

БИЗНЕСКЛАСС

16+



ИЛЬЯ РЕДЬКИН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК СПК-НЕОН

» ПРИЦЕЛ НА СЕВЕР
с. 18

ГОНЯТЬСЯ ЗА ФЕДЕРАЛАМИ НЕ СВЕРХЗАДАЧА

ИЛЬЯ ПРОЗОРОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «ХЛЫНОВ»

С. 22

НОМИНАНТЫ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА-2018»

С. 33

НАШИ ДЕТИ МУДРЕЕ НАС

АЛЕКСЕЙ МИРОНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР «КИРОВСПЕЦМОНТАЖ»

С. 70



MALINA

Luxe

ТРЦ «Максимум», 2 этаж,
ул. Пролетарская, 15,
т.: +7 (8332) 223-800,

mehamalina.ru

ИП Погодина Л.Г.
ОГРНИП: 304434526800839

ОТКРЫТИЕ В ДЕКАБРЕ



УТИМАРШЕВСКИ БЛ.
ОГРНИП 304434521900406
от 06.08.2004 г.

PAZOLINI

ТРЦ "ЈАМ МОЛЛ", 1-ЕТАЖ
ТЕЛ.: +7 (8332) 295-308

PAZOLINI.COM



**ЦЕНИТЕ СЕБЯ,
НОСИТЕ НАСТОЯЩЕЕ**

ТЪ **МЪХОВАЯ МОДА**
фабрика

Пошив на заказ, т. 77-46-90

- 2 этажа меха на Ленина, 75, т. 64-99-72
- ЦУМ, 2 этаж, ул. Воровского, 77, т. 54-26-21

www.mehmoda.ru   meh_moda

ИП Бугай А.В., ОГРН 304432910700014



СТИЛЬ

БК 0+



— Мы пытаемся начать новую жизнь с понедельника. А 1 января 2019 года — это вторник. Чувствуете, уже несоответствие? Но новую жизнь начинать все-таки придется: Минпромторг говорит о том, что со следующего года нужно продавать на внешний рынок больше, чем мы производим сейчас. Учитывая то, что происходит в мире, выполнить эту задачу будет непросто: продать тому, кому запретили покупать. Вызов принят! Нам придется либо сделать самый интересный на рынке продукт, либо дополнить его мегасервисом, либо создать лучшие условия покупки. Нет у нас другого выбора, кроме как поразить мировой рынок. Это уже вопрос выживания. Как вам такое начало года? Но не вешайте нос, многие из вас говорят, что бизнес — это прежде всего люди. Так сделайте своим людям хороший подарок к Новому году, и они в долгу не останутся!

Екатерина Сулова,
главный редактор

vk.com/ekaterina_suslova
instagram.com/kate_suslova

Макияж и прическа —
Евгения Усанова, студия
свадебного стиля, мастер
по прическам, визажист,
т. 8-961-566-71-21

Одежда: «Шубы из
искусственного меха DaMiNe»,
цена по запросу, г. Киров,
ул. Северное Кольцо, 54,
т. 8-800-550-64-80; Viber,
WhatsApp 8-900-526-33-70,
www.damine.ru ,
vk.com/damine.kirov ,
[@eco_meh_damine](https://twitter.com/eco_meh_damine)



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



**АЛЫЕ
ПАРУСА**
— ЭКСПЕРТ ДОМ КЛАССА PREMIUM —

Дом высокой моды
«Алые паруса» – самый стильный дом в центре Кирова. Роскошное природное окружение, статусное соседство, эксклюзивная архитектура и дизайн, высококлассный сервис... Это – правила жизни в стиле Premium. Ваши правила.

СКВЕР РЯДОМ С ДОМОМ | ВЫСОКОСКОРОСТНЫЕ ЛИФТЫ | ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ
БОЛЬШОЙ ВЫБОР 1,2,3-КОМНАТНЫХ КВАРТИР | МНОГОУРОВНЕВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
СЛУЖБА КОНСЬЕРЖ | ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ ЛОДЖИЙ | ЛУЧШИЕ ВИДЫ НА КИРОВ

3 ПРИЧИНЫ КУПИТЬ КВАРТИРУ В ДЕКАБРЕ

- ① Комфортные цены на все квартиры **53 000 р** за кв. м.*
- ② Аренда паркинга **Бесплатно****
- ③ Автомобиль **Volkswagen Tiguan** в подарок***

Получите все выгоды сразу по телефону

— 8332 **71 44 44** —
www.kirovssk.ru

* Застройщик АО «Кировский ССК», проектная декларация на www.kirovssk.ru, стоимость 53 000 за кв.м, действует до 29.12.2018 на все квартиры, кроме квартир с чистовой отделкой.
** При покупке квартиры в декабре предоставляется бесплатная аренда одного парковочного места в подземном паркинге сроком на 1 год. *** с 12.10.2018 до 31.12.2018 покупатели всех квартир принимают участие в розыгрыше автомобиля Volkswagen Tiguan. Информацию об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве подарков, сроках, месте и порядке их получения уточняйте в отделе продаж по телефону 8 (8332) 71-44-44 или на сайте www.kvartiry.kssk.ru.



ИП Плотников Д.И. ОГРНИП 310434517500067 от 24.06.2010

Россия г. Киров,
ул. Воровского, 73б


ВЯТСКИЕ МЕХА

www.v-meha.ru



СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

ОБЛОЖКА ДЕКАБРЬ 2018

Илья Редькин
генеральный директор
ГК СПК-NEON



22

ЛЮДИ. ДЕНЬГИ. ОТНОШЕНИЯ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «ХЛЫНОВ» ИЛЬЯ ПРОЗОРОВ О ТОМ, ПОЧЕМУ СКОРОСТЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПРЕИМУЩЕСТВОМ

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издаётся с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № Ту 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Сулова 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 №2871. Журнал № 11 (119) декабрь 2018. Дата выхода: 30 ноября 2018 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съёмки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

80

ИДЕИ

КАК АВТОМАТИЗАЦИЯ НА ФАБРИКЕ МЕБЕЛИ VEROOM ПОМОГАЕТ УВЕЛИЧИТЬ СКОРОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗА И ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО — ИВАН ТОКМАКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

14 PERSONA GRATA

6 ШАГОВ К СЧАСТЬЮ — КОНСТАНТИН РУССКИХ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И СОВЛАДЕЛЕЦ «МАКСИ ФЛОРА»

26 ПЕРСОНА

В ПЛАНАХ ПОКОРИТЬ ВСЮ РОССИЮ — ДМИТРИЙ ПЛОТНИКОВ, СОВЛАДЕЛЕЦ И ОСНОВАТЕЛЬ «ВЯТСКИЕ МЕХА»

30 ОПЫТ

«АГАТА» БУДЕТ СОВЕРШЕННО ДРУГОЙ — СЕРГЕЙ СЛАНЧЕВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ГК «АГАТА», «МЮНХЕН», «ВАСНЕЦОВЪ»

34 СПЕЦПРОЕКТ «ЧЕЛОВЕК ГОДА»

НОМИНАНТЫ ПРЕМИИ О ГЛАВНЫХ ДОСТИЖЕНИЯХ УХОДЯЩЕГО ГОДА

70 ЛЮДИ. ДЕНЬГИ. ОТНОШЕНИЯ

О НЮАНСАХ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА И ПОЛИТИКЕ КОМПАНИИ — АЛЕКСЕЙ МИРОНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «КИРОВСПЕЦМОНТАЖ»

74 ИТОГИ ГОДА

ЖЕСТКИЕ УСЛОВИЯ НЕ ПОВОД ЗАКРЫВАТЬ БИЗНЕС — АЛЕКСАНДР БАБИНЦЕВ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ВОДПОЛИМЕР»

76 ВЧЕРА. СЕГОДНЯ. ЗАВТРА

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ БУМАЖНОЙ ФАБРИКИ — ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР МИХАИЛ РЕБКОВЕЦ

84 ТОЖЕ БИЗНЕС

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ТИПЭД ИНЖИНИРИНГ» АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН РАССКАЖЕТ, КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ИНЖЕНЕРНЫХ РАЗРАБОТКАХ

92 ЛЮДИ. ДЕНЬГИ. ОТНОШЕНИЯ

О СЕБЕ, НАБИТЫХ «ШИШКАХ», А ТАКЖЕ ИНТЕРЬЕРНЫХ КАТАСТРОФАХ — АННА ЧЕРДАНЦЕВА, ВЛАДЕЛИЦА СТУДИИ ТЕКСТИЛЯ «ЭСТЕТ»



102 СПЕЦПРОЕКТ «ШКОЛА РЕМОНТА И ДИЗАЙНА»

КАКИЕ ОСОБЕННОСТИ УЧИТЫВАТЬ ПРИ ПЛАНИРОВКЕ КВАРТИРЫ — АЛЕКСАНДР ПЕЧЕНКИН, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «САНПРО43»

122 СВЕТСКАЯ ХРОНИКА

ВИННЫЙ КЛУБ В GAUDI

110

ИТОГИ ГОДА

О ТОМ, ЧТО УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ ЗА 2018 ГОД — ИРИНА КОНОПАТКИНА, КОСМЕТОЛОГ, ХИРУРГ, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ «КЛИНИКИ ДОКТОРА КОНОПАТКИНОЙ»

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ
К НАМ В СОЦСЕТЯХ:

bk43.ru

facebook.com/bkkirov

vk.com/bk_kirov

instagram.com/bkkirov

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

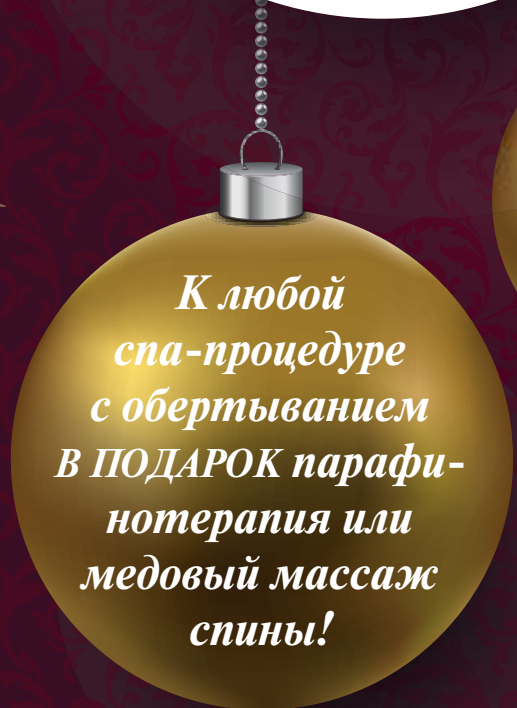


*Новогодние
подарки
от спа-салона
Veronika**

*Видеодиагностика
кожи головы —
консультация
врача-трихолога
В ПОДАРОК!*



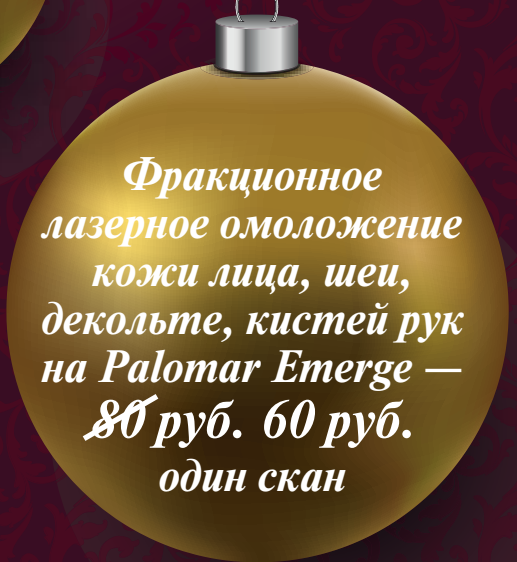
*Выбирайте
любые процедуры
на аппарате Sharplait,
БОНУС —
консультация
врача-косметолога!*



*К любой
спа-процедуре
с обертыванием
В ПОДАРОК парафи-
нотерапия или
медовый массаж
спины!*



*К общему
1,5-часовому
массажу —
Кедровая
фитобочка
В ПОДАРОК!*



*Фракционное
лазерное омоложение
кожи лица, шеи,
декольте, кистей рук
на Palomar Emerge —
80 руб. 60 руб.
один скан*



*Акция действует до 15 января 2019 г.
г. Киров, ул. Дерендяева, 28,
т.: (8332) 64-55-54, 8-922-951-10-00

spa-veronika.ru

VERONIKA
SPA САЛОН

ЛО-43-01-001395 от 28 августа 2013 г.

БИЗНЕСКЛАСС

ЖУРНАЛ О ЖИЗНИ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ ГОРОДА

Директор: АЛЕКСАНДРА БАБИКОВА
Арт-директор: ЕВГЕНИЯ МАРЕНИНА
Главный редактор: ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА
Журналисты: СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ,
ЕЛЕНА ПИЧУГИНА, ЕКАТЕРИНА
НАГАЙЧУК, АЛЕКСЕЙ МАЛЫШЕВ
Ведущий дизайнер: ЕЛЕНА ШЕПТЯКОВА
Дизайнеры: НАТАЛЬЯ ЮДИНЦЕВА, ЕГОР ЗАЛЕТОВ
Корректор: НИНА НИКИФОРОВА
Специалисты по продажам: ОЛЬГА АНТОНОВА,
ДАРЬЯ ХВОСТАНЦЕВА, АННА ШИБАНОВА,
КРИСТИНА КОШЕЧКИНА, МАРИЯ ЗУБАРЕВА
PR-специалист: ЮЛИЯ КРИВОШЕИНА

С НАМИ РАБОТАЮТ:

Фотостудия «Река времени», г. Киров, ул. Труда, 71,
т. 45-75-75, rivertime.ru, vk.com/rivertimestudio
(1 обложка, с. 14, 18, 3 обложка)

Образ героини **салон красоты «Храм тела»**,
г. Киров, ул. Горбачева, 60, т. 499-205, hram-tela.ru, **(с. 13)**

Стиль героя истории успеха Ильи Редькина:
салон мужской одежды Paul Becker, г. Киров, ЦУМ (3
этаж), ТЦ «Европейский» (2 этаж), т. 8 (8332) 32-40-42,
paulbecker43.ru, vk.com/looksmen43, **(с. 18)**

Бар «Инженер», г. Киров, ул. Романа Ердякова,
48, т. (8332) 22-24-56, место съемки для
рекламы компании «Вятские меха», **(с.27)**

Ресторан «Васнецовъ» и лично **Сергея Сланчева**,
управляющего директора, за предоставление
площадки для заседания экспертного совета
премии «Человек года-2018» **(с. 33)**

Стиль героя спецпроекта «Человек года-2018»:
салон мужской одежды Ramsey, г. Киров, ЦУМ
(3 этаж), т. 8 (8332) 32-40-90, vk.com/ramsey_kirov,
Благодарим администрацию «**Вятка ЦУМ**» за помощь
в проведении фотосъемки, ул. Воровского, 77 **(с. 46)**

Евгения Усанова, студия свадебного стиля
Евгении Усановой, мастера по прическам, визажиста,
дизайнера украшений для невест, т. 8-961-566-71-21,
430-300, make up, прическа Екатерине Сусловой **(с. 4)**,
make up, прическа Виктории Хрусталевой **(с. 119)**

Фотостудия Light up, г. Киров, ул. Спасская 43 к1,
каб 407, т. 8-953-678-93-42, vk.com/lightup43 **(с. 108)**

Сеть студий маникюра и педикюра Caramel
благодарим за маникюр для героини в рекламе
ТД «Зимберг», т. 8 (8332) 21-77-33, vk.com/nailcaramel,
instagram.com/caramelnailba **(3 обложка)**

ТАКЖЕ БЛАГОДАРИМ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО
ФОТОГРАФОВ:

Антон Рожина, Сергея Юферова, Владимира
Долецкого, Александра Ивлева, Максима Резника,
Геorgia Маренина, Ирину Михееву, Романа Лобастова

НЕЗАВИСИМАЯ ЭКСПЕРТИЗА
ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
ВЫКУП СТРАХОВОЙ ВЫПЛАТЫ
ЭКСПЕРТИЗА КАЧЕСТВА РЕМОНТА

ВСЕ КОНСУЛЬТАЦИИ
БЕСПЛАТНО
ГАРАНТИРОВАННОЕ
ВОЗМЕЩЕНИЕ УЩЕРБА

г. Киров,
ул. Профсоюзная, 1,
оф. 402, БЦ «Кристалл»
(8332)42-55-42
425542.ru
vk.com/dtpservice43
425542@rambler.ru

ДТП
СЕРВИС

Bon Street

ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА
ПРЕМИУМ КЛАССА



Новая коллекция
2018-2019 гг.



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

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

БИЗНЕС–КАЛЕНДАРЬ

Декабрь

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

1.12 — Андрей Васильев, генеральный директор и учредитель MorisLine

7.12 — Дмитрий Попов, директор «Топ Велд Групп»

9.12 — Евгений Самойленко, генеральный директор «Кировской молочной компании»

9.12 — Александр Чернышев, директор филиала «ЭР–Телеком Холдинг» в Кирове

9.12 — Михаил Малыгин, директор по развитию ТД «Стройбат»

11.12 — Дмитрий Назаров, директор компании «Росбизнессофт»

13.12 — Андрей Петровых, генеральный директор компании «Два Андрея»

16.12 — Вячеслав Ванушин, генеральный директор компании «Мехико»

18.12 — Дмитрий Сергеев, генеральный директор фирма «Маяковская»

18.12 — Александр Добрушнес, коммерческий директор ТЦ «Европейский»

19.12 — Дмитрий Русских, директор компании «Вятка–уголь»

22.12 — Сергей Новицкий, директор агентства «Брендмейкер»

30.12 — Константин Бушуев, директор сети салонов «1000 и 1 дверь»

Максим Исаев,
директор филиала «МТС»
в Кировской области
день рождения 20 декабря



**Авторская коллекция
мужской одежды
«КИНЕМАТОГРАФ»**

Образ героя:

Giovanni Botticelli

САЛОН МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ

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

📌 Giovanni_Botticelli_
Kirov-1639043736387317



Декабрь

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Дни рождения предпринимателей Кирова в декабре



3.12 — Натали Ускова, основательница
NatalyBeautyClub

7.12 — Анна Кочкина, директор
сети салонов «Люкс Оптика» и Zeiss Оптика

7.12 — Наталья Чернышева, директор
компании «Биржа Недвижимости»

15.12 — Елена Ковалева, глава города Кирова

18.12 — Анастасия Грицина, руководитель
компании «Империя Авто»

Кристина Вострикова,
директор сети салонов
«1000 и 1 дверь»
день рождения
28 декабря

**Шуба из скандинавской норки,
Daniel Furs, 134 000 ₽**

Образ героини:

Линия верхней одежды премиум-класса

MALINA
Luxe

**Открытие фирменного
магазина в декабре**


📍 ТРЦ «Максимум», 2 этаж,
ул. Пролетарская, 15,
т. +7 (8332) 223-800

🌐 mehamalina.ru

ИП Погудина Л.Г.
ОГРНИП: 304434528800839

КОНСТАНТИН РУССКИХ

 28.04.1972 г.

 С 1994 г. — генеральный директор и совладелец «Макси Флора».

За 2018 год продано 2,5 млн штук цветов — это составило 200 тонн.





ЕСЛИ ВЫ БРОСАЕТЕ ДЕЛО ЗА ШАГ ДО ПОБЕДЫ, ТО ЗАПОМНИТЕ: ЭТОТ ШАГ СДЕЛАЮТ ДРУГИЕ, — КОНСТАНТИН РУССКИХ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И СОВЛАДЕЛЕЦ «МАКСИ ФЛОРА»




6 ШАГОВ К СЧАСТЬЮ


МАКСИФЛОРАTM

 г. Киров, ул. Ленина, 198/4, т. 76-00-71


 maxi-flora.com

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

ЦВЕТОПЛАН

 цветоплан.рф

 [maxiflora.dostavka](https://www.facebook.com/maxiflora.dostavka)

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

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ

— Успех — это долгая дорога. Остановиться — значит усомниться в себе. Только поставленная цель в жизни наполняет ее большой осознанностью и смыслом. Я хорошо помню свое советское детство: жили одинаково бедно, но счастливо. Когда мне было 13 лет, я подошел к маме и попросил ее купить шапку из меха сурка. Она сказала: «Сынок, даже у твоего папы такой нет! Извини, мы не можем себе это позволить. Когда ты вырастешь, то сможешь зарабатывать столько, сколько считаешь нужным!» Я ушел в комнату и зарыдал. Обняв своего рыжего кота, пообещал себе: когда вырасту, буду абсолютно счастливым человеком! Не было цели стать богатым. Счастье — это пазл, который складывается из верных друзей, любимого дела и, конечно, семейной жизни.

СЕМЬЯ

СЕМЬЯ

Успех без любви — одиночество. Когда я встретил свою супругу и сделал ей предложение, поставил одно условие: мы будем венчаться и наш семейный союз — на всю жизнь! И вот 26 лет мы счастливы вместе. Семья — это убежище, место силы. Она научила меня прощению, терпению, жить в гармонии с собой и окружающими. Семья — это ответственность не на словах, а на деле. Следую примеру своего отца, который ради нашего благополучия делал все возможное. Помимо своей основной работы он разгружал вагоны, красил почтовые ящики, сдавал кровь, пока мама была в декрете и воспитывала нас.

ПРИНЦИПЫ

ПРИНЦИПЫ

Цветочный бизнес открыл вместе с другом Александром Тимшиным, с детства жили в соседних подъездах, потом также занимались челночным бизнесом. Первые два года в «Макси Флора» были самыми тяжелыми. Цветы закупал сам в Москве и каждую неделю крутил баранку автобуса. Однажды машина загорелась и в 40-градусный мороз я остался на трассе один. Думал: либо умру от холода, либо сшибут на дороге. Но Бог отвел. После этого случая цветы стали доставлять в багажном вагоне поезда. Многие решения в нашем деле — командные. Благодарю сотрудников, большинство из которых на протяжении 23 лет с нами. Все это время следую правилу — не менять команду, остаюсь ей верным на всю жизнь.

ПОРЯДОЧНОСТЬ

ПОРЯДОЧНОСТЬ

Жить по совести и вести честную игру — основа успеха. Мы с Александром всегда выстраивали доверительные отношения и с партнерами, и с коллективом, и с покупателями. Муки совести способны отравить жизнь. Поэтому соблюдаем порядочность во всем. Это сложный труд, но он приносит свои плоды. Сколько раз я спрашивал: а то ли мы вообще делаем? Люди в космос летают, а мы коробки с цветами носим. Но шаг за шагом — step by step — плечом к плечу и сложилась наша компания. Разделив функции, работаем на одну цель и не мешаем друг другу.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Слышать тренды и запросы общества, особенно молодежи, сейчас очень важно. Пытаемся понять их привычки, использовать технологии. Например, создаем полезный и качественный продающий контент в интернете, оптимизируем сайт, внедряем новые онлайн-сервисы. Сам стараюсь быть в теме: недавно записал видеообращение для фейсбука накануне Дня матери. Огромным маркетинговым плюсом считаю наши акции. Например, «Макси Флора» разыгрывала автомобиль, а также квартиры в Кирове и Сыктывкаре. Будущее любой компании в ее масштабе на рынке. В этом, уверен, нам поможет федеральная франшиза, которую мы запускаем в следующем году.


ИНДИВИДУАЛИЗМ


ИНДИВИДУАЛИЗМ


«Для начала успешного бизнес-проекта, первое, что вам необходимо — это харизматичные люди», — говорил Стив Джобс. Харизма — важное качество управленца. За себя говорить не буду, отмечу Александра — это достаточно харизматичный, открытый, сохранивший все человеческие качества руководитель. Ему удастся поддерживать внутренний авторитет в коллективе. Это сейчас все говорят про сервис. А мы это делали всегда, еще когда слов таких многие не знали. Поэтому кредо нашей службы доставки цветов — если вам не понравился букет, мы без объяснения причин поменяем его. Важно слышать нашего посетителя, предвосхищать его ожидания. Этого не хватает многим сферам бизнеса в целом.


СВЕТЛАНА БОКОВА

 7.04.1975 г.

 Всероссийский заочный финансово-экономический институт (г. Москва), специальность «Экономика и социология труда».

 2005-2008 гг. — ЦУМ, менеджер по персоналу;
с 2012 г. — «Детское село», генеральный директор сети детских садов.

 **ДЕТСТВО — ЭТО РЕПЕТИЦИЯ ВЗРОСЛОЙ ЖИЗНИ, И ОНА ВСЕГО ОДНА, — СВЕТЛАНА БОКОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ СЕТИ ЧАСТНЫХ ДЕТСКИХ САДОВ «ДЕТСКОЕ СЕЛО»**

 **БИЗНЕС ПО ЛЮБВИ**

3

— Мой папа говорил: «До рождения детей у меня было три теории воспитания; когда у меня стало трое детей — не осталось ни одной теории». Мы росли достаточно свободно, нас не пытались сделать удобными и управляемыми. В каждом из нас родители видели личность, мы ощущали это через их тепло, поддержку, близость — это была атмосфера безусловной любви. Отец называл меня только полным именем. «Светлана», — произносил он, и я чувствовала в каждом звуке гордость за меня. Это было серьезной мотивацией. Когда дело коснулось воспитания моих собственных детей, я глубоко изучила этот вопрос и пришла к мысли открыть свой детский сад.

2012

«Детское село» возникло в 2012 году. Это не просто работа ради прибыли. Это дело, в которое я вкладываю свою душу и сердце, дело, которое меняет общество вокруг нас — настоящее социальное предпринимательство. Если человек не верит в чудо и не мечтает, где черпать оптимизм, так необходимый предпринимателю? Разве можно мечтать о деньгах? Разве можно сосчитать, сколько нулей в мечте? Социальные предприниматели сейчас испытывают проблемы, в первую очередь на уровне законодательства: до сих пор не утвержден их статус. Например, наше образовательное учреждение имеет лицензию, а значит, не может быть коммерческим. Однако если у нас не будет дохода, то мы не сможем развиваться, платить налоги и т.д. Эту казуистику сегодня признают все, и я очень надеюсь, что этот пробел в законе скоро исчезнет.

200

Сегодня «Детское село» — это 3 центра, которые посещают около 200 детей. Нас нельзя назвать обычными. Мы используем другие воспитательные технологии, они в корне отличаются от тех, которые применяют в муниципальных детских садах, и получаем совсем другой результат. Мне пришлось долго убеждать всех — и чиновников, и родителей, и воспитателей, что педагогика — это не дрессировка и дисциплина, а настоящее искусство, волшебство. Я знаю, как научить воспитателя работать так, чтобы включилось творчество.

2

У нас очень высокие требования к персоналу. Понять и принять природу ребенка может не каждый педагог, особенно если он долгое время работал в госучреждении. Я не в силах перевернуть его сознание. Они просто не умеют по-другому работать, потому что его учили так же, как и воспитывали. А значит, он не в состоянии дать ребенку безусловную любовь. Дети развиваются только рядом с тем человеком, который тоже развивается. Именно поэтому 2 года назад мы открыли свой образовательный центр, где наши сотрудники постоянно проходят тренинги, курсы по повышению квалификации.

1

Эмоциональный интеллект — это не IQ, это умение управлять своими чувствами и чувствовать других людей. В этом нам помогает арт-терапия — творчество и игра через коммуникацию. В «Детском селе» ребята занимаются гончарным делом, ткачеством, пекут хлеб. Мы много вкладываем в это направление: наша мебель и игрушки выполнены вручную из натуральных материалов, это стоит дорого — но это того стоит. Это вложение в будущее не только своего ребенка, но и всей страны. Важно давать детям возможность играть, творить, чтобы они могли почувствовать свое призвание. Только тогда ребенок пойдет по правильному жизненному пути — например, будет изучать те предметы, которые ему нравятся, поступать в тот вуз, в который хочется, сможет стать успешным, счастливым человеком. Конечно, родителям порой тоже не хватает эмоциональных способностей в общении с детьми — но мы и им оказываем поддержку. Поймите, все наше детство — это всего одна репетиция взрослой жизни. В «Детском селе» мы формируем личность с сознанием внутренней свободы и чувством собственного достоинства, способную креативно мыслить и менять мир к лучшему. Мои выпускники — моя гордость. Я верю, что в будущем они станут великими людьми!



г. Киров, ул. Сурикова, 17 (корп. №1),
т. (8332) 45-22-96, 22-07-52



ул. Ленина, 191/2 (корп. №3),
т. 8-912-823-69-75



ул. Володарского, 115 корп. №2),
т. (8332) 75-14-74,



детское село.рф



▲
**ВЗЯЛИ
ЗА РОГА!**



ГОТОВЫ К РЫВКУ

— 3 года молчания, стандартизации к франшизе, плотного обучения, хайпа на волне «Ревизорро», ни одного открытия и только подготовка к большому рывку. В 2018 году сразу 4 новых проекта запустила наша компания, и все это на фоне того, что сегмент ресторанного бизнеса в Кирове чувствует себя «на волоске». Такая ситуация, кстати, по всей стране.

Ресторанный бизнес разделился на сегменты как по аудиторрии, так и по формату отдыха. А те, кто ничего не делали — «сгорели» на этой плите. За прошлый год в городе закрылось 11 заведений, в 2018 некоторые крупные проекты тоже прекратили свое существование.

Выбирая тренд для развития, я следую правилу: «Глупо кого-то копировать». Хотя меня радует, когда «друзья через дорогу» пересматривая ценовую политику, первым открывают наше меню.

Я не сторонник большого меню, напоминающего том «Советской энциклопедии». Считаю, что каждый в своей нише должен заниматься конкретным монопродуктом и быть в нем специалистом.

Мы продаем настроение, создаем атмосферу праздника каждый день, это и есть наш основной продукт, именно позитива больше всего не хватает окружающим. И первое, чему мы учим наших сотрудников, — это улыбаться.

ЖЕЛТАЯ ИЛИ КРАСНАЯ

Если мне придется выбирать между гостем и сотрудником, я выберу последний вариант! Да, сотрудник важнее того, кто приносит тебе деньги. Нет персонала — нет и гостей.

Каждый месяц лично провожу курс «Погружение» для новичков, рассказываю о наших ценностях и миссии компании. Впрочем, мне больше нравится проводить тренинг по продажам «Продаван», где рассказываю ребятам, как увеличить средний чек, их количество, как выстроить доп- и пост-продажи. Мы вместе рисуем портреты

наших гостей и разбираем, как взаимодействовать с ними.

Пожалуй, заведения Группы Компаний стали одними из немногих на кировском рынке, где нет штрафов. Мы не наказываем сотрудника рублем.

Система выговоров напоминает футбольную — желтые и красные карточки. Она имеет накопительный эффект: достаточно получить всего 6 желтых карт за полгода или одну красную, чтобы покинуть «поле» навсегда.

Чтобы помочь сотрудникам не опаздывать на смену, пошли на лояльный шаг — ввели бесплатные завтраки и ужины для персонала. Теперь коллектив не идет, а бежит на работу на полчаса-час раньше и не тратит время на поход в магазин и приготовление еды дома.

ТЕКУЧКА, ПРОЩАЙ!

Будущее таково, что время и его ценность выходят на первый план. Человек, который почувствовал ветер перемен, должен строить не щит от ветра, а ветряную мельницу. Внедрение CRM-системы в ГК СПК-NEON стало для нас той самой мельницей.

Когда мы подключились к «Битриксу», я понял, как долго мы «сливали» драгоценное время и деньги в трубу, двигаясь медленнее лемура. Например, традиционно первую половину пятницы я тратил на подписание документов, которые еще нужно было перепроверить. Сейчас все потоки, функционал и задачи четко распределены. Я убрал с себя всю текучку — провожу лишь 2 собрания в неделю: одно со всеми руководителями сети, другое с арт-группой, где обсуждаем маркетинг, планы и шоу-программы.

ЗНАЕМ О ГОСТЯХ ПОЧТИ ВСЕ

К CRM-системе подключили и наш call-center с федеральным номером +7 (800) 700-00-25. Сначала коллеги крутили пальцем у виска, не понимали, зачем это нужно. Да, это дорогое удовольствие, однако оно оптимизировало процесс бронирования столиков, принятия заказов доставки еды, бан-



ЕСЛИ ВЫ СМОТРИТЕ ТОЛЬКО В ПРОШЛОЕ, БЕССПОРНО ПРОПУСТИТЕ БУДУЩЕЕ, — ИЛЬЯ РЕДЬКИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК СПК-NEON

КОЛЛЕГИ КРУТИЛИ ПАЛЬЦЕМ У ВИСКА

ИЛЬЯ РЕДЬКИН



29.06.1987 г.



МФЮА, экономический факультет; ИСИ, факультет кино и телевидения.



С 2010 г. — СПК, директор;
с 2013 г. — кафе «Теремок», директор;
с 2014 г. — Группа Компаний СПК-NEON, генеральный директор;
с 2016 г. — рекламное агентство Лера Сервис, учредитель;
с 2018 г. — Redkin Consult, вдохновитель.



кетов и обратной связи. Сейчас звонки принимают и обрабатывают уже 11 операторов. С апреля было принято более 84 000 звонков и примерно столько же совершенно исходящих для замера NPS (уровня лояльности).

CRM позволила оцифровывать наших гостей: количество посещений, средний чек, предпочтения, с кем они отдыхают, в какие дни любят приходиться, кто их любимый официант, какие блюда, напитки и т.д. Мы глубоко работаем с этой аналитикой. Понимая тренд экосистемы, хотим прийти к нашему гостю в дом, сэкономив ему время и деньги. Для этого также обновили наш сайт sprkafe.ru. Как результат, 70% всех заказов, особенно доставки, сейчас происходит онлайн.

В декабре выйдет приложения для мобильных устройств. В самих заведениях появятся мобильные официанты, которые ускорят процесс обслуживания. Глобальные задачи, а к ним идут рестораторы по всему миру, — оцифровать, автоматизировать бизнес и сделать так, чтобы большинство людей не готовили дома, а кушали у нас или заказывали себе готовую еду. Вы удивитесь, но это быстрее, дешевле и разнообразнее!



ВКУСНАЯ ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ

Чтобы быть еще ближе к гостям, мы стали первыми в городе по диджитализации маркетинга в ресторанном бизнесе — видим по активности коллег по нашему цеху. Таргетирование в соцсетях позволило нам сегментировать нашу аудиторию и настроить на каждую группу людей определенный вид рекламы в онлайн.

Понимая тренды, поставили задачу «догнать» гостей после их отдыха в наших заведениях. В этом нам помогает «Яндекс. Директ» и Google Adwords. Приятно, что в поисковых системах мы вышли на 1 место по запросу «самое популярное кафе» вне зависимости от региона.

ИДЕМ НА СЕВЕР!

Двигаемся дальше и идем, в буквальном смысле, на север! 14 декабря состоится громкое открытие этого года! Еще одно Самое Популярное Кафе

ПЕРВОЕ, ЧЕМУ МЫ УЧИМ НАШИХ СОТРУДНИКОВ, — ЭТО УЛЫБАТЬСЯ



в Кирове официально распахнет свои двери на ул. Свердлова, 31 (бывшее кафе «Спутник»). Дизайн-проект уникальных интерьеров, все его фишки держатся в тайне. Но ваши догадки верны: тема Северного полюса будет раскрыта в оригинальном исполнении. А эко-стиль подчеркнет настоящий олень! Да, именно! Живой северный олень станет символом нового очень вкусного места нашего города. Вот при чем тут рога (смеется)! Любителям караоке, уверен, также понравится СПК Север — откроется отдельный зал на 25 человек с профессиональным звуком.

Не скрою, новое заведение стоило нам миллионов! Ошибка была в том, что сначала мы взяли объект, а потом стали думать над проектом. В результате, с апреля терпели убытки по миллиону рублей в месяц. Но мы не ищем легких путей! Смотрим только вперед!

30 СПК ЗА 10 ЛЕТ!

Франшиза кафе СПК — один из векторов, который поможет нам расти и масштабироваться. Уже сейчас в выходные к нам трудно попасть. Заполняемость всех заведений сети доходит до 2,5 тысячи человек. В гардеробе просто нет свободных мест! А изменения мотивации управленческого состава дали большой импульс: мы приросли на 20% по обороту по сравнению с прошлым годом. Кто-то еще может похвастаться такими показателями?

Зачем бояться перемен? Бойтесь, что перемены не примут вас. 4 года назад я поставил себе задачу — открыть в стране 30 Самых Популярных Кафе. Именно сейчас пора делать рывок и выходить за пределы региона! Речь не только об СПК. Большую ставку мы делаем на наш маркет готовой еды «Дон Пирогон», который запустили в сентябре. С нового года начнем расширять эту сеть в городе, а затем тиражировать проект благодаря франшизе. Формат и режим работы заведения с 7 утра позволяет нам организовывать завтраки. Эта ниша еще не занята в городе, и мне очень интересно, кто еще кроме нас, вступит в эту игру по-крупному?

ИП Редькин Илья Сергеевич, ИНН 434522389940,
ОГРНИП 318435000002135. Юридический адрес:
610017, г.Киров, ул.Маклина, 49А.




БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС — ЭТО НЕ ДРУГ ДРУГУ РУКИ ПОЖАТЬ





В ИНТЕРВЬЮ ЕВГЕНИИ МАРЕНИНОЙ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «ХЛЫНОВ» ИЛЬЯ ПРОЗОРОВ РАССКАЗАЛ, ПОЧЕМУ СЧИТАЕТ БАНК ЛИДЕРОМ, КАК «ХЛЫНОВ» ВЫБИРАЕТ РЕГИОНЫ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ, ПРОВЕРЯЕТ ЛИ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛ ПО-ТИХОМУ И ПОЧЕМУ ЕМУ НЕ НРАВИТСЯ СВОЙ СТОЛ




ВИДЕО С ИНТЕРВЬЮ СМОТРИТЕ В СОЦСЕТЯХ ЖУРНАЛА

 bk43.ru

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

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

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



ГОНЯТЬСЯ ЗА ФЕДЕРАЛАМИ НЕ СВЕРХЗАДАЧА

— Илья, в нашей стране есть однозначные федеральные лидеры среди банков. В регионах они себя чувствуют прекрасно и занимают большую долю рынка. Региональному банку за ними угнаться сложно. Что вы делаете, чтобы оставаться нужными?

— Евгения, в секторе региональных банков мы лидеры, об этом говорят финансовые показатели и рейтинги. Гоняться за крупными федеральными игроками не наша сверхзадача. В этом соревновании нужно удерживать позицию за лидером. И это тоже стратегия.

Мы существуем с 90-го года, разменяли уже третий десяток лет. Банк пережил с поколениями вкладчиков и заемщиков столько историй, что они уже сами сделали вывод — с нами можно идти дальше.

— Можно подробнее про рейтинги?

— По капиталу мы номер один среди региональных банков, как и по портфелю срочных вкладов, по прибыли, по другим финансовым показателям. Другое дело, что рейтинги не всегда отражают суть — мне эти показатели нравятся, но они больше имиджевые. Есть и другие способы оценить эффективность. Допустим, показатель отношения расходов к доходам. По нему банк не номер один. В структуре наших расходов большую долю занимает IT и персонал. А среди технологичных банков по этим показателям есть другие лидеры.

— Это какие другие лидеры?

— Я смотрю не только на местный рынок, но и на другие регионы. Например, в Нижнем Новгороде есть банк, сопоставимый с нами по капиталу, но работает кое в чем эффективнее. В Екатеринбурге тоже. Мы анализируем их финансовую отчетность и понимаем: здесь они заработали больше, почему же мы так не можем.

ПОРА МЕНЯТЬ СЛОГАН?

— «Хлынов» позиционируется как «банк родного города». Но в последние годы вы открыли отделения в национальных республиках — Чувашии, Марий Эл, Удмуртии. Может, пора менять слоган?

— Думаем над этим. В домашнем регионе нам стало тесно. Тем более выход на другие территории — стратегическая инициатива еще с 2013 года. Первым проектом был офис в Йошкар-Оле, затем открыли представительство в Чебоксарах и Ижевске. В начале декабря в Чебоксарах заработал полноценный офис. Настраиваем себя на развитие во всем Приволжском федеральном округе, впереди — еще целая история.

— Почему выбрали именно эти регионы, потому что это чистое поле?

— Это одна из причин. Наш клиент должен быть в сопоставимых интересах и потребностях, экономика регионов близка, рынок понятный, ну и конечно, конкурентов анализируем. Нас не страшит наличие конкурентов. Почему нет? Тем более мы знаем, что наши продукты, как ни крути, пользуются популярностью.

МЕНЯ БЫСТРО ОПРЕДЕЛЯЮТ

— Куда вы развиваетесь?

— Есть несколько трендов, общих для банковской сферы. Первый — цифровизация. Все уходит в искусственный интеллект, big data, машинное обучение. Мы тоже используем большие данные. Например, у нас оцифрована загрузка банкоматов: мы понимаем, в какой день, в какой час и сколько нужно денег, чтобы удовлетворить запросы клиентов.

Второй тренд — возможность пользоваться банковскими услугами из любой точки мира. Клиента не должно ограничивать отсутствие банковского офиса, ему нужно все здесь и сейчас. Здесь в помощь интернет-банкинг и мобильное приложение.

И третий тренд — многоканальность. Когда клиент имеет несколько каналов связи с банком — телефон, мобильное приложение, чат, мессенджер, и в каждом из них он может получить консультацию.

Кроме этого, банки сегодня создают около клиента экосистемы из разных услуг, не только банковских и даже не финансовых. Стремятся сопровождать на каждом этапе его жизни. Стараясь захватить и удержать клиента не одним, не двумя, а двадцатью потребностями. Если мы рассматриваем людей бизнеса, то это эко-



В МОЕМ КОШЕЛЬКЕ ЕСТЬ ТОЛЬКО КАРТЫ «ХЛЫНОВА»

система, которая складывается вокруг одного желания стать предпринимателем. Например, мы открыли клиенту ИП, дали консультацию по налогообложению, создали маркетинговую кампанию и дальше сопровождаем его бизнес и личные финансы. Просто открыть расчетный счет — никому уже не интересно. Зачем я буду открывать просто счет, если я могу выбрать банк, где удовлетворят еще пять-десять-пятнадцать моих потребностей.

Исторически сложилось, что «Хлынов» всегда активно работал с сегментом малого и среднего бизнеса. Мы предлагаем предпринимателям просто, легко и доступно решить свои финансовые вопросы, в том числе получать банковские услуги удаленно. Наши продукты для бизнеса — это определенно лучшее предложение на рынке, особенно в открытии расчетного счета, а по банковским гарантиям мы точно вне конкуренции.

— Какими продуктами банка вы пользуетесь сами?

— В моем кошельке есть только карты «Хлынова», карт других банков у меня нет, а наличные редкость. Я пользуюсь многими продуктами, которые предлагает наш банк — это и зарплатная карта (по ним, кстати, у нас очень выгодные условия), кредитка, мне нравится наше новое мобильное приложение. Оно пока работает в тестовом режиме, но скоро будет доступно всем. Стараясь проверять новые разработки как потребитель, например, зачем нужен этот переход, что мы хотели сказать клиенту фразой в мобильном приложении. Считаю, что все должно быть интуитивно понятно, от непонимания могут быть разные последствия.

— Проверяете сотрудников по-тихому? Обращаетесь как клиент?

— Нет. Меня быстро определяют. Да и нет задачи подловить кого-то. Для меня важно, чтобы предложение было услышано и реализовано, чтобы сотрудники сами были настроены на высокий сервис.



Расскажу одну историю, которая случилась довольно давно. Подошел к банкомату в торговом центре, передо мной обслуживалась женщина, наш клиент, и вдруг банкомат захватил ее карточку. Она сильно испугалась, стала звонить в контакт-центр, задала вопрос, ей что-то ответили, после чего она повернулась ко мне и говорит: «Вот как так можно, ну вот как?!» Я лично увидел глаза испуганного клиента. Конечно, ситуацию разрешили и все обошлось, но тогда я посмотрел на все глазами клиента. Всегда стараюсь это делать, когда оцениваю нашу работу.

СКОРОСТЬ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ — КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

— *Вы управляете банком уже 7 лет. Каким он был до вашего прихода и каким стал сейчас?*

— 7 лет не срок. Банк был лидером, лидером и остался. Все, что сделано, — заслуга команды.

— *Какие качества главные для лидера?*

— Способность принимать решения и нести за них ответственность.

— *Что лучше: быстро решить и идти дальше или просчитать риски, но замедлить с решением?*

— Скорость в принятии решения, безусловно, преимущество, но не в ущерб качеству. Взвешивая за и против, я отвечаю на вопрос, что это для банка: рост или угроза? Банковский бизнес — это не друг другу руки пожать. Он построен на доверии между банком и вкладчиком с одной стороны и банком и заемщиком с другой. Здесь всегда две стороны — те, кому ты обязан, и те, кто обязан тебе. Мы находимся посередине, должны быть в балансе интересов. За нами стоят наши клиенты, за чьи деньги мы отвечаем, и очень важно, чтобы были исключены любые ошибки.

Конечно, сегодня, чтобы оставаться конкурентноспособным, нужно быть очень быстрым. Мы развиваем технологии, которые позволяют бы-

стро принимать решения без ущерба качеству.

— *Финальное решение должно быть за руководителем?*

— Желание менеджера показать свою значимость в принятии решений и поставить точку понятно. Но все же система должна работать самостоятельно. Твоя задача — настроить все и минимально вмешиваться, поправляя лишь настройки системы. В этом смысле мне не нравится мой стол, например. На нем очень много бумаг: много документов подписываю. Я недоволен собой. Люблю, когда у руководителя пустой стол. Считаю, что моя подпись важна, но есть сотрудники, которые тоже несут ответственность. Когда есть ответственность, есть вдумчивое принятие решений. Человек развивается.

— *Недавно к вам приехал работать руководитель управления из другого региона. Еще будут приглашенные из других регионов?*

— Возможно. Иногда смотрю резюме соискателей из других городов, из сопоставимых по масштабу кредитных организаций. Бывает, что хвастается хорошо, но захожу на сайт, вижу продукты и понимаю, что банк не представлен никак. А наши сотрудники молодцы, мы на более высоком уровне. Недавно звоню человеку из другого региона, говорю, что мы банк «Хлынов». Он мне отвечает: «Я знаю, мы на вас ориентируемся». Приятно.

— *Какие вопросы задаете на личном собеседовании?*

— У меня есть несколько критериев, стараюсь это услышать во время разговора. Во-первых, человек должен быть заинтересован работать у нас. Во-вторых, пытаюсь увидеть упорство, с которым он достигал своих целей. Мне хочется, чтобы он что-то преодолел, старался. В-третьих, важно, чтобы был умный, эрудированный человек. В-четвертых, внешне должен быть приятен. Мне понятны эти критерии, я их применяю.

— *Илья, мне кажется, вы никогда не выходите из себя. Вы когда-нибудь кричали на подчиненных?*

— Я использую интонации в голосе. Я высокоэмоциональный человек.

В ПЛАНАХ — ПОКОРИТЬ ВСЮ РОССИЮ



О ПУТИ В БИЗНЕСЕ И ОТНОШЕНИЯХ С ПАРТНЕРАМИ — ДМИТРИЙ ПЛОТНИКОВ, СОВЛАДЕЛЕЦ И ОСНОВАТЕЛЬ СЕТИ «ВЯТСКИЕ МЕХА»



НАСТОЯЩАЯ АВАНТЮРА

— Первую ярмарку мы открыли в 2009 году. И это больше походило на авантюру: захлестывали азарт и эйфория. Спустя год запал прошел, и мы «приземлились». Начинали с одного производителя, ассортимент составляли только изделия из мутона. Закупали их у ребят-фабрикантов, с которыми дружили. На сегодняшний день у нас более 40 поставщиков и более 10 групп товара.

С первой секунды мы понимали, что одной ярмаркой не ограничимся. Мечтали о федеральной сети, но понимание, что пришло время масштабироваться, появилось спустя 3 года, когда кризис в меховой отрасли стал отражаться и на нас, розничных продавцах. Было два варианта: либо закрываться и не выполнять свои обязательства перед поставщиками, либо брать еще большие обязательства, перестраивать свою работу, методы, подходы и начинать развиваться на фоне па-

дающего рынка. Мы выбрали второй вариант.

С ПЕРВОГО РАЗА ВЫРУЧКА ВЫШЕ ОЖИДАЕМОЙ

В 2012 году мы открыли еще 2 ярмарки — и так каждый год, а в 2016 году в качестве эксперимента основали первый магазин. Он прекрасно оправдал себя и выявил поток других покупателей, которые на ярмарку не ходят. Совпало время и место! Это был момент введения чипирования меховых



изделий и закрытие серого импорта. В результате многие игроки с рынка просто ушли, оставшись без поставщиков, либо сильно просели. В этот момент мы открыли свой магазин, потом еще 5 ярмарок с наполнением больше, чем где бы то ни было в регионах присутствия. Изменили кардинально наценку, ввели правильную плановую систему и увеличили зарплату персоналу в 2 раза. И все, с первого дня пошла выручка раза в два выше ожидаемой. Это стало подтверждением, что мы сделали правильный шаг и что

надо срочно заниматься тиражированием наших магазинов и ярмарок.

КТО ЕЩЕ ТАК СГЕНЕРИТ?

У нас очень много партнеров (поставщики, производители, банки, брокеры), и каждый на своем месте каким-то образом занимается нашим продвижением. Мы же им делаем колоссальный оборот! Поэтому они также зависимы от состояния наших компаний. Те же банки-партнеры, у них нет желания, чтобы мы завтра сва-

лились. Если посмотреть, какой объем продаж в кредит или эквайринг мы им генерим, например, в разрезе Приволжского федерального округа, я думаю, мы там будем в первой двадцатке. Кто им еще сгенерит так? В этом и заключается покровительство — один за всех и все за одного.

ДЕРЖАЛИ РЫНОК В НАПРЯЖЕНИИ

С самого начала наша задача — дать покупателю самое лучшее ценовое предложение. Тогда же не было регулирования минимальных цен, доходило до того, что классическую норковую шубу длиной 110 см с капюшоном продавали по 49 000 рублей. Это в конкурентной борьбе. Когда начинался азарт, чувство меры терялось и доходило даже до такого. И у меня было внутреннее ощущение, что надо будет, наверное, со временем эту агрессивную позицию менять, потому что мы на рынке начали многих раздражать. Производители, поставщики, продавцы — весь рынок был напряжен. Кто-то боялся с нами связываться, но были производители, которые говорили: «Мы тебе верим. Давай работать, мы готовы». А кто-то небрежно кидал: «Этот дурак продает шубы за бесценок». Сейчас многие из них остались не у дел. Сопливых вовремя целуют. Но мы помним, с кем начинали и кто подставил нам плечо, доверял и верил в нас. Мы этих людей, конечно, никогда не бросим. Работаем с ними по сей день, а с некоторыми дружим.

МЫ БЫЛИ ДРАЙВЕРОМ ПАДЕНИЯ ЦЕНЫ

Сейчас у нас другие тенденции по работе с поставщиками — предоплата. Зарабатывать можно, когда покупаешь. По предоплате реально получать продукцию с наценкой от поставщика всего 5-10%.

Кому-то выгоднее отпустить свой товар с минимальной наценкой и сделать оборот за один и тот же период в два раза больше. Это цепочка, от покупателя к оптовику, оптовика к производителю, производителя к поставщику полуфабрикатов. Многие готовы рабо-

тать с минимальной наценкой, но сразу в деньги.

Раньше мы были драйвером падения цены. Сейчас ценообразование в основном происходит относительно рынка. Если сегодня акция у конкурента в каком-либо регионе — норковая шуба за 1 000 рублей, мы у себя в сети поставим 900 рублей. Задача — чтобы покупатель не делал круги по магазинам или ярмаркам и не искал, где дешевле. Он уже знает, что у нас оптимальные цены. Главное, прийти и доверится нам. Это основа, которую мы даем покупателям. Мы за него промониторили всех, подобрали лучшее качество и модели и дали самое оптимальное ценовое предложение сегодняшнего дня на это изделие.

ОТКУДА У НАС БЕРЕТСЯ НИЗКАЯ ЦЕНА?

Стоит задача быть номером один у производителя в стране. Исходя из этого, естественно, договариваемся по ценам. Все, что так или иначе продавливаем, прогибаем, мы транслируем на торговую точку.

У нас есть уже определенный имидж среди поставщиков. Мы всегда выполняем свои обязательства.

ОТ КАМЧАТКИ ДО РОСТОВА-НА-ДОНУ

Я знаю все города, где мы бываем с ярмарками, понимаю покупательскую способность, знаю, какие модели и по какой цене предложить покупателям. Я был в каждом нашем магазине, и не один раз, а это — от Камчатки до Ростова-на-Дону. Набирал товар, совместно с коллегами прорабатывали дизайн и рекламные кампании. Это серьезная, длительная работа.

Я ЖЕСТКИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ

У нас, как в государстве, жесткая вертикаль власти. Я жесткий руководитель. По-другому никак. Вообще никак. Иначе — разброд и шатание. Много нужно контролировать самому, обязательно. Потому что еще один из моментов, который отражается на цене мехового изделия — это отсутствие необоснованных затрат. Но могу смело сказать — у нас одна из лучших

команд, мы привлекаем профессионалов в своем деле, и это оправдывает себя.

ЧЕМ БОЛЬШЕ СЕТЬ, ТЕМ СЛОЖНЕЕ ЕЮ УПРАВЛЯТЬ

Есть большая проблема сетей. Это правильная система управления, технологии, финансовое планирование, контроль и реализация проектов. Чем больше сеть, тем сложнее ею управлять, тем ниже ее эффективность в каждой точке. Поэтому мы в этом направлении начали проводить большую работу, пользуясь услугами консалтинговых и внедренческих компаний. Вводим автоматизацию, распределение ролей в компании, прописывание бизнес-процессов, планирование и иерархию управления.

ОТВЛЕКАЮТ ОТ ТВОРЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

Меховой бизнес сейчас чувствует себя некомфортно. А крупный меховой бизнес, так или иначе, переплетен с властью. Это отражается в виде законов в интересах определенных представителей бизнеса. Плюс добавляем проверки от различных государственных органов. Регионов, конечно, много, и везде по-разному, но тенденция именно такая. Я это называю — отвлекают от творческого процесса. Конечно, мы за легальный бизнес, за уплату налогов и честную конкуренцию, но не все на рынке такие. Наша компания проводит большую работу в Российском пушно-меховом союзе, чтобы все игроки на розничном рынке (в том числе и ярмарки) были в равных условиях.

КАЧЕСТВЕННАЯ ШУБА НЕ ДОЛЖНА БЫТЬ ДОРОГОЙ

В этом году мы открыли флагманский магазин в нашем родном Кирове. При таком большом количестве конкурентов нам удалось занять свою нишу. Магазин компактный по площади, но мы представили отличное качество изделий по доступным ценам. Тем самым показав нашим клиентам, что недорогая шуба может быть качественной, а качественная шуба не должна быть дорогой.

ОНИ, ДУРАКИ, ПРОДАЮТ ШУБЫ ЗА БЕСЦЕНОК

Сеть «Вятские Меха» включает на данный момент более 15 ярмарок с ассортиментом более 1000 изделий в каждой и 15 магазинов в 30 субъектах РФ. Головной офис находится в Кирове, дополнительный — в Пятигорске. По этим показателям сеть занимает 1 место среди меховых ярмарок России. Торговая площадь магазинов — 70-300 м². Ассортимент включает: норку, мутон, астраган, пушнину, куницу, каракуль, демисезонные пальто и куртки, головные уборы. По плану Дмитрия Плотникова каждый год сеть должна прирастать на 5 торговых точек включая ярмарки и магазины.

ИП Плотников Д.И. ОГРНИП 310434517500067 от 24.06.2010



ВЯТСКИЕ МЕХА



г. Киров, ул. Воровского, 736



v-meha.ru



Ваш особенный Новый год

Новогодний банкет 31 декабря 2018
(праздничный ужин, спецпредложение от шеф-повара, сомелье и welcome drink, dj и живой вокал, подарки от отеля и ресторана, а также зажигательная шоу-программа).

Средний чек: от 4 000 руб на 1 гостя.

Пакет Праздничный (включает Новогодний банкет, а также размещение в номере Стандарт в ночь с 31.12 по 01.01 с поздним выездом до 16.00, завтрак «шведский стол» 01.01).

Цена: 6 500 руб для 1 гостя и 10 900 руб для 2 гостей.

📍 610027, Киров, Октябрьский пр-т, 145/1
☎ (8332) 744 700

✉ info.kirov@4ehotels.com
🌐 kirov.4ehotels.com

4E
FOUR ELEMENTS
Hotels

KARIN
restaurant



**СЕРГЕЙ СЛАНЧЕВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ
ДИРЕКТОР ГРУППЫ
КОМПАНИЙ
«АГАТА», «МЮНХЕН»,
«ВАСНЕЦОВЪ»**

СЕРГЕЙ СЛАНЧЕВ



16.04.1986 г.



ВятТТУиС, повар-коммерсант;
Экспресс-курсы в школах сомелье
«La Confrerie de Vincent» и «Wine Masters».



2014 г. — ресторан «Васнецовъ»,
управляющий;
с 2014 г. — ресторан «Васнецовъ»,
директор;
с 2015 г. — кафе «Агата», управляющий
директор;
с 2016 г. — Группа Компаний: «Агата»,
«Мюнхен», «Васнецовъ», управляющий
директор.

**ВМЕСТЕ МЫ СМОЖЕМ
ДОСТИЧЬ БОЛЬШЕГО!**





ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕСА И СНИЖЕНИЕ ЦЕН

— 2018 год был для нас тяжелым и насыщенным. Мы внедрились многие процессы, которые оптимизировали бизнес и улучшили качество не только кухни, но и сервиса.

Несмотря на нестабильную экономику и регулярное повышение цен на продукты, у нас получилось сохранить прежние цены, а по некоторым позициям даже снизить их. Например, в гриль-баре «Мюнхен» на все блюда в меню мы уменьшили цены от 10 до 25 %, причем скидочная карта продолжает действовать. В итоге это решение помогло поднять оборот и сделать посещение для наших гостей более комфортным и стабильным. Это главное наше достижение в этом году!

«АГАТА» БУДЕТ ДРУГОЙ!

Хочу также рассказать о долгожданном проекте перезапуска «Агаты». Кафе радуется наших гостей уже 15 лет. За эти годы «Агата» стала неким брендом, который потихоньку устарел. Мы видим, как наши гости развиваются, «движутся вперед», также подрастает новое поколение наших гостей, поэтому уже давно родилась мечта о перезагрузке заведения.

Это будет новый проект. Современный, стильный и, безусловно, вкусный! Постараемся создать комфорт и уют для каждого гостя, независимо от возраста и вкусовых пристрастий. Заведение полностью изменит облик как внутри, так и снаружи. Мы расширим пространство кухни, установим новое современное оборудование, что позволит ускорить приготовление блюд и разнообразит их рецептуру.

У нас появится большая кондитерская и пекарня, что позволит баловать горожан разнообразными десертами, тортами любой сложности, а также европейским хлебом. «Агата» будет другой.

Сейчас идет активная подготовка к реконструкции и ремонту для того, чтобы реализовать проект в сжатые сроки. Мы планируем ребрендинг на на-

чало года, ближе к весне. Следите за нашими новостями в соцсетях.

СОВЕРШЕННО НОВОЕ МЕНЮ

Сейчас вместе с бренд-шефом кафе «Агата» Иваном Мериновым много ездим по стране, вдохновляемся примерами лучших ресторанов. Иван работает «бок о бок» с именитыми шефами, получает бесценный опыт, который поможет ему в создании совершенно нового меню!

За 15 лет у многих гостей появились любимые блюда, поэтому в преддверии праздников я приглашаю всех успеть насладиться любимыми блюдами «Агаты»!

ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ РЕСТОРАН

Я очень рад, что у нас получилось создать действительно гастрономический ресторан «Васнецовъ»! В нем воплощается все, а главное — культура наслаждаться деликатесными блюдами в сопровождении превосходных напитков. Гастрономические спектакли — изюминка ресторана, которая надолго остается в сердцах наших гостей.

Мы будем баловать посетителей не только разнообразной русской кухней и свежими устрицами, но и привезем трюфель. Специально для этого деликатеса мы разработаем специальное меню, которое позволит насладиться трюфелем по достоинству.

УДИВИТЕЛЬНЫЙ МИР ВИНОДЕЛИЯ!

Уже давно увлекаюсь изучением вина! У каждого вина есть своя особенность, характер, изюминка. Удивительно, как может меняться напиток в зависимости от винограда, его произрастания и винодела. Чем больше я узнаю, тем больше открывается удивительный мир виноделия.

Любое вино может как сопроводить блюдо, так и испортить, поэтому очень трепетно подхожу к подбору вина для гостей. Наши официанты всегда готовы помочь в выборе лучшего варианта к заказанному блюду.

СЕМЬЯ — МОЯ ГЛАВНАЯ ПОБЕДА

Люблю свою семью! Нам многое пришлось пройти. Как известно, путь к успеху всегда нелегкий. Поэтому в самые непростые моменты всегда чувствую поддержку своей семьи!

Горжусь своими замечательными детьми — дочерью и сыном. Сейчас они занимаются углубленным английским языком. Я безгранично рад и счастлив, что они получают достойное образование высокого уровня. Семья — моя главная победа, поддержка и опора!

МЫСЛИ МАТЕРИАЛЬНЫ

У меня в жизни есть несколько девизов, которые помогают.

«Мысли материальны». Я действительно в это верю. Регулярно ставлю перед собой цели и задачи, стремлюсь к их достижению.

«Все, что ни делается, к лучшему». Стараюсь не сожалеть о том, что происходит вокруг меня. Сложности лишь только закаляют характер!

«Жить необходимо так, чтобы впоследствии не было стыдно за то, что ты сделал». Это мой главный девиз. Всегда думаю перед тем, как что-то сделать. Мне важно находить общий язык с сотрудником вне зависимости от должности.

НА РАБОТУ С УДОВОЛЬСТВИЕМ

Я много времени провожу на работе. Она для меня и жизнь, и хобби, и вдохновение. 14-летний опыт в ресторанной сфере помог выстроить дружеские отношения внутри всех коллективов. Стараюсь сделать все, чтобы каждый приходил на работу с удовольствием! Убежден, что успех возможен, когда тебя окружает сильный и дружный коллектив. Вместе мы сможем достичь большего!

РЕСТОРАНЪ • ВАСНЕЦОВЪ •

г. Киров, ул. Спасская, 41-В

Заказ столика: 8 (8332) 38-12-12

Вырезка
свинины су-вид
с перечным соусом
и тыквенным пюре
458₽

**ЗИМНЯЯ
ПРЕМЬЕРА!**

Ши
супочные
из бычьих хвостов
236₽

Янтарная форель
с кремом из корней сельдерея
и соусом Биск
594₽

Оливье
с камчатским крабом
и икрой лосося
536₽

Спудень
из бычьих хвостов
264₽

РЕСТОРАНЪ
• ВАСНЕЦОВЪ •

г. Киров, ул. Спасская, 41-В
Ресторан-Васнецов.рф



27 ноября в ресторане «Васнецовъ» состоялось заседание экспертного совета ежегодной премии «Человек Гола»

Участники встречи утвердили список претендентов для голосования в следующих номинациях:

- «Застройщик гола»,
- «Малозтажное строительство»,
- «Банкир гола»,
- «Страховщик гола»,
- «Юрист гола»,
- «Управленец гола»,
- «Производственник гола»,
- «Молодой предприниматель»,
- «Руководитель в сфере строительных услуг и недвижимости»,
- «Руководитель компании в сфере интерьерных решений»,
- «Руководитель в сфере брендинга и продвижения»,
- «Руководитель медицинского центра»,
- «Руководитель в сфере моды и стиля»,
- «Руководитель в сфере beauty индустрии»,
- «Руководитель спортивного клуба»,
- «Руководитель автосалона»,
- «Руководитель в сфере Связи»,
- «Семейный бизнес»,
- «Бизнес-леди гола»,
- «Ресторатор гола».

**ГОЛОСОВАНИЕ БУДЕТ ПРОХОДИТЬ НА ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛОЩАДКЕ
ВО ВРЕМЯ САМОЙ ЦЕРЕМОНИИ ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ –
13 ДЕКАБРЯ В КЛУБЕ GAUDI.**

Итоги голосования и фотоотчет с церемонии награждения «Человек Гола-2018» смотрите в январском номере журнала «Бизнес Класс»



СОСТАВ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА:

- Николай Липатников, президент ВТПП
- Владимир Тарбеев, директор кировского филиала «ВСК»
- Марина Слотина, совладелец сети ювелирных салонов SERGEY SLOTIN
- Сусанна Аникитина-Юнгблюд, руководитель холдинга «Профбизнесклуб»
- Алексей Вершинин, директор ТД «Баско»
- Александра Бабикова, директор журнала «Бизнес Класс».





АРТЁМ ПИЩИК

Управляющий Кировским отделением ПАО Сбербанк
Услугами банка пользуется более 1 млн клиентов в регионе. Открыт Центр оказания услуг для бизнеса. Запустили бесконтактную оплату проезда в общественном транспорте



РОМАН ГОРИНОВ

Управляющий Кировским филиалом ВТБ
В 2018 году Банк в регионе завершит объединение розничной и корпоративной региональных сетей



ВЛАДИМИР СКОБЕЛКИН

Председатель правления АО «Первый Дортрансбанк»
разработали и внедрили новый проект по ипотечному кредитованию физических лиц



ИРИНА МОКРЯК

Директор сети «Райффайзенбанк»
попадание в 10 сильнейших офисов банка по России



КОНСТАНТИН РУССКИХ

Владелец «Макси Флора»
За 2018 год компания реализовала более 2,5 млн цветов (200 тонн). Старт продаж федеральной франшизы



СЕРГЕЙ СЛОТИН

Генеральный директор сети ювелирных салонов SERGEY SLOTIN
Успешная работа в области внедрения инновационных технологий и средств коммуникаций в ювелирном бизнесе



ИВАН ТОКМАКОВ

Генеральный директор VEROOM
Выход на российский рынок двухсторонних дверей. Новинка на международной выставке «Мебель-2018». Продажа мебельных заготовок предприятию из Индии.



ЕВГЕНИЙ УРАНЦЕВ

Генеральный директор ОП «Фемида»
Заключили договор на охрану федеральной сети «Киномакс»



ЮРИЙ КРОПАНЕВ

Директор «Элгисс»
Выход на внешнеэкономическую деятельности и открытие 11-го магазина



СЕРГЕЙ РУДКОВСКИЙ

Учредитель группы ОП «Легион»
Выход на федеральный уровень, положительные отзывы и благодарности наших клиентов



АЛЕКСАНДР ШАТУНОВ

КПК «Кредитный клуб «Дело и деньги»
Открыли 2-ое подразделение в Кирове, прошли проверку СРО и ЦБ, появились новые продукты, стандарты и сервисы на сайте компании.



АНДРЕЙ ПУШКАРЕВ

Генеральный директор «Имлайт-шоутехник»
Проекты на Чемпионате мира по футболу, реконструкция сценических технологий в театре «Современник», оборудование для киностудии «Мосфильм»



КОНСТАНТИН МОСОЛОВ

Директор «100 колёс»
Разработали и произвели станок для проверки качества подержанных шин, не имеющий российских аналогов



ЕГОР ПОСПЕЛОВ

Директор по развитию «ВТО-43»
Отправлено более 10 000 фур по всей России. Первое место в области и четвертое по России по рейтингу АТИ.su



ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ

Учредитель ГК «Новый дом»
Реализация крупных инвестпроектов: жилой микрорайон «Новая Вятка», строительство первого в области крытого футбольного манежа



ВАЛЕРИЙ ФЕДЯЕВ

Директор музейно-гостиничного комплекса «Постоялый двор»
Установка бюста Александру Вештомову, первому краеведу и историку Вятского края



АЛЕКСЕЙ МИРОНОВ

Генеральный директор «Кировспецмонтаж»
В рейтинге ТОП-50 застройщиков РФ, «Надежный застройщик России- 2018», в рекордные сроки построено сразу 3 детских сада



ЮРИЙ ЗАХАРОВ

Генеральный директор ГК «Железно»
Построены дома нового поколения, функционирует мобильное приложение Majorдом, выход на рынок Ижевска



ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВ

Генеральный директор «Фирма «Маяковская»
Построены 3 новых 9-этажных дома и нежилое помещение. Расселены семьи из 9 ветхих домов



ЮРИЙ КОПАНЕВ

Директор «СМУ-5»
Завершение строительства и ввод в эксплуатацию элитного жилого комплекса «На Казанской»



РОМАН ГОЛЫШЕВ

Генеральный директор ООО «Транс-Холдинг» и ГК «Новый дом»
Лучшая организация строительного комплекса Кировской области-2018, введен в эксплуатацию первый дом класса De Luxe «Золотой ключ»



АЛЕКСЕЙ БЕЛОЗЕРОВ

Руководитель «КайзерДом»
Завершен масштабный проект по строительству этнической деревни в Петропавловск-Комчатский. Частичку Вятского края отправили в Сербию (церковь)



КОНСТАНТИН ЕЛСУКОВ

Директор «Галион»
Освоены новые материалы, участие в реализации социально важных проектов, благотворительность, помощь юношеской команде по хоккею с мячом



СЕРГЕЙ САДАКОВ

Руководитель «СТРОЙ-КИРОВ»
Стали официальными представителями «Каменного фасада» по Кировской области, благодаря чему люди могут утеплить свой дом по доступной цене.



АЛЕКСАНДР НОВОСЁЛОВ

Директор «Александровские дома»
Повысили уровень узнаваемости своей компании за счет качественного строительства



НАТАЛЬЯ АШИХМИНА

Директор «Акцион»
Аккредитация ПАО «Сбербанк». Выдана лицензия на работы, связанные с использованием сведений, составляющих государственную тайну



МИХАИЛ ВЕТОШКИН

Коммерческий директор ТД «СтройПоставка»
Расширили товарную линейку. Стали единственным официальным дилером Стрижевского силикатного завода.



АНДРЕЙ ЧЕРЕПАНОВ

Директор «ВТК Оптима»
Реконструкция производственной базы, начало производства блочно-модульных котельных



ДАНИИЛ ЛОЖНИЦЫН

Директор ГК «Энергос»
Техническое обслуживание инженерных систем более 500 объектов. В т.ч. Центробанк, ВТБ, Норвик банк, МТС, ТЕЛЕ2. Горэлектросеть



НИКИТА ПАВЛОВ

Директор КПК «Дело и Деньги»
Построили наш первый многоэтажный жилой дом по адресу Володарского, 191



АЛЕКСАНДР ПЕЧЕНКИН

Директор «СанПро43»
К сфере, ориентированной на частный труд, применены правила организованного бизнеса. Сервис выведен на новый уровень.



**СТАНИСЛАВ
СЫРЧИН**

Директор «Вердикт-Плюс»
22 года успешно
отстаиваем интересы
клиентов



**АЛЕКСАНДР
ЧИСТОВ**

Руководитель «Чистов
и партнеры»
Успешные результаты
в спорах с органами
государственной власти
и органами местного
самоуправления



ЕЛЕНА СИНИЦЫНА

Директор «Юрическое
бюро «Земля и право»
Новая услуга — помощь
клиентам в режиме он-лайн:
консультируем, проводим
анализ, составляем
документы. Составляем
план решения вопроса
без приезда в наш офис



**ВИКТОРИЯ
ХРУСТАЛЕВА**

Руководитель
юридического отдела
холдинга «Бизнес и право»
Стала членом Ассоциации
юристов России



ЯН ЧЕБОТАРЕВ

Юрист
Победа над
Росприроднадзором в
защиту интересов АО КЧУС
и признании незаконным
решение ИФНС по
доначислению налогов
ООО «Стройсервис»



**ЕВГЕНИЙ
ОБЖЕРИН**

Директор «Центр
Правовых решений»
Саморазвитие,
профессиональный и
личностный рост



**ЕВГЕНИЙ
АРИСТОВ**

Директор «Независимая
коллегия юристов»
Внедрил новое
направление: комплексное
сопровождение и
защита бизнеса



**ЕКАТЕРИНА
ЧЕРНЯБЕВА**

Директор «Правовой
Стандарт»
Сохранила обороты
компании на уровне
прошлого года, совмещая
материнство и бизнес



ИГОРЬ ГЛОТОВ

Соучредитель
«Адвокаты Дзукаев,
Глотов и партнеры»
Бизнес-адвокат,
обеспечивший 100%
побед в 2018 году



**НАТАЛЬЯ
ВЕРШНИНА**

Директор филиала ТД
«УНКОМТЕХ» (официальный
представитель
АО «Кирскабель»,
АО «Иркутсккабель»)
20 лет вятскому филиалу
и 25 лет компании



**АЛЕКСАНДР
ВАРАНКИН**

Директор Giulia Novars
Новая модель кухни
Seraptic стала обладателем
первой премии в смотре-
конкурсе среди российских
производителей «Арт-лига»



**АЛЕКСАНДР
БАБИНЦЕВ**

Директор «Водполимер»
Новые виды продукции:
капельный полив,
пенополиуретановая
пена для утепления
труб, машина для
производства раструба



**АЛЕКСЕЙ
ВОРОНИН**

Директор «ТИПЭД
ИНЖИНИРИНГ»
Внедрение и применение
аддитивных технологий
на производстве



**ДЕНИС
КОНОВАЛОВ**

Директор «Вятские
Домостроительные
Технологии»
Вышли на зарубежный
рынок



**ВЛАДИМИР
РЕЗВЫХ**

Коммерческий директор
«Хроммаркет»
Имеем собственную
производственную базу,
шоу-рум и автотехнику,
15 лет на рынке,
вышли за пределы
Кировской области



ДМИТРИЙ МОРОЗ

Генеральный директор
«Станкостроительная
компания «Пилотехника»
Открытие второго завода
по изготовлению станков



ЕВГЕНИЙ ЧАЛКОВ

Директор «Кировский
Кирпичный завод»
Введено в строй новое,
силосное отделение,
снизившее себестоимость
и увеличившее
качество продукции



**КОНСТАНТИН
ЯКИМОВ**

Директор
металлообрабатывающей
компания «Тракер»
Удвоение
производственных
мощностей

**ИВАН МАКИН**

Директор филиала «Росгосстрах» в Кировской области
 Сохранение и усиление лидерских позиций, внедрение новых видов страхования (телемедицина), реструктуризация

**КОНСТАНТИН ЗОРИН**

Директор Кировского филиала АО «СОГАЗ»
 Дальнейшее укрепление отношений с партнерами при неизменно высоком качестве сервиса

**СВЕТЛАНА СИДЕЛЕВА**

Директор Кировского филиала АО «АльфаСтрахование»
 Открытие новых офисов в Кировской области

**СЕРГЕЙ ПИЮК**

Киров-РЕСО-Гарантия
 РЕСО-Гарантия «Марка года №1 в России-2018» в номинации «Страховая компания»

**ЮЛИЯ ЗОТОВА**

Директор «РФ Страхование жизни»
 16 лет защищаем здоровье и благополучие клиентов. Эксперт в долгосрочном страховании жизни

**ЕВГЕНИЙ МАРЬИНСКИЙ**

директор Кировского филиала ПАО ССК «Энергогарант»
 Двукратный рост выручки компании в 2018 году

**АНТОН МИТЯКИН**

Директор «Престиж-Авто» (Мерседес) за 10 мес. 2018 г. продано на 30% больше автомобилей, чем в 2017 г. и на 82% больше, чем в 2016 г.

**ДЕНИС СИТНИКОВ**

Директор «АВД Моторс»
 Увеличение объема продаж новых автомобилей и авто с пробегом на 200%

**СЕРГЕЙ ГАВРИКОВ**

Директор «Агат Вятка» (Тойота)
 В 2018 году «Тойота Центр Киров» в 3-й раз стал номинантом премии президента Тойота Мотор в категории «Рекомендация клиентов»

**АЛЕКСАНДР ПУПОВ**

Генеральный директор ООО «Мотор Премиум», «Ауди АЦ Киров»
 Устойчивое развитие и сохранение доли рынка в 2018 году

**ЕЛЕНА ВЕРБИЦКАЯ**

Генеральный директор «Три грации»
 Обучение топ-менеджеров у мировых экспертов. Внедрена новая программа лояльности для клиентов. Открыто новое направление бизнеса

**ЕКАТЕРИНА ОРЕШКОВИЧ**

Председатель совета директоров ГК «Руснедвижимость»
 Победитель Всероссийский риэлторских поединков, увеличен оборот в 1,6 раз, проведено 60 курсов по йоге и коучингов

**ОЛЬГА ЛОБАСТОВА**

Генеральный директор ЦО «Летучий корабль»
 Возведение нового чайного дома после пожара за месяц

**ИРИНА МЕЛЬНИКОВА**

Владелица Persona Grata
 21 год успешного управления бизнесом и воплощения в жизнь уникальных проектов

**ЛАРИСА ЕСЮНИНА**

Генеральный директор ЛЦ «Релод»
 Развили новые международные контакты с Грецией, Италией, Сербией, Англией. Переехали в собственное здание

**АНАСТАСИЯ ГРИЦИНА**

Руководитель ТЭК «Империя Авто»
 Перевезли в этом году 230 000 тонн груза

**СВЕТЛАНА БОКОВА**

Директор «Детское село»
 Инновационная площадка в программе «Вдохновение», получили аккредитацию программы ЕВС «Размус Плюс» (волонтер из Европы)

**ВИКТОРИЯ ШИТОВА**

Директор филиала «ДЭФО-Киров»
 В 2018 году наш филиал в пятый раз стал лучшим франчайзи-партнером компании «ДЭФО»

НОМИНАНТЫ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА-2018» ПОДВОДЯТ ИТОГИ — В СПЕЦПРОЕКТЕ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

РУКОВОДИТЕЛЬ В СФЕРЕ СВЯЗИ



АЛЕКСЕЙ ЖЕНИХОВ

Директор Кировского отделения «Мегафон»

Премия «Speedtest Awards» за самый быстрый мобильный интернет. 2 благотворительных проекта: для детей-сирот и детей с ограничениями по здоровью



МАКСИМ ИСАЕВ

Директор филиала ПАО «МТС» в Кирове

Создание уникальной digital-среды клиентских коммуникаций. Масштабная программа развития сети 2017-2018 гг. Лидер по количеству БС LTE в регионе.



КОНСТАНТИН ГАГАРИНОВ

Директор кировского филиала Tele2

Втрое увеличили скорость 4G и обеспечили мобильным интернетом 88% жителей региона



АЛЕКСАНДР ЧЕРНЫШЕВ

Директор филиала АО «ЭР-Телеком Холдинг» в Кирове (ТМ Дом.ги, Дом.ги Бизнес, ЭР-Телеком)

Построили сеть промышленного интернета вещей (IIoT) в 52 городах России, в т.ч. в Кирове.



НИКОЛАЙ ЛАЗАРЕНКО

Территориальный управляющий Пермского кластера ПАО «ВымпелКом»

Увеличение сети собственной розницы компании в Кирове в 2 раза

РУКОВОДИТЕЛЬ СПОРТИВНОГО КЛУБА



ИРИНА КОЩЕЕВА

Директор СК «Родина» Привлекли к занятиям спортом более 8000 человек



СВЕТЛАНА МАКСИМЧУК

Директор фитнес-клуба KASHALKA

Ввели новые направления фитнеса, открыли секцию кроссфит и массажный кабинет



ЕЛИЗАВЕТА ЕРМОЛИНА

Директор сети женских фитнес-клубов Монгое

Единый абонемент самой крупной филиальной сети города и более 2019 счастливых женщин



ВАСИЛИЙ САВИНЫХ

Соучредитель фитнес-клуба «Спринт»

Завоевали 7 наград регионального и федерального масштаба



ИВАН НАДЕЕВ

Директор «Юни-Джим»

Выполнение плана продаж

РУКОВОДИТЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА



ДМИТРИЙ КОЧКИН

Директор «Альфа центр Здоровья»

в 2018 г. клиника была оснащена новым современным диагностическим оборудованием



ГУЛЬНАРА КАСИМОВА

Руководитель сети клиник «Возрождение»

Открыли новые для Кирова направления лечения, освоили новые методы лечения социально-значимых заболеваний



ИРИНА МОГЕЛЮК

Директор «Денталия»

Единственная клиника в Кирове и области, имеющая эксклюзивные права на работу с одноэтапными имплантатами по системе OneWay Biomed (Швейцария)



ЕЛЕНА ГОЛОВНИНА

Руководитель стоматологии «Вяткамедсервис»

Доверие клиентов на протяжении 30 лет

**МИХАИЛ СКРЯБИН**

Управляющий сети «Царское село», «Колесо», «Мамина кухня»

Проведение реконструкции ресторана «Царское село»

**СЕРГЕЙ СЛАНЧЁВ**

Управляющий директор ГК «Агата», «Васнецовъ», «Мюнхен»

Зарегистрировали товарные знаки «Агата» и «Васнецовъ», увеличили оборот, подготовили проект ребрендинга кафе «Агата»

**ДМИТРИЙ БАЛЕЗИН**

Директор ресторана GAUDI

Организация и проведение весеннего и осеннего международного музыкального фестиваля «Джаз Вятка»

**ИЛЬЯ РЕДКИН**

Генеральный директор ГК «СПК-NEON»

Запуск круглосуточной доставки, запуск единого колл-центра ГК СПК-NEON, открытие маркета готовой еды «Дон Пирогон», открытие СПК «Север»

**РУДОЛЬФ КОШУРНИКОВ**

Директор ГК «Альфа»

Создание банкетной службы banquetkirov.ru, объединяющей 8 банкетных залов

**КОНСТАНТИН САДАКОВ**

Креативный директор маркетингового агентства Tom Garret

Более 80 реализованных проектов в 22 регионах России: от Хабаровска до Санкт-Петербурга

**ВИТАЛИЙ ТРЕЙДЕН**

Руководитель рекламной творческой группы «Трейден Медиа Групп»

Наше видео стало лауреатом международной выставки, а наш логотип совершил кругосветное путешествие

**АЛЕКСЕЙ ОБЖЕРИН**

Эксперт по выходу из жесткой конкуренции

Организация масштабного бизнес-форума «Так держать!»

**МАРИЯ ШЕРСТЕННИКОВА**

Директор рекламного агентства Maxima

Отметили 20 лет работы на рекламном рынке

**СЕРГЕЙ НОВИЦКИЙ**

Директор интернет-агентства Brandmaker

Прирост выручки на 25% год к году

**ИЛЬЯ МУХЛЫНИН**

Руководитель CityOutdoor

Завоевали 1 место в международном конкурсе наружной рекламы «Знак» в номинации «Корпоративные вывески» с проектом экопарк «Васильки»

**ЭДУАРД СЮТКИН**

Руководитель Event-агентства INVITE

Провели три практикума для собственников бизнеса по продвижению «Маркетинг кухня», реализовали комплексную упаковку 10 компаний

**МАРИЯ МИХРАБ**

Директор «Агентство сюрпризов Марии Михраб»

Разработка и воплощение концепции продвижения вятско-итальянского пармезана GrandVyatka

**ВИКТОРИЯ ТОПОЛЬСКАЯ**

Директор клиники косметологии «Эстетик»

Постоянно следим за новинками в косметологии. В этом году появилась элос-технология

**ОЛЬГА ТОКАРЕВА**

Директор центра косметологии «Ренессанс»

Являемся эксклюзивными дистрибьюторами французской косметики GUINOT

**СВЕТЛАНА ОСМЕХИНА**

Директор салона красоты «Храм Тела»

Эксклюзивный представитель бренда O'right. Мультиплазменное омоложение, холодная плазма в косметологии

**НИНА КУШОВА**

Руководитель Kushova make up school

Профессиональное участие в съемках фильма. Прошли 17 повышающих курсов

**АЛИНА БУЛАТОВА**

Управляющая Bliss Spa

Уже 2 года обеспечиваем высокий уровень комфорта и оздоровление для гостей нашего спа. Более 300 довольных гостей ежемесячно

**ЕВГЕНИЯ УСАНОВА**

Руководитель студии свадебного стиля

Профессиональный рост как визажиста и стилиста по волосам, а также преподавателя в сфере красоты



ОЛЬГА КОСТИНА

Основатель бренда S.Lavia
Запуск премиального, островного и омниканального форматов торговли



ИЛЬЯ ПОГУДИН

Директор Центра меха и кожи Malina
Открытие нового бренда премиум-одежды Malina Luxe



ДЕНИС ХЛУСЬЯНОВ

Владелец сети салонов обуви «Венеция»
Открытие дисконт-центра, перезапуск концептуального салона обуви «Венеция»



КАРЕН КАЛАЙДЖЯН

Владелец студии «Золотая линия»
Создал кольцо ручной работы из 1700 бриллиантов и 500 рубинов



АНАСТАСИЯ БОРЦОВА

Директор ООО «Модный дом «8 марта»»
Увеличились продажи молодежного бренда Domenica. Пошив одежды по всей России



АНЖЕЛИКА ЧЕТВЕРЯКОВА

Руководитель Центра свадебной и вечерней моды MARIAGE
Открытие собственного шоу-рума вечерних платьев в Кирове



ОЛЬГА ТРЕГУБОВА

Руководитель дизайн-студии «Пять Звезд»
Победили в номинациях «Дом целиком» и «Свет в интерьере». Реализовали 7 750 м² недвижимости, в том числе УФНС по г. Кирову



ЛЮБОВЬ СТЕЦЕНКО

Мебельный салон «Алькасар»
Нам исполнилось 20 лет, сотрудничество с международной ассоциацией Archimedes Siracusa



МАРИЯ СОЗОНОВА

Директор «Европейская лавка», «Гарда Декор»
Два новых европейских поставщика. Новая система контроля и оценки работы персонала. Доработка программного обеспечения.



ДЕНИС ИГИШЕВ

Директор мебельной фабрики Craft
2009 г. 90 м² производственных площадей и 30 м² торговых. 2018г. 2250 м² производственных и 600 м² торговых площадей



АННА ЧЕРДАНЦЕВА

Директор салона штор «Эстет»
Новое направление деятельности: ресторанно-гостиничный текстиль



АЛЕКСЕЙ ЛУГИНИН

Шоу-рум «Академия»
Вышли на международный уровень, прямые поставки из Европы



КОНСТАНТИН КОЛПАКОВ

Владелец «Мебель Константино»
Увеличение оборота компании в 2 раза



ЕКАТЕРИНА ОЛЮНИНА

Директор «Сфера Электродизайна»
Первый шоу-рум электрических решений. Только у нас электрика ассоциируется с искусством



ИРИНА СИТНИКОВА

Директор «S-Витраж»
Создание эксклюзивных стеклянно-зеркальных картин с минералами по своей авторской технике



ДМИТРИЙ КОЛОНТАЙ

Директор LICO+
Расширение ассортимента: напольные покрытия и декоративные штукатурки, 3D-панели и другие материалы премиум-класса



КРИСТИНА ВОСТРИКОВА

Директор салона «1000 и одна дверь»
Открытие шестого салона «1000 и одна дверь»



АЛЕКСАНДР ИВАНОВ

руководитель проекта «Мозгобойня»
За 2018 год в Мозгобойню сыграло более 20 000 человек, что почти в 2 раза больше, чем в 2017



ОЛЕГ ЛОДЫГИН

Владелец сети iMaster
II место в федеральном конкурсе «Ты предприниматель», обновление и упаковка франшизы iMaster, открытие магазина в Сыктывкаре



ЯРОСЛАВ ЗАЛОМОВ

Руководитель видеостудии «Отлично»
Съемка имиджевых проектов для бизнеса по всей стране. Полностью отказались от отдела продаж



ИВАН КУЛАПИН

Соучредитель Fun&Food
Продукция представлена в 88 городах России и 5 городах республики Беларусь



АЛЕКСАНДР КАРАБАЕВ

Директор и основатель компании INCOME
Победа в областном конкурсе «Молодой предприниматель-2018», строительство площадки «Камон»



РОМАН МАМЕДОВ

«Гнездо», тренер ораторского мастерства, бизнесмен, ведущий
Прошло обучение 187 руководителей, 520 менеджеров, 1040 детей. 4700 проведено мероприятий



СТАНИСЛАВ ПОРТНЫХ

Директор CarLab
Всего за год работы 320 новых и довольных клиентов



АНТОН ЖУЙКОВ

Генеральный директор «Облбытгаз»
Достигнута безаварийность обслуживаемого газового оборудования



МАКСИМ КОЧКИН

Руководитель детской футбольной школы «Юниор»
Победитель конкурса «Молодой предприниматель России 2018» (Франчайзинг). Удвоение объемов за 2018 год



МАРИЯ ПЕРЕВОЗЧИКОВА

Совладелица студии доступной депиляции SAHAR&VOSK
За год сделала счастливыми 1 107 клиентов



АННА И СЕРГЕЙ КОЧКИНЫ

Руководители «Люкс Оптика», ZEISS Оптика и «Дом здорового зрения»
Открытие современного офтальмологического Центра лечения миопии



СВЕТЛАНА И СЕРГЕЙ КРИВОШЕЙНЫ

Руководители «220 В»
Строительное направление в 2018 году показало двукратный рост в сравнении с 2017 годом



ОЛЬГА, СЕРГЕЙ И ВАЛЕНТИНА ВЕРХУТУРОВЫ

«Вятка тур»
в конце 2018 г. запустили новый сайт. За этот год отправили отдохнуть более 5000 человек



АЛЕКСАНДР И ЕЛЕНА КОТОМЧИНЫ

Руководители Modern home
Проект «Сочи Лакшери Вилладж», контракт на строительство 120 домов в Крыму. Построен завод по производству каркасно-модульных домов в Оричах



ЭДВИН И ЕЛЕНА ХАЧАТУРЯН

Руководители «ХА!Студия» «Abby-K Quartet» — приз 600 000 Р на Международном фестивале



ДМИТРИЙ И ОЛЬГА НЕЛЮБИНЫ

Владельцы компании «Шубы из искусственного меха DaMiNe»
Открытие шоу-рума в Москве, показ на Неделе моды EstetFashionWeek, открытие новых представительств по России, запуск мужской линии эко-шуб



АЛЕКСЕЙ И КСЕНИЯ НАПОЛЬСКИХ

Руководители «Школа танцев Ювента»
Открытие новой «Школы танцев Ювента». Первое в Кирове мобильное приложение с возможностью покупки клубных карт онлайн

ИМЛАНТ — ПОЛНЫЙ ВПЕРЕД!

АНДРЕЙ ПУШКАРЕВ

17.04.1964 г.

Государственная академия сферы
быта и услуг

С 1984 г. — Кировский ТЮЗ, заведующий
электроцехом;
с 1989 г. — «Блик-100», председатель
кооператива;
с 1992 г. — ТОО «Имлайт», генеральный
директор;
с 2001 г. — ООО «Имлайт-Шоутехник»,
генеральный директор



Человек Года
2018

В 2018 ГОДУ КОМПАНИЕЙ «ИМЛАЙТ» РЕАЛИЗОВАН РЯД ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ:

- Участие в Чемпионате мира по футболу — 2018 в России. Мы оснастили ряд стадионов технологическим оборудованием, наш глобальный проект — фан-зона в Казани.
- Поставка специализированного оборудования для исторического музея в Херсонесе (Крым) «Россия — Моя история».
- Полная реконструкция сценических технологий в театре «Современник» (Москва).
- Поставка и монтаж оборудования сценических технологий в филиале Государственного Академического Малого театра в Когалыме.
- Поставка и монтаж технологического оборудования для конгресс-холла «Казань ЭКСПО».
- Поставка специализированного оборудования на киностудию «Мосфильм».
- Реконструкция кинотеатра Колизей (Киров).
Открытие современного семизального кинотеатра премиум-класса.

196 СТРАН

В конце ноября 2018 года моя коллекция путешествий пополнилась. Сегодня она составляет 196 стран и территорий.

БОЯТЬСЯ НЕ НАДО

Михаил Жванецкий однажды сказал: «Страх испытывать можно, а бояться не надо». Согласен с ним, стараюсь следовать этой мудрости, особенно часто в путешествиях по жарким и опасным странам.




РЕГУЛЯРНЫЕ ШИШКИ И ГРАБЛИ

Шишки, грабли проходим регулярно, постоянный процесс, поэтому сложно выделить что-то одно.

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Выпадет белый, искрящийся на солнце снег!
Накроет нас своими пушистыми снежными лапами!
Будем радоваться и лепить снеговиков!



-  г. Киров, ул. Луганская, 57б,
-  т. 8 (8332) 340-344,
-  imlight@imlight.ru

ЮРИЙ ЗАХАРОВ



09.04.1977 г.



УдГУ, факультет «Экономика и управление».



2000-2002 гг. — «Торговый дом», заместитель генерального директора;
2002-2005 гг. — Комбикормовый завод, директор;
2005-2008 гг. — Агрохолдинг, начальник управления с/х;
2008-2011 гг. — руководитель проекта малоэтажного строительства;
с 2011 г. — ООО Девелоперская компания «Железно», генеральный директор.

**МЕНЯТЬСЯ БЫСТРЕЕ,
ЧЕМ КОНКУРЕНТЫ**



Человек Года 2018

ЗАПУСТИЛИ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ «УМНЫЙ ДОМ»

— В 2018 году компания «Железно» достигла многого. Во-первых, по объему строительства мы выросли более чем на 40%; во-вторых, вышли на рынок классического городского жилья (многоэтажные дома); в-третьих, и, пожалуй, глобальное наше достижение — запустили собственное мобильное приложение «Умный дом». В этом отношении мы пионеры на российском рынке недвижимости. Теперь жильцы могут пользоваться всеми опциями системы «Умный дом», например, подключаться к камерам видеонаблюдения, открывать подъезды, общаться онлайн с управляющей компанией, получать показания по всем счетчикам и многое другое. Сейчас разрабатываем версию 2.0, она выйдет уже в следующем году и будет включать расширенные возможности: например, управление светом и теплом в каждой комнате, автоматическое закрытие штор, видеонаблюдение внутри квартиры и так далее.

БЕЖАТЬ, НЕ ЛОМАТЬСЯ

Если говорить о личных достижениях, мне удалось поднять свой уровень владения английским языком до позиции Intermediate. Кроме этого, второй год участвую в марафоне «Вятские холмы», улучшил свой прошлогодний результат на дистанции 10 км. Заметил, что спорт повышает мою результативность и позволяет быть более энергичным.

ЧТО ЗНАЧИТ БЫТЬ СОВЕРШЕННЫМ

Более полувека назад Уинстон Черчилль сказал: «Совершенствоваться — значит меняться, быть совершенным — значит меняться часто». Его слова сегодня актуальны как никогда. Чтобы оставаться в лидерах, надо меняться быстрее и чаще, чем твои конкуренты.





ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ

Я перестал принимать на работу сотрудников, чьи взгляды расходятся с ценностями компании. При этом неважно, насколько человек умен и профессионален, ценности, на которых мы строим свою работу, имеют первостепенное значение.

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Возрастет степень моей ответственности перед обществом, которое посчитало меня достойным этой премии.



-  г. Киров, Динамовский пр-д, 4
-  ул. Сурикова, 14а
-  т. 8 (8332) 555-888
-  zhcom.ru



СЕРГЕЙ НОВИЦКИЙ



22.12.1982 г.



МГЭИ (КФ), специализация
«Финансы и кредит».



2005-2008 гг. — Внутренние
войска МВД России, служба
по контракту;
с 2008 г. — интернет-агентство
Brandmaker, директор.

**КТО ХОЧЕТ СТАТЬ
МИЛЛИАРДЕРОМ?**

Человек Года 2018

С ЛИДЕРА — СПРОС ВЫШЕ!

— Талант выигрывает в играх, командная работа и интеллект побеждают в чемпионатах. Факт! Сверхцели и рекорды — это по-нашему. В этом году наши ребята из Brandmaker поставили очередной рекорд по прибыли компании: приросли на четверть по сравнению с 2017 годом. Хотя мои амбиции гораздо больше — получить годовую выручку в один миллиард рублей. Для этого нужно работать с компаниями с подобными оборотами, и здесь появляется спортивный интерес. Успех зависит от умения показать клиенту, где у него деньги, поэтому мы глубоко изучаем его и рынок. Были случаи, когда мы отказывали компаниям, потому что не видели целесообразности интернет-продвижения в их случаях. В этом году Brandmaker победил в номинации «Маркетинговая стратегия» на Национальной премии бизнес-коммуникаций. Мы представляли проект для компании «ОКИМО», занимающейся изготовлением загородных домов. Всего 2 часа первичных переговоров и реализация намеченной стратегии в течение полугода обеспечили «ОКИМО» заказами на пару лет вперед.

МЕНЯЙСЯ, ЧТОБЫ БЫТЬ ЛУЧШЕ

Никогда не бойтесь что-то изменить в своей жизни. Иногда это полезно, иногда необходимо, а иногда — чертовски приятно. В этом году я похудел на 10 кг. Решил заняться спортом, начал с малого — ежедневной утренней зарядки. Это специальный комплекс из пяти простых упражнений, которые я прочитал в книге «Око возрождения». Сама зарядка длится не более 10 минут, причем этого достаточно, чтобы зарядиться энергией на целый день. Еще в этом году решил освоить мотоцикл. В конце сезона приобрел себе спортивный байк и уже успел с него пару раз упасть. Путешествия стали для меня не просто отдыхом, а возможностью для знакомства с интересными людьми, которые делятся уникальными инсайдами и кейсами.

ВООБРАЖЕНИЕ ВАЖНЕЕ, ЧЕМ ЗНАНИЯ

Мы ограничены своими убеждениями, принципами, рамками, вкусами... В этом случае не ждите сверхрезультата. Логика может привести вас от пункта А к пункту Б, а воображение — куда угодно. «Наше воображение важнее, чем знания», — говорил Альберт Эйнштейн. Ежедневно эту светлую мысль вкладываю в головы своим ребятам. Лишь опираясь на фантазию, можно найти гениальное решение. В этом и состоит идеальный конечный результат.


ПОЛЬЗА ИЗ КАЖДОЙ ОШИБКИ

Мы ненавидим свои ошибки за то, что особенно хорошо их видим. Возможно, поэтому их легко забываем, когда они известны лишь нам одним. Извлекайте пользу из каждой ошибки. Недавно поймал себя на мысли, что я не делаю долгосрочного планирования — рисую себе горизонт на 5 лет, и все. Надо идти еще дальше! Например, когда мы запускали интернет-портал «Гид по Кирову» (gid43.ru), не думали, что его популярность вырастет в разы. Лишь сейчас понимаю, надо было ставить высокую планку и расширять проект до «Гида по России» или «Гида по миру!» В 2012 году у меня вышла книга «Сайт на миллион». Тогда был убежден — это предел мечтаний. Сейчас понимаю, что сайт на миллиард куда интереснее! Чем не повод для нового бестселлера?!

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Я сердечно благодарю свою команду и разделю с ней радость от этой победы! Это станет общим успехом и заслугой каждого! «Не бывает людей, добившихся успеха своими собственными силами. Вы сможете достичь своих целей только с помощью других», — подписываюсь под каждым словом Джорджа Шинна.

 **Brandmaker**
интернет-агентство для производителей

 г. Киров, ул. Розы Люксембург, 30
(4 этаж),
т.: 8 (8332) 21-56-75, 8 (800) 2000-923

 brandmaker.ru

 sn@brandmaker.ru

 brandmakerru

 brandmakerru



В МЕСТО СЕРДЦА ПЛАМЕННЫЙ МОТОР



ДМИТРИЙ МОРОЗ



14.09.1975 г.

Филиал МГЭИ, факультет экономики.

2002 г. — кировский филиал
московской станкостроительной
организации «Пилотех», генеральный
директор;
с 2008 г. — компания «Пилотехника»,
генеральный директор.

Человек Года
2018

ОТКРЫТИЕ НОВОГО ЗАВОДА «ПИЛОТЕХНИКИ»

— Главным достижением можно считать запуск второго завода по изготовлению станков. Конечно, его открытие — серьезное обновление, расширение производства. Запуск прошел успешно, и я очень благодарен своему качественному коллективу, который помог реализовать задуманное. Но мы не стоим на месте — сейчас важно скорее реализовать все текущие планы — в приоритете капитализация на производстве. Мы покупаем новые станки и другое профессиональное оборудование.

ПРИКЛЮЧЕНИЯ — МОЯ СТРАСТЬ

Я очень люблю путешествия. Постоянно открываю для себя новые страны — уже побывал более чем в 30. И теперь каждый год стараюсь посещать по 3-4 новые страны. 2018 год тоже не стал исключением — посетил 3. Пока не стану рассказывать какие — впечатлений много, стараюсь сохранить их подольше.

НЕДОСТАТОЧНО ДОБИТЬСЯ УСПЕХА СЕГОДНЯ

Цитат хороших много, но мне нравится собственная — «Для успеха в бизнесе недостаточно добиться успеха на рынке сегодня». В ней особый смысл заложен именно в последнем слове. Грамотный руководитель не должен быть счастлив до безумия, если заработал сейчас. В первую очередь он должен думать о том, что с его компанией будет через 2-3 года. Он всегда должен иметь четкое представление о перспективах и стратегии компании, о том, что предложит потребителям и партнерам на рынке. В этом залог успеха.

СТАНОВЛЮСЬ БОЛЕЕ ОТКРЫТЫМ

Я стараюсь не давать интервью. Наверное, это даже не ошибка, а заблуждение. Я по своей сути человек закрытый, не люблю общаться. И единственное, на что соглашаюсь — открытки с новогодним поздравлением своих сотрудников. Думаю, нужно стремиться взаимодействовать с обществом, больше рассказывать о предприятии и о себе.

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Тогда у меня появится много сил и энергии для того, чтобы стать «Человеком года — 2019»!



ул. Производственная, 39а,
т.: 45-37-88, 51-35-05
Metal43@bk.ru
metal.stanki43.com

ВЕРИТЬ В ЛЮДЕЙ

ЕВГЕНИЙ ОБЖЕРИН

06.02.1988 г.

ВСЭИ, «Юриспруденция»;
ВГГУ, «Государственное и муниципальное
управление».

2008-2009 гг. — служба в Вооруженных
силах РФ;
2009-2013 гг. — работа на должностях
в органах государственной власти и
местного самоуправления;
с 2013 года — юридическая компания
ООО «Центр правовых решений»,
начальник юридического отдела,
и.о. руководителя.



Человек Года
2018

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

— Главная победа «Центра правовых решений» в 2018 году — освоение нового направления деятельности — сопровождение инвестиционных проектов. Это сложная и многогранная задача, поскольку для ее решения учитываются не только юридические аспекты, но и экономические. А современная экономика достаточно подвижна, что требует оперативного контроля. Мы впервые совместили в своей работе при реализации крупных инвестиционных проектов юридические знания и знания в области экономики на высоком профессиональном уровне.

УЧУ ЯЗЫКИ

Главная личная победа: я приступил к более подробному изучению иностранных языков (немецкий и английский), с учетом культуры и диалектов носителей языка, и достиг серьезных результатов.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОСЧЕТЫ НЕЛЬЗЯ КОМПЕНСИРОВАТЬ

«Стратегические просчеты невозможно компенсировать тактическими успехами», — так сказал Карл Филипп Готтлиб фон Клаузевиц (1780 — 1831), немецкий военный теоретик и историк. Всегда важно не торопиться и верно выработать стратегию, направление, в котором двигаться. Это касается и ведения дел, и каких-то личных вопросов.





ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Ошибок сделано достаточно. Главное, из них вынесены уроки и сделаны верные выводы. Одним из основных своих просчетов считаю занижение роли «человеческого фактора» при реализации бизнес-проектов. Порой не сразу определишь истинную мотивацию клиентов и партнеров, что сказывается на дальнейшей совместной работе. Мне, как оптимисту, всегда хочется верить только в лучшее в людях, но, как показывает время, не всегда так бывает в действительности.

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Я получу общественное признание себя как успешного руководителя.



 г. Киров, Октябрьский пр-т, 120,
 т. 8 (951)-348-7777,
 lsc.company
 info@lsc.company

НИКИТА ПАВЛОВ

24.03.1988 г.

ВятГГУ, экономический факультет, специальность —
коммерция (торговое дело).

До 2011 г. — ПАО Банк «ФК Открытие» г. Санкт-Петербург,
с 2011 г. — ГК «Дело и Деньги», руководитель.

Июль 2016 года — бренд «Дело и Деньги» стал лауреатом главной ежегодной
премии «Национальная марка качества» с присуждением почетного звания
«ГАРАНТ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ». Церемония вручения премии состоялась
в Москве, в ГК «Президент-Отель». Целью ежегодной премии «Национальная
марка качества» служит распространение лучших примеров добросовестности
и качества управленческих решений, поощрение прозрачного и грамотного
подхода к ведению бизнеса, поддержки и популяризации образцовых
производителей товаров и услуг, развитие и совершенствование стандартов
качества и надежности предпринимательской деятельности.



ФИНАНСОВЫЙ РЫЧАГ УСПЕХА

Человек Года
2018

ДЕБЮТ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ

Основной профиль нашей компании — краткосрочные займы для предпринимателей и инвестиции в сфере недвижимости. В этом году мы нарастили собственную базу объектов недвижимости: теперь это более 10 000 кв. м жилья и коммерческих помещений. Но основная победа нашей компании в 2018 году заключается не только в увеличении финансовых показателей. Главное, что мы зашли на строительный рынок и, как обещали, построили наш первый многоэтажный жилой дом по адресу Володарского, 191. Сейчас полным ходом идет подготовка объекта к сдаче. Мы доказали, что финансовая компания умеет не только зарабатывать на процентах или покупать-продавать, но еще и строить. Причем практикуя наиболее безопасную схему работы: мы не использовали инструменты долевого строительства, не привлекали средства долежчиков, а применили собственный финансовый рычаг. Это сразу исключило риски, которые возможны на рынке новостроек. Наш покупатель платит и сразу получает готовое жилье. И именно поэтому этот жилой дом для нас — победа и важный имиджевый шаг на пути в новом направлении.

КОМАНДА, НАЦЕЛЕННАЯ НА УСПЕХ

Моя личная победа заключается в создании сплоченной команды, объединенной едиными интересами и нацеленностью на общий результат и успех.

НОРМАЛЬНО ДЕЛАЙ — НОРМАЛЬНО БУДЕТ

Не помню, кто автор фразы, возможно она из народа.
«Нормально делай — нормально будет, плохо и само получится».
Смысл ее в том, что, если взялся делать, делай хорошо.

ПОПЫТКА РЕШАТЬ ВСЕ САМОМУ

На эти грабли наступил, наверное, не единожды каждый предприниматель. Во-первых: наивность и излишнее доверие людям в начале пути, потом уже более объективно и нейтрально оцениваешь информацию и лучше разбираешься в людях. Во-вторых, когда замыкаешь все бизнес-процессы на себе и пытаешься все дела решать самостоятельно, в итоге эффективность падает и ничего не успеваешь. В результате получаешь стресс. После этого понимаешь, что каждый должен быть занят своим делом.

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Свое отношение к победе я выражу творчески: напишу песню и сниму на нее клип!

Проектная декларация и разрешение на строительство объектов на сайте делоиденьги.рф



г. Киров, ул. Профсоюзная, 1,
т. 77-77-69,

info@delo-i-dengi.ru


делоиденьги.рф


ООО Финансовая корпорация «Дело и Деньги»




КАРЕН КАЛАЙДЖЯН

 08.04.1978 г.

 Среднее специальное.

 С 1998 года — студия по изготовлению ювелирных изделий;
с 2002 года — собственный бизнес в г. Сочи;
с 2006 года — владелец студии ювелирных украшений «Золотая линия» в г. Кирове.


**ДУМАЙ,
А ПОТОМ
ДЕЛАЙ**

Человек Года
2018

КОЛЬЕ ИЗ 1700 БРИЛЛИАНТОВ И 500 РУБИНОВ

— В этом году мне довелось создать уникальное украшение — колье, усыпанное 1 700 бриллиантами и 500 рубинами. Самое важное, что это не просто украшение, а подарок отца дочери — семейная реликвия, которую будут передавать из поколения в поколение. Я всегда ставлю во главу угла семейные ценности, поэтому мне важно создавать вещи, символизирующие историю фамильного древа.

СИЛА ВОЛИ И ЖЕЛАНИЕ БЫТЬ ПЕРВЫМ

Успешный человек — тот, кто каждый день пытается что-то улучшить не только в своей компании, но и в себе самом. Именно поэтому я стремлюсь к постоянному развитию. Участие в Synergy Global Forum, ювелирной выставке JUNWEX в Москве и в различных бизнес-тренингах помогло мне расширить круг знакомств и прибрести новых бизнес-партнеров. Свое профессиональное мастерство стараюсь оттачивать каждый день. Именно сила воли и желание быть первым помогли мне найти клиентов не только в России, но и за границей. Особенно мои украшения пользуются спросом в Австрии, Греции и Германии.

В МОЕМ СЛОВАРЕ НЕТ СЛОВА НЕВОЗМОЖНО

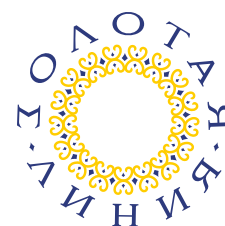
Наполеон Бонапарт говорил: «В моем словаре нет слова «невозможно». И я совершенно согласен с этим высказыванием. Чем больше невыполнимых, по мнению общества, задач я себе ставлю, тем сильнее становлюсь. Всего добился сам и на собственном опыте убедился — нет ничего такого, чему бы я сказал «невозможно».

ОЧЕНЬ РЕДКО ОШИБАЮСЬ

Очень редко ошибаюсь, внутреннее чутье меня не подводит. Но иногда любому человеку хочется перемен, так и я решил сменить сферу деятельности, зная, что успешный бизнесмен успешен в любом деле. Попробовал заняться строительной спецтехникой. Достигнув в этом бизнесе определенных результатов, я осознал, что важны не только успех, доходы и довольные клиенты, но и любовь к своему делу. Если я не получаю удовольствие от работы, то к чему тогда все это?

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Для меня это не будет новостью, так как номинация уже была заслужена мною в прошлом году. Тем не менее, как отцу двух сыновей, мне важно показать своим детям еще на одном примере, что нет слова «невозможно» и любая цель достигается, если много работаешь над собой и над своим бизнесом.



Студия ювелирных украшений

т.: 8 (8332) 37-57-43,
8-912-337-38-01

@Vipzolotoo

Vipzolotoo

Vipzolotoo

ЗАКОН СУРОВ, НО ЭТО ЗАКОН

ВИКТОРИЯ ХРУСТАЛЕВА

14.06.1986 г.

ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА)»
Волго-Вятский институт (филиал), юрист;
2004-2009 гг. — студент очной формы
и помощник юриста ООО Юридическая
компания «Бизнес и Право».

2009-2013 гг. — юрист ООО Юридическая
компания «Бизнес и Право»;
с 2014 г. — руководитель юридического
отдела Холдинга «Бизнес и Право».



Человек Года
2018

СТЕЗЯ УЧЕБЫ

— В январе Юридическая компания «Бизнес и Право» отметит свое 18-летие. Мы продолжаем развиваться и помогать людям. «Бизнес и Право» является партнером Центра местной активности Ленинского и Октябрьского районов, юристы регулярно проводят бесплатные консультации граждан. Также главным достижением за 2018 год считаем получение образовательной лицензии и открытие ЧПОУ «Городской учебный центр», что позволило нам организовать курсы повышения квалификации, профессиональной переподготовки риелторов и аналитиков рынка недвижимости. Кроме того, я как ИП Хрусталева подготавливаю заявления на оформление документов иностранным гражданам для постановки на миграционный учет, получение патента, РВП, ВНЖ, гражданства (на правах лицензионного договора с ФГУП «Паспортно-визовый сервис» МВД России при использовании программы ЭВМ).

Я НА ПРАВИЛЬНОМ ПУТИ

Юрист для меня — не просто профессия, это мое призвание. Уверена, что я на правильном пути, и об этом говорит тот факт, что в октябре меня пригласили в Общероссийскую общественную организацию «Ассоциация Юристов России». Считаю это весомым подтверждением своей компетентности.

ДРУЖБА ДРУЖБОЙ, А СДЕЛКА ПО ЗАКОНУ!

Крылатое выражение римлян «Dura lex sed lex — закон суров, но это закон» я запомнила еще с первого курса академии. И сегодня не устаю повторять его клиентам. К сожалению, многие проблемы возникают именно по причине несоблюдения требований закона. Правоотношения основаны на дружеских связях и не подкреплены необходимыми документами. Мой жизненный принцип в данном случае и совет всем — дружба дружбой, а сделки заключайте, соблюдая законодательство.


НЕ ОШИБАЕТСЯ ТОТ, КТО НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕТ

Я болею за каждого клиента. Однажды я сделала апелляционную жалобу, не дождавшись оплаты по счету. Когда мне позвонила бухгалтер этой фирмы и сообщила, что обжаловать решение они передумали, мне было немного досадно от немало потраченного времени на составление апелляции. Отныне я работаю только по предоплате, дабы убедиться в серьезности намерений своего клиента.

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

На самом деле победа для меня — не главное. Первостепенное значение имеет моя юридическая практика, в которой я постоянно расту и совершенствуюсь. Моя цель — победа в каждом судебном процессе.



 Октябрьский пр-т, 104, оф. 311,
т.: 8 (8332) 78-37-95, 57-83-11

 ukbip.kirov.ru

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ

1 23.06.1979 г.

2 Международный институт менеджмента «Линк», факультет управления персоналом и менеджмента, специальность «менеджер», специализация «управление проектами».

3 ОАО «Кировский маргариновый завод», с 2011 года ОАО «Производственный холдинг «ЗДРАВА»;
1999-2003 гг. — инженер-программист;
2003-2007 гг. — специалист по защите информации;
2007-2018 гг. — заместитель генерального директора по логистике.

В рамках «Здравы» с 2015 года: руководство проектом конвейерной мойки «Формула чистоты».

Фитнес-клуб «Спринт»: с 2012 года — соучредитель, общее управление.

«Спринт-лайт»: с 2017 года — соучредитель, общее управление.



**▲ ДЕРЖИМ КУРС
НА РАЗВИТИЕ**

Человек Года 2018

НОВЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ

— 2018-й был насыщенным для нашей команды: вывели второй клуб «Спринт-лайт» на самоокупаемость, внедрили новую систему учета клиентов 1С-фитнес, а также привлекли к работе внешних консультантов, цель которых — помочь увеличить выручку компании на 50%, а прибыль в 4 раза. Мы уверенно держим курс на развитие. Плановые задачи на данный момент выполнены примерно на четверть. Однако главной нашей победой считаю создание отдела продаж. В этом году провели для сотрудников двухступенчатое обучение, помогли менеджерам укрепить навык общения с клиентами. А наши тренеры за год завоевали 7 наград по бодибилдингу на региональных и федеральных соревнованиях.

ПЕРВЫЙ БЛИН НЕ КОМОМ

В этом году у меня был бесценный опыт участия в выборах. 2 месяца интенсивной работы прокачали мои навыки общения и публичных выступлений. Ведь одно дело — выступать по готовому сценарию, и совсем другое, когда импровизируешь. В большинстве своем публика относилась положительно, но были и не совсем доброжелательные ситуации. Несмотря на то, что в выборах я стал вторым, уступив профессиональному политику с 20-летним стажем, сам результат считаю личной победой.

О ВЗАИМООТНОШЕНИИ

Близка цитата «Меня с детства учили отвечать добротой, но жизнь научила отвечать взаимностью». Считаю, что в жизни должна быть справедливость как по отношению к хорошим потупкам, так и к плохим.

НЕПРИЯТНЫЕ РАССТАВАНИЯ

Самый неприятный момент этого года связан со сменой управляющего в «Спринте». Произошло это из-за слабого достижения поставленных целей. Но неправильно было бы всю вину свалить на одного человека, это в той или иной степени вина всей команды. И моя в том числе. Значит, что-то я упустил, недодал человеку какой-то ресурс или недостаточно замотивировал. Такие прекращения сотрудничества воспринимаю болезненно.

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Буду горд собой. В случае победы награда займет достойное место как символ признания предпринимательского сообщества. А я личным примером докажу, что не только тренеры могут завоевывать для клуба награды.



📍 г. Киров, ул. Ленина, 103а,
ТЦ «Крым», 7 этаж

☎️ т. 8 (8332) 22-44-82

🌐 sprint-kirov.ru

📱 [sprint_kirov](https://vk.com/sprint_kirov)



ОЛЕГ ЛОДЫГИН



15.03.1989 г.



Вятский колледж управления и новых технологий, программист-техник; МГЭИ (КФ), менеджмент организации.



С 2016 года — федеральная сеть iMaster, владелец.



▲ ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ К ЗВЕЗДАМ

Человек Года
2018

ПРИЗНАНИЕ В ФЕДЕРАЛЬНОМ КОНКУРСЕ

— Главные победы впереди — за год все планы пошли не так, как загадывал. Но все же главным достижением считаю 2 место в федеральном конкурсе «Ты предприниматель». Награда для меня стала верным показателем, что бизнес-модель оказалась успешной. Кроме того, мы обновили и упаковали франшизу iMaster. Например, не так давно открыли магазин в Сыктывкаре.

ИСПЫТАНИЕ ВЕРЫ

Для меня 2018 год — это время, когда мое восприятие жизни постоянно меняется: я переосмысливаю себя как отец и мужчина, у которого есть дети. Тема семьи для меня вообще очень важна. Не так давно я переживал серьезное потрясение, когда мой отец впал в кому больше чем на месяц. Меня это сильно подкосило, и, чтобы как-то набраться сил, я пошел в крестный ход. В селе Великорецком я стоял службу, и все мои мысли были направлены на скорейшее выздоровление папы. А через три дня после службы он пришел в себя!

БУДЬ КАК ВОДА

Нравится изречение Брюса Ли — Be like a water. Буквально, это значит «будь как вода». Вы наливаете воду в чайник, и она становится чайником, наливаете ее в бутылку, и она становится бутылкой. Вода может течь или может крушить. Для меня это значит, что надо уметь быть в жизни гибким, а когда надо — сильным.

ПОТЕРИ ДЕЛАЮТ СИЛЬНЕЕ






Все ошибки сделали меня сильнее. Я быстро переосмысливаю все, что происходит, и стараюсь идти дальше. Но, наверное, самый серьезный урок я вынес, когда взял кредит на бизнес, а затем попал в долги из-за того, что наше дело с партнером подожгли. В буквальном смысле. После этого мой партнер отказался иметь дело с долгами и расплачиваться пришлось мне. Тогда я потерял квартиру и машину. Для меня то, что случилось, стало потрясением и многому научило.

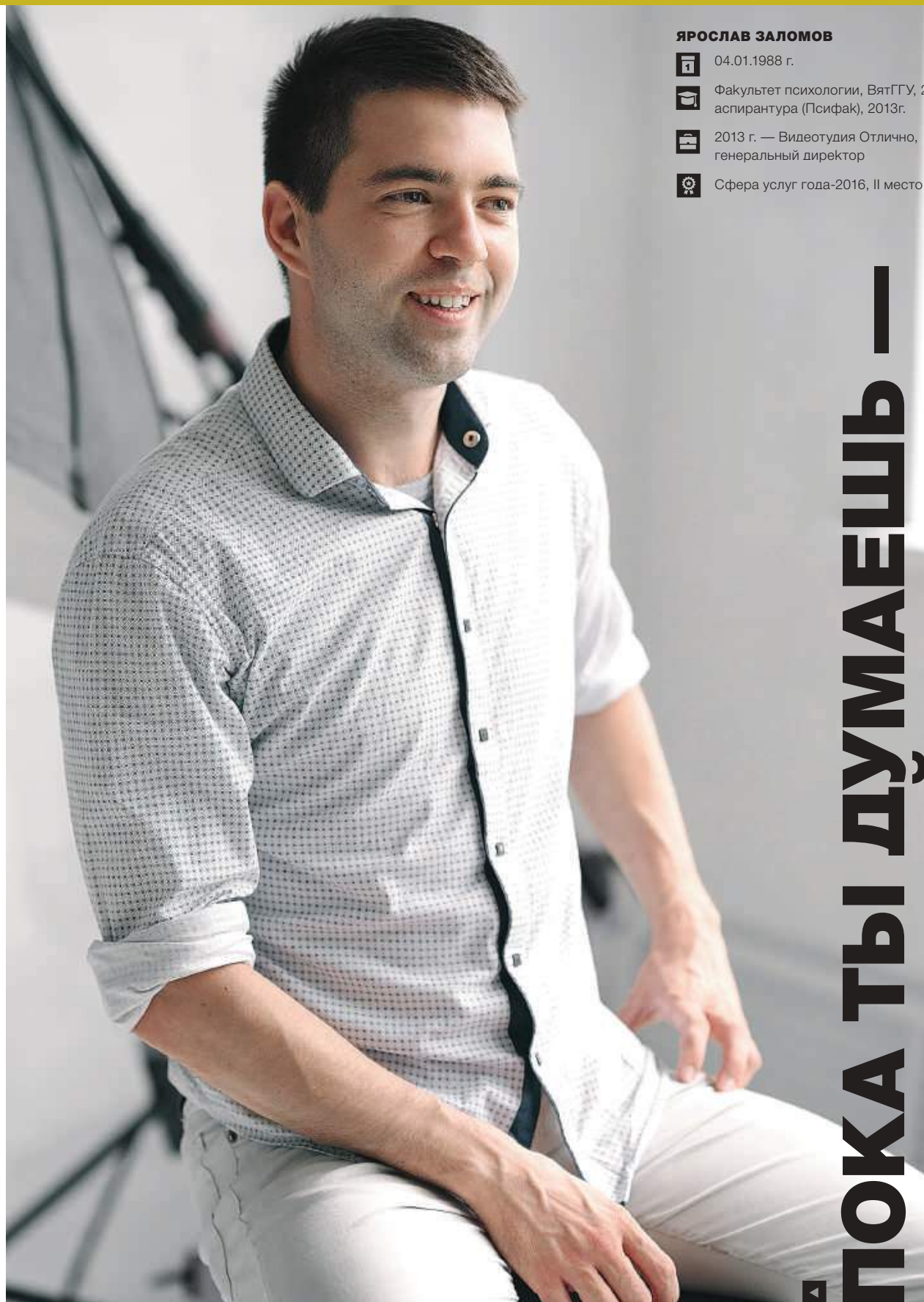
ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Усилюсь во всех направлениях, потому что буду понимать, что людям небезразличны мои жизнь и деятельность. Признание даст намного больше энергии для развития. А самое главное — я смогу быть доволен своей работой за этого год!



iMaster
Магазин и сервис

-  г. Москва, ул. Баркляя, 8, БЦ «Рубин»
-  г. Сыктывкар, ул. Ленина, 33
-  г. Киров, ул. Ленина, 105, т. 499-666
-  г. Кирово-Чепецк, ул. Красноармейская, 1, т. 8-912-367-67-67
-  ПН-ПТ с 10 до 19
СБ-ВС 11 до 16



ЯРОСЛАВ ЗАЛОМОВ



04.01.1988 г.



Факультет психологии, ВятГГУ, 2010 г.,
аспирантура (Псифак), 2013г.



2013 г. — Videостудия Отлично,
генеральный директор



Сфера услуг года-2016, II место

**ПОКА ТЫ ДУМАЕШЬ —
ДРУГИЕ ДЕЙСТВУЮТ**

Человек Года
2018

ГОРЕТЬ, НО НЕ ПЕРЕГОРЕТЬ

— Год получился насыщенным — мы сняли несколько масштабных и крутых проектов по России — от Москвы до Нижневартовска. Работать в других городах — это настоящий вызов, так как рынок видеопродакшена за пределами Кировской области более конкурентный. Также мы перестроили продуктовую линейку. На первом месте теперь — производство контента для социальных сетей и имиджевые видеоролики о компаниях. Телевизионная реклама, как и длинные презентационные фильмы (2-3 минуты) планомерно сдают свои позиции.

ЗАПРЫГНУТЬ В УХОДЯЩИЙ ПОЕЗД

По природе я очень погруженный в себя человек, поэтому деловые переговоры отнимали много эмоциональных сил. Я осознал, что только «отдаю», но совсем не умею принимать энергию, получать от общения удовольствие. И только сейчас, после долгой внутренней работы, я влился в деловое сообщество и как будто открыл новую грань себя. Уходят «холодные» b2b-продажи, теперь все строится на личном бренде и доверии к конкретному человеку. Мало быть крутым специалистом, нужно еще и взаимодействовать, наработать «социальный капитал». Думаю, я «догнал» этот мир, который развивается с космической скоростью.

СМЕХ, КОТОРЫЙ ПРОДЛЕВАЕТ ЖИЗНЬ

Однозначно «попала» в душевную мелодию известная английская поговорка — «Смейся, и весь мир будет смеяться вместе с тобой. Плачь, и ты будешь плакать в одиночестве». У этой фразы «двойное дно»: обществу (ближнему окружению) нужен счастливый человек, а саморазвитие может дать только одиночество — через преодоление себя и внутренние победы.





ЛЮБИМЫЕ ГРАБЛИ

Мои любимые грабли — брать процесс производства видео под свой тотальный контроль. Это просто «ад перфекциониста». Есть сценарист, но я начинаю сам вносить правки в сценарий. Есть оператор на площадке, я сам пытаюсь что-то снять параллельно на свою резервную камеру. Есть цветокорректор, и здесь я сам начинаю «красить» финальную версию. Решение — я учусь доверять ребятам на площадке и на post-production, хотя и не всегда получается.

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Я буду бесконечно смущен и удивлен. Хотя главное в победах — не воспринимать их слишком эмоционально. В любом случае, публичность требует большей ответственности — значит, будем ставить новые грандиозные цели.



-  т. 8 (8332) 21 00 96
-  otlichno@yandex.ru
-  otlichno.pro
-  vk.com/otlichno5

АЛЕКСАНДР ИВАНОВ

14.11.1987 г.

ВятГУ, высшее экономическое.

С 2012 года — рекламное агентство
«Поехали», владелец;
с 2015 года — транспортная компания
«Трансавто К», владелец;
с 2016 года — интеллектуальная игра
«Мозгобойня», франчайзи в Кирове.

РАБОТА, ПОЛНАЯ ЖИЗНИ



Человек Года
2018

«МОЗГОБОЙНЯ» СТАНОВИТСЯ МАСШТАБНЕЕ

— 2018 год для «Мозгобойни» в Кирове был очень успешен. Более 20 000 человек приняли участие в регулярных играх. Также мы провели более 50 корпоративных игр для самых разных компаний: от «РЖД» до «Ростелекома». А 26 октября грандиозно отметили двухлетие игры, собрав 450 наших друзей на самой массовой игре за два года. Помимо регулярных игр на общий кругозор и логику, мы проводим тематические игры, которые полностью посвящены какой-либо сфере жизни. И судя по отзывам, это очень перспективное направление!

Еще одной новинкой, которую мы запускаем в декабре, является «Детская Мозгобойня». Юные и любознательные ребята от 9 до 12 лет могут принять участие в любимой игре их родителей и тоже побороться за звание умнейших. Все анонсы публикуются в наших аккаунтах в Instagram и Вконтакте.

СМЕЛО В ГОРЫ

Меня всегда привлекали зимние виды спорта. В этом году освоил горный снегоход. Уже с нетерпением жду 2019 года, когда смогу попробовать свои силы на настоящей снежной трассе.

БИЗНЕС НУЖНО АНАЛИЗИРОВАТЬ

«Мозгобойня» — не первый мой проект и, надеюсь, не последний. Одни направления были и остаются успешными, другие оказались убыточными. Со временем я пришел к тому, что любую бизнес-нишу надо тестировать, нельзя заходить в бизнес «с наскока». Теперь отношусь к этому серьезнее. При запуске «Мозгобойни» провел полный анализ рынка, конкурентов, составил маркетинг-план. Считаю, что во многом правильная подготовка на старте позволила проекту занять лидирующие позиции среди видов интеллектуального досуга в городе.

РАБОТА И ЖИЗНЬ

Мне нравятся слова Курта Кобейна: «Сделайте вашу работу наполненной жизнью, а не жизнь наполненной работой». Мы не должны быть заложником своей работы и ставить ее во главу угла. Работа должна приносить удовольствие.

А самые мотивирующие слова, с которыми я иду по жизни, это слова родителей: «Мы в тебя верим, у тебя все получится!»

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Если меня выберут «Человеком года-2018» в номинации «Молодой предприниматель», это станет хорошим подтверждением моих убеждений и успехов в бизнесе, доказательством того, что я иду в правильном направлении. И, разумеется, это станет приятным подарком к Новому году.


Мозгобойня
Киров


т. 8 (8332) 755-998


В mzgb43




ВИКТОРИЯ ШИТОВА

 22 июля

 2004 г. — Президентская программа при Академии Народного Хозяйства РФ (г. Москва);
2010 г. — МВА — финансовый менеджмент (г. Киров)

 С 2010 г. — директор филиала «ДЭФО-Киров».

 2010, 2012, 2014, 2016 гг. — лучший франчайзи-партнер компании ДЭФО.



**БЫТЬ НАШАГ
ВПЕРЕДИ**

Человек Года
2018

ЛУЧШИЕ В СЕТИ ФИЛИАЛОВ

— В 2018 году наша компания в очередной раз, по предварительным подсчетам, станет лучшим франчайзи-партнером компании «ДЭФО». За 8 лет работы это станет нашей пятой победой. Несмотря на экономическую ситуацию, филиал «ДЭФО-Киров» динамично развивается: увеличивается объем продаж, растет ассортимент продукции. Самое главное для нас — чтобы клиент остался довольным.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

В этом году у меня родилось несколько новых проектов. К их реализации приступлю в следующем году. Они связаны и с бизнесом, и с личной жизнью.

ИДТИ ВПЕРЕД И РАЗВИВАТЬСЯ

Мне близка цитата «Дорогу осилит идущий». Что бы ни происходило в жизни, главное — не падать духом, идти вперед и развиваться. Мне нравится разгадывать жизненные ребусы. Я отношусь к жизни «с азартом».
Мое кредо — всегда быть на шаг впереди. Когда я училась в Москве, коллеги прозвали меня «маркетологом» из-за тяги быть в курсе всех событий и моего интереса к происходящему.

ОШИБКИ ДЕЛАЮТ НАС СИЛЬНЕЕ


Считаю, что каждый человек имеет право на ошибку. И относиться к таким моментам нужно спокойно. Ошибки закаляют, помогают приобрести опыт и выявить недоработки.

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Я получу новый стимул для развития. Если мне окажут такое доверие, то это будет новой мотивацией стать еще лучше.

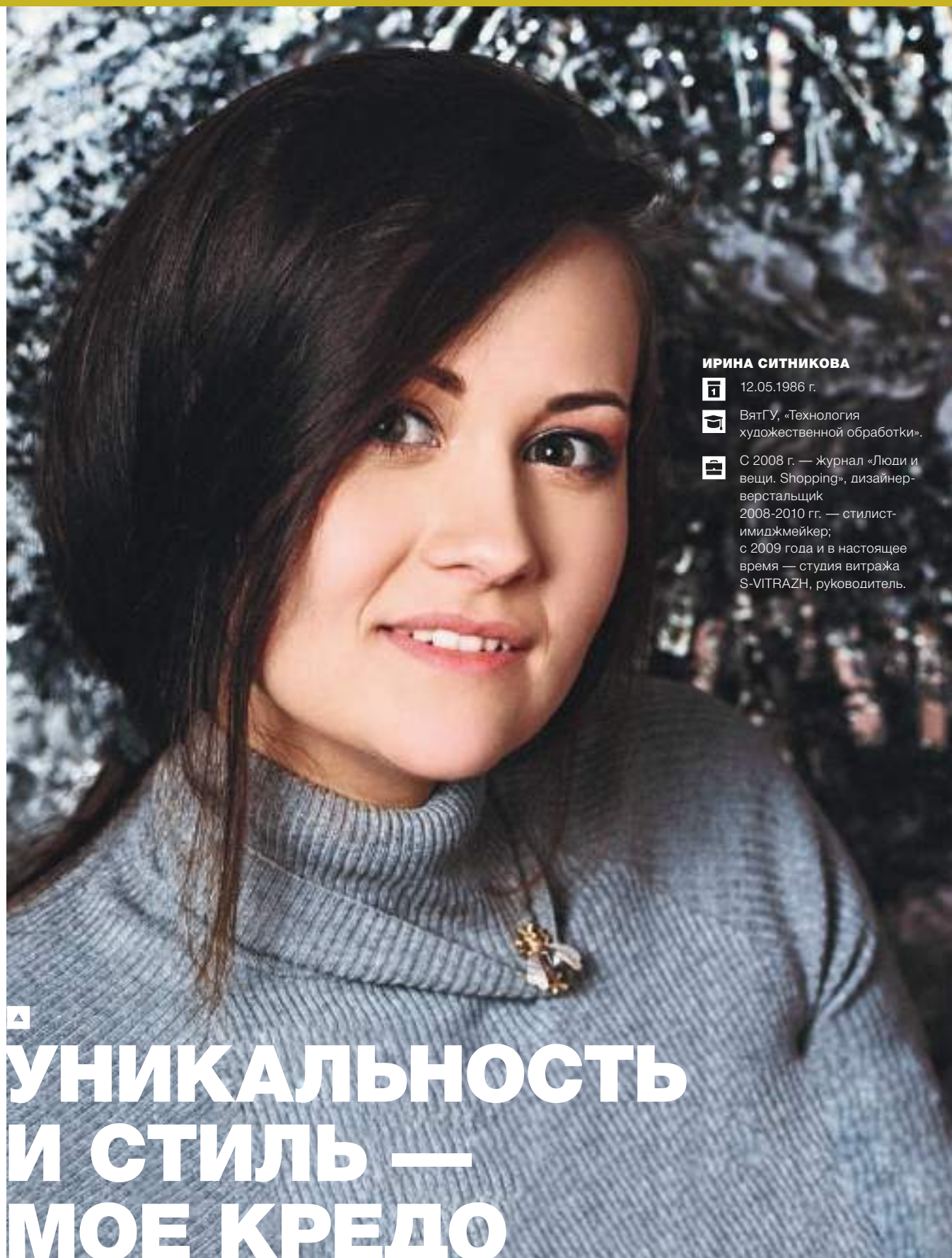


ОГРН № 1154345012524 от 04.06.2015 г.

 г. Киров, ул. Профсоюзная, 1
(БЦ «Кристалл», 1 этаж),
т.: 8 (8332) 45-58-00, 47-65-60

 kirov@defo.ru

 kirov.defo.ru



ИРИНА СИТНИКОВА



12.05.1986 г.



ВятГУ, «Технология
художественной обработки».



С 2008 г. — Журнал «Люди и
вещи. Shopping», дизайнер-
верстальщик
2008-2010 гг. — стилист-
имиджмейкер;
с 2009 года и в настоящее
время — студия витража
S-VITRAZH, руководитель.

**УНИКАЛЬНОСТЬ
И СТИЛЬ —
МОЕ КРЕДО**

Человек Года
2018

РАЗВИВАЮ СОБСТВЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

— Главным профессиональным достижением считаю создание эксклюзивных стеклянно-зеркальных картин с минералами по своей авторской технике, которая скоро будет иметь официальный патент. Также я наладила выпуск декоративных панелей, имитирующих структуру и узор природных камней и создала авторскую линейку абстрактных работ A&A (Art & Abstract) с использованием минералов и кристаллов. Я понимаю, насколько важно делиться опытом с другими специалистами — за год провела несколько авторских мастер-классов по городам России.

ЛИЧНЫЕ ПОБЕДЫ — ЗАЛОГ УСПЕХА

В моей жизни множество личных достижений. Но о них я стараюсь молчать и продолжаю становиться лучше. Когда я не озвучиваю успехи в жизни, они становятся для меня только ценнее и дают энергию для новых свершений.

ОШИБКИ РАДИ БУДУЩЕГО

У меня, как и у любого успешного человека, случаются оплошности. Внезапные и досадные. Но я всегда стараюсь быстро переосмыслить произошедшее. Смотрю с оптимизмом в будущее.

ЛУЧШЕЕ, ЧТО МОГУ ДАТЬ

Очень нравится изречение американского политика и дипломата Бенджамина Франклина: «Самое лучшее, что вы можете дать своему врагу, — прощение; оппоненту — терпимость; другу — ваше сердце; ребенку — хороший пример; отцу — уважение; матери — поведение, благодаря которому она будет гордиться вами; себе — уважение; всем людям — милосердие». Думаю, здесь сложно что-либо добавить.

ЕСЛИ Я СТАНУ «ЧЕЛОВЕКОМ ГОДА-2018»

Буду бесконечно благодарна за оценку моего труда! Очень важно не только потреблять, но и отдавать, приносить пользу людям и миру в целом. Вносить свой личный вклад в развитие человечества.



ул. Казанская, 90,
т. 8 (8332) 44-15-90

 s-vitrazh.ru

 irina.sitnikova.art

НАШИ ДЕТИ МУДРЕЕ НАС

” РАНЫШЕ Я ОДИН ЗА ВСЕ ОТВЕЧАЛ, А СЕЙЧАС ТОЛЬКО ПРИХОДИ И ФЛАГ ПОДНИМАЙ! — АЛЕКСЕЙ МИРОНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «КИРОВСПЕЦМОНТАЖ», РАССКАЗАЛ О НЮАНСАХ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА И ПОЛИТИКЕ КОМПАНИИ — В ИНТЕРВЬЮ ЕКАТЕРИНЕ СУСЛОВОЙ, ГЛАВНОМУ РЕДАКТОРУ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

МЫ ДОРОЖИМ КОМАНДОЙ ПРОФЕССИОНАЛОВ

— С сюжетом какого фильма можно сравнить вашу работу: от ее начала до сегодняшнего дня?

— Это «Крымский мост. Сделано с любовью». Там показана огромнейшая работа, которую строители проделали за короткий срок. И проделали с любовью. Мы свою работу тоже всегда стараемся делать с любовью. 26 лет назад начинали строить компанию — нас тогда было 5 человек, а сейчас уже около 2000. Сегодня «Кировспецмонтаж» — это большой производственно-строительный холдинг, в котором есть все подразделения: от проектного управления, подразделений по изготовлению конструкций для жилищного строительства (это наш завод железобетонных конструкций), производства строительно-монтажных работ, производственной базы до благоустройства и обслуживания построенного жилья. Весь цикл выполняем сами. Наша команда отличается высококвалифицированными кадрами, среди них: 4 заслуженных строителя, 3 почетных строителя России. Мы дорожим нашими сотрудниками.

— Но почему выбрали схему именно такую, интегрированную — от начала проектирования и до эксплуатации домов?

— Что такое заказать проект в проектный институт? Заключение договора, оплата денег, и жди, когда сделают. А если какие-то корректировки, то

снова жди. Поэтому мы создали свою проектную организацию. Если вносим изменения, то говорим: срок — за ночь, к утру выдать! Получается быстро и качественно. Кроме того, так вся прибыль остается внутри компании. Поэтому мы работаем более рентабельно, чем другие. Конечно, ответственность тоже вся наша. И да, сложнее синхронизировать работу всех предприятий: если одно будет хромать, это скажется на всех.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ПРИОРИТЕТЕ

— Если у компании «Кировспецмонтаж» столько «подручных» организаций, получается, что и строите вы быстрее?

— Да. Например, в этом году построили сразу 3 дошкольных учреждения: два — в «Чистых прудах» и одно в «Озерках», всего за 6 месяцев, хотя обычно на это уходит 15 месяцев. Сейчас в «Чистых прудах» начали строить новую современную школу с физкультурно-оздоровительным комплексом и завершим ее строительство тоже в сжатые сроки. Работа ведется круглосуточно. Выхода нет — люди ждут, в «Чистых прудах» населения, как в Котельниче, поэтому работаем в две смены.

— Получается, что вы — социально ответственное предприятие.


— Мы всегда были социально ответственным предприятием. Строим не коробки, а целые микрорайоны.





Понимаем, что при покупке квартиры человеку важно, где будут играть и учиться его дети, далеко ли парковая зона, где провести свободное время. В каждом нашем дворе есть большие спортивные площадки.


— Зачем вам беспокоиться о благоустройстве, можно же сдать дом с одной песочницей во дворе и строить новый?

— Стараемся строить микрорайоны так, чтобы люди, которые там живут, были счастливы. Например, в микрорайоне «Озерки» оборудовали большую зеленую зону с детскими и спортивными площадками со сценой. На Солнечную набережную в микрорайоне «Солнечный берег» сейчас приезжают гулять кировчане со всего города, а местные жители гордятся ею. В «Чистых прудах» по инициа-

ВИДЕО С ИНТЕРВЬЮ СМОТРИТЕ В СОЦСЕТЯХ ЖУРНАЛА
 bk43.ru

 bkkirov

 bk_kirov

 instagram.com/bkkirov


тиве граждан, вдоль реки Мостовицы, создаем парк «Молодежный» и возводим православный храм. Все это мы делаем за счет собственных средств. Да, могли бы просто сдать дом с хилой детской площадкой, но тогда бы мы перестали сами себя уважать. Не случайно мы получили сертификат доверия застройщика №1*. Он подтвержден правительством области и Вятской Торгово-Промышленной палатой. Мы этим очень дорожим. Сегодня в области, и не только в нашей, очень много обманутых дольщиков. А к нам люди идут, потому что знают: если мы заключили договор долевого строительства, то в обещанные сроки дом будет сдан с благоустроенной территорией, парковкой и зеленой зоной.

СОХРАНЯЯ СЕМЕЙНЫЕ ТРАДИЦИИ


— **В ваших микрорайонах проживает немало молодых семей. Дайте пару советов, что делать, чтобы сохранить семью?**


— Надо не лениться любить — свою жену и детей, работу, свой микрорайон, город, страну. Ну и еще, в семье всякое бывает, поэтому нужно уметь прощать. Тогда никогда семья не распадется. Больше уделяйте времени детям, ибо они быстро растут.

— **Какие есть у вас семейные традиции?**

— Часто по выходным собираемся вместе. Я, кстати, уже прадедушка. Счастье — когда дети становятся родителями, оставаясь в это же время

АЛЕКСЕЙ МИРОНОВ
 1.10.1946 г.

 Курский монтажный техникум, монтажник тепло-, газооборудования и вентиляционных систем; Ухтинский индустриальный институт, инженер-строитель.

 1973-1985 гг. — начальник строительного управления;

1985-1987 гг. — «Главкировстрой», главный инженер;

1987-1990 гг. — Минмонтажспецстрой, руководитель производственно-распорядительного управления;

С 1990 года — ООО «Кировспецмонтаж», Генеральный директор, Заслуженный строитель РФ, Почетный строитель России, почетный гражданин г. Кирова.

детьми. У нас уже есть 6 внуков, есть правнучка.

— **Привносите ли какие-то семейные традиции в коллектив предприятия?**

— Поскольку у нас бизнес семейный, мы ратуем за сплочение и нашего рабочего коллектива. Чтобы сотрудники ценили компанию и общее большое дело. У нас, кстати, даже есть своя фирменная зарплатная карта, на ней изображен наш офис, который тоже является нашей своеобразной визитной карточкой. Эту идею мы предложили Сбербанку. Провели переговоры и убедили партнеров, что банковская карта, на которую сотрудники получают свою зарплату, должна символизировать компанию, чтобы наши люди понимали, где работают. Или еще история. Некоторые наши участники долевого строительства живут в районах, им неудобно приезжать в город, чтобы платить взносы. Мы также договорились с банком, чтобы свои платежи они совершали в районных отделениях Сбербанка, но без комиссии.

— **Вы везде ставите свои условия?**

— Важно, чтобы «Кировспецмонтаж» ценили, доверяли нам. Чтобы наши дольщики не боялись и знали, что все будет построено в срок. Например, наша обслуживающая компания «Интехсервис» имеет в штате специалистов по ремонту хозяйственных служб. Можно вызвать электрика или слесаря даже ночью. У нас такая позиция: на каждый «чих» нашего жилья наша УК несет носовой платок. Так нужно работать во всех сферах!



Алексей Миронов с сыновьями, Никитой и Павлом

С ПОЛУСЛОВА ПОНИМАЕМ ДРУГ ДРУГА

— *Поделитесь вашей любимой цитатой.*

— Наши дети мудрее нас, потому что мы мудрее своих родителей. На этом зиждется прогресс. Новое поколение всегда умнее предыдущего. В своих детях я это вижу — они уже умнее меня.

— *Каково это — работать со своими сыновьями?*

— У нас конфликтов не возникает, но разногласия бывают. Кроме сыновей, в «Кировспецмонтаж» работает мой брат, Александр Семенович, он директор по строительству, руководит строительными площадками. Старший сын Никита — финансовый директор. Младший, Павел — коммерческий. Естественно, у каждого свое мнение. Но мы решаем все за столом переговоров. С самого начала, когда сыновья пришли в компанию, я сказал: после 17.00 голову не забываем делами, дома мы семья.

— *Многие бизнес-тренеры не рекомендуют строить семейный бизнес. Как это получается у вас?*

— Я думаю, дело в том, что мы все понимаем друг друга. Мои дети не

сразу пришли в «Кировспецмонтаж». Они не «чистые» строители, по образованию управленцы, у каждого был свой бизнес. Но, наблюдая за моей работой, они предложили свои идеи, как организовать бизнес более эффективно. Вот раньше как было: один начальник за все отвечает — за сбыт, за стройку, за машины, за зарплаты, налоги и так далее. Бесконечные планерки и головная боль. А они говорят: разделим структуры, и пусть за каждый сегмент отвечает свой руководитель. Когда

мы это сделали, бизнес пошел в гору. Раньше я один за все отвечал, а сейчас только «приходи и флаг поднимай»!

— *Кого видите своим преемником?*

— Это уже не мне определять. Оба сына достойны возглавлять «Кировспецмонтаж». У нас есть две практически равнозначные должности. Председатель совета директоров (должность пока свободная) и генеральный директор — это я. И когда я надумаю уйти отдыхать, сыновья сами примут решение в этом вопросе.

*Сертификат доверия застройщику учрежден Правительством Кировской области, Государственной жилищной инспекцией, Вятской Торгово-промышленной палатой. Сертификат удостоверяет, что предприятие выполняет требование законодательства РФ об участии в строительстве многоквартирных домов или иных объектов недвижимости, санитарно-эпидемиологического законодательства и законодательства о защите прав потребителей.

ООО «КИРОВСПЕЦМОНТАЖ». ИТОГИ ГОДА.

- Лидер** Кировской области по объему вводимого жилья — 106 тысяч кв. метров
- Лидеры** строительного комплекса Кировской области
- В рейтинге ТОП-50 среди застройщиков России по объему сданного жилья.
- Обладатель Золотого знака — «Надежный застройщик России — 2018»
- Строительство в рекордные сроки (за 6 месяцев) и ввод сразу трех дошкольных учреждений в г. Кирове
- Создание новой концепции обустройства внутренней среды в микрорайонах застройки.

**данные предоставлены в рейтинге Единого реестра застройщиков РФ, по объему введенного в эксплуатацию жилья в 2018 г.



Есть защита – есть бизнес!

- Безопасность онлайн-платежей
- Управление через облачную веб-консоль
- Обеспечение непрерывности бизнес-процессов
- Защита от шифровальщиков с возможностью отката вредоносных действий
- 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 контактам | Безопасность смартфонов и планшетов | Шифрование файлов | Технологии защиты от фишинга | Надежное блокирование спама | Менеджер паролей

www.kaspersky.ru

© 2014 Kaspersky Lab. Все права защищены. ООО «РУБИКОН» является официальным партнером Касперского в России. Все права на Kaspersky Lab принадлежат Kaspersky Lab. Kaspersky Lab является зарегистрированной торговой маркой Kaspersky Lab. Kaspersky Lab является зарегистрированной торговой маркой Kaspersky Lab. Kaspersky Lab является зарегистрированной торговой маркой Kaspersky Lab.



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

ООО «РУБИКОН», ОГРН: 1044316570924, от 2.11.2004 г.



НЕСМОТРЯ НА ТРУДНОСТИ, ИДЕМ ВПЕРЕД

” ЖЕСТКИЕ УСЛОВИЯ — НЕ ПОВОД РАССЛАБЛЯТЬСЯ, — АЛЕКСАНДР БАБИНЦЕВ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ВОДПОЛИМЕР»



ЗАПЛЫВ ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ГОДА

— 2018 год еще не закончен, но предварительные итоги я уже могу подвести. В целом объемы производства и рентабельность снижаются в течение нескольких лет, это связано прежде всего с непростой ситуацией на строительном рынке. Несмотря на это, мы не жалуемся, а продолжаем работать, внедряя новые виды продукции. В этом году мы запустили новый производственно-складской ком-

плекс, состоящий из трех строений на улице Технической.

ДЕЛАЕМ ВСЕ САМИ — ДО ПОСЛЕДНЕГО ВИНТИКА

Мы работаем не только на Кировский рынок, но и грузим контейнеры даже в город Благовещенск. По оценкам наших покупателей, мы одни из лидеров по производству труб и фитингов для канализации. Даже с затратами на доставку в радиусе 1 000 км от Кирова наши цены и качество абсолютно конкурентны.



Михаил Бабинцев, первый заместитель директора



Сочащийся шланг

За счет чего мы держим лидирующие позиции?

Во-первых, это наши прямые долгосрочные контракты с поставщиками сырья. Ну и самое главное, это то, что мы делаем все сами до последнего винтика: оснастка для труб, вторичная гранула, уплотнительные кольца (раньше покупали у турков), кассеты для упаковки и даже упаковочную ленту.

НОВИНКИ ПРОИЗВОДСТВА И РАЗРАБОТКИ 2018 ГОДА

Каждый год мы придумываем и воплощаем в жизнь новый продукт.




Новый склад пенополиуретанового утеплителя

В течение года наши технологи и производственники, да и я лично, работали над таким видом продукции, как «сочащийся шланг», или капельный полив. Сами с нуля разработали технологию. Шланг сделан из полимера и резины, под давлением воды он выделяет капельки, равномерно насыщая почву влагой. Можно использовать как поверхностно, так и подпочвенно на уровне корневой системы растений. Особенно это актуально в южных регионах России, например в Крыму, где большой дефицит воды.

Также в этом году мы начали делать утеплитель для труб из пенопо-

лиуретана, в народе его еще называют скорлупой, с защитным наружным покрытием из алюминия и двух слоев полимера. Очень востребованный товар. Тем более что в Кирове его больше никто не производит. Такая стратегия позволяет выдерживать серьезную конкуренцию и занимать лидирующие позиции в отрасли.

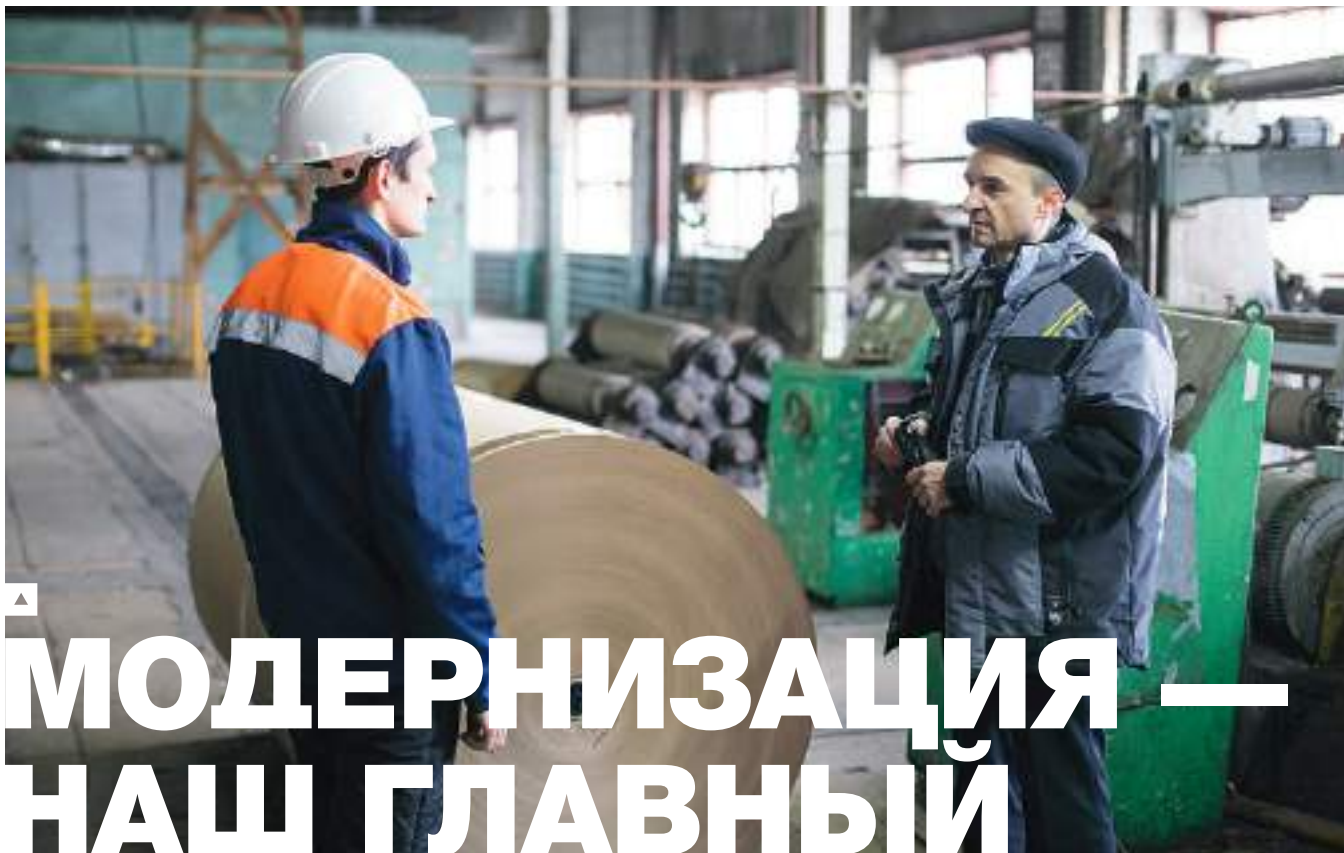
“ВОДПОЛИМЕР” 

 г. Киров, ул. Базовая, 3а,
т. 8 (8332) 70-31-44,

 vodpolimer.ru



Александр Бабинцев



МОДЕРНИЗАЦИЯ — НАШ ГЛАВНЫЙ ОРИЕНТИР



ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ

— Сегодня бумажная фабрика строит большие планы по модернизации производства. В первую очередь преобразования связаны с переводом собственной котельной от топочного мазута на природный газ. С 17 ноября уже начались пусконаладочные работы парового котла №2 на новом виде топлива. Работа котельной на природном газе снизит затраты на энергоресурсы и на ремонт. Из-за вредных примесей мазута котлы часто ломались, что сказывалось на их состоянии и работоспособности.

Постепенно идет восстановление турбогенераторной установки. За счет нее предприятие сможет вырабатывать собственную электроэнергию, которая покрывает часть потребностей фабрики. Для отдаленных объектов — гаража и здания управления — смонтирована собственная мини-котельная на газу. Несмотря на затраты в настоящем, эти мероприятия в буду-

щем позволят существенно снизить себестоимость тепловой энергии и потребление более дорогой электроэнергии извне.

БОЛЬШЕ ОБОРУДОВАНИЯ — БОЛЬШЕ ПЛИТ

Недавно на фабрике начал работу участок по производству полимерно-песчаных плит. Продукт создают из остатков пластика, которые всегда есть в макулатуре. Как показала практика, пластиковых отходов больше, чем мы можем переработать сейчас. Поэтому сейчас покупаем дополнительное оборудование. Пока мы используем производимые плиты для благоустройства собственной территории, хотя не исключаем, что в будущем начнем поставлять их на рынок.

ЗАПУСК НОВЫХ МАШИН

В этом году на фабрике запустили 9-ю бумагоделательную маши-



**О ПЛАНАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ
РАЗВИТИЯ МУРЫГИНСКОЙ
БУМАЖНОЙ ФАБРИКИ —
МИХАИЛ РЕБКОВЕЦ, ГЛАВНЫЙ
ИНЖЕНЕР**



РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА — СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ПРЕДПРИЯТИЯ



РАБОТА КОТЕЛЬНОЙ НА ПРИРОДНОМ ГАЗЕ СНИЗИТ ЗАТРАТЫ НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ

ну (БДМ), которая простояла без работы 10 лет. Сейчас с ее помощью производим бумагу для гофрирования. В перспективе планируем выпускать картон для плоских слоев гофрирования.

Также готовимся к пуску 6-й и 10-й бумагоделательных машин. Параллельно с этим будет начато строительство нового макулатурного цеха, уже сейчас заказано дополнительное оборудование для подготовки сырья. В первой половине 2019 года мы планируем его установку.

РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА

Планы по расширению ассортимента — еще одна стратегическая задача предприятия. Во-первых, планируем выпуск картона с беленым верхним плоским слоем. Такой материал отлично подойдет для производства упаковки.

Во-вторых, в ближайшем будущем возможен выпуск жиронепро-

ницаемой бумаги. Сегодня этот материал используют как для пищевой промышленности, так и для упаковки. Небольшой пробный объем жиронепроницаемой бумаги уже произведен. Сейчас материал проходит необходимые исследования.

КУРС НА ВОСТОК

Развитие предприятия невозможно представить без расширения рынков сбыта. В этом отношении ведется постоянная работа, даже несмотря на большой список желающих приобрести продукцию.

Стараемся участвовать на международных выставках и конференциях. Сегодня фабрика активно сотрудничает с поставщиками из Европы, в ближайшем будущем едем на международную выставку в Австрию.

Планируем также сместить вектор развития на восток и прорабатывать вопрос поставок продукции в страны Азии.

ПРОРАБАТЫВАЕМ ВОПРОС ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ В СТРАНЫ АЗИИ




Кировская обл., Юрьянский р-н, пгт Мурыгино, ул. Фабричная, 1


kirovpaper.com



ДМИТРИЙ ПОПОВ

 07.12.1983 г.

 ВятГУ, инженер-технолог по специальности «машиностроение».

 2007-2014 гг. — работа в продажах;
с 2014 года — коммерческий директор ООО «ТОП ВЕЛД ГРУП»;
с 2018 года — генеральный директор ООО «Котельничский завод сварочных материалов».



О МЕЖДУНАРОДНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ СВАРОЧНОЙ ПРОВОЛОКИ
В КОТЕЛЬНИЧЕ РАССКАЗЫВАЮТ ПАРТНЕРЫ — ДМИТРИЙ ПОПОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ «ТОП ВЕЛД ГРУП», И МИСТЕР ВИСЛИ ДАЙ, ИНВЕСТОР

БК 0+

ИНВЕСТИЦИИ БЕЗ ПРОВОЛОЧЕК



ПЛОЩАДКА, НА КОТОРОЙ ГОТОВИМ ПРОИЗВОДСТВО, ИМЕЕТ ОЧЕНЬ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ

лионов рублей только в этот проект, чтобы объем продукции вырос до 1000 тонн в месяц. На заводе будут созданы рабочие места для 100 человек.

На сегодня для нас, инвесторов, это основной проект. Площадка, на которой мы готовим производство, имеет очень большой потенциал. Конечно, многое придется восстановить, а что-то построить заново. Но важно не потерять вложенные деньги.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК БУДУЩЕГО

Дмитрий Попов:

— Производство сварочной проволоки в Котельниче — это закономерный результат предыдущих 4 лет кропотливой и упорной работы по выводу на рынок бренда «TOP WELD Сварочные технологии». А вместе с этим мое собственное развитие как руководителя. Занимаясь внешнеторговой экономической деятельностью, постоянно сталкиваюсь с чем-то новым. Приходится адаптироваться, и очень быстро.

Сейчас предстоит масштабная работа по становлению производства: подобрать необходимый профессиональный состав людей, сформировать коллектив, отработать технологию, чтобы добиться необходимого качества. Это следующий этап нашего общего развития.

В планах на будущее сделать на базе нашего предприятия индустриальный парк со всей необходимой инфраструктурой. Хочется, чтобы это было место, где могут реализовать свои проекты новые инвесторы — как из нашей страны, так и иностранные. Сейчас мы еще только на пороге этой глобальной цели, но главное, что у нас с мистером Висли есть общий вектор развития.



БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ

Мистер Висли:

— В Китае Россию считают страной с большим потенциальным рынком потребления. Около 9 лет назад я впервые привез сюда свою продукцию — сварочное оборудование. Тогда заказы еще не были постоянными, но я уже задумался о том, как наладить сбыт. 4 года назад наконец нашел надежного партнера — Дмитрия Попова. Теперь можем перейти к следующему шагу — инвестировать в производство.

РАБОЧИЕ МЕСТА ДЛЯ 100 ЧЕЛОВЕК

Мистер Висли:

— В Котельниче полным ходом идет строительство нашего завода по выпуску сварочной проволоки с медным покрытием. Сумма инвестиций уже в этом году составила 100 миллионов рублей. И это только первая очередь производства, по завершении которой мы сможем выпускать до 400 тонн проволоки в месяц. В следующем году планируем вложить еще 100 мил-



▣ ФАБРИКА-КОНСТРУКТОР: АВТОПИЛОТ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МЕБЕЛИ





О ТОМ, КАК АВТОМАТИЗАЦИЯ НА ФАБРИКЕ МЕБЕЛИ VEROOM ПОМОГАЕТ УВЕЛИЧИТЬ СКОРОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗА И ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО — ИВАН ТОКМАКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПРЕДПРИЯТИЯ

КАЧЕСТВО — ЭТО ТО, ЧТО МЫ СОВЕРШЕНСТВУЕМ ПОСТОЯННО!

ИВАН ТОКМАКОВ



23.03.1958 г.



Профтехучилище №18, плотник; Строительный техникум, мастер строительного профиля.



1978-1980 гг. — СМУ-2 ДСК, плотник, мастер-строитель;
1980-1982 гг. — профтехучилище №18, мастер производственного обучения;
1982-1998 гг. — строительные объекты г. Кирова, отделка интерьеров;
1998-2000 гг. — АХО МЖК г. Кирова, директор;
с 2000 года — генеральный директор мебельной компании «Вятка-НАЙДИ»; с 2014 года — генеральный директор фабрики индивидуальной мебели Veroom.



Делегация во главе с собственником компании из Саудовской Аравии на производстве фабрики Veroom

ДУМАЙ ИНАЧЕ

— Успех нашей фабрики индивидуальной мебели заключается в том, что мы создали производство, которым действительно можно гордиться. Модель бизнеса проста: работать в режиме нон-стоп. Эффективным предприятие делают его продуманное производство и квалифицированный персонал, способный отвечать современным требованиям.

Долгое время мы искали пути, как уменьшить расход материалов, увеличить скорость обработки заказа и мебельных заготовок, думали, как снизить ошибки сотрудников и повысить рентабельность производства. Решить эти вопросы помогла автоматизация бизнеса на предприятии. Нашими специалистами было разработано программное обеспечение на базе «1С». Каждый менеджер нашей фабрики может обработать и отправить заказ в производство в течение 5 минут.

При приеме любого заказа сотрудник отдела продаж заносит в специальную программу параметры, а также выбирает ответственных специалистов и ставит четкие сроки. Далее по цепочке в программе сотрудники видят, что им необходимо выполнить и куда в дальнейшем им передать заказ.

КОНТРОЛЬ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН

Руководящий состав Veroom видит, какие заказы поступили в течение дня или недели, и может принять управ-

ленческие решения и контролировать работу.

Грамотно выстроенная система прохождения заказа через весь производственный процесс позволяет полностью исключить человеческий фактор. Тем самым сокращаются ошибки и минимизируются издержки.

Оператор станка получает четкое задания, где указано количество, срок и вид обработки данного изделия. Сейчас мы можем по минутам отслеживать, когда заказ ушел на участок, например, фрезеровки, резки стекла или сборки. А после выполнения поставленной задачи оператор отмечает в системе готовность заказа и передает его на следующий участок для дальнейшей обработки.

ВООБРАЖЕНИЕ ЗА РАБОТОЙ

С помощью станков нового поколения с числовым программным управлением и автоматизации процессов фабрика может ежедневно производить различные мебельные детали, декорировать зеркала и стекло по индивидуальным эскизам. Подобный подход позволяет предприятию быстро перестраиваться в зависимости от ситуации на рынке. Качество — это то, что мы совершенствуем постоянно!

НОВЫЙ ПОДХОД К КЛАССИКЕ

Фабрика индивидуальной мебели Veroom в этом году обновила свои производственные мощности, что-

бы давать жизнь еще более сложным и роскошным изделиям. Недавно на предприятии побывала делегация во главе с собственниками компаний из Саудовской Аравии и Индии. Они изучали опыт работы нашей фабрики.

Кроме того, свои новинки фабрика представила на партнерском стенде ARISTO на международной выставке «Мебель» в Экспоцентре в Москве.

Мы готовы под ключ обставить ваш дом или квартиру — в любом стиле! Будь то романтическая классика с ее благородством линий и изящной простотой, нежный, ненавязчивый прованс или лаконичные современные направления: минимализм, хай-тек и лофт.

Подчеркните свою индивидуальность, создавая интерьер в едином стиле! Фабрика индивидуальной мебели Veroom уже давно предлагает не только практичные и эргономичные шкафы-купе и гардеробные, но и варианты элегантной обстановки для различных жилых зон: прихожие, кухни с каменными столешницами, спальни, детские, гостиные, кабинет и, конечно, библиотека! Вся мебель изготавливается по персональным размерам с учетом ваших пожеланий.

Мы, как и ведущие мировые фабрики, делаем мебель из МДФ, потому что она:

- воплощает оригинальные идеи дизайнеров, поскольку материал можно фрезеровать и деформировать;
- прочна, надежно удерживает любые крепежи, позволяет реализовать сложные конструкторские решения
- устойчива к влаге, сохраняет презентабельный вид на долгие годы.

МДФ идеально подходит для изготовления мебели в любом стиле, поскольку позволяет отразить даже самые смелые задумки и настроения дизайнеров. Этот материал — выбор мировых мебельных брендов.

VEROOM®

ФАБРИКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ

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

veroom.ru

**КАЖДЫЙ МЕНЕДЖЕР НАШЕЙ
ФАБРИКИ МОЖЕТ ОБРАБОТАТЬ
И ОТПРАВИТЬ ЗАКАЗ
В ПРОИЗВОДСТВО В ТЕЧЕНИЕ
5 МИНУТ**



**ПОДХОДИМ
К ОБУСТРОЙСТВУ
ИНТЕРЬЕРА
КОМПЛЕКСНО**

ВЫВЕСКИ

ДЛЯ БИЗНЕСА



ЕЩЕ БОЛЬШЕ РАБОТ
У НАС НА САЙТЕ
WWW.SIGNBOARD.GURU



211 037
СЕВЕРНОЕ КОЛЬЦО, 54
/2 ЭТАЖ/
ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА ЗНАК В КОМПАНИИ
«КОРПОРАТИВНЫЕ ВЫВЕСКИ»



Алексей Воронин (справа) вместе с Константином Шитовым (слева), коммерческим директором «ТИПЭД Инжиниринг»

О ЗАПУСЦЕ БИЗНЕСА ПО РАЗРАБОТКЕ НЕСТАНДАРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ — АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ТИПЭД ИНЖИНИРИНГ»



УДАЧНЫЙ ТАНДЕМ

— До создания бизнеса я 3 года проработал на заводе. Так как по образованию я специалист технологии машиностроения, хотел применить знания на практике и отточить навыки. Работа нравилась, но не устраивала зарплата. Тогда я задумался о своем деле. Спустя год удалось организовать небольшое производство. Занимался изготовлением металлоизделий — навесов, козырьков, заборов и беседок. В этот же год я встретил школьного друга Константина, который на тот момент закончил экономический факультет. В процессе беседы мы поняли, что инженер и экономист могут составить отличную бизнес-команду. Идея

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ИНЖЕНЕРНЫХ РАЗРАБОТКАХ

объединить знания и умения вдохновила обоих. В тот момент я завершил работу с металлоизделиями и вместе с Константином создал инжиниринговый центр «ТИПЭД Инжиниринг».

ЗАПУСК БИЗНЕСА

В 2015 году мы открыли ООО. Стартовые вложения на запуск бизнеса составили 20 000 рублей. Из них 12 000 ушло на уставной капитал организации и 8 000 отдали за месячную аренду помещения.

Когда мы только открыли центр, то начинали работать с 3D-моделированием, подготовкой технической документации различных конструкций и механизмов, а

также с написанием технологических процессов для их изготовления.

Чтобы развивать компанию дальше, нужны были деньги на закупку оборудования. В 2015 году мы с Константином участвовали в областном конкурсе «Ты — предприниматель». После успешных презентаций и crash-теста бизнеса проект признали одним из лучших, за что мы получили грант 120 000 рублей. Его потратили на новый 3D-принтер. С этого момента компания начала расти.

РАБОТА С НЕСТАНДАРТНЫМИ ЗАДАЧАМИ

Разработка нестандартного оборудования — основное и самое вос-

требуемое направление «ТИПЭД Инжиниринг». Сегодня у малого и среднего производственного бизнеса есть потребность в совершенствовании оборудования и автоматизации технологических процессов. «ТИПЭД Инжиниринг» — одна из немногих компаний в Кирове, которая решает такого рода задачи. Например, недавно у наших партнеров появился новый производственный станок. Но для продуктивной работы не хватало новой технологии изготовления деталей и приспособлений. С ее помощью рабочие могли бы правильно установить и закрепить деталь на станке. Мы разработали технологический процесс и сконструировали все необходимые средства технологического оснащения. В результате наша разработка помогла повысить эффективность производства.

Помимо конструирования нестандартного оборудования, изготавливаем в центре 3D-модели любой сложности, а также делаем лазерную резку и гравировку дерева, оргстекла, пластика.

Несмотря на то, что оба направления также пользуются популярностью, считаем их сопутствующими услугами. За счет принтера и станка для резки мы экономим на изготовлении собственных опытных образцов. Именно по образцам в дальнейшем можно судить о соответствии требованиям техзадания и правильности технических решений будущего механизма.

За 3 года работы «ТИПЭД Инжиниринг» удалось поработать не только с малым и средним бизнесом, но и с крупными предприятиями, такими как Кировский ССК, пивоваренный завод «Вятич».

В «ТИПЭД Инжиниринг» можно заказать резку дерева, стекла и пластика.

СЛОЖНОСТИ БИЗНЕСА

Главная сложность первых этапов развития бизнеса заключалась в переговорах. Нередко возникали проблемы по согласованию техзадания с заказчиком, из-за чего мы теряли много времени.

Нередко люди приходили с амбициозными идеями, которые сложно воплотить в жизнь. Из-за этого возникали непонимания. Теперь мы не тратим много времени на подобные проекты, так как можем вычислить их еще на стадии предварительного анализа.

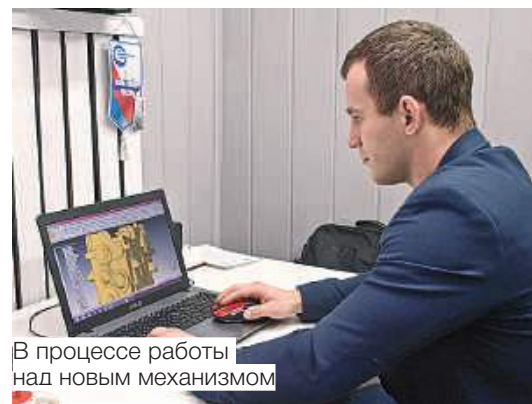
Немало проблем доставил поиск помещения. Изначально мы снимали офис в бизнес-центре «Кристалл». При этом производство находилось в другой части города. Мы постоянно мотались то туда, то сюда. Спустя несколько месяцев решили искать площадку, которая объединяла бы офис и производство. В итоге после 3 переездов нашли подходящее помещение.

ЭФФЕКТ САРАФАННОГО РАДИО

Когда мы только запускали бизнес, у нас не было ни сайта, ни сообществ в соцсетях. Большая часть клиентов приходила и приходит до сих пор через сарафанное радио. Спросите: «Откуда люди узнали о нас?» Все дело в нашей активности. В 2015 году мы посещали всевозможные мероприятия — форумы, семинары для бизнеса, где рассказывали о «ТИПЭД Инжиниринг». Позже эти наработки привлекли нам клиентов.

РЕВЕРС-ИНЖИНИРИНГ

Самым необычным заказом за время работы стала разработка 3D-модели



В процессе работы над новым механизмом



3D-принтер печатает очередной заказ

коленного сустава. Запрос поступил из другой области. Проект стал частью научной работы и сделан для демонстрации и испытаний в качестве опытного образца. Это направление называется реверс-инжиниринг. Суть его в исследовании готового устройства, механизма с целью понять и воссоздать его без прямого копирования. Например, к нам в центр часто приносят поврежденные пластиковые детали, аналог которых сложно найти или купить. При помощи реверс-инжиниринга мы воссоздаем модель. Таким образом, клиент экономит время и деньги.

В ближайшем будущем мы планируем увеличить парк оборудования. Хотим закупить дорогие и более точные 3D-принтеры, которые помогали бы наиболее точно и быстро воспроизводить разработанные образцы.

ТИПЭД
ИНЖИНИРИНГ
ТЕХНОЛОГИИ ПРОЦЕССОВ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ
АНАЛИЗ

т. 45-15-97

tpad_eng@mail.ru

tpad-eng.ru



**КЛИЕНТ НЕ ПОЗВОЛИТ
НАМ ОПУСТИТЬ ПЛАНКУ
КАЧЕСТВА, —
ДМИТРИЙ НЕМЗОРОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА
МАРКЕТИНГА GIULIA
NOVARS**



НАША ЦЕННОСТЬ — РЕПУТАЦИЯ



ОЦЕНКА РЫНКА

— Мебельный рынок очень зависим от курсовых показателей: большинство комплектующих приходится закупать за рубежом. Валютные колебания, влекущие за собой рост цен, падение доходов россиян и снижение потребительского спроса, скорректировали стратегии многих игроков. Хотелось бы с оптимизмом смотреть в будущее, эксперты утверждают, что за 9 месяцев 2018 года индекс потребительских ожиданий населения резко снизился, следовательно, ждать подъема на рынке не стоит. В четвертом квартале снижение покупательской активности наиболее заметно.

Грядущее с 1 января 2019 года изменение налоговой ставки НДС до 20% негативно скажется на уровне цен во всех отраслях экономики, в том числе и на рынке мебели.

КАК НАМ УДАЕТСЯ НЕ СДАВАТЬ ПОЗИЦИИ?

Мы постоянно обновляем модельный ряд, расширяем ассортимент, наши кухни по параметрам «дизайн-качество» не уступают европейским, при этом имеют более привлекательную цену.

Расти в объемах, в количестве сегодня крайне рискованно. Наши клиенты — это очень крепкий средний класс и выше, опуститься в сегмент ниже, где работают такие бренды, как «Мария», «Стильные кухни», «Первая мебельная фабрика», «Лорена» и многие другие, мы не имеем права. Наш клиент нас не поймет. Поэтому мы продолжаем придерживаться стратегии и расти в качестве и ассортименте.

ИТОГИ 2018

За этот год открыты новые салоны в Санкт-Петербурге, Москве, Нижнем Новгороде и Магнитогорске. Исполнение моделей в актуальных материалах — различные виды шпона, нержавеющей сталь, керамика, стекло, кварц, высококачественный пластик под шпон, бетон, эмаль — все это не оставляет никаких шансов любителям критиковать российского производителя. В конструктиве кухонь мы продолжаем применять последние технологические достижения: подъемные и выдвигаемые механизмы с бесшумными электроприводами, новейшее светодиодное освещение с автоматическими датчиками включения и выключения света, интегрированные в столешницу индукционные варочные пане-

ли, а также варочные со встроенными вытяжками.

В высоких ценовых сегментах очень ценится персонализация. Чтобы оставаться лидером в своем сегменте, нам постоянно приходится внедрять новинки. Очередная победа новой кухни CERAMIC на Всероссийском конкурсе в области промышленного дизайна «ARTLIGA — 2018» подтверждает правильность выбранного пути.

Мы стараемся реализовать желание нашего клиента, учитывая его стремление к самовыражению, индивидуальности и высокому качеству жизни. Накопленный опыт позволяет предложить интересные идеи, смелые решения, высокое качество реализации. Совместно с нашими европейскими партнерами мы стараемся дистанцироваться от наших коллег на рынке и создавать такой продукт, который в ближайшее время не смогут произвести другие.

Giulia Novars®



Киров, Октябрьский пр., 80,
т. (8332) 57-85-86



Кирово-Чепецк, пр. Россия, 13,
т. (83361) 241-70



ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, ДОСТОЙНАЯ ВАС

5-комнатная квартира по адресу:
г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 6Б

Соседи — известные люди
города и бизнесмены

Последний мансардный этаж с живописным
видом на Трифонов монастырь и реку Вятку

Площадь квартиры — 290 м²

Территория под охраной

На первом этаже теплый
гараж на 70 м²

Квартира в трех уровнях свободной
планировки с отдельным входом

**При покупке —
дизайн-проект в подарок!**



юридическое сопровождение
на всех этапах сделки

эксклюзивные предложения
на рынке элитной недвижимости

помощь в оформлении
ипотеки

 **КВАДРАТНЫЙ
МЕТР**

г. Киров, ул. Ленина, 103а (торгово-офисный центр «Крым»), 4 этаж, оф. 404
т.: (8332) 780-451, 218-999 www.kvmetr43.com

vk.com/kvmetr43
ооо «Квадратный метр»

ПРОВЕРКА НА ШИННОСТЬ

О ТОМ, КАК ШИНОМОНТАЖНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ «100 КОЛЕС» СТАЛА СОЗДАТЕЛЕМ ПЕРВОГО В РОССИИ СТАНКА ДЛЯ ПРОВЕРКИ ПОДЕРЖАННЫХ ШИН — КОНСТАНТИН МОСОЛОВ, ДИРЕКТОР



Демонстрация станка «Калибр-100»

КИРОВСКИЙ «КАЛИБР»

— В декабре 2017 года я столкнулся с серьезной проблемой обновления станочного парка для проверки использованных шин разного диаметра. Тогда нам были нужны сразу два новых станка. Цены дилеров на необходимое импортное оборудование меня неприятно удивили: от 260 до 300 тысяч рублей. Поскольку нам были нужны два станка, это означало, что придется выложить сразу полмиллиона. Расходы более чем нецелесообразны.

Я долго искал выход из ситуации, общался с поставщиками оборудования. Но все только разводило руками: дешевле не найдете! В тот момент я впервые подумал: а что если попробовать собирать станки самостоятельно? Эта мысль захватила меня настолько, что уже в январе 2018 года мы разработали принципиально новую схему оборудования, создали чертежи, подобрали детали.

Наш отечественный станок называли «Калибр 100» — качественно и проверенному польскому оборудованию он не уступает ни в одной технологической характеристике.

100% УСПЕХА

Процесс проверки использованных шин непростой и долгий. Компании, которые их закупают, тратят много времени, чтобы протестировать товар. Кроме того, на продолжительность проверки сильно влияет сезонность: в период с апреля по октябрь шиномонтажники и так сильно загружены. Наш станок сокращает время проверки шин.

Мы собрали уже 7 станков, 5 из них работают на предприятиях уже полгода. Оборудование представляет собой огромный зажим весом 250 кг. Шину вставляют между дисками нужного диаметра, а затем, когда она закреплена, начинают подавать внутрь воздух и проверяют, нет ли трещин или других дефектов. После необходимых тестов мы поняли, что все получилось! Мы сделали свою работу эффективнее, почему бы не помочь другим? В конечном счете начали продавать «Калибр 100». Поскольку импортное оборудование дорогое, решили создать конкурентное преимущество за счет продаж по розничной, сниженной стоимости: вместо 260 тысяч рублей — 199 500. Гарантия на оборудование — 1 год.

ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО ДЛЯ ПОДЕРЖАННЫХ ШИН

Мы все больше понимаем, что наш станок пользуется популярностью среди торговых организаций и продавцов подержанных шин в крупных городах. Например, Москва, Нижний Новгород, Санкт-Петербург, Казань. А недавно «Калибром 100» интересовались руководители организаций из Красноярска.



Мелькомбинатовский проезд, 1,
т.: 555-100, 755-100, 755-177

100koles43.ru

ЦЕНА БИЛЕТА
ОТ 3500 РУБ.

ТЕЛЕФОН ДЛЯ БРОНИРОВАНИЯ:
43-04-85

18+

СЧАСТЛИВОГО
НОВОГО ГОДА!

HAPPY NEW YEAR

«КОФЕИН»

Кавер-бэнд / г. Кировск / Самая бодрящая группа!

31.12

21:00 - 06:00

Ведущий вечера - Виктор Николаевич
Кавер-бэнд «Холодный Чай»
DJ и Вечеринка до утра!



КОФЕИНА

кавер-бэнд
КИРОВ, УЛ. ЛЕНИНА, 82



22 НОЯБРЯ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОМПАНИИ «РОСБИЗНЕССОФТ» ПРЕЗЕНТОВАЛИ СВОИ ИДЕИ ПО КОМПЛЕКСНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ

ВСЕОБЩАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ



**КОМПЛЕКСНАЯ
АВТОМАТИЗАЦИЯ —
ЭТО НЕ ТРАТА,
А ИНВЕСТИЦИЯ
В СВОЙ БИЗНЕС:
ДАЕТ ИЗМЕРЯЕМЫЕ
РЕЗУЛЬТАТЫ**



СНИЗИМ ИЗДЕРЖКИ, УВЕЛИЧИМ ДОХОД

— Все вокруг говорят о том, что в бизнесе далеко не уйдешь без автоматизации. Именно она позволяет снизить издержки, увеличить доход и повысить эффективность работы. Предприниматели понимают это, но далеко не каждый знает, с чего начать, какие процессы автоматизировать именно в его компании и какой будет результат. Все эти вопросы разбирали в конференц-зале музея истории шоколада специалисты «Росбизнессофта».



РосБизнесСофт
ДЕЛОВОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

г. Киров ул. Красина, 5/3
т. (8332) 54-48-99, 57-96-30

www.rbs-it.ru

mailto:rbs@rbs-it.ru

22 ГОДА УСПЕШНО РЕШАЕМ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ



ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ & НЕДВИЖИМОСТЬ
ВЕРДИКТ ПЛЮС
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



📍 ул. Ленина, 89/1

☎ 67-59-55, 8-919-510-65-50

✉ По всем вопросам: verdict_plus@mail.ru

ВКУСЫ МЕНЯЮТСЯ, А БЕЗВКУСИЦА НИКОГДА



О СЕБЕ, НАБИТЫХ «ШИШКАХ» И ИНТЕРЬЕРНЫХ КАТАСТРОФАХ РАССКАЗАЛА АННА ЧЕРДАНЦЕВА, ВЛАДЕЛИЦА СТУДИИ ТЕКСТИЛЯ И ДИЗАЙНА «ЭСТЕТ», СЕРГЕЮ ИГНАТЬЕВУ, РУКОВОДИТЕЛЮ РЕДАКЦИИ ДЕЛОВЫХ СМИ

ПОЛНОЕ ВИДЕОИНТЕРВЬЮ СМОТРИТЕ В СОЦСЕТЯХ ЖУРНАЛА:

bk43.ru

bk_kirov

bkkirov

instagram.com/bkkirov



ДОВЕРИЕ РАЗОШЛОСЬ ПО ШВАМ

Сергей Игнатьев, руководитель редакции Деловых СМИ:

— Традиционный вопрос: что важнее для Вас — люди, деньги или отношения?

Анна Черданцева, владелица студии текстиля и дизайна «Эстет»:

— Безусловно, все вышеперечисленное необходимо и зависит от ситуаций.

Деньги либо господствуют над тобой, либо служат тебе. Поэтому разминивать на купюры близких и дорогих мне людей и отношения, конечно, я никогда не буду!

С.И.: — Решение заниматься изготовлением и дизайном штор — дело случая или осознанный выбор?

А.Ч.: — С детства я любила шить: пришивала пуговицы к нарядам кукол, затем пошли в ход мамыны наряды. Она узнавала об этом уже по факту (смеется). После окончания школы я без сомнений поступила в техникум на швею. Получив диплом, я работала сначала в магазинах по пошиву одежды, затем головных уборов, а

потом стала заниматься шторами. Это направление настолько меня увлекло, что уже 15 лет я занимаюсь декорированием окон.

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

А.Ч.: — Это было еще в техникуме на практикуме. Однорукпницы шили пробные изделия себе, а я уже тогда выполняла заказы для мамыных подруг — создавала платья и халаты.

С.И.: — Помните первый день, когда открывали бизнес? Долго шли к своему делу?

А.Ч.: — Наша компания на рынке 4 года. У меня было несколько попыток начать бизнес, и все время мне не хватало либо терпения, либо денег. Салон «Эстет» — это подарок судьбы, возможно, за мое терпение и упорство.

С.И.: — Какие набитые «шишки» Вас научили больше никогда не совершать ошибок?

А.Ч.: — Ошибки всегда можно себе простить, если только найдется смелость признать их. Конечно, их нужно своевременно замечать, анализировать причины их появления, не допуская в дальнейшем.

Я заплатила слишком большую цену за свою доверчивость. Когда в коллективе ты выделяешь одного фаворита, подстраиваешься под него, набираешь персонал, создаешь для него все условия, рано или поздно ситуация может выйти из-под контроля. Тогда доверие расходуется по швам. Приходится прощаться с таким человеком, даже если он стоит пятерых. Ошибка одного — урок другому!

ДЕШЕВЫЕ ШТОРЫ ИЛИ ДОРОГОЕ ПЛАТЬЕ?

С.И.: — Студия текстиля «Эстет» сменила недавно адрес, теперь она располагается по улице Воровского, 1. Расскажите о выборе тканей и фурнитуры здесь.

А.Ч.: — Новый адрес — это новые площади, пространства и, конечно, выбор! Стало больше окон, на которых мы можем разместить образцы готовой продукции. «Эстет» предлагает огромное количество тканей, таких как органза, шелк, жаккард, бархат, велюр и многие другие. Аксессуары и фурнитура, которые мы предлагаем в





ЗАПЛАТИЛА СЛИШКОМ БОЛЬШУЮ ЦЕНУ ЗА ДОВЕРЧИВОСТЬ



огромном количестве, внесут разнообразие и шик в ваш интерьер дома. Также у нас большой ассортимент рулонных и римских штор, а также жалюзи на заказ.

С.И.: — У «Эстета» есть любопытная миссия, о которой вы говорили в одном из своих интервью. Поделитесь ею.

А.Ч.: — Верно. Наша миссия — убедить клиента в том, что шторы — это не последняя покупка после ремонта. Это важнейший акцент в интерьере. Рекомендую приобретать шторы поэтапно (по готовности комнат). Не стоит покупать дешевые ткани, когда интерьер выполнен из дорогих материалов. Для меня вообще нонсенс: как можно экономить на одежде вашего дома, при этом не скупиться, например, на платье за 15 тысяч рублей. А ведь шторы прослужат вам несколько лет.

С.И.: — У Вас есть конкуренты? Насколько рынок агрессивен в Кирове, на Ваш взгляд?

А.Ч.: — Я бы так не сказала. Все мы работаем в рамках правового поля и профессиональной этики. В конеч-

ном счете, побеждает тот, кто более внимателен к покупателю. В салоне «Эстет» каждый получит внимание, заботу и будет услышан, даже если он не может четко сформулировать свои предпочтения по декору окна.

МОДНЫЙ ШТРИХ

С.И.: — Неподходящие шторы — это интерьерная катастрофа! А какие вообще распространенные ошибки при выборе штор в Кирове?

А.Ч.: — Вкус — враг творчества. В таких вопросах не может быть доказательств. Шторами можно как подчеркнуть, так и испортить всю композицию. Окно и шторы — это лицо дома (квартиры), которое видно не только изнутри, но и снаружи. Часто подбирают шторы под обои — цвет в цвет. Пытаются также повторить рисунок обоев на ткани — фактуры сливаются и портится общее впечатление.

С.И.: — Назовите, пожалуйста, тренды в декорировании окон, которые Вы используете в своей работе.

А.Ч.: — Сейчас очень актуальны геометрические рисунки на ткани,


велюр, рогожка. Особо популярной стала вышивка на тюле, а также роспись штор. Эксклюзивно в салоне «Эстет» можно сделать вышивку на ткани в виде логотипа вашей компании или своих инициалов.

С.И.: — А что самое приятное в Вашей работе?

А.Ч.: — Когда результат превосходит ожидания! Например, при реализации проектов в загородных домах. Там можно разгуляться фантазии. Индивидуальная планировка и пространство позволяют создавать комплексные решения. Помимо окна, можно декорировать другие элементы — двери, чехлы для стульев, скатерти, подушки, абажуры.

С.И.: — В преддверие Нового года пожелайте нашим читателям и своим клиентам, а также партнерам чего-нибудь волшебного!

А.Ч.: — Желаю всем тепла, домашнего уюта и семейного счастья! А придя к нам в салон, каждый получит приятный бонус или подарок при оформлении заказа! Живите со вкусом!



2019: ПОЧЕМУ ПОРА ПЕРЕХОДИТЬ НА АУТСОРСИНГ



В РАБОТЕ ЛЮБОЙ КОМПАНИИ ЕСТЬ ПРОЦЕССЫ, НА КОТОРЫЕ НЕ ХОТЕЛОСЬ БЫ ОТВЛЕКАТЬСЯ, НО ЧАСТО ФИРМЫ ПРОДОЛЖАЮТ ЗАНИМАТЬСЯ ЭТИМ

ЧЕМ ОПРАВДАТЬ БЕЗДЕЙСТВИЕ

Впереди новый год. Самое время и вам задуматься над тем, чтобы передать функции клининга на аутсорсинг. Но, как и при любых изменениях, есть факторы, которые останавливают. Например, вот что вначале говорили представители фирм, которые сейчас стали клиентами клининговой компании «Деликат-Сервис»:

— Это очень дорого! Спасибо, мы сами.

— У нас свой штат, куда мы их денем?

— Мы ничего не хотим менять, нас все устраивает.

Тем не менее, они не учли выгоды, а это многое меняет.

ВЫГОДЫ АУТСОРСИНГА

Почему выгодно передать клининг специализированной компании? Конкретно и без лишних слов:

- Вы снижаете расходы в части налогов и платежей во внебюджетные фонды.
- Значительная часть времени управленцев, которая раньше тратилась на организацию второстепенных работ высвобождается для выполнения главных задач.

- Аутсорсер решает все проблемы с линейным персоналом самостоятельно.

- Усиливается контроль за качеством.

И наконец, у опытного аутсорсера есть свои секреты, с помощью которых можно работать куда эффективнее.

КАК ПРИНЯТЬ ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ

Что нужно понимать, принимая решение о передаче функций по уборке на аутсорсинг:

- При оценке предложения от клининговой компании учитывайте не месячные, а годовые расходы на организацию конкретного процесса.
- Прежде чем сформировать свое мнение, проконсультируйтесь с финансистом или бухгалтером. Целый ряд издержек на поддержание бизнес-процесса проходит по другим статьям, которые не отражаются в управленческом учете.
- Четко сформулируйте все свои пожелания. Может оказаться так, что вы пытаетесь оценить разные объемы работ.
- Узнайте об опыте потенциального аутсорсера и есть ли у него необходимые ресурсы.

ВЫХОД НА ОБЪЕКТ

«Деликат-Сервис» обслуживает производственные объекты, кафе и театры, фитнес-залы и автоцентры. На каждом объекте разный подход к процессу уборки. Именно поэтому вхождение клининговой компании на новый объект часто требует много времени.

Нужно изучить тип объекта, площади, график работы, трафик посетителей и сотрудников, разобраться в специфике загрязнений и в других факторах. Эта работа незаметна, но отнимает массу времени.

Тем не менее, специалисты компании «Деликат-Сервис» благодаря своей квалификации могут быстро оценить ситуацию и рассчитать смету на обслуживание вашего объекта. И в новом, 2019 году вопросы чистоты на ваших объектах будут решать специалисты «Деликат-Сервис».



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

 ds-complex.ru

ЦВЕТОЧНЫЙ РАЙ НА ЗЕМЛЕ

Мудрецы говорят — «Цветы — это остатки рая на земле». В четырех маленьких словах невероятно точно передана моя большая любовь к цветам. Они для меня — это красота, энергия и радость. Меня вдохновляет создание новых цветочных композиций.

К каждому букету у меня особый подход — делаю его на основе красивых, смешных и трогательных историй, которые рассказывают клиенты о своих родных и любимых.

Кроме создания авторских цветочных композиций, мы уже третий год проводим увлекательные творческие мастер-классы для детей и взрослых. Последним такое спокойное занятие помогает снимать стресс после трудного рабочего дня, а детям — развивать фантазию. На наших занятиях юные флористы создают

свои первые композиции и букеты. Кроме того, цветочные мастер-классы — это прекрасная идея для проведения дня рождения! Во время праздника мы расскажем детям много интересных историй о цветах и научим создавать красивые букеты!

Ждем вас на территории красоты, чуда и домашнего уюта!



г. Киров, ул. Московская, 110/1
Сгенать заказ: 46-00-67
[kompoziciicvetov](https://www.instagram.com/kompoziciicvetov)



Наталья Останина, владелица авторской цветочной мастерской



Элитная недвижимость вашей мечты

Расстояние от г. Кирова – 40 км, от г. Слободской – 3 км.

- Двухэтажный дом — 250 м²
- Двухэтажный дом — 213 м²
- Земельный участок — площадь 4,3 га.
- Одноэтажный дом — 49 м²
- Двухэтажный банный комплекс — 140 м²

Центральное электроснабжение

Собственная артезианская скважина

Отопление и горячее водоснабжение

Подробности: 44-44-77, 47-91-40



Премиум-комплекс отдыха на берегу реки Вятка

СОЗДАЕМ СТИЛЬНЫЕ КУХНИ, ШКАФЫ-КУПЕ, ДЕТСКИЕ И ГОСТИНЫЕ

БЕСПЛАТНО:

- 3D-проект
- замеры
- доставка
- установка
- гарантийное обслуживание

Запись на замеры по т. 8-922-939-922-1



г. Киров
2-й Кирпичный пер., 2а
т. 8-922-939-922-1
сайт: zu-hause.ru

zuHause
Кухни



УСПЕХ НАЧИНАЕТСЯ С ЖЕЛАНИЯ

ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ ГК «ГОРИЗОНТ-ПРОФИ» В 2018 ГОДУ В ЦИФРАХ — ЕЛЕНА КНЯЗЕВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

7 лет отметила ГК «Горизонт-ПРОФИ» в этом году. Горжусь, что за время работы мне удалось сформировать основной состав моей команды. Вместе мы внедряем новые инновационные идеи, кардинально изменяющие наше будущее.

662 квадратных метра — площадь нашего нового офиса на ул. Воровского, 37 (3 этаж). Это — уникальный МФЦ Market Place, где в режиме «одного окна» можно полностью совершить сделку с недвижимостью. Здесь располагается шоу-рум с макетом 1-комнатной квартиры в натуральную величину. Стратегическими партнерами являются: ПАО Сбербанк России, «Кировский ССК», «Алтай-Строй».

13% — наша доля на рынке ипотечного кредитования в регионе (свыше 1 млрд рублей).

2 победы одержала наша компания в конкурсе «Торговая марка года-2018», получив диплом в номинации «Ипотечный брокер», а также «За комплексный подход в оказании услуг при выборе новостроек».

20 минут — рекордное время на одобрение заявки на ипотеку.

1 день — за такое короткое время можно приобрести квартиру в любом городе России, кроме Республики Крым, обратившись в нашу компанию.

1 место занял наш проект Market Place в конкурсе «Лидеры Вятки». Благодаря ему я попала в «золотой» кадровый резерв региона.

3 240

квартир сейчас находятся в нашей базе объектов недвижимости.



г. Киров, ул. Воровского, 37 (3 этаж), т. 8 (8332) 71-23-46

ipoteka.live
kvartira.live

gorizont_profi

@marketplace.kirov



▲ Удобные пальто из 100% шерсти добавят деловому образу стиля



Широкий ассортимент рубашек и сорочек с технологией non-iron от 5 400 ₺

НОВОГОДНЯЯ ГАЛЕРЕЯ ГОРОДСКОГО СТИЛЯ



МУЖСКИЕ РУБАШКИ ОТ MENZER BERLIN С ТЕХНОЛОГИЕЙ NON-IRON И ANTI SMELL ДОПОЛНЯЮТ ПРАЗДНИЧНЫЙ ОБРАЗ, НЕ ПОМНУТСЯ И СОХРАНЯЮТ СВЕЖЕСТЬ НА ЦЕЛЫЙ ДЕНЬ



Азэр Набиев, адвокат Кировской областной коллегии адвокатов



НИ ЕДИНОЙ СКЛАДКИ

Вы уже решили, в чем встретите Новый год на корпоративе своей компании, в кругу родных и друзей? Решение есть в мужском корнер-салон Menzer Berlin! Представленные здесь сорочки изготовлены по инновационной технологии non-iron. Специальная обработка волокон позволяет ткани разглаживаться самой. В процессе сушки рубашка возвращает свою начальную форму. Согласитесь, очень практично во время торжества!

СВЕЖЕСТЬ НА ВЕСЬ ДЕНЬ

Еще одно преимущество представленных рубашек в Menzer Berlin —

эффект anti smell — «антизапах». Сорочки способны сохранять свежесть в течение всего дня, придавая уверенности ее владельцу на протяжении всего новогоднего праздника.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ХЛОПОК

Все мужские сорочки изготовлены только из эксклюзивного швейцарского хлопка высочайшего качества. Окрашивание ткани выполнено высококачественными, гипоаллергенными красителями. Важно соблюдать рекомендации: стирать в машине одновременно не более 5-6 сорочек при температуре 30°C. Затем одежду следует встряхнуть и повесить на плечики, застегнув пуговицы на планке.

MENZER

BERLIN

Интернет-магазин menzer.club, ООО «Венто Фэшн Групп», ОГРН 1134345015925 от 28 июня 2013 г.

📍 ЦУМ, 3 этаж, т. 8 (8332) 25-55-42

🌐 menzer.club

📌 vk.com/menzer_kirov

📷 instagram.com/menzer_kirov

▲ 16+

ДОМОСТРОЕНИЕ ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА

БАНИЙ КОМПЛЕКС ПОД КЛЮЧ

Объекты:

Баня, 96 кв.м.
Беседка, 38 кв.м.

Геоположение: московская область, поселение Первомайское

Задача: клиент поставил задачу – разработать проект и построить на территории участка просторную баню и беседку. По наполнению помещение должно включать: просторную парную, душевую, комнату для массажа, небольшое помещение для фитобочки, отдельное помещение для топочной. Беседку по желанию заказчика разделили на две части, закрытая теплая, в которой разместили барбекю, и холодная часть с большой террасой.

Срок исполнения: разработка проекта — 2 месяца, строительство — 6 месяцев.

Материал: для строительства бани и беседки выбрали клееный брус нашего производства. Материал относится к премиум-классу. Он экологичен, прочен и практически не имеет усадки, что дает нам возможность сразу приступить к отделочным работам.

Особенности проекта: проект подразумевал, чтобы баня с беседкой оставались теплыми помещениями на протяжении года. Для реализации идеи мы использовали брус толщиной 204 мм, который помогает сохранять тепло в помещении.

Над проектом работали: 9 человек.



ДЕНИС КОНОВАЛОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ВЯТСКИЕ ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ!», ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ НАД ОБЪЕКТОМ



Строительство бани заняло 6 месяцев



Над проектом работали 9 человек



Общая площадь 96 кв. м

Вятские
Домостроительные
Технологии



Кировская область, Слободской район, д. Спаожнята, ул. Фабричная, 2а



8-922-929-50-50



вдт-киров.рф

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС СТРОИТЕЛЬНЫХ И ПРОЕКТНЫХ РАБОТ

КОНСУЛЬТАЦИИ, ВЫЕЗД НА ОБЪЕКТ
И СОСТАВЛЕНИЕ СМЕТ БЕСПЛАТНО



Фасадные работы



Кровельные работы



Монтаж
металлоконструкций



Каменные и бетонные
работы



Дизайн-проекты
и отделочные работы



Электромонтажные
и сантехнические работы

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
БРИГАДЫ И ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ
РЕКОМЕНДАЦИИ ЗАКАЗЧИКОВ

ВяткаСтройГарант

г. Киров, Октябрьский проспект, 120, оф. 112
т. 74-55-08, 49-37-25, vsgkirov.ru

Позвоните и проконсультируйтесь
по любым видам работ



НАМ ДОВЕРЯЮТ 10 ЛЕТ!

Дом по проекту «Аликанте»:
проект – производство – строительство – отделка.

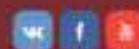
Строим деревянные дома:

-оцилиндрованное бревно Сосна
-клееный брус Лиственница
-рубленое бревно Кедр

Зимний Лес!



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



НОВЫЙ ГОД В НОВОЙ КВАРТИРЕ



В ПРЕДДВЕРИИ НОВОГОДНИХ ПРАЗДНИКОВ КОМПАНИЯ СМУ-5 СПЕШИТ СООБЩИТЬ О ГРАНДИОЗНОМ СОБЫТИИ — СДАЧЕ ПЕРВЫХ ЧЕТЫРЕХ СЕКЦИЙ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА НА ПРОЛЕТАРСКОЙ, 14, В ДЕКАБРЕ ЭТОГО ГОДА, — ЮРИЙ КОПАНЕВ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ СМУ-5



ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПЛЕКСА

— Жилой комплекс на улице Пролетарской, 14 — это высокотехнологичный дом для современных кировчан.



ТИХИЙ РАЙОН В ЦЕНТРЕ ГОРОДА

Дом находится в глубине квартала, на пересечении улиц Казанской и Пролетарской, поэтому весь транспортный шум с улицы Ленина не будет беспокоить будущих жильцов. В шаговой доступности вся необходимая инфраструктура: садики, образовательные учреждения, банки, парк у Филармонии.

ПОКВАРТИРНЫЙ УЧЕТ ТЕПЛА, IP-ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ И IP-ДОМОФОНЫ

Уже на этапе сдачи дома жители смогут воспользоваться полным спектром телекоммуникационных услуг — высокоскоростным интернетом, цифровым телевидением, телефонией. Будет доступен автоматический сбор и передача показаний всех приборов учета электричества, воды и отопления. Все показания потребления ресурсов можно контролировать в онлайн-режиме.

Для обеспечения безопасности смонтировано 26 камер с возможностью просмотра с любого смартфона, а также IP-домофон с переадресацией на мобильное устройство.





ДИЗАЙНЕРСКОЕ РЕШЕНИЕ ПОДЪЕЗДОВ

Дизайнерская отделка подъездов и их оснащение бесшумными лифтами OTIS премиум-класса добавят ощущения дома-мечты.



ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ 76 МЕСТ

Для жильцов нового жилого комплекса предусмотрено 76 мест на подземной парковке, а также свыше 100 машино-мест возле дома.



СПОРТИВНЫЕ И ДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ

На изолированной территории комплекса, огороженной по периметру, будет расположен частный детский сад со своей игровой площадкой, а также игровые зоны для малышей и детей постарше. Взрослые смогут воспользоваться спортплощадкой с оборудованием для занятий воркаутом, волейболом, баскетболом, мини-футболом.





ДЕКАБРЬ — УДАЧНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ПОКУПКИ КВАРТИРЫ. СЕЙЧАС В АКТИВЕ КОМПАНИИ СМУ-5 ЕСТЬ ДВА ГОРЯЧИХ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

- 1** Только 6 квартир по цене 50 тысяч рублей квадратный метр*.
- 2** При покупке однокомнатной квартиры — телевизор в подарок.

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



 г. Киров, ул. Казанская, 97
т. 8 (8332) 71-17-62
 сму5киров.рф



ДИЗАЙН КВАРТИР:

СДЕЛАТЬ ТАК, КАК ВЫ ХОТИТЕ



ОШИБКА ДОРОГОГО СТОИТ

— Мало построить дом или квартиру — нужно грамотно спроектировать жилое пространство и, конечно, разработать его планировочное решение. Есть ли в нем необходимость? Однозначно, да! Это начальный этап создания любого дизайнерского проекта, основа будущего объекта. Допущенная на этой стадии ошибка сведет на нет все усилия по оформлению помещений, и никакие эксклюзивные отделочные материалы, мебель и декор не смогут придать дому или квартире законченный целостный вид. В нем будет неуютно и неудобно находиться.

Разработка планировочного решения подразумевает планирование помещения и включает зонирование пространства, определение положения мебели, осветительных приборов, сантехники. Оно разрабатывается на основе пожеланий заказчика, которые он подробно прописывает в техническом задании, предложенном дизайнером. Также при создании планировки специалист смотрит на особенности объекта (площадь, конфигурация, положение относительно сторон света и т. п.).



ПЛАНИРОВОЧНОЕ РЕШЕНИЕ — ОСНОВА ДИЗАЙН-ПРОЕКТА И ВАШЕЙ БУДУЩЕЙ КВАРТИРЫ, — АЛЕКСАНДР ПЕЧЕНКИН, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «САНПРО43»



3D-визуализация кухни-гостиной



3D-визуализация спальни

ВАШ СЦЕНАРИЙ ЖИЗНИ

Планировочное решение выглядит не так смотрительно и ярко, как 3D-визуализации — по сути, это просто чертеж. Но это основа, без которой ди-

УРОК №4

УСЛУГА, ДОСТУПНАЯ КАЖДОМУ!

Разработка планировочного решения двухкомнатной квартиры от 250 Р за 1 м².



Планировочное решение квартиры

зайн-проекта просто не будет. Уже на этом этапе дизайнер и его клиент продумывают, получится ли реализовать все задумки и идеи или придется чем-то жертвовать.

Планировки обязательно учитывают жизненные сценарии хозяев помещения: количество и состав проживающих, их возраст и род занятий, увлечения и т.д. Санитарно-технические нормы, требования эргономики и ограничения самого пространства также берутся за основу. Например, популярный сегодня стиль «современная классика» стилистически и визуально не вписывается в квартиры со стандартными потолками, для них высота помещений должна быть от двух с половиной метров.

КУСТАРНЫЕ АППЛИКАЦИИ ИЛИ ГРАМОТНЫЙ ЧЕРТЕЖ?

Можно ходить по квартире и планировать, где и что будет расположено, а можно нарисовать в компьютерной программе стены согласно произведенному замеру и начать помещать на

план мебель стандартных размеров и понимать, насколько реально осуществить то, что вам хочется. Кстати, в практике нашей компании были забавные (и при этом вполне жизнеспособные) примеры, когда заказчики, делающие ремонт без дизайн-проекта, приносили нам планировки-аппликации. Они были выполнены на тетрадных листках в масштабе помещения. Вместе с ними мы передвигали бумажную «мебель», прикидывая, как ее лучше разместить на имеющихся площадях.

Но надо понимать, что санитарные правила и эргономика тоже не пустой звук и не все тонкие моменты можно учесть, даже прорисовав самостоятельно план. Нужны специальные знания, которые есть у дизайнера интерьера: например, проход между невысокими предметами может быть достаточно узким и при этом не восприниматься как препятствие, а вот между высокими предметами нужно оставлять широкие проходы.

При этом на следующем этапе разработки — создание 3D-визуализаций —



3D-визуализация прихожей

у заказчика может появиться более точное понимание того, что нужно поправить в планировке. Все же реалистичные изображения дают наглядное понимание того, как будет выглядеть помещение после ремонта. Поэтому чаще всего наши клиенты не ограничиваются только планировками и заказывают пакеты дизайна, в которые входят и визуализации.

Выбирайте свой пакет услуг на нашем сайте sanpro43.ru, и вы увидите результат ремонта заранее!



- ул. Труда, 71 (ТЦ «СтройРемо», 2 этаж),
- ул. Воровского, 37 (отделение Сбербанка, 2 этаж),
- ул. Профсоюзная, 1 (БЦ «Кристалл»), оф. 1508
- т. (8332) 77-40-47
- sanpro43.ru
- vk.com/sanpro43
- instagram.com/sanpro43

*Информация об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве подарков, сроках, месте и порядке их получения уточняйте по т. (8332) 77-40-47. ИП Печенкин Александр Александрович, ОГРН 314434518200087.



АКАДЕМИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА

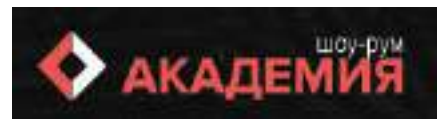
23 НОЯБРЯ В ШОУ-РУМЕ «АКАДЕМИЯ» СОСТОЯЛАСЬ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИЗВЕСТНОГО ВО ВСЕМ МИРЕ БРЕНДА КЕРАМИЧЕСКОЙ ПЛИТКИ И КЕРАМОГРАНИТА DECOVITA

ВАША КВАРТИРА — ДВОРЕЦ ТУРЕЦКОГО СУЛТАНА

В этом году «Академия» стала официальным представителем турецкой марки Decovita. Презентация бренда состоялась в третий день рождения шоу-рума.

Вдохновленный неповторимой красотой со всех сторон земли, от деревьев в лесах Амазонки до песка в пустыне Сахара, бренд Decovita уже 15 лет удерживает лидирующие позиции в неповторимой передаче дизайна натуральных камней, металлов и текстуры древесины в керамике и керамограните.





г. Киров, ул. Московская, 7
(2 этаж, над магазином «Портал»),
т. 8 (8332) 45-04-25,

ceramica43@yandex.ru

akademiaroom.ru

akademia_show_room

РЕЗУЛЬТАТ ПРЕВЗОШЕЛ ВСЕ ОЖИДАНИЯ!

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «ВЯТСКОЙ МЕХОВОЙ КОМПАНИИ» АЛЕКСАНДР ЕРШОВ ПОДЕЛИЛСЯ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ ОБ УСЛУГАХ SCLASS DETAILING CENTER



ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

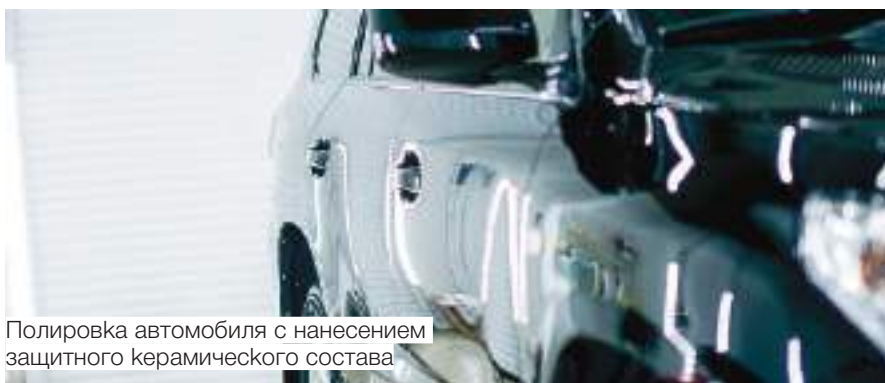
— Услышал от знакомых про Детейлинг-центр с принципиально новым уровнем оказания услуг и при этом с адекватной ценой.

Что ожидать, не знал, так как раньше с подобными услугами в Кирове не сталкивался. Поэтому просто оставил ключи, доверив автомобиль специалистам. Посоветовали оставить автомобиль на несколько дней. За это время не раз звонили, согласовывали выполняемые услуги. Результат превзошел все ожидания!

В качестве комплимента в автомобиле также устранили мелкие дефекты. Это стало неожиданным и приятным подарком! Еще одним подарком стало время, которое мне сэкономили в центре — все сделали в срок, качественно и в одном месте! Спасибо!



Александр Ершов, директор «Вятской меховой компании»



Полировка автомобиля с нанесением защитного керамического состава



Автомобиль после полировки



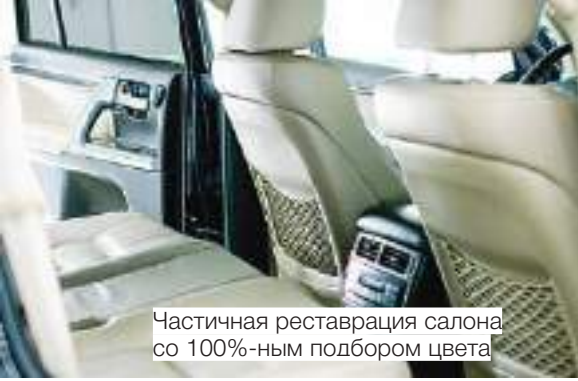
Чистка кожаных кресел



Чистка одежды, обуви и аксессуаров



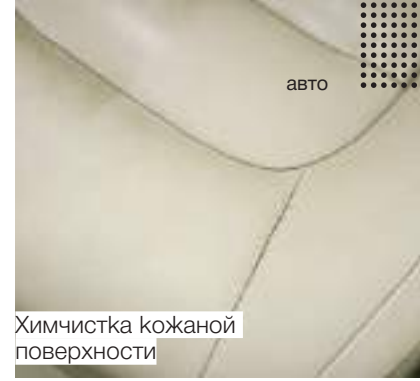
Процесс химчистки текстильной поверхности



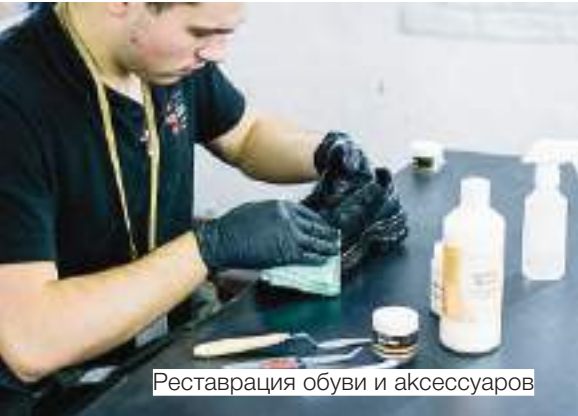
Частичная реставрация салона со 100%-ным подбором цвета



Реставрация одежды



Химчистка кожаной поверхности



Реставрация обуви и аксессуаров



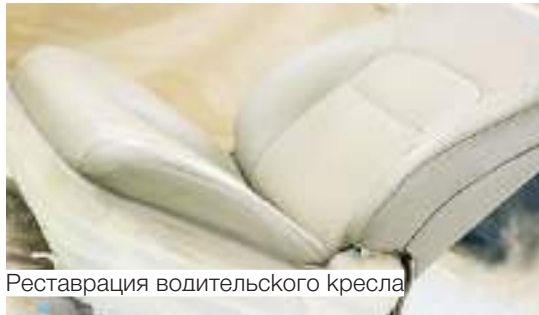
Используем только качественные составы английской компании Furniture Clinic



Химчистка текстильной поверхности



Покраска одежды со 100%-ным подбором цвета



Реставрация водительского кресла



Химчистка комбинированной поверхности



ИЛЬЯ ШАКШИН, СПЕЦИАЛИСТ ДЕТЕЙЛИНГ-ЦЕНТРА SCLASS:

— Изначально для автомобиля нашего гостя планировалось провести только полную химчистку «от номера до номера» включая подкапотное пространство, зону подкрылков, салона автомобиля со снятием кресел. А также восстановительную полировку кузова с нанесением защитного покрытия. Но в дальнейшем наши специалисты обратили внимание на состояние кожи кресел и руля. После обсуждения с хозяином приняли решение полностью реставрировать кожу. Наши специалисты провели полную чистку кожаных элементов салона, ремонт заломов и трещин кресел, покраску кресел с точным подбором цвета, а также обезжиривание с последующей покраской руля. В своей работе мы используем технологию LeTech, представителя английской компании Furniture Clinic. По итогам работы гость остался полностью доволен, а узнав, что мы также занимаемся реставрацией кожи одежды, обуви и аксессуаров, принес к нам куртку, перчатки, сумку, сапоги жены, а также свою мотоэкипировку!

Результатом нашей работы стало качественное комплексное обслуживание. Мы заключили корпоративный договор. Теперь Александр обслуживает в нашем автомоечном комплексе Perfecta свой личный и служебный транспорт на постоянной основе! Спасибо за доверие!



8-800-222-20-43

Sclassdetail.com, Letech43.com

«УКОЛЫ КРАСОТЫ» В СТОМАТОЛОГИИ

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



О НОВЫХ МЕТОДИКАХ И ПРЕПАРАТАХ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ПАРОДОНТА — МАРГАРИТА ЗЫРЯНОВА, ВРАЧ-ПАРОДОНТОЛОГ, ХИРУРГ-ИМПЛАНТОЛОГ ЦЕНТРА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ «ДЕНТАЛИЯ»



КОСМЕТОЛОГИЯ В СТОМАТОЛОГИИ

— В последние годы в медицине, и в стоматологии в частности, довольно широкое распространение получили препараты гиалуроновой кислоты, что связано с большим числом важных биологических функций, в которых она задействована. Гиалуроновая кислота вырабатывается самим организмом, но постепенно ее количество уменьшается в связи с вредным влиянием окружающей среды, употреблением некачественной воды и генномодифицированных продуктов, стрессами и многими другими факторами. Дефицит этого вещества теперь можно восполнить благодаря появлению препаратов, предназначенных для решения стоматологических проблем, средств, которые содержат гиалуроновую кислоту.

В успехе стоматологического лечения немаловажную роль играет выполнение эстетических стандартов. Пациенты с заболеванием пародонта (гингивит, пародонтит) все чаще предъявляют жалобы на атрофию десневых сосочков, образование «черных треугольников» в межзубных пространствах, обнажение шеек зубов. Не все пациенты решаются на проведение хирургических манипуляций для устранения образовавшихся дефектов.

СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ИМПЛАНТАТ И ФИЛЛЕР

Препаратами гиалуроновой кислоты можно назвать стоматологический имплантат и филлер.



До лечения



После лечения

С помощью таких препаратов можно восстановить объем межзубных сосочков и восполнить количество тканей пародонта. Также они являются защитником внеклеточного матрикса и способствует процессу естественного обновления, восстановлению барьерной, трофической, пластической, опорно-удерживающей функций тканей пародонта.

Препараты гиалуроновой кислоты предназначены для подслизистого введения в периодонт, область альвеолярного отростка и десневого сосочка пациентам для восстановления тканей пародонта, предотвращения развития атрофии альвеолярных сосочков, укрепления шеек зубов, уменьшения явлений воспаления и кровоточивости, быстро и качественно работает в мягких тканях ротовой полости.

Благодаря маленькой тонкой канюле препарат абсолютно безболезненно вводится в слизистую оболочку десны, позволяя восполнить недостающий объем, гипоаллергенен, процедура длится несколько минут.

Работая врачом-пародонтологом и хирургом-имплантологом более 16 лет, могу сказать, что новая методика очень востребована, так как все пациенты предпочитают более консервативное лечение заболеваний пародонта. Применение препаратов гиалуроновой кислоты позволяет во многих случаях избежать хирургического вмешательства.

Для своих пациентов в Центре эстетической стоматологии «Денталия» мы предлагаем все самое лучшее. Желаем всем быть здоровыми и счастливыми! С наступающим Новым годом!

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ ПРЕПАРАТОВ ГИАЛУРОНОВОЙ КИСЛОТЫ:

- профилактика периимплантита
- лечение мукозита (воспаление десны вокруг имплантата без признаков утраты кости)
- лечение периимплантита (воспаление тканей вокруг имплантата)
- лечение острого хронического локализованного и генерализованного гингивита
- восстановление тканей пародонта при пародонтите и пародонтозе
- предотвращение развития атрофии альвеолярных сосочков
- укрепление шеек зубов
- уменьшение явлений воспаления и кровоточивости
- ускорение заживления раны после остеотомии
- ускорение заживления раны после удаления зуба
- ускорение заживления раны после резекции верхушки зуба.



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

dentalia@yandex.ru

dentalia21vek.ru

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

ИРИНА КОНОПАТКИНА

1 31 мая.

2 Кировская государственная медицинская академия, интернатура, ординатура, аспирантура по специальности нейрохирургия; профессиональная переподготовка по дерматовенерологии и косметологии.

3 С 1998-2013 гг. — медицинский центр «Таис-облака», руководитель, врач-косметолог, хирург; с 2013 г. — «Клиника доктора Конопаткиной», руководитель, врач-косметолог, хирург; сертифицированный специалист по новейшим лазерным, ультразвуковым и инъекционным технологиям.

4 О ТОМ, ЧТО УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ ЗА 2018 ГОД — КОНОПАТКИНА ИРИНА, КОСМЕТОЛОГ, ХИРУРГ, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ «КЛИНИКИ ДОКТОРА КОНОПАТКИНОЙ», СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ НАСТАВНИК «АЛЛЕРГАН», США. СПЕЦИАЛИСТ ПО ЛАЗЕРНЫМ И УЛЬТРАСАУНД-ТЕХНОЛОГИЯМ

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ИТОГИ ГОДА КЛИНИКИ ДОКТОРА КОНОПАТКИНОЙ

ПОБЕДИТЕЛЬ ПРОЕКТА «ЗВЕЗДЫ ЭСТЕТИКИ»

Проект «ЗВЕЗДЫ ЭСТЕТИКИ» проводился немецкой компанией Мерц (MERZ) в течение года среди врачей-косметологов. Доктора из разных клиник и разных городов России представляли свои лучшие работы в инъекционной и аппаратной косметологии, делились опытом и профессионализмом. По итогам конкурса профессиональное жюри признало меня победителем, лидером проекта «Звезды Эстетики»!

ФИНАЛИСТ ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА «ПАРАД КЛИНИК»

Всероссийский конкурс «ПАРАД КЛИНИК» проводится ежегодно при поддержке Министерства здравоохранения Российской Федерации, а также кафедры пластической хирургии и реконструктивной косметологии университета им. Н.И. Пирогова. К участию в отборочном туре были привлечены более 100 клиник со всей России, которые в течение шести месяцев работали по особым протоколам. В полуфинал вышли 50 клиник, и только 2 из них прошли строжайший отбор и удостоились права отстаивать свои позиции в финале в номинации «Лучший клинический опыт». «Клиника доктора Конопаткиной» вышла в финал конкурса «Парад Клиник»! Это очень серьезная Победа!

СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ НАСТАВНИК КОМПАНИИ «АЛЛЕРГАН», США

Работа ментором — это уникальная возможность преподавать для других врачей, делиться тем, чему я научилась в течение 20 лет медицинской практики. Американская Компания «Аллерган» предоставила мне такую возможность и предложила стать Сертифицированным Наставником.

ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА РАБОТЫ ЗНАМЕНИТЫМ ПЛАСТИЧЕСКИМ ХИРУРГОМ МАУРИСИО ДЕ МАЙО

Кульминацией Форума Экспертов Эстетической Медицины, проходившего в Москве в ноябре этого года, стал закрытый мастер-класс для 12 докторов (отобранных из 2000 российских врачей-косметологов) с мэтром эстетической медицины, автором системы MD Codes, пластическим хирургом Маурисио де Майо (MD Mauricio de Maio). Это были совершенно новый формат мастер-класса, личное общение, обмен мнениями. Маурисио высоко оценил результаты моей работы.

ЛИЧНЫЙ РЕКОРД УЧАСТИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СОБЫТИЯХ ПО ВСЕМУ МИРУ

Я благодарна своей профессии за возможность путешествовать по всему миру, узнавать про последние нововведения в эстетической медицине. Конференции с ведущими врачами проходят в разных уголках мира: Франция, Монако, Ирландия, Дания, Испания, США, Швейцария, Голландия. В этом году я побила личный рекорд по количеству посещенных саммитов и симпозиумов, но самое главное — получила бесценные знания о новейших методиках, техниках, аппаратах и препаратах.

ВЫХОД НА МЕДИА-ПЛОЩАДКИ

Мир постоянно развивается, и мне как современному врачу просто необходимо шагать в ногу со временем. Поэтому определенным испытанием, с которым, по моему мнению, я справилась весьма успешно, стал выход на медиа-площадки всемирной паутины. На нашей страничке в Instagram (@dr.konopatkina) всегда можно посмотреть на реальные результаты после процедур и быть в курсе моих профессиональных поездок. Подписывайтесь!

Красота дарит крылья!

ЛО 00 ЛО-43-01-001759 от 1.10.14 г.



г. Киров, ул. К. Маркса, 42-б,
запись по телефону:
(8332) 25-00-58, 78-58-27



medcdk.ru



@dr.konopatkina

ЗА КАЖДОЙ УЛЫБКОЙ СВОЯ ИСТОРИЯ.
МЫ ХОТИМ БЫТЬ ЧАСТЬЮ ВАШЕЙ!

Симфония Здоровья

СТОМАТОЛОГ



«СИМФОНИЯ ЗДОРОВЬЯ» — В ЦИФРАХ

О ЮБИЛЕЕ КЛИНИКИ И
БЕСПРЕЦЕДЕНТНОМ ЦЕНОВОМ
ПРЕДЛОЖЕНИИ ДЛЯ ПАЦИЕНТОВ —
ВАДИМ ЛАЛЕТИН, ДИРЕКТОР
СТОМАТОЛОГИИ «СИМФОНИЯ
ЗДОРОВЬЯ»

10

10 ЛЕТ

1 декабря 2008 года компания получила свое сегодняшнее название «Симфония здоровья». До этого она именовалась «Врач Лалетин» и работала с 1993 года. В 2018-м бренду исполнилось 10 лет. За это время мы начали оказывать все возможные стоматологические услуги: от простой — профилактики и гигиены — до высокотехнологичной имплантации.

8450

На сегодняшний день столько пациентов доверили лечение зубов профессионалам «Симфонии здоровья». Наивысший результат работы для нас — здоровый пациент, который больше не нуждается в стоматологической помощи. Как ни парадоксально, но это так. Лучшая награда для докторов — здоровые люди, которые рекомендуют клинику друзьям и близким.

9

9 Сегодня в клинике работает 23 сотрудника, из них 9 специалистов-стоматологов. Все они любят свою работу и постоянно совершенствуют профессиональные навыки.

20%

В честь 10-летия мы подготовили для наших пациентов подарок — скидку 20% на имплантацию зубов. Таким образом решили выразить признательность за доверие. Врачи клиники занимаются имплантацией уже 8 лет. Мы постоянно развиваемся в этом направлении — повышаем квалификацией и работаем только с первоклассными материалами, признанными лидерами рынка, таким как имплантаты компании MIS. Уже с ноября этого года до конца июня 2019-го — вы сможете установить имплантаты высокого уровня MIS Seven по цене 14 000 рублей вместо 17 500 и MIS C1 за 19 200 рублей вместо 24 000. Уверены, что такое предложение вы больше не найдете. Подробности акции на нашем сайте симфония-здоровья.рф или в группе Вконтакте vk.com/stomat_sz.

56

56 Герцена, 56. Именно здесь с декабря работает коллектив клиники. Офис на Володарского мы закрыли. Сменить локацию решили по двум причинам. Первая — чтобы пациентам было удобно добираться до клиники. Вторая причина — улучшение условий для врачей и пациентов. Мы увеличили площадь помещения почти в два раза. Сейчас пациентам стало более комфортно проводить время до и после приема стоматолога. Создание уютной атмосферы — важная составляющая заботы о пациенте. Также в своих стенах разместили небольшую дизайнерскую фотостудию. Сегодня современная стоматология невозможна без виртуального дизайна улыбки и применения цифровых технологий.

Симфония Здоровья

СТОМАТОЛОГИЯ

Лицензия №ЛО-43-01-002729 от 7 февраля 2018 г.





г. Киров, ул. Герцена, 56,
(8332) 255-035
(8332) 455-163




симфония-здоровья.рф

ЕЛЕНА ДАНИЛЕВИЧ

 29.12.1968 г.

 Алма-Атинский медицинский институт, врач-стоматолог; ГОУ ВПО Уральская государственная медицинская академия Росздрава, стоматология ортопедическая; Кировская государственная медицинская академия, «Организация здравоохранения и общественное здоровье».

 с 2013 г. — сеть стоматологических клиник «VIP-Дент», врач-стоматолог, главный врач.



ВЫБОР СУДЬБЫ — ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ



ОТГОВАРИВАЛИ ОТ ПОСТУПЛЕНИЯ

— С детства я мечтала стать стоматологом. Первыми «пациентами» стали мои куклы, затем подружки. Я ставила им «пломбы» на зубах, щедро намазывала их какой-то мазью. Родители тогда вряд ли видели меня в будущем в белом халате, они были инженерами. Однако у уже тогда все решила! Наверное,

благодаря этому желанию и любознательности я не боялась кабинета стоматолога.

В первом классе я часто была на приемах у ортодонта из-за проблем с прикусом. Раз в месяц я ждала этого события словно наступления Нового года. Вы не поверите, это был для меня настоящий праздник! Процесс лечения, подход врачей, инструменты — увлекли настолько, что я лишь утвердилась в своем выборе профессии.



ВРАЧ — ЭТО ПРОФЕССИЯ, ЛЕЧАЩИЙ ВРАЧ — ПРИЗВАНИЕ, — ЕЛЕНА ДАНИЛЕВИЧ, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ СЕТИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «VIP-ДЕНТ»

В МЕДИЦИНЕ ГЛАВНЫМ ЛЕКАРСТВОМ ЯВЛЯЕТСЯ САМ ВРАЧ

В школе в выпускном классе меня отговаривали от поступления на стоматологический факультет, советовали идти на педиатра, фармацевта, а еще лучше ветеринара, где был меньше конкурс. Но ничего в этой жизни не дается так просто. Окончив школу с серебряной медалью, я сдала всего один экзамен по биологии и поступила в медицинский институт в Кемерово, где проучилась 4 года. Затем перевелась на стоматологический факультет в Алма-Атинский медицинский институт. После его окончания, попала по распределению в воинскую часть. Сначала я пребывала в эйфории, что все знаю и умею. Правда, потом стали появляться сомнения, но я держала их при себе, не было возможности обратиться к коллегам за советом, приходилось самой принимать решения и постоянно учиться... В этом году исполнится 28 лет, как я пришла в профессию, которая стала делом всей моей жизни. Вообще считаю, что врач — это профессия, лечащий врач — призвание.

ВЕК УЧИТЬСЯ

Не понимаю главврачей, которые занимаются только административной работой, не разбираясь в лечебном процессе. Чтобы контролировать коллег или помогать им, я сама должна «быть в теме». Поэтому и продолжаю учиться, набираясь знаний то в одной области, то в другой.

В медицине главным лекарством является сам врач, он словно панацея от многих болезней. Поэтому считаю, что стоматолог не должен быть специалистом лишь в своей узкой специальности. Время диктует нам необходимость владеть разными методиками терапии, хирургии, видеть ортодонтические особенности пациента. Хороший врач обязан знать все. На проблему необходимо смотреть в комплексе, чтобы пациенту была понятна

причина появления заболевания в полости рта и способы борьбы с ней. Опыт показывает, что причина недуга не в каком-то одном зубе, на который есть жалоба, а гораздо шире. Лишь своевременная полноценная программа лечения помогает достигать высоких результатов.

НЕ ОТНИМАЙТЕ ВРЕМЯ У ЗДОРОВЬЯ

У некоторых пациентов есть стереотип, что в частных клиниках ради прибыли доктора их «разводят». Например, когда пациенту предлагают пройти комплексный план лечения, ему кажется, что его «раскручивают». Конечно, можно пройти консультацию, обратиться к разным специалистам, сделать снимки. Ну, если он не хочет верить в эти проблемы сейчас, то спустя время, когда боль только усилится, все равно вернется. Например, закрыв глаза на кариес, в стоматологическом кресле он может оказаться уже с пульпитом: придется лечить канал, удалять нерв, закрывать зуб коронкой или имплантом. А это время, силы, деньги.

В нашей сети клиник «VIP-Дент» работают высококвалифицированные врачи, которые не боятся инноваций и имеют профессиональный подход даже в мелочах. Недостаточно быть доктором, надо еще уметь помочь!

ИМЯ КАК ЗНАК КАЧЕСТВА

Конечно, в нашем деле всегда есть риск, но мой опыт помогает в сложных случаях принимать верные решения. Пациенты вдохновляются моей уверенностью и стремлением к совершенству. Эстетика занимает в моей жизни особое место. Создавая улыбку, пытаюсь приблизиться к идеалу максимально близко. Сделать не ради того, чтобы сделать. Например, если сама не довольна, как зубной техник сде-

лал протез, то попрошу его переделать и перенесу прием, чтобы работа была выполнена безупречно. А когда они видят результаты моей работы, их здоровая улыбка говорит сама за себя.

Врач-стоматолог — это пример для подражания в глазах пациентов. Они часто спрашивают, болят ли у меня зубы. Я им отвечаю, не знаю, что такое зубная боль, потому что тщательно слежу за гигиеной полости рта. Знайте, невозможно заставить ребенка чистить зубы. Только личным примером! Я помню, как мой папа чистил зубы каждый день, это меня мотивировало.

Для меня высшая награда — улыбки моих пациентов. Среди них есть те, кто лечится у меня на протяжении 15 лет, я помню их еще детьми, а сейчас они приходят уже со своими семьями. Подарить человеку возможность открыто улыбаться сродни волшебству! Но главное для меня и всего персонала сети клиник «VIP-Дент» — это доверие пациентов, которых уже более 20 тысяч!

ПРАВИЛО 5D

Мне удается жить в гармонии и уделять время любимой работе, семье, себе и своему хобби. Мое увлечение — куклы тильды и вязание. Есть такое правило 5D: дыхание, движение, диета, душевное равновесие и доброта. Стараюсь ему следовать: больше двигаться, правильно питаться.

Мне нравится, что я состоялась в жизни, обрела уверенность в себе, достигла того, чего хотела, а главное, остаюсь свободной и независимой.



ЦЕНТР ИННОВАЦИОННОЙ
СТОМАТОЛОГИИ

Лицензия № ЛО-43-01-001669

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

vipdent43.ru



▲ Коллектив врачей сети клиник «Моя Стоматология»

ВАШИ УЛЫБКИ РАССКАЗАЛИ ВСЕ ЗА НАС!



ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ СЕТИ КЛИНИК
«МОЯ СТОМАТОЛОГИЯ» В 2018 ГОДУ
РАССКАЗЫВАЮТ ДОКТОРА В ЦИФРАХ



ВРАЧИ, С КОТОРЫМИ ИНТЕРЕСНО
РАБОТАТЬ

Думающие, ищущие, заботливые, терпеливые — именно такие врачи работают в сети клиник «Моя Стоматология». Они помогают пациентам сохранить улыбку здоровой.

Лечение кариеса, в том числе осложненного, повторное эндодонтическое лечение (то есть перелечивание каналов зубов после ранее некачественно проведенного лечения) — все это подвластно нашим врачам. В клинике созданы все условия для самой современной диагностики и лечения зубов.



Юлия Россохина, Лариса Маркова, Татьяна Мокерова, Янина Чарушина, Галина Воронова, Мария Санникова, стоматологи-терапевты (слева направо)

4 400 вылечено зубов

1 060 снимков на компьютерном томографе

4 180 обезболивающих инъекций

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Иван Смертин, стоматолог-ортопед, директор сети клиник, Константин Холманских, стоматолог-ортопед (справа налево)

ВРАЧИ, КОТОРЫЕ УДИВЛЯЮТ

Реставрация улыбки всего за 1 день — это не новогоднее волшебство, а успешное владение нашими врачами-ортопедами технологией CEREC. Уникальная компьютерная система позволяет сделать реставрацию улыбки: вкладки, виниры, коронки, в том числе на импланты, — всего за одно посещение на самом высоком эстетическом уровне.

ВРАЧИ, КОТОРЫЕ УЖЕ ПОКАЗАЛИ КЛАСС

Пародонтологический центр, открывшийся недавно на базе клиники под руководством Татьяны Булычевой, уже набирает популярность. Проводятся все виды пародонтологических операций и аппаратного лечения. В клинике обеспечивается комплексный подход к лечению заболеваний пародонта и слизистой оболочки полости рта.

В хирургическом отделении каждый день проводятся удаления зубов, в том числе сложные, а также имплантация зубов.

171 операция (зубосохраняющие и пародонтологические)

162 имплантации

597 комплексных профессиональных гигиен полости рта

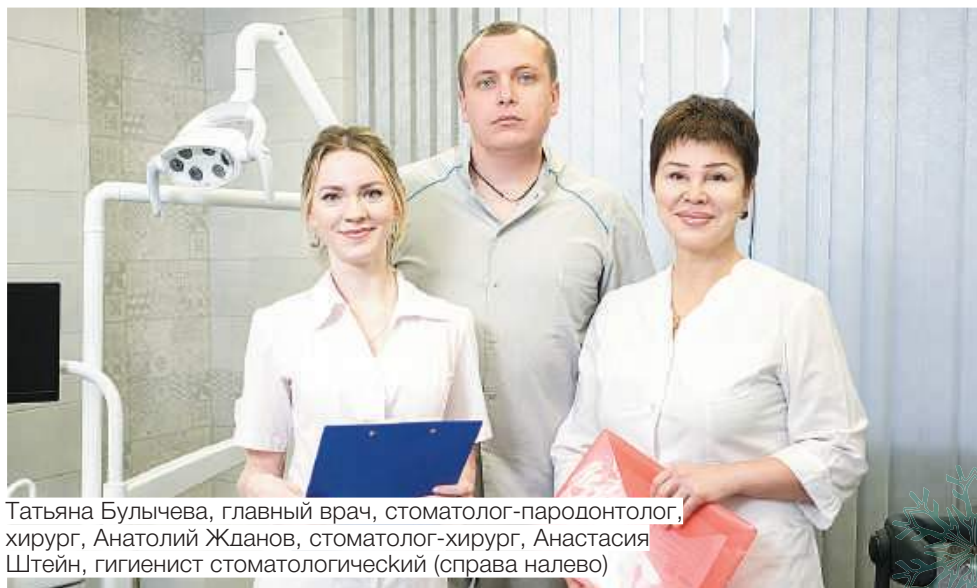


Татьяна Золотарева, детский врач

559 керамических виниров

678 керамических единиц (коронки, зубов) на CAD/CAM системе

366 металлокерамических коронок



Татьяна Булычева, главный врач, стоматолог-пародонтолог, хирург, Анатолий Жданов, стоматолог-хирург, Анастасия Штейн, гигиенист стоматологический (справа налево)

ВРАЧ, КОТОРОГО НЕ БОЯТСЯ

Благодаря большому опыту врачей и владению ими игровыми формами общения, наши маленькие пациенты не боятся приходить в клинику.


593 принято маленьких пациентов

862 лечения кариеса

БЛИСТАЙТЕ НА ПРАЗДНИКЕ

Впереди еще целый месяц работы, новогодний корпоратив сотрудников и... работа в январские праздники! «Моя Стоматология» начнет прием пациентов с 3 января 2019 года. Всех наших пациентов ждут подарки, здоровая улыбка и, конечно, отличное настроение!

Успехов, благополучия и счастья вам в наступающем году!

 ул. Преображенская, 82, корп. 1, т. 8 (8332) 66-04-10

 ул. Мопра, 39, т. 8 (8332) 66-04-11

 my-dent.ru

 info@my-dent.ru



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



СО ШКОЛЫ ЗНАЛА, ЧТО БУДУ ВРАЧОМ

— Еще со школьных лет я знала, что буду врачом. Этому решению во многом обязана санитарному кружку. Под руководством старшеклассников вместе со сверстниками изучала правила оказания первой помощи. Окончив школу, с подругой уехали из родного Северодвинска в Ленинград. К сожалению, в медицинский институт я так и не поступила, однако устроилась санитаркой в зуботехническую лабораторию. Решила изучить профессию изнутри.

Так как врачи лаборатории знали о моем желании поступать в медицинский институт, то разрешали помогать в их работе. Например, научили и в дальнейшем доверяли отливать гипсовые модели. Спустя 2 года я уехала из Ленинграда в Архангельск, где закончила медицинскую академию и начала работать в стационаре хирургом-стоматологом в челюстно-лицевом отделении.

ПЕРВЫЙ ПАРОДОНТОЛОГ ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ

В Киров я приехала в 1996 году и сразу устроилась пародонтологом в областную стоматологическую поликлинику. Надо сказать, что найти работу тогда оказалось непросто. В те годы в частные стоматологические клиники набирали терапевтов или ортопедов. На собеседовании мне часто говорили, что пародонтологи не нужны.

И только спустя 3 года мне предложили совмещать основную работу в об-

СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ПАЦИЕНТ НЕ БОЯЛСЯ

О СВОЕМ ПУТИ В МЕДИЦИНУ, РАБОТЕ СО СТРАХАМИ ПАЦИЕНТОВ И МЕЧТАХ О ДИНАСТИИ — НАДЕЖДА ШЕРСТКОВА, ВРАЧ-ПАРОДОНТОЛОГ КЛИНИКИ «ВЯТКАМЕДСЕРВИС»

ластной поликлинике с практикой в «Вяткамедсервис». Фактически я стала первым пародонтологом Кирова, практикующим в частной медицине.

Почему ушла в «Вяткамедсервис» на постоянную работу? Сыграл профессионализм коллег и дружеские отношения в коллективе. Мы все работаем коллегиально. Это значит, что если появляется сложный случай, то ход лечения обсуждаем вместе. Буквально за руку водим пациента от одного врача к другому и никогда не бросаем.

ЧТО ДЕЛАЮ С ТЕМИ, КТО БОИТСЯ ПРИЕМА

Главное в профессии стоматолога — полностью отдаваться своему делу, работать профессионально, а также быть внимательным к каждому пациенту. Особенно важно последнее качество. Те, кто впервые садятся в кресло пародонтолога, часто боятся приема. Если к терапевту люди ходят с детства и примерно представляют, как будет проходить лечение, то работа пародонтолога для многих — полная неизвестность. Чтобы успокоить пациента и настроить на нужный лад, я провожу беседу, в которой подробно разъясняю суть проблемы и ход работы.

Многие пациенты наблюдают у меня уже на протяжении 15 лет и воспринимают меня как семейного доктора.

КОВАРНАЯ БОЛЕЗНЬ

Все чаще ко мне на прием приходят 20-летние пациенты. И это печаль-

но. Коварный пародонтит, к сожалению, молодеет. Болезнь, как правило, характеризуется воспалением десен, что в конечном итоге приводит к разрушению костной ткани. Пародонтит протекает бессимптомно. Первый признак — кровоточивость десен — может появиться уже в 13-14 лет. Именно поэтому важно, чтобы родители научили ребенка правильно ухаживать за зубами и при помощи специалистов помогли ему вовремя скорректировать неправильный прикус.

ГОТОВЛЮ ВРАЧЕЙ-ПАРОДОНТОЛОГОВ

Помимо основной работы, по просьбе коллег из других лечебных заведений Кирова занимаюсь подготовкой на рабочем месте врачей-пародонтологов. Веду немало сложных случаев, поэтому всегда есть что рассказать молодым коллегам.

МЕЧТАЮ О ДИНАСТИИ

Глядя на меня, стоматологом стала моя младшая дочь. Надеюсь, что кто-то из внуков также заинтересуется профессией и у нас получится создать настоящую династию стоматологов.



Лицензия ЛО 43-01-00-17-06 от 31.07.2014 г.



г. Киров, Октябрьский пр-т, 54,
т.: (8332) 32-12-55, 8-964-255-00-01,
ул. Маклина, 39, т. (8332) 54-14-15



vyatkamedservis.pf

ИМЕЮТСЯ ПРОТОКОЛЫ ОБЪЕДИНЕНИЯ КОМПАНИИ МАКОНСУЛЬТАНТА СПЕЦИАЛИСТА



**ОЧКИ
СОЗДАЮТ
ОБРАЗ**



Светлана Чешуина, президент юридической компании «Бизнес и Право», и ее дочь Виктория Хрусталева, руководитель юридического отдела холдинга «Бизнес и Право»



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










Воровского, 46, Октябрьский пр-т, 7,
Воровского, 133, Октябрьский пр-т, 44,
Московская, 183, Октябрьский пр-т, 61,
Воровского, 78, Ленина, 80, Ленина, 191,
Пролетарская, 34, Красина, 2А

ХОЧЕШЬ КУПИТЬ КВАРТИРУ?

СНАЧАЛА НА ЭКСКУРСИЮ!

Знаете поговорку: «лучше один раз глазами увидеть, чем сто раз услышать»? Покупка квартиры – это очень серьезное мероприятие, к которому нужно подойти со всей ответственностью. Критериями оценки будут служить:

-  МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ ДОМА
-  БЛАГОУСТРОЙСТВО
-  ИНФРАСТРУКТУРА
-  ВАРИАНТЫ ПЛАНИРОВОК
-  КАЧЕСТВО ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
-  НАЛИЧИЕ ДЕТСКИХ И СПОРТ ПЛОЩАДОК
-  СТОИМОСТЬ И УСЛОВИЯ ПОКУПКИ

Без визита на жилой объект, и сожалению, нельзя оценить и проанализировать все аспекты приобретения недвижимости.

Поэтому компания «Железно» регулярно организует экскурсии по всем жилым объектам. Во время такого путешествия вас будет сопровождать персональный менеджер, который детально расскажет о строящемся объекте.

А после экскурсии вы сможете обратиться в отдел продаж, забронировать квартиру и узнать о приятных бонусах и подарках от застройщика. Вот некоторые из них:

В этом месяце вы получаете шанс стать обладателем второй квартиры в чистовой абсолютно **БЕСПЛАТНО**.

А также вас ждет новогоднее предложение: скидка 20,19% на все квартиры.

Новогодняя скидка
20,19%
на все квартиры!



Одна квартира
хорошо,
а две лучше!



*Застройщик: ООО «Девелоперская компания «Железно». Информация об организаторе мероприятия, о правилах его проведения, ноле-призая, сроках, месте и порядке их получения по тел.: (8332) 555-888. Срок акции с 01.09.18 по 31.12.18 г. Проектная декларация на сайте www.zf.com.ru, возрастное ограничение 18+.

 **ЖЕЛЕЗНО**
ГРУППА КОМПАНИЙ

Записаться на экскурсию можно по телефону

 (8332) **555-888**

A black and white photograph of a man from the chest up, wearing a white button-down shirt with the sleeves rolled up. He has a beard and a tattoo on his left forearm. The background is dark. In the top right corner, there is a dark green circle containing white text. On the left side, there are two text blocks with thin white lines pointing to the shirt. At the bottom, there is a dark green banner with white text.

в декабре с
выгодой до
50%

NON-IRON

не нужно гладить

ANTI-SMELL

не впитывают неприятный запах

MENZER

BERLIN

ЦУМ, 3 этаж

Оксана Куртеева,
директор ООО «Аура»

Парка женская, зеленая, мех ламы
цена - 28 800 Р

ЗИМБЕРГ

г. Киров, ул. Горького, 7,
т. 8 (8332) 22-70-80,
ул. Воровского, 43,
ТД «Европейский», 2 эт.
т. (8332) 25-50-30
т. 8 (800) 707-87-98,
ул. Воровского, 135
ТЦ «Глобус», 3 эт.
т. 8 (8332) 25-45-45
www.zimberg.ru

ИП Лазарев В. А.
ОГРНИП 309434531600242



ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



«Я УЛЫБАЮСЬ!
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ!»»

Вам Руслан Маркут



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

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