

БИЗНЕСКЛАСС

ЖИЗНЬ — ПУТЕШЕСТВИЕ,
А НЕ ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ

АНДРЕЙ
ПУШКАРЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР
ООО «ИМЛАЙТ-
ШОУТЕХНИК»



CAPRICE[®]

walking on air



22500-22
(377) taupe suede
Стелька onAIR
Полнота G
Верх, подкладка и
стелька: кожа

ЦЕНТР НЕМЕЦКОЙ ОБУВИ

г. Киров, ул. Ленина, д. 39а, тел.: (8332) 38-30-38

г. Киров, ул. Ленина, д. 191, тел.: (8332) 44-07-77

www.centrnemobuvi.ru

«Центр немецкой обуви – официальный представитель немецкой фирмы CAPRICE в г. Кирове»



Salmi

**ТЦ «Росинка»,
2 этаж, левое крыло,
ТРЦ Jam Moll,
2 этаж,
salmicollection@mail.ru,
www.salmishop.ru
(ООО «Салми»,
ул. Воровского, 107,
ОГРН 311434502000050),
www.salmi.ru**



ART&LUXE

interior salon

ЛИЦО ВАШЕГО ДОМА



150 ЭКСКЛЮЗИВНЫХ БРЕНДОВ

- декоративная штукатурка
- краски
- лепнина
- обои
- шторы



AXXENT
COLLECTION

ARTE®

A
SANDERUS®
BY CALCUTTA INTERIORS

Eijffinger®
Decorating the world

COLEFAX AND FOWLER

LUXXUS
COLLECTION

ORAC®
DECOR

HOULÈS
PARIS

KHLARA®
CONCEPTS FOR DECORATORS

GUY MASUREEL®
ART & INTERIOR CONCEPTS

GP&J BAKER

KHRÓMA
INTERNATIONAL

ART&LUXE
interior salon



Эти деньги вы можете потратить на
покупку любых товаров в нашем салоне.
Ваша персональная подарочная карта
вложена в журнал.

Московская, 15

т. 21-70-70

luxe-salon.ru

Chelsea Decor
Wallpapers

BRITISH TRIMMINGS

Lewis & Wood
FABRICS AND WALLPAPERS

Brewers

Calcutta

GIARDINI
WALLCOVERINGS

BLENDWORTH
FABRICS & WALLCOVERING
ST. 1921

DESIGNERS GUILD

ARTE®

CAMENGO

Baker Lifestyle

*Акция «50000 рублей в подарок» действует с 1.04 по 31.12.2014. Данной картой можно оплатить до 15% покупок. Информация о правилах проведения акции, количестве подарочных карт, месте и порядке их получения на сайте www.luxe-salon.ru и по телефону (8332) 21-70-70. Организатор — ООО «ПрофДекор».

Audi
Vorsprung durch Technik



Встречайте весну в классе Премиум

Уникальные условия
до 30 апреля*



АЦ Киров

ул. Менделеева, 4
(8332) 516 000
www.audi-kirov.ru

* Предложение ограничено и действует до 30 апреля 2014 года.
Комплектация автомобиля может отличаться от изображения, представленного в рекламе.

LYNX

СИЛЬНЕЕ СТИХИИ, ВЫШЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ



на правах рекламы



69 YETI ARMY 600HO E-TEC

Даже в самых сложных условиях просто продолжает двигаться дальше.

Двигатель: 600 E-TEC

Асимметричные расширители лыж

Широкая шипованная гусеница
(600x3968x32)

Специальная комплектация

Телескопическая подвеска

АКБ большой емкости

Электрический и ручной стартеры



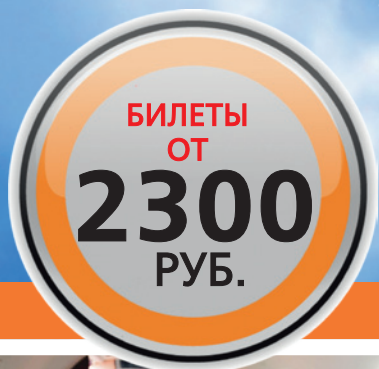
ЦЕНА ОТ 679 000 РУБ.

На покупку техники BRP в салонах официальных дилеров в России действует кредитная программа «РОСАН ФИНАНС». Информация об условиях кредитования и банках-партнерах — на сайте www.rosan.com. ЗАО "Райффайзенбанк" ОГРН 1027739326449 (07.10.2002).

BRP Центр «Техномир»

г. Киров, ул. Производственная, 27,
т.: (8332) 70-43-43, 70-36-36





БИЗНЕС-КЛАСС ПО ЦЕНЕ ЭКОНОМА

РЕГУЛЯРНЫЕ РЕЙСЫ ИЗ КИРОВА

Киров – Пермь
Киров – Н. Новгород
Киров – Уфа
Киров – Ижевск

T:8 | 800 | 333 2211 | WWW.DEXTER.RU

0+

БК

СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС

14 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА О МАТЕРИАЛАХ
МАРТОВСКОГО НОМЕРА

16 ПО РЕКОМЕНДАЦИИ...

СПЕЦПРОЕКТ. БИЗНЕСМЕНЫ ДЕЛЯТСЯ
СВОИМИ МНЕНИЯМИ О КИРОВСКИХ ТОВАРАХ
И УСЛУГАХ

18 ИСТОРИЯ УСПЕХА

— ЧТОБЫ ИЗМЕНИТЬ МИР, НАДО ЕГО
УВИДЕТЬ, — АНДРЕЙ ПУШКАРЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО
«ИМЛАЙТ-ШОУТЕХНИК»

22 НАСТРОЕНИЕ

НАСТРОЕНИЕ ВЛАДИМИРА САВИНЫХ,
ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО
«ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ХОЛДИНГ «ЗДРАВА»

28 В2В

КАК КОНКУРИРОВАТЬ С ДИСКАУНТЕРАМИ —
УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА

32 ОПРОС

КАК КИРОВСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ ОТСТАИВАЮТ
СВОЙ ПРАЙС НА РЫНКЕ? ИССЛЕДОВАНИЕ
ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

34 МАРКЕТИНГ

КАК НА ВЯТКЕ ПРИЖИВАЮТСЯ ЕВРОПЕЙСКИЕ
ИГРЫ С ЦЕНАМИ — МАРИЯ ШЕРСТЕННИКОВА,
ДИРЕКТОР МАХИМА МАРКЕТИНГОВЫЕ
КОММУНИКАЦИИ

36 СХЕМЫ

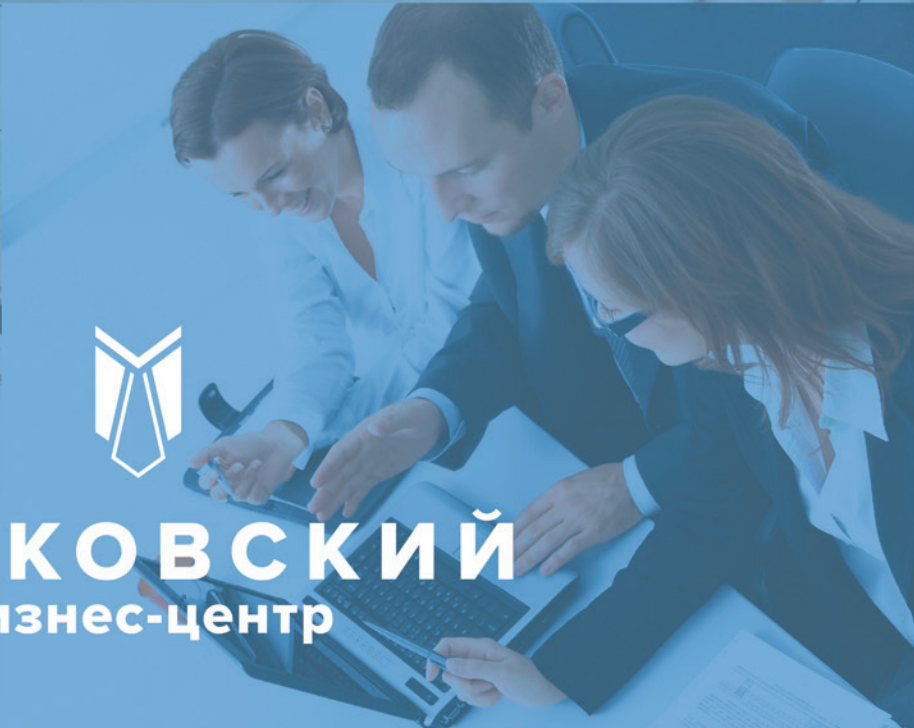
7 СПОСОБОВ, КАК ВЫИГРАТЬ В СХВАТКЕ
С ДЕМПИНГУЮЩИМ КОНКУРЕНТОМ, НЕ
ПОНИЖАЯ СВОЙ ПРАЙС

40 САЙТ, КОТОРЫЙ ПРОДАЕТ

СПЕЦПРОЕКТ. КАК РАСКРУТИТЬ САЙТ
КОМПАНИИ. ИТОГИ

44 ТЕ, КТО ЗНАЕТ ЗАКОН

СПЕЦПРОЕКТ. АВТОРИТЕТНЫЕ ЮРИСТЫ
КИРОВА

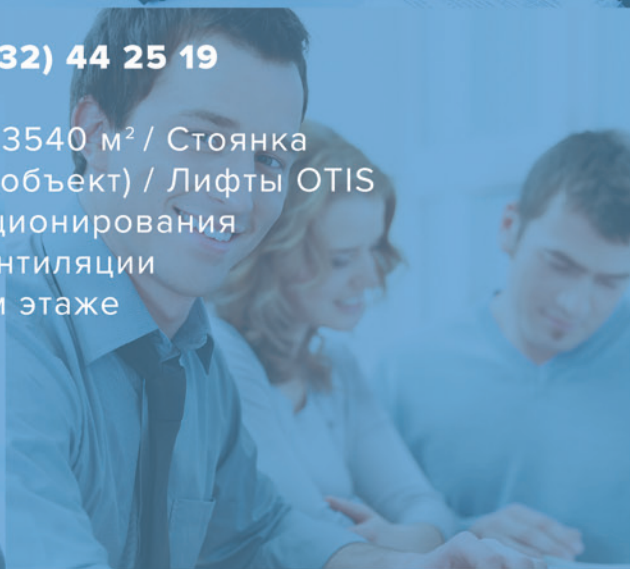
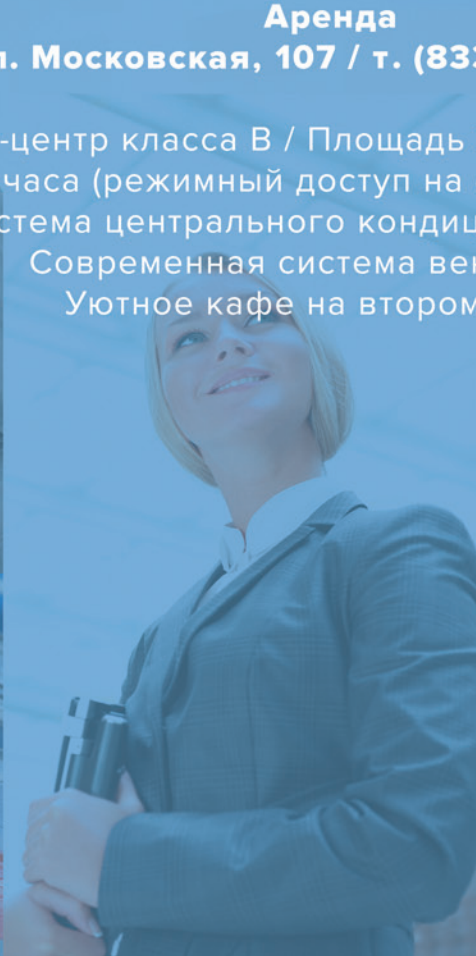
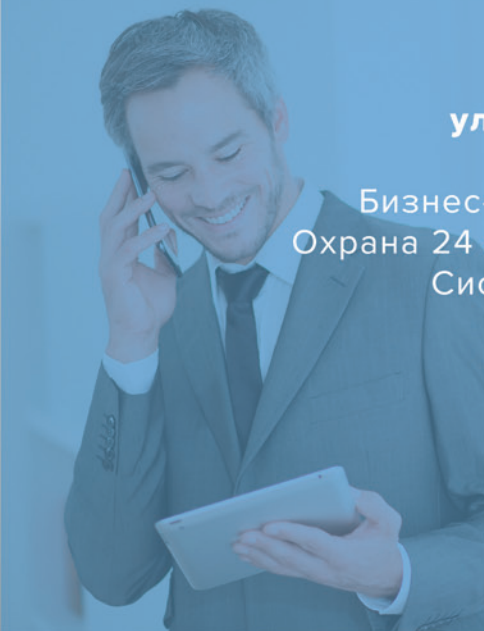


МОСКОВСКИЙ бизнес-центр

Аренда

ул. Московская, 107 / т. (8332) 44 25 19

Бизнес-центр класса В / Площадь 3540 м² / Стоянка
Охрана 24 часа (режимный доступ на объект) / Лифты OTIS
Система центрального кондиционирования
Современная система вентиляции
Уютное кафе на втором этаже



CORSO COMO

SHOES AND ACCESSORIES



На правах рекламы * обувь и аксессуары

КИРОВ ТЦ ЕВРОПЕЙСКИЙ УЛ ВОРОВСКОГО 43
СЫКТЫВКАР ОКТЯБРЬСКИЙ ПРОСПЕКТ 141

vk.com/corsocomo facebook.com/corsocomo instagram.com/corsocomo

WWW.CORSOCOMO.RU

СОДЕРЖАНИЕ

0+

БК

// СТИЛЬ ЖИЗНИ

54 ФОТОПРОЕКТ

НЕ ГОВОРИ «ГОП»

58 ПОКОЛЕНИЕ Z

СПЕЦПРОЕКТ. ОТКУДА БЕРУТСЯ ДЕНЬГИ И КТО В СЕМЬЕ ГЛАВНЫЙ — РАССУЖДАЮТ ДЕТИ БИЗНЕСМЕНОВ

66 УВЛЕЧЕНИЯ

КАКИЕ ДОМАШНИЕ ЖИВОТНЫЕ У БИЗНЕСМЕНОВ В МОДЕ

80 КОЛЛЕКЦИИ

— В ОДИНОЧКУ ПИТЬ НЕЛЬЗЯ, НО ДЕГУСТИРОВАТЬ МОЖНО, — ЯН ЧЕБОТАРЕВ, ЮРИСТ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ «УК «МАКСИМУМ»

86 СВЕТСКАЯ ХРОНИКА

ГАЗЕТА «ПРОГОРОД» ОТПРАЗДНОВАЛА 10 ЛЕТ

88 ПРЕДПОЧТЕНИЯ

О САМОМ ЦЕННОМ ЭКЗЕМПЛЯРЕ ДОМАШНЕЙ ВИДЕОТЕКИ — ВАДИМ ЛАЛЕТИН, ДИРЕКТОР СТОМАТОЛОГИИ «СИМФОНИЯ ЗДОРОВЬЯ»

90 ПРИТЧА

ЛЕВ И СОБАКА

WWW.BK43.RU



Тираж сертифицирован
Национальной
тиражной службой

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 5000 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издается с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель и редакция: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции: 610000, г. Киров, Октябрьский пр-т, 120, т. (8332) 57-68-06, e-mail: bk@mtmedia.ru, сайт: www.bk43.ru Директор: Рожкина Надежда Владимировна. Главный редактор: Блинова Марина Николаевна, red@bk@mtmedia.ru. Заместитель редактора: Елена Минчакова. Выпускающий редактор: Яна Лобанова. Выпускающий рекламный редактор: Маргарита Бозина. Редактор сайта: Диана Абрамова. Над номером работали: Яна Безденежных, Антон Савиных, Полина Комаровских. Дизайн и верстка: Владимир Мартынович, Роман Бабаевский, Яков Смирнов. Фотографы: Евгений Ананьев, Андрей Новиков, Александр Сысолятин. Благодарим за помощь в проведении съемок магазин «Календарь подарков». Иллюстратор: Дина Арасланова. Специалисты по продажам: Вероника Морозова, Диана Гунбина, Светлана Бортникова, Кристина Калистратова, Екатерина Момотова. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь к сервис-менеджеру Наталье Шалагиновой по адресу: bk_service@mtmedia.ru. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Сервис принт», г. Москва, ул. Бирюлевская, 24/1, оф.3. Заказ №19. Дата выхода: 5 апреля 2014 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съемки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.



SPORTALM
KITZBÜHEL

Мы с гордостью представляем новую коллекцию одежды «Sportalm» весна-лето 2014! Мода на все случаи жизни в самый красивый сезон — это классическая элегантность в черно-белом или летняя игривость в ярких тонах с цветочными принтами от Pastellönen. Очаровательная и уверенная в себе поклонница «Sportalm» обязательно найдет для себя в этой коллекции женственность и элегантность, спорт и гламур.

«Кардинал woman», ул. Воровского, 43, ТД «Европейский», 2 этаж, т. (8332) 37-38-90
www.kardinal43.com

— Всеобщее ликование или истерия — настроение прошлого месяца менялось, как погода в Крыму, ожидая возможной бури, от внезапно нависшего вопроса: «Будет ли война?». Открытая — вряд ли, но «холодная» — вполне вероятно. И если на политической арене каждый день был не похож на предыдущий, то в бизнесе, наоборот, настал период стагнации: в выжидательной позе замерли многие, даже те, кто не имеет партнеров за рубежом. «Остановились» и клиенты. Месяц тишины... И вот тут у самых слабых игроков стали сдавать нервы: не придумав лучшего способа «разбудить» покупателей, они начали демпинговать. Рынок СММ — не исключение. Стоит только ответить на выпад — добро пожаловать в ряды проигравших, потому как в этой схватке победителей не бывает: всегда найдется тот, кто снизит цену еще на ступень, постепенно стягивая всех за грань выживания. Поэтому очередной номер мы посвятили теме альтернативных способов защиты от демпинга. Если вы против ценовых войн, отстаивайте свою позицию до конца: не только на месте владельцев бизнеса, но и тогда, когда сами оказываетесь в роли клиентов.

Голосуя ногами, вы даете «оружие» одному из игроков — задумайтесь, всегда ли честному? Многие сожалели, когда магазин «Континент» приказал долго жить. Но поняли ли они, что сами тому поспособствовали, когда начали покупать продукты у конкурентов? Что имеем, не храним... Поэтому только совместными усилиями мы можем остановить стремительно бегущий вниз «эскалатор» цен — уже завтра отыграть ситуацию назад может быть слишком поздно.

**МАРИНА БЛИНОВА,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**

Благодарим за помощь в организации съемок ТЦ «Jam Молл».
Make-up — Ирина Ситникова,
персональный стилист-визажист.



ТВОЯ НЕЗАБЫВАЕМАЯ ВЕСНА



* «Пандора. Незабываемые моменты». Реклама.

ЮВЕЛИРНЫЙ САЛОН PANDORA
ТД «Европейский», 1 этаж

PANDORA
UNFORGETTABLE MOMENTS®

0+

БК

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

□ ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА
О МАТЕРИАЛАХ
МАРТОВСКОГО
НОМЕРА



ОЛЕГ СЫСОЛЯТИН

Директор
ОАО «Автоколонна 1213»

I О СТАТЬЕ «ВСЕ ЗАРАБОТАЮ САМ»:

— Саша — герой новой рубрики журнала — имеет цель, и это уже хорошо. Если не сломается, если амбиции не иссякнут, он своего добьется. Радует, что он ясно представляет свое настоящее и будущее, что готов заботиться о старшем поколении. Мечтой это, конечно, не назовешь, но он еще ребенок, и его судьба пока полностью зависит от нас — взрослых.



МИХАИЛ МИШАРИН

Директор
ООО «Геокадастр43»

II О СТАТЬЕ «MADE IN VYATKA»*:

— Использование географической привязки в названии организации часто зависит от специфики товара или услуги и «известности» родины бизнеса. Но не стоит забывать, что сначала компания зарабатывает себе имя, а потом уже имя работает на нее. Как показывает практика, компании даже с «местечковыми» названиями способны завоевать хорошую репутацию далеко за пределами региона. Занимаясь неймингом, обратите пристальное внимание на качество самой продукции!



ЕЛЕНА КУВШИНОВА

Директор
ООО «Азимут»

III О СТАТЬЕ «ИСТОРИЯ НА МИЛЛИОН»:

— В таких городах, как Киров, довольно крепки социальные связи. Поэтому если ваша «рекламная» история попадет в сарафанное радио — рост продаж гарантирован. Несмотря на то, что ценность товара та же, что и у конкурента, на решение о покупке уже будет влиять сочиненная легенда. Но есть и обратный эффект: скомпрометировавшая себя выдумка может надолго уронить имидж компании. Это и есть эмоциональный маркетинговый рынок. Пока еще преждевременно судить о победах скрытой или прямой рекламы — у них разная целевая аудитория, и та, и другая многочисленны. Но будущее все же за продавцами легенд.



**ПРИСЫЛАЙТЕ
ВАШИ ОТЗЫВЫ
НА ЭТИ АДРЕСА:**



redbk@rntmedia.ru



bk43.ru

* Сделано в Вятке (англ.)

12 МЕСЯЦЕВ ДОБРА!

□ БАНК «ХЛЫНОВ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ
МАСШТАБНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

В течение года Банк оказывает помощь в реализации социальных инициатив, значимых для широкого круга граждан, — в области благоустройства, культуры, спорта и образования, а также иных сфер общественной жизни. Предложения принимаются по специальной электронной почте — 12@bank-hlynov.ru, рассматриваются экспертным советом Банка и ежемесячно одно из них воплощается в жизнь.

12 месяцев — 12 больших добрых дел!

АНАСТАСИЯ ТЫРТОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕСС- СЛУЖБЫ БАНКА «ХЛЫНОВ»:

— «12 месяцев добра» — проект, приуроченный к 25-летию Банка «Хлынов», которое будет отмечаться через год. В его рамках нам хотелось бы вдохновить сограждан на добрые дела. Сегодня нередко выпадает последнее звено в цепочке «идея — реализация», чаще всего из-за отсутствия финансирования. Мы надеемся, нам удастся помочь в решении этого вопроса. Потому что хорошие дела должны воплощаться в жизнь и множиться.

Подробнее о проекте можно узнать на сайте bank-hlynov.ru


12
МЕСЯЦЕВ
ДОБРА





ПО РЕКОМЕНДАЦИИ



МАКСИМ ИГОШИН, ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Рекомендует: строительную компанию «КайзерДом».

Преимущества: полный цикл работ, вплоть до гарантийного обслуживания.



— Давно хотел себе загородный дом «с картинки». Компания «КайзерДом» смогла воплотить мою мечту всего за 2,5 месяца — в начале 2014 года я получил коттедж из оцилиндрованной сосны, по новой технологии «финский паз». Все — от проектирования до оформления документов — компания взяла на себя. К тому же я в любой момент мог проконтролировать процесс лично. Не верил, что в Кирове могут возводить настолько добротные дома европейского уровня, пока не обратился в «КайзерДом».



г. Киров, ул. Московская, 102в, офис 4/8 (ТК «Планета») т.: (8332) 517-217, 8909 143 05 34, severles43@mail.ru, www.severles43.ru



НИКОЛАЙ ЛИПАТНИКОВ, ПРЕЗИДЕНТ ВЯТСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

Рекомендует: корпоративную карту Delka.

Преимущества: отсутствие проволочек с документами, экономия на затратах 23%, прозрачность закупочных операций.



— Эффективное предпринимательство связано с умением оптимизировать расходы. Карта Delka поможет с закупками в любых сферах: автозапчасти, сантехника и электрика, товары для офиса. Никакой бумажной волокиты — только безличный расчет, без проблем с возвращением НДС, так как предоставляются счета-фактуры. Дополнительно гарантирована оптовая скидка 5%, итого — 23% экономии. Оперативная отчетность позволяет полностью контролировать расходы компании и исключает «откаты».



г. Киров, ул. Комсомольская, 89, офис 201, т.: (8332) 63-03-44, 63-16-88, т./ф. (8332) 63-10-22, www.delka-kirov.ru



РУБИК ПОГОСЯН, РУКОВОДИТЕЛЬ ООО «БАХ»

Рекомендует: компанию «Бизнес-Авто».

Преимущества: индивидуальный подход к каждому клиенту, большой ассортимент техники.



— В начале работы нашей компании, три года назад, встал вопрос о техническом оснащении. Не задумываясь, обратились за помощью в «Бизнес-Авто»: купили погрузчик, тонар и несколько МАЗов. Сотрудничаем и по сей день: это надежный бизнес-партнер. Кроме того, «Бизнес-Авто» — официальный дилер техники, соответственно, проблем с документами нет. А благодаря сервисному центру компании можно быть уверенным: ремонт сделают качественно, быстро и недорого.



Группа компаний

г. Киров, ул. Щорса, 95, т.: (8332) 73-88-14, 73-88-13 — отдел продаж техники, 703-963 — отдел продаж запчастей, 703-150 — сервисный центр, e-mail: ba@ba43.ru, www.БизнесАвто43.рф

УДАЧНОЕ ВЛОЖЕНИЕ В КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

— ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДВУХУРОВНЕВЫЙ ПЕНТХАУС —

ЖИЗНЬ НА ВЫСОТЕ КАК СИМВОЛ СТАТУСА И ПРЕСТИЖА



ул. Сурикова, 14

- общая площадь 240 м²
- панорамное остекление
- просторная терраса
- машино-места на подземной парковке

— ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ —

СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ В ОКРУЖЕНИИ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ



ул. Водопроводная, 27

- 5 квартир от 80 до 160 м²
- высота потолков 3,1 м
- возможность установки камина
- обеспеченность машино-местами



Отдел продаж: т. (8332) 757-202,
www.atekskirov.ru

Проектная декларация размещена на сайте:
www.atekskirov.ru.



▣ ЧТОБЫ ИЗМЕНИТЬ
МИР, НАДО ЕГО
УВИДЕТЬ, —
АНДРЕЙ
ПУШКАРЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР
ООО «ИМЛАЙТ-
ШОУТЕХНИК»

▣ ПУТЕШЕСТВИЕ
ПО ЖИЗНИ



1986 ГОД. КУРИЦА НЕ ПТИЦА, БОЛГАРИЯ НЕ ЗАГРАНИЦА

— Я родился в стране, которой уже нет... В Советском Союзе в детстве многие мечтали быть поэтами, футболистами, космонавтами, а я хотел стать ихтиологом. Это мудреное слово откопал в словаре Даля после просмотра фильма «Капитан Немо». Но, несмотря на то, что не стал ученым, любовь к морям и океанам осталась. Хотя настоящее море увидел только в 22 года, после армии, когда работал в кировском ТЮЗе. Это случилось в 1986 году — тогда я совершил два географических открытия. Сначала отправился в первую зарубежную турпоездку в Болгарию. В то время была популярна пословица: «Курица не птица, Болгария не заграница». Когда же наш самолет сел в аэропорту Софии и мы увидели ночной город с архитектурной подсветкой, я был поражен. Это, конечно, не Рио-де-Жанейро, но все же!

В тот вечер я пытался наладить контакт с «аборигенами» — все происходило в ресторане. Болгары никак не могли поверить, что я простой осветитель из театра, а не милиционер. Пришлось выпить стакан водки и тем самым доказать, что я «не засланный казачок».

Второе открытие сделал на курорте «Слынчев Бряг»: увидел в первый

раз море — самое Черное из всех черных морей!


1988 ГОД. ЖАРКИЙ ДЕНЬ В ГАГРАХ


В следующий раз посетил его спустя два года. В то время для души работал в театре, а деньги зарабатывал «фарцовкой» — продажей модных товаров на рынке. Нам с другом пришла идея эти два занятия объединить. Решили шить в театре козырьки от солнца: использовали театральную ацетатную пленку, которая применялась для фильтрации прожекторов. Вырезали из нее козырек и обметывали, к нему пришивали полосу с резинкой и наносили модные логотипы.

Когда была готова первая партия, мы с другом Игорем Шубиным отправились торговать на юга. Незадолго до нашей поездки на экраны вышел фильм «Зимний вечер в Гаграх». Мы же оказались в этом городе на центральном рынке жарким летом, днем. К нашему прилавку стояла очередь — за два дня все продали. Сумели одеть и «обобрать» не только приезжих туристов, но и местных продавцов. Абхазцы сидели в шезлонгах в наших козырьках вместо своих «аэродромов». На рынке все были довольны и спрашивали: «Откуда вы?» Отвечали: «Россия, Киров» —

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.

никто не верил. Говорили: «Вы точно прибалты, русские не способны такое придумать». Долго спорили, доказывали, даже возникла мысль: «Может, опять стакан водки выпить?» Но потом плюнули и согласились на «прибалтов». Вообще такая легенда нам понравилась, и после, в Кирове, использовали ее для знакомства с девушками.

1988 ГОД, АВГУСТ. В БЕРЛИНЕ, В ОТЕЛЕ BEROLINA

Тот же год стал успешным не только в подпольном бизнесе, но и в личной жизни. В августе отправился в третью поездку на границу ЧССР-ГДР. В армии за два года дослужился до старшины батареи, а на гражданке в области туризма дошел до старосты группы.

Необыкновенная история приключилась со мной в Берлине в лифте отеля Berolina, по тем временам лучшего в ГДР. Тогда обменный фонд, который разрешали вывозить за границу, был очень маленький, и все брали с собой товары для продажи: матрешки, фотоаппараты, икру и, конечно, водку. У меня как у старосты был единственный холодильник — вся группа, человек тридцать, сдавала мне водку на хранение. Выполнив операцию «Опись-протокол, сдал-принял», я оправился на прогулку и в лифте повстречал де-



вущку Татьяну из Ульяновска. Ходил перед ней павлином, рассказывал театральные «байки», а в конце пригласил в номер и с гордостью продемонстрировал богатство, спрятанное в холодильнике. Не знаю, что произвело большее впечатление: мои веселые рассказы или хорошее приданое — но в итоге в 1991 году мы поженились. Вот тут-то все и началось.

1991 ГОД. О-О-О, ЭТО СЛАДКОЕ СЛОВО «КАМЧАТКА»

Сначала распался Советский Союз, затем рухнула Берлинская стена, и пропал наш отель вместе с «волшебным» лифтом. Но все это мы узнали спустя десять лет, когда в 2001 году отправились в Берлин отмечать оловянную свадьбу. Отель *Verolina* выполнил свою историческую мис-

сию и был снесен как символ прошлого Восточной Германии. Поездка пришлось на 9 мая, и мы решили заодно «взять» Рейхстаг. Долго его искали, стеснясь спрашивать у немцев: вдруг что-то не то подумают...

А в 1991 году я посетил Камчатку. Это было символично. Во время перестройки ушел из театра. В 1989 году с друзьями открыли кооператив «Блик-100», который затем преобразовали в компанию «Имлайт». В нашем городе проходили рок-концерты, которые мы обслуживали по технике: «Алиса», «Зоопарк», «Кино». Одной из культовых песен была «О-о-о», это странное место Камчатка! О-о-о, это сладкое слово «Камчатка». Поэтому сразу после свадьбы мы с моим «пресс-секретарем» Татьяной Борисовной отправились в свадебное путешествие на самый край нашей страны покорять стратовулкан Дзензур высотой 2159 ме-

тров. В то время, пока шнуровали «вибрамы» и упаковывали тушенку в рюкзаки, произошел августовский путч. Мы начали подниматься в горы, а танки расстреливали Белый дом. А когда вернулись из долины гейзеров, революция уже завершилась — наши победили! Камчатка — фантастическое место. Потрясающая природа: гейзеры, вулканы, фумаролы... Красную икру ели у геологов ложками, как таможенник Верещагин, — не хватало только павлинов. Тогда, в перестройку, не хватало денег и процветал бартер. Литр икры на рынке обменивался на литр водки. Компания «Имлайт» за оборудование Кировской филармонии получила по бартеру 20 КАМАЗов спиртного. Если бы мы смогли обменять ее на икру, то для ее хранения понадобилась бы емкость величиной с Белохолуницкий пруд! Это сладкое слово «Камчатка»...

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО НЕ СТАЛ УЧЕНЫМ, ЛЮБОВЬ К МОРЯМ И ОКЕАНАМ ОСТАЛАСЬ



1996 ГОД. EVERYBODY WANTS TO HOLLYWOOD*

Затем была Америка! В начале 90-х попасть туда казалось чем-то несбыточным, фантастикой. «Гуд бай, Америка, о-о, Где я не буду никогда...» пел «Наутилус Помпилиус». Но мечта идиота сбылась: я попал в Штаты в 1996 году! Страна меня потрясла. Здесь все было с приставкой BIG — «большой». Уходящие ввысь небоскребы, бескрайние автострады, бесконечные автопоезда... Даже кота в тесте тоже с приставкой BIG! «Биг-Мак» — не просто бутерброд, это символ Америки. Недаром существует его неофициальный индекс, определяющий паритет покупательской способности во всем мире. Мы посетили самое культовое место Лос-Анджелеса и всей Америки — HOLLYWOOD, студию Universal. Огромное пространство, сопоставимое с целым городом, состоящее из съемочных павильонов, студий, аттракционов, созданных на основе лучших кинохитов.

Посетили самый первый «Диснейленд» в мире — потрясаю-

щий парк отдыха, воплощение мечты Уолта Диснея. После этой поездки в Кирове мы открыли два детских кафе: «Карабас-Барабас» и «Сказочный остров» в кинотеатре «Колизей».

2011 ГОД. В ГОРОДЕ МЕРТВЫХ

Одной из самых мистических поездок стало путешествие в Нан-Мадол в 2011 году.

Развалины города на искусственном архипелаге в Микронезии, состоящем из 92 островов. Место заслужило множество эпитетов: Город Богов, Город мертвых, Страна Великанов, континент Му, Риф Небесного Солнца, остатки Лемурии, прародина человечества... Проводя археологические раскопки, американские ученые нашли 5-6-метровые скелеты, но потом закопали обратно. Эта величайшая загадка ломает многие исторические версии, что для большинства невыгодно. Поговаривали, что перед войной японские водолазы поднимали со дна залива платиновые гробы, но вскоре началась Вторая мировая, и им стало не до этого. Кто

мог построить Нан-Мадол, остается тайной.

В нем находится 800 каменных сооружений — по современным расчетам их нужно строить 200 лет! Я чувствовал в этом городе огромную энергетику: вышли из строя два фотоаппарата и камера. Мы испытали что-то невероятное, мистическое — покорили одну из энергетических вершин мира!

В моей коллекции путешествий 141 страна, и, если бы я коллекционировал магниты из всех городов, холодильник рухнул бы под их тяжестью. Сейчас я под впечатлением от недавней поездки в Сочи, на Зимнюю Олимпиаду, где компания «Имлайт» приняла участие в нескольких технических проектах, и тем самым внесла посильную лепту в копилку наших спортсменов и организаторов.

В этом году я отмечаю юбилей, а впереди много новых, неразгаданных таинственных мест, загадочных стран и континентов! И нас с «пресс-секретарем» ждут новые невероятные приключения.

*Каждый хочет в Голливуд (англ.)



ЗА 12 ЛЕТ НАША СТРАНА «ПРОЕЛА» ПОЧТИ 215 МИЛЛИАРДОВ ДОЛЛАРОВ



ВЛАДИМИР САВИНЫХ

Генеральный директор
ОАО «Производственный
холдинг «Здрава»

0+

БК

ЭМБАРГО НА КАРТОШКУ?



ВОЗДЕЛЫВАЙ СВОЙ САД

— Когда прихожу на рынок, с недоумением смотрю на польскую картошку или израильскую морковь на прилавках... Эти продукты мы, русские, всегда выращивали сами: у каждого второго жителя средней полосы был свой огород. И то, что сегодня такие товары завозим, вызывает, как минимум, удивление, а в большей степени — беспокойство.

Говорят, западное — дешевле. Но почему? Одни транспортные издержки чего стоят: возить овощи из того же Израиля неразумно.

Могу сказать точно: помощи государства сельскому хозяйству недостаточно. Всем известны цифры: пятая часть всех плодородных пахотных земель мира — в России. Но, как они используются, мы сами видим на примере Кировской области.

ПОТЕРЯЛИ СУВЕРЕНИТЕТ

Не мной придумано положение о продовольственной безопасности: если более 20% продуктов страна ввозит из-за границы, это уже потеря самостоятельности. Россия сегодня импортирует около 30% — далеко перешагнули черту. И это уже опасно.

Возьмем статистику последних лет: баланс экспорта и импорта продовольствия отрицательный. За 12 лет наша страна «проела» почти 215 миллиардов долларов!

Во-первых, беда в том, что мы по слишком многим группам товаров зависим от иностранцев: по свинине, говядине эти показатели зашкаливают за 50%, по сыру — за 40%, по сливочному маслу — за 30%... И это вовсе не продукты для празднично-

го стола. Во-вторых, мы теряем контроль над качеством. Что не рекомендуется к употреблению в странах Европы, завозится в развивающиеся страны, в том числе в Россию.

ХОЗЯИН — БАРИН

В реальности на прилавках доля «российского» еще меньше, чем кажется. Возьмем, к примеру, зерновые компании: многие предприятия держат иностранцы — «Бунге», «Карго»... Международные консорциумы купили наши поля и контролируют производство. Так что сказать, что зерно, выращенное у нас, российское, можно с большой натяжкой. Хозяин — барин: может куда угодно продать товар.

ЧЕМ ОТВЕТИМ НА САНКЦИИ

Запад должен бояться, что мы начнем наращивать свое производство. Им невыгодно: они перенасыщены продукцией своего животноводства. вспомните, когда на ножки Буша временно был введен запрет, какой шум поднялся в Сенате США. Дескать, не пустите наши окорочка на российский рынок — введем санкции!

Сегодня тоже говорят о санкциях против России, и если предположить, что их все же примут, нам сладко не покажется: и цены резко вырастут, и, скорее всего, возникнет дефицит. Одно дело, будет не хватать бананов — не страшно, совсем другое — мяса. Не думаю, что Запад пойдет на эмбарго. Хотя такой сценарий имеет место и надо срочно решать, как уйти от высокой планки по импорту продуктов.

ПРОКОММЕНТИРУЙТЕ СТАТЬЮ НА VK43.RU



от **815 000**
рублей



OPEL ZAFIRA TOURER

**СЕМЕЙНЫЙ
БИЗНЕС-КЛАСС.**



opel.ru



Wir leben Autos.

Автосалон «Союз»
г. Киров, ул. Воровского 113/А
тел. (8332) 520-100
www.opel.souz.kirov.ru





И ЖИЗНЬ, И КОШЕЛЕК

— ПЕРЕЛОЖИТЕ ФИНАНСОВОЕ БРЕМЯ ВОПРОСОВ ЗДОРОВЬЯ НА ПЛЕЧИ СТРАХОВЩИКА, — ДМИТРИЙ ГУСАКОВ, ДИРЕКТОР АГЕНТСКОЙ СЕТИ ООО «ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»

НА ВСЯКИЙ СЛУЧАЙ

— Пока все в порядке, мы не задумываемся ни о здоровье, ни о несчастных случаях, но, к сожалению, беда может наступить в любой момент. Подготовиться к ней невозможно, но вооружиться — стоит. В случае непредвиденных ситуаций, связанных с угрозой для жизни, обеспечить финансовую защиту, дополнить сохранение и приумножив ваши сбережения, поможет страхование.

Доверяйте только партнерам с хорошей репутацией. Стабильность страховых компаний можно выяснить с помощью специального рейтинга надежности агентства «Эксперт РА». К примеру, российской компании «PPF Страхование жизни», офис которой открылся в нашем городе в начале года, присвоен статус А++ (исключительно высокий уровень надежности). По данным Службы Банка России, в 2013 году

компания заняла 12 место на рынке страхования жизни.

БЕРЕЖЕНОГО БОГ БЕРЕЖЕТ

«PPF Страхование жизни» работает по программам накопительного, пенсионного, рискованного страхования и страхования от несчастных случаев и болезней. При всей «универсальности» ассортимента подобрать индивидуальный продукт можно под различные цели.

Например, программа «Гранде» ориентирована на тех, кто стремится к достойной пенсии. «Оптим» подходит людям с хроническими заболеваниями, представителям «опасных» профессий и тем, кто копит на давнюю мечту. Хотите сохранить достойный уровень жизни ребенка, дать ему хорошее образование и уверенный старт в будущее (даже если с родителями приключится несчастье) — выбирайте страховой продукт

«Солнышко». Кормильцам в семье и заемщикам крупных кредитов подойдет программа «Гардиа» — универсальная защита на случай преждевременного ухода из жизни.

ПО ПЛАНУ ЗАЩИТА

Мы несем ответственность не только за сопровождение договора, но и за информационную поддержку клиента, в том числе при решении правовых и организационных вопросов. Приобретая полис «PPF Страхование жизни», вы получаете высококачественный сервис: сотрудники агентства в любое время проконсультируют по интересующим вопросам в офисе, по телефону или при личной встрече.

Доверив компании заботу о своем здоровье и здоровье своих близких, вы убедитесь, что страхование жизни — это один из наиболее современных и эффективных инструментов финансового планирования и защиты.



Страхование жизни



г. Киров, ул. Горбачева, 60
т.: (8332) 37-37-20, 37-37-99



kir-head@ppfinsurance.ru

РОСКОШЬ НЕ БЫВАЕТ ЛИШНЕЙ






**АЛЕКСАНДР РЫЛОВ,
ДИРЕКТОР ТЕЛЕКОМПАНИИ
«ПЕРВЫЙ ГОРОДСКОЙ
КАНАЛ В КИРОВЕ»:**

«В силу статуса, должности и образа жизни мне отлично подошел бы этот автомобиль — по многим параметрам — подчеркивает имидж успешного руководителя, дарит возможность с комфортом совершать поездки в командировки, вести переговоры, не выходя из машины. Стильная модель Renault, чувствуется бизнес-класс. Выглядит современно и по-деловому — сразу понятно, что в шортах за руль не сядешь...»

Renault Latitude — элегантный седан бизнес-класса, сочетающий гармоничные пропорции, солидный классический дизайн, простор и вместительность. Прекрасная шумоизоляция, задняя многорычажная подвеска, мощный двигатель — все это создает комфорт в автомобиле даже в дальних переездах и командировках. За рулем вы забудете о любых проблемах: трехзонный климат-контроль, водительское массажное кресло, ионизатор воздуха с ароматизатором в салоне, багажник-сейф, аудиосистема 3D Sound by Arkamys — настоящий концертный зал. Системы управления размещены на центральной консоли, контролировать их работу можно благодаря дисплеям панели приборов.



-  Двигатель объемом 2 л (139 л.с.) / 2,5 л (177 л.с.)
-  Коробка — CVT (вариатор)/АКП6
-  Минимальный объем багажника — 477 литров



Официальный дилер
Renault в Кирове
ООО «Техцентр Гусар»

г. Киров, ул. Производственная, 27, корп. 1,
т.: (8332) 70-40-40
www.renaultkirov.ru



▲ ДЕРЖИ КУРС НА ВЫГОДУ

» ЕСЛИ ВЫ СЧИТАЕТЕ ДЕНЬГИ И ЗАНИМАЕТЕСЬ ОПТИМИЗАЦИЕЙ РАСХОДОВ — НАМ ПО ПУТИ, —
 КОНСТАНТИН БОГАТЫРЕВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ КБ «КОЛЬЦО УРАЛА»



■ г. Киров, ул. Карла Маркса, 62
 т. (8332) 38-26-66

Октябрьский пр-т, 18,
 т. (8332) 58-72-87

ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА», Лицензия ЦБ РФ № 65



ЗАГРАНИЦА НЕ ПОМОЖЕТ

— С каждым днем все активнее укрепляется валюта развитых стран и слабеет — развивающихся. Для России падение рубля становится неким индикатором состояния внутренней экономики. Справляться с ситуацией предстоит самостоятельно: иностранные инвестиции на финансовые рынки страны в ближайшее время поступать не будут.

Поэтому логично было бы стимулировать производство и экспорт.

Но, несмотря на возможный скачок инфляции и снижение поку-

пательной способности населения, девальвация рубля может иметь и положительный потенциал: в перспективе это должно дать стимул для депрессивных отраслей экономики.

В КРЕДИТ ДЕШЕВЛЕ

Окончание периода стагнации — в дешевых кредитах и ресурсах, в создании выгодных условий для промышленности внутри страны. Например, через регулятора, который целенаправленно проводит политику по снижению стоимости займов как для предпринимателей,

ОКОНЧАНИЕ ПЕРИОДА СТАГНАЦИИ — В ДЕШЕВЫХ КРЕДИТАХ И РЕСУРСАХ

так и для потребителей. Это самое ожидаемое изменение наступившего года.

Уже сейчас банки пересматривают стратегию, ранее ориентированную на получение сверхдоходов от экспресс-кредитов и кредитов с высоким риском. И для тех, кто недостаточно ответственно относился к своей кредитной истории, доступ может оказаться закрытым.

Второе значимое событие — вступление в силу изменений в законодательстве — нормативов «Базель-3». По ним регулятор предъявляет повышенные требования к надежности и устойчивости капитала. К грядущим переменам банк «Кольцо Урала» готовился постепенно.

КРИЗИС КАК ВОЗМОЖНОСТЬ

Как же выглядит ситуация на банковском рынке изнутри? Ни для кого не секрет, что регулятор отзывает лицензии у «плохих» банков. У одного плохие активы «съели» часть капитала, у другого наблюдаем огромный объем обналиченных средств. Многие из них занимались сомнительной деятельностью, причем с ведома владельцев.

В отличие от них банк «Кольцо Урала» обладает одной из самых прочных позиций на рынке.

В то же время количество игроков на рынке сокращается с каждым днем. Среди более 1000 кредитных организаций страны есть сильные и слабые. Чтобы выжить, последние могут идти на нарушение закона.

Для себя мы оцениваем ситуацию позитивно: это реальная возмож-

ность укрупниться. И банк будет конкурировать за долю на меняющемся рынке.

«ОКОЛЬЦЕВАЛИ» ВСЮ СТРАНУ

В 2012 году «Кольцо Урала» расширил сеть своего присутствия. В 2013 году успешно заполнял ее бизнесом. Годовая прибыль банка составила более 700 миллионов рублей (до налогообложения), рентабельность — 28% — хороший показатель на рынке. Уже 25 лет мы обслуживаем промышленные и научно-производственные предприятия, строительные и сельскохозяйственные организации родительской структуры — крупнейшего УГМК-Холдинга, входящего в список ТОП-30 крупнейших частных компаний по версии Forbes Russia.

Осенью 2013 года Standard & Poor's подтвердило «Кольцу Урала» кредитный рейтинг контрагента — долгосрочный «В» и краткосрочный «С». «Эксперт РА» утвердил его кредитоспособность на уровне А+ («Очень высокий уровень кредитоспособности»).

Кроме того, облигации банка были включены в Ломбардный список Банка России, а также в котировальный список «Б» ЗАО «Фондовая биржа ММВБ». И уже несколько лет организация оправдывает доверие рынка.

ЗАРАБОТАЙ НА РАСЧЕТНОМ СЧЕТЕ

В этом году наших клиентов ждут приятные новинки: улучшенные линейки сервисных продуктов — переводов, платежей, страхования,

дистанционного банковского обслуживания, РКО юридических лиц. В этой сфере банк «Кольцо Урала» занимает нишу так называемого «банковского лоукостера», чтобы привлечь еще большее количество клиентов по минимальной стоимости.

Мы осознаем свои преимущества перед конкурентами. Главное из них — максимальная клиентоориентированность достигается за счет скорости принятия решений, порой так недостающей крупным федеральным игрокам. Роль надежного «щита» выполняет технология Safe Touch — защита расчетных счетов юридических лиц.

Клиент сможет открыть расчетный счет и не тратить деньги на получение наличных по чеку (для зарплаты сотрудникам), интернет-банкинг, расчеты с контрагентами по системе ДБО и другие сопутствующие операции.

В силе останутся и действующие предложения банка: к примеру, услуга эквайринга с низким размером комиссии (фиксированным и известным заранее), а также высокие ставки по остаткам средств, размещенных на расчетных счетах. Такая индивидуально настраиваемая модель позволит юридическим лицам заработать на собственном расчетном счете.

Наши клиенты ревностно относятся к своему бизнесу, к расходам, к качеству услуг, мы разделяем их позицию. Если вы считаете деньги и занимаетесь оптимизацией расходов — нам по пути. Главное, чтобы ваша деятельность не выходила за рамки правового поля.



0+
БК

НИЖЕ — НЕКУДА

□ КАК КОНКУРИРОВАТЬ С ДИСКАУНТЕРАМИ — УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА
ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»



КАННИБАЛЫ НА РЫНКЕ

Виталий Марков, руководитель компании TRADE-RUS, LLC: — Посмотрите балансовые отчеты многих мощных федеральных сетей, выставленных на торги: они зачастую убыточны. Парадокс? Но, если товар, который стоит рубль, продают за 90 копеек, надо задуматься — а что компенсирует эти убытки? Зачастую — элементарное повышение капитализации предприятия для последующей его продажи.

Кирилл Пасечник, сооснователь ГК «Квадрат», сети магазинов

«Электронный Квадрат»: — Согласен. К примеру, китайская экономика считается бурно развивающейся, но, с точки зрения капитализации страны как отдельной системы, у нее отрицательный ВВП по некоторым расчетам: слишком быстро уничтожают природу, исчерпаемые ресурсы. Экономический каннибализм. Дискаунтеры работают по такому же принципу: как саранча, захватывают рынок — неважно, что с ним будет потом. А будет вот что: вымрут остальные компании, и завоеватель начнет пользоваться пустой территорией и увеличиваться в размерах. Поэтому дискаунтер — экономическое




зло: подрывает свободную конкуренцию... Но рынок — это война.

Виталий: — И риск проиграть в ней высок, особенно для продуктовых сетей. Представьте: заходит игрок, активно развивается, губит мелкие компании, а затем исчезает по каким-либо причинам — а иных уж нет...

Кирилл: — Один известный кировский ритейлер декларирует: «У нас цена потребительской корзины на 10% выше, чем у федеральной дискаунтерской сети. Иначе нам не выжить». И люди знают, что там дороже, но качественнее.






КИРИЛЛ ПАСЕЧНИК

-  08.02.1973 г.
-  ВятГУ, инженер-электрик; СпБИГ, организационный консультант; Открытый университет Великобритании, МИМ ЛИНК, менеджер-профессионал.
-  С 1993 г. — предприниматель; с 1995 г. — компания «Квадрат», сооснователь.






ВИТАЛИЙ МАРКОВ

-  23.05.1976 г.
-  Алтайский государственный аграрный университет, «Экономика и Управление».
-  С 1998 г. — АГАУ, старший преподаватель; с 2000 г. — работа в различных коммерческих структурах: начальник отдела продаж, коммерческий директор, генеральный директор; с 2009 г. — Октябрьское районное отделение партии «Единая Россия», руководитель исполкома; с 2012 г. — «TRADE-RUS», руководитель.



МАРИЯ МАЛЬЦЕВА

-  16.01.1985 г.
-  ВГСХА, экономический факультет; Школа бизнеса Открытого университета Великобритании, профессиональный диплом в области менеджмента.
-  с 2007 г. — ОАО «Кировский мясокомбинат», менеджер по продажам; с 2008 г. — Компания «СЕНТ», бренд-менеджер (парфюмерия); с 2009 г. — руководитель отдела маркетинга; с 2014 г. — руководитель отдела продаж.

ДИСКОНТ — ЭТО ВРЕМЕННО

Виталий: — Большинство дискаунтеров нацелены на захват рынка, и после того, как они достигнут этого, их цены вырастут. Так что «дисконт» — это временно.

Мы в большей степени идем таким же путем. Конкурентный прайс формируется за счет того, что у нас нет огромных торговых площадей с хорошим ремонтом в центре города. Плюс налажены прямые контакты с зарубежными производителями, чтобы избежать посреднических наценок. Местный ритейл обычно закупает продукцию в Москве. Не знаю, есть ли у кого-то прямые контакты, например, с Samsung Group? Вряд ли.

Мы отказались на первоначальном этапе от скидочной системы, определив ту цену, которая позволила позиционировать себя как дис-

каунтера. Что представляет собой традиционный лоукостер в Европе: это удаленно стоящий ангар, где вы действительно получите товар по нижайшим ценам, но без сервиса и консультаций. Готов ли российский потребитель к такому формату? Нет! И поэтому сегодня мы столкнулись с проблемой, нетипичной для дискаунтера: покупатель независимо от стоимости товара хочет получить хороший сервис.

Мария Мальцева, руководитель отдела продаж компании «СЕНТ»: — Однажды пришла в магазин федеральной сети электроники, попросила «пощупать» товар, мне сказали: «У нас ничего не трогают, покупайте — уносите». Но я так не умею.

Кирилл: — Это еще одна особенность дискаунтеров. Есть модель обслуживания: «Мы не оказываем таких-то услуг, поэтому у нас деше-

во». Если покупатель выбирает не по цене, а по качеству, ему важно, подлинный ли товар, есть ли все сертификаты, паспорт на русском языке, российская гарантия... Кого-то не смущает отсутствие документов. Но я часто замечаю, как у компаний при заходе на рынок растут доли, а потом резко падают: люди клюют на наживку в виде низких цен, но быстро разочаровываются. Покупатель требует сервиса и скидок — это воспринимается как привилегия.

Виталий: — Совершенно точно! Приходят к нам в магазин и удивляются: «Как нет скидок?!» Ты и без того предлагаешь минимальную стоимость, но потребитель не понимает этого. Парадокс. И что бы мы ни говорили, скидка остается главным механизмом продажи.

Мария: — Как правило, потребитель не считает конечную цену — мы



ДИСКАУНТЕРЫ КАК САРАНЧА, ЗАХВАТЫВАЮТ РЫНОК — НЕВАЖНО, ЧТО С НИМ БУДЕТ ПОТОМ

с этим тоже неоднократно сталкивались. Предложение большей скидки при более высокой стоимости может дать даже лучший результат — это известный маркетинговый ход, рассчитанный на несчитающего покупателя.

Кирилл: — А дискаунтеры бонусов не дают, объясняя: «Скидка уже заложена в стоимость!» Мы же для стимулирования спроса устраиваем краткосрочные «бум-распродажи». На них можно купить продукцию по ценам ниже оптовых, то есть намного дешевле, чем в дискаунтерах. При этом ограничено количество товара: всего лишь несколько сотен коробок техники мы можем реализовать за 3 дня. Эта технология продаж применяется краткосрочно — такой праздник не может длиться вечно.

Мария: — Что касается сети «СЕНТ», не скажу, что скидки — наша стратегия, скорее, это реакция на рынок. Крупный конкурент в городе — «Л'Этуаль», который делает распродажу «-40% на все» в преддверии праздников. Мы не можем не реагировать на это — вынуждены идти на некоторое снижение цен. Но не готовы делать «sale» постоянно.

У многих лоукостеров есть серьезные инвесторы, и они способны долго терпеть убытки, или дотационный

фонд — тот кусок, который компания готова от себя «оторвать». Но мы — региональная компания и должны думать о том, как зарабатывать.

КОМПАНИИ «ЛЕГКОГО ПОВЕДЕНИЯ»

Кирилл: — Регулированием нашей отрасли занимаются вендоры-производители, которые говорят: «Мы обязуемся вам платить вознаграждение с продаж, только если вы будете выдерживать цены и объемы». Хорошо, но это должны делать все дилеры. Мониторим: кто-то установил цены ниже рекомендованных. Пишем письмо вендору — ответ: «Знаете, вот к этой компании мы не можем применить санкции: такой хороший клиент...» Совсем как Европа с Америкой: зубами на Россию щелкают, а принять меры не могут. Подрывается рыночная ситуация.

Один известный производитель техники сам в январе 2014 года добился того, что по всему его ассортименту прошел жесточайший демпинг. Компания объявила: «Распродаем остатки прошлого года — телевизоры, гаджеты...» И начали так называемый «слив». Досливались до того, что у них перестали покупать технику: зачем дилерам то, что не прино-

сит дохода? Так что демпинг от производителя крайне вреден.

На рынке есть стабильность, некий паритет между участниками: кто-то начал валить цены — и все бегут за ним, начинается паника, как на бирже. Чтобы восстановить баланс, вернуть доверие к товару, иногда нужны месяцы. Все дело в психологии коммерсантов и самих вендеров, которые затевают панику. И ни одна антимонопольная и антидемпинговая служба не успевает с этим справиться и как-то отреагировать.

Мария: — Для нас ситуация тоже актуальна, но именно в дистрибуторском бизнесе, в оптовом звене. Есть поставщики, которые ведут себя корректно, и сбоев по ним не бывает — мы работаем с нормальным уровнем рентабельности. Но есть те, кто выставляет мегапланы, — и ни один дистрибутор их не выполняет. Продавцы начинают сливать продукцию, снижать цены, продавать ниже закупочной стоимости... И пока поставщик четко не разрулит ситуацию, эта волна будет продолжаться.

Виталий: — «На коне» только конечный потребитель — проигрывают производитель, продавец, конкуренты.

Кирилл: — Я знаю множество примеров, когда продавцы и произ-

водители техники просто переставали существовать, потому что вели себя, как компании «легкого поведения»: «Хочу демпинговую, хочу цены поднимаю». Никто из дилеров не станет играть с брендом, который завтра может обвалиться. Это как нестабильная валюта.

А НА МЕНЬШЕЕ Я НЕ СОГЛАСЕН

Виталий: — Мой рецепт конкуренции с дискаунтером: либо самому стать лоукостером, либо во всем находить способы минимизации издержек — от закупа товара до выкладки на полках. Плюс пересмотреть долю собственного заработка.

Кирилл: — Меньше есть?

Виталий: — Нет. Но, Кирилл, давайте откровенно. Некоторые местные производители прямо говорят: «У меня есть маржа 200%, и на меньшее я не согласен».

Кирилл: — Чтоб я так жил!

Виталий: — Так что зачастую вопрос либо в «аппетитах», либо в ценовой политике.

Мария: — Лидерство в цене — самое легкодостижимое. Надо создавать качественные преимущества, которые отличают тебя от конкурентов, — те же тесные связи с поставщиками, которые позволяют проводить большие акции для потребителей, улучшение сервиса. За счет этого можно соперничать с федералами, но не за счет выгодного прайса. Снижение цены — тупиковый путь.

Кирилл: — Нужно вернуться к философии вопроса: что же такое дискаунтер? Я капиталист, у меня есть 100 рублей, и я хочу заработать еще сто. Что могу сделать? Купить товар и продать его один раз за 200 рублей.

Дискаунтер размышляет иначе: «Приобрету продукцию за 100 рублей, наценю на нее 33 рубля, оперативно реализую — и так трижды». За три оборота получу сторублевый доход — причем я должен сделать это так же скоро, как капиталист за одну операцию. Суть в том, чтобы, соглашаясь на меньший заработок, крутиться быстрее.

Поэтому решение для всех компаний, которые сталкиваются с приходом дискаунтеров, — увеличение производительности труда всех служб: менеджеров, логистов, складских работников... Нужно начать работать на традиционном поле методами лоукостеров. На агрессивном рынке стоит играть по новым правилам.

*Благодарим за помощь в проведении съемок кафе «Бонжур»



НЕ ВСЕ СРЕДСТВА ХОРОШИ



КАК БОРЬТЬСЯ С НЕЧЕСТНЫМ КОНКУРЕНТОМ —
ЕВГЕНИЙ КОСТИН, ЮРИСТ
ООО ЮК «ИНТЕРДИКТ»

ЕСЛИ ПРОТИВНИК ДЕМПИНГУЕТ

— Ни в коем случае не повторяйте его ошибок. Во-первых, опустив цену ниже себестоимости, вы рискуете не вернуться к прежнему уровню прибыли — потребитель воспримет это как подорожание товара и уйдет к тому, у которого стабильный прайс. Во-вторых, демпинг — нелегальный метод борьбы за клиента, и ваши действия могут противоречить положениям Федерального закона «О защите конкуренции». Согласно статье 14.33 Кодекса об административных правонарушениях, недобросовестных конкурентов наказывают штрафом: должностных лиц — от двенадцати тысяч до двадцати тысяч рублей, юридических — от ста до пятисот тысяч рублей.

ФАС ВАМ В ПОМОЩЬ

Как известно, лучшая защита — нападение. Если вы решили бороться, то есть законно доказать вину конкурента, нужно запастись временем, нервами и, конечно же, средствами на услуги грамотного юриста.

Первым шагом к войне станет заявление в антимонопольную службу вашего региона (ФАС).

Далее придется доказывать, что понижение цены конкурентом — это действительно демпинг, а не распродажа товара. Это, пожалуй, самое сложное: современные понятия четко не разъясняют, сколько должна длиться акция, каковы ее условия. Именно эта неопределенность и есть основной признак, по которому можно прекратить дело: если ФАС не признает действия конкурента демпингом, то никакой ответственности он не понесет.



г. Киров, ул. Володарского, 148,
т. (8332) 44-08-04

www.interdikt.ru



ТОРГИ БЕЗ ПРАВИЛ

КАК КИРОВСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ ОТСТАИВАЮТ СВОИ ЦЕНЫ НА РЫНКЕ?
ИССЛЕДОВАНИЕ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

1. Насколько для ваших покупателей важна цена?

- | | | |
|---|--|-----|
| а) выбирают продукт не по стоимости, а по сервису, гарантии | | 41% |
| б) цена — лучший аргумент для покупки | | 40% |
| в) главное — бренд, а не цена | | 15% |
| г) ваш вариант | | 4% |
- определяющую роль играет качество товара

2. Средний процент наценки на ваш товар/услугу?

- | | | |
|---------------------|--|-----|
| а) 10 - 40% | | 61% |
| б) 50 - 90% | | 19% |
| в) 100 - 200% | | 17% |
| г) более 200% | | 3% |

3. Как воспринимают вашу цену покупатели?

- | | | |
|---|--|-----|
| а) ничем не отличается от стоимости аналогичных товаров | | 78% |
| б) ниже рыночной | | 13% |
| в) считают завышенной, по сравнению с конкурентами | | 9% |

4. Надо ли пускаться в обоснование своей цены?

- | | | |
|--|--|-----|
| а) да, клиент должен понимать, за что платит | | 76% |
| б) нет, цена в объяснениях не нуждается | | 15% |
| в) только перед партнерами | | 8% |
| г) свой вариант | | 1% |
- только при устном торге

5. Чем вы можете оправдать свою цену?

- | | | |
|---|--|-----|
| а) раздробить по позициям, из чего складывается сумма | | 63% |
| б) предоставить дополнительный бесплатный бонус | | 23% |
| в) замаскировать ее за счет скидки | | 14% |

6. Какие игры с ценой опасны в вашей отрасли?

- | | | |
|---|--|-----|
| а) завышение цены от прайса по рынку | | 58% |
| б) демпинг | | 31% |
| в) повтор за ценовой политикой конкурента | | 10% |
| г) свой вариант | | 1% |
- несоответствие между ценой и качеством

7. В ответ на демпинг конкурента вы обычно...

- | | | |
|--|--|-----|
| а) не обращаете внимание, удерживаете свой прайс | | 50% |
| б) расширяете предложение за прежнюю цену | | 33% |
| в) тоже снижаете цену, даете скидку | | 15% |
| г) свой вариант | | 2% |
- пытаюсь очернить конкурента

* Исследование проведено по результатам опроса около 100 руководителей предприятий города при помощи компании Maxima Маркетинговые коммуникации.

ИЩЕТЕ УМНОГО

СОБЕСЕДНИКА?

ВАМ
НА
VK43.RU

БИЗНЕСКЛАСС
В ИНТЕРНЕТЕ

ЗДЕСЬ

ТАКИЕ ЖЕ, КАК ВЫ

 twitter.com/bkkirov

 facebook.com/bkkirov

 vk.com/bkkirov



Столько грузов мы уже доставили в Киров:

3 0 0 0 0 0 0 0

Присоединяйтесь!

(8332) 203-777

www.pocom.ru



С МИРУ ПО СКИДКЕ

КАК НА ВЯТКЕ ПРИЖИВАЮТСЯ ЕВРОПЕЙСКИЕ ИГРЫ С ЦЕНАМИ — МАРИЯ ШЕРСТЕННИКОВА, ДИРЕКТОР МАХИМА МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ

БЕЗ АРГУМЕНТОВ

1 — Низкая цена — не единственный стимул для совершения покупки, но действенный инструмент, чтобы заставить клиента потянуться именно за тем товаром, который вам необходимо сейчас продать. Наиболее распространенный в Кирове способ привлечь внимание (и самый банальный) — крупное и яркое объявление: «выгодная цена» или «лучшая цена». При этом никаких дополнительных аргументов нет, но покупатель, привыкший верить печатному слову, чаще поддается импульсу — и берет товар.

Работает еще и принцип осведомленности клиента об уровне цен. Допустим, в отношении продуктов

питания далеко не все знают точную стоимость аналогов. Обратный пример с акцией на двери — расчет на то, что покупатель в курсе рыночного прайса и готов сразу отреагировать на предложение.

ОБЕСЦЕНИВАНИЕ С ВАРИАЦИЯМИ

2 Самая распространенная, но малоэффективная манипуляция — простое указание того, что скидка есть! Часто владельцы магазинов даже не указывают ее размер. Такой подход обесценивает послание, делает его совершенно безликим и нерабочим. Как и в целом примелькавшиеся многообразные скидки от 5 до 70 и даже 90%!

3 Иногда встречаются вариации: с указанием периода, определенного числа или точного времени (как правило, когда рабочий день и срок реализации подходят к концу).

4 Более действенная версия — «Акция дня» с объявлением конкретного продукта. Для сезонных товаров эффект может дать объяснение причины скидки: «Последняя пара» или «Ликвидация коллекции».

УЛОВКИ ЗАПАДА

5 Наглядный и работающий прием — «зачеркивание цены» — взят из опыта крупных сетей, в том числе ИКЕА. Отлично демонстрирует выгоду. Покупатель может догадываться о системе формирования (путем про-

стого увеличение прежней стоимости — представления ложной скидки), но, как показывает практика, все равно верит и откликается!

Другая уловка, особенно любимая западными продавцами, — «неровная цена». Загляните в любой европейский масс-маркет — не найдете там округленных цен: не 200, а 199; не 2500, а 2499 единиц. Психологи называют этот эффект смещением движения: запоминается первая цифра, прежде чем прочтываются все остальные. Психологически такой чек выглядит более доступным, хотя имеет совсем незначительную разницу.

ДВА ПЛЮС ТРИ

6 Эффективная «профанация» (ложная скидка) — «купи 2 или 3 по более выгодной цене». Часто при составлении акции продавец и не думает выставлять какую-либо скидку, просто суммирует позиции — расчет на невнимательность покупателей. Например: 1 шоколадка 50 рублей (мелким шрифтом) — 3 шоколадки 150 рублей (крупными буквами). Если дополнительно использовать прием неровной цены, подвоха, скорее всего, вообще никто не заметит: 1 шоколадка 39 рублей — 3 шоколадки 117 рублей!

Похожий прием — «купи две вещи — третья в подарок!» Для продавца выгода очевидна — быстрое увеличение чека. Популярный пример: покупая дополнительно к обуви крем, получаете в подарок щетку! Клиент не знает, что закупочная цена этой щетки, как правило, значительно уступает стоимости крема и обуви. В итоге объемы продаж увеличены, покупатель доволен выгодным приобретением.

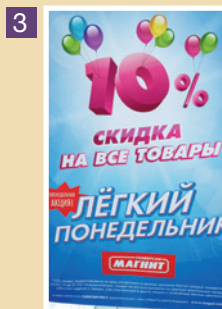
БОНУС ПО УМОЛЧАНИЮ

7 Для дорогих товаров хорошо работает «разбивка» цены на части при оплате в кредит. Этот способ помогает снять у покупателей ощущение высокой стоимости и тревоги, что достаточной суммы в наличии нет.

Дополнительный бонус в виде бесплатной доставки лишь косвенно влияет на решение о покупке. Сегодня он, скорее, воспринимается как обязательная опция, чем эксклюзив.

При использовании любого из перечисленных способов необходимо заранее просчитать экономический результат акции. Маленькие скидки не сильно стимулируют покупателей, но реально уменьшают прибыль.

Поэтому чаще всего конкурентная борьба за счет снижения цены — весьма изматывающий процесс, ввязываться в который нужно только после хорошего анализа или изначально высокой наценки на товар.





БК

НЕ ЦЕНОЙ ЕДИНОЙ

□ 7 СПОСОБОВ, КАК ВЫИГРАТЬ В СХВАТКЕ С ДЕМПИНГУЮЩИМ КОНКУРЕНТОМ, НЕ ПОНИЖАЯ СВОЙ ПРАЙС

1



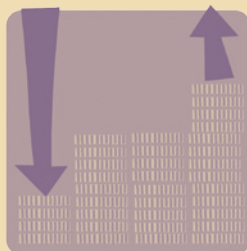
1. СОЮЗ НА РАВНЫХ

Конкуренты боятся пострадать от демпинга так же, как и вы. Для решения проблемы предложите объединиться в профессиональный союз. Можно даже создать общественную организацию со своим названием, статусом, печатью и документами.

Установите среднюю цену внутри сообщества: обычную, акционную, с минимальной и максимальной скидками — размах «ценовой вилки» (от элитного товара в группе до эконом-класса).

Держится такой союз на «честном слове», поэтому все зависит от силы вашего убеждения и весомости доводов. В будущем достигнутые договоренности придется подкреплять новыми решениями. Непререкаемый авторитет организация заработает, когда все партнеры почувствуют пользу от участия.

2



2. ОТ ПЕРЕМЕНЫ МЕСТ

Снизьте цены только на низкокачественный товар, на отдельные позиции даже больше, чем у демпингующего конкурента. А на элитный сегмент, наоборот, завысьте стоимость. Все остальное — по стандартному среднему прайсу. Так вы сможете заявить в рекламе, что, к примеру, ваше окно стоит от 5 тысяч рублей. Когда клиент придет в ваш магазин, тогда и предоставите ему выбор: 5 тысяч стоит только пластиковая рама и

стекло, а к ним еще нужны обналочки, откосы, фурнитура, москитная сетка и установка. В ваших силах убедить качеством, гарантией или ассортиментом, чтобы откликнувшийся на дешевое окно заплатил вам нужные 15 тысяч и был счастлив покупкой.

3. ПОДОЙТИ С РАЗМАХОМ

Когда прайсов много, сложно уловить, у кого дороже, у кого дешевле. По этому принципу продают, например, кабельное телевидение. Как самостоятельную услугу его покупать не дешево, а вместе с домашним Интернетом — уже выгодно. Хотя оператору совсем не сложно проложить несколько каналов по одному оптоволоконному кабелю. Создайте разнообразие — придумайте несколько пакетов услуг, несколько дисконтных карт.

4. ТАК И ЗАДУМАНО

Если удержаться в своем прайсе не удастся, опускаясь на ценовой уровень конкурента-демпингера, обязательно на всех рекламных предложениях напишите, что цены временные, действуют в строго определенный период. Пусть снижение воспринимают как ранее запланированную акцию с ограниченными сроками. Такая уловка позволит вам без ущерба для имиджа вернуться в нужный момент к собственным ценовым стандартам, не продолжая демпинговую войну.

3



4





5. КЛИН КЛИНОМ

Ответьте демпингеру той же монетой. Скиньте цену на товар, который приносит конкуренту наибольшую прибыль. Но этот способ не подойдет, если конкурент снизил сразу несколько позиций.

6. ПЛЮСОМ И БОНУСОМ

Донесите до покупателей, что, приобретая товар у вас, они получают больше выгоды: у вас лучше упаковка, выше качество, возврат в случае брака, бесплатный обмен, доставка, услуги по сборке...

Конечно, придется какое-то время бесплатно предоставлять услуги, которые раньше приносили деньги. Зато вы не потеряете своих клиентов, более того, привлечете новых, с повышенной платежеспособностью.

7. ДВЕ СТОРОНЫ ОДНОГО ПРАЙСА

Для наглядности сделайте два прайс-листа: в одном — цены точно такие же, как у конкурента, во втором — свои, но к ним приплюсуйте максимум выгод и бонусов. Клиенту показывайте оба. Возможно, кто-то все же купит по низким ценам, но не у конкурента, а у вас. Большинство же по законам психологии выберут второй прайс, забыв дорогу к вашему конкуренту.

5



6



7



**ДМИТРИЙ ГУРЬЕВ, ЭКСПЕРТ
ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ,
КОНСУЛЬТАНТ-ПРАКТИК (МОСКВА):**

РЫНОК НЕ ПРОСТИТ

— Демпинг — блицкриг в бизнесе. Значительно снижая цены, игрок захватывает рынок, перетягивая к себе покупателей. Но «срубить денег по-легкому» все равно не получится. Быстрая прибыль и клиентский рост не заменят долгосрочных программ лояльности. Потребителю мало угодить ценой. Нужны гарантии, сервис, дополнительные услуги. Раньше часто приводились оценки, что довольный клиент расскажет 4 знакомым, недовольный — 10. Сегодня информация распространяется с космической скоростью, и эта цифра измеряется уже сотнями и тысячами потенциальных заказчиков. Ошибка рынок не простит.

ВСЕ ПО НАУКЕ

Верно говорят: экономика — это на 90% психология. Зависимость простая: чем лучше мы понимаем потребителя и его потребности, тем проще будет сформировать для него интересное и выгодное предложение. Например, психологическая уловка: ряд последовательных небольших повышений цены клиенты проще воспринимают. И наоборот, если мы планируем снижение стоимости, то одна большая скидка вызовет намного больший интерес, чем ряд последовательных. Хотя психология может сыграть с вами и злую шутку. Обычно в небольших городах производители в одной отрасли связаны: работают с оглядкой друг на друга. Например, конкурент уменьшает прайс на определенный вид товаров для определенных клиентов. Ваша коммерческая служба узнает об этом, «пугается» и предлагает сделать то же. Вы, не разобравшись в ситуации, снижаете прайс, но уже на всю линейку продукции. Конкуренту ничего не остается, как тоже снижать стоимость на весь ассортимент. Разобраться, кто первый начал и кто прав, кто виноват, уже невозможно. В результате — все игроки на рынке оказываются с низкими ценами и невысокой или даже отрицательной прибылью.



▲ ДЕНЬГИ — ЭТО ПРОСТО

▮ **МЫ ЗНАЕМ, КАК ЗАСТАВИТЬ ФИНАНСЫ РАБОТАТЬ НА ВАС, — ЕКАТЕРИНА МОСОЛОВА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ООО «ЦМФ «ПРОСТО ДЕНЬГИ»**

ПОМОГАЕМ БИЗНЕСУ «ЗАРАБОТАТЬ» ПЕРВУЮ КРЕДИТНУЮ ИСТОРИЮ



ПОД КОНТРОЛЕМ ЦБ

— Еще пару лет назад предприниматели недоверчиво относились к займам в микрофинансовых организациях, предпочитая обращаться за кредитом в банк. Но ситуация меняется. Сегодня в МФО идут и те, кто имеет положительную кредитную историю и опыт работы с банками.

Уже сейчас сделано многое в отношении правовой базы МФО. Важный принцип — переход на общую систему налогообложения с правом создания резервов на возможные потери по займам. Это приведет к более внимательной оценке заемщика и росту качества портфеля. Кроме того, с 1 июля 2014 года планируют ограничить процентные ставки по потребительским займам с учетом специфики кредитных продуктов.

А в марте 2014 года контроль над отраслью передан Главному управлению рынка микрофинансирования в структуре Центробанка. Все это не только заставит МФО эффективно развиваться, но и обеспечит их прозрачность.

БОЛЬШЕ ФИЛИАЛОВ

Как оценить надежность микрофинансовой организации? В первую очередь обратите внимание на опыт работы, число филиалов, узнаваемость и лояльность клиентов. По всем показателям компания «Просто Деньги» находится на выигранных позициях.

В марте 2014 года организации исполнилось 3 года — нас давно знают как надежного партнера. Собственный удобный офис в центре города — еще одно преимущество. У нас развитая филиальная сеть: давно и успешно работаем в Котельниче, Советске, Кирово-Чепецке. А большое число постоянных клиентов говорит о востребованности услуг компании.

БЕЗ ЛИШНЕЙ ВОЛОКИТЫ

Мы зарекомендовали себя по оперативности работы: примем решение быстро и без лишней волокиты. Для тех, кому деньги нужны «еще вчера», найдем подходящий вариант по сумме и срокам.

С другой стороны, у нас нет желания выдавать займы первому

встречному: любое подозрение в неплатежеспособности клиента проверяет собственная служба безопасности.

Прежде всего наши клиенты — те, кто не может получить кредит в банке в силу объективных причин, в том числе и начинающие предприниматели, и небольшие фирмы с потребностью в маленьких суммах. Помогаем бизнесу «заработать» первую кредитную историю. И вторая группа клиентов — бизнесмены, готовые платить за сервис и скорость.

ЗАЩИЩАЕМ ОТ РИСКОВ

Сейчас работаем только с залогом, в том числе от третьих лиц — с этим у ответственных заемщиков нет никаких проблем. Таким образом, от рисков невозврата защищены и мы, и клиенты: деньги в полной сохранности.

Постоянно мониторим рынок, включаем новые программы — у нас всегда есть что предложить бизнесу как по займам, так и по сбережениям. И доверие клиентов неизменно: люди точно знают, что их деньги работают.



ПРОСТО  ДЕНЬГИ



г. Киров, ул. Володарского, 135
т.: (8332) 218-118, 37-37-68



www.prostodengi43.ru

Весна
2014



КУРТКА
3590 РУБ.
БЕРЕТ С
ПАЛАНТИНОМ
1590 РУБ.

ПАЛЬТО
5990 РУБ.
СУМКА
2500 РУБ.
БРЮКИ
1290 РУБ.



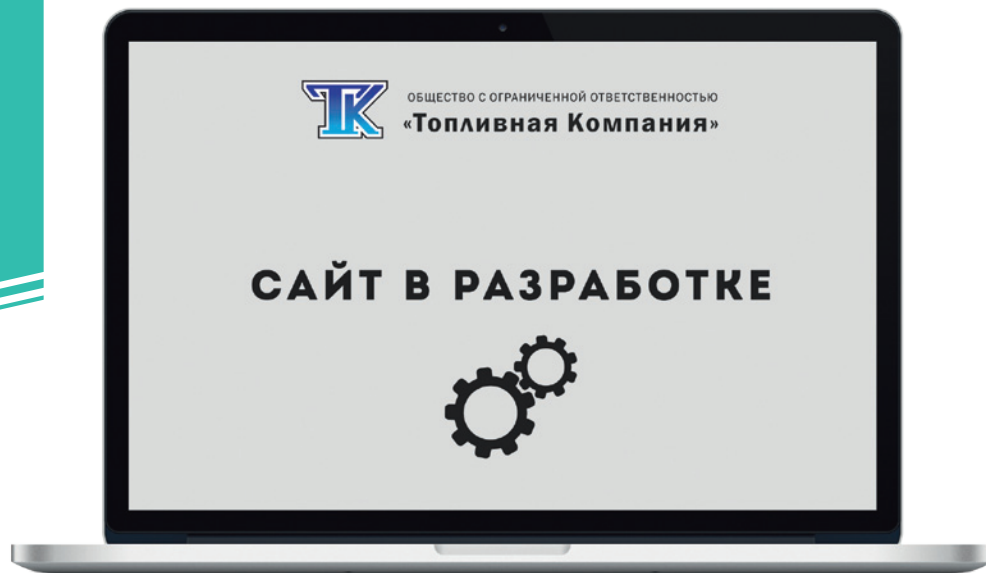
ПАЛЬТО
5950 РУБ.



три грации

ОДЕЖДА БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ

• Ленина, 86 • ТЦ "Атлант", 1 этаж
• ТРЦ "Максимум", 1 этаж
тел.: (8332) 64-68-59



□ **ЖУРНАЛ «БИЗНЕС КЛАСС» ПОДВОДИТ ИТОГИ СПЕЦПРОЕКТА, В КОТОРОМ ЭКСПЕРТЫ В ИТ-СФЕРЕ ПОМОГАЮТ СДЕЛАТЬ САЙТ ЭФФЕКТИВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ПРОДАЖ. ПРЕДСТАВЛЯЕМ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ НАД СОЗДАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСА «ТОПЛИВНОЙ КОМПАНИИ»**



КОМУ ПОЧИТАТЬ, КОМУ ПОСМОТРЕТЬ

Ирина Борцова, директор ООО «Топливная Компания»: — Сайт для нас оказался ресурсом, где необходимо аккумулировать большой объем информации. Хочется рассказать о многом, но есть риск перенасытить страницы текстами. Поэтому акцент решили сделать на полезный контент.

Юрий Шильников, руководитель агентства интернет-маркетинга «Инком Технологии»: — Совершенно верно: именно через ценность и качество информации посетитель сложит мнение о вашей компании. Сейчас уже никого не привлечешь обычной страницей с названием компании, обязательно должно быть указано УТП. Поэтому заниматься наполнением сайта должен специально

КЕЙС



Заказчик: Ирина Борцова, директор ООО «Топливная Компания».

Эксперт: Юрий Шильников, руководитель агентства интернет-маркетинга «Инком Технологии».

Цель: увеличение продаж.

Задача: создать сайт для ООО «Топливная Компания» с нуля.

Сроки решения: 3 месяца.

Презентация решения:

1. Разработан макет сайта с использованием корпоративных цветов на белом фоне, что улучшает визуализацию и повышает читабельность.
2. Созданы главные рубрики, подчеркивающие уникальное торговое предложение (УТП) компании: отзывы партнеров, акции, прайс-лист.
3. На главной странице размещены сервисы «обратный звонок» и «форма заявки».
4. Идет наполнение страниц сайта оригинальным контентом. Для увеличения доверия планируется разместить видеобращение директора компании.
5. Анализируются ключевые запросы в поисковых системах для дальнейшего продвижения сайта.

Итоги: Сайт готов к размещению. Выводы о росте продаж можно будет делать после его раскрутки в Интернете.



ИРИНА БОРЦОВА



05.10.1974 г.



Высшее экономическое, ВГСХА; Президентская программа подготовки управленческих кадров.



1996 г. — ООО «Юникс плюс», бухгалтер; 1998 г. — ООО Торговый дом «Юнистрой», главный бухгалтер; 2008 г. — ООО «Топливная Компания», директор.

ЮРИЙ ШИЛЬНИКОВ



10.12.1980 г.



Неоконченное высшее.



2011 г. — BestPromoter Company, директор; 2013 г. — агентство интернет-маркетинга «Инком Технологии»; 2013 г. — молодежный координационный центр «ВМЕСТЕ», руководитель направления по работе в Интернете и соцсетях; «Вятская Вендинговая Компания», совладелец.

выделенный сотрудник, который хорошо разбирается во всех направлениях фирмы. Только так можно выстроить последовательную работу с ресурсом.

В первую очередь мы предлагаем структурировать информацию по нескольким блокам: главное меню, новости, проекты, обратная связь и отдельный раздел с партнерами компании. На первой странице — самодиагностирующийся баннер с тремя-четырьмя картинками о текущих акциях. Здесь же — отзывы от ключевых клиентов и условия гарантии, повышающие доверие.

И главное, полезно было бы разместить видеоролик-обращение от ва-

шего лица с перечислением всех преимуществ «Топливной Компании». Кто-то прочтает, кто-то посмотрит — максимально охватите аудиторию.

Ирина: — Чем еще посоветуете удержать посетителей на сайте как можно дольше?

Юрий: — Можно добавить на главной странице услугу «обратный звонок», где клиент при желании оставит номер своего телефона и имя. Также можно ввести всплывающее приложение — онлайн-консультация. Выбор достаточно велик.

Но предварительно стоит адаптировать ресурс под разные браузеры: на планшетах, айфонах, айпадах, ноутбуках и компьютерах.

Дизайн сайта предлагаем сделать с белым фоном — это повысит читабельность. А цветовую гамму выдерживать в фирменном стиле.

ЦЕНА — НЕ ПРОБЛЕМА

Ирина: — Наша итоговая цель — привлечь через сайт новых клиентов. Но я знаю, что сама по себе продажа товара или услуги зависит от многих факторов: от качества обслуживания, от времени отклика менеджера на звонок, от положительных отзывов, от цены, бонусов и скидок.

Юрий: — В наполнении сайта посоветовал бы уделить особое внимание прайсу — посвятить ему отдель-

УЖЕ НИКОГО НЕ ПРИВЛЕЧЕШЬ СТРАНИЦЕЙ С НАЗВАНИЕМ КОМПАНИИ, ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖНО БЫТЬ УТП

ный раздел в меню и продублировать ссылку иконкой внизу главной страницы.

Ирина: — Но в нашей отрасли размещать прайс-лист довольно проблематично: цены меняются даже в течение одного дня.

Юрий: — В таком случае есть возможность сделать привязку к программе 1С: обновленные цены будут автоматически выгружаться на сайт. По такой схеме работают многие интернет-магазины.

Ирина: — Еще одна особенность в том, что некоторые продукты вообще не ищут через Интернет. Как отследить, насколько направление нашего бизнеса прижилось в Сети? Тем более, мы работаем с оптом.

Юрий: — Можно изучить популярные запросы и их количество через сервис Яндекс.Директ. Статистика покажет, сколько людей в месяц ищут вашу продукцию через Интернет. Можно поставить счетчик Яндекс.Метрика и контролировать посещаемость сайта. На основе этого уже выстраивать продвижение ресурса.

Сама раскрутка (SEO) — длительный процесс, первых результатов стоит ожидать не раньше, чем через три месяца. На первых порах советуем обратиться к контекстной рекламе: она позволит показать ваш сайт сразу под поисковой строкой. Во-первых, так вы проанализируете его на продающие качества (сравните количество посетителей сайта с числом обращений в компанию через него), во-вторых, буквально через несколько дней у вас появится возможность привлечь новых клиентов и полученную прибыль реинвестировать в свое развитие. Минимальный бюджет такой рекламы в Яндексe — триста рублей. Каждый раз определенная сумма будет списываться по числу переходов: зависит от тематики, ключевых слов и популярности самого запроса. В контекстной рекламе действует аукционная система. Подсчетом затрат занимается сам поисковик. Ясно одно: если сайт не продвигать — жить он не будет.

Благодарим за помощь в организации съемки кафе «Мельница».

СЕГОДНЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ, ЗАВТРА ПРОДВИЖЕНИЕ

□ ТРЕТЬЯ ПАРА УЧАСТНИКОВ
СПЕЦПРОЕКТА ПОДВОДИТ
ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ РАБОТЫ
НАД САЙТОМ ZEMLYA-PRAVO.RU



**ЛЕНА СЕНИЦЫНА,
ДИРЕКТОР
ЮРИДИЧЕСКОГО БЮРО
«ЗЕМЛЯ И ПРАВО»:**

— Сейчас мы готовим материалы для наполнения сайта. Видов деятельности у компании много, поэтому осветить все достаточно непросто. Информацию необходимо структурировать так, чтобы посетителям было удобно с ней знакомиться: излишний объем и перегруженность профессиональными терминами исключены в Интернете. Дополнительный сервис для пользователей создаст наше нововведение — консультация в режиме «онлайн».



**АЛЕКСАНДР КРОПОТОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВА F1:**

— Мы сделали редизайн сайта, сейчас формируем структуру и наполняем ее. Полезного материала будет довольно много, чтобы дать посетителям максимальную информацию по вопросам, с которыми они придут на сайт. С учетом этого создаем план продвижения ресурса, в ближайшее время планируем его запустить. Спустя три месяца работы сайт займет в поисковой выдаче хорошие места.

О результатах сотрудничества юридического бюро «Земля и право» и интернет-агентства F1 читайте в майском номере журнала «Бизнес Класс».



(3 , 3000 3000 SMS)



:

:

50% 6 12

12

2 12



corp.mts.ru,

8 800 250 0990,





ЕКАТЕРИНА ЧЕРНЯДЬЕВА

ДИРЕКТОР ООО «ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНТОРА
«ПРАВОВОЙ СТАНДАРТЪ»

15

КОНСУЛЬТАЦИЙ ДЛЯ
ОРГАНИЗАЦИЙ В ДЕНЬ

>20

КОМПАНИЙ НА АБОНЕНТСКОМ
ОБСЛУЖИВАНИИ

г. Киров, ул. Герцена, 15, офис 13,
т.: (8332) 42-33-62, 21-44-88
e-mail: pravostandart43@yandex.ru
сайт: pravostandart.ru



НАТАЛИЯ ЕРЕМЕНКО

ДИРЕКТОР ООО «ЮРИСТЪ»

3

СУДЕБНЫХ ЗАСЕДАНИЯ В ДЕНЬ

20

ЛЕТ ЮРИДИЧЕСКОГО СТАЖА

г. Киров, ул. Свободы, 92/3,
т. (8332) 37-32-37,
ф. (8332) 37-58-98, jurist43@list.ru

АНДРЕЙ МАТРОХИН


ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА
«ПРАВО И НЕДВИЖИМОСТЬ»

1-ЫЕ

ПРИВАТИЗИРОВАЛИ ЗЕМЕЛЬНЫЙ
УЧАСТОК В КИРОВЕ

15 ЛЕТ

НА РЫНКЕ
ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

 г. Киров, ул. Горбачева, 50,
т.: (8332) 45-70-01, 49-04-53,
сайт: apn43.ru



ОКСАНА РЯБОВА

АДВОКАТ

>80%

ВЫИГРАННЫХ ДЕЛ

50

ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

 г. Киров, ул. Московская, 10,
офис 30, т. 8-912-723-51-48



Благодарим за помощь в проведении съемок
Второй арбитражный апелляционный суд.



▲ БУДЬТЕ ВПРАВЕ!

” КАК ЮРИСТ СЭКОНОМИТ
ВАШИ СРЕДСТВА ПРИ РАБОТЕ
С НЕДВИЖИМОСТЬЮ, —
ЕЛЕНА СИНИЦЫНА,
ДИРЕКТОР ООО «ЮРИДИЧЕСКОЕ
БЮРО «ЗЕМЛЯ И ПРАВО»

ПРЕДЛАГАЕМ ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС ЮРИДИЧЕСКИХ И КАДАСТРОВЫХ УСЛУГ ПО ПРИНЦИПУ «ОДНОГО ОКНА»

➔ ДЛЯ ВСЕХ ЗАДАЧ...

Проблема №1. Многим уже известно, что с 1 января 2014 года не обязателен технический паспорт на дома, здания, квартиры. Сейчас для регистрации сделки с объектом недвижимости нужен кадастровый паспорт, а чтобы его получить, как правило, необходим технический план. Этот документ готовит кадастровый инженер. При этом зачастую специалист сталкивается с проблемами, требующими вмешательства юриста: согласование реконструкции, узаконение «самовольной постройки» и многие другие.

Проблема №2. Реконструкция первых этажей домов почти всегда затрагивает общее имущество жильцов, а значит, ее необходимо согласовывать с собственниками квартир. Провести всю процедуру правильно, грамотно составить пакет документов в соответствии с требованиями Жилищного кодекса РФ вам поможет юрист, у которого большой опыт работы в данной сфере.

Проблема №3. В 2013 году в кадастр недвижимости по многим земельным участкам были внесены новые показатели стоимости. От них зависит начисляемый налог (в том числе на имущество организа-

ций), арендная плата, выкупная цена. И нередко принятые коэффициенты завышены по двум причинам. Во-первых, из-за ошибок при проведении кадастровой оценки (по категории земли, разрешенному использованию). Во-вторых, из-за того, что вычисление проводится массово, для большого количества территорий. В таком случае необходима индивидуальная оценка земельного участка. С готовым заключением можно обращаться в суд, требуя установить кадастровую стоимость равной рыночной.

...ОДНО РЕШЕНИЕ!

Мы предлагаем нашим клиентам полный комплекс юридических и кадастровых услуг по принципу «одного окна». Как показала практика, именно такой подход важен при работе с недвижимостью. Ситуаций, когда требуется совместная согласованная работа юриста, кадастрового инженера, проектировщика, — множество. К примеру, наши специалисты проводят землеустроительную экспертизу в судебных спорах.

Клиент, обратившийся в нашу организацию, сэкономит время, нервы и деньги. Вам не нужно будет стоять в очередях в БТИ, кадастровой и регистрационной палатах, ходить по архивам, административным органам и другим организациям — все сложные вопросы за вас разрешат опытные юристы бюро «Земля и Право».



ЗЕМЛЯ&ПРАВО[®]
юридическое бюро



г. Киров, Гостиный пер., 5/1,
офис 419, т. (8332) 7777-57



zemly-pravo@mail.ru



www.zemlya-pravo.ru



НОВЫЙ СТИЛЬ

working with pleasure...*



* Работа с удовольствием.

Специализированная мягкая мебель для зон ожидания/офисные диваны

Салон офисной мебели «Новый Стиль»

г. Киров, ул. Пятницкая, 68а

т. (8332) 41-22-11

www.ns-mebel.ru



“ НЕИСПРАВНОСТИ, ТЕХНИЧЕСКИЕ СБОИ И ПОТЕРИ ЭНЕРГИИ НА СЕТЯХ НЕИЗБЕЖНЫ, ЕСЛИ НЕТ РЕГУЛЯРНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, — АНДРЕЙ ШИРОНИН, ДИРЕКТОР ООО «РЕГИОНАЛЬНАЯ СЕТЬ»



ИЗ РАСХОДОВ — В ДОХОДЫ

— Вопросы конкурентоспособности, повышения рентабельности бизнеса с каждым днем все актуальнее. Мы предлагаем собственникам эффективный и простой метод решения — уменьшение затрат на содержание электрохозяйства. Передайте оборудование в аренду «Региональной сети» — так вы снимете с себя ответственность за плановый и оперативный ремонт, обслуживание и регулярный осмотр. Более того, дополнительно будете получать арендные платежи. Чем больше сеть — тем выше выплаты.

При необходимости проведем капитальный ремонт электросетей, возьмем на себя и затраты по потерям электроэнергии на арендуемом оборудовании.

Еще одно преимущество «Региональной сети» — в отсутствии многоярусного документооборота, лишь один телефонный звонок — и вопрос решается оперативно.

За вверенными сетями следим круглосуточно: персонал всегда на связи, реакция на всевозможные аварийные случаи отработана, техника готова к выезду в любой момент. Финансирование на работы получаем от «Кировэнерго» за услуги по передаче электроэнергии. Для плановых мероприятий есть график ремонтов на год вперед. Регламент технического обслуживания, его сроки закреплены законодательно. Вся отчетность — в открытом доступе на сайте компании.

Нам доверили свои электросети уже более 30 собственников, среди которых крупные промышленные и сельхозпредприятия города и жилые микрорайоны.

▲ ЭЛЕКТРОСЕТЬ — В ДОБРЫЕ РУКИ



АЛЕКСАНДР СМИРНОВ,
председатель
ТСЖ «Молодежный»
п. Дороничи:

— Благодаря «Региональной сети» за стабильность электроснабжения не переживаем: специалисты обезопасили и отреставрировали подстанцию в микрорайоне.

ПРИМЕР ВЫГОДЫ

Кировский завод передал электрохозяйство в аренду «Региональной сети»:

- арендная плата (в соответствии с объемом сети): **1600 руб. × 25 у.е. = 40000 руб.** в год, около 3330 руб. в месяц.
- техническое обслуживание (бесплатное): экономия до **30 тыс. руб.**
- потери электроэнергии (ложатся на «Региональную сеть»): примерно на **20 тыс. руб.** в месяц.
- оформление актов границ (оптимальное распределение мощности между потребителями для минимизации платы): экономия до **100 тыс. руб.**

Итого: ежемесячная выгода порядка **150 тыс. руб.**



г. Киров,
ул. Калинина, 38, оф. 217,
т./ф. (8332) 71-15-43



regs43@mail.ru



www.elgroup.su

Экспресс-доставка отправлений

Транспортируем:

грузы, содержащие государственную тайну, ценные бумаги и наличные денежные средства; ювелирные изделия, драгоценные камни и металлы; культурные ценности; оружие, продукцию военно-промышленного назначения и опасные грузы; негабаритные грузы; медицинские препараты с наркосодержащими и психотропными веществами.

Отправления с грифом «Секретно»!

Перевозки осуществляются на собственных автомобилях с возможностью поддержания необходимой температуры и соблюдением особых условий.

Все перевозки включают услуги страхования



Доставка корреспонденции и посылки



Федеральное государственное унитарное предприятие
«ГЛАВНЫЙ ЦЕНТР СПЕЦИАЛЬНОЙ СВЯЗИ»

Федеральное государственное унитарное предприятие
«Главный центр специальной связи»
г. Киров, ул. Уральская, 1
т/ф.: (8332) 23-19-10, 203-893
kirov@cccb.ru



БАНКОВСКИЙ ЛОУКОСТЕР «ПРИЗЕМЛИТСЯ» И В КИРОВЕ

НОВЫЕ РАСЧЕТНО-КАССОВЫЕ ПРОДУКТЫ СПОСОБНЫ ПОВЫСИТЬ АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСМЕНОВ, — ПАВЕЛ СЛАДНИКОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОПЕРАЦИОННОГО ОФИСА ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА»

ЧТО НУЖНО БИЗНЕСУ

— Эксперты банка «Кольцо Урала» исследовали географию активности бизнесменов по открытию и использованию расчетных счетов. Оказалось, высокую оживленность демонстрируют предприниматели и юридические лица, зарегистрированные на территории Свердловской (32% открытых счетов) и Тюменской областей (29%). В порядке убывания бизнес-активности следуют Кемеровская область, Башкирия, Оренбургская область, Красноярский край, Кировская и Курганская области. В Кирове причиной такого неравномерного распределения отчасти служат непривлекательные для бизнеса тарифы

с высокой стоимостью открытия и ведения счетов. Поэтому специалисты уральского банка вывели на рынок принципиально новые продукты, которые можно отнести к категории «банковский лоукост». Они действуют в каждом из 54 городов присутствия банка.

ФУРОР НА РЫНКЕ

Тариф «Универсал», запуск которого приурочен к 25-й годовщине банка, предусматривает бесплатное ведение счета по системе «Интернет-клиент»*, бесплатное снятие наличных на выплату зарплаты и платежное поручение стоимостью 20 рублей**. Индивидуальные предприниматели в рамках

нового тарифного плана могут снимать до 100 тысяч рублей в месяц без комиссии. Комиссия на снятие до 500 тысяч рублей в месяц для юридических лиц составляет всего 0,8%. На обновленных условиях продолжает свою работу тариф «Терминал», адаптированный для ведения бизнеса с POS-терминалами. Несколько месяцев назад он произвел настоящий фурор на рынке эквайринга благодаря фиксированной комиссии за совершение операций по пластиковым картам (всего 1,7%). Сегодня стоимость ведения счета по тарифу «Терминал» обходится клиенту в 990 рублей***, а комиссия на использование «пластика» неизменна и не зависит от месячного оборота конкретной торговой точки.



г. Киров, Октябрьский пр-т, 18,
т. (8332) 58-72-87;
ул. К. Маркса, 62, т. (8332) 38-26-66

www.kubank.ru

ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА», Лицензия ЦБ РФ № 65

* Ведение счета по бумажной технологии — 3 000 руб./месяц.
** По системе ДБО.
*** По системе ДБО и бумажной технологии.



НЕ ПОКЛАДАЯ ИНСТРУМЕНТА

ОТ МОЛОТКА ДО УСТАНОВОК БУРЕНИЯ — АССОРТИМЕНТ ШИРЕ НАЙТИ СЛОЖНО, — СЕРГЕЙ ЗАЙЦЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ «ИНСТРУМЕНТ»

ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ
ИНСТРУМЕНТ

г. Киров, ул. Карла Маркса, 101
т. (8332) 41-49-09
ул. Ленина, 198/4
т. (8332) 71-14-72
ул. Калинина, 38
т. (8332) 21-20-90 (доб. 1)
ул. Горького, 61
т. (8332) 60-38-54

г. Сыктывкар, ш. Сысольское, 29/10
т. (8212) 22-96-42

г. Ижевск, ул. Мельничная, 34а
т.: (3412) 79-50-50, 79-50-51

info@instrument.ms

www.instrument.ms

ОРУДИЕ В РУКИ

— Какой бы бизнес у вас ни был, без инструмента не обойтись. Поэтому наверняка время от времени встает вопрос — как выгоднее приобрести оборудование? Некоторые отдают предпочтение низким ценам, не справляясь о качестве, сервисном обслуживании, широте выбора и технологичности продукции.

Лучшее решение — в пользу специализированного магазина. К примеру, в ТК «Инструмент» корпоративные клиенты выигрывают в цене до 20%. А также обеспечен гарантийный и послегарантийный сервис. Скоро дополнительно введем услугу бесплатной калибровки контрольно-измерительных приборов.

Только для корпоративных клиентов предлагаем двухуровневый

сервис: ваш личный менеджер придет на объект, порекомендует наиболее эффективное решение, оформит необходимые документы и уже на следующий день привезет заказ на место. А офис-менеджер поможет разрешить любые возникшие вопросы по телефону.

20 ЛЕТ СПУСТЯ

Еще один веский аргумент — широта выбора. Для вас более 17 000 наименований в прайсе: строительное оборудование, садово-парковая и лесозаготовительная техника, системы отопления, водо- и электроснабжения и измерительные приборы. В прошлом году ассортимент пополнился большим выбором метизов, лако-красочной продукции и других материалов для строительства и ремонта.



Принимаем и нестандартные заказы на редкую технику — доставка займет не более недели.

Вот почему наши торговые центры нередко называют супермаркетами. Хотя история компании началась с маленького магазинчика на ОЦМ. Спустя 20 лет, сегодня ТК «Инструмент» — лидер в трех регионах: Киров и область, Коми и Удмуртия. Это 11 специализированных магазинов инструмента любого профиля.

ДОВЕРЯЯ МАРКЕ

ТК «Инструмент» всегда идет в ногу со временем. В прошлом году компания сделала огромный шаг вперед. Качественно обновились торговые залы: навигация стала проще, выкладка товара удобнее. В комфортных магазинах вас встречают приветливые, аккуратные и технически подкованные продавцы. Кроме того, совершенствуются и сами предлагаемые товары — рынок активно переходит на мобильные устройства даже в сфере строительного инструмента, популярность набирают литиевые аккумуляторы.

Но продавать непроверенное — себе дороже. Поэтому, прежде чем продукт появится на нашей полке, его обязательно оценивает собственный авторизованный сервисный центр. Являясь официальным дилером Bosch, Makita, Husqvarna, ECHO, Hitachi, Fubag, Endress, «Нева» и многих других известных брендов, мы можем обеспечить свое предложение и ремонтом, и гарантией.


У «Инструмента» заслуженная репутация: в наших супермаркетах вы найдете эффективное решение для профессиональных задач любой сложности.




КТО
НА
НО
ВЕНЬ
КОГО



 **ЗАПУСК ПРОЕКТА:**
ЯНВАРЬ 2014 ГОДА.

 **РИСКИ:** НОВАЯ,
«НЕОБКАТАННАЯ»
ТЕХНОЛОГИЯ, КОНСЕРВАТИЗМ
ПОКУПАТЕЛЕЙ.

 **ВОЗМОЖНОСТИ:** ВЫХОД НА
ОБЛАСТЬ И ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛЫ,
МИНИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО
КОНКУРЕНТОВ.

 **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:**
ПОКУПАТЕЛЬ С УРОВНЕМ

ДОХОДА — СРЕДНИЙ И ВЫШЕ
СРЕДНЕГО, ЗАБОТЯЩИЙСЯ О
СВОЕМ ЗДОРОВЬЕ.

 **КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ:**
СМИ, АКЦИИ TRY&BUY*,
«САРАФАННОЕ РАДИО».

*Попробуй и купи (англ.)



ХЛЕБ НА ЗДОРОВЬЕ!

ПОЛЕЗНЫЙ БЕЗДРОЖЖЕВОЙ ПРОДУКТ — ИННОВАЦИЯ ДЛЯ КИРОВА, — КОНСТАНТИН КИСЛИЦЫН, ДИРЕКТОР ООО «ВЯТСКИЙ ХЛЕБ»

НЕ БРОДИТ, А РАСТЕТ

— Удержать свою долю рынка в условиях жесткой конкуренции нелегко, для этого нужно постоянно подогревать интерес потребителя рекламными акциями, привлекательными ценами, новинками. Так, у нас родилась идея выпустить на рынок продукт, еще слабо знакомый покупателям кировского рынка — бездрожжевой хлеб. Это уже не диковинка, но и в массовой продаже его пока нет.

Технологию мы разработали сами: тесто растет не на дрожжах, а на закваске, содержащей ферментированный ржаной солод. Но, чтобы приготовить такой продукт, нужно гораздо больше времени и сил, чем обычно: без процесса традиционного брожения опара поднимается дольше — около суток. Кроме этого, необходимо строго соблюдать температурный режим — даже отклонение в 1-2 градуса может привести к значительным изменениям.

Так как производство не полностью автоматизировано и на предприятии преобладает ручной труд, то, соответственно, расходы на зарплату труда специалистов тоже немалые. Данные условия и диктуют более высокую цену на производимый продукт: если обычная 500-граммовая буханка черного стоит в среднем 20 рублей, то 300 граммов черного бездрожжевого хлеба — от 22 до 25 рублей.

ЗА НИМ НЕ ЗАЧЕРСТВЕЕТ

Торговые сети пока берут у нас на пробу небольшие партии, но товар уже не

залеживается на прилавках: люди охотно покупают новинку, и отзывы только положительные. Так, например, в числе явных плюсов бездрожжевого хлеба и особый вкус домашнего кваса, и медленный процесс очерствения (из-за отсутствия дрожжей).

Кроме того, организм полностью перерабатывает все полезные составляющие продукта, не откладывая про запас. Так что любители такого хлеба могут не бояться поправиться: это настоящий фитнес-продукт!




Сейчас во всем мире набирает силу мода на здоровье: люди бросают курить, занимаются спортом, следят за питанием. Употребление бездрожжевого хлеба позволяет избавить организм от продуктов брожения, поддержать естественную микрофлору кишечника, а это, как известно, залог не только стройной фигуры и здоровой кожи, но и хорошего настроения.

ОДИН ЧЕРНЫЙ, ДРУГОЙ БЕЛЫЙ


В ближайшее время планируем выпустить на рынок еще и белый бездрожжевой хлеб. Не раскрою всех его секретов, скажу лишь, что он готовится по иной технологии. Да что говорить — вы и сами можете его попробовать уже сегодня, в нашей кулинарии на улице Волкова. Черный бездрожжевой хлеб «Жива» можно купить в магазинах ТД «Красногорский», «Продуктовая лавка», «Новый простор», «Самобранка».



КОНСТАНТИН КИСЛИЦЫН

-  05.12.1982 г.
-  ВятГУ, «Социально-экономический факультет».
-  С 2005 г. — ООО «Хлебное дело», коммерческий директор; с 2006 г. — ООО «Вятский хлеб», директор.



 г. Киров, ул. Волкова, 1, т.: (8332) 52-05-65, 69-89-67

НЕ ГОВОРИ «ГОП»

□ ЕСЛИ ПОПРОСИТЬ ЧЕЛОВЕКА ПРЫГНУТЬ, ВСЕ СВОЕ ВНИМАНИЕ ОН СОСРЕДОТОЧИТ НА ПОЛЕТЕ — ТРАДИЦИОННАЯ «МАСКА» СПАДЕТ, И ПРОЯВИТСЯ «НАСТОЯЩЕЕ ЛИЦО». ПРАВДИВОСТЬ ЭКСПЕРИМЕНТА ПОДТВЕРДИЛИ ГЕРОИ НОВОГО ФОТОПРОЕКТА

□ **АНТОН ЛАЛЕТИН,
РУКОВОДИТЕЛЬ
ДИЗАЙН-СТУДИИ «ЛАЛЕТИН»**

ЧТО ОБО МНЕ ГОВОРЯТ:

— Люди моей профессии — обычно двойственные натуры: с одной стороны, создание проекта требует сосредоточенности и внимания, с другой, для творчества нужно «оторваться от земли», помечтать. Обо мне говорят, что я очень ответственно подхожу к выполнению задачи, например, никогда не начинаю работу над интерьером без чертежей.

А НА САМОМ ДЕЛЕ:

При общении с заказчиком я иногда стараюсь о серьезном поговорить несерьезно, разрядить общение шуткой или забавным случаем — улыбка помогает настроиться на позитивный лад, необходимый в любом деле. И не боюсь быть немножко легкомысленным, особенно весной!



**АНДРЕЙ
МУБАРАКШИН,
РУКОВОДИТЕЛЬ
КОМПАНИИ
«RENT CAR КИРОВ»**

ЧТО ОБО МНЕ ГОВОРЯТ:

— Часто приходится слышать, что я слишком много работаю для своих 23 лет. Слишком молод, по мнению окружающих, чтобы быть серьезным бизнесменом. Оно и понятно: сверстники сейчас только заканчивают университеты, а у меня уже собственное прибыльное дело.

А НА САМОМ ДЕЛЕ:

Терпеть не могу бездельничать. День расписан по минутам: времени для отдыха действительно мало. Обязательные ритуалы: утром и вечером — бассейн, в хорошую погоду — вечерняя пробежка. Иногда балую себя: если неделя была удачной, можно и в любимую кальянную заскочить с друзьями в пятницу.



**ПАВЕЛ ЛАЖИНЦЕВ,
ДИРЕКТОР ООО «РЕКО»**

ЧТО ОБО МНЕ ГОВОРЯТ:

— Ни разу не слышал, чтобы меня называли скучным, необщительным, неинтересным. Друзья считают, что я с кем угодно найду общий язык. Еще говорят, что я суетливый, все время куда-то бегу и переменчив, как ветер.

А НА САМОМ ДЕЛЕ:

Действительно всегда спешу, потому что мне слишком мало 24 часов в сутках. Нужно так много успеть! Люблю новые знакомства и впечатления, тянет ко всему неизведанному. Остепениться и стать более серьезным? — Лет через тридцать, не раньше.



Благодарим за помощь в организации съемок коворкинг-центр «Вход».



**ДАНИИЛ ЛОЖЕНИЦЫН,
ДИРЕКТОР
ООО «ЭНЕРГОСТРОЙСЕРВИС»**

ЧТО ОБО МНЕ ГОВОРЯТ:

— Внимательный и понимающий, а для кого-то несправедливый, строгий и замкнутый — сколько людей, столько и мнений. В свой адрес можно получить такие разные оценки даже в течение одного рабочего дня. В офисе я настоящий шеф — когда нужно, могу и по столу кулаком стукнуть или, наоборот, премию дать.

А НА САМОМ ДЕЛЕ:

Не стоит впадать в эйфорию от похвал или в уныние от критики: окружающие не всегда могут объективно оценивать твои поступки. Строгий в решении рабочих вопросов, в остальном стараюсь всегда идти навстречу коллегам, не придерживаясь принципа «бизнес — ничего личного».



ПОКОЛЕНИЕ Z

Спецпроект

Откуда берутся деньги и кто в семье главный? —
дети бизнесменов Кирова

УЖЕ НЕ МАЛЕНЬКИЙ

0+
БК





ВЛАДИМИР ГАГАРА

1 Мама: Мария Гагара, региональный директор ООО «Кировский» Приволжского филиала ОАО «Промсвязьбанк».

Папа: Сергей Гагара, руководитель отдела продаж «Первого Дилерского Центра» Suzuki.

” СТАНУ СОВСЕМ ВЗРОСЛЫМ, КОГДА МНЕ ИСПОЛНИТСЯ ДЕВЯТЬ, — ВЛАДИМИР ГАГАРА, 6 ЛЕТ



ЛЮБИТЬ НЕЛЬЗЯ НАКАЗЫВАТЬ

— **В семье главный я.** Что скажу — то и делают. Сказал — прибирайтесь в комнате, и родители сразу прибираются. Но чаще я их жалею.

Раньше меня наказывали, если капризничал. Детей любят ставить в угол, когда они себя плохо ведут. А взрослых наказывать нельзя. Можно только папу за то, что он курит.

Больше всех люблю маму, потому что она красивая и мы созданы друг для друга. Мама для семьи полезнее: она водит меня в садик и делает печенье.

В семье должен быть один или два ребенка. Больше нельзя — придет-ся много покупать еды.

Мама научила давать сдачи. На хоккее один мальчик меня толкал постоянно, я его побил.

Наши хоккеисты плохо играют, потому что мало тренируются. Чтобы играли лучше, им надо что-нибудь дать. Например, клюшки.

Я был в Москве, она почти как Киров. Но там скучно. А жить хочу в Сочи, где всякие соревнования проходят. Можно купить туда билет, но потом все равно возвращаться придется.

В школе самое приятное — пяттерки. Но если учитель поставит двойку, я буду всем об этом рассказывать, чтобы мне стало стыдно. Так и смелости наберусь.

Раньше боялся уколов, теперь нет, потому что мне уже шесть лет — я уже не трус.

По росту можно понять, кто сильнее. Я сильный. Один раз напали девчонки — четверо против меня одного. Но я не пострадал — кидал в них снежками.

Если кто-то из мальчиков не захочет играть, можно позвать девочек. Они добрые и красивые, потому что носят платья.

Если влюбился, надо обязательно жениться. Я уже влюбился в Вику, она блондинка. Но не женился, потому что нельзя целоваться, пока ты еще малыш.

НА КОВЕР К НАЧАЛЬСТВУ

Для взрослых самое важное — работа. Если бы у мамы не было работы, то она не смогла бы ничего покупать.

Бизнесмен на работе главный. Он должен давать всем деньги: тем, кто плохо работает — понемножку, а кто хорошо — помногу. Ходить в рубашке и галстуке. Но на улице его не узнать — с незнакомыми нельзя разговаривать.

Банк — это там, где хранятся деньги. Еще можно хранить их в кармане или сумке. Но банк лучше, потому что там самый главный дядя за ними следит.

Своих денег у меня нет. А у родителей есть. Они самые богатые в мире. А дети — самые бедные.

Когда вырасту, буду работать на «Сузуки», как папа, отправлять работников строить машины, чтобы никто не ходил пешком. Работать интересно: смотреть в компьютер или по телефону говорить. Чтобы подчиненные хорошо трудились, надо им подарочки дарить. А если не будут слушаться — уволить и нанять новых.

Хочу получать много тысяч рублей. Тогда можно купить «Шевроле Камаро» желтого цвета.

Сейчас я коплю деньги на большую коробку с игрушечным драконом. Пока у меня всего лишь одна монетка. Если не работать, то копить придется долго. До самой старости. А там и пенсия. На пенсии деньги тратят на что? На молоко, сыр и помидоры.

Бывают взрослые, которые не работают. Например, у меня бабушка не ходит на работу, потому что следит за кошкой и смотрит телевизор. А деньги берет из пластмассовой коробочки или у бабушки.

Чтобы быть счастливым, надо делать только то, что приятно: играть или есть конфеты. Среди взрослых больше счастливых, потому что им можно все. Даже брать спички или ездить на машине. Хотя я и без спичек не жалуясь.

НАТАЛЬЯ ПОЛИТОВА

КАНДИДАТ МЕДИЦИНСКИХ НАУК, ВРАЧ-
РЕВМАТОЛОГ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА
«ЭЛЛАДА»

1-ая

В КИРОВЕ ПРИМЕНИЛА
БОТУЛИНОТЕРАПИЮ
В РЕВМАТОЛОГИИ

15 ЛЕТ

ВРАЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ



г. Киров,
ул Ленина, 80,
т. (8332) 386-021,
www.elladakirov.ru



МАРГАРИТА ЗЫРЯНОВА

СТОМАТОЛОГ-ПАРОДОНТОЛОГ, ХИРУРГ-
ИМПЛАНТОЛОГ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ
КЛИНИКИ «ДЕНТАЛИЯ»

5 ЧАСОВ

ДЛИЛАСЬ САМАЯ СЛОЖНАЯ
БЕСПРЕРЫВНАЯ ОПЕРАЦИЯ

>16000

ВЫЛЕЧЕННЫХ ПАЦИЕНТОВ



г. Киров, ул. Розы
Люксембург, 77,
т. (8332) 403-033,
www.dentalia21vek.ru





***В Спа-салоне Veronika
сезон весенних скидок открыт!***

Идеальное утро

с 9:00 до 12:00 в будни

скидка 10%*

***Выгодный
понедельник***

LPG по телу

1700 руб.*

* Подробности акций по т. (8332) 64-55-54

г. Киров, ул. Дерендяева, 28, т.: (8332) 64-55-54, 64-53-54,
e-mail: spa-veronika@mail.ru, www.spa-veronika.ru



ЗДОРОВЫМ ВЗГЛЯДОМ



ОТКРЫЛСЯ ПЕРВЫЙ В ГОРОДЕ «ДОМ ЗДОРОВОГО ЗРЕНИЯ», — СЕРГЕЙ ЗУБАРЕВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ «ДОМОМ ЗДОРОВОГО ЗРЕНИЯ»



НА ОСМОТР К ВРАЧУ

— Сохранить зрение непросто. Но благодаря ранней диагностике и современным методам лечения замедлить ухудшение и даже восстановить зрение вполне реально. Именно в «Доме здорового зрения» опытные врачи-офтальмологи проводят комплексные обследования на уникальном для Кирова оборудовании.

Открытие центра — 1 апреля.

ОЧЕЙ ОЧАРОВАНЬЕ

Очки занимают слишком заметное место и неизбежно акцентируют на себе внимание. Этот завершающий штрих очень важен в создании имиджа. Именно поэтому в «Доме здорового зрения» открыт самый большой в городе салон модной оптики «Очей Очарованье».

В приватном зале оптики «Очей Очарованье» собраны коллекции оправ и солнцезащитных очков лучших мировых брендов. Что немаловажно, бренды представлены целыми коллекциями — от 10 до 30 моделей в каждой.

Клиенты оптики премиум-класса — это персоны, которые все время

находятся на виду, кто просто не имеет морального права выглядеть, как все, и носить то, что носят все, кто находится на той ступени социальной лестницы, когда по статусу полагаются эксклюзивные вещи. Проще говоря, положение обязывает.

Индивидуальный подбор линз для очков — эксклюзивная услуга. При изготовлении технологичных линз будут учтены все индивидуальные особенности, зрение станет более четким, а ношение очков — максимально комфортным. Сейчас модно, престижно и правильно делать индивидуальные линзы. Эта мировая тенденция постепенно приходит к нам.

Компьютерная диагностика, комплексное офтальмологическое обследование позволят создать очки, которые будут выглядеть стильно, гармонично и идеально подойдут именно под ваше зрение.

Наши бренд-менеджеры проделали большую работу и представили сбалансированную коллекцию, в моделях которой сочетаются высокое качество, глубокое понимание моды и разумная цена. Наши оправы и солнцезащитные очки сделают женщин и мужчин еще привлекательнее, а значит, еще счастливее.

КАЖДОМУ ПАЦИЕНТУ — ПОДАРОЧНАЯ КАРТА НА 1000 РУБЛЕЙ!



г. Киров, ул. Ленина, 80 (рядом с Центральной гостиницей). Предварительная запись на прием к офтальмологу по т.: (8332) 21-22-55, 75-86-82

www.d3343.pf

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Верните себе молодость!

Как выглядеть моложе на 10 лет

Для своей кожи вы выбираете только лучшее? Пришло время открыть себя безопасному и проверенному средству. Морщины и дряблость подождут! Приходите в центр косметологии «Ренессанс», и вы получите действительно эффективный, проверенный временем метод естественного омоложения лица в короткий срок — YVOIRE!



Высокая эффективность
и стойкость результата!

Решите проблему уже сейчас!



центр косметологии
«Ренессанс»

г. Киров, ул. Труда, 70,
т.: (8332) 73-92-52, 78-41-85



▲ МАССАЖ В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ

▢ ВСЕГО 20 МИНУТ
В КРЕСЛЕ ЗАМЕНИТ
2 ЧАСА ГЛУБОКОГО
СНА, — ЖАННА ЧАЩИНА,
УПРАВЛЯЮЩАЯ
САЛОНОМ «МИР
МАССАЖА», МАССАЖИСТ



Массажное кресло
US MEDICA Cardio — 165 000 руб.



Массажное кресло
US MEDICA Indigo — 95 000 руб.



Массажное кресло
YAMAGUCHI Axiom YA-6000 — 340 000 руб.

ПРИ ССЫЛКЕ
НА ЖУРНАЛ
«БИЗНЕС
КЛАСС»
СЕРТИФИКАТ
3 000 РУБЛЕЙ
НА ПОКУПКУ
КРЕСЛА —
В ПОДАРОК



В РИТМЕ ЖИЗНИ

— Хроническая усталость и перенапряжение — типичные проблемы бизнесмена: ритм жизни ускоряется, и времени на полноценный отдых остается все меньше.

Если восстановить силы нужно быстро, приобретите кресло для релаксации — «профессиональный массажист» будет у вас под рукой в любой момент дома и в офисе.

Машина предусматривает воздушное, роликовое и вибрационное массажирование, до 50 режимов: от легкого расслабления до воздействующей на внутренние органы японской техники шиацу. Аппарат незаменим для малоподвижных людей: предотвращает мышечную атрофию, улучшает кровообращение, снижает количество вредных отложений, сводит на нет отеки, даже борется с целлюлитом.

Кресло автоматически сканирует параметры человека и подстраивает массажные ролики индивидуально.

Или вы сможете создать свою уникальную программу релаксации с помощью дистанционного пульта. Встроенный аудиовидеоплеер и терморегуляция сделают отдых еще более комфортным.

ТЕСТ-ДРАЙВ НА КРЕСЛЕ

Протестировать на себе возможности чудо-машины можно в салоне «Мир массажа», здесь представлен самый широкий в городе ассортимент чудо-кресел: от недорогих офисных до роскошных многофункционалов.

Нет времени идти в салон — оформите покупку через интернет-магазин: кресло любого производителя (США, Япония, Корея, Китай) привезем под заказ в течение нескольких дней. Бесплатно доставим до места назначения (в радиусе 100 км от центра города), поднимем на нужный этаж и установим. А в гарантийном случае не отнимем времени на ремонт — просто заменим кресло на новое.



г. Киров,
ул. Производственная, 12
(ТЦ «Оазис»),
т. (8332) 755-789

www.worldofmassage.ru

ООО «Велес»
ОГРН 1104345013310

Парижанка

Чувствовать себя королевой
каждую минуту...

Быть готовой к любому
повороту событий...

Покорять сексуальностью ...

Может женщина
в роскошном нижнем белье

Нежное и романтичное,
сексуальное и открытое,
удобное и практичное, ретро и
ультрамодное — нижнее белье на
любой случай предлагает салон
«Парижанка».

Здесь представлены самые
последние коллекции ведущих
европейских марок нижнего белья,
достойного самой королевы.

Любая модель — это гармоничное
сочетание самых модных тенденций
и вековых традиций, воплощение
изящества, стиля и удобства —
такое белье не только приятно,
но и очень удобно носить.

За белье от «Парижанки»
женщина готова на все...

РАСПРОДАЖА
прошлого сезона

СКИДКИ
от 10 до 30%

**ПОДАРОЧНЫЕ
СЕРТИФИКАТЫ**
на любую сумму



«Парижанка»

ул. Сурикова, 14а

салон нижнего белья и домашней одежды

Т.: 43-04-28

КОГО ПРИРУЧИЛИ

КОШКОЙ И СОБАКОЙ НЕ УДИВИШЬ, КАКИЕ ДОМАШНИЕ ЖИВОТНЫЕ У БИЗНЕСМЕНОВ В МОДЕ



0+

БК

L'AMOUR К ЛЕМУРУ



ИЛЬЯ РЕДКИН



29.06.1987 г.



МФЮА, ИСИ.



С 2010 г. — «СПК», директор;
с 2013 г. — кафе «Теремок»,
директор; с 2014 г. — РЦ
«Неон», директор.



ГУЛЯЕТ САМА ПО СЕБЕ

— До поздней ночи меня нет дома, поэтому долго не хотел заводить никакого зверька в квартире — зачем обрекать его на одиночество? Но не так давно узнал про лемура — подходящий вариант, с ним проблем нет — как и я, ночной житель. Он весь день спит, а вечером просыпается и встречает меня с работы.

Хотя хозяев лемуры не признают и на имена не отзываются, но своего питомца решил все же назвать — Бони — необычное имя для девочки.

Специально привлечь ее внимание невозможно: не захочет отвечать — будет игнорировать. Бони довольно капризная: если что-то не нравится, начнет фыркать и шипеть. Может даже укусить: в ее локтевых железах содержится яд (когда зверек чешется или умывается, фермент попадает на зубы) — осторожность не помешает, иначе анафилактического шока вам не избежать.

Но, несмотря на то, что лемуры абсолютно дикие, все же в ласке нуждаются. Если совсем не проявлять к ним интереса, начинают грустить. Ночью, гуляя по квартире, Бони частенько приходит и теребит мое одеяло, не дает спать — требует общения.

Слышал историю, как у одного хозяина остались ночевать друзья, разместились в спальнике на полу. Когда стало тихо, лемур, сидевший до того в укрытии, вылез и подошел к одному из гостей. Тот еще не спал и вдруг увидел над собой два огромных глаза. Лемур какое-то время постоял над ним, затем протянул лапку, погладил по голове и тихо ушел.

С моей Бони такого не случится: она настоящая трусиха, при гостях от клетки ни на шаг не отойдет.

СЪЕДАЕТ ЗАЖИВО

Лемуры — долгожители, могут встретить старость в 20 лет. Моей Бони сейчас 9 месяцев — еще совсем ребенок. Как и все дети, очень любит сладкое: груши, бананы, ягоды, за финик готова «сплясать». Любимый деликатес — мадагаскарские тараканы с хрустящей корочкой, которых в Кирове найти очень сложно. Не все лемуры их любят: у самарского заводчика, к примеру, питомец обожал мучных червей. Однажды зверек вошел в ванную и увидел полное ведро лакомства. Конечно, он не мог упустить такого счастья и по колено залез в «еду». Но не сразу стал жадно есть, а некоторое время просто счастливо разводил лапками.

ГОСТЬЯ ИЗ МАЛАЙЗИИ

Корм, клетка и уход за зверьком в год обойдутся в 20 тысяч рублей. Да и сам лемур — удовольствие не из дешевых: малыш большого толстого лори (популярной породы лемуров) стоит в Москве около 80 тысяч рублей. Заводчикам привозят зверьков прямо из тропиков. Моя Бентли, например, родом из Малайзии.

Дополнительная статья расходов — на ветеринара. Например, самые простые витамины для иммунизации — 830 рублей за курс.

Затратно? Но оно того стоит: наблюдать за Бони — одно удовольствие. Например, как она кушает вниз головой, повиснув на задних лапах под потолком.

ПОСМОТРИ И «УЗБАГОЙСЯ»

Известный интернет-мем с изображением лемура и надписью «узбагойся» действительно правдив. Бони может долго раскачиваться, выгибаться и медленно вращать головой — если наблюдать за ней, успокоит в два счета. За полгода, пока Бони живет у меня, я «узбагойся» по полной. Скоро, кажется, полностью буду вести ночной образ жизни. Лишь бы на живой корм не перейти.





ИГОРЬ ВАСИЛЬЕВ



10.08.1969 г.



Среднее.



С 1994 г. — ООО «Вятские кустарные мастерские», резчик по дереву; с 2001 г. — частная строительная бригада, руководитель.



ПОТЕХА СМОЛОДУ

— Кошки и собаки, грызуны и ежики, ужи и лягушки — сколько себя помню, в нашем доме всегда было место животным. Родители не запрещали разводить «зоопарк». И я сейчас так же дочь воспитываю — подарил ей ящерку. Купили шлейку, как для собачки, — когда в деревню ездили на автобусе, пресмыкающееся сидело на плече у ребенка — пассажиры были в шоке.

С тех пор прошло лет десять, жизнь изрядно потрепала ящерку: бока стали впалыми, хвост кривой, кожа сморщилась — никакой крем не поможет.

За это время и коллекция выросла: сейчас у меня больше дюжины редких рептилий, самые крупные — варан и плащеносная ящерица.

ЗЛЕЕ КРОКОДИЛА

Одно время дома жил даже крокодильчик, но, по сравнению с вараном, он не такой уж опасный. Последний со своими сантиметровыми когтями и зубами-иглами ошибок не прощает. Каждый раз, чтобы покормить его или почистить терра-

0+

БК

ВАРАНЬЕ ГНЕЗДО



РЕПТИЛИЙ ХОТЬ НА НЕДЕЛЮ МОЖНО ОСТАВИТЬ ДОМА ОДНИХ, БЕЗ ПРИСМОТРА И ЕДЫ — ЛИШЬ ЗДОРОВЕЕ БУДУТ! — ИГОРЬ ВАСИЛЬЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ЧАСТНОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ БРИГАДЫ

риум, приходится надевать защитные перчатки. Иначе результат может оказаться плачевным. Помню, как однажды по неосторожности чуть не лишился пальца.

Вообще вараны спокойные, это мне попался боевой. Хотя насчет тонкой душевной организации у рептилий немного привирают — любителями стрессовых ситуаций их точно не назовешь. Стоит лишь оказать внимание той же плащеносной ящерице, как раскрывает огромный капюшон на шее, встает на задние лапы и начинает шипеть. Выглядит жутковато. В остальное время добрейшей души рептилия.

НЕ ДОРОЖЕ КВАРТИРЫ

Все, что им нужно, — террариум с ультрафиолетовой лампочкой — Киров не похож на тропики. Налить водички, насыпать песка, кинуть пару коряг — и готово!

На ужин достаточно тараканов, обычные домашние не подойдут. Специальные кормовые стоят 8 рублей за штуку, на один прием уходит примерно штук 150. Чтобы сократить расходы, приходится разводить тараканов самостоятельно, в специ-

альных контейнерах, размножаются они быстро — только успевай скормливать.

Цена на самих рептилий варьируется от 150 рублей до 1 миллиона. К примеру, комодский варан стоит почти как однокомнатная квартира, но ящерицей назвать его сложно: чудовище 3 метра длиной и весом в центнер, охотящееся на оленей и кабанов. В столицах и таких умудряются коллекционировать.

Ящерки около полуметра длиной можно купить подешевле — всего за 5-10 тысяч рублей.

ДЕЛО-ТО ЖИТЕЙСКОЕ

Если рептилии начнут приносить потомство, значит, жилище и корм их устраивает. У моих питомцев, к примеру, скоро будет пополнение. Но количество террариумов все же ограничено — приходится селить по несколько особей в один дом. Бывает и так, что кровные родственники начинают грызться: как-то сестра тиранила брата, раза четыре ему конец хвоста откусывала, пришлось рассадить. Бедный парень скидывал-скидывал хвост, в итоге выросло два, так теперь и ходит...





ЕЛЕНА МАШКАНЦЕВА



15.06.1971 г.



ГПОУ ВПК, «Педагогика».



С 2003 г. — магазин «Елена», владелица; с 2009 г. — гостиница «Параллель», администратор; с 2012 г. — «Три грации», продавец; с 2014 г. — «Чародейка», управляющая.

0+

БК

ТИШЕ ЕДЕШЬ



ДЛЯ КОГО-ТО УЛИТКИ — ДЕЛИКАТЕС,
ДЛЯ МЕНЯ ЖЕ ОНИ — ЛУЧШЕЕ
УСПОКОИТЕЛЬНОЕ, — ЕЛЕНА
МАШКАНЦЕВА, УПРАВЛЯЮЩАЯ СЕТИ
МАГАЗИНОВ «ЧАРОДЕЙКА»



ОТДАМ ЗАДАРОМ

— Самые безобидные существа на планете не редко лишь кажутся таковыми. Даже милые улитки — еще какие зубастые: во рту у них больше 30000 зубов. Когда едят панцирь каракатицы, можно даже услышать хруст.

Решив приютить дома этих моллюсков, я даже не подозревала обо всех их особенностях. Во-первых, улитки — гермафродиты, потому зову их просто Улями. Но они, конечно же, не откликаются — не кошки все-таки. Осенью они пытались завести потомство: больше ста яиц отложили — пришлось все выбросить. Куда потом девать такой выводок? Бизнес на улитках не делаешь: их отдают задаром. Во-вторых, они, хоть и медленные, но те еще хулиганы: если живут группами, могут драться между собой за еду. Частенько от таких перепалок страдает домик улитки: трескается, а может и вовсе расколоться.

К тому же ахатины несъедобные в отличие, к примеру, от виноградных улиток — классического деликатеса французской кухни. Тех подают с начинкой из чеснока, грецкого ореха, зелени и лимонного сока. Говорят, пальчики оближешь!

Но если виноградные улитки вырастают всего до 8-9 см, то ахатины достигают 30 см в длину — по сравнению со своими сородичами они

вправе называться гигантами. Пока же мои питомцы еще совсем маленькие, помещаются на ладони, но расти будут всю жизнь — 6-8 лет.

Содержание улиток не бьет по кошельку: из витаминов нужен только кальций, упаковка которого стоит всего 100 рублей, хватает ее почти на год. А все остальное можно найти в холодильнике.

НЕ БОЮСЬ, ЧТО СБЕГУТ

Знакомые не любят брать моих питомцев на руки, говорят, они слишком скользкие. На самом деле слизь улитки очень полезна: в косметологии ее применяют как основной компонент для лифтинг-кремов. И все же своих Улей так не использую.

Говорят, моллюсков нельзя оставлять без присмотра: к примеру, выпускать одних «погулять» по столу. Если на поверхности есть хоть немного какой-либо химии, они могут сильно обжечь свою ногу-брюхо. Присмотр — как за маленькими детьми. Кто-то скажет, что улитки бесполезные. Не соглашусь — разве от кошки или декоративной собачки больше пользы? Зато от этих рогатых нет ни запаха, ни шума, можно не бояться, что они сбегут или поцарапают обои. Спокойствие, да и только! И кормить всего два раза в неделю — идеальные питомцы для тех, кто редко бывает дома.



▲ ДОМ ЗА СЕЗОН

▢ ЗАГОРОДНЫЙ КОТТЕДЖ ИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ПАНЕЛЕЙ ВСЕГО ЗА 3 МЕСЯЦА, — МИХАИЛ ЧАРУШНИКОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «НУКРАТ-СЕРВИС»*



ПРЕИМУЩЕСТВА ПАНЕЛЕЙ MASSIV-HOLZ-MAUER:

- высокая степень готовности — быстрый, точный и качественный монтаж;
- отличные теплотехнические характеристики увеличивают энергоэффективность;
- монолитная структура — хорошая шумоизоляция;
- 100% древесина — экологическая безопасность;
- сертификаты соответствия и пожарной безопасности;
- срок строительства — от 3 до 6 месяцев;
- срок эксплуатации — более 50 лет.



БЕЗ СКЛЕЙКИ

— Традиционно считается, что строительство — дело длительное. Но деловым людям, как правило, ждать некогда. Крупногабаритные деревянные панели — эффективное и скоростное решение для возведения загородного дома.

Материалы Massiv-Holz-Mauer (МХМ) обладают всеми преимуществами клееного бруса, но изготавливаются без применения склейки. Эта прогрессивная технология разработана в Европе. Сегодня благодаря «Сыктывкарскому промкомбинату» новинка доступна и кировчанам. Инновационная методика позволяет выпускать готовые крупноформатные стеновые панели из сухих, профилированных заготовок хвойных пород. Каждая конструкция — многослойный перекрестный массив из досок, соединенных алюминиевыми гвоздями. Это идеальный материал для быстрого строительства.

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКТ

На «Сыктывкарском промкомбинате» вам изготовят полный домокомплект из панелей МХМ всего за 2-3 недели: в предлагаемых стенах уже будут предусмотрены дверные и оконные проемы, технологические отверстия под инженерные коммуникации. Торцы обработают влагозащитными средствами, что позволит сохранить геометрию сборки. Панели сложат в транспортные пакеты и упакуют специальной пленкой, укрывающей от прямого попадания влаги и ультрафиолета.

Дополнительно предложат опорный и обвязочный брус, балки и стойки различных сечений из клееного бруса, каркасные деревянные цокольные, межэтажные и чердачные плиты перекрытий. Все материалы по желанию могут обработать высокоэффективными антисептиками и огнезащитными средствами.

Домокомплекты из них легко монтируются и не дают усадки — можно сразу приступить к отделочным работам.



📍 г. Киров, ул. Щорса, 95, оф. 244,
т./ф.: (8332) 522-677, 8-922-668-51-49

✉️ komplekt-m43@mail.ru

🌐 www.espk.ru
www.nukrat.ru

* Официальный представитель «Сыктывкарского промкомбината» в Кирове.

hansgrohe

PuraVida®

Чистота. Чувственность. Жизнь.



-20%

скидка до 30 апреля 2014 г.*

Откройте для себя коллекцию **PuraVida®** на www.hansgrohe.ru.
*Подробности у продавцов-консультантов.

ЦЕНТР САНТЕХНИКИ

RAVAK®

г. Киров ул. К. Маркса, 169,
т. (8332) 377-120,
centr-santehniki@yandex.ru,
www.hansgrohe.ru

Товар сертифицирован. На правах рекламы



НЕ ЖАЛЕЯ КРАСОК

О ВЫБОРЕ ЛАКОКРАСОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ — ЗАКАЗЧИКИ КОМПАНИИ «ЛИК»



ВЛАДИМИР ЧУРКИН, НАЧАЛЬНИК ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЗАВОДСКОЙ ЛАБОРАТОРИИ ООО ПКП «МИТО»:

— В прошлом году я начал строительство загородного дома и споткнулся на проблеме — чем обработать и покрывать брус? Просмотрел сотни статей в Интернете, опросил знакомых. По совету застройщика обратился в компанию «Лик», где мне подробно рассказали обо всех преимуществах защитных материалов, показали образцы покрытий и предложили 2 наиболее подходящих варианта обработки дома. Выбрал антисептик «Текнос» для предупреждения синевы, плесени и гнили, влагоизолирующую пропитку торцов

и специальную грунтовку, которая глубоко проникает в поры и заполняет микротрещины древесины, образуя защитную пленку. В компании мне помогли рассчитать объем необходимых материалов. Кроме того, предложили всю расходную продукцию для нанесения — не пришлось бегать по разным магазинам, все нашел в одном месте. Порадовало, что лаки и краски оказались на водной основе, значит, в случае необходимости их можно было разбавить: расход экономичный и покрытие ровное. Работалось в удовольствие. Потому докупил еще и грунтовку «Текнос» для подшивов крыши. В новом сезоне предстоит внутренняя отделка — снова приду за помощью в «Лик».



ОЛЕГ СОЗИНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «КИРОВГИПРОЗЕМ»:

— Европейские материалы могут выдержать российский климат на славу — в этом лично убедился, когда строил свой дом. Перед тем как обработать древесину, обратился за консультацией в компанию «Лик» — в итоге приобрел качественные финские материалы

«Текнос». Широкий ассортимент, представленный в «Лике», помог разгуляться и пофантазировать с цветом. Специалисты подобрали нужный мне оттенок на современном оборудовании: подобно тому, как готовят краску для частичного ремонта автомобиля. Упаковали ровно столько, сколько нужно было для обработки. И подготовили необходимое техническое сопровождение. Все оперативно и качественно!



Фирма
ЛИК



г. Киров, ул. Загородная, 5а
т./ф. (8332) 20-38-38,
т. 8-909-131-70-07,



elene705@mail.ru



НОВИНКА



Сочинение на тему: "Рулонные шторы"

- Легкий монтаж, простота ухода.
- Регулируемый поток света вплоть до 100% затемнения.
- Собственное производство, короткие сроки изготовления.
- Любое изображение на шторах, широкий выбор тканей.

Работаем с дилерами и дизайнерами

г. Киров,
ул. Воровского, 46
(напротив ЦУМа),
салон штор «Соффи»
т.: (8332) 54-04-18, 67-83-44

СОФФИ





▲ ЭТО ЕЩЕ ЦВЕТОЧКИ

” САД, КАК И ИНТЕРЬЕР, ДИЛЕТАНТСТВА НЕ ТЕРПИТ, — КСЕНИЯ КОМАРОВА, АРТ-ДИРЕКТОР ООО «ЛАНДШАФТ-ПРОФИ»



ЗРИ В КОРЕНЬ

— Когда-то в дворянских усадьбах украшением считались заросли одуванчиков и сирени. Сейчас вряд ли кого-то устроит подобный дизайн.

Современные живописные пейзажи вокруг загородного дома создаются не природой, а руками профессионалов. Специалисты компании «Ландшафт-профи» помогут вырастить на ваших сотках райский уголок.

Выбор материалов удивит даже бывалых садоводов: однолетние и многолетние цветы, луковичные, ампельные, лианы, декоративно-лиственные и цветущие кустарники, хвойные и деревья-крупномеры. Особенное внимание — корням. Преимущество «Ландшафт-профи» именно в закрытой корневой системе растений — поэтому высадку можно провести на протяжении всего сезона.

На свои посадки даем год гарантии и обязательно проверяем приживаемость на участке.

ВСЬ СЕЗОН В ЗЕЛЕНИ

От деревьев в дизайн-проекте часто отказываются, думая, что они отнимут много места и света. Но современная селекция давно перешагнула это заблуждение: даже на небольшой территории легко разместятся крошечные породы с ограниченным ростом и шириной или плакучие формы. К примеру, невысокие липы и клены идеальны для входной зоны или уютных уголков. А в местах отдыха — миниатюрные кустарники и клумбы.

Добавить живописности дому или беседке смогут лианы: виноград, жимолость, каприфоль, хмель, плетистые розы, китайский лимонник (со стены можно и в чай).

На газонах — цветники, рокарии и альпийские горки. Чтобы клумба радовала весь сезон, советуем сочетать летники и многолетники с декоративно-лиственными и цветущими кустарниками. Не отказываемся и от луковичных. Хозяйство выходит хлопотное: вовремя обрезать, убрать лист, выкопать, высушить. Несложно ошибиться: например, ранне- и позднецветущие кустарники стричь одновременно нельзя, иначе на следующий год цветов не ждите.

Поэтому заказчикам предлагаем послегарантийный сервис — возьмем на себя комплексные работы в вашем саду с апреля по октябрь (уход за газоном, цветниками, водоемами, дорожками и системами полива). Или проконсультируем по любым возникшим вопросам.

При заказе озеленения загородного участка — в садовых центрах «Арт-сад» скидка на растения 10%.



**Ландшафт
профи**

📍 г. Киров, ул. Блюхера, 39, оф. 212,
т.: (8332) 341-444, 675-275

✉ landshaftprofi@yandex.ru

🌐 www.landshaftprofi.ru

📍 Садовые центры «Арт-сад»:
ул. Воровского, 135
(за ТРЦ «Глобус»)
т. (8332) 20-52-53;
ул. Блюхера, 39 (ТЦ «Гигамарт»),
т. (8332) 20-52-54

Уважение экологии
Приоритет качества
Верность традициям

ЧЕРНОЗЕМ

Плодородный экологически чистый грунт для устройства газонов

Компания «Армакс»
Адрес: 610002, Киров,
Милицейская ул., 14, оф. 209

Телефоны:
+7 (8332) 20-69-06
+7 (8332) 20-69-07

Email: 206906@mail.ru

Реклама

ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОРОГ

Компания «Прииск» — официальный представитель ЗАО «Омутнинский Металлургический Завод» по поставкам щебня для дорожного строительства.

Предлагаем щебень всех фракций:
0-5 мм, 5-20 мм, 20-40 мм, 40-70 мм —
по 880 руб. за тонну с доставкой
(прочность — М1200).
Экономичный материал, актуальный
для нашего климата.

Сезонное закрытие дорог — не помеха!
Благодаря собственной площадке
поставим вам материал в любое время.

Продаем земельные участки —
от 12 000 руб. за сотку (электричество,
газ, дороги), 15 км от Кирова.



Щебень, ЖБИ, земельные участки



т. (8332) 755-866,
teko-priisk@mail.ru,
priisk.kirov@mail.ru

ДОМ, КОТОРЫМ БУДЕТЕ ГОРДИТЬСЯ!

Группа компаний «Вятский Терем» предлагает проектирование, производство и строительство домов из клееного бруса и оцилиндрованного бревна.

Дом площадью 117 м² в черновой отделке (фундаменты, стены, черновые полы, кровля утепленная металлочерепица):

- из оцилиндрованного бревна, диаметром 240 мм — **1 670 000 руб.**
- из клееного бруса 200*180 мм — **2 500 000 руб.**

Основные плюсы домов из клееного бруса:

- **не требуют усадки конструкций** — можно заезжать сразу, как только забит последний гвоздь;
- **отсутствуют «технологические перекосы»**, как у бревна;
- **максимальная тепло- и звукоизоляция**: брус толщиной 200 мм соответствует бревну 400 мм;
- **долгий срок эксплуатации** — более 100 лет, без риска синевы и гниения;
- **эксклюзивность!** Дом из клееного бруса — это стильно и престижно.



г. Киров, ул. Дзержинского, 6,
т. (8332) 44-57-52

v-terem@mail.ru, v-terem.ru

БЕСКАРКАСНЫЕ АНГАРЫ



г. Киров, ул. Семаковская, 42,
т./ф. (8332) 22-62-03,
т.: (8332) 22-62-04, 22-62-05,
8-909-134-88-00,
a-sintez@yandex.ru,
www.a-синтез.рф

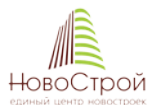
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «СЕВЕРНЫЙ»

ПЕР. БЕРЕЗНИКОВСКИЙ

Однокомнатные квартиры 40 м² — 1299000 руб.*

- 1, 2, 3-комнатные квартиры;
- удобные планировки;
- благоустроенная территория;
- развитая инфраструктура;
- сдача дома в эксплуатацию: 3 квартал 2015 года;
- ипотека ОАО «Сбербанк России», ЗАО «ВТБ 24».

Офис продаж ЗАО МЖК «Родина»



г. Киров, Октябрьский пр-т, 81
(район троллейбусного парка),
т. (8332) 22-22-09

*цена действительна при полной оплате



Проектные декларации и разрешение на строительство — на сайте www.mjkrodina.ru.

ВСЕ, ЧТО НУЖНО МАЛЫШАМ

Магазин «Кроха» предлагает широкий выбор качественных детских товаров производства Испании, Англии, Болгарии, Польши, Италии. У нас вы найдете богатый ассортимент известных мировых брендов: PEG-PEREGO, BEBETTO, CAM, BREVI, RAMATTI, INGLESINA, GIOVANNI, MIKUNA.

Все, что может понадобиться крохе с первых дней жизни:

- коляски, автокресла — для безопасных прогулок;
- кроватки, колыбели, матрасы — для сладкого и здорового сна;
- комоды — экономия пространства и идеальный порядок в детской;
- одежда для новорожденных — воспитывайте вкус с рождения.



Кроватка «Ефросинья» — 21 590 руб. Комод — 19 990 руб. Шкаф — 28 020 руб. (Можга)

КРОХА



г. Киров, ул. Ленина, 129, т. (8332) 44-17-90,
www.kroha43.ru

ЯН ЧЕБОТАРЕВ



25.06.1972 г.



Кировский механико-технологический техникум, МГЮА.



С 1993 г. — Кировская таможня, от инспектора до капитана таможенной службы; с 2000 г. — ООО «Вятюрсервис», юрист; с 2004 г. — УК «Максимум», заместитель директора по юридическим вопросам, частная юридическая практика.

ТАМ ВИННЫЙ ДУХ

“ В ОДИНОЧКУ ПИТЬ НЕЛЬЗЯ, НО ДЕГУСТИРОВАТЬ МОЖНО, — ЯН ЧЕБОТАРЕВ, ЮРИСТ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ «УК «МАКСИМУМ»



НИЧТО НЕ ВЕЧНО

— Открываешь пробку — под ней кусочки солнечной Италии или живописной Франции — дегустация для меня как маленькое путешествие. Настоящий ценитель без труда отличит аргентинское от немецкого, испанское от венгерского. Вино — продукт местности, как говорил основоположник крымского виноделия князь Голицын.

Коллекционирование напитков — это не инвестиции в банк и не страсть к старинной стеклянной таре. Я собираю не бутылки, а ощущения. Мои вина ждут своего часа — чахнуть десятилетиями над погребом, как Кощей, не собираюсь.

Занятие сродни собиранию сыров — сегодня коллекция, а завтра помойка... Недавно соблазнился дорогой испанской бутылкой 1954 года — вино оказалось умирающим, мутным и с осадком.

ЗАЛОЖИТЬ В ПОГРЕБ

Первый экземпляр мы с женой купили в Крыму. Это был бархатистый темно-красный «любимец» Николая II из сорта Алеатико 1992 года. Стоит по сей день, греет душу воспоминаниями о совместной поездке.

Солнечных дней в Крыму больше, чем где бы то ни было в Европе, виноград успевает набрать максимум сахара, потому в новой российской провинции особенно хороши десертные наливки: густые и очень сладкие, их не пьют даже, а смакуют.

Позже увлекся справочниками: каждый урожай оценивается экспертом, одно вино не удалось из-за дождей в районе, другое, напротив, хорошо, но еще лучший вкус получит через 5-10 лет, рекомендовано купить и заложить в погреб.

Для долголетия оно требует только температуры. В магазине легко отличить правильно хранившееся, если



провести по пробке большим пальцем: она должна быть на миллиметр утоплена внутрь. Если же пробка выдается из горлышка или проседает ощутимо глубже — значит, вино не лучшего качества, нагревалось или охлаждалось сверх меры. В свой винный подвал никого не пускаю, даже супругу. Пришлось сократить количество посещающих после потери по неосторожности 200 бутылок.

Параллельно учился пробовать. Сначала — отличать сорта винограда мерло от каберне совиньон. Самое простое сочетание, попробовав раз, запомните на всю жизнь. Надо ориентироваться на вкус черной смородины: он есть только у каберне. И можете смело устраивать на удивление гостям «слепую» дегустацию.

ВСЕ ДОРОГИ — В РИМ

Везти вино через границу накладно и неудобно. А в Кирове заполучить редкий экземпляр практически невозможно. Но у меня много друзей, которые любят путешествовать и, возвращаясь, дарят какой-нибудь сувенир, например, из маленьких итальянских виноградников.

Италия — историческая родина вина уже почти 3 тысячи лет, со времен Древнего Рима. Все здесь дышит виноградом, потому и букеты особенно сильные. Хотя главная черта Италии — пестрота вкусов — применяют свыше 2 тысяч сортов.

Знаменитые классические напитки королей готовят исключительно из местного сорта Небиолло и обязательно год выдерживают в новых дубовых

бочках. Плотное, мясистое вино можно хранить без ущерба до 80 лет.

ВИНА В МАССЫ

Другой «самой винной страны» — Франции — немного опасаясь: чтобы разбираться в ее экспонатах, нужно там родиться. Неслучайно в романтических провинциях производится самое дорогое вино в мире. Пробовал однажды напиток из хозяйства «Романе-Конти» 1968 года, но даже через 10 лет упорной и успешной работы не смогу купить его — «задавлюсь» просто. Хотя по вкусу — не нектар богов. Сверхцена на элиту ни к чему: покупают богачи и облизываются на бутылку годами. Хорошее вино должно быть доступно всем. К примеру, когда-то давно из Франции

ЧАХНУТЬ ДЕСЯТИЛЕТИЯМИ НАД ПОГРЕБОМ, КАК КОЩЕЙ, НЕ СОБИРАЮСЬ

в Новый свет сослали за непопулярность сорт мальбек, и сегодня напитки коммуны «Монраше» за 5-6 тысяч евро даже в подметки не годятся ему, стоящему всего 600 рублей.

ДОЖИТЬ ДО 100

Амбициозная Европа несправедливо подавляет венгерское виноделие: на придунайских степях культивируют, как и 900 лет назад, известные сорта винограда — шардоне, пино, мускат. А национальную гордость — токайский напиток — до сих пор готовят по старинному рецепту XVII века: в сусло добавляют специальную пасту из заизюмленного винограда. Сами венгры сравнивают продукт с «белым пламенем».

Есть у меня такая бутылочка урожая 1924 года. Наверное, она сейчас стоит дорого. Через 10 лет ей будет 100 — тогда и открою. Вино — эгоистическое удовольствие.

НА ЛИКВИДАЦИЮ

Жаль, в России вино обречено играть вторые роли. С трудом представляю себе, как русские мужики под тарелку пельменей распивают изысканный напиток. Хотя проверено — и на Вятке можно заниматься виноделием. Понадобятся лишь блендер, эмалированные баки и стеклянные бутылки объемом 20 литров. Виноград, конечно, у нас не растет. Поэтому готовлю из крыжовника и белой смородины — вкусное белое вино получается, только хранится плохо — быстро заканчивается.

Благодарим за помощь в организации съемки ресторан «Васнецовъ».



Belgian Chocolate Store

Коллекция Belgian Chocolate Store* — это более 50 элитных угощений:

100% натуральный шоколад, ганаше, карамели, марципаны, трюфели, батончики, жемчужины, медальоны, орехи в шоколаде, бисквиты, кофе.

Для каждой коллекции создается оригинальный дизайн — все упаковки ручной работы.

Выбирая наш шоколад, вы сможете подарить изысканный бренд с исключительным вкусом в роскошном оформлении.

Доставка подарочных наборов по городу бесплатно!



100%

Бельгийский Шоколад

ТРЦ «Jam Молл», ул. Горького, 5а,
т.: +79123389942, +79123723717,
e-mail: horecabeau@mail.ru

* Магазин бельгийского шоколада

1

**А-студия
красоты и стиля**

г. Киров, ул. Труда, 40,
т. (8332) 42-01-40

1



Мы создаем красоту
с любовью

2



Весеннее предложение:
маникюр + покрытие
Shellac — 1000 рублей

2

**Салон красоты
«Элит Холл»**

г. Киров,
ул. К. Либкнехта, 95,
т. (8332) 410-525,
vk.com/elit_holl

3

**Турагентство
«Таинственный
остров»**

г. Киров,
ул. Воровского, 71,
ТЦ «Росинка», 4 этаж,
т. (8332) 678-000,
www.t-ostrov.ru

3



- туры в любую точку мира
- ж/д касса, авиабилеты, визы
- туры в рассрочку
и без процентов

4



Вторые очки в подарок!

4

Оптика «Айкрафт»

г. Киров,
ул. К. Маркса, 132
т. (8332) 711-900
www.eyekraft.ru

5

**Салон красоты
«Храм тела»**

г. Киров,
ул. Горбачева, 60,
т. (8332) 499-205

5



Пакет услуг «Я невеста» —
от 5500 руб. При покупке
данного пакета — 30 минут
загара в солярии в подарок.

6



Акция «Раннее бронирование»
продолжается! Выгодные
предложения по турам на май!

Приглашаем в рыбный магазин «Лиман»



Широкий ассортимент морепродуктов, икры, мяса, кури.
Розница по оптовым ценам, действует система скидок.



г. Киров, ул. Производственная, 26в
т.: (8332) 52-74-50, 52-70-82, 52-25-72
www.liman.kirov.ru

PRO ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ

В КАФЕ-КЛУБЕ GURU ОТПРАЗДНОВАЛА ЮБИЛЕЙ ЛЮБИМАЯ ГАЗЕТА КИРОВА

10 лет успешной работы — именно этот повод собрал сотрудников, партнеров и читателей газеты «Pro Город». Начиналось все с 16 полос тиражом 150 000 экземпляров, а сегодня «Pro Город» — крупнейший городской еженедельник с тиражом 171 000. На большом празднике для партнеров предприятия была подготовлена эксклюзивная шоу-про-

грамма с участием творческого объединения «Хорошо», модельной студии «Маленькая леди», группы «Роднополюсы» и других звезд. Самых верных партнеров отметили памятными дипломами и подарками. Теплая атмосфера, яркая программа, праздничный фуршет и гигантский торт — все это был большой юбилей большой газеты!



Праздничный торт



Александр Стяжкин и Владимир Резвых («ХромМаркет») с талисманом газеты — Прохором



Подарок от модельной студии «Маленькая леди»



Шоу «День газеты» от творческого объединения «Хорошо»



Светлана Сомова — создатель газеты



Анна Ламбринаки («ProГород»), Наталья Касаткина (ведущая), Владимир Скобелкин («Первый Дортрансбанк»)



Надежда Воеводина (ОВЦ «Вятка-Экспо»)

Сезон невероятных цен*

продолжается

~~390 руб.~~
209 руб.



грудка утки с апельсинами
и ягодным соусом

~~330 руб.~~
196 руб.



грудка утки
в сливовом соусе

~~395 руб.~~
224 руб.



грудка утки со сливочным
соусом и грибами

ЦЕНА
ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

~~278 руб.~~
184 руб.



грудка утки
с зеленым миксом

БОЧКА

МЕЛЬНИЦА
КАФЕ

Dolce Vita



Буфетъ

КАФЕ
ЕВРАЗЫЯ

Подробности на сайте www.restorankirov.ru

*Предложение действует до 10 июня 2014 г. Ждите следующих акций!



ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Спецпроект

Известные бизнесмены
города делятся своими
кинопристрастиями

ТАК Я ЧУВСТВУЮ СВОБОДУ



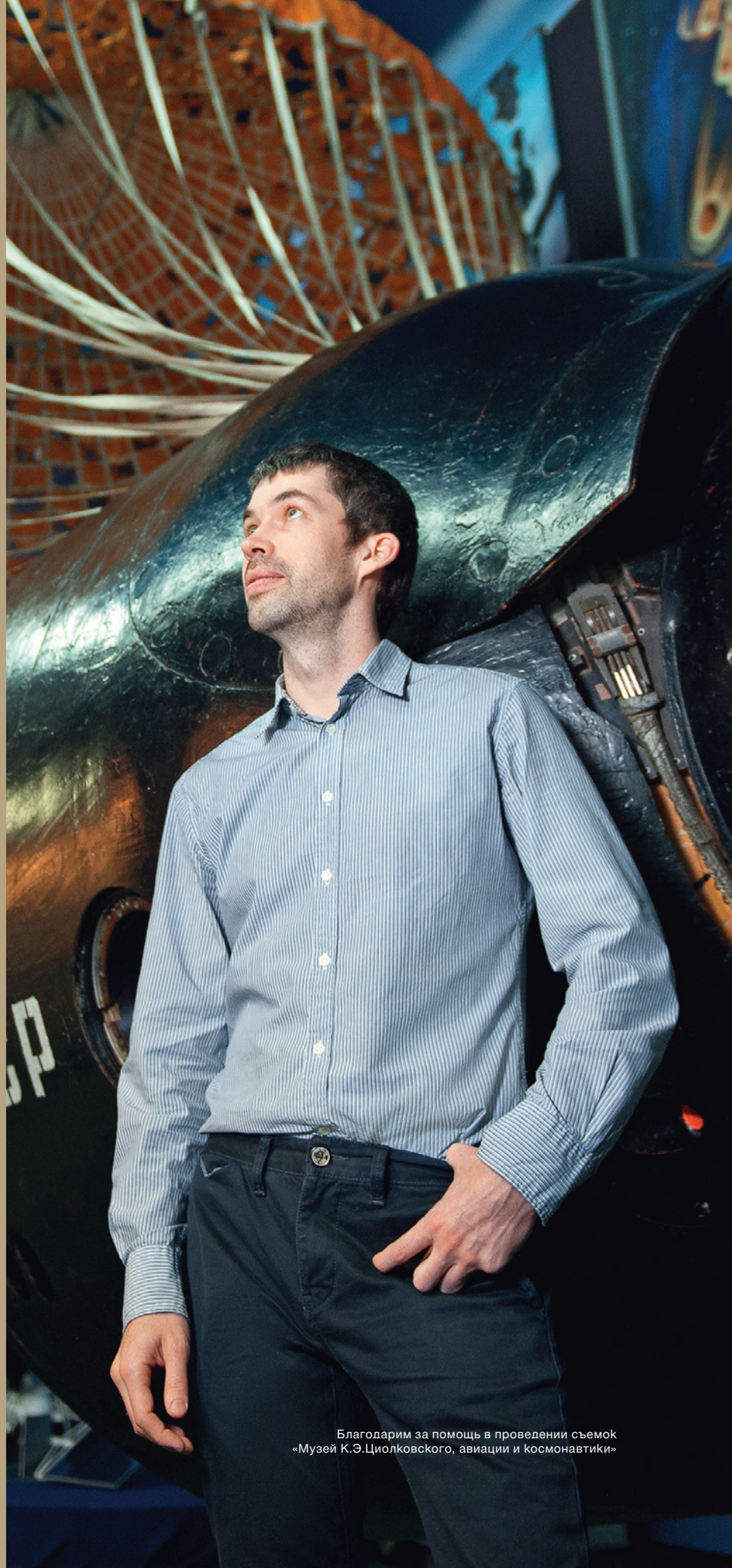
— А мы подумали: черт с ним, когда еще в жизни такое будет? Никто не знает, где ты, никто тебя не ждет, не ищет, не звонит... Вадим Абдрашитов, «Парад планет»

ВАДИМ ЛАЛЕТИН, ДИРЕКТОР СТОМАТОЛОГИИ «СИМФОНИЯ ЗДОРОВЬЯ»:

— Чем гениальнее режиссер, тем меньше в его фильме прямого повествования. Зритель должен прочувствовать идею между строк, во вздохе и жесте актера, в деталях... Фильм Вадима Абдрашитова — из таких шедевров. События происходят в 1984 году. Шестеро сорокалетних мужчин оторваны от обычной жизни призывом на последние военные сборы. Ученый-астроном, мясник, рабочий завода, грузчик, архитектор, водитель троллейбуса — все они были формально «убиты», выполняя боевую задачу на учениях. Дальше начинается фантазмагория — трансцендентальное путешествие героев, «духов с того света». Они попадают в город воспоминаний, на остров, населенный одинокими красивыми женщинами, наблюдают загадочный Парад планет. И чувствуют себя по-настоящему счастливыми — у них есть абсолютная свобода действий. Но только на два дня. Подобно редкому астрономическому явлению, герои, однажды собравшись вместе, разлетаются по своим галактикам жизни. В фильме открывается цепочка универсальных символов мирового искусства: и «Остров мертвых» Беклина, и «Ад» Данте, и «Город женщин» Феллини... Это не кино на раз типа «О чем говорят мужчины». Это картина на все времена.

0+

БК



Благодарим за помощь в проведении съемок
«Музей К.Э.Циолковского, авиации и космонавтики»

ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ ЛЮБИТ ЖДАТЬ

Центр оптики и контактной
коррекции зрения «Очки»

Изготовление очков за 30 минут*

г. Киров, ул. Воровского, 44
Линия консультации
т. (8332) 46-68-82
getochki.com

* в зависимости от выбранной оправы
Проверка зрения и срочное изготовление очков бесплатно

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ЛЕВ И СОБАКА

ВОСТОЧНАЯ ПРИТЧА

Однажды ко льву пришла собака и вызвала его на бой. Но лев даже не обратил на нее внимания. Тогда собака заявила:

— Если ты не будешь со мной драться, я пойду и расскажу всем своим друзьям, что лев меня боится!

На что он ответил:

— Пусть лучше меня осудят за трусость собаки, чем будут презирать львы за то, что я сражаюсь с собаками.



**ЛЮБОВЬ ЛЯЛИНА,
ДИРЕКТОР САЛОНА-
АТЕЛЬЕ «DRESS-KOD»:**

— Отличие человека — в умении жить в предлагаемых обстоятельствах: сегодня ты лев, завтра — собака, а послезавтра — вообще заяц. Истинная мудрость и сила — меняться, а не вступать в конфликты. Даже если со стороны это может показаться слабостью...



**ДЕНИС ЧЕРНЫХ,
ДИРЕКТОР
ООО «КРЕПОСТЬ»:**

— Не поддавайтесь на эмоциональный шантаж. Ищите признание среди равных — всем мил не будешь. Не стоит ради самоутверждения в группе бездумно перенимать ее законы, иначе стадо вас поглотит. Как говорил Пифагор, если можешь быть орлом, не стремись стать первым среди галок.

Персона месяца

ДМИТРИЙ БУКЛАНС

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
ДК «РОДИНА», ПРЕЗИДЕНТ
КЛУБА КВН

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ:
11 АПРЕЛЯ

ПОЗДРАВИТЬ ИМЕНИННИКА МОЖНО
НА ФИНАЛЕ КВН 11 И 13 АПРЕЛЯ.

**УВЛЕЧЕНИЯ, КОТОРЫЕ
ПОМОГАЮТ ОТДОХНУТЬ**
ОТ РАБОТЫ И НАСТРОИТЬСЯ
НА НОВЫЕ ПОБЕДЫ, — БИЛЬЯРД
И ВЫЕЗД НА ПРИРОДУ. ОТЛИЧНО
ПОДНИМАЕТ НАСТРОЕНИЕ
ХОРОШАЯ КОМПАНИЯ.

ЛЮБИМЫЙ ПИСАТЕЛЬ:
ЭДУАРД ТОПОЛЬ.

**БОЛЬШЕ ВСЕГО ЦЕНЮ
В СВОИХ ДРУЗЬЯХ** ОСТРОУМИЕ,
БЕЗ НЕГО В ЖИЗНИ — НИКУДА!

ЛЮБОЕ ПОЖЕЛАНИЕ ПРИЯТНО,
ДАЖЕ ЕСЛИ ОНО НЕПРИЯТНОЕ.

СПОНСОРЫ ПРОЕКТА:

 Paolo Conte
■ ОБУВЬ ■ АКСЕССУАРЫ

ТРЦ «Jam МОЛЛ»,
ул. Горького, 5а, 1 этаж,
т. (8332) 295-555
www.paoloconte.ru

KANZLER
Одежда настоящих мужчин

ТРЦ «Jam МОЛЛ»,
ул. Горького, 5а, 1 этаж,
т. (8332) 295-777
www.kanzler-style.ru

Благодарим за помощь в проведении съемок
бильярдный клуб «Новый мир».

Маліна

Мушской Клуб

*Показатель
Вашего успеха!*

ждем вас
Лепсе, 4

бронирование
20-50-50