно, когда одни люди умеют вдохновлять других.





ПРОИЗВОДСТВЕННИК В СФЕРЕ
FASHION-ИНДУСТРИИ

ЕЛЕНА МАРЬИНА,

руководитель мехового ателье «Мастерская Елены Марьиной»:

— Мы движемся по сезонам. На сегодняшний день вышла новая весенняя коллекция пальто из лоденовых тканей. Яркое весеннее настроение для любимых заказчиков! Мы продвигаем свои коллекции в северные регионы России.

Участие в межрегиональных выставках приносит свои результаты — новых клиентов и победы с дипломами за нестандартные решения и изысканные модели. Мы вышли на новый уровень — пошив изделий не только из меха и кожи, но и из разных видов тканей.

РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ
В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ,
КАДАСТРА И ОЦЕНКИ



ДМИТРИЙ ЖУРАВЛЕВ,

директор компании
«Кировпромбезопасность»:

— Делюсь с вами новостями нашей компании:

1. В январе мы стали членом международной предпринимательской ассоциации WISE.
2. Прошли все профессиональные проверки и, помимо СРО на проектные работы, в феврале дополнительно вступили в СРО по инженерным изысканиям. Это позволяет без ограничений выполнять полный комплекс работ по обследованиям и проектированию зданий.
3. Наш штатный специалист прошел в Москве профессиональное обучение на тренера-инструктора, поэтому уже с апреля мы открываем внутреннюю академию для сотрудников.

РУКОВОДИТЕЛЬ
СПОРТИВНОГО КЛУБА

ДМИТРИЙ НЕБОГАТИКОВ

управляющий фитнес-клубом «Спринт»:

— Мы твердо держим курс на популяризацию фитнеса в нашем городе и активно участвуем во многих массовых проектах, которые направлены на это. Привлечение внимания людей к здоровью и занятиям спортом — одна из наших ценностей.



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СФЕРЕ КРАСОТЫ

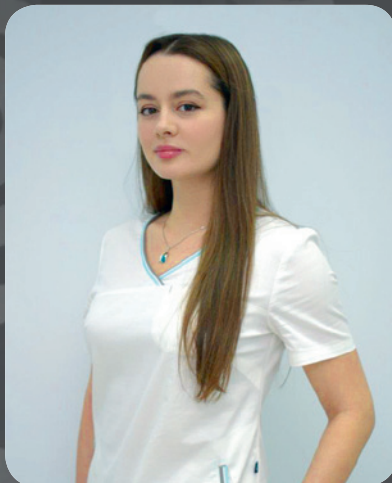


ЕКАТЕРИНА ВЕРШНИНА,

владелица сети студий «Делай ногти!»:

— Весь год мы были в глубоком вдохе и росли. Пришлось сделать выдох! Я четко понимаю, что это временно. Я укрепляю нашу систему, с командой придумываем новый маркетинг и идем вперед. Мы внедрили функции новых ctm-систем, новые стандарты для персонала, контроль сервиса и качества. Сейчас моя главная задача — все сделать стандартизировано, чтобы все услуги выполнялись одинаково. Сложно просидеть 2 часа на маникюре, и я хочу сократить это время без ущерба качеству. При открытии первой студии я сразу вела услугу в 4 руки, многие уже оценили этот сервис. Мы учимся новым техникам. И несмотря на все трудности, улыбка в нашей студии — это самое важное!

мастерская инновационной косметологии



✓ Видимый эффект за короткий курс. Безболезненно. Безопасно. Красота не требует жертв.

Ната Манагадзе, главный врач клиники косметологии МІС, врач косметолог-дерматолог



Александритовая Лазерная эпиляция

Основные преимущества Александритового лазера:

быстрота;
удаляет даже тонкие волосы
(в отличие от диодного);

возможность обрабатывать
большие участки (световое
пятно – до 15 мм);

минимум неприятных ощущений
во время процедуры;
отсутствие побочных эффектов;

возможность удаления относительно светлых волос (потребуется больше сеансов, чем для темных).



Трихология. Видеодиагностика кожи лица и волосистой части головы. Комплексное лечение.

Видеодиагностика волос определяет:

- типы волос и кожи головы
- возможные кожные поражения
- функционирование сальной железы
- состояние волоса и степень его повреждения
- определяется степень выпадения волос

С помощью компьютерной диагностики вы сможете:

- определить, насколько чувствительна ваша кожа
- узнать, каков уровень пигментации вашей кожи
- узнать, насколько расширены поры
- увидеть мелкие морщинки и прыщи
- сделать выводы о структуре и рельефе вашей кожи

УЛ. ЛЕНИНА, 93, ☎ 37-57-37, 420-100

E-MAIL: SALON@MIC43.RU, 📧 MIC43.RU, 📱 MIC375737

ГРАФИК РАБОТЫ: С 9.00 ДО 21.00 БЕЗ ВЫХОДНЫХ

Мед. деятельность ЛО-43-01-001500 от 18.12.2013 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ОХРАНА ТРУДА: ИСТОРИЯ О ТОМ, КАК МЫ НЕ РАЗОРИЛИСЬ ЗА 20 ЛЕТ!

” КАК МЫ СВОИМИ СИЛАМИ СФОРМИРОВАЛИ В РЕГИОНЕ РЫНОК УСЛУГ ПО ОХРАНЕ ТРУДА И СЕЙЧАС ЕГО РАЗВИВАЕМ, — РАССКАЗЫВАЕТ АНДРЕЙ ВОРОТНИКОВ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА «ОХРАНА ТРУДА»

МЫ БЫЛИ ПЕРВЫЕ

— Мы были первые в своем роде — и в этом залог успеха! Идея создания компании появилась в начале 2001 года, а уже в июне мы ее реализовали. В то время предложения по охране труда на рынке были разрозненные. Одни обучали, другие проводили аттестацию рабочих мест, а в комплексе эти услуги не оказывал никто. К тому же их качество оставляло желать лучшего. А у нас уже был опыт обучения, разработки документации, поставки литературы и небольшого ассортимента товаров по охране труда в рамках общественной организации — КРАСОТ (Кировская региональная ассоциация специалистов по охране труда).

Мы понимали, как устроена отрасль изнутри. Однако модель общественной организации не позволяла активно заниматься бизнесом. Поэтому группой единомышленников мы создали «Кировский региональный центр «Охрана труда».

РАБОТАЛИ ПО ОЧЕРЕДИ ЗА КОМПЬЮТЕРОМ

Мы были молоды и полны энтузиазма. Помню, как сами делали ремонт в нашем первом офисе. Ломали стену, объединяя соседние помещения, чтобы получился учебный класс. Работали по очереди за единственным компьютером, а на работу ездили на велосипеде! Сами множили книги на копире. Еще не было ни машин, ни сотовой связи... Покупка своего нового копира — событие! Первый дополнительный телефон неофициально брали напрокат у жильца соседнего дома, специально искали радиотрубку с большим радиусом действия...

ЗА 19 ЛЕТ:

- Прошло обучение более 60 000 тыс. человек.
- Более 2000 организациям помогли с решением вопросов охраны труда.
- Около 30 000 рабочих мест проведена спецоценка условий труда.
- Ежегодно около 10-12 наших клиентов проходят проверки по охране труда без штрафов.

ПОЛУЧИЛИ ЗАРПЛАТУ ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ ПОЛГОДА

Первая нормальная зарплата у руководителей Центра была только через 6 месяцев! При этом сотрудники, конечно, получали зарплату сразу. А нам было не до того, все вкладывали в развитие компании.

Важно было сформировать команду. Нам это удалось! Мы создали атмосферу сотрудничества и творчества, подобрали дружный коллектив. Бизнес делают люди. А для нашей компании можно перефразировать: бизнес делают эксперты в своем деле.

Наши сотрудники всегда растут в профессиональном плане. Ведь мы работаем не в рамках одного предприятия, а по всем отраслям. Мы, своего рода, — отдел охраны труда всех отраслей экономики региона. Конечно, случается, что наши сотрудники перерастают родные стены и уезжают в Москву и Петербург. Для Кирова — наша школа, пожалуй, лучшая.

МАСТЕРИЛИ СТЕНДЫ «НА КОЛЕНКАХ»

С самого начала мы взяли курс на комплексное обслуживание по охране труда. Поэтому с первых дней работы уже предлагали качественные услуги по подготовке докумен-

тов, абонементному обслуживанию и по обучению.

Уже через 2 года запустили в работу лабораторию по АРМ (аттестации рабочих мест по условиям труда), существенно расширили ассортимент и оборот товаров.

Начали свое производство «углов» охраны труда. По вечерам сами делали стенды, «на коленках». Нароботались, но достойного качества и, тем более, существенного финансового результата не получили! С тех пор решили: или делать лучше, чем у конкурентов, или не делать вовсе! Тогда же мы поняли ценность стратегического планирования.

КАК ОТКРЫЛИ СВОЮ ЛАБОРАТОРИЮ

Чтобы разобраться во всех нюансах проведения АРМ, мы сами организовали курсы по этой тематике — для специалистов организаций и лабораторий. Вести занятия пригласили лучших экспертов СЭС и инженеров других лабораторий. Послушали сами, поняли, что надо для АРМ, и разработали план по созданию своей лаборатории. Наши партнеры «Восток-Сервис» помогли с кредитом на покупку оборудования, и работа закрутилась!

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО БИЗНЕС

Активная общественная работа всегда была одним из наших приоритетов. Мы изначально для себя решили, что будем оказывать информационную и методическую помощь работодателям и специалистам по охране труда. Мы привозим в Киров лучших специалистов, организуем встречи с работодателями, круглые столы, совещания, конкурсы. Ведем работу с предприятиями через Комитет по охране труда и промышленной безопасности Вятской торгово-промышленной палаты. Все это помогает нам держаться в тонусе и быть на виду.



С 2004 по 2009 гг. мы даже издавали газету «Безопасность труда и жизни». Это тоже был интересный опыт, с черно-белого формата мы развились до цветного с глянцевой обложкой. Но сейчас ушли в интернет.

Александр Шулятьев, председатель комитета по промышленной безопасности и охране труда Вятской торгово-промышленной палаты:

— В состав комитета входят самые компетентные организации, работающие в сфере охраны труда, в том числе и Кировский региональный центр «Охрана труда». Центр всегда в курсе изменений на рынке и новых решений Правительства, — по моему мнению, безусловный лидер на территории Кировской области. Предприятие-эксперт, которое всегда оказывает ква-

лифицированную помощь по охране труда. Серьезные вопросы, которые мы можем решать через Центр — это построение систем управления охраной труда на предприятии, оценка профессиональных рисков и внедрение принципов нулевого травматизма (Vision Zero).

ПЕРВЫЙ СОБСТВЕННЫЙ ОФИС

В 2005 году мы приобрели первый собственный офис. Аренда старого приносила постоянные проблемы. Неуклонно и, главное, неожиданно росла арендная плата. Однажды нас попросили съехать в течение одного месяца, а мы только что закончили ремонт. При этом наши обороты уже позволяли подумать о покупке своего помещения, что мы и сделали.

Мы поняли, что укрепление материальной базы — важнейший компонент. И когда у компании есть достаточный объем основных средств, банки охотнее дают кредиты. Плюс, собственное помещение позволяет вкладываться в оборудование (без неприятных последствий), обустройство рабочих

мест, а для лаборатории это существенно: подготовка воды, вентиляция, электричество.

ЧЕРЕЗ КРИЗИСЫ МЫ НАУЧИЛИСЬ КОМАНДНОЙ РАБОТЕ

Кризисы — часть нашей жизни, и, конечно, бизнеса. У меня даже возникает ощущение, что мы приходим на работу, чтобы решать проблемы по мере их поступления.

С развитием компании мы проходили, как по учебнику, ряд кризисных этапов, и один из них, невозвратный, пришелся на 2007–2009 гг. Сейчас мы называем это время укрупнением, формализацией и признанием. В этот период шла перестройка бизнес-процессов, появились реально работающие локальные акты и процедуры. Состоялась необходимая формализация обязанностей, усилилась специализация. Все это в итоге позволило выйти на новый уровень по оборотам, и мы расширили штат и повысили качество своих услуг. Но процесс не шел гладко. Приходилось преодолевать сопротивление и непонимание сотрудников. Эта внутренняя перестройка процессов научила нас командной работе и внутреннему сотрудничеству. Чтобы эти изменения произошли, мы в компании сделали ставку на развитие среднего звена управленцев. Сейчас, глядя на ситуацию ретроспективно, понимаю, что ничего бы не получилось, не будь у нас изначально сплоченного коллектива.

Своеобразным кризисом можно считать и то, что за годы работы нашей компании приходилось менять место расположения несколько раз. И наконец, в 2011 году мы приобрели собственный просторный офис на Октябрьском проспекте, 22-а.

СОХРАНИТЬ ПЕРСОНАЛ И НЕ ДЕРГАТЬСЯ

Мы — помогающая компания. И если проседает экономика, то и мы испытываем трудности. В то же время, выход есть всегда. Мы делаем ставку на диверсификацию, и если просело одно направление, поможет другое.



Например, в 2014 году состоялся переход от аттестации рабочих мест к специальной оценке условий труда (СОУТ). Но, как это часто в нашей стране бывает, нормативная база еще не сформировалась в полном объеме. Мы несколько месяцев не могли принять в работу заявки на проведение СОУТ. Но решили сохранить лабораторию, и не просто ждать, а проводить внутреннее обучение и подготовку к новой процедуре.

Тогда был очень сложный период. Мы инвестировали в зарплату инженеров, просто чтобы они не разбежались! А через несколько месяцев ситуация пришла в норму, мы разработали необходимые процедуры по СОУТ и подтянули внутренние процессы лаборатории. Ситуация научила нас правильно расставлять приоритеты и проявлять гибкость. Сохранить персонал и не дергаться — так можно кратко назвать этот опыт.

ТОРТ ЗА СПАСЕНИЕ ЖИЗНИ

Помню однажды в учебный центр приходит мужчина с тортом. Причем, это обычный рабочий день, не праздничный. Оказалось, у них в организации произошел несчастный случай. Но поскольку они проходили у нас обучение, то знали, как действовать в этой ситуации и правильно оказали первую помощь пострадавшему. Спасли жизнь человеку! А нам — в благодарность за обучение принесли торт. Наверное, работать стоит ради вот этого — не ради благодарности, а во имя спасения человеческой жизни, создания безопасных и комфортных рабочих условий для людей.

ОПЛАТИМ ШТРАФ ЗА ВАС

Сейчас мы единственная компания в регионе, кто готов по-настоящему ответить за качество своих услуг. Мы предоставляем нашим клиентам финансовую гарантию. Если после нашей работы, в результате проверки надзорных органов окажется, что мы были не правы, и клиент будет привлечен к штрафу, мы оплатим этот штраф.

НОВАЯ ПАРАДИГМА БИЗНЕСА — НЕ ПРОДАВАТЬ, А ОТДАВАТЬ

НЕ ПИТАЕМ ИЛЛЮЗИЙ

Мы не питаем иллюзий и понимаем, что, не будь охрана труда одной из обязанностей работодателя по закону, в наших услугах многие резко перестали бы нуждаться. Поэтому наш вектор развития связан с комплексом, диверсификацией и расширением пакета услуг, не зависящих напрямую от действующего законодательства, но важных по самой логике бизнеса.

КАК МЫ РАБОТАЛИ БЕЗ ОТДЕЛА ПРОДАЖ?

Изменения на рынке обязывают нас заниматься продажами. Раньше мы просто работали, и наши услуги были востребованы. Сегодня же конкурентов много, приоритеты работодателей меняются, и нам приходится не просто делать хороший продукт, но и научиться его правильно упаковывать и продавать. Поэтому уже с 2012 года мы выстраиваем наш отдел продаж. И тут тоже все по классике менеджмента: было сопротивление сотрудников. Потребовалась серьезная внутренняя структурная перестройка Центра, пришлось менять сознание и мышление коллектива. Но скоро мы увидели первые результаты внедрения проекта «Коммерческая служба». И как мы раньше без нее работали? Сейчас делаем ставку на расширение географии работы Центра.

Если вам требуется комплекс качественных услуг по охране труда — добро пожаловать к нам! Мы возьмем вашу головную боль на себя! ▀



ОХРАНА ТРУДА
КИРОВСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

ВКОНТАКТЕ



FACEBOOK



Комплексные решения по безопасности труда
под ключ. С гарантией и сопровождением

т. (8332) 746-846

#БИЗНЕСУЖИТЬ2020

ЧТО ДВИЖЕТ РУКОВОДИТЕЛЯМИ В КРИЗИС? ЖИЗНЕННОЕ КРЕДО ПЕРВЫХ ЛИЦ КОМПАНИЙ



Ирина Конопаткина,
косметолог, хирург:

— Ни искусство, ни мудрость, ни мастерство не могут быть достигнуты, если этому не учиться. А научиться можно только тому, что любишь.



Лолита Плязке,
владелица типографии STARPRINT:

— Многие бездействуют, потому что боятся потерпеть неудачу. Преуспевающие же люди, наоборот, прекрасно понимают, что неудача — важная часть процесса учения.



Станислав Захарищев,
директор обособленного подразделения ООО «АГМ-Сервис»

«Претендуешь?»
— Соответствуй!»



Александр Плюснин,
директор Кировского филиала СПАО «Ингосстрах»:

— Что бы ни случилось, помни, так будет не всегда.



Кирилл Савиных,
директор компании «Вентсав»:

«Единственное время, которое есть у меня — сейчас; единственное место — здесь». Ошо



Светлана Елсукова,
руководитель мехового ателье «Анюта»:

— Вчера — мечта. Сегодня — цель. Завтра — реальность.



Юрий Борцов,
руководитель проекта Fresh Store:

— Главное — верить в себя. Мнение окружающих меняется ежедневно!



Сергей Куцын,
руководитель завода металлоконструкций «Покров-Строй»:

— Не берите больше, чем сможете отдать. Не рассчитывайте на деньги, которые должны поступить, и не надейтесь, что с вами рассчитаются вовремя и в полном объеме.



Евгений Лысков,
директор веб-студии «Вятка IT»:

— «Удача — это дивиденды пота. Чем больше вы потеете, тем удачливее становитесь. Рей Крок



Константин Медведков,
владелец сети караоке-клубов «Соло»:

«Что бы ты ни придумал, всегда найдется тот, кто уже делал это до тебя. Так что главное — сделать это лучше». Адриано Челентано



Ирина Борцова,
руководитель ООО «Топливная Компания»:

— Единственный способ вести бизнес — это реализм и предельная честность.



Андрей Костин,
налоговый адвокат:

— Туда, где заблуждение, позвольте принести истину. Туда, где сомнение — веру, где отчаяние — надежду.



Лина Геполова,
руководитель архитектурной мастерской «Линия-стиль»:

— Расширяйте горизонты, заботьтесь о близких.



Екатерина Вершинина,
владелица салонов «Делай ногти»:

— Бизнесу жить, если оптимизировать процессы, сократить расходы, прописать финансовый план и стандарты, выстроить чёткую стратегию. И не забывать общаться с клиентами!



Владимир Жуков,
руководитель медицинского центра «Афло-центр»:

— Allis inserviendo consumer — Светя другим, сгораю сам!

Специал
жизнь
арте!





Светлана Пескишева,
эксперт в индустрии красоты:

«Проблема не в том, что существуют проблемы. Проблема — это рассчитывать на то, что проблем не будет, и думать, что проблемы — это проблема».
Теодор Рубин



Павел Рылов,
руководитель группы компаний «КЭСО»:

— Никогда не ври себе и своему Клиенту. Партнёрские отношения по-другому не построить.



Виктория Хрусталева,
президент ООО ЮК «Бизнес и Право»:

— Берегите себя и своих близких. Здоровье превыше всего.



Олег Лодыгин,
Основатель магазина и сервиса iMaster:

«Если знаешь противника и знаешь себя, сражайся хоть сто раз, опасности не будет» (Сунь-Цзы). Изучайте себя и свой бизнес! Тогда никакие форс-мажоры вам не страшны.



Алексей Обжерин,
бизнес-консультант, эксперт по выходу из жёсткой конкуренции:

— 3 иррациональных шага в апреле: лидерское спокойствие; сделать то, что вряд ли сделают конкуренты (антикризисный SWOT-анализ); помощь другому человеку.



Юрий Демаков,
директор компании «Геона»:

— Дорогу осилит идущий.



Мария Шерстенникова,
директор агентства «МАКСИМА Маркетинговые Коммуникации»:

— Пока до карантина мы строили планы, наша жизнь проходила, а сейчас мы переживаем о том, что эти планы рухнули.



Костина Ольга,
владелец бренда S.lavia:

— Кризис — это время возможностей. Главное, их увидеть и вовремя сменить курс на новый голубой океан!



Елена Князева,
руководитель ГК «Горизонт-Профи»:

— Помните правило воздушного шара: выбрасывайте все лишнее, чтобы набрать высоту.



Павел Батищев,
генеральный директор ООО «Программный центр»:

— Цифровая работа — это наше настоящее. Но в реальной жизни давайте оставим любовь.



Ирина Норсеева,
владелица агентства «Зажигай»:

— Логика приведет вас из пункта «А» в пункт «Б», а воображение приведет куда угодно. У реальности есть границы, а воображение безгранично!



Константин Шитов,
Руководитель «ТИПЭД инжиниринг»:

— Делать качественно, либо не делать вообще.



Мирослав Парфенюк,
совладелец транспортной компании «Бизнес Престиж. Прокат авто с водителем для бизнес поездок»:

— Успешнее тот бизнес, который успевает подстраиваться под возникающие изменения на рынке.



Ильяс Агаев,
основатель компании «Водовоз из Русского села»:

— Как бы ни было сложно — всегда следуй своим принципам. Принципиальность — главное качество мужчины.



Сергей Лашуков,
собственник компании «911»:

— Главное в сложившихся ситуации — сохранить ваших людей, благодаря которым вы работали. Они верили в вас, вы не имеете право их подвести.



Олег Сотников,
руководитель агентства недвижимости «Sotnikoff»:

— Талант — это способность верить в успех!



Алексей Леванов,
генеральный директор фабрики мебели «Рими»:

— Проблемы индейцев шерифа не волнуют!



Ян Чеботарев,
юрист, правозащитник:

— Бизнес вечен, как сама жизнь на земле, и очень хотелось, чтобы эта жизнь каждого отдельного предпринимателя была долгая, здоровая и счастливая.



АДРЕС: Кировская область, пгт Кикнур, ул. Советская, 40



Продажа объекта (голландский аукцион) – здание 461,9 м² с земельным участком S = 1007 м²

Начальная цена продажи ~~2 320 000 руб. с НДС~~

1 856 000 руб. с НДС

Минимальная цена продажи 1 392 000 руб. с НДС

Обязательное условие продажи – заключение договора аренды банком помещений S = 72,7 м².

Срок аренды – 10 лет.

Существующие обременения – заключенные договоры аренды S = 106,1 м².

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

(8332) 36-89-78, 8-922-970-44-88

utp.sberbank-ast.ru

avito.ru/pao_sberbank_8612

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



Продажа объекта (голландский аукцион) –

Здание 488,4 м² с земельным участком S = 1234 м²

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

1 548 000 руб. с НДС

Минимальная цена продажи 1 032 000 руб. с НДС

Обязательное условие продажи – заключение договора аренды банком помещений S = 120,3 м².

Срок аренды – 10 лет.

Существующие обременения – заключенные договоры аренды S = 109,1 м².

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

(8332) 36-89-78, 8-922-970-44-88

utp.sberbank-ast.ru

avito.ru/pao_sberbank_8612

АДРЕС: Кировская область, пгт Кильмезь, ул. Советская, 75



Продажа объекта – здание 956,6 м²
с земельным участком S = 1504 м²

Начальная цена продажи ~~5 720 000 руб. с НДС~~

4 576 000 руб. с НДС

Обязательное условие продажи – заключение договора аренды банком помещений S = 203,3 м².

Срок аренды – 10 лет.

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

(8332) 36-89-78, 8-922-970-44-88

utp.sberbank-ast.ru

avito.ru/pao_sberbank_8612

КАК ПЕРЕЖИТЬ «ИДЕАЛЬНЫЙ ШТОРМ»?

□ В «СКОЛКОВО» СОСТОЯЛАСЬ ОТКРЫТАЯ ОНЛАЙН-КОНФЕРЕНЦИЯ О ТОМ, КАК БИЗНЕСУ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ В ПЕРИОД ИЗОЛЯЦИИ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЙ



НОВЫЙ КРИЗИС: НАДО ИСКАТЬ КОПРОМИССЫ

НЕЛЬЗЯ ПРОСЧИТАТЬ ВСЕХ ПОСЛЕДСТВИЙ

— Максим Решетников, министр экономического развития Российской Федерации заявил: «Предвидеть кризис, в который сейчас вступила Россия, было невозможно, так же, как пока нельзя просчитать всех его последствий». Также Максим Решетников считает, что власть делает максимум для поддержки бизнеса. Но даже пристальное внимание не поможет бизнесу избежать убытков. Предпринимателям не надо унывать и важно перестроить-

ся на работу в условиях санитарных ограничений, которые могут быть продлены и дальше.

К сожалению, сейчас ситуацию определяют ограничительные карантинные меры, и для экономики — это главный антидрайвер.

Министр считает, что в споре между распространением болезни и бизнесом, выбор очевиден. Бизнес уже пострадал. Другой вопрос, что даже в этих краткосрочных стратегиях мы должны максимально постараться нивелировать краткосрочные последствия. При этом важно понимать, что мы столкнулись с



Максим Решетников, Министр экономического развития Российской Федерации

кризисом с двух сторон: все карантинные мероприятия внутри страны (и они ограничивают экономическую активность), а с другой стороны — весь мир так делает.

УБЫТКИ БУДУТ ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ

В каждой отрасли — своя динамика. Надо понимать, что после снятия ограничительных мер ситуация будет тоже непростая. После своего открытия рестораны, кафе, магазины вряд ли наполнятся посетителями. Отток покупателей будет значительный во всех сферах бизнеса.

Возникающие из-за кризиса убытки придется распределять на всех: бизнес несет их в прямую, банки не получают проценты по кредитам, государство существенно потеряет в налогах.

Только сочетание и разделение убытков между всеми позволит пройти кризис. Остается вопрос — кому сколько достанется?

У предпринимателей образуются большой объем убытков, и оставлять их один на один с ними невозможно. Есть понимание, что государство может просто потерять малый и средний бизнес. Это невыгодно всем, именно поэ-

тому поставлена цель максимально сохранить предпринимателей.

ПРО ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ НАЛОГОВ

В плане налогов государство пошло по логике отсрочки, но надо понимать, что к этому вопросу придется вернуться. Тех мер, которые приняли, явно не хватит.

Что касается освобождения от налогов, чтобы решать такие вопросы, нужно понимать ситуацию в целом и ситуацию в бюджете, доходы которого резко упали. Пока сложно принимать любые решения в налоговой сфере, помимо тех, что уже приняты. То есть, скорей всего этого не будет, как бы этого ни хотелось предпринимательскому сообществу.

Кроме, возможно, каких-нибудь отсрочек. Сейчас тот пакет возможностей, который копился для изменения налогов, скорее всего, реализован практически полностью.

ВОПРОС ПРЯМЫХ СУБСИДИЙ

Самая большая зона риска — это малый и средний бизнес, сокращения, безработица. Именно это сейчас в фокусе внимания властей. Одной из мер поддержки мо-

жет быть переориентация бюджетных расходов. Накопленные резервы как никогда кстати. Бюджетные расходы будут тем якорем, который в том числе будет держать экономику.

Что касается возможности прямых субсидий малому бизнесу, как это сделано в других странах — правительство такой вариант обсуждает, но решений на этот счет пока нет.

О ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЯХ

Утвержденный властями список приоритетных отраслей не является догмой и может дополняться. Власти ориентированы на принятие в первую очередь отраслевых антикризисных мер, а не поддержки отдельных компаний. Какие-то сектора у нас сократятся, и мы должны готовиться к этому.

Тем не менее правительство намерено отслеживать положение дел в системных компаниях с большой выручкой и занятостью, чтобы у них не возникало проблем. Очень важно, чтобы рабочие места там не сокращались, цепочки кооперации не рвались, потому что это значительный пласт нашей экономики.

МЫ НЕ ДОЛЖНЫ СТАВИТЬ ЭКОНОМИКУ НА СТОП

Бизнесу не следует впасть в психоз из серии «все закрываем, садимся дома и все, жизнь закончилась». Нет, предприятия продолжают работать!

Мы не должны поставить экономику на стоп. Понимая, что в приоритете — здоровье людей, надо искать компромиссы. Чтобы соблюдать санитарные требования, но при этом работать в новых условиях.

Ведь, может быть, в какой-то части ограничения останутся на чуть большее время. Например, в плане перемещений.

Это новая реальность, к которой мы идем. И мы не должны ждать, пока все закончится. Нужно приспособить экономическую ситуацию к новой действительности.

МАКРОЭКОНОМИКА И РОССИЯ

ЧТО БУДЕТ С ВВП В РАЗНЫХ КВАРТАЛАХ?

— Российская и мировая экономики сейчас испытывают огромное давление. Коронавирус, нефтяной вопрос и падение рубля. При этом ситуация меняется в режиме реального времени. Тем не менее мне, как макроэкономисту интересно наблюдать, как экономики реагируют на коронавирус.

Есть реальный прогноз, что будет происходить с ВВП в разных кварталах: минус 12% в первом квартале, а в третьем — наоборот, бурный рост. По итогам года можно спрогнозировать ВВП в районе нуля. Это существенное замедление для мировой экономики.

Goldman Sachs (один из крупнейших в мире инвестиционных банков) собрал мнения американских представителей малого бизнеса о грядущей ситуации. 51% предпринимателей кричат: «Ребята, мы не выдержим даже три месяца!»

Уже в феврале было заметно, что и в США, и в мире в целом экономика замедляет свои темпы, а в штатах безработица скоро вырастет до 30%. Март и вовсе окончательно настроил нас далеко не на самое хорошее.

ЧТО ДЕЛАЮТ ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ И ПРАВИТЕЛЬСТВА?

Практически все центральные банки существенно снизили ключевые ставки. Федеральная резервная система (ФРС) снова загнала её на отметку ноль. В России ключевая ставка осталась на уровне 6%, пока мы не видим сильного «убеждения» инвесторов из российских гособлигаций, динамика относительно стабильная. Мы увидели, что ФРС не смогла сократить свой баланс и так и жила с 4 триллионами долларов вложений в рынок, в будущем ФРС будет вкладывать го-



Олег Шибанов, профессор финансов, директор центра исследований финансовых технологий и цифровой экономики СКОЛКОВО-РЭШ

раздо больше денег. Поэтому этот кризис очень многое поменяет в макроэкономике.

Совместить жесткий карантин и устойчивый ВВП практически невозможно, и в связи с этим мы возвращаемся к тем же 1-2%, только уже в минус. В целом, у нашей экономики подготовленность к кризису хорошая, но что будет на самом деле, покажет только время.

РЕЗУЛЬТАТ ДЕЙСТВИЙ ЦБ И МИНФИНА

Очевидно, что нефтяные рынки сильно просели. Трудности перезаключения соглашения привели к тому, что мы сейчас находимся в сложной ситуации.

Несмотря на это, российский рынок, особенно рублёвый, более-менее стабилизирован именно

действиями Центрального Банка и Минфина. И у того, и у другого есть инструменты, чтобы поддержать рубль, по крайней мере, в ближайшем времени. Если смотреть критически, речь о том, что сегодня курс относительно стабилен, хоть и он тоже довольно сильно просел, — это результат действий ЦБ и Минфина по естественному регулированию через бюджетное правило.

Если бы этой стабилизации не было, было бы, наверное, ещё хуже. Нефтяные рынки оказывают поддержку, потому что они пока не падают до 20 или 15. Если они упадут, естественно рубль ещё ослабеет.

Но тем не менее бюджетное правило стабилизирует рубль на том уровне, на котором он сейчас колеблется.

МОЙ СПОСОБ СОХРАНИТЬ СВОЙ БИЗНЕС

МАКСИМАЛЬНО УСИЛИВАЕМ МАРКЕТИНГОВУЮ АКТИВНОСТЬ

— Я уверен, что мы поборем вирус, и экономика восстановится, потому что правительства всех стран как никогда настроены по-боевому и будут максимально помогать. Но я думаю, что минимум год все будут находиться в достаточно тяжёлой ситуации, и здесь очень важно иметь запас прочности, чтобы пережить этот сложный момент. Начинающийся кризис будет уже третьим по счету кризисом, который переживает наша компания. Мы начинали во времена кризиса 2009 года, потом был кризис 2014 года. На самом деле, действия достаточно стандартные.

Первое и самое главное — это удержать продажи и клиентов. Мы максимально усиливаем маркетинговую активность, но ни в коем случае нельзя повышать цены, и я очень рад, что наши поставщики, которыми являются в первую очередь российские фабрики, нас в этом поддерживают. Несмотря на девальвацию рубля, мы не поднимали цены. И не планируем это делать в ближайшее время точно. Мы понимаем, что уровень платежеспособности населения снизился.

РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-НАПРАВЛЕНИЯ

Мы не останавливаем развитие каких-то стратегически важных проектов, которые в первую очередь связаны с цифровой трансформацией компании, проектов, которые нам должны или улучшить клиентский опыт, или повысить нашу эффективность. Где-то мы мыслим дальними горизонтами, но в каких-то вопросах, принимаем решение ситуационно. Сейчас идет активное развитие «онлайн»-направления. Надо понимать, что люди проводят дома больше времени, что означает потенциальную важность обустройства интерьера. Нужно мыслить категориями, и тогда вы обратите

внимание, что категория «домашний офис» сейчас набирает обороты, опять же по причине «удаленки».

Также, сейчас максимально важна оперативность реакции на что бы то ни было: на падение трафика, на падение спроса, на переговоры с поставщиками и арендодателями... Все эти вещи нужно делать моментально. К примеру, если на твоих полках нет антисептика, то у тебя нет 3 месяцев для поиска нового поставщика. Сложившаяся ситуация — прекрасный стресс-тест для всех компаний.

КОГДА ТЫ НА 5-Й ПЕРЕДАЧЕ, ВСЁ БЫСТРЕЕ И ИНТЕРЕСНЕЕ

Очень много людей сейчас говорят о поддержании иммунитета. Есть два основных способа поддержать его: минимум стресса и крепкий сон. Надо просто высыпаться и не загонять себя негативными мыслями в стрессовую ситуацию.

Желательно минимизировать общение с паникерами, не смотреть ежедневно на какие-то цифры, отписаться от различных групп в соцсетях, куда постоянно вбрасывают жуткие истории, и вместо всего этого заниматься бизнесом.

Это лучшее, что мы можем сделать — потратить энергию на полезные вещи. Не забывайте! Кризис — всегда ещё огромные возможности. Мы в нашей компании за неделю придумали столько же идей, сколько, наверное, за год не придумывали! В экстренном режиме, когда ты на «пятой передаче», всё происходит быстрее и интереснее. У нас команда настроена по-боевому. Мы видим для себя огромные возможности, слаженно работаем вместе, как единый организм.

Наверное поэтому у всех нас очень высокая мотивация.



Михаил Кучмент, сооснователь «Hoff», выпускник программы Executive MBA Московской школы управления «СКОЛКОВО»

НЕ НАРУШАЙТЕ ХРУПКУЮ ЭКОСИСТЕМУ

Я призываю вас, в ситуации когда можно бороться за клиентов, за продажи, фокусироваться в первую очередь на этом. Мы, как и любые другие здравомыслящие предприниматели, ставим перед собой задачу максимально сохранить наш бизнес и сотрудников, перед которыми у нас социальные обязательства, сохранить всю цепочку поставок, продолжать покупать товары у наших поставщиков.

Это более 50 фабрик в России, на которых работают порядка 15 тысяч человек, и все они также зависят от нас, от покупателей. Не нужно нарушать эту хрупкую экосистему. Мы будем делать всё, что в наших силах, для того чтобы сохранить наш и не только наш бизнес.

ЧТО НУЖНО СЕЙЧАС ВАШЕМУ КЛИЕНТУ



Максим Белухин, директор Центра executive-коучинга, развития и карьеры Московской школы управления «Сколково»

ВЧЕРА ВСЕ РАБОТАЛО, А СЕГОДНЯ ПЕРЕСТАЛО!

— Многие боятся неопределенности, даже не замечая, что её всегда очень много. Чем более высокий уровень занимает руководитель, тем больше у него неопределенности.

Если посмотреть на работу директоров любых крупных предприятий, то станет понятно, что им постоянно приходится принимать решения при недостатке какой-либо информации. Большинство руководителей и собственников научились с этим достаточно хорошо работать, например, через постановку задач.

Но иногда бывает, что предприятие делает всё то же самое, но алгоритмы больше не работают, не приносят желаемого результата. И

вот это и называется «кризис неопределённости». Как же быть?

КОГДА ВСЕ ВОКРУГ РУШИТСЯ, НАДО СМОТРЕТЬ НА ПЕРЕМЕНЫ

Очень большая ошибка сейчас — приходить к своей команде и говорить, что ты всё знаешь. На мой взгляд, для того чтобы поставить задачу, когда уже случился кризис неопределённости и когда уже всё плохо, есть два варианта: либо лидер всё-таки знает, что конкретно делать прямо сейчас, тогда он спасает бизнес, либо он не понимает, что делать. Во втором случае нужно просто прийти к команде и быть абсолютно честным, сказать, что произошел кризис, и хоть мы пока не знаем что делать, но скоро в этом разберемся.

Лидер ни в коем случае не должен демонстрировать панику. Порой для того, чтобы сплотить команду, достаточно лишь спокойной уверенности в том, что этот кризис а) очередной, не первый и не последний, б) в моменте не понятно, что делать, но мы понимаем, как сейчас будем это выяснять.

СЛУШАЙ И НИЧЕГО НЕ ОБЕЩАЙ

Для того, чтобы построить новое направление вашей деятельности, которое будет полезным, для начала нужно поговорить с клиентами. Наша задача, как это ни странно, изучить мир через наших контрагентов и клиентов. Придите к ним и говорите в первую очередь о них.

Задайте им вопросы: «Что сейчас у вас происходит? Какая у вас цель? Что у вас получается? Что не получается? Что планируете делать?» А дальше просто впитывайте как можно больше того, что они вам скажут. Тем самым вы а) помогаете себе понять, что у вас происходит, б) помогаете вашему контрагенту понять, что ему надо структурировать, чтобы понять происходящее. И уже после этого, когда у него чуть-чуть сформировалась картинка, спросите его: «А что ты хочешь от нас в этой ситуации? Как бы мы могли тебе помочь во всех этих историях, которые ты нам сейчас рассказал? Что мы делаем хорошо, что плохо?» Дальше самый сложный момент: не надо соглашаться ни на что из того, что вам предложит контрагент.

Просто возьмите паузу, чтобы подумать. Главное, ничего не обещать.

Вы должны дать не то, чего хочет клиент, а то, что ему сейчас нужно. Если вы не хотите слушать клиента и внедрять что-то сверх того, что уже умеете делать, это большая большая ошибка. **М О**



ЕВГЕНИЙ КАГАНЕР,
проректор бизнес-школы СКОЛКОВО по
академическим и образовательным вопросам:

— Многие говорят: «Мир не будет таким, каким он был до кризиса». Но здесь не всё так однозначно. Я думаю, что ещё больше государственных услуг будет предоставляться онлайн, и мы уже никогда не вернёмся к оффлайну. Это хорошая новость. С другой стороны, в каких-то сегментах люди пресытятся онлайн и с большим желанием вернуться в оффлайн, туда, где они смогут получить живое общение. Отчасти это будет касаться и системы образования. Уже сейчас некоторые наши клиенты, особенно корпоративные, не готовы замещать традиционные офлайн-сессии онлайн-овыми на период кризиса. Они говорят: «Нет, мы лучше дождёмся, когда это закончится. Хотим, чтобы можно было всё пощупать руками». Думаю, скоро появится много низкокачественных онлайн-продуктов, что отодвинет часть потенциальных потребителей от самого продукта.



АЛЕКСАНДР АСМОЛОВ,
заведующий кафедрой психологии
личности факультета психологии
МГУ имени М.В. Ломоносова:

— Великий психолог и философ Виктор Франкл говорил: «Тот, кто знает, «зачем», сумеет выстоять любое «как». Поэтому ключевой вопрос: понимаем ли, зачем с нами происходит то, что происходит? По каким причинам в разных местах планеты люди оказываются вынуждены идти на самоизоляцию? Есть две стратегии, от которых зависит наше восприятие и принятие ситуации изоляции. Первая — это стратегия страуса, которая состоит в следующем: «Я не понимаю, что происходит, многие риски, о которых говорит телевидение и газеты — это переоценка кризиса, меня он обойдёт». Перед нами эпидемия, которая является проявлением планетарной катастрофы и одновременно проверки на кооперацию, на взаимодействие и на умение жить сообща. Об этом сегодня говорят лучшие умы разных стран. Во Франции об этом говорит замечательный исследователь сложности Марен, в Израиле об этом говорит известный футуролог Кхарари. Везде говорят: «Что бы ни происходило, мы можем встретить эту катастрофу, эту беду только общими усилиями, и гигиена, изоляция — это спасение других и спасение себя».

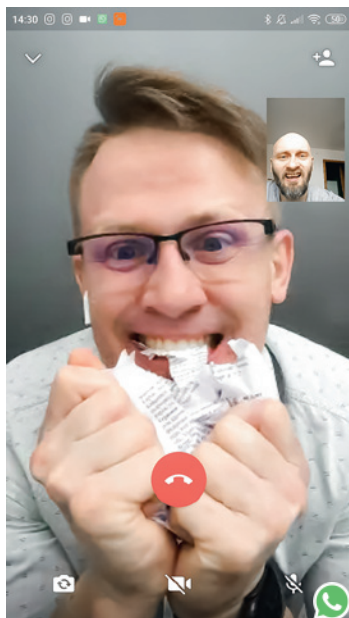


АНДРЕЙ ШАРОНОВ,
президент Московской школы
управления «Сколково»

— Кризис — это такая удивительная иллюстрация наших взаимозависимостей. Казалось бы, выпадают далёкие для какого-то конкретного бизнеса отрасли, и валится вся пирамида, вся цепочка, потому что мы зависим друг от друга, мы — участники этой цепочки: неважно, производители или потребители.

ВСЕМ ПРИХОДИТ... ФОРС-МАЖОР

» ПАНИКА ЗАСТАВИЛА ЛЮДЕЙ ЗАКУПИТЬ ГРЕЧКУ, А МЫ ЗАКУПИЛИ БУМАГУ, И ЗАМЕЙТЕ, НЕ ТУАЛЕТНУЮ — БУДЕМ ПИСАТЬ ИСКИ! — АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ЧИСТОВ И ПАРТНЕРЫ»



НЕ ЧИТАЛИ ДОГОВОР? ХВАТАЙТЕСЬ ЗА ГОЛОВУ!

— Мой телефон сейчас разрывается — друзья, партнеры и клиенты спрашивают про форс-мажор! Дело в том, что раздел с таким названием имеется почти в каждом договоре. Но практика показывает, что его в принципе мало кто читает и только единицы вникают в суть изложенных требований. Казалось бы, что такого может с нами случиться? И вот, коллеги, дождались! Форс-мажор наконец произошел — объявлена пандемия COVID-19, которая названа форс-мажором в указе мэра Москвы.

По всей стране предприятия закрыты на карантин. В нашей области введен режим изоляции, некоторые регионы ограничили передвижение, Государственной Думой одобрен закон «о кредитных каникулах», обсуждается вопрос налоговых каникул и иные меры поддержки экономики. Безусловно, это удар по нам, предпринимателям. Но что же делать?



ПЛАТИТЬ ВСЕ РАВНО ПРИДЕТСЯ

Форс-мажор в переводе с французского значит «высшая сила», а в российском праве используется понятие «непреодолимая сила». Это как раз те чрезвычайные и непредотвратимые обстоятельства, которые не позволяют исполнить обязательства. Например, землетрясение, наводнение, техногенные катастрофы, эпидемии, военные действия.

Однако в соответствии с ч. 3 ст. 401 ГК РФ к таким обстоятельствам не относятся: нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров и отсутствие у должника необходимых денежных средств.

Кроме того, форс-мажор не освобождает от исполнения обязательства! Только от ответственности за его неисполнение! То есть просрочившее лицо не будет платить пени и штраф, однако, пу-

скай и с опозданием, но должно исполнить взятое на себя обязательство.

ФОРС-МАЖОР ИЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК?

Я попытался найти хотя бы одно решение Арбитражного суда Кировской области, в котором суд применил бы норму о форс-мажоре и освободил бы ответчика от гражданско-правовой ответственности. Но мне этого не удалось. Во всех случаях суд указал, что это был не форс-мажор, а предпринимательский риск.

К предпринимательскому риску относят валютные риски, кражу товара у поставщика, сбой программного обеспечения банка и многие другие. Однако в скором времени все может измениться!

Смоделируем ситуацию, когда организация имеет договорные обязательства и ограниченный штат работников. У кого-то из сотрудников диагностирован COVID-19, остальные отправлены в карантин. Предприятие объективно не может выполнить взятые на себя обязательства. Заключая договор, организация не могла этого предусмотреть.

Или, например, регионы закрыли границы, поставщики не везут товар, заказчик уже проплатил и не может получить обратно ни денег, ни товар. Премьер-министр заявил о том, что невнесение арендной платы также может быть признано форс-мажором.

ЕСЛИ ВВЕДУТ РЕЖИМ ЧС

Ситуация еще больше усложнится, если в РФ (или в отдельных регионах) будет введен режим чрезвычайного положения. Оно подразумевает значительные ограничения, подтверждается правовым актом и не требует доказательств.

Также неясна ситуация, как введенные нерабочие дни влияют на исполнение обязательств. Объективно при исполнении Указа Президента работы должны быть приостановлены на период его действия, а значит, срок исполнения обязательства будет перенесен. Должно ли лицо в этом случае нести штрафные санкции



(пени, штрафы) или нет? Во всех этих случаях будет разбираться суд.

Полагаю, что, если ситуация с вирусом в ближайшее время не улучшится, доводы о форс-мажоре будут заявляться в судах еще не один год. В итоге Верховному суду РФ придется дать разъяснения по этому вопросу и конкретизировать порядок применения норм о форс-мажоре.

Во всех договорах указано, что о наступлении форс-мажора нужно немедленно (или в оговоренный срок) уведомить другую сторону. Если уверены, что не можете исполнить договор в принципе, предложите другой стороне расторгнуть его в связи с существенным изменением обстоятельств.

КАК ПЛАТИТЬ ЗАРПЛАТУ?

Отмечу, что к трудовым отношениям форс-мажор не применяется. Все, что сказано об этом в Трудовом кодексе, так это следующее: в случае непреодолимой силы работник может быть освобожден от материальной ответственности. Однако на обязанность работодателя платить зарплату это никак не влияет.

Ситуацию, при которой здоровый сотрудник не работает, правильно рассматривать как вынужденный простой без вины работодателя. По моему мнению, он оплачивается как 2/3 от оклада сотрудника. Этот принцип должен применяться и для «нерабочих дней», объявленных Президентом РФ. При этом, если ваши люди работали в «нерабочие дни», их труд не должен оплачиваться в двойном размере, как некоторые ошибочно полагают. В Трудовом кодексе написано, что в двойном размере оплачиваются только выходные и праздничные дни. «Нерабочие дни», о которых издал указ президент, ни к тем, ни к другим не относятся.

Полагаю, что в ближайшее время норма о форс-мажоре больше не будет «мертвой», она будет работать. Однако, в каком виде — покажет практика. Сложившаяся ситуация порождает много вопросов, разбираться в которых придется еще долго. Паника заставила людей закупить гречку, а мы закупили бумагу, и заметьте, не туалетную — будем писать иски! ■



НА КОНУ РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС!

”

ВНЕДРЯЯ СБИС, МЫ ПЕРЕНОСИМ ВСЕ ОБЩЕНИЕ ИЗ МЕССЕНДЖЕРОВ И СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА НАШУ ПЛАТФОРМУ — ВАСИЛИЙ ЛЕНТОЧКИН, ДИРЕКТОР «СБИС. ПЛАТФОРМА ДЛЯ БИЗНЕСА», — ОБ УДОБСТВАХ И ПРЕИМУЩЕСТВАХ СБИС ДЛЯ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ

НЕ НУЖНО ТЕРРОРИЗИРОВАТЬ ОФИС-МЕНЕДЖЕРА

— Карантин работе не помеха. Сейчас в реалиях 21 века совершенно не составит труда перенести работу на так называемую «удаленку». Это, скорее уже распространенная практика. У нас был опыт настройки удаленной работы для компа-

нии, у которой филиалы были разбросаны по всей России. Порядка 500 сотрудников и партнеров мы объединили одной системой! Первое, что мы сделали — создали управленческую структуру компании, не зависимую от юридических лиц. Определили центральный офис и филиалы. В этой базе были контакты каждого сотрудника: как

внутренний телефон, так и рабочий, сотовый, вплоть до соцсетей. Теперь любой новый работник входил в систему и автоматически получал доступ ко всему справочнику контактов. Теперь не нужно терроризировать офис-менеджера или своего руководителя по таким незначительным вопросам.

Если рассмотреть подобную ситуацию без внедрения СБИС, то тут уже понадобился бы отдельный человек, который следил бы за этой базой, пополнял ее, следил за тем, чтобы у каждого был доступ к ней... Нужно понимать, что человеческий фактор никто не отменял, а на кону рабочий процесс!

НАПИСАТЬ ИЛИ ПОЗВОНИТЬ?

Внедряя СБИС, мы переносим все общение из мессенджеров и социальных сетей на нашу платформу. Происходит это по нескольким причинам. Помимо того, что это удобно, наша система коммуникации ничем не уступает другим по функционалу. Это не только формат сообщений, это и аудио- и видеозвонки.

Мы при необходимости можем создать совещание, и до 15 человек смогут общаться по видео. Когда коммуникационное пространство едино, ты уже не думаешь, куда написать конкретному человеку, в вайбер или ватсап... У тебя только один выбор: написать или позвонить? Скорость процессов, опять же, увеличивается.

РАБОТАЙ ИЗ ДОМА!

Мы звоним клиенту. Клиент звонит нам. Поскольку мы используем IP-телефонию, она имеет очень легкий конструктор, и не нужно быть программистом, чтобы перевести сотрудника на удаленный режим. Достаточно просто спросить сотрудника, есть ли у него ноутбук. Если нет, я даю ему рабочий ноутбук и говорю: работай из дома. Не нужно передавать никакую базу, никакую информацию. Он из любого места планеты просто заходит в свой аккаунт СБИС и уже имеет доступ ко всем нужным материалам.

СБИС позволяет просто включить браузер, подключить гарнитуру и уже звонить клиентам. Все звонки записываются, по ним ведётся статистика. Руководитель в конце дня понимает, сколько звонков сделал определенный сотрудник, сколько времени он провисел в состоянии ожидания, сколько говорил и какова средняя продолжительность звонка.

Какая была загрузка, какая очередь и так далее.

ЛИБО РАБОТАТЬ, ЛИБО ОТЧЕТЫ ПИСАТЬ

Главная проблема удаленной работы с сотрудниками — это контроль. Как правило, успешные компании контролируют сотрудников ежедневно, а некоторые и еже часно. Подумайте, сколько времени это отнимает. Здесь либо работать, либо отчеты писать. В СБИС руководитель видит все онлайн. В режиме реального времени. Любое событие в системе можно отметить по времени. Если видеоконференция длилась 1,5 часа, то система автоматически зачислит всем участникам это время как рабочее. В конце дня или месяца директор может посмотреть, сколько времени сотрудник тратит на видеосообщения, на звонки, на выполнение определенных задач и так далее. Чтобы посчитать его рабочее время, не нужно, чтобы он находился в офисе. Он делает свои обычные задачи, участвует в планерках, и все это происходит онлайн, а система сама считает, сколько по времени он отработал и сколько задач выполнил.

НИКАКИХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ!

В системе СБИС с помощью конструктора вы легко можете настроить любые бизнес-процессы. С помощью задач и поручений через нашу систему вы всегда будете в курсе, на какой стадии находится поставленная задача. Обо всех изменениях в ходе работы вам придут уведомления. Например, мне нужно забрать у поставщика оборудование. Он высылает счёт, я перенаправляю его в бухгалтерию и занимаюсь своими делами.

Когда приходит уведомление о согласовании оплаты, я поручаю задачу сотруднику, чтобы тот забрал груз. Все это происходит в рамках одной системы, в режиме онлайн. Для этого мне не нужно сидеть в офисе! Если мы рассмотрим презентацию

какого-либо продукта, то я созваниваюсь с клиентом и назначаю время, когда мы созвонимся в СБИС. Во время видеозвонка я могу продемонстрировать свой рабочий стол. В какой-то момент я могу попросить собеседника сделать то же самое, и тут начинается самое интересное.

Прямо в режиме онлайн я могу оставлять подсказки стрелками или красным маркером, максимально доступно объясняя собеседнику алгоритм работы. При необходимости, другой человек может передать мне управление своим компьютером. Прямо во время звонка. И, опять же, всё это происходит при использовании одного приложения! Никаких дополнительных программ. Теперь не нужно тратить много времени и сил на организацию своего бизнеса. Пусть он приносит деньги, а не головную боль! ■

В СТАТЬЯХ Я ВСЕГДА РАССКАЗЫВАЮ ПРО СВОЙ РЕАЛЬНЫЙ ОПЫТ, ПРО СВОЙ БИЗНЕС И РАССКАЗЫВАЮ ПРАКТИЧЕСКИЕ ВЕЩИ, КАК Я РАБОТАЮ ВНУТРИ СБИС. ГОТОВ ЛИЧНО ОТВЕТИТЬ НА ЛЮБОЙ ВОПРОС И ВСЕГДА НАХОЖУСЬ НА СВЯЗИ: 8-912-747-54-77

Если интересно узнать поподробнее:



Если хочешь пообщаться с Василием:

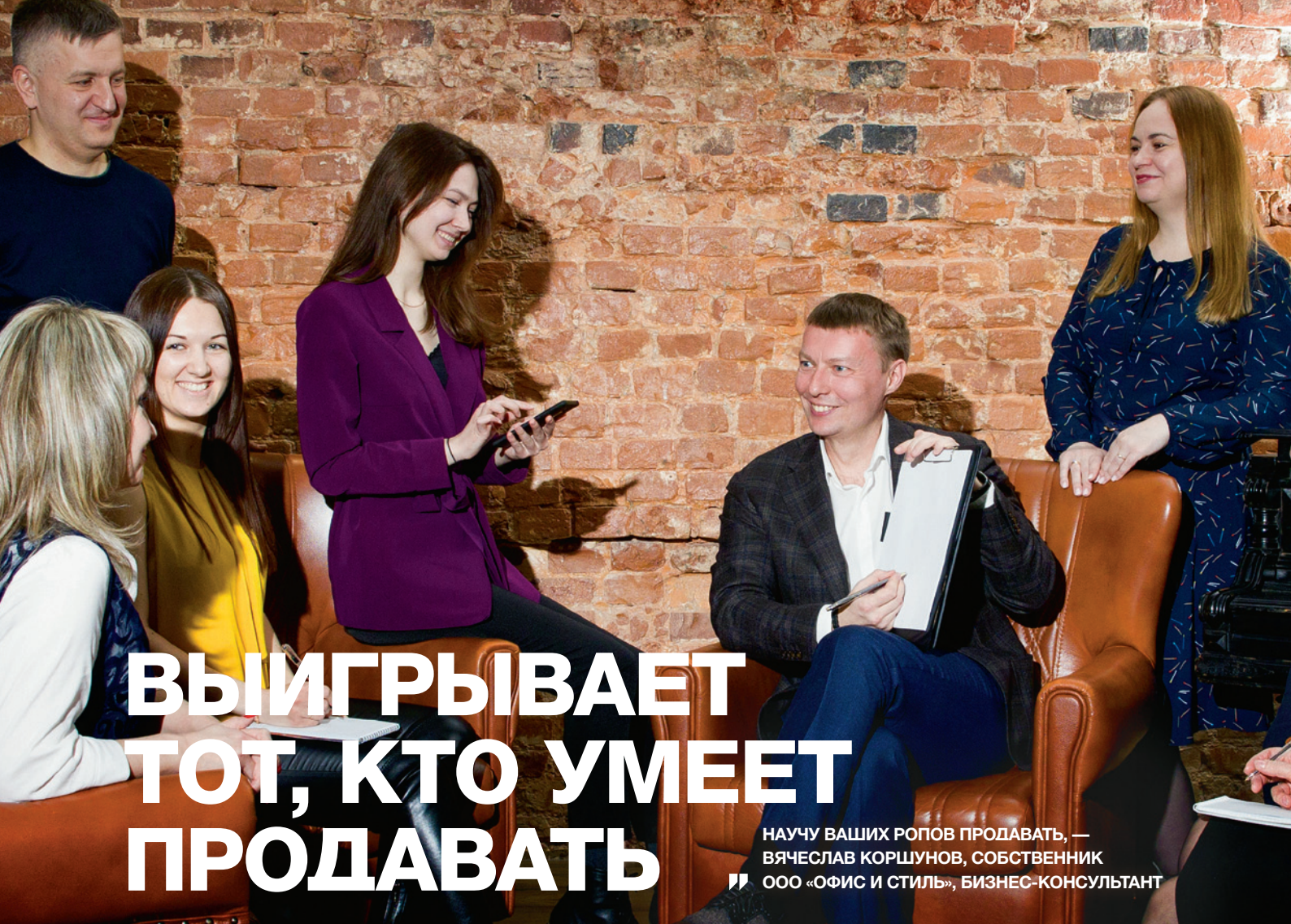


☎ 8-912-747-54-77

✉ sbis18

🌐 sbis.ru/crm





ВЫИГРЫВАЕТ ТОТ, КТО УМЕЕТ ПРОДАВАТЬ

НАУЧУ ВАШИХ РОПОВ ПРОДАВАТЬ, —
ВЯЧЕСЛАВ КОРШУНОВ, СОБСТВЕННИК
ООО «ОФИС И СТИЛЬ», БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

НИКАКОГО ШОУ!

— Я — предприниматель из малого бизнеса. 20 лет назад я создал компанию, которая и сейчас является одним из лидеров рынка. Хотите так же? Научу!

Мой курс, в отличие от курсов многих других «бизнес-тренеров», строится на собственных практических наработках. Никаких заоблачных примеров, шоу и пустословной мотивации! Только конкретная работа на примерах моей и вашей собственной компании.

ПРОДАЖИ — ЭТО ОТДЕЛЬНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ

Чтобы ваша компания была сбалансирована, вам необходимо работать только над 3 компетенциями: хороший продукт, хороший учет, хо-

рошие продажи. Все остальные — производные от этих трех. Продажи долго не считали за особую компетенцию. Якобы хороший продукт должен сам себя продавать и достаточно усилий в маркетинг. Но это не так.

Продажи с каждым годом становятся все сложнее, точнее интереснее. Это отдельная компетенция! Я помогаю освоить именно ее.

УЧУ РОПОВ ИНДИВИДУАЛЬНО

Освоить компетенцию «Продажи» сложно, но можно. Вспоминайте учебные годы! Любой предмет в университете читался минимум полгода, почти всегда предполагал практическую работу. С тех пор ничего не изменилось. Отличие только в том, что продажами, хотя бы немного, каждый из нас занимается. Осталось поставить их на профессиональный уровень. Это нельзя сделать за 1-2 дня! На




моем курсе «Прокачай РОПа» мы тратим на это почти месяц упорной работы — в аудитории, домашние задания, наработка навыка, внедрение в рабочие процессы.

РОП — руководитель отдела продаж — один из самых главных людей в компании. Но на него нигде не учат! Кроме, пожалуй, моего авторского курса.

Компании из разных сегментов должны выстраивать воронки продаж по-разному, фирмы-конкуренты должны демонстрировать свои преимущества покупателям тоже по-разному. Поэтому я работаю с небольшой группой и в то же время с каждым — над его проектом. Разрабатываю для его компании воронки продаж, скрипты, коммерческие предложения, систему стимулирования и все остальные, необходимые в отделе продаж документы. Мы советуемся, спорим и вы-




ВЯЧЕСЛАВ КОРШУНОВ

-  02.03.1980 г.
-  ВятГУ, Экономика и управление предприятием.
-  2000 г. — компания «Стиль», продажа товаров для офиса, учредитель, директор; 2017 г. — выход из оперативного управления бизнеса, эксперт по продажам.

рабатываем решение. Исходя из опыта прошлых групп (курс «Прокачай РОПа» я проводил уже дважды), я уверен, что каждый после обучения начнет работать со своими продажами более системно и, конечно, увеличит прибыль своей компании.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Самое сложное при внедрении новых инструментов продаж — это сопротивление изменениям. Часто источником неосознанно являются сами учредители.

Я сам учредитель и собственник. Знаю, как помочь пройти этот путь любому бизнесу. В своей компании и в компаниях партнеров я применил более 100 инструментов для повышения продаж. И я точно знаю, продажи — это всегда индивидуальные решения, особенно в кризис, особенно в нестабильных рынках! 



КРИСТИНА КОШЕЧКИНА, руководитель бизнес-клуба журнала «Бизнес Класс»:

— Вячеслав очень требователен, ему важно, чтобы каждый усвоил материал, применил его и проработал. Кстати, мы уже начали внедрять материал курса в своем отделе продаж: провели тщательный анализ и проработали клиентскую базу и базу рассылки; поменяли формулировки коммерческих предложений, настроили новые речевые модули и начали индивидуальную работу с Вячеславом в своей компании.



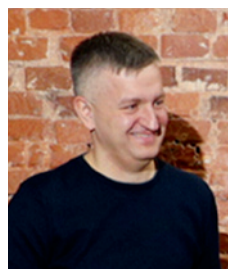
ВЯЧЕСЛАВ ВАКУШИН, директор «Мехико»:

— Качественное обучение должно включать 3 этапа: теория, тренинг и индивидуальное сопровождение в рабочих условиях, чтобы человек сложил новую «картину мира». Я считаю, что нам, Кировским предпринимателям, повезло: у нас есть возможность пройти именно такое обучение у Вячеслава Коршунова. На курсе «Прокачай РОПа». Теорию и тренинг мы прошли за 4 дня, усвоили массу полезного контента. Изменили свой взгляд на мир продаж и теперь постараемся реализовать его у себя в фирмах. Кроме того, получили массу знаний, подсказок и лайфхаков от Вячеслава. Курс «Прокачай РОПа» построен очень грамотно, он изменит ваш взгляд как на сами продажи, так и на организацию их процесса. Если у вас есть возможность пройти все 3 этапа обучения, то я уверен, что ваш бизнес уже не будет прежним.



ИГОРЬ ПЕФТИЕВ, руководитель HiTech House:

— Я скептически отношусь к однодневным тренингам «научу продавать за 2 часа». Поэтому пошел на курс к Вячеславу Коршунову — он практик, с хорошей теоретической базой и сам предприниматель, с действующим бизнесом, что отличает его от большинства бизнес-тренеров, которые занимаются только обучением. «Прокачай РОПа» — 4-недельный курс из реальной жизни предпринимателя. Мало сделать хороший продукт, надо еще уметь его продать. Вячеслав учит этому.



АНДРЕЙ ВОРОТНИКОВ, директор «Кировского регионального Центра Охраны труда»:

— За 21 год работы я не раз проходил обучение. Мне есть с чем сравнить. Именно поэтому я рекомендую Вячеслава Коршунова как высококлассного эксперта тем, кто нуждается в улучшении продаж. Весь его материал построен на его опыте и опыте его клиентов. До обучения на курсе я много лет хотел что-то улучшить. Теперь я точно знаю, что и как сделать. Самое полезное, что я вынес для себя — как работать с персоналом отдела продаж. От найма и мотивации до контроля результативности. Оказывается, многое мы в компании делали неправильно. Мне удалось «обкатать» свои мысли на целевой аудитории — коллегах по обучению. Я получил ценные советы, как выстроить свои скрипты, офферы, воронки и повесить конверсию.

«С ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ Я НЕ РАБОТАЮ!»

ДОБРОВОЛЬНО ИЛИ ПРИНУДИТЕЛЬНО

— Ликвидация бывает добровольной (такое решение принято, например, из-за экономической необходимости, неэффективности деятельности, вследствие ошибки в ведении бухгалтерии, задолженности, из-за конфликта между собственниками, в случае реорганизации компании) или принудительной, по инициативе налоговой.

САМЫЙ БЫСТРЫЙ ПУТЬ

Самый легкий путь ликвидации займет от 2 до 6 месяцев. Первое, что нужно сделать, — уведомить налоговую о начале этой процедуры. После внесения соответствующей записи в ЕГРЮЛ от имени юридического лица дайте публикацию о своем решении в «Вестник государственной регистрации» сроком на 2 месяца. В течение этого времени сообщите о ликвидации своим сотрудникам, подведите итоги дебиторской и кредиторской задолженностей, проведите сверку с контрагентами, письменно уведомите их об изменениях.

По окончании срока публикации подайте промежуточный баланс в налоговую и предупредите о готовности перейти к окончательной процедуре. Когда внесут запись о принятии промежуточного баланса, предоставьте окончательный ликвидационный баланс. После их успешной регистрации в ЕГРЮЛ предприятие считается ликвидировано.

ЧТО НОВОГО ДИКТУЕТ НАМ ЗАКОН?

Ключевой момент в процедуре ликвидации связан с последними изменениями в законодательстве. А именно: при любом внесении изменений в учредительные документы решение единственного или нескольких учредителей общества подлежит нотариальному удостоверению. Изменение уже вступило в силу, и с начала 2020 года налоговая инспекция принимает нотариально заверенные документы. Однако этого можно избежать, если альтернативный способ заверения документов у нотариуса был выбран всеми участниками общества единогласно и были внесены изменения в устав. Для тех, у кого в обществе лишь 1 учредитель, такой альтернативы законодательство не предусматривает.

ЕСЛИ ВЫ ДОПУСТИЛИ ОШИБКУ

Если вы не соблюдаете процедуру ликвидации или неправильно сформулировали объявление в «Вестнике государственной регистрации», могут возникнуть непредвиденные последствия. Если в тексте публикации допущена ошибка или неправильно указана дата принятия решения о ликвидации, то налоговый орган не утвердит промежуточный баланс и не завершит процедуру ликвидации. Если вы хотите минимизировать риски и ликвидировать компанию в кратчайшие сроки, не пренебрегайте обращением за квалифицированной помощью — запишитесь к нам на бесплатную консультацию. ■

О ЛИКВИДАЦИИ
ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, А ТАКЖЕ
НЕДАВНИХ ИЗМЕНЕНИЯХ
В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ —
ОЛЬГА ДОЗМАРОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ ООО «Д.О.М.»



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

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

mr.ooodom2014@mail.ru

De jure Д.О.М.
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



Kaspersky® Small Office Security

Есть защита – есть бизнес!

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

Функции: Облачная защита от вредоносного ПО в режиме реального времени | Безопасные платежи для защиты финансовых операций | Контроль доступа сотрудников к веб-сайтам и контенту | Безопасность смартфонов и планшетов | Шифрование файлов | Технологии защиты от фишинга | Надежное блокирование спама | Менеджер паролей



Platinum Partner Лаборатории Касперского

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

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

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

”

КАК ТОЛЬКО КРИЗИС
НАСТУПАЕТ — ТАК
МЫ УВЕЛИЧИВАЕМ
КОЛИЧЕСТВО
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ
И НАЧИНАЕМ РАСТИ,
ОКСАНА ЛИХАЧЕВА,
ОСНОВАТЕЛЬ ПРОЕКТА
«ВЛАСТЬ НАД
БИЗНЕСОМ»

ЕСЛИ БЫ НЕ КРИЗИС, НАМ БЫ НЕ ПОВЕЗЛО

ОСТАЛСЯ ТОЛЬКО МЕШОК ГРЕЧКИ

— До того, как прийти в сферу b2b, я набиралась опыта, работая бухгалтером в ЖКО. Вдруг у коллеги муж открыл точку на рынке, и я тоже загорелась этой идеей. Наняла продавца и стала торговать фруктами. Дело шло плохо. Тогда я ушла с рынка, открыла несколько уличных точек с крупами и макаронами. Они приносили прибыль. Однажды, когда я пришла за выручкой, продавец меня встретил с сияющими глазами. Карман в фартуке просто полон денег, а склад пустой. Я обрадовалась, забрала деньги и поехала на следующий день на базу закупать продукты. Это был как раз 98-ой год! На все эти деньги я смогла купить только один мешок гречки. И вот, представьте, мой отец продал самую крутую по тем временам машину «девятку — мокрый асфальт», чтобы дать мне денег на мой бизнес, а от него остался только мешок гречки! Но мне было стыдно закрыться. Оправданием стал кризис.

Мне кажется, сейчас многие испытывают такое же ощущение, что сама фортуна дает шанс закрыть бизнес, который убыточен и забирает все силы. Если у вас есть такие мысли, то давайте — самое время!

МОЛОДЫЕ, ЗЕЛЕНЫЕ И БЕСТОЛКОВЫЕ

Потом много еще куда устраивалась, но настоящей работой считаю «Упаковку для бизнеса», куда я попала в 2005 году. Компания была очень маленькая. Нас давили изо всех сил, мы были в убытках, но пытались отгрызть свой кусок рынка. И тут кризис!

Теперь — внимание! Во время кризисов в 2008-м и 2014-м годах у нас открывалось по 5 филиалов. Как!? Почему!? Я думаю, что мы были молодые, зеленые и бестолковые. Все поняли, что кризис, а мы нет. Все прижались, стали сберегать средства, вытрясать дебиторку, а мы как бежали, так и продолжили гнаться за местом под солнцем. Клиентам это очень понравилось. Мы давали бонусы, нанимали квнщиков. Они презентовали нас, дарили цветы, чита-

ли стихи, наливали шампанское, мы заключали сделки в атмосфере праздника. В стране кризис — а мы шикуют и веселимся. Терять было нечего! Мы понимали, что если не отвоюем рынок, то погибнем.

Если бы не кризис, нам бы не повезло. Что происходит сейчас? Паника и желание все бросить. На нашем же примере объясняем партнерам, что мы в кризис всегда росли, это наше время, давайте не будем паниковать. Не забывайте про распространение, про продвижение, про сервис и качество, про новых клиентов. Почему мы масштабировались? Мы просто продолжали активно и быстро работать на рынке.

ВСЕ НАДО ПЕРЕОЦЕНИВАТЬ

Первый урок, который мы вынесли — не забывать про закон сохранения оборотных средств. Если у поставщика сегодня термосы, которые мы покупали за 30 рублей, стоят 100 рублей, то я к этим к 100 рублям делаю наценку. Если завтра термосы подешевеют, снижу цену и я. Что закуплено по старым ценам, все надо переоценивать. Не забывайте историю про гречку!

Есть еще одно правило: надо быть хитрее конкурентов. Не в том, чтобы заработать экстренно, а в том, чтобы выиграть позицию. Подумайте, за две недели сможете ли вы стать лучше конкурентов, которые в бизнесе 5 лет? Скорее всего, нет. Развивайте то, в чем вы сильны.

Не надо портить отношения с поставщиками и клиентами. Многие начали вести себя грубо в этой истории. До этого вам доверяли, а тут — раз, и вы вдруг стали плохи для них. Надо понимать, что ситуация временная, все пройдет, а осадок останется.

НЕ ЛЕЗЬТЕ В СТИРАЛЬНУЮ МАШИНУ

Базовый навык руководителя — ставить цели. Они не меняются даже в кризис. Сравнить можно со стиральной машиной. Если механизм ломается, то я не забираюсь в машину и не кручу барабан. А именно так делают многие собственники. Надо про-

сто отойти и посмотреть со стороны. Тогда вы примете решение, что делать: звать мастера, отключать электричество или вытирать воду. Важно понимать, куда вы придете и с чем. Если стратегия была неправильной, то вы проиграете.

Масштабироваться ли в кризис? Да, но дублировать надо успешно. Развивайте то, что несет прибыль. Сейчас у руководителей паника: нечем платить зарплату, аренду и т.д. А как же резервы на 3-6 месяцев? Это стандартная функция собственника! Мне говорит знакомая: «Закрываются? Слава богу! Я могу, наконец, на эти площади попасть!» Она этому училась. Она готовилась к кризису и знает, как управлять резервами компании. Масштабируются те, у кого этот резерв есть.

КТО СОБРАЛ ВОКРУГ СЕБЯ СИЛЬНЫХ, МАСШТАБИРУЕТСЯ

Важен боевой дух. Все, кто собрал вокруг себя сильных людей, масштабируются. Те, кто боялся требовать, не смог уволить, нанять другого и обучить, наступают на свои грабли. Прокачайте сотрудников, чтобы они стали потенциальными руководителями. Отсекайте несогласных, объединяйте единомышленников.

Вы можете взять паузу и прокачать свой уровень стратега. Можете обучить на базовом тренинге руководителей, потому что тактику должны улаживать не вы. Каждому эффективному сотруднику вкладывайте в голову, что вы от него хотите, к какой цели вы, как полководец, его ведете.

Думайте, чем можете помочь клиентам. Они будут вам благодарны! О вас будут говорить. То, что испугались делать конкуренты — это ваши возможности! ▀



**ВЛАСТЬ
НАД БИЗНЕСОМ**

ул. Ленина, 103а (ТЦ «Крым», 5 эт.),
т. (8332) 20-55-45

vnb.team

vlastnadbiznesom

AUDI Q7: ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫЙ, СО СПОРТИВНЫМ ХАРАКТЕРОМ

БИЗНЕС
DRIVE



СИСТЕМЫ ПОМОЩИ ВОДИТЕЛЮ, ЛЕГЕНДАРНЫЙ ПОЛНЫЙ ПРИВОД QUATTRO И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ АВТОМОБИЛЯ ОЦЕНИЛ АНДРЕЙ УСЕНКО, ПРЕЗИДЕНТ ВЯТСКОЙ ТПП

СЕЛ ЗА РУЛЬ РАРИТЕТА СССР

— Я сел за руль своего первого авто — старенькой бежевой девятки, которую мне отдали родители, сразу после армии, в 22 года. Это была одна из первых девяток, выпущенных в СССР. До сих пор помню, что она стоила 9 046 рублей 50 копеек. Проездил на ней 3 года, без аварий. Потом поменял на ВАЗ 2114, это была рестайлинговая девятка. Когда ставил ее на учет в ГАИ, все вышли посмотреть — такая модель только-только появилась в городе. С тех пор не покупаю подержанные авто, только новые, из салона. Каждый новый автомобиль для меня — как следующий этап в жизни. К тому же, гарантия, которая снимает с моих плеч много забот.

Сейчас в связи со сменой статуса использую служебный автомобиль.

ПУТЕШЕСТВУЙТЕ С КОМФОРТОМ

Когда мне предложили пройти тест-драйв на Audi Q7, я опрометчиво сказал, что уже знаком с Audi Q8, поэтому меня сложно будет удивить. Но меня заверили, что несмотря на видимую схожесть, характеры у автомобилей все-таки разные. Новый Audi Q7 обладает теми же электронными системами, что и его старший брат. При этом, его подвеска более комфортная, плавная, поэтому Audi Q7 мягче идет по нашим дорогам. Все так.



Еще на тест-драйве я узнал о системе управления Audi drive select с семью профилями, которые меняют параметры жесткости подвески и регулируют высоту автомобиля. Я задал вопрос менеджеру салона, как Audi Q7 позиционируется с точки зрения продаж, где грань между классами? Мне ответили, что оба автомобиля подчеркивают статус владельца. У Audi Q8 более агрессивный внешний вид и настройки подвески более жесткие, что подчеркивает спортивный характер автомобиля. В Audi Q7 чувствуется, что подвеска мягче. Это делает его отличным вариантом, как для служебного автомобиля, так и для семейного. Мне, кстати, очень важно, чтобы автомобиль был семейным. С детства помню, как мы с родителями много путешествовали. Каждый год собирали автопробег к 9 мая, вместе с друзьями и знакомыми (соби-

ралось порядка 15-20 авто) ездили в один из городов-героев. Помню Брест, Волгоград, Ленинград. С тех пор автомобиль для меня — это свобода. На общественном транспорте куда захочешь не уедешь.

Нравится, что в Audi Q7 просторный салон, в который с легкостью помещается третий ряд сидений. С ком-

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ AUDI Q7:

- время разгона до 100 км/ч — 6,9 сек.
- мощность 249 л.с.
- максимальная скорость — 225 км/ч
- объем двигателя — 3,0 л, дизель
- максимальный крутящий момент — 600 Н·м при 1 500-2 910 об/мин
- трансмиссия — АКПП
- тип привода — полный привод quattro
- Расход топлива 8,0 л/100 км
- собственная масса — 2 105-2 515 кг

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



Привод quattro — преимущество в динамике, сцеплении с дорожным покрытием и безопасности

ЗАПИШИТЕСЬ НА ТЕСТ-ДРАЙВ: AUDI-KIROV.RU

фортом размещаются до 7 человек. Если вам, наоборот, нужен максимальный объем багажного отделения (до 2 050 л), сиденья второго и третьего ряда можно сложить. Панорамное остекление крыши подойдет как нельзя кстати для путешествий за город — можно любоваться небом и звездами.

ВЗГЛЯД В ДАЛЬ

Audi Q7 оснащен светодиодными фарами уже в стандартной комплектации. Опционально можно выбрать фары с технологиями HD Matrix LED и лазерного освещения. Визуально они подчеркивают мощные габариты Audi Q7. Технически они характеризуются адаптивным распределением света, а это на порядок повышает безопасность езды в ночное время.

СПОРТИВНЫЙ НРАВ

Я от автомобиля жду, в первую очередь, комфорта. Система подруливающей задней подвески в Audi Q7 облегчает маневрирование и облегчает управление автомобилем. Автомобиль не провоцирует к быстрой езде, хочется просто ехать и получать удовольствие от вождения. Но при этом ты уверен, что при необходимости высокопроизводительный трехлитровый дизельный двигатель позволит тебе быстро ускориться и безопасно совершить маневр.

Автомобиль на дороге стоит как вкопанный, в повороты входит без «покачиваний». Поражает то, как он вгрызается в дорогу и тем снимает с водителя ненужное напряжение. Для меня полихачить — это на полигонах, на тест-драйвах. Всегда сравниваю та-

кие «тонки» с прыжками с парашютом. Да, адреналин, но к прыжку готовишься, проходишь инструктаж. И с автомобилем надо также.

САЛОН: УДОБНЫЙ И УНИВЕРСАЛЬНЫЙ

Три вещи, которые хочется выделить в салоне нового Audi Q7 — это комфортные сиденья с мягкими подержками, создается впечатление, то автомобиль обнимает тебя.

Продуманная до мелочей эргономика автомобиля: приборная панель, переключение передач, управление всеми системами автомобиля на руле позволяет, не отрывая взгляда от дороги, включить ту или иную систему на дисплее. Он высокого разрешения, диагональ 12,3 дюйма. Как говорится: все под рукой. И третье: с машиной можно общаться. Да, все мы давно знаем и используем таких умных помощников, как «Алиса» или «Сири». Но все же, когда автомобиль понимает твои команды, причем не линейно, а докручивает их и ведет с тобой почти настоящий диалог, это все еще впечатляет.

ПОДОБРАТЬ АВТОМОБИЛЬ ДЛЯ СЕБЯ

Честно скажу, после тест-драйва Audi Q8, отправил несколько друзей в салон, они тоже поделились со мной впечатлениями и сейчас размышляют. Попробовав Audi Q7, я рекомендую всем протестировать и его. Все-таки покупка автомобиля — не сугубо утилитарная, нужно учитывать личные эмоции и ощущения. Тем более ценовой сегмент. ▲



Отделка салона натуральным деревом



Интеллектуальная система Audi Virtual Cockpit



Фары с технологией HD Matrix LED



АЦ Киров

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

🌐 audi-kirov.ru

”

УЧИТЫВАЯ
СЕГОДНЯШНЮЮ
СИТУАЦИЮ В МИРЕ,
МЫ ПОНИМАЕМ
ПОТРЕБНОСТИ
БИЗНЕСА, — ДАНИЛА
ВЕДЕРНИКОВ, ДИРЕКТОР
КПК «КРЕДИТНЫЙ КЛУБ».

КАК ЗАРАБОТАТЬ В ПЕРИОД КАРАНТИНА?

СБЕРЕГАТЬ = ПРИУМНОЖАТЬ

— Для успешных компаний и бизнесменов кризис — это возможности, и их нужно использовать, чтобы не терять клиентов и партнеров. Не время опускать руки. Сейчас нужно действовать. Копить и приумножать — это одно из разумных решений. Так вы позаботитесь о безопасности ваших сбережений. Мы принимаем ваши накопления под высокий процент. Для юридических лиц — депозиты, для физических — сбережения. Минимальная сумма — 10 тысяч рублей, максимальная — 30 миллионов. Выгода до 10,8% годовых при размещении до трех лет. Можно разместить средства и на полгода под 8% годовых. Личный менеджер проконсультирует вас и сделает оптимальное предложение в зависимости от ваших приоритетов.

ВЫСОКИЙ ПРОЦЕНТ

Почему доверить ваши сбережения нужно нам? Во-первых, это высокий процент. Во-вторых, удобные и выгодные условия размещения на разные периоды времени. В-третьих, мы за 6 лет работы завоевали доверие клиентов, которые вновь обращаются к нам. Благодаря сотрудничеству с нами многие компании смогли осуществить сделки, взять госзаказы, заключить контракты. Мы — надежный партнер. Об этом говорит тот факт, что все проверки СРО и Центробанка мы проходим безупречно. Вы можете взять паузу и в период стагнации бизнеса открыть вклад в нашем кооперативе и при этом зарабатывать. Вы не только сохраните свои деньги от инфляции, но и пополните свой капитал! ■



Дело и Деньги
КРЕДИТНЫЙ КЛУБ

📍 ул. Ленина, 85
ул. Воровского, 58

☎ 8 (8332) 711-001
8 (800) 333-42-01

✉ invest@deloidengi.ru

Актуальную информацию об условиях передачи личных сбережений можно получить в офисах «Кредитного клуба», ул. Ленина, 85, ул. Воровского, 58, а также по телефонам: 8(8332) 711001, 8(800) 333-42-01 — звонок бесплатный. Для того чтобы воспользоваться предложением, необходимо стать членом (пайщиком) КПК «Кредитный клуб». Вступительный взнос 100 рублей, обязательный паевой взнос 2500 руб. (возвращается при выходе из КПК «Кредитный клуб»). «Кредитный клуб» оказывает услуги исключительно членам КПК (пайщикам). Член КПК (пайщик) обязан солидарно нести субсидиарную ответственность по обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов КПК (пайщиков). Деятельность кооператива регулируется ГК и РФ и ФЗ-190 «О Кредитной Кооперации». Является членом СРО «Губернское кредитное содружество». ИНН 4345375135, ОГРН 1134345029906, КПК «Кредитный клуб» Дело и Деньги <http://deloidengi.ru> Ставка актуальна на 22.11.2019 Размер действующей ставки на сегодня уточняйте у специалиста. Номер в реестре КПК 336.

ПРИУМНОЖЬ КАПИТАЛ — КУПИ КВАРТИРУ!



Работа по
эскроу-счетам



Сдача квартир
точно в срок

70 ГОТОВЫХ КВАРТИР!



ЖЕЛЕЗНО
НАДЕЖНЫЙ ЗАСТРОЙЩИК

[железно.рф](https://zhelezno.rf)

ОТДЕЛ ПРОДАЖ РАБОТАЕТ УДАЛЁННО
ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ И ЗАБРОНИРОВАТЬ КВАРТИРУ МОЖНО:

в мессенджерах:



8 (928) 380-21-55

по телефону:

(8332) 21-54-33

*ООО Спецзастройщик «Железно», проектная декларация на наш.дом.рф. Количество ограничено, предложение действует с 30.03.20 по 31.05.20. Подробности в офисах продаж.




строительно-производственная компания

GrandHouse

ЗА 5 ЛЕТ НАМИ СПРОЕКТИРОВАНО И ПОСТРОЕНО БОЛЕЕ 200 ДОМОВ:





СОБСТВЕННЫЙ ДОМ — ГАРАНТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ВАШЕЙ СЕМЬИ

5 ЛЕТ ГАРАНТИИ
НА РАБОТЫ

БАНК ДЛЯ БЕДНЫХ И ДРУГИЕ ИДЕИ ВАШИХ ИНВЕСТИЦИЙ

” ОБ ИДЕЯХ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА — ДМИТРИЙ БОГДАНОВ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА АКСЕЛЕРАТОРА ФОНДА ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, «ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

ТАКАЯ НОБЕЛЕВСКАЯ ПРЕМИЯ — ДИКОСТЬ ДЛЯ РОССИИ

— Социальный бизнес есть практически в каждой стране, но везде он разнородный. У нас в России, например, микрофинансовая деятельность не является социальным предпринимательством. При этом самым главным социальным предпринимателем в мире называют Мухамеда Юнуса, который создал банк и микрофинансовую организацию для микрокредитования беднейших семей Бангладеша и Индии. Он кредитует только тех людей, кому традиционные банки денег не дают, и тех, кто может взять деньги только у ростовщиков под гораздо больший процент. Его даже наградили Нобелевской премией за социальное предпринимательство такого рода. Как видите, картина социальных продуктов в каждой стране своя, в России она отличается даже по регионам.

2,5 ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦА

Ни в одном законе не прописана четкая формулировка социаль-



ного предпринимательства, это привело к тому, что самыми эффективными социальными предпринимателями можно назвать «два с половиной» юридических лица, работающих по формуле «ООО+НКО+ИП».

Форму ООО используют организации, которые находятся на об-

щей системе налогообложения. Те, кто работает с НДС, очень не любят сотрудничать с компаниями, которые работают без него. НКО служит для получения субсидий и поддержки со стороны региональных и федеральных органов исполнительной власти. Ну и наконец, ИП — для работы по «упрощенке»:

проще отчетность. Это специфика типичного эффективного российского социального предпринимателя.

ТОП-3 НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Я могу выделить: во-первых, центры по работе с детьми, во-вторых, организации, оказывающие медицинские услуги по направлениям реабилитации и абилитации, в-третьих, экологические организации.

Для меня пример отличной организации детских садов и детских центров по критерию «как должно быть» и «как нужно делать» — это сеть детских садов «Дива» из Нижнего Новгорода. Любому, кто хочет открыть подобного рода бизнес, стоит обратить внимание на данный кейс.

Они качественно и количественно эффективны, показывают отличный результат, за 20 лет наладили уже все механизмы.

Если мы говорим про медицину, то тут много хороших примеров. Тут и Курский реабилитационный центр «АКВИЛА», и Московский центр прогрессивной медицины «Доктор Позвонков» и еще много других центров.

Многие экологические проекты вышли из НКО. При большом социальном эффекте, они показывают низкую экономическую эффективность. Однако есть и исключения. Например, компания «Альта Групп», она производит очистительные сооружения и комплектующие к ним. Секрет ее успеха — высокотехнологичный продукт с большим социальным эффектом, а также грамотный подход со стороны руководителя.

ПИОНЕР-ЛАГЕРЯ ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ?

Считается, что у пенсионеров нет денег, но это совершенно неверно. Если создать такую же организацию, какую делает СОБЕС, тогда действительно это покупать никто не будет. Но если создать классный продукт, как, например, проект «Заслуженный отдых» — пионер-лагеря для пенсионеров, то реакция аудитории будет совершенно другая. Там и социаль-

ТОП-3 НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА



Центры по работе с детьми



Экологические организации



Медицинские услуги по реабилитации и абилитации

АНТИТОП-3 ПРОДУКТА В СОЦИАЛЬНОМ БИЗНЕСЕ



Производство и продажа Мыла ручной работы



Производство и продажа Иван-чая



Производство и продажа мёда

ная активность, и движение — целый комплекс различных мероприятий. Их вывозят по России, и даже иногда за границу — вот за это с удовольствием платят! Причём платят родственники: дети, внуки, например, решая проблему подарка на какой-либо праздник.

Население страны стареет, а средняя продолжительность жизни растёт, в связи с этим в ближайшие 10-15 лет спрос на услуги частных домов престарелых и частных служб сиделок будет расти. Растёт количество случаев по таким заболеваниям как старческая деменция, болезнь Альцгеймера, Паркинсона и так далее. При этом молодые родственники работают и не всегда могут ухаживать за своими престарелыми родственниками, поэтому сейчас это сильно развивающийся сегмент.

У ЛЮДЕЙ НЕТ ДЕНЕГ

Нет однозначно неэффективного вида деятельности. Если ваш продукт плохо покупают, это плохой продукт. Посмотрите на него объективно.

Пример неэффективных продуктов — традиционные народные промыслы. Очень трудно в отсутствии туристов, да даже пусть и с ними, продавать предметы древности, допустим, берестяные тески. Они неактуальны для современных кухонь, а покупать пылесборники никто не хочет. Вот я, например, пью чай из кружки, у которой в качестве манжеты используется береста. Это один из наших проектов. Полностью берестяные изделия никому не нужны. Но это современная стильная дизайнерская чашка, которая ещё и моется спокойно в посудомоечной машине — вот это классный продукт. В быту им можно пользоваться постоянно. Плохой продукт может быть у кого угодно, не только у социальных предпринимателей. Нынешняя эпидемиологическая ситуация влияет на выручку. Если подойти к людям и спросить: «У вас есть деньги?», — то каждый первый ответит: «Нет». Однако у каждого второго будет айфон и автомобиль. Надо понимать, что у людей нет денег на плохой продукт.

Дайте ему классный продукт, и он заплатит вам деньги.

АНТИТОП-3 ПРОДУКТА В СОЦИАЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

Во-первых, не надо производить иван-чай в любом виде, ферментированный, пакетированный и так далее. Во-вторых, не нужно производить мед. В-третьих, не нужно делать мыло ручной работы в виде цветов и прочих вещей, которые ухудшают потребительские свойства мыла и не позволяют им нормально пользоваться.

Кто-то в своё время сказал предпринимателям, что это очень эффективно и патриотично — заниматься производством иван-чая и мёда. И сейчас куча предпринимателей по всей стране сушат иван-чай и производят мед. Мало того, что это затратно, так ещё и сбыта нормального не найдешь.

ЕСЛИ ВАШ ПРОДУКТ ПЛОХО ПОКУПАЮТ, ЭТО ПЛОХОЙ ПРОДУКТ

КАК НАЙТИ ИНВЕСТОРА ДЛЯ СВОЕГО ПРОЕКТА

Инвестор всегда даёт деньги не потому, что он что-то любит, а потому что хочет заработать. Типичные 3 вопроса инвестора: «какой объем инвестиций?», «сколько я на этом заработаю?» и «какие гарантии?». Пустить в бизнес инвестора — то же самое, как принять в свою семью другого человека. Вы увеличиваете объем отчетности перед ним, вверяете ему определенный контроль над вашей компанией. Поэтому спросите себя: «А так ли мне это нужно?» После прихода инвестора вы перестанете быть главным и единственным лицом, принимающим решения в вашем бизнесе.

Помимо всего прочего, у вашей компании должна быть абсолютно прозрачная юридическая организация, а также управленческий

и бухгалтерский учёт. Очень часто социальные предприниматели используют НКО и прочие организационно-правовые формы, которые токсичны для инвестора. Инвестор не будет вкладывать деньги в НКО, потому что, как понятно из ее названия, прибыль там не предполагается априори.

Если вы хотите получить от инвестора положительный ответ, то у вас должно быть ООО с долями, понятный продукт с понятными перспективами на будущие финансовые потоки, а также четко рассчитанные и спрогнозированные нормы прибыли на одну вложенную денежную единицу.

ОШИБКИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Основная ошибка социальных предпринимателей — это гигантомания. Как правило, они хотят осчастливить всех и сразу, вместо того, чтобы сделать небольшой локальный проект и в дальнейшем его развивать. Избыточный гигантизм ни к чему не ведёт.

Люди распыляют свои силы и свои немногочисленные средства, которые у них есть, вместо того, чтобы заниматься конкретным делом. Ещё одно упущение начинающих социальных предпринимателей — это то, что они плохо считают. Рассчитывая цену своего товара, они идут либо от себестоимости продукта (которая никого не волнует), либо используют в ценообразовании 3 общеизвестных места: пол, потолок и палец. Вместо того, чтобы сесть и посчитать, проанализировать текущую рыночную ситуацию, как в физических, так и в денежных величинах, и из этого построить свой алгоритм действий, люди устанавливают непонятные цены на непонятные продукты. Третья проблема касается того, что люди исходят не от потребности рынка в продукте, а от расчета на собственную гениальность. Из этого вытекают все проблемы их бизнеса.

Тут и непонятное ценообразование, и неустойчивость к конкуренции, и нехватка денег. **В. О.**

Шикарные и желанные

НОВЫЕ ОЧКИ —
*ключевой элемент
весеннего образа!*



АКЦИЯ!
Вторые очки в подарок!

ЛЮКС  **ОПТИКА**



Воровского, 46,
Воровского, 78,
Воровского, 133,

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

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

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



ЕСЛИ ТЫ ТОЛЬКО ЗА СЕБЯ, ЗАЧЕМ ТЫ?



ПРАВИЛА ЖИЗНИ ДМИТРИЯ СЕРГЕЕВА,
ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА
ООО ФИРМА «МАЯКОВСКАЯ»

ДЛЯ ЧЕГО-ТО НУЖНО ЖЕ БЫЛО, ЧТОБЫ ОН ВЫЖИЛ

— Не знаю, от кого мне досталась любовь к строительству. Отец всю жизнь работал водителем, мама — в отделе кадров. Рядом с моим детским садом строилось здание, и там велись сварочные работы. Эти работы, сама стройка меня просто завораживали, любил наблюдать.

Во времена моего детства «подкинуть» ребёнка бабушке с дедушкой считалось нормальным. Их опыт, воспитание, истории отпечатались в памяти. Бабушки перенесли тяготы военного времени. Оба деда прошли Великую Отечественную войну. Один из них был лётчиком, служил на Дальнем Востоке в морской авиации. Их самолёт был подбит и упал в сопку. Деда выкинуло из кабины, из всего экипажа выжил только он один! Для чего-то нужно же было, чтобы он выжил. И это не только чтобы родился я. Эта мысль заставляет меня искать свое предназначение и реализовывать то, что не успели в своей жизни мои предки.

ДРАКА НАУЧИЛА ЦЕНИТЬ ЗДОРОВЬЕ

Пусть это прозвучит странно, но драка с одноклассником в школьные годы научила меня це-

нить человеческую жизнь и здоровье. У него до сих пор остались шрамы на лице! Я понял, что секундные порывы могут закончиться так, что ситуацию не исправишь. Я стал оценивать последствия принимаемых решений. Подумать наперёд всегда полезно.

После школы планировал стать экономистом, но тогда можно было отучиться только на бухгалтера. Уже собрался подавать документы, да вот по счастливой случайности решил прогуляться с друзьями до университета, куда поступали они. Подумал и решил, что хочу учиться вместе с ними и быть строителем.

Так получилось, что из нас троих окончил университет я один. Друзья поняли, что ошиблись с выбором. Так и не стали строителями.

РАЗ ПО ПАЛЬЦУ, ДВА ПО ПАЛЬЦУ, В ТРЕТИЙ РАЗ УЖЕ БОЛЬНО

Самостоятельным я стал рано. В 1 классе уже спокойно оставался дома один. Поскольку хотел есть то, что нравится мне, а не то, что оставляли родители, то готовил сам. На пасеке дед, чтобы я не мешал ему возиться с пчелами, давал мне молоток и гвозди: «Вот тебе пенёк, иди колоти». Раз по пальцу, два по пальцу, в третий раз уже

больно! Так постепенно плотницкие навыки деда и передались.

В старших классах отец брал с собой на «шабашки». А ещё ходили на комбинат разгружать вагоны с мясом. Так я зарабатывал свои первые деньги. В институте во время практики я трудился в СМУ-2 «Кировпромстрой». В летние месяцы зарплата была больше отцовской.

БУДЕШЬ ТРУДИТЬСЯ — ВСЕ БУДЕТ

Ни один шаг в жизни мне не давался просто так. Сначала быть мастером, потом начальником участка, потом директором хозяйственно-расчетного предприятия. Всегда приходилось прикладывать усилия. Моя первая работа — это СМУ-19 (ремонтно-строительное предприятие). В конце 90-х гг. зарплату выдавали продуктами и водкой. Я искал, кому все это продать, чтобы получить живые деньги. Ведь зарплата была нужна не только мне, но всему коллективу. В итоге ушел в «Вятскую проектную строительную компанию». И дело было не в величине зарплаты, а в том, что там её давали деньгами. Хотя сейчас я не скажу, что у меня какие-то тяжелые воспоминания о тех временах. Когда молодой, все воспринимается легче. Эти годы научили меня работать. А будешь трудиться — всё будет.

ВОПРОС ИМИДЖА — НОМЕР ОДИН

В «Маяковскую» я пришёл в 2005 году главным инженером. Когда приходишь на предприятие в качестве руководителя и организатора производства, забудь то, чему тебя учили раньше. Мне пришлось заново осваивать эту профессию. Я знакомился с другим подходом к решению проблем. Упор здесь делался не на сиюминутную выгоду, а на долгосрочную перспективу. Вопрос имиджа предприятия был и есть номер один. Не может быть стыдно за свою работу, потому что мы делаем каче-

ственно, и это отвечает потребностям людей.

5 лет работы — и я стал руководить компанией. Никакого блат, никакого протектирования. Первый директор фирмы задумался об уходе на пенсию и выбрал меня как преемника.

УМРИ, НО СДЕЛАЙ

Когда был кризис в 2012, мы перешли на дешёвые материалы. Конечно, потом пожалели. Вопрос тогда решили быстро и сэкономили. Я понимал, что через 2 года мы снова к нему вернёмся. Конечно, такое решение негативно сказалось на имидже предприятия. Это послужило мне уроком. Я убедился, что от основополагающих принципов отходить нельзя, надо подходить к решению вопросов взвешенно.

Стараюсь избегать тех, кто не держит своё слово и отказывается от ранее принятых решений. Нужно найти в себе мужество признать ошибку, попросить прощения, исправить её. Есть какие-то обстоятельства непреодолимой силы, которые иногда могут быть выше твоих возможностей. Я живу по принципу «Если дал слово, умри, но сделай».

ХОРОШИЕ МЫСЛИ ПРИХОДЯТ НОЧЬЮ

С женой, Марией, меня познакомила сестра. Они в техникуме учились вместе. Какое-то время мы встречались, а в 27 лет я понял, что пора обзаводиться семьей. Когда она меня спрашивает, за что ты меня любишь? Я отвечаю, что люблю безвозмездно и бескорыстно. Ответить, за что, не отвечаю.

Не скажу, что семья идеальная. Но мы умеем слушать друг друга, договариваться, «не носить работу домой», хотя рабочий день у меня точно не 8 часов! Поэтому считаю, что лучше сходить в субботу на работу, чем ходить загруженным, когда семья не может достучаться до меня. Естественно, ночное вре-

мя моё. Когда свет выключили, то в голову никто не лезет. Хорошие мысли приходят ночью.

ДОЧЬ И ЖЕНА — СКОРПИОНЫ

Мои дочь и жена — скорпионы. Я стрелец. Если их оставить на долго вдвоем, они «покусают друг друга». У них либо конфликт, либо любовь, среднего состояния не бывает. А я между ними, и мне удается улаживать их конфликты. Жене даю время и личное пространство. По выходным с дочерью ходим в кино, в театр, в музеи, летом вот даже в поход ходили. Важно проводить время вместе, иметь общие интересы. Катя учится в первом классе, ей 8 лет. Я понимаю, что если ей ставить барьеры, что-то запрещать, то она ответит мне недопониманием. Поэтому я всегда много разговариваю с ней и если что-то запрещаю, то всегда объясняю, почему.

ДЛЯ МЕНЯ НЕТ ТАКИХ ЛЮДЕЙ, С КЕМ ТЯЖЕЛО

В жизни у меня не было ярких переломных моментов. Судьба всегда давала испытания, после которых я имел возможность карьерного роста. Если ты не за себя, то кто за тебя. Если ты только для себя, зачем ты?

Сейчас я являюсь депутатом Законодательного собрания, экспертом Народного фронта, Председателем правления Объединения строителей Кировской области, членом общественного совета УВД Кирова, членом комиссии по защите прав предпринимателей при областной прокуратуре, состою в Попечительском совете НИИ гематологии и переливания крови. Но это не требует усилий каждый день. Эта работа носит эпизодический характер. Повезло, что мои коллеги по общественным организациям всю тяжелую подготовительную работу берут на себя. Легко нахожу с ними общий язык. Впрочем, для меня нет таких людей, с кем тяжело.



БЛИЦ

- **Ваше любимое блюдо?**
Нравятся блюда из рыбы. Особенно, уха, приготовленная на берегу реки.
- **Главное качество, которое цените в женщинах?**
Верность.
- **Главное качество, которое цените в мужчинах?**
Обязательность. Способность отвечать за свои слова.
- **Любимая страна, где путешествовали?**
Прага.
- **Идеальный отдых для Вас?**
Пара дней на рыбалке.
- **Любимый объект, построенный Вами?**
Все дома любимые. А лучший ещё будет построен!

ПОЛГОДА В ИНВАЛИДНОМ КРЕСЛЕ

Однажды я получил серьезную производственную травму и полгода провел в инвалидном кресле. Я упал с первого этажа в подвал строящегося дома.

Доступ туда был запрещён, но я подумал, если закрыто, наверняка что-то скрывают! Мастер открыл мне дверь, и я, не дожидаясь вопросов, шагнул внутрь и упал. Помогло то, что я сразу осознал: травма не критичная, не приведёт к кардинальным изменениям в моей жизни.

Просто нужно прожить этот момент и двигаться дальше. В период реабилитации много встречался с избирателями. Общение с большим количеством людей, осознание того, что я им нужен и могу

помочь, помогло мне восстановиться быстрее.

МЫСЛИ О БУДУЩЕМ

Как общественник, как отец, просто как гражданин я думаю о будущем, о том, каким оно будет. Мы должны научиться общее ставить выше личного. Например, для Кирова это вопрос использования общественного транспорта взамен личного. Если ты один, то изменить ситуацию в корне не получится, это ничего не даст. А если много людей откажется от машин, то решится не только экологическая проблема, но и вопрос загруженности дорог. А вообще - много проблем решится, если люди научатся договариваться, нельзя быть радикальным и кардинальным. **И. О.**

ОТТЕНКИ КОМФОРТА

”

НЕ СОВЕРШИТЬ ОШИБКУ С ЦВЕТОМ В ИНТЕРЬЕРЕ, ДА ЕЩЕ И ПОПАСТЬ В ТРЕНД — ЗАДАЧА НЕПРОСТАЯ, — ТАТЬЯНА КУРАГИНА, ДИЗАЙНЕР ФАБРИКИ МЕБЕЛИ VEROOM

«ТИХИЙ РАССВЕТ»

— Освежить пространство и сделать его визуально более просторным — легко! Этот прохладный оттенок включает в себя серые, зеленые и синие нотки. Он понравится практически любому человеку. Умиротворение, гармония и уют — вот что внесет в вашу домашнюю атмосферу этот цвет. Отлично сочетается с мебелью в теплых тонах. Такой контраст максимально раскроет данный оттенок.



«ШАФРАНОВЫЙ»

Теплый и очень естественный оттенок отлично смотрится как в качестве базового цвета квартиры, так и в качестве акцента. Прекрасно сочетается со стилем эко, дополняет классический стиль, а в скандинавском интерьере станет изумительным акцентом. Поможет оттенить насыщенные темные поверхности и сделать пространство вашей квартиры уютнее.



«ЭДЕМ»

Величественный зеленый (Pantone) цвет — актуальное решение для модной спальни или гостиной. Если в вашей квартире достаточно естественного и рассеянного света, а все люстры и бра оснащены лампочками с хорошим уровнем цветопередачи, то не бойтесь использовать этот оттенок зеленого в качестве базы для интерьера. Несмотря на его величие, при отсутствии достаточного освещения использовать этот цвет мы не рекомендуем.





«ОГНЕННО-АЛЫЙ»

Этот цвет подойдет далеко не каждому. На волне последних событий дизайнеры студии Pantone решили, что невероятно насыщенный, яркий алый цвет, символизирующий растущее недовольство и беспокойство в душе людей, идеально впишется на роль цвета 2020 года в интерьере.

Несмотря на то что использовать такой цвет в качестве базы в квартире довольно сложно, он прекрасно смотрится в качестве легко заменимых акцентов: постеры, вазы, аксессуары и текстиль.

Создание интерьера квартиры — это не только поиск цветового решения, но и подбор мебели. Какой бы цвет вы ни выбрали, мы поможем вам создать квартиру вашей мечты.

«ГАЛАКТИЧЕСКИЙ СИНИЙ»

Безумно красивый и вселяющий уверенность «галактический синий» располагает к спокойному и задумчивому созерцанию. Отлично подойдет для оформления кабинета или рабочей зоны, а также прекрасно будет выглядеть в интерьере спальни. Этот тон сделает пространство глубже, основательнее и интереснее. Если вы решили рискнуть и сделать в кабинете цветной потолок, то этот цвет — идеальное решение. ▀

У НАС НА САЙТЕ
ВЫ МОЖЕТЕ
ЗАКАЗАТЬ ОНЛАЙН-
КОНСУЛЬТАЦИЮ
С ДИЗАЙНЕРОМ



г. Киров, ул. Лепсе, 12

(8332) 690-000

veroom.ru

ОТВЕТСТВЕННЫЙ КЛИНИНГ



”
ВО ВРЕМЯ КАРАНТИНА КЛИНИНГОВАЯ КОМПАНИЯ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НЕ ТОЛЬКО ЗА ЧИСТОТУ НА ОБЪЕКТЕ, НО И ЗА ЕГО БЕЗОПАСНОСТЬ, — ТАТЬЯНА БАРМИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»

ФАКТОР СПОКОЙСТВИЯ

— Согласно требованиям Правительства Кировской области (письма от 25 марта и 31 марта 2020 г.) свою работу продолжили учреждения и организации, которые вошли в определенный перечень. Для того чтобы их пребывание в кабинетах, офисах, производственных помещениях было безопасным в условиях противоэпидемиологических мероприятий, наша задача — обеспечить чистоту и дезинфекцию помещений. Это тот случай, когда ответственный клининг гарантирует безопасность и спокойствие работников. Каждый человек, видя оператора уборки, проводящего все необходимые процедуры, чувствует себя уверенно и защищено, поэтому ему легче сосредоточиться на работе.

ДЕЗИНФЕКЦИЯ КАЖДЫЕ 2 ЧАСА

Для обеспечения рекомендаций Роспотребнадзора, указанных в письме от 10 марта 2020 г., на обслуживаемых объектах были введены мероприятия по профилактике коронавирусной инфекции. При уборке мы используем не просто моющие, а дезинфицирующие средства и специальные препараты. В перечень работ включена обработка контактных зон дезинфицирующими составами каждые 2 часа. Все сотрудники на объекте проинструктированы и делают уборку и обработку максимально качественно.

Позаботьтесь о себе и своих коллегах! Если чувствуете недомогание, оставайтесь дома. Если должны исполнять свои должностные обязанности, соблюдайте личную гигиену. А мы позаботимся о безопасности вашего рабочего пространства. ▀



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

🌐 ds-complex.ru



НОВЫЙ СТИЛЬ

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

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



В НАЛИЧИИ

СТОЛЫ

СТУЛЬЯ

КРЕСЛА

СЕЙФЫ

Кабинет для руководителя
BORN

Стул ISO



Стул
SAMBA



Кресло
ELLY



Кресло
XEON SL



Кресло
ATLANT EXTRA



Сейф
T-28.EL



Кресло
GAME 17



Кресло
BOSS KD



Кресло
PRESTIGE



Мебель для персонала
АРГО

32 ПОВОДА ДЛЯ УЛЫБКИ!

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



ЛЕЧЕНИЕ СТРОГОГО РЕЖИМА



” ОТСРОЧКА ПРИЕМА МОЖЕТ ИМЕТЬ НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ, ИМЕННО ПОЭТОМУ КЛИНИКИ «МОЯ СТОМАТОЛОГИЯ» ПЕРЕВЕДЕНЫ НА ОСОБЫЙ РЕЖИМ РАБОТЫ, — АЛЛА ЗАЙЦЕВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ТЕХНИЧЕСКОЙ РАБОТЕ

КОГДА ПРИЕМ ОПАСНО ОТКЛАДЫВАТЬ

— Мы все сейчас находимся в очень непростом и непривычном для нас положении. Стоматологическое лечение, к сожалению, для многих отходит на второй план. Но бывают ситуации, когда прием нежелательно и даже опасно откладывать: это острая боль и сложное многоступенчатое лечение, при котором отсрочка приема может иметь негативные последствия, поэтому клиника «Моя Стоматология» переведены на особый режим работы. Сейчас ведут прием врачи нескольких специальностей: сто-

матолог-терапевт, стоматолог-хирург, стоматолог-ортопед, детский стоматолог, пародонтолог и стоматологический гигиенист. Клиника работает по записи.

БЕЗОПАСНЫЙ ПРИЕМ

Для профилактики распространения вирусных (и не только) инфекций у нас усилены меры противоэпидемической безопасности:

- в зоне ожидания и на регистратурах, а также в кабинетах работают воздушные рециркуляторы — приборы для очистки и обеззараживания воздуха. Эти устройства относят-

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

- к УФ-приборам с закрытым облучателем, признаны абсолютно безопасными и разрешены к применению в присутствии людей;
- как и всегда после каждого пациента в кабинетах проводится обработка всех поверхностей. Помимо этого, теперь регулярно обрабатываются дезинфицирующими растворами дверные ручки, мебель и стойка регистрации пациентов;
- увеличено время между приемами пациентов для дополнительной обработки и проветривания помещений;
- наши сотрудники проходят ежедневные замеры температуры тела и работают здоровыми;
- стерилизация инструментов (не только сейчас, а всегда!) проводится сертифицированным медицинским персоналом под четким контролем эпидемиолога в соответствии с СанПиНом.

СТЕРИЛЬНО КАК В ОПЕРАЦИОННОЙ

Безопасность проведения процедур — основа деятельности нашей клиники. Один из ее аспектов — стерильность рабочих инструментов врача-стоматолога, то есть отсутствие всех видов микроорганизмов на их поверхности. Стерилизация проводится в несколько этапов:

Дезинфекция — уничтожение живых возбудителей инфекционных болезней. Инструменты замачиваются в специальном дезинфицирующем растворе.

Предстерилизационная обработка (ПСО) — промывание и ополаскивание в проточной и дистиллированной воде, а также высушивание.

Контроль качества дезинфекции и ПСО. Он осуществляется путем постановки химических реакций на наличие крови, белковых загрязнений, жира, а также щелочей моющих растворов. Производится упаковка инструментов в индивидуальные стерилизационные пакеты.



ДЛЯ ПРОФИЛАКТИКИ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ВИРУСНЫХ (И НЕ ТОЛЬКО) ИНФЕКЦИЙ В КЛИНКЕ УСИЛЕНЫ МЕРЫ ПРОТИВОЭПИДЕМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Стерилизация — уничтожение всех видов микроорганизмов с поверхности инструментов паровым или воздушным методом в автоклаве или сухожаровом шкафу.

Контроль качества стерилизации. После стерилизации инструменты остаются стерильными в течение месяца. Для этого на пакете ставится дата и инструменты с вышедшим сроком стерилизуются вновь. Важно, что внутри пакета и на нем есть термические индикаторы. По их цвету определяется успешность цикла. При несоответствиях значения индикатора стерилизации проводится еще раз.

После проведения вышеуказанных манипуляций на поверхности инструментов не остается никаких инфекций.

НАШ ВЫБОР — ЗДОРОВЬЕ

Напомним, что в целях безопасности мы не принимаем пациентов с признаками ОРВИ (насморк, кашель, больное горло,

повышенная температура тела и пр.).

В апреле клиника работает по специальному расписанию:

ул. Преображенская, 82/1, — с 8.00 до 20.00, филиал на ул. Мопра, 39, не работает (но врачи этого филиала ведут прием на ул. Преображенской).

Наши специалисты готовы оказать Вам и Вашим близким квалифицированную помощь.

Будьте здоровы, помните о профилактике! ■



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

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

📍 ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11

🌐 my-dent.ru

dr.konopatkina

Подписаться



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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ЛИЦО БЕЗ ФОТОШОПА

Цвет лица с возрастом меняется, и к 30 годам в коже накапливается пигментация, появляются расширенные сосуды, пропадает «свечение» юности. В целом, кожа становится тусклой, теряется свежесть. Справиться с этим поможет процедура Forever Young BBL.

ЧТО ТАКОЕ BBL?

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

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

ТЕХНОЛОГИЯ ДВОЙНЫХ ФЛЭШ-ЛАМП ПОЗВОЛЯЕТ СТЕРЕТЬ, КАК ЛАСТИКОМ:

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

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

ЭТО БОЛЬНО? НЕТ!

- без боли
- без привычного реабилитационного периода

ЧТО ОЖИДАТЬ ПОСЛЕ ПРОЦЕДУРЫ?

1. Активируются «молодые» гены
2. Увеличивается эластичность кожи
3. Коллаген распределяется более однородно
4. Сокращаются морщины
5. Запускается биоревитализация
6. Сохраняется ровный тон кожи
7. Стирается пигментация (веснушки, возрастные пигментные пятна)
8. Сужаются расширенные поры
9. Устраняется сосудистая патология (розацеа, винные пятна, сосудистые звездочки)
10. Проходит акне

BBL – это выбор звезд красной дорожки!



ЛО 00 ЛО-43-01-001759 от 1.10.14 г.

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

Красота дарит крылья!

”
КАК СОСТОЯНИЕ
НАШЕГО
ИММУНИТЕТА
СВЯЗАНО С
ЗАБОЛЕВАНИЯМИ
ПОЛОСТИ РТА?
— МАРГАРИТА
ЗЫРЯНОВА,
СТОМАТОЛОГ, ВРАЧ-
ПАРОДОНТОЛОГ,
ХИРУРГ-
ИМПЛАНТОЛОГ,
СПЕЦИАЛИСТ
ПО ЛАЗЕРНОЙ
ХИРУРГИИ КЛИНИКИ
«ДЕНТАЛИЯ»



ВСЕ В НАШИХ РУКАХ!

«ТАМОЖНЯ» ДЛЯ ИНФЕКЦИИ

— Иммуитет — невосприимчивость организма к различным инфекционным агентам (вирусам, бактериям, грибкам, и т.д.) и продуктам их жизнедеятельности. Он помогает человеку выжить в условиях агрессивной окружающей среды, и это нам всем хорошо известно. На протяжении всей жизни нас окружает огромное количество микроорганизмов опасных для здоровья, а порой и для жизни. Иммунная система является для человека «таможней», через которую безвредным бактериям довольно сложно проникнуть.

Полость рта — это уникальная экологическая система. Во рту здорового человека живет примерно 160 видов микроорганизмов. Микроорганизмы попадают в ротовую полость с пищей и водой, а также из воздуха. Именно во рту наблюдаются самые благоприятные условия для развития бактерий (равномерная влажность и температура примерно 37 градусов с обилием питательных веществ, наличие складок в полости рта, межзубных промежутков и десневых карманов, слабощелочная pH). В нормальных условиях микробы сообще формируют сбалансированную микрофлору.

ФАКТОРЫ РИСКА

Ослабление иммунитета общесоматическими заболеваниями (такими как заболевания лор-органов, заболевания ЖКТ, сахарный диабет), переохлаждение, лечение антибиотиками, голодание, вредные привычки (курение, алкоголь) могут привести к увеличению патогенных микроорганизмов в полости рта и, как следствие, развитию заболеваний слизистой оболочки полости рта.

С другой стороны, плохая гигиена, наличие зубного камня и налета, кариес, пародонтит способствуют увеличению патогенных бактерий, которые могут оказать негативное влияние на организм. Учеными Каролинского института (Швеция) доказана прямая связь между количеством зубов и риском смерти от

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ишемической болезни сердца: он был в 7 раз выше у тех, у кого осталось всего 10 собственных зубов.

Микроорганизмы в пародонтальных карманах при пародонтите могут вызывать развитие атеросклероза, сахарного диабета, аневризмы аорты, ожирение. Микрофлора полости рта может усугублять протекание некоторых раков пищеварительного тракта (рак кишечника, рак пищевода). Также обнаружена связь между мигренью и бактериями, которые живут во рту.

ПРОСТЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Итак, полость рта каждого человека является «входными воротами» для инфекции. Наш иммунитет способен предотвратить многие болезни. Его сила зависит не только от общего состояния организма, но и ротовой полости. Поэтому за состоянием зубов, десен, языка, щек и неба необходимо следить.

Отклонения в иммунитете видны невооруженным глазом, заподозрить их можно по появлению зубного камня, кариеса, гингивита, пародонтита, стоматита, рецидивам герпеса, ангины.

Как врач-стоматолог, пародонтолог, хирург-имплантолог с двадцатилетним опытом работы, я абсолютно убеждена в том, что профилактика заболеваний полости рта позволит предупредить их появление и повысит иммунитет.

Обращаясь к вам, уважаемые читатели, советую посещать вашего врача-стоматолога не реже одного раза в полгода, при необходимости провести санацию полости рта, рациональ-

ное протезирование, восстановление прикуса и, самое главное, четкое выполнение всех рекомендаций.

В нашей клинике каждому пациенту после выполнения комплексного плана лечения составляется индивидуальный план профилактических

В КЛИНИКЕ «ДЕНТАЛИЯ» ВВЕДЕНА ПОВЫШЕННЫЕ МЕРЫ БЕЗОПАСНОСТИ ПО ОКАЗАНИЮ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

мероприятий по сохранению результатов лечения. При необходимости направляем на консультацию к общесоматическим специалистам. Наши доктора не просто ставят пломбы, коронки, имплантаты, а заботятся о здоровье организма человека в целом.

ВСЕМ ПАЦИЕНТАМ С НЕОТЛОЖНЫМИ И ЭКСТРЕННЫМИ СОСТОЯНИЯМИ БУДЕТ ОКАЗАНА МЕДИЦИНСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ

С ЗАБОТОЙ О ВАС

Учитывая события, которые происходят в мире, связанные с распространением опасного коронавируса, в «Денталии» введены повышенные меры безопасности по оказанию стоматологических услуг, усиление контроля за выполнением санитарно-эпидемиологического режима и безопасности всего медицинского персонала, согласно приказу Минздрава России № 198Н от 19.03.2020 г. «О временном порядке организации работы медицинских

организаций в целях реализации мер по профилактике и снижении рисков распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19».

Клиника временно приостановила прием плановых пациентов. Только при неотложном и экстренном состоянии вам будет оказана медицинская стоматологическая помощь в часы работы клиники: с 8:00 до 20:00 в будни, с 9:00 до 16:00 в выходные. Неотложное, экстренное состояние определяется в каждом случае индивидуально.

В зоне ресепшена круглосуточно работает бактерицидная лампа. Всем пациентам обеспечена возможность воспользоваться антисептическими средствами для обработки рук в холле клиники.

Весь персонал в достаточном количестве обеспечен средствами индивидуальной защиты: одноразовые перчатки, маски, очки, спецодежда. Измеряется температура тела сотрудников перед началом работы, в течение рабочего дня по показаниям пациентов и персоналу.

Все лечебные кабинеты оснащены пульсоксиметрами. Используются самое надежное стерилизационное оборудование и дезинфицирующие средства. Каждые два часа проводится проветривание кабинетов и каждый час обрабатываются антисептиком все поверхности, ручки дверей, оборудование, увеличена кратность текущих и генеральных уборок.

Неблагоприятная ситуация развивается стремительно, и мы готовы строго следовать всем распоряжениям и приказам Минздрава России. Будьте здоровы! ■

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

✉ dentalia7@yandex.ru

🌐 dentalia21vek.ru

📱 dentalia_kirov

Стоматология XXI века
Dentalia®
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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

УЧИМСЯ ОТДЫХАТЬ БЕЗ ГАДЖЕТОВ!



О ТОМ, ПОЧЕМУ ЛЕТНИЙ ГОРОДСКОЙ ЛАГЕРЬ «ПУП ЗЕМЛИ» — ИМЕННО ТО, ЧТО НУЖНО ВАШЕМУ РЕБЕНКУ, РАССКАЗЫВАЕТ АНАСТАСИЯ КОТЕЛЬНИКОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ДЕТСКОГО ЦЕНТРА «ПУП ЗЕМЛИ»

ЛОВИМ ЧАДО ИЗ СЕТИ

Чтобы ваш ребенок не провел летние каникулы, уткнувшись в гаджеты, позаботьтесь о его досуге уже сейчас! Когда нет уроков, ноутбук, планшет и смартфон просто крадут время вашего ребенка! Пора «вылавливать» любимое чадо из сетей цифрового пространства. Мы поможем!

ТРИ СМЕНЫ В ФОРМАТЕ КВЕСТА

Итак, ответственные родители младших школьников, ликуйте! Летний городской лагерь «Пуп Земли» готов открыть для ваших детей мир, полный настоящих приключений и удивительных открытий!

Мы предлагаем три уникальные познавательные сюжетные смены в формате квеста. Ваш ребенок точно не будет скучать! Мы долго и тщательно разрабатывали программы смен, чтобы они максимально соответствовали сегодняшним реалиям

и помогали его гармоничному развитию. Итак, в программу каждой смены обязательно включены:

- сюжетно-ролевые игры
- эксклюзивные экскурсии
- веселые состязания
- виртуозные мастер-классы
- творческие задания

ЕДА КАК ДОМА 5 РАЗ В ДЕНЬ!

Каждая смена длится 3 недели. С 8.00 до 18.00 ваш ребенок будет активно проводить свое время, познавая мир вместе с опытными педагогами и вожатыми, вы можете не беспокоиться за него. Еда как дома 5 раз в день! Какой еще аргумент в пользу нашего лагеря привести? Вспомните свое детство! Какими яркими и насыщенными были ваши летние каникулы! Сколько эмоций вы пережили, сколько открытий сделали? Не бросайте же своего ребенка дома, наедине с бездушными гаджетами. Позвольте ему насладиться интересным летом! ▲



г. Киров,
ул. Молодой Гвардии, 96,
8(8332)22-33-44,

pupzemly43.ru,

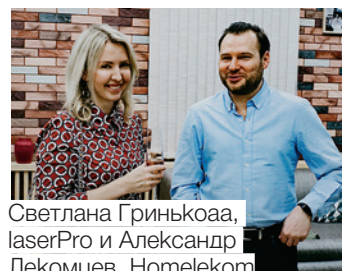
pupzemly43

КАК Я СЪЕЛ ОНИГИРИ

25 МАРТА В КУЛИНАРНОЙ СТУДИИ «ПРО ВКУС» НА ЗАКРЫТОМ МЕРОПРИЯТИИ СОБРАЛИСЬ ГОСТИ «БИЗНЕС КЛУБА»



Их встречали мастера «LonGan» с экзотическими фруктами и сомелье «Вин мира». Все было подобрано под тему мастер-класса «Паназиатская кухня». Шеф-повар Сергей Савиных вместе с гостями приготовил два блюда, приправляя их историями о специфике кухни юго-восточных стран Азии. Участники клуба провели время увлекательно и вкусно в уютной и душевной атмосфере. **БА 16+**



Светлана Гринькоа, laserPro и Александр Лекомцев, Homelekom



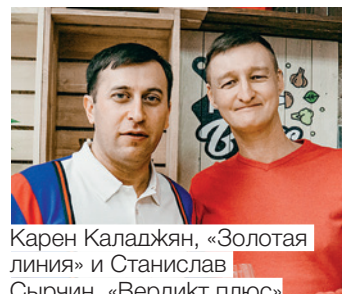
Анастасия Ожегова, Анатолий Горицков «Дом парфюмера»



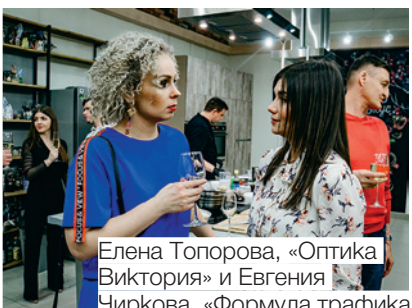
Татьяна Мишкина, фабрика уюта LDeco



Вячеслав Коршунов, «Офис и Стиль»



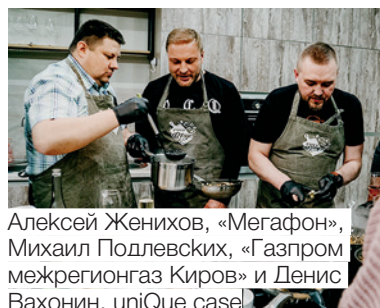
Карен Каладжян, «Золотая линия» и Станислав Сырчин, «Вердикт плюс»



Елена Топорова, «Оптика Виктория» и Евгения Чиркова, «Формула трафика»



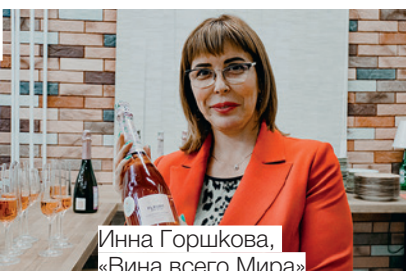
Маргарита Бен



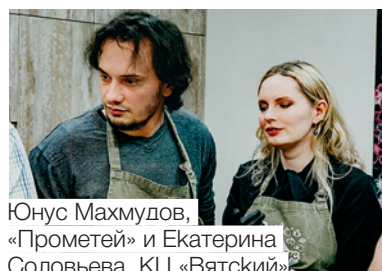
Алексей Женихов, «Мегафон», Михаил Подлевских, «Газпром межрегионгаз Киров» и Денис Вахонин, uniQue case



Ксения Спирина и Алексей Корнаухов, «ПроВкус», Алена Попова, «Лонган»



Инна Горшкова, «Вина всего Мира»



Юнус Махмудов, «Прометей» и Екатерина Соловьева, КЦ «Вятский»




БИЗНЕС КЛУБ
фрукты · экзотика
LONGAN



КОМАНДНАЯ РАБОТА

С 4 ПО 28 МАРТА ПОД ЭГИДОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЛЮБИТЕЛЬСКОЙ ФУТБОЛЬНОЙ ЛИГИ 5Х5 В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПРОХОДИЛ КУБОК БИЗНЕС КЛАССА 2020

В крытом манеже «Новый Дом Арена» 12 команд кировских компаний выясняли, кто из них сильнее в мини-футболе. По итогам серии матчей 8 команд встретились в плей-офф. Лидеры менялись на протяжении турнира. В финальной игре Sotnikoff обыграл ГК СПК-NEON со счетом 3:1 и стал победителем турнира. В борьбе за третье место победу одержал «Газпром Киров». 



1 место — Sotnikoff



2 место — ГК СПК-NEON



3 место — «Газпром Киров»



БИЗНЕСКЛУБ
БИЗНЕСКЛАСС





#ЗАПОЗИТИВ

□ ВМЕСТЕ РАЗВЕЕМ ОБЩУЮ ТРЕВОГУ И НЕГАТИВНЫЕ НАСТРОЕНИЯ

— ШЕФ, Я НЕ МОГУ
ВЫЙТИ НА РАБОТУ.
У МЕНЯ ПРОБЛЕМЫ
СО ЗРЕНИЕМ.

— О БОЖЕ,
ЧТО СЛУЧИЛОСЬ?
— Я НЕ ВИЖУ СЕБЯ
НА РАБОТЕ.

ЕЛЕНА ТОПОРОВА,

**заместитель директора сети
салонов оптики «Виктория»**

— Салон оптики «Виктория» — один из старейших магазинов оптики в Кирове. 27 лет назад его основал мой отец. В 2006 году я начала работать маркетологом в оптике. Сейчас очень важен профессионализм, поэтому в 2012-2016 годах я получила профильное образование. За моими плечами Московская школа медицинской оптики и Российская академия Оптички и Оптометрии. Помимо этого, у меня есть и экономическое образование — ВГСХА. Работаю не по принципу «купил за 2 рубля, продал за 6». Опираюсь на профессиональные знания. Моя основная профессия — маркетолог и аналитик, но благодаря обширным знаниям и опыту, в компании я занимаюсь вопросами управления персоналом, рекламы, маркетинга, управления, а также производства и контроля качества. Приходите проверить зрение, подберите очки или линзы, и пусть все у вас будет «чётко»!



□ ул. Воровского 104-а, ТЦ «Точка»,
41-53-71,
ТРЦ Jam Молл, ТД «Европейский»,
ТРЦ Green Haus

г. Кирово-Чепецк, ул. Ленина 49-а,
(83361) 4-06-05

W viktoria-optika.ru

VK [opticaviktoria](https://vk.com/opticaviktoria), [optica_viktoria43](https://vk.com/optica_viktoria43)





РАБОТАЕМ НА
ДОСТАВКУ
НА БЕСКОНТАКТНЫЙ
САМОВЫВОЗ
СКИДКА 10%

MAMA ROMA
Italian restaurants
pizza & pasta

730-733, 41-33-23

ЗАКАЗ ДОСТАВКИ



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Оставайтесь дома!

Стоматология XXI века

Dentalia®

ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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