

БИЗНЕСКЛАСС

16+

ПОЧЕМУ МАЛЫЙ
БИЗНЕС
НЕ СТРЕМИТСЯ
К РОСТУ?

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
GIULIA NOVARS АЛЕКСАНДР
ВАРАНКИН ОБ ОСОБЕННОСТЯХ
НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ
В РОССИИ

C. 42

СЕРГЕЙ СЛАНЧЁВ

УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ГК КАФЕ «АГАТА»
И РЕСТОРАНА «ВАСНЕЦОВЪ»

» **2 ФОРМАТА, ОДНА ЦЕЛЬ —
СДЕЛАТЬ ГОСТЕЙ СЧАСТЛИВЫМИ**

C. 14

CHINTING C
IMPULSO 1973

ТЕМА НОМЕРА:
ИСТОРИЯ БРЕНДА

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ О ТОМ,
КАК СОЗДАВАЛИ СВОЙ БИЗНЕС

C. 20



центр
встраиваемой
техники

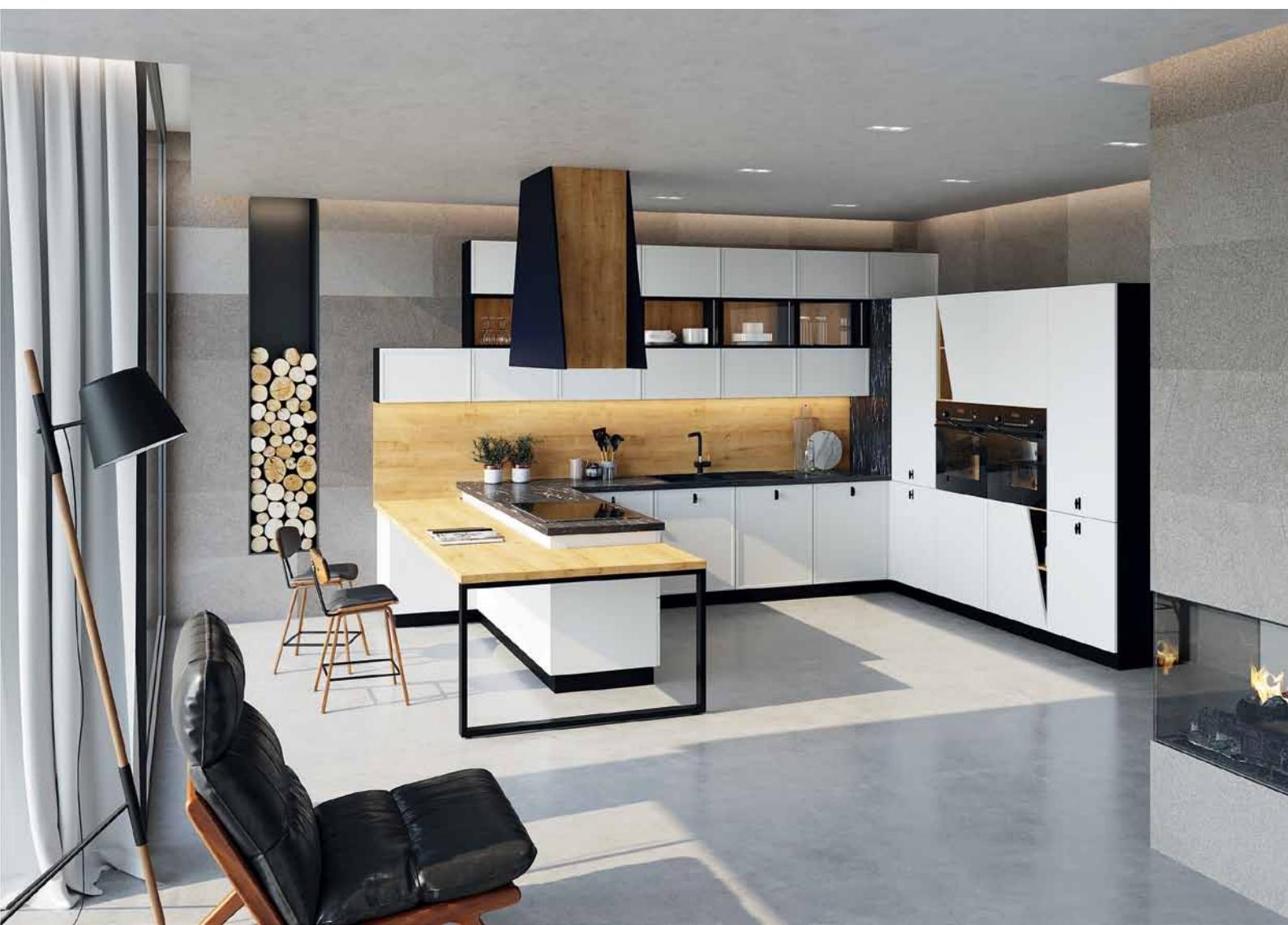
Г. КИРОВ, УЛ. ЛЕНИНА, 89

т.: 49-82-57, 8-922-973-60-04,
8-922-973-60-07

✉ cvtplus.ru
✉ cvtpluskirov
✉ cvtpluskirov

KÜCHEN HOF®

немецкие кухни



Европейский дизайн
Более 50 моделей
Более 500 цветов
Эксклюзивная отделка
Доставка и установка

*Когда
достаточно
лучшего...*

СЮВО



**ЛИДИЯ ШУЛАЕВА,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ЖУРНАЛА «БИЗНЕС
КЛАСС»:**

— Бренд нельзя создать за неделю. Чему бы там ни учили бизнес-коучи. За сильным брендом всегда стоит многолетняя история. Причем история не только побед, но и поражений. Бренд — это не просто звучное название и яркий логотип. Это целый ряд ассоциаций, воспоминаний, ощущений, которые пробуждают в человеке конкретные имя и лого. Например, вы слышите: Coca Cola — и перед глазами друзья, путешествия, Новый год. Или, Евросеть. Напели про себя сейчас слоган, да? Кстати, об истории «Евросети» — большой материал в этом номере.

А еще здесь собраны истории известных кировских брендов. Их основатели поделились своим опытом и ошибками, страхами и успехами, взлетами и падениями. И очень интересно читать, как когда-то, казалось бы, безумная идея превращается в успешную бизнес-стратегию. Вдохновлена каждым материалом, опубликованным на этих страницах. Уверена, эти истории и вас зарядят позитивом. «Бизнес Класс» — тоже бренд с многолетней историей. За годы он не единожды менялся: в верстке, подаче материалов, объемах. Неизменным остается одно — журнал объединяет кировское бизнес-сообщество, становится трибуной для предпринимателей и площадкой для дискуссий. С этим номером «Бизнес Класс» выходит на свой новый этап. И наверняка что-то вновь в нем изменится. Но в этом и сила бренда. Меняясь в деталях, он сохраняет свое лицо. Поэтому, как и прежде, вы найдете здесь то, к чему привыкли, — все, чем живет бизнес, от первого лица.

Макияж и укладка — Анна Чу
✉ anna_chy_mua ☎ 8-953-945-91-45

МОДНАЯ
МУЖСКАЯ
ОДЕЖДА
БОЛЬШИХ
РАЗМЕРОВ

since 1996
три грации®
ОДЕЖДА БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ

Ещё больше
моделей
смотрите на
нашем сайте

Киров, Октябрьский проспект, 74. ☎ (8332) 32-08-44

WhatsApp / Viber: ☎ 8-982-382-08-44

«Три грации»® — сеть магазинов мужской и женской одежды больших размеров



СВЯЗИ РЕШАЮТ

НАЙДИТЕ ПОЛЕЗНЫЕ КОНТАКТЫ
ДЛЯ СЕБЯ И СВОЕГО БИЗНЕСА



Наталья Воробьева,
специалист по естественным техникам
оздоровления и омоложения:

— Я помогу вам, если вас беспокоят сколиоз, выпирающий живот, вальгус, косточка на стопе, холка, боли в спине и шее. С помощью применяемых техник я корректирую кости тела, кости черепа, работаю с оздоровлением внутренних органов (органов брюшной полости и малого таза). Одновременно идет работа по снятию осознанных и неосознанных блоков в теле, вызванных стрессовыми ситуациями, страхами и убеждениями.

✉ natalie1981
⌚ ostanovi_goda
📞 8 (919) 507-99-68

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Анна Подолицкая,
художник вашей красоты:

— Любовь к красоте — это вкус.
Создание красоты — это искусство.

✉ mia_studio_and_school
⌚ @milkyway_nail_lashes
📞 8-953-942-22-62



Александра Меркучева,
основатель сети стоматологии ASdent:

— Увидеть красоту и эстетику вашей улыбки, почувствовать новый уровень отношений в стоматологии — это вам к нам, ASdent — стоматологическая клиника с новейшими технологиями.

⌚ @asdent.kirov

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Елена Хачатуян,
руководитель ТА «Ха! Студия»:

— Уроки вокала для взрослых и детей, звукозапись.

✉ hastudia
⌚ ha_studia
📞 8-953-133-58-85



Елена Фарафонова,
руководитель студии «Гладкая Я»:

— Удаление волос — не вопрос!
Гладкая кожа без нежелательных волос быстро и безболезненно!

✉ gladkaya.kirov
⌚ gladkaiaia

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

18 КИРОВ — ГОРОД ДЛЯ МОЛОДЫХ.

МАРИЯ БУТИНА О СВОЁМ ОПЫТЕ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА,
ПРЕИМУЩЕСТВАХ РАЗНЫХ СИСТЕМ ОБРАЗОВАНИЯ
И ПОДМЕЧЕННЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ВЯТСКОГО
МИРОВОСПРИЯТИЯ.

20 ТЕМА НОМЕРА: ИСТОРИЯ БРЕНДА. ИНТЕРВЬЮ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И КИРОВСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

40 СТИЛЬНЫЕ И СИЛЬНЫЕ.

НАТАЛИЯ ПОПОВА, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, СООСНОВАТЕЛЬ
ТМ СОВО CODE, БИЗНЕС-КОНСАЛТЕР, — В ИНТЕРВЬЮ ЮЛИИ
ДОЛГОАРШИННЫХ.

66 СТОМАТОЛОГИЯ СТИРАЕТ С ЛИЦА ГОДЫ.

НАТАЛЬЯ ТУНЕВА, УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ,
ДИРЕКТОР СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ «АЙСБЕРГ»,
— О ТОМ, КАК СТОМАТОЛОГИЯ РЕШАЕТ ПРОБЛЕМЫ
ВНЕШНОСТИ.

74 ХК «ЛЕГИОН» — 15 ЛЕТ.

БЛАГОДАРИМ:

- **Фотостудию «Фотофабрика»,**
т. 46-46-53, фотофабрика43.ru
- **Отель Four Elements,** Октябрьский пр-т, 145/1,
т. +7 (495) 191-02-73
- **Отель «Альфа»,** ул. Московская, 129 А, т. 25-20-00
- **Ресторан ENGINEER** ул. Романа Ердякова, 42,
т. 22-24-56, engineerbar.ru

МАКИЯЖ И УКЛАДКА:

- **Ксения Бахтина,** ✉ ksu_bachtina, 8-953-671-31-04
- **Ирина Шахматова,** ✉ riinashahm, 8-961-568-88-66
- **Нина Кушова,** ✉ niinakushova, 8-922-661-16-34

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

ДИРЕКТОР: АЛЕКСАНДРА БАБИКОВА **АРТ-ДИРЕКТОР:**

ЕВГЕНИЯ МАРЕНИНА **ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:** ЛИДИЯ ШУЛАЕВА

ЖУРНАЛИСТЫ: СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ, ИВАН КРЮКОВ, АЛЕКСЕЙ
МАЛЫШЕВ, АЛЁНА ЗАЙЦЕВА **ДИЗАЙНЕРЫ:** ЕГОР ЗАЛЕТОВ,
МАРИЯ НАЙМУШИНА, НАТАЛЬЯ ПЕРФИЛЬЕВА **СПЕЦИАЛИСТЫ**

ПО ПРОДАЖАМ: ОЛЬГА АНТОНОВА, АННА ШИБАНОВА,

КРИСТИНА КОШЕЧКИНА, ИРИНА ТОМЕНКО **ФОТОГРАФЫ:**

ИВАН БЛАГУШИН, ГЕОРГИЙ МАРЕНИН, АЛЕКСАНДР МАРЧЕНКО,

ЕЛЕНА ЧЕРВЯКОВА, ОКСАНА УРВАНЦЕВА, ЕВГЕНИЙ ГАНИЧЕВ,

ЕВГЕНИЙ АРБУЗОВ **ВИДЕОГРАФ:** КОНСТАНТИН КУЗНЕЦОВ

ПРИСОЕДИНИЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ

✉ bk43.ru ⚡ bkkirov ⚡ bk_kirov ⚡ bizclasskirov

Рекламно-информационное издание журнала «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издается с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk@bk43.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», 610004, г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №1134. Журнал № 5 (148) май 2021. Дата выхода: 1 мая 2021 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 съемок. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

Производство ЖБИ



производственная
мощность
более **100 000**
куб. м

- энергетическая отрасль;
- дорожное строительство;
- сельхозотрасль;
- гражданское строительство.

Строительство



более
20 выполненных
проектов

- торговые центры;
- сельхозобъекты;
- многоквартирные дома;
- городские проекты.

Недвижимость



больше
50 000
кв. м

- квартиры комфорт-класса;
- коммерческая
недвижимость: аренда
и продажа.



ЗНАНИЕ ЗАКОНОВ В ТОМ, ЧТОБЫ ПОСТИГАТЬ ИХ СМЫСЛ...

РОМАН ДУДЫРЕВ, ЮРИСТ:

— **Мой главный принцип по жизни и в работе по праву — честность к себе и прежде всего к клиенту**, который на самом деле не просто клиент, а партнер, с которым ты решаешь его жизненно важные проблемы и стараешься сделать это на 100%. Юристы — люди, которым платят, чтобы они волновались за клиента. Они должны предсказывать будущее, предвидеть угрозы и защищать от них. Поэтому юристы начинают видеть проблемы повсюду, даже когда их нет.

К чему бы ни прикасался в работе, личной жизни, убеждаюсь, что идеал может и должен быть достигнут; что несовершенный результат не имеет права на существование.

Хороший юрист как хороший врач. То, что у каждого юриста должна быть своя специализация, мало кого волнует. Когда ко мне обращаются не по моему направлению, я не отказываю человеку в помощи. Я как терапевт выслушаю, а потом отправлю к нужному специалисту.

Наша жизнь определяется тем, как мы проводим наше время и что мы делаем каждый день. Когда вы чувствуете, что все, что вы делаете, бессмысленно и скучно, то цитата Аристотеля становится еще более удручающей. Если вы — то, что вы неоднократно делаете, значит ли это, что и ваша жизнь бессмысленна и скучна? Успешные люди обычно просыпаются рано. Они горят делом, которое спешат реализовать. Поэтому мне легко рано выпрыгнуть с кровати и начать день. Это правило подходит и тем, у кого нет веских оснований вставать с постели. Раннее пробуждение даёт дополнительное время для подготовки и определения приоритетов.

СТИЛЬ И КАЧЕСТВО КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ



1998

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

✉️ giovanni_botticelli43

📷 giovannibotticellikirov



СТИЛЬ РОМАНА ДУДЫРЕВА:

Одежда из салона
GIOVANNI BOTTICELLI
Пиджак 17 990 ₽
Брюки 9 990 ₽
Рубашка 4 860 ₽

МНЕ КАЖЕТСЯ, МОЯ ЖИЗНЬ — ЭТО РАБОТА

**ЮЛИЯ ДЕНИСЕНКО,
РУКОВОДИТЕЛЬ ДИЗАЙН-СТУДИИ
BELIVE DESIGN:**

— **Благодаря принципам и правилам жизни,** которым я всегда следую, и складывается тот стиль в моих интерьерах, по которым меня узнают.

Я всегда общаюсь со своими коллегами, подчиненными и заказчиками так, как хотела бы, чтобы общались со мной.

Сначала я, как правило, говорю заказчику: придите, посмотрите на меня. Подхожу ли я вам?

Я отдаю себе отчет, что не каждый проект перспективен. Но даже самый неперспективный для меня проект я всегда делаю с интересом и максимальной отдачей.

Доминирующие вещи в интерьере для меня — это текстиль на окнах, двери и светильники. Я всегда говорю своим заказчикам, что на этом лучше не экономить.

Мне важно в первую очередь признание заказчика.

Признание коллег, наверное, тоже приятно. Признание или непризнание других людей на мое творчество никак не влияет.

Иногда мне кажется, что моя жизнь — это работа. С другой стороны, я считаю, что работа — это и есть жизнь.

Я всегда и всему радуюсь.
Я люблю людей и открыто всегда заявляю об этом.

UNA

📍 unabracelet

vk unabracelet

📍 Киров, ул. Горбачева, 62, офис 4, 7 эт.

Эдем

бутик итальянской одежды

📍 г. Киров, ул. М. Гвардии, 46-а,
т. (8332) 64-22-75

vk edem_kirov

📍 edem_la_scala

СТИЛЬ ЮЛИИ ДЕНИСЕНКО:

Бутик «Эдем»
Платье MAX MARA 43 000 ₽
Ремень ETRO 37 000 ₽



ЧЕЛОВЕК ГОДА 2021

22 ИЮЛЯ В ПАРК-ХОЛЛЕ «МЫ ЖЕ НА ТЫ» СОСТОИТСЯ ЛЕТНЯЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА – 2021» ПО ВЕРСИИ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС». ЭТО СОБЫТИЕ СОБЕРЕТ САМЫХ ЯРКИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА ГОРОДА.

ГОСТИ ПРЕМИИ ВЫБЕРУТ ЛУЧШИХ В 20 НОМИНАЦИЯХ:

1. Производственник года (малый и средний бизнес)
2. Руководитель предприятия в сфере красоты
3. Руководитель предприятия в сфере финансовых услуг
4. Руководитель предприятия в сфере брендинга и продвижения
5. Руководитель медицинского центра (комерческие компании)
6. Руководитель предприятия в сфере детского образования и досуга
7. Руководитель предприятия в сфере интерьерных решений
8. Руководитель спортивного клуба
9. Молодой бизнесмен (до 35 лет)
10. Ресторатор года
11. Управленец года
12. Бизнес по-женски
13. Руководитель предприятия в сфере строительных товаров и услуг
14. Руководитель юридической компании
15. Руководитель предприятия в сфере малоэтажного строительства
16. Производственник года в сфере fashion-индустрии
17. Руководитель предприятия в сфере недвижимости, кадастра и оценки
18. Руководитель туристической компании
19. Руководитель гостиничного бизнеса
20. Руководитель торговой сети

ГОЛОСОВАНИЕ ПРОЙДЕТ В САМ ДЕНЬ ЦЕРЕМОНИИ. В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ МЫ ПОЗНАКОМИМ ВАС С НОМИНАНТАМИ ПРЕМИИ. В ЭТОМ ВЫПУСКЕ — ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ УЧАСТНИКОВ. ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ В ПРЕМИИ МОЖНО НА САЙТЕ BK.43.RU ИЛИ ОТСКАНИРУЯ QR-КОД. ЕСЛИ НЕ НАШЛИ СВОЮ НОМИНАЦИЮ ИЛИ НЕ ЗНАЕТЕ, В КАКОЙ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ, ЗВОНИТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ 8-909-144-22-77.



НИКОЛАЙ САВИНЫХ

соучредитель фитнес-клуба «Спринт»:



Руководитель спортивного клуба

— Для фитнес-индустрии прошлый год был очень неожиданным. Поэтому главным достижением я считаю то, что мы сохранили весь состав сотрудников. Пока одни закрывались, мы расширяли площадь клуба, вводили новые направления тренировок.

А еще мы подготовили к открытию новые, уникальные для нашего города фитнес-зоны: кардио-сцена и сайдл-студия. В Кирове здоровый образ жизни продолжает набирать популярность. И сегодня мы предлагаем нашим клиентам более 1000 м² современного фитнес-пространства с шикарным панорамным видом на исторический центр с парком и оборудованной летней террасой. А это значит, что летом нашим клиентам не придется выбирать между тренировкой и прогулкой на свежем воздухе. Выбрать нужно лишь одну из 16 групповых программ, индивидуальные или самостоятельные тренировки на тренажерах мировых брендов MATRIX, Body-Solid, AbCoaster и AeroFit. А после тренировки — релакс в хаммаме, финской сауне или джакузи.

НАТАЛЬЯ ТРУДОНОШИНА

руководитель салона «Мебель Братьев Баженовых» в Республике Коми:



Молодой бизнесмен (до 35 лет)

— Я руководжу салоном премиум-сегмента более 10 лет. Могу смело сказать, что с достоинством выйду из любой ситуации. Например, в течение прошлого года мы не потеряли ни одного сотрудника. В кризис судьба предприятия зависит от решений руководителя. Они не всегда популярны, главное — объяснить, зачем нужны те или иные шаги. Я — максималист. Если берусь за какое-то дело, то выполняю его на 100%: 99% — для меня уже прошлый. Мы не только сохранили коллектив, но и нарастили оборот. Мы самая лояльная по отношению к клиентам компания. Не расцениваем конечного потребителя как достижение цели: стараемся предоставить отличный сервис. Я как руководитель постоянно учусь, поэтому всегда готова к необычным решениям, вследствие их рождаются новые принципы работы. Помимо креатива, я вкладываю сердце в бизнес. Живу по правилу — прежде чем что-то получить, нужно что-то отдать. Поэтому у нашей компании безупречная репутация в Коми.

ЧЕЛОВЕК ГОДА 2021

ЮРИЙ БОРЦОВ

руководитель проекта Fresh Store:



Молодой
бизнесмен
[до 35 лет]

— В сентябре нашему проекту исполняется 10 лет. Все эти годы мы стремимся улучшить сервис. Важно, чтобы у нас не просто покупали iPhone и iPad, наша ключевая задача — чтобы люди разбирались в том, что они приобретают и, выходя из магазина, сразу начинали пользоваться устройствами. Мы объясняем нюансы перехода на новинки, консультируем при продаже старых устройств.

Наши магазины открыты ежедневно. Единственный нерабочий день — 1 января.

Главное наше преимущество — опытный персонал: некоторые сотрудники работают уже 10 лет. Сформировались теплые отношения с большинством клиентов. Главная наша задача — не совершил разовую продажу, а постоянно заинтересовывать покупателей новинками рынка и их преимуществами.

АРТЕМ ПЕЧЕНИН

директор «АвтоГазЦентр»:



Управленец
года

— Создание станции техобслуживания «СервисКар» — не спонтанное решение, а точный и выверенный проект. Мы ставили задачу оказания качественных услуг ремонта и обслуживания автотранспорта в одном месте. Не только легкового, но и коммерческого. Был произведен анализ приобретаемого оборудования, проводилось обучение персонала, заключены прямые контракты на поставку запасных частей, на детали подвески даем гарантию 2 года без ограничения пробега!

Станция успешно работает уже более 7 лет и является одним из лидеров в сфере ремонта рулевого управления, двигателей и электрооборудования автомобилей в Кировской области. Также мы оказываем услуги кузовного ремонта и окраски автотранспорта. Нам доверяют обслуживание своих автопарков крупные компании и тысячи довольных клиентов.

ФИЛИППО СПАДИ

директор «Дома сыра», создатель проекта Grand Vyatka:



Производствен-
ник года

— За 3 года существования ООО «Дом сыра» рост популярности нового бренда #вятскийпармезан создал необходимость увеличения производственных мощностей. За прошлый год оборот продукции вырос в 3 раза, но запросы покупателей в 10 раз превышают наши возможности. Сыр должен созреть в специальном хранилище, на это уходит 6 месяцев. Поэтому наращивание объемов идет постепенно.

Очень важно для потребителя, что сыры производятся из местного сырья. Производством с самого начала и по настоящий момент руководит лично сыровар Джулiano Роверси. На протяжении 25 лет он варил итальянский пармезан на заводе Parmigiano Reggiano. В 2018 году он переехал в Богословское и создал уникальное для нашей страны производство твердых сыров по технологии «parmезан».

РОМАН ПЕТРОВ

юрист по арбитражным спорам:



Руководитель
юридической
компании

— Главное наше преимущество — узкая специализация: мы занимаемся только экономическими спорами, представляя интересы клиентов в арбитражном суде. Чем уже специализация, тем глубже знания и ширнее опыт профессионала, так как знать все сферы права невозможно. Потому мы работаем в одном направлении и в совершенстве представляем себе все нюансы ведения арбитражных дел. Сейчас на абонентском обслуживании у нас 12 компаний.

Наш общий стаж в сфере права — 20 лет. Мы зарекомендовали себя с положительной стороны. На этапе консультаций мы вникаем во все тонкости и объясняем клиенту перспективы. Наша принципиальная позиция — не брать деньги с клиента, если перспектива не в его пользу. В штате нашей компании 6 юристов. Они ведут рутинные дела, приносящие стабильный доход. И мы с радостью беремся за сложные дела, так как они дают возможность развития.

ЧЕЛОВЕК ГОДА 2021

ДМИТРИЙ ЖУРАВЛЕВ

директор ООО «Кировпромбезопасность»:



Руководитель
компании в сфере
недвижимости,
кадастра и
оценки

— «Кировпромбезопасность» 15 лет работает на рынке технического обследования и экспертизы зданий и сооружений. Мы провели обследования более 1500 объектов, реализовали более 500 проектов в России. В Кирове мы — лидер рынка по обследованию аварийного жилья. Несмотря на пандемию, в 2020 году получили второй допуск СРО — помимо проектных работ, еще на изыскательские. Вступили в международную предпринимательскую ассоциацию WISE. Получили сертификат менеджмента качества ИСО-9001. В «пандемийную весну» диверсифицировали портфель заказов и увеличили ежемесячный доход во второй половине года почти в 2 раза по сравнению с предыдущим годом. Выполнили ряд сложных обследований зданий после аварий (пожары, взрывы газа, обрушения).

АЛЕКСАНДР СЮЗЕВ И МАРИЯ ГОГОЛЕВА

основатели компании DvaBota:



— Нашей компании два года, в самом начале мы занимались разработкой индивидуальных чат-ботов. А сейчас можем создать абсолютно любое цифровое решение для бизнеса.

Какой бы сложной ни была проблема — решение найдется! Мы можем провести интеграцию с ОФД, эквайринговыми системами, интернет-кассой, создать сложные мобильные приложения, сайты, интегрировать CRM-систему, взять на себя все ИТ-вопросы вашей компании! Потому что Два Бота — теперь не 2 человека, а команда разработчиков информационных систем, мобильных и веб-решений.

В прошлом году мы стали участниками российских конкурсов от компаний «Росатом», заняли в полуфинале II место в хакатоне «Цифровой прорыв» и выиграли I место в региональном конкурсе «Молодой предприниматель России» в своей номинации. В этом году мы заняли III место в хакатоне «Цифровой прорыв» — самом престижном конкурсе цифровых решений в России.

АНТОН СМЕТАНИН

руководитель компании ARTNET STUDIO:



Руководитель
предприятия
в сфере
брэндинга
и продвижения

— В марте ARTNET STUDIO исполнилось 13 лет. С 2008 года мы разработали более 500 проектов разной сложности, запустили 200 успешных рекламных кампаний, больше 100 интернет-площадок вывели в ТОП поисковых систем.

В 2020 году мы выполнили все обязательства перед партнерами. Расширили перечень услуг. Сейчас мы интернет-агентство полного цикла и предлагаем услуги под ключ: разрабатываем рекламную стратегию, исходя из бюджета партнеров, специфики бизнеса и ниши.

Достижения прошлого года: 1 место в рейтинге Рунета по продвижению и разработке сайтов, 2 место среди веб-студий и 2 место в рейтинге SEO-компаний. А в начале 2021 года мы стали сертифицированным агентством Яндекс. Директ. Полный перечень услуг есть на сайте artnetstudio.ru.

МАРИНА ЮДИНЦЕВА

руководитель студии French nails:



Руководитель
предприятия
в сфере красоты

— Я в индустрии красоты не более 5 лет. Следить за новинками рынка — наша задача, а внедрять их на кировский рынок — обязанность перед клиентами.

Мастера студии ежегодно участвуют в конкурсах и чемпионатах различного уровня, где подтверждают свой высокий профессиональный уровень, повышают собственное мастерство, получают новые знания и вдохновение.

Минувший год стал для нас показательным — что бы в мире ни менялось, но за собой ухаживать хочется всегда. Поэтому сразу после карантина мы ввели ежемесячную акцию «клиентский день»: в этот день скидка на все услуги — 20%. Это очень порадовало наших посетителей. У нас вы можете сделать комплекс «Все пальчики разом», в который входит маникюр, педикюр и покрытие лаком всего за девяносто минут. Также вы можете посетить салон с ребенком, так как в ассортименте услуг есть детский маникюр.

ЧЕЛОВЕК ГОДА 2021

ЕЛЕНА МАРЬИНА

создатель «Авторского ателье Елены Марыниной»:



Производственник
в сфере fashion-
индустрии

— Мы активно развиваемся в трех направлениях. Первое — изделия из меха. Наша позиция здесь соответствует позиции экологов. Поддерживая разумное потребление, мы перешиваем старые изделия по новым технологиям и с новым дизайном.

Второе направление, в котором мы работаем 11 лет, — байкерское. Работа с кожей — это всегда индивидуально, необычно, вызывающе.

Третье направление — пошив индивидуальной одежды из брендовых итальянских тканей класса люкс по цене масс-маркета. Наши изделия всегда штучные, а стоят в 2-3 раза ниже, чем в брендовых магазинах. Мы будем продолжать удивлять и радовать заказчиков, развиваться и совершенствоваться.

ТАМАРА ИВАНОВА

владелица студии красоты Bohème:



Руководитель
предприятия в
сфере красоты

— Качество, сервис, атмосфера — самые важные аспекты в работе нашей студии красоты.

Мы открылись в мае 2020 сразу после карантина. В феврале 2021 у нас прошел ребрендинг, студия переехала по новому адресу: Свободы, 70.

Качество для нас — профессионально предоставленная услуга по всем нормам СанПиН.

Сервис. Клиенту должно быть максимально комфортно во время процедуры.

Атмосфера. У нас душевно! Приветливые администраторы и мастера рады видеть вас в студии красоты Bohème. Потому что мы любим наших клиентов!

В новой студии больше пространства, мы создали красивый интерьер, но сохранили привлекательную ценовую политику. Теперь у нас можно сделать не только маникюр, педикюр, брови, но и макияж и укладку, наращивание ресниц и перманентный макияж.

АЛЕКСЕЙ КОРНАУХОВ

владелец кулинарной студии «PRO вкус»:



Молодой
бизнесмен
[до 35 лет]

— Мы — молодая компания: открылись 3 декабря 2019 года. До пандемии успели поучаствовать в конкурсе «Стартап года», где завоевали приз зрительских симпатий. Также стали участниками регионального конкурса «Молодой предприниматель», где заняли 3 место.

Главное достижение — проработав всего 4 месяца и войдя в пандемию, сохранили свой молодой бизнес, не опустили руки. Мы проводили онлайн мастер-классы, запустили направление гастрономических боксов, начали работать с крупной сетью кофе-баров, поставляя им сэндвичи, сырники, чиабатты. Мы не только выстояли в кризисное время, но и расширили производство и ассортимент, не потеряв качества. Это была хорошая школа и отличный старт. Мы будем продолжать развиваться и радовать клиентов.

НАТАЛИЯ НАДЕЕВА

руководитель компании «Мясо Вятки»:



Производствен-
ник года

— Нашей компании в этом году исполняется 10 лет. Безусловно, одним из сложных для нас был прошлый год. Но кризис — это всегда время возможностей. И мы не могли не воспользоваться новыми правилами игры на рынке производства и продажи сушено-вяленых лакомств для домашних питомцев. Мы вышли на маркетплейсы, где продается наша продукция, причем уже не только на территории России, но и в страны ближнего зарубежья, а также в Европу.

В прошлом году мы зарегистрировали товарный знак и торговую марку. Для изготовления полезного и вкусного «Собачьего лакомства» для ваших любимцев мы используем охлажденное сырье собственного производства, без добавления красителей, консервантов, ароматизаторов и усилителей вкуса. Это важно для тех, кто заботится о здоровье домашних животных.

ЧЕЛОВЕК ГОДА 2021

АНДРЕЙ СЮТКИН

основатель сети магазинов и сервисов «iСервис»:

Руководитель
торговой сети



— 10 лет мы занимаемся ремонтом и продажей техники Apple, первыми привозим новинки, совершенствуем клиентский сервис и оттачиваем работу специалистов. За прошлый год не только на 100% сохранили команду, но и увеличили количество сотрудников, внедрив систему наставничества.

Мы единственные в городе делаем сложные виды ремонтов и не только техники Apple. Наши специалисты работают в сервисе с открытия. Для нас важно, чтобы клиенту было комфортно и он не оставался надолго без гаджета. Поэтому простой ремонт мы делаем за 10-15 минут, пока вы отдыхаете в iСервис Premium с чашкой ароматного кофе. В карантин мы запустили курьерскую службу ремонта техники. Ценим каждого клиента, не важно, сколько вы с нами: 10 лет или приехали к нам в первый раз.

ЕЛЕНА КОЛЧИНА

генеральный директор туристического агентства TEZ TOUR в Кирове:

Руководитель
туристической
компании

— В этом году турагентство TEZ TOUR отметило свое 17-летие.

Я считаю главным достижением то, что, несмотря на все испытания, связанные с пандемией, наш дружный коллектив остался в полном составе и продолжает радовать своих туристов интересными предложениями и новыми открытиями.

Наш новый офис сейчас находится в самом центре города — на Спасской, 59, где для теплых встреч стало еще больше пространства и уюта. Спленчность и нацеленность на результат — основные помощники в достижении эффективных показателей нашей деятельности.

Результат плодотворной работы — все награждения от туроператоров нас как лидеров продаж, а также победы на конкурсах «Торговая марка года».



ВАЛЕРИЯ ЛЕТЯГИНА

создатель продакшн-студии LerOy company:

Бизнес
по-женски



— В рекламном бизнесе я более 12 лет. Работая с клиентами, всегда точно знаю, как правильно написать сценарий и снять рекламный ролик так, чтобы он привлек внимание потребителей. С помощью видео- и аудиороликов мы увеличиваем продажи клиентам и повышаем узнаваемость бренда. Ролики студии LerOy company крутятся по всей России. Основной принцип нашей работы: если клиент доволен, значит, работа выполнена на 100%.

Наша команда постоянно совершенствует навыки. Я как руководитель тоже постоянно учусь. За время пандемии получила второе высшее образование по программе МВА.

Сложный прошлый год показал, что сплоченная команда студии LerOy company выдержит любые трудности: мы сохранили коллектив, нашли новых партнеров и открыли направление ИТ.

СЕРГЕЙ ШУШАРИН

руководитель СПК «Барин»:

Руководитель
компаний в сфере
строительных
товаров и услуг



— Для меня работы в сфере дорожного строительства — пока стартап. Мы в отрасли всего 3 года и сейчас работаем в основном на свою репутацию.

Изначально СПК «Барин» создавалось как сельскохозяйственное предприятие. Но нужны были дополнительные источники дохода. Мы занялись сдачей в аренду дорожно-строительной техники, а затем сами вошли в дорожный бизнес. Сфера дорожного строительства — это работа по госконтрактам. Но в последнее время все больше обращений от частных заказчиков. Мы готовы построить дорогу из ПГС или щебня до вашего загородного дома или удаленной промплощадки. Дорогу, которая будет служить вам не один год. Кроме того, СПК «Барин» асфальтирует тротуары, занимается ямочным ремонтом дорог, а также благоустройством и планировкой территорий.

ЦВЕТ**О**ПЛАН

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

Юлия Лебедева

генеральный директор
АО «Агропромтехника»

Когда я первый раз заказала букет в «Макси Флоре», меня покорило внимательное отношение сотрудников. Они учили все мои пожелания и создали тот букет, который был нужен. Такое тонкое понимание потребностей клиента приводило меня в «Макси Флору» снова и снова.

В итоге мы оформили корпоративный договор на VIP-сервис «Цветоплан».

С нами работает персональный менеджер, который знает наши пожелания и с которым мы сформировали календарь важных дат и особенных моментов. В назначенное время нам доставляют букет. Для нас это экономия рабочего времени. Мы избегаем лишних поездок по городу и очередей в праздничные дни.

Кажется, это VIP-обслуживание и оно должно стоить дорого? Нет, это стандартный подход «Макси Флоры» к каждому клиенту. Я не переплачиваю за обслуживание. Скажу больше, VIP-сервис «Цветоплан» предоставляет 10% скидку на все товары в «Макси Флоре».

Думаю, они лучшие в своем деле в нашем городе! Нам очень приятно работать с профессионалами, и мы всем советуем VIP-сервис «Цветоплан»!

Ваш персональный менеджер «Цветоплан»
Софья Логинова

✉ cvetoplan@yandex.ru

🌐 цветоплан.рф

☎ 8 (922) 977-88-78



Позвоните и получите скидку 10%



РЕСТОРАНЫ — МОЁ ХОББИ

□ О ЛЮБВИ К СВОЕМУ ДЕЛУ, УПРАВЛЕНИЮ ДВУМЯ КОНЦЕПТУАЛЬНО
РАЗНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ И О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ ГОСТЕЙ РЕСТОРАНА СЧАСТЛИВЫМИ, —
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ГК КАФЕ «AGATA» И РЕСТОРАНА «ВАСНЕЦОВЪ» СЕРГЕЙ СЛАНЧЁВ

НАЙТИ ДЕЛО ПО ДУШЕ

С детства любил готовить сладости — печенье, торты, хрустящие вафли с варёной сгущёнкой. Брал рецепты из справочника и, когда не находил дома нужных продуктов, заменял их на своё усмотрение. Мог приготовить печенье из тыквы или моркови. Сейчас это тренд, но тогда для меня был чистой воды эксперимент.

Я жил в небольшом посёлке Восточном Омутнинского района, очень хотел перебраться в Киров. После 9 классов поехал в кулинарный техникум подавать документы на специальность «кондитер». Но завуч меня убедила, что кондитер — женская профессия. И мне лучше идти на повара — специальность и ближе мужчинам, и более многогранная.

Я не из богатой семьи, поэтому параллельно с учёбой приходилось работать. На втором курсе я решил устроиться по специальности. Руководство техникума пошло навстречу: мне позволили приходить только на первые пары и уходить в 11. Но проблема была в том, что рабочий день поваров начинался с 8-9 утра. И в «Агате» мне предложили альтернативу — должность официанта.

Помню свой первый рабочий день — 17 сентября 2005 года. Я был ужасно закомплексованным. Подошёл к столику с 2 девушкиами, и у меня пропал дар речи. Я не смог сказать ни слова. Стоял перед ними секунд 30, может, минуту. Отшёл от стола, выдохнул пару раз, вернулся, извинился, сказав, что работаю первый день. В итоге они даже оставили мне чаевые. Это было то ли 10, то ли 50 рублей. Я так был счастлив!

Почти сразу я понял, что попал, куда надо. «Агата» была популярным заведением. Приходилось много работать, а значит, и много общаться. Закомплексованность ушла. Её победило желание сделать гостей счастливыми. Я старался угодить, и профессия повара в этом помогала. Я всегда досконально изучал каждое блюдо и мог его презентовать. Поэтому и продажи у меня были хорошие.

А значит, и мой доход рос.

ИЗ ОФИЦИАНТА — В ДИРЕКТОРА

Через полгода мне предложили обучать персонал. Я стал старшим официантом. Ездил тогда в Москву за книгами по специальности. Они очень мудрые, написаны тяжёлым языком. Изучить их было непросто. Весь материал я пропустил через себя, переработал и сделал более доступным для официантов. Еженедельно стал проводить тренинги для персонала. Сейчас эти тренинги проходят уже каждый день.

Как старший официант я держал коллектив в ежевых рукавицах. Было непросто, особенно вначале. Раньше я работал с официантами на равных, и как старшего они меня приняли не сразу. Но я не сдался и смог организовать в «Агате» достойный уровень сервиса. Для меня было важно, чтобы в заведении не было «русской рулетки»: когда гость пришёл, ему понравилось обслуживание, он вернулся, но попал к неопытному стажёру и остался недоволен. Когда открыли ресторан «Васнецовъ», я ушёл старшим

официантом туда. Тогда мой нынешний партнёр увидел во мне больший потенциал, желание развиваться. Он начал меня направлять в сторону управления рестораном, подсказывать, советовать.

Я и сам готов был расти. Однажды я отвел ребёнка в садик, и воспитатель спросил, кем я работаю. Говорю: «Официантом» — и понимаю, что это мне уже не откликается. Пора ставить точку и идти дальше.

И я взял на себя в «Васнецове» функционал управляющего. За 5 месяцев в роли управляющего я понял, что могу сделать больше для ресторана.

Мою работу оценили и предложили должность директора. Это означало, что мне нужно вникнуть во всё — не только в сервис, но и в технические вопросы, рекламу, бухгалтерию и остальные процессы.

В течение года я буквально жил в «Васнецове», работал с 8 утра до 11 вечера каждый день, включая выходные. У меня была цель — разобраться в ресторанном бизнесе, потому что он всегда мне был близок. К тому же я понимал, что, работая директором, смогу получать удовольствие, создавая ценности для наших гостей, а это для меня главное.

«ВАСНЕЦОВЪ» — НАЧАЛО ПУТИ В УПРАВЛЕНИИ

Были не самые лучшие времена для «Васнециова», пришлось сменить несколько шеф-поваров. Но я чётко понимал, куда необходимо двигаться, что нужно нашим гостям. В итоге сейчас, после пандемии, ситуация стабилизировалась. Мы приумножили наши позиции на рынке. Да, у нас не имелись шеф-повар, но Игорь Сырнев искренне любит свою работу, наших гостей, свою команду, а это самое главное. Он любит «Васнецовъ», обожает лично готовить для гостей. Живёт на кухне и может вызвать своими блюдами восторг у наших гостей. Он регулярно ездит на мастер-классы к именитым шефам. Я ему очень благодарен, с ним комфортно работать.

«Васнецовъ» — исконно русский ресторан. И так как мы погружаем гостей в эпоху XIX века, то всё должно соответствовать: атмосфера, интерьер, блюда и даже посуда. Белая посуда с красивыми узорами очень хорошо подчёркивает статус и эпоху. Блюда на таких тарелках нужно оформлять более делегантно, изысканно, чтобы они смотрелись элегантно. Гости ценят нашу авторскую подачу. Помимо белой посуды, мы используем и органическую подачу: спиши дерева — вяза и берёзы, маленькие еловые веники, шишки, небольшие пеньки и т. п. Всё это придаёт особый шарм подаваемым блюдам.

Кухня ресторана русская, но с элементами Франции и Европы. Даже в XIX веке многие именитые деятели, путешествуя по миру, привозили в Россию различные новые продукты и рецепты, надеясь, что они приживутся у нас. Так и мы поддерживаем эту традицию, стараясь разнообразить меню «Васнециова».

Отдельное внимание хочется уделить рассказу об интерьере и персонале ресторана. Именно эти составляющие помогают создать необходимую атмосферу времени, гостеприимства и уюта. **В «Васнецове» нет ни одной случайной детали,** каждая из них тщательно продумана: мебель из натурального дерева, антикварные предметы



и посуда, живописные полотна, библиотека редких старинных изданий. Каждый элемент погружает гостя в эпоху и задаёт настроение.

Немаловажным является работа метрдотеля и официантов, которые облачены в стилизованные под XIX век костюмы и платья, их речь и подача также поставлены согласно канонам того времени. Не что иное, как выдержанность в нюансах, оставляет у наших гостей незабываемые впечатления о визите в ресторан «Васнецовъ».

УЧЕСТЬ ОШИБКИ И НАЙТИ БАЛАНС

Пока я занимался «Васнецовым», «Агата» сдавала позиции. Не стало жёсткого контроля, просел сервис. И владельцы бизнеса предложили мне возглавить вместе с «Васнецовым» и «Агатой». И снова та же сложность — я стал управлять людьми, с которыми раньше работал бок о бок. Но я правильно расставил приоритеты, правильно начал общение, и всё получилось.

Мне удалось найти баланс в управлении двумя концептуально разными заведениями. За 7 лет руководства «Агатой» и «Васнецовым» я научился анализировать свои ошибки. И сейчас наши заведения не проседают. Они великолепно работают! Мы развиваемся с каждым днём.

Да, это разные заведения, от кухни до атмосферы. Управлять сразу обоими сложно, но интересно. Для меня работа — это моя жизнь. Рестораны — моё хобби. А коллектив — семья. Я люблю то, что я делаю. Люблю «Агату» и «Васнецовъ». Это мои проекты, и я вкладываю в них всего себя.

В общем-то, секрет успеха достаточно прост. Любую работу делай хорошо, на 100%. Никогда не сдавайся. Из любой сложной ситуации ищи выход.

Поэтому и пандемия нас не подкосила. Она дала нам возможность на многое взглянуть по-другому. Мы очень быстро запустили доставку. Сейчас от неё отказались, оставили только самовывоз. Наша цель — чтобы гости радовались у нас, наслаждались едой, обслуживанием, атмосферой. Доставка — это про другое.

КОНЦЕПЦИЯ ЗАВЕДЕНИЯ

Мы изначально открываем концептуально разные заведения. Киров — небольшой город. И в сети одинаковых кафе или ресторанов нет смысла. Наша цель — дать возможность гостям сходить в отличные друг от друга заведения, попробовать многообразие блюд и получить уникальный спектр эмоций и впечатлений.

«АГАТА» — это новый европейский формат, мультибренд. В новом проекте кафе мы воплотили лаконичный современный стиль, уют и неизменно высокое качество кухни! Мы много путешествуем, посещаем лучшие рестораны России и Европы, поэтому чётко понимаем, как развивается сфера, в каких интерьерах комфортно находится, куда хочется возвращаться. Поэтому новый проект кафе «АГАТА» получил неким синтезом лучших черт современной гастрономии. Сейчас в кафе очень комфортно, много натуральных материалов, живые цветы, красивая посуда и дизайнерская мебель.

Для меня новый проект «АСАТА» особенный, ведь я принимал в нем участие от начала до конца, погружаясь и контролируя все процессы. Получилось очень круто!

При создании меню мы вдохновлялись творчеством 15 шефов, за которыми мы следим, приезжаем в их рестораны, непосредственно общаемся с ними. Наш шеф-повар Денис Сумароков регулярно повышает квалификацию и уже прошел обучение у 3 именитых шефов, и это не предел.

Создание меню — большой творческий процесс, в котором важен каждый этап. Мы ориентируемся на локальные и сезонные продукты, ищем новые вкусы, экспериментируем, пробуем и достигаем максимального результата во вкусе. Обязательно прорисовываем блюдо перед тем, как создавать.

Мы всегда ориентируемся на наш сформированный опыт, так как за долгое время работы сложилось уже понимание, что нравится гостям в ресторанах Кирова.

Посуда в «АСАТА» разноформатная. Она позволяет блюду выглядеть элегантно. Оформлять его сложно уже не нужно. Сама тарелка придаёт шарм, и это тоже определенный тренд.

После обновления в «АСАТА» осталась японская кухня. Мы сохранили в меню несколько супов и любимые нашими гостями роллы. Всё-таки я считаю, что у заведения должно быть своё направление, поэтому мы решили не делать сильный уклон на японской кухне. И я думаю, что мы ещё откроем в Кирове небольшой ресторанчик японской кухни!)

ТRENДЫ ДЛЯ НАС ЗАДАЮТ ГОСТИ

Ресторанный бизнес — это не так просто, как показывают в сериалах. Но когда цель №1 — радость твоих гостей, их улыбки, удовольствие от еды и сервиса, от атмосферы, тогда и сложности все преодолимы.

Сейчас требования гостей к заведениям очень высоки. Они путешествуют, видят, как обслуживают, какая кухня в столицах и других странах. И хотят то же самое получить в Кирове.

А если развиваются гости, мы должны развивать и персонал. Раньше мы не вкладывали столько внимания в изучение, например, карты вин. Но так как появилась культура питания, официанты должны разбираться в вине, должны грамотно сориентировать гостя, помочь ему к блюду выбрать подходящий напиток.

ДЕЛАТЬ ГОСТЕЙ СЧАСТЛИВЫМИ

Я не зациклен на деньгах. Я подхожу к бизнесу с душой и получаю от этого удовольствие. А когда такой бизнес приносит наслаждение нашим гостям — деньги притягиваются сами и проект становится успешным. Мы регулярно вводим новинки в основное меню. Разрабатываем сезонные предложения. Предлагаем сети блюд по доступной цене.

Есть Российский Ресторанный Фестиваль, который проходит 2 раза в год. В нём принимают участие более

400 ресторанов в 35 городах России. Цель — на протяжении 20 дней предлагать гостям возможность попробовать визитную карточку заведения за 990 рублей. Это может быть 3, 5 или 7 блюд. Когда мы участвовали в этом фестивале, я понял, что, во-первых, это нравится нашим гостям — много блюд по фиксированной стоимости. А второе — на этом можно зарабатывать. И мы стали практиковать это регулярно. Иногда надо побаловать гостей низкой ценой!

Конечно, бывают минусы и провалы. Мы люди и допускаем ошибки. Но у меня жёсткая политика: в работе я очень требователен. Каждую ошибку мы анализируем и обсуждаем, чтобы больше её не повторять, стараясь улучшить работу кухни и сервиса.

От знаний, настроения, работы персонала зависит успех ресторана, а гости будут приходить не только поесть, но и получить эмоциональное удовольствие!

ПОСТРОИТЬ КОМАНДУ

Сейчас основная цель — структурировать бизнес, собрать команду, которая будет мне помогать. Если раньше я занимался абсолютно всем сам, сейчас я делегирую разные направления.

В каждом заведении находятся менеджеры, я называю их своими правыми руками. Мы с ними постоянно на связи, благодаря им я знаю, что происходит в «Васнецово» и «АСАТА». Я сохраняю и поддерживаю контроль, не находясь непосредственно в ресторанах.

Также я делегировал вопросы по продвижению наших заведений маркетологу Светлане Мурашко, которой я полностью доверяю. Активно занимаемся рекламой, digital-маркетингом, уделяем большое внимание своим соцсетям, так как понимаем, что это одни из основных точек контакта с нашими потенциальными и постоянными гостями.

Отдельное большое направление — управление персоналом, которое сейчас возглавляет моя ученица Анна Ульянова. Теперь она сама проводит собеседования, обучает официантов, работает над повышением их квалификации. Ранее я разработал свою систему воспитания официантов. Потому что, когда уходил в управление, понимал, что сам не смогу заниматься обучением, мне нужно кому-то это передать. Уже позже с Анной мы создали пособие для старшего официанта, менеджеров, это большие труды и переработанный с учетом опыта материал по сервису. И я чётко понимаю, что любого сотрудника, который придёт к нам, мы сможем обучить и сделать из него профессионала. Я продолжаю строить команду. Ищу человека, который будет заниматься картой вин, общаться с поставщиками, дегустировать напитки. Хочу поставить в заведения управляющих из наших сотрудников. Чтобы я мог двигаться дальше, развивать бизнес, а своим ребятам ставить задачи и контролировать их.

У нас всё ещё только начинается, всё впереди, а наших гостей обязательно ждут новые проекты под моим управлением!... ▲

КИРОВ – ГОРОД ДЛЯ МОЛОДЫХ

- МАРИЯ БУТИНА В ИНТЕРВЬЮ
ЕВГЕНИИ МАРЕНИНОЙ РАССКАЗАЛА
О СВОЕМ ОПЫТЕ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА,
ПРЕИМУЩЕСТВАХ РАЗНЫХ СИСТЕМ
ОБРАЗОВАНИЯ И ПОДМЕЧЕННЫХ
ОСОБЕННОСТЯХ ВЯТСКОГО
МИРОВОСПРИЯТИЯ**

МАРИЯ ВАЛЕРЬЕВНА БУТИНА
Член Общественной палаты РФ, российский
общественный деятель, публицист, автор
автобиографической книги «Тюремный дневник»

- 1** Родилась в 1988 году в городе Барнаул Алтайского края
- 2** В 2010 году окончила Алтайский госуниверситет по специальностям политология и педагогика. В студенческие годы активно занималась общественной деятельностью, являлась членом Общественной палаты края. После окончания вуза создала компанию по торговле мебелью и бытовой техникой.
- 3** В 2011 году Мария Бутына переезжает в Москву, где создает компанию «Антарес», которая работает в информационной сфере. Параллельно с этим ведет активную общественную деятельность, становится известной как одна из ведущих сторонниц расширения прав граждан России на владение оружием. Начинает налаживать контакты со сторонниками этой позиции как в российских органах власти, так и в других странах.
- С 2016 по 2018 год Мария Бутына обучалась в США в магистратуре Американского университета в городе Вашингтон. Во время обучения активно устанавливала контакты с представителями американского истеблишмента, в первую очередь с представителями Национальной стрелковой ассоциации (ведущей в США организации, объединяющей сторонников сохранения широких прав на владение оружием). Это привлекло внимание со стороны американских спецслужб. По окончании магистратуры была арестована и затем осуждена на полтора года тюрьмы за деятельность в качестве иностранного агента без регистрации.
- В октябре 2019 года после освобождения Мария Бутына была депортирована из США. По возвращении в Россию она работает на государственном телеканале RT, стала членом Общественной палаты РФ, издала книгу, посвященную пребыванию в американской тюрьме.

РОССИЯ СВОИХ НЕ БРОСАЕТ

— *Мария, для большинства Вы известны по Вашей эпопее в американской тюрьме. Как Вы считаете, что было причиной такого развития ситуации?*

— Меня арестовали буквально через несколько дней после окончания магистратуры по обвинению в работе на территории Соединенных Штатов незарегистрированным агентом Российской Федерации. Это было абсолютно надуманное обвинение. Об этом неоднократно заявляли я, и российское правительство.

Так получилось, что мой арест странным образом сошелся со встречей президентов России и США. Очевидно, что целью было не допустить разрядки в отношениях наших стран. Детали моего пребывания в американской тюрьме я описала в книге.

— *Как этот драматический опыт повлиял на Вашу личность?*

— Я научилась не судить людей по одежке. Когда вокруг тебя женщины в одинаковых тюремных робах, учишься смотреть именно в душу человека. Смотреть в душу и вообще никого ни за что не судить: ни за поступки, ни за дела. Учишься просто любить людей.

Я не вправе это забывать. Поэтому не так давно я создала фонд «Своих не бросаем», который призван оказывать помощь людям, которые, как и я, оказались в тяжелой ситуации за рубежом.

СИМБИОЗ ЛУЧШИХ ПРАКТИК

— *Презентации Вашей книги был посвящен первый приезд в наш город. Что стало причиной Вашего повторного визита в Киров?*

— Когда я приезжала в Киров с презентацией своей книги «Тюремный дневник», студенты ваших вузов меня попросили подробнее рассказать о новых методиках, которые я почерпнула во время учебы в Вашингтоне. У американцев совершенно иная система образования. Поэтому нам в России важно знать и использовать лучшие практики, которые есть на Западе.

Симбиоз российского и западного подходов может дать очень хорошие результаты. Я рада, что в последние годы опыт наших соседей широко используется в России, например, в рамках проектного менеджмента. Более того, я стала свидетелем того, что и кировские ребята отлично



умеют работать в группах. Сегодня я увидела, с каким блеском в глазах ваши ребята стремятся получать новые знания. Для меня это очень важно и в личном плане, и в плане моей работы в рамках Общественной палаты РФ.

— Были ли у Вашей поездки какие-то еще цели, кроме работы со студентами?

— Мне интересно понять перспективы развития вашей территории. Так мне показалось, что городу не хватает одного момента, который очень важен для молодежи. Я считаю, что некое арт-пространство будет очень востребовано среди молодых людей. В связи с этим я обратила внимание, что здесь СИЗО располагается в самом центре, на набережной Грина. Если жителям города это будет интересно, я пообщалась с представителями министерства юстиции и ФСИН по поводу переноса изолятора на окраину города и создания на его месте пространства для творческого развития.

— За последнее время Вы побывали во многих регионах нашей страны. Что отличает город Киров, нашу область?

— Киров отличается нацеленностью студентов в первую очередь на получение знаний. За таким подходом видна привычка воспринимать новое. В Кирове нет желания отгородиться от мира. Наоборот, я увидела, что, когда вы встречаете нового человека или новую ситуацию, у вас есть стремление почертнуть из этого общения что-то полезное. Это мне очень понравилось.

Я В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ХОЧЕТ СЛУЖИТЬ СВОЕЙ СТРАНЕ

БИЗНЕС-БЭКГРАУНД

— Мария, когда я готовилась к интервью, была удивлена, что Вы столько всего успели, даже занимались собственным делом.

— Меня иногда спрашивают: «Вы, наверное, очень много работаете?» Я отвечаю, что совсем не работаю, потому что занимаюсь любимым делом. Это не ноша. Это счастье.

И да, после окончания университета я открыла компанию. Она называлась «Домашний уют». Это была сеть по торговле мебелью и бытовой техникой в разных населенных пунктах Алтайского края. После переезда в Москву мне стало понятно, что конкурировать в этой сфере

в столице я не могу.

Не могу в этой, но могу что-то сделать в другой области. Поэтому я стала заниматься информационными технологиями и PR. Нужно заниматься тем, к чему лежит ваше сердце и смотреть туда, куда другие не смотрят. В этом секрет успеха тех, у кого есть стремление к предпринимательству.

В целом, бизнес — это один из трех столпов общества, одна из важнейших сфер деятельности, наряду с государством и общественным сектором. Опыт самостоятельного занятия бизнесом помог мне понять свое место, осознать, что для меня все-таки важнее помочь людям. Поэтому сейчас я воспринимаю себя прежде всего как общественный деятель. Это то, к чему лежит моя душа. Правда, я пока еще не работала в государственном секторе.

— При всем многообразии Вашей деятельности кто сейчас Мария Бутина?

— Я в первую очередь человек, который хочет служить своей стране. Мне очень приятно, что в критический момент моя страна меня не бросила, и сейчас я ощущаю долг перед Родиной, который невозможно погасить. Служение народу и стране — это то немногое, что я могу сейчас сделать в ответ. □

МЫ С ЧИЧВАРКИНЫМ БЫЛИ СТРОИТЕЛЯМИ, А НЕ ПРОДАВЦАМИ

□ О СЕКРЕТЕ ФЕНОМЕНАЛЬНОГО ВЗЛЕТА «ЕВРОСЕТИ», ДАЛЬНЕЙШИХ ИНВЕСТИЦИЯХ И ГОСУДАРСТВАХ БУДУЩЕГО — СООСНОВАТЕЛЬ САЛОНОВ СВЯЗИ ТИМУР АРТЕМЬЕВ

С НОВЫМ ЖЕЛТЫМ РОССИЙСКИМ ФЛАГОМ

— Легендарный логотип «Евросеть» был нарисован 25 лет назад. Нижнюю палочку буквы «Е» корректно прикрывал российский триколор, но от этого она не становилась более женственной или похожей на букву «F». И мы с огромной радостью несли новый флаг людям, которые все еще не могли перестроиться со старого советского красного.

«Евросеть» не просто так стала желтой — цвета энергии и солнца. Он вносил в серые будни конца 90-х яркие весенние настроения.

Только представьте: какой-нибудь обычный райцентр со старой железнодорожной станцией или грязным автобусным вокзалом, кругом се-рость особенно в ноябре-декабре, пешеходы в темных пальто с мрачными лицами... И вдруг ярко-желтый салон мобильной связи!

Люди не верили, что могут позволить себе сотовые. Но видели это солнечное пятно и заходили из любопытства и просто погреться. А в итоге к огромному удивлению обнаруживали, что телефоны им по карману. И вместе с ними но-



вые возможности, свобода и экономия времени.

РАЗДОБЫТЬ СОЛНЦЕ НЕПРОСТО

Решение сделать «Евросеть» солнечной обошлось нам достаточно дорого. Во-первых, в каждый магазин, который открывали, нужно было провести огромное количество электроэнергии. Приходилось идти на невероятные ухищрения.

А помимо света и тепла, людям важны были низкие цены. И мой друг детства, бизнес-партнер Евгений Чичваркин

настоял тогда на принципиально важном решении: снизить прибыль до ничтожно малого 1%. Для сравнения, наши конкуренты в ту пору оставляли себе в среднем 22-23% от суммы сделки. Упасть до минимума нам было нелегко. Евгений жил тогда в арендном доме, я в доме по ипотеке — у нас не было никаких сбережений. То есть мы еще вообще не знали, что такое инвестиции.

Маржи колоссально не хватало. Но низкие цены позволяли нам увеличивать объемы. Было много хитростей, которые описаны в книгах. Самая главная — мы брали деньги, которые должны были поставщикам, и вкладывали в арендованные торговые точки. Чрезвычайно рискованно! Но риск был оправдан, потому что мы создали самую мощную систему учета: у нас воровали меньше, чем у конкурентов. Таким образом и вырастили сеть. Просто мы были строителями, а не продавцами.

ЭТАПИРОВАЛИ, ПОКА НАС ЧУТЬ НЕ ЭТАПИРОВАЛИ

Энергия, тепло, низкие цены — все это сработало бы и так. Но Евгений придумал еще и слоган «Евросеть, Евросеть —

цены просто ошизеть» и поставил туда «***».

Это превратилось в эпаж. Но мы не врали, все было правдой. И тем самым дали людям новую свободу: разговаривать на привычном для многих языке, быть настоящими.

В итоге компания в какой-то момент выросла до 6000 магазинов, количество сотрудников — до 34000. И мы поняли,

ский счет и переехать в Лондон — это же здорово. Но уверяю вас, все не так-то просто. Как только у вас появляются большие деньги, вокруг начинают плавать очень умные акулы, которые откусывают по кусочку.

Морально я был совершенно не готов к тому, насколько там испорченные люди. Простой пример: приходишь к доктору, а он вместо того, чтобы поставить диагноз и дать лекарство, пускает по огромному кругу тестов. И пока ты не запла-

говоришься с нынешними хозяевами и использовать его для чего-то нового, интересного и динамичного.

ИНВЕСТИЦИЯ, ОПЕРЕДИВШАЯ ВРЕМЯ

Что было после сотовых? В 2014 году я заинтересовался моноколесом. Узнал о нем от друга, который и научил меня



что наконец-то построили — надо продавать. Нашли очень уважаемых людей, которых вы все знаете, можно не называть имена: один банкир, другой торговец, системный человек.

Все бы хорошо, но сначала после сделки нас на три месяца «закрывают» по договору: мы не могли ни с кем общаться. В конце третьего месяца вдруг шестерых сотрудников нашей службы безопасности арестовы-

тиши крупную сумму за всякие анализы, не получишь ту самую таблетку, которая вылечит.

То же самое сейчас уже можно наблюдать и в России.

ВЗЛЕТОВ БОЛЬШЕ НЕ БЫЛО

Почему после продажи у «Евросети» больше не было таких взлетов? Думаю, потому, что был очень короткий промежуток времени, когда в страну большим потоком шли иностранные инвестиции. И эти ин-

кататься. В тот момент внимание к изобретению резко возросло — и я решил инвестировать в проект 10 млн долларов. Мы сделали пробную партию из 100 штук, намного круче и мощнее китайских аналогов. Но моноколесо опередило свое время, оно, скорее, для 2030 года. Аналогично тому, как велосипеды входили в обиход целых 100 лет! Над людьми, которые на них ездили, смеялись.

МОЙ ДРУГ ДЕТСТВА, БИЗНЕС-ПАРТНЕР ЕВГЕНИЙ ЧИЧВАРКИН НАСТОЯЛ ТОГДА НА ПРИНЦИПИАЛЬНО ВАЖНОМ РЕШЕНИИ: СНИЗИТЬ ПРИБЫЛЬ ДО НИЧТОЖНО МАЛОГО 1%

вают по абсолютно абсурдному обвинению (спустя 2,5 года его все же признали недействительным). И вдобавок ко всему Евгения объявили в федеральный розыск. Так мы оказались в Англии.

Многие подумают: получить кучу денег на швейцар-

вестиции позволяли быстро развиваться. Все остальное не могло дать того настроения и ощущения свободы, которое было в начале нулевых. Так что причина — в смене времени и смене правил игры.

Осенью 2020 года владельцы ликвидировали последнюю вывеску «Евросеть». Но лично я бренд «Евросеть» не похоронил. Надеюсь, когда-нибудь удастся до-

Сейчас то же самое происходит с моноколесами. Если интересно, пишите мне в фейсбуке — поделюсь навыками, технологиями.

К счастью, это не единственная моя инвестиция, есть и поудачнее: Moon Express, Momentus Space, eToro, Viome,

КАК ТОЛЬКО У ВАС ПОЯВЛЯЮТСЯ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ, ВОКРУГ НАЧИНАЮТ ПЛАВАТЬ ОЧЕНЬ УМНЫЕ АКУЛЫ, КОТОРЫЕ ОТКУСЫВАЮТ ПО КУСОЧКУ

Retrotop, HappyLend, Fintuity — в большинстве это компании с русскоговорящими основателями, но созданные в других странах.

Возможно, у вас тоже есть какое-то свое изобретение, и вы считаете, что оно годится лишь для вашего района? На самом деле, вы можете успешно продавать его в разных странах мира. И я крайне рекомендую вам и вашим детям иметь хотя бы одного приятеля, желательно англоязычного, на каждом континенте.

ТЕ, КТО СМОГУТ ДОГОВОРITЬСЯ

Вспомните Оруэлла «1984»: Остазия воевала с Океанией, а потом вдруг резко они становились друзьями и начинали воевать с Евразией. Суть в том, что государствам выгодно рассказывать, будто все мы враги. Но открою вам «страшную тайну»: мы предприниматели — те самые 4% населения Земли, которые могут между собой договориться. Потому что мы независимые и самостоятельные. Это 300 млн человек — столько же, сколько живет в Америке.

Это огромная сила!

Я сделал телеграм-канал, назвал его United people for Independence — «Объединение людей для самостоятельности» — t.me/UP4Independence. Я верю, что настанет время, когда не будет бессмысленных национальностей, а будут совсем другие государства. К примеру, государство для сторонников ЗОЖ и государство для тех, кто пьет пиво и эль. Государство, где нельзя курить, и государство, где все курят. Государство, где можно гонять по дорогам на байках и шуметь даже ночью, и государство, где всегда тихо и спокой-



но. И таких государств будет тысячи — десятки тысяч. Моя мечта, которой я хочу заниматься, и чувствую в этом свое предназначение.

общайтесь со всем миром, создавайте экспортную выручку, воспитывайте своих детей и внуков в духе свободы и самостоятельности. В духе того, что

УЧИТЕ АНГЛИЙСКИЙ, ОБЩАЙТЕСЬ СО ВСЕМ МИРОМ, СОЗДАВАЙТЕ ЭКСПОРТНУЮ ВЫРУЧКУ, ВОСПИТЫВАЙТЕ СВОИХ ДЕТЕЙ И ВНУКОВ В ДУХЕ СВОБОДЫ И САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Давно в «Евросети» у нас были фирменные любимые желтые майки с надписью «Цой жив». Так вот, перемены были, перемены есть и перемены будут. Нам просто нужно быть к ним готовыми. Поэтому я вас призываю: учите английский,

мы можем интегрироваться и взаимодействовать по всему миру, а не соревноваться и не воевать. ■

*в материал включены фото и выступление Тимура Артемьева на конференции «Амоконф» 2021

ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ «1С»: АДАПТАЦИЯ ТИПОВОЙ ПРОГРАММЫ ПОД ВАШИ ЗАДАЧИ

ПРОГРАММА «1С» – ЭТО ПРОДУКТ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЙ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА. ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНОМ ВНЕДРЕНИИ ПРОГРАММЫ ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕЕ НА 100% МИНИМАЛЬНА. ЧТОБЫ «1С» ИДЕАЛЬНО РАБОТАЛА ИМЕННО У ВАС, ЕЁ НУЖНО НАСТРОИТЬ ПОД ВАШИ КОНКРЕТНЫЕ ЗАДАЧИ. ВНЕДРЕНИЕ «1С» СТРОИТСЯ НА ПОЛНОМ АНАЛИЗЕ ВСЕГО БИЗНЕСА И БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ С УЧЕТОМ ВСЕХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОМПАНИИ, КОЛИЧЕСТВА СОТРУДНИКОВ И ПЛАНОВ РАЗВИТИЯ НА БЛИЖАЙШИЕ 5 ЛЕТ.



КАК БИЗНЕС МОЖЕТ ПРОДЛИТЬ ЖИЗНЬ



ЧТО НУЖНО, ЧТОБЫ ЗА ВАШИМ ПРОДУКТОМ ВЫСТРАИВАЛИСЬ ОЧЕРЕДИ, И ПОЧЕМУ ЭТО ПЛОХО — ОСНОВАТЕЛЬ БРЕНДА «КЛЮЧ ЗДОРОВЬЯ» ВАСИЛИЙ ЗОНОВ

НАЗЫВАЛИ СУМАСШЕДШИМ

— Еще в 80-е я узнал, насколько низкого качества была тогда водопроводная вода в Кирове. После этого годами ездил за хорошей водой на родник. Но мне в голову не приходило, что люди могут платить за питьевую воду. И только на рубеже 90-х и 2000-х, несколько месяцев прожив в Чехии, обратил внимание на то, что люди в огромных объемах покупают воду в магазинах. Я начал думать, как это можно реализовать у нас с технической и экономической точек зрения.

Вернувшись в Киров, я изложил идеи на бумаге. Отыскал госпрограмму обеспечения населения качественной питьевой водой и пошел по кабинетам администрации города. Я не просил денег, мне нужна была только земля для установки киосков. В результате мне выделили участки под 25 первых киосков.

Это был серьезный риск. Несмотря на то, что много делал своими руками: варил киоски, заливал под них фундаменты и так далее, требовались средства. Пришлось заложить дом, фактически все свои активы. Мне было 50 лет, и это было все, что я заработал за предыдущую жизнь.



При этом никто не гарантировал, что люди будут платить деньги за воду.

Некоторые знакомые называли меня сумасшедшим. Другие ironizировали, что так и до продажи воздуха можно дойти. Я верил в идею, но у меня не было гарантий, что она выстрелит. Было страшно.

ВСЕГДА НУЖЕН ТЫЛ

Любой бизнес связан с рисками. Поэтому нужен тыл, близкие, которые окажут тебе поддержку.

Бизнесмен должен иметь широкий кругозор, который достигается самообразованием. Постоянно требуется творческий подход, который нельзя реализовать без знаний в разных областях и гуманитарных, и технических, без большого и разнообразного опыта.

Нужно трудолюбие. Чтобы достичь чего-то, нужно работать больше окружающих. Я годами работал по 14 часов без отпусков и выходных. Это не потребность, не привычка, это осознанный выбор, чтобы получить результат.

ЗАРАБАТЫВАТЬ ЧЕСТНО — ЭТО ПРИЯТНО

Меня всегда мотивировала возможность принести пользу людям. Вдумайтесь, человек, который пьет артезианскую воду, живет на 5 лет дольше. Когда мы построили свою сеть, помогли создать такие же сети в десятках российских городов, сколько дополнительных лет жизни мы подарили их жителям?

Я не могу зарабатывать деньги «грязным» бизнесом. Можно продавать не воду, а водку, заниматься игровыми автоматами, всем тем, что не продлевает, а губит жизнь. Мы занимаемся тем, что продлевает людям жизнь. Это позволяет не только зарабатывать деньги, но и иметь самоуважение, чувствовать себя человеком, который нужен и полезен обществу. Зарабатывать честно — это приятно.

ИСКЛЮЧИЛИ ИЗДЕРЖКИ, ЧТОБЫ СНИЗИТЬ СТОИМОСТЬ

Суть идеи бизнеса заключалась в том, чтобы максимально снизить

стоимость чистой воды для покупателей. Для этого вместо продажи бутилированной воды и придумали использование возвратной тары. Бутылка в стоимости воды составляет около 70%. Прибавьте к этому логистику готовой продукции и услуги

Когда открылись первые киоски, к ним выстроились очереди человек по 40. У меня это вызвало очень противоречивые чувства. С одной стороны, ушла тревога, станет ли проект экономически состоятельным. Но при этом у меня возникло ощущение, что мы подводим людей, которые вынуждены стоять в очередях.

Пришлось идти в администрацию города, просить еще участки под новые киоски. Василий Киселев, который тогда был мэром, пошел нам навстречу и снял дополнительные условия на выделение земли под новые точки. Мы смогли быстро нарастить число киосков почти до сотни. Очередей не стало.

БРЕНДИРОВАНИЕ И ФРАНШИЗА

В то время мы даже не задумывались над логотипом или названием. Просто написали «Ключевая вода». Только в 2004 году возникла идея заняться формальным брендированием. Одно из кировских маркетинговых агентств предложило нам несколько названий. Среди них мы в коллективе выбрали «Ключ здоровья». Затем со знакомым дизайнером сделали логотип, буквально за час. Он с тех пор не обновлялся.

В то же время наш проект фактически превратился во франшизу. Когда по всему городу стоят киоски с водой, это вызывает интерес у приезжих. Ко мне стали регулярно приезжать бизнесмены из других городов, интересоваться, как все построено.

У нас уже было налажено производство киосков для собственных нужд. Мы стали продавать их в другие города. Но это лишь часть бизнеса. За всем этим стоит очень мощная система контроля качества, система взаимодействия с Роспотребнадзором, система организации логистики. Все это

мы передавали бесплатно вместе с оборудованием.

Сейчас киоски с артезианской водой можно найти в городах от Калининграда до Владивостока. Вместе с франшизой мы создали целую отрасль, которая в прямом смысле продлевает людям жизнь.

ЗАМЕНИЛИ БАБУШЕК НА АВТОМАТЫ

В 2009 году мы начали заменять обычные киоски вендинговыми автоматами. Постепенно расширялась сеть. Сегодня только в Кирове почти 200 наших точек. Сейчас работаем над безналичной оплатой. Оказалось, что это не так просто, так как требуется обеспечить круглогодичную связь с банком, подвести оптоволокно к каждому киоску нереально, а с надежностью беспроводной связи возникают проблемы. Ищем решение.

Вместе с этим строим дополнительные каналы сбыта. Мы поставляем воду на кировские пищевые предприятия, у которых качество воды во

РАБОТА ПО 14 ЧАСОВ БЕЗ ВЫХОДНЫХ — ЭТО НЕ ПОТРЕБНОСТЬ, НЕ ПРИВЫЧКА, ЭТО ОСОЗНАННЫЙ ВЫБОР, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ РЕЗУЛЬТАТ

многом определяет качество конечной продукции. Это и небольшие пекарни, и, например, «Вятач».

Другой канал «оптовых» продаж — поставка в киоски на территории заводов. Предприятие платит раз в месяц «по счетчику». Получается, кстати, существенно дешевле, чем в обычных розничных киосках. Так что обращайтесь! ■



www.key-zdorovya.ru

г. Киров, 2-й Кирпичный пер., 2а
т.: +7 (8332) 62-44-44, 62-43-43



НИКТО НЕ ГАРАНТИРОВАЛ, ЧТО ЛЮДИ БУДУТ ПЛАТИТЬ ДЕНЬГИ ЗА ВОДУ

ритейла. Мне тогда удалось исключить очень серьезный объем издержек. Вода из артезианской скважины напрямую доставляется в наши киоски. В результате стоимость литра воды оказалась ниже бутилированных аналогов в несколько раз.

Нужно было в первую очередь найти ту самую полезную воду, которую мы могли бы продавать. Понятно, что это должна быть артезианская вода, а не грунтовые воды, которые подвержены антропогенному воздействию. Кроме того, вода должна иметь правильный баланс ионов, то есть определенное количество растворенных солей кальция, калия и магния. Именно это соотношение определяет вкус и полезность питьевой воды.

В поисках идеального источника кировские гидрогеологи исследовали больше тысячи скважин в радиусе 30 км от центра Кирова. Скважину отыскали в районе Порошино. «Ключ здоровья» использует ее до сих пор. Немного позже источник с очень похожими характеристиками мы нашли на севере города. В целом подготовительный процесс занял почти два года. Продвигать идею я начал весной 2001 года, киоски открылись только осенью 2002-го.

МЫ СОЗДАЛИ ОЧЕРЕДИ И РЕШИЛИ ЭТУ ПРОБЛЕМУ

Все это время шла информационная работа. На каком-то этапе нашей работой по созданию сети киосков начали следить чуть ли не в формате сводок. Помню, тогда я снимал спецовку и тут же садился, чтобы дать очередное интервью. Наше предложение полностью отвечало запросам рынка. Мы тогда ни копейки не потратили на рекламу.

НА КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ СПРОС БУДЕТ ВСЕГДА

“СЛЫШАТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРЕДЛАГАТЬ ЕМУ ТО, В ЧЕМ ОН НУЖДАЕТСЯ, — НАША СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ, — АЛЕКСЕЙ БЕЗДЕНЕЖНЫХ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК U2B «УПАКОВКА ДЛЯ БИЗНЕСА»



ОТ «МИРА УПАКОВКИ» ДО U2B

— В 1999 году мы создали «Мир упаковки». И бизнес достаточно быстро стал набирать обороты. Потому что с самого начала мы слушали потребителя и отвечали на его запросы. К 2005 году нам стало тесно в Кирове. Но идти в другие регионы с «Миром упаковки» было невозможно. Такие «миры» есть в каждом городе — «Мир упаковки», «Мир обояев», «Мир мебели»... И мы поняли, что нам нужно создать собственный бренд. Задача была непростая. С одной стороны, бренд должен быть понятен локальному потребителю. С другой — у него должно быть и некое зонтичное значение, чтобы бренд объединял и наши, и франшизные организации по всей стране. С точки зрения маркетинга название должно было отражать высокий уровень профессионализма, быть прогрессивным и звучать ярко. Так родился бренд U2B «Упаковка для бизнеса». И под этим брендом мы стали работать уже по всей стране.

КАЧЕСТВО НА ПЕРВОМ МЕСТЕ

С момента создания компании и по сей день нашу стратегию маркетинга никто не менял: главное — слышать и понимать потребителя. Схема простая: выясняешь потребность и удовлетворяешь ее. Простой пример. Если пекарня открывается в 9 утра, мало кто придет туда утром. Я выхожу на пробежку в 6.30, а после хочу купить к завтраку для всей семьи круассаны. Но пекарня закрыта! Если она открывается в 9 часов — я уже не потенциальный покупатель.

Мы понимаем своего потребителя и подстраиваемся под его запросы. Поэтому в момент создания продукта мы можем поменять любые его параметры. Но конечный результат незыблально должен быть высокого качества и закрывать цели потребителя. За наш продукт нам не стыдно.

ПРЕДЛАГАЕМ РЕШЕНИЯ, ПРЕВОСХОДЯЩИЕ ПОТРЕБНОСТИ

Для нашего потребителя упаковка — это, в первую очередь, логистика, сервис, комплексный подход. Поэтому для нас ТЗ — это не «сделайте нам коробку 10 на 20 см». Еще раз, мы идем от потребностей клиента. Он говорит про свой товар и свои задачи, и мы делаем для него идеальную упаковку. И это не только про обертку.

Мы предлагаем комплексные решения. Подберем упаковку под любой продукт, предоставим образцы для испытания за 10 дней. Причем закроем потребности клиента, даже если нужного ему продукта нет в нашем ассортименте.

А порой своими идеями мы опережаем рынок. Несколько лет назад мы начали вводить на кировский рынок прозрачную полипропиленовую упаковку для торты. Не поверите, продавцы тогда в этих коробках делали дырки, чтобы торты «дышили». Они были уверены, что в картоне торт «дышил», а в пластике нет. Но сегодня торт в кар-



тонной коробке можно представить, если речь идет о штучном производстве, в маленьких кондитерских. В крупных масштабах такая продукция вся в пластиковой упаковке. Мы стали лидерами и до сих пор эту позицию удерживаем.

Та же история с полипропиленовой запаянной упаковкой для продуктов. Мы начали ее предлагать взамен полистирольных лотков еще в 2008. Тогда это было в новинку, и некоторым казалось даже непонятным. Сейчас это мощный тренд, и вы, пожалуй, вообще не продадите свой продукт без запайки, так как много вопросов у контролирующих структур возникает по гигиене.

Сейчас мы строим завод в Дзержинске по производству полипропилена. Мы изучили рынок, который говорит, что в ближайшие годы этот продукт будет востребован, а раз есть потребитель, то мы готовы предоставлять услугу.

СТРАТЕГИЯ ЕСТЕСТВЕННО-ФОРСИРОВАННОГО РОСТА

С таким подходом мы постепенно стали занимать рынок в России: у нас представительства в 21 регионе, где полностью выстроена логистика и сервис, а на обслуживании — более 55 городов. Это большая часть России. Цифры эти постоянно растут. И рост этот естественный — мы идем туда, где нас ждут. Но идем не пассивно. А везде на местах устанавливаем все те же высокие критерии качества продукта и стандартов обслуживания клиентов. Везде внимательно слушаем потребителя, отвечая на его запросы.

Даже в условиях пандемии за последний год мы увеличили количество регионов присутствия, количество клиентов, лояльность, обороты, прибыль. Под словом «мы» я подразумеваю группу U2B: выросла сила бренда. Мы за три предыдущих кризиса научились сохранять подушку безопасности, быстро менять стратегию, наращивать эффективность работы.

Как только некоторые слышат слово «кризис», сразу начинают сокращать затраты, увольнять маркетологов, продажников, пиарщиков и садятся чего-то ждать. А те, кто проанализировал ситуацию, ее сильные и слабые стороны, угрозы и возможности, меняют стратегию. У тех, кто заработал в кризис, причина одна — не испугались и перестроились на более эффективную работу.

В бизнесе, как и в жизни, не бывает стагнации — ты либо лешишь вниз, либо вверх. У любого процесса есть цикл — рождение, зрелость, старение, уход. График продаж нашей компании идет немного вверх, потом — плато: мы делаем рывок, а потом его закрепляем. И это не резкий, а планомерный процесс. Если вы резко худеете, то организм может кинуться обратно в набор веса, а если вы худеете медленно и планомерно, тело к этому привыкает и не дает сбоев. Так и в бизнесе. Взяли одну высоту — зафиксировали ее, наслаждаетесь результатом и одновременно готовите силы на следующий рывок. Сейчас наша группа компаний на векторе роста по всем направлениям. И для каждого региона стоит своя задача. Где-то распространяем присутствие, где-то — расширяем линейку ассортимента.

ВЫЙТИ В ЕВРОПУ

Наша глобальная цель не меняется — мы хотим быть одной из самых сильных федеральных компаний, предоставлять свой продукт качественно на самом высоком уровне. Мы хотим быть надежным партнером для наших поставщиков, хорошим партнером для наших потребителей, стабильными — для наших сотрудников и персонала. Мы развиваемся постепенно и постоянно.



ТОЛЬКО ФАКТЫ



Год основания



Более 55
городов России



10 731
клиент



4 378 товаров
в ассортименте



37 918
доставок в месяц

На каждый год у нас есть стратегические программы. Одна из них была связана с выходом в Европу. Но в связи с ограничительными мерами передвижения по миру она сейчас находится в стадии заморозки. Мы хотим выйти на европейский рынок не с однобоким предложением, а с комплексным продуктом — логистические поставки упаковки. Сервисная составляющая в России достаточно неплохая. Так что мы не хуже европейцев. Сейчас изучаем все возможности и потребителя и, как только представится возможность, обязательно выйдем на европейский рынок. □



Упаковка
для бизнеса



“НАША МИССИЯ — ВОВЛЕЧЕНИЕ ЛЮДЕЙ В ЗОЖ, — АЛЕКСЕЙ БЕЗДЕНЕЖНЫХ,
ОСНОВАТЕЛЬ СЕТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ GYM STATION

ФИТНЕС С ДУШОЙ

ИДЕЙНЫЙ БИЗНЕС

— Когда 4 года назад я искал для себя свежую бизнес-идею, обнаружил, что при растущей потребности в фитнесе — как моей личной, ведь я занимаюсь больше 10 лет, так и многих жителей города, — уровень качества в большинстве фитнес-клубов до сих пор не дотягивает до современного. Да и клубами их можно было назвать с большой натяжкой. Из 55 фитнес-объектов в Кирове лишь несколько предлагали хотя бы средний уровень качества услуги. Отсутствовала современная вентиляция, были установлены самодельные или «китайские» тренажеры, а сама обстановка напоминала больше подвальную качалку — ничего близкого к комфорту для клиентов.

Открытая статистика: в Европе 20% населения занимаются фитнесом, в крупных городах России — 7%, а в Кирове — 2%. Почему? Несмотря на доступные цены (ниже, чем в других

регионах), качественного, безопасного и комфортного фитнеса в городе практически нет. А то, что есть, — далеко от дома.

Так родилась идея создать отличный, причем во всех отношениях, фитнес. Эта идея совпадает с концепцией всех моих проектов: сделать лучший продукт там, где я живу. Определяющими качествами будущего продукта стали демократичность, европейское качество и удобное местоположение.

Я посетил порядка 30 клубов страны, изучил европейский опыт и стал разрабатывать свою концепцию: вкладывался в консультантов, командировки, обучение. Сравнив опыт других сетей и клубов, я выявил для себя главный принцип — в первую очередь фитнес должен приносить пользу, а уже потом прибыль. Из этого сложилась наша главная миссия — доступные по цене и высокие по уровню качества фитнес-клубы, вовлечение людей в ЗОЖ через них.

Принимая это за основу, я понимал, что этот бизнес станет для меня социальным. Это не про убытки и отсутствие прибыли, хотя такие критерии, как «доступность» и «высокое качество», сложно соотносимы с общим пониманием успешного бизнеса. Однако в данном случае фитнес как социальный бизнес — это преобладание идеи над прибылью.

Финансовая модель проекта GYM STATION предполагает окупаемость от 10 до 15 лет. И я готов вкладываться и ждать. Все ради мечты — увидеть, как в наших клубах занимаются семьи и поколения. Только таким образом можно сдвинуть статистику вовлеченности людей в активность и занятия физической культурой.

ТРИ КЛУБА ЗА 2 ГОДА

Изначально мы планировали открывать по одному клубу раз в 2 года. Но что-то пошло не так...

GYM STATION В АЛЫХ ПАРУСАХ

- Самый большой клуб сети 2000 м² фитнеса
- Современный тренажерный зал – 900 м²
- Оборудование Life Fitness и Hammer Strength
- 2 групповых зала
- Более 70 фитнес-программ от пилатеса и здоровой спины до высокointенсивных кардио, сайклы, зажигательная латина и соблазнительная стриппластика
- Зал для йоги
- Зона функционального тренинга
- Зона кроссфита
- Зона единоборств и бокса для детей и взрослых
- Priority программа: VIP-раздевалки с хаммамом и лаунжем, персональный тренинг

Первый зал открылся в Чистых Прудах 31 мая 2019 года. Качество и доступность жители микрорайона оценили моментально! Мы знаем это не только по отзывам, но и по статистике: клиент посещает клуб в среднем 8 раз в месяц, причем 25% клиентов занимается с тренером персонально, что значительно выше средних показателей по стране.

Вторая точка появилась на Юго-Западе, на базе бывшего клуба «Качалка» в ТЦ «Атлант». Даже без ребрендинга (первое время клуб функционировал под старым названием) и реконструкции нам удалось удвоить количество клиентов за счет изменения ценовой политики и подхода к сервису.

На период пандемии залы вынужденно закрылись. Для нас это означало одно — надо модернизироваться. Мы начали реконструкцию клуба в «Атланте», и к моменту снятия ограничений у нас уже был готов перестроенный клуб с новым топовым оборудованием.

Открыв в сентябре 2020 года второй клуб, уже в ноябре мы приступили к строительству нового. И как результат 4 апреля 2021 года на карте GYM STATION появилась третья точка и самый большой проект команды на данный момент — флагманский клуб в Алых Парусах.

Мы постоянно рассматриваем новые площадки: проводим тщательный отбор, оцениваем экономиче-



скую составляющую, перспективы района, технические возможности помещений. Это позволяет нам не делать больших перерывов в строительстве: первый клуб площадью 1000 м² мы построили за 9 месяцев, второй — за 4 месяца, третий (превышающий в размерах предыдущие в 2 раза!) — за 5. И это не предел — сейчас мы подбираем площадку под строительство четвертого.

БРЕНДИНГ

Разрабатывать бренд GYM STATION мы начали задолго до строительства первого клуба в Чистых Прудах. Он соответствует нашей идеи о современности, доступности и массовости фитнеса и ЗОЖ. Смысль английского STATION (станция или место для остановки) очень точно это доносит. В нашем бренде — это место, где человек заряжается энергией, силой, позитивными эмоциями, где сбрасывает лишнее — стресс и избыточный вес.

Несмотря на англоязычный брендинг, нас выбирают не только дети и молодежь, но и старшее поколение. Даже бабушки и дедушки 80 лет с удовольствием тренируются! Всех объединяет одна идея — выбор здоровья и долголетия.

НЕ ФИТНЕС, А СЛУЖБА ЗАБОТЫ

В любом продукте есть два важных блока — стратегия и операционные

действия. И если в первом мы уже пришли к единству концепции, то в вопросах ежедневного функционирования клубов мы постоянно совершенствуем процессы: от уровня звука в зале и надлежащего вида каждого плинтуса до улыбок администраторов и квалификации всего персонала.

Я очень придирчив к мелочам. Но именно за счет них в каждом клубе создается добрая, светлая, позитивная атмосфера. Сотрудникам я так и говорю: «Мы не фитнес, а служба заботы и гостеприимства».

У нас около 60 тренеров, и мы стараемся, чтобы каждый искренне проявлял заботу о клиентах, а не просто зарабатывал деньги. Для этого у нас создан обучающий проект GYMNAZIYA: повышение квалификации и курсы для инструкторов с нуля. Это долгосрочное вложение в будущее отрасли, а также часть нашей корпоративной культуры — все должно быть на высшем уровне, особенно отношение к клиенту. Чтобы человек любого возраста и социального положения достигал желаемого результата быстро и безопасно, при этом чувствовал себя свободно и комфортно. ■



**GYM
STATION**

СЕТЬ ФИТНЕС-КЛУБОВ

📍 Октябрьский пр-т, 117, 2 эт.

📞 (8332) 211-369

✉️ gym-s.ru

ПОМЕНЯЛИ СОДЕРЖАНИЕ — ПОМЕНЯЛИ НАЗВАНИЕ



□ ИРИНА ТОКМАКОВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ФАБРИКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ VEROOM, О ТОМ, КАК ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕ И РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ ПОВЛЕКЛИ ЗА СОБОЙ РЕБРЕНДИНГ



Экскурсии на производство как этап знакомства с брендом

— История предприятия началась в 2000 году с создания небольшого производства по установке шкафов-купе. Тогда встал вопрос о названии компании. Оттолкнулись от названия нашего крупного ижевского поставщика — компании «Найди». Мы стали дилерами и поэтому в название своей компании добавили слово «Вятка». И получилось название «Вятка-Найди». В то время шкафы-купе были новинкой на рынке мебели, причем это был достаточно недорогой вариант создания удобного и красивого пространства в помещениях. У нас появилось собственное производство. Предприятие развивалось, обрастило постоянными клиентами. Наступил тот момент, когда название перестало отображать возможности, задачи, аудиторию, которые были наработаны.

ЭСТЕТИКА БРЕНДА

В 2014 году мы решили заняться разработкой собственного бренда. Выбор пал на маркетинговое агентство Rekana, которое специализировалось как раз на разра-

ботке брендов для мебельщиков. Нам предложили 5 вариантов имени нашего производства. Больше всего понравилось название «Veroom». Первая часть слова — Ve — означала веру, доверие, а вторая — в буквальном смысле перевод с английского — комната, помещение.

Затем началась работа над визуализацией. Тогда появилась еще одна часть названия — фабрика индивидуальной мебели. Цветовое решение

также было найдено: оливковый и коричневый подчеркивали нашу

экологичность и натуральность. До этого у нас в логотипе использовались ярко-желтый и синий цвета. Но они были уже не актуальны. А нам было важно, чтобы наши партнеры и клиенты получали эстетическое удовольствие от комплекса — названия, цветовой гаммы и слогана.

Со временем создали и другой сайт, переделали полиграфическую продукцию, переучили сотрудников, объяснили клиентам, почему мы теперь называемся по-другому и почему изменился подход. На эту работу ушло примерно 1,5 года. И в 2015 году мы вышли на рынок с презентацией своей обновленной компании — Фабрики индивидуальной мебели Veroom.



КОГДА НУЖЕН РЕБРЕНДИНГ И С ЧЕГО НАЧИНАТЬ

ОТКРЫТОСТЬ НА ВСЕХ ЭТАПАХ ПРОИЗВОДСТВА

Для того чтобы комфортно прошел период адаптации клиентов, начали проводить мероприятия различного формата — протокольные встречи, круглые столы. Так началось продвижение, привлечение заказчиков: появились крупные предприятия, учебные заведения. Также мы стали проводить экскурсии на производство: показали свою открытость и таким образом увеличили кредит доверия. До пандемии проводили по 3-5 различных мероприятий в год, причем дорабатывая мелочи для удобства посетителей — закупили наушники, продумывали разный формат для различных аудиторий. Мы одни из немногих кировских производств, которые могут открыть двери в любой момент и показать все тонкости и особенности процесса.

Так с изменением названия мы расширили аудиторию. Раньше у нас была очень простая продукция, а сейчас — современное производство с широким ассортиментом от



продаж для специалистов мебельной отрасли. Во-вторых, это розничное направление — создание мебели по индивидуальным проектам. И уже устоявшееся на российском рынке направление по производству дверей-купе и межкомнатных перегородок в классическом стиле. Продается мебель и заготовки в салонах нашего партнера ARISTO.

использования. Любой незначительный просчет может привести к глобальным негативным последствиям для производства в целом. Так что мы учитывали все ошибки, работали над их исправлением. Это тоже очень важно — пойти навстречу клиенту, принести извинения и постараться исправиться и не допускать просчетов в дальнейшем. Нет идеальных людей и компаний. И право на ошибку есть у всех. Самое главное — кто и как их исправляет и какие делает выводы.

А вывод, который мы сделали при проведении ребрендинга: важно не просто придумать красивое название, важно его наполнить. В Кирове, конечно, сложно проводить ребрендинг — город небольшой, и многие потом вспоминают старое название и не воспринимают новое. Но и этот консерватизм нужно менять, и мы не побоялись это сделать! □

НАМ БЫЛО ВАЖНО, ЧТОБЫ НАШИ ПАРТНЕРЫ И КЛИЕНТЫ ПОЛУЧАЛИ ЭСТЕТИЧЕСКОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ КОМПЛЕКСА — НАЗВАНИЯ, ЦВЕТОВОЙ ГАММЫ И СЛОГАНА

шкафа-купе до кухни — мы делаем все, кроме мягкой мебели.

Изменились и требования. Во-первых, обозначили свои гарантийные обязательства. А это очень важно, чтобы клиент понимал, насколько мы ответственно подходим к своим изделиям. Во-вторых, мы представили продукцию онлайн: полностью поменяли сайт, сделали его современным и удобным.

ПРАВО НА ОШИБКУ

Сейчас Veroom — это фабрика, которая работает в трех направлениях. Во-первых, оптовый отдел

Работа над имиджем компании дала нам огромный толчок в развитии. Но эффекта бы не было, если бы не было индивидуальной представленности на рынке. Многие делают ошибку — боятся вложиться в разработку названий, логотипа и слогана, а это очень важно — ведь это лицо компании. Если клиент не заинтересовался твоим лицом, то о дальнейшем сотрудничестве речи быть не может, как не может быть и речи о воронке продаж.

В сегменте продажи мебели все настолько взаимосвязано — от первоначального впечатления до конечной точки — установки и

VEROOM®

ФАБРИКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ

ул. Лепсе, 12, т. (8332) 690-000

ул. Мопра, 7, т. (8332) 382-383

veroom.ru



ЛЕЧИТ НЕ КЛИНИКА, А ВРАЧ

"

ЖЕЛАНИЕ ОКАЗАТЬ ПАЦИЕНТУ КВАЛИФИЦИРОВАННУЮ ПОМОЩЬ ДЛЯ МЕНЯ ВСЕГДА БЫЛО И ЕСТЬ В ПРИОРИТЕТЕ, — СЕРГЕЙ ГРИШИН, КАНДИДАТ МЕДИЦИНСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ СТОМАТОЛОГИИ КГМА, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ «КЛИНИКИ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ И МАЛОИНВАЗИВНОЙ СТОМАТОЛОГИИ ДОКТОРА ГРИШИНА»

ВЛЮБИЛСЯ В ПРОФЕССИЮ С ПЕРВОГО КУРСА ОБУЧЕНИЯ

— Я из медицинской династии. В нашей семье доктора из различных сфер медицины — травматологи, гинекологи, неврологи, офтальмологи, рентгенологи. Сам я с детства мечтал стать хирургом, как мой отец. Именно поэтому выбрал лечебный факультет кировского медицинского института для поступления в 1988 году. Тогда это был филиал Пермской государственной медицинской академии. Но по счастливой случайности я оказался первокурсником стоматологического факультета ПГМА.

Как только началось обучение, я понял, что попал туда, куда нужно. Я влюбился в профессию с первого курса обучения. Потому что стоматология — очень увлекательная и наукоемкая отрасль медицины. Это уникальное сочетание современных достижений науки и ремесла.

В детстве, готовясь стать хирургом, я развивал мелкую моторику рук и свои мануальные навыки. Меня увлекала резьба по дереву, лепка, чеканка. Мне нравилось что-то мастерить, особенно хорошо получались миниатюрные поделки. Работа с мелкими предметами прекрасно подготовила меня к профессии стоматолога.

В первые месяцы учебы в институте на фантомном курсе мы пломбировали зубы на пластмассовых моделях. Я высверлил полость и сделал пломбу из акрилового материала. И когда пошел ее показывать преподавателю, она выпала. Помню, как сильно тогда огорчился. Но преподаватель, посмотрев мою работу, сказала: «Смотрите, это идеально обработанная полость в зубе и идеально изготовленная вкладка. Как и нужно, она легко вкладывается и достается. Сергей, ты показал всем, как нужно делать вкладки».

Вспоминая тот случай, думаю, наверное, это и был момент, когда я решил, что вместо пломб буду делать пациентам более надежные вкладки.

ИМЕЮЩИЙ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕБОХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОСТСОВЕТСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

В 1994 году я вернулся в Киров. Сначала проходил государственную интернатуру в 1-й городской стоматологической поликлинике. Хорошо зарекомендовал себя, и меня оставили там на работу.

И сразу я начал внедрять новые технологии. Тогда открылся импорт стоматологических материалов. Было интересно, потому что на фоне полного вакуума советской медицины вдруг появляются материалы и технологии, о которых мы не то чтобы не знали, мы даже мечтать о них не могли.

Интернета тогда не было, поэтому я много времени проводил в кировской медицинской библиотеке, просматривал российские и зарубежные журналы, статьи, научную периодику в поисках свежей информации.

И находил. Так, еще будучи на интернатуре, я первый раз уехал на обучение в Москву на курс по композитным винирам. Тогда я впервые услышал про эти конструкции и первым привез технологию в Киров. Это был 1995 год!

ИМЯ В НАЗВАНИИ — ЛИЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЕРЕД ПАЦИЕНТАМИ

Я начал частную практику сразу после интернатуры, в 95 году. Был самым молодым врачом, который получил лицензию на право частной деятельности. Тогда же устроился в первую в городе частную клинику и проработал там параллельно с поликлиникой до 97 года. В 97 ушел из поликлиники и открыл свой кабинет, а в 1998 открыл уже клинику в ТЦ «Европейский».

Меня часто спрашивают, почему за годы клиника не переросла в сеть? Я — перфекционист. Мне тяжело смириться с тем, что кто-то будет относиться халатно к своим обязанностям. Поэтому я выбрал европейский принцип организации клиники: врач-провайдер и команда помощников, которые работают под жестким контролем качества. Почти любая сетьовая клиника или поликлиника — это низкий уровень контроля качества. Чем больше подразделений, тем меньше у врача, который открывает эту сеть, рычагов контроля. Сеть — это чистой воды бизнес, где главная задача — получение прибыли, порой в ущерб качеству. Моя клиника носит мое имя, и мне важно на 100% гарантировать качество лечения каждому пациенту на всех этапах работы. Подтверждение этому — наши работы, которые опубликованы в научных журналах в России и за рубежом.

С точки зрения бизнеса — формат нашей клиники это совсем неправильно. Но я не занимаюсь бизнесом, я занимаюсь медицинской, исследовательской работой и преподаванием. Для меня медицина и наука гораздо интереснее бизнеса. И мои пациенты знают об этом. Некоторые пациенты обращаются к нам, когда уже никто не может помочь. С точки зрения медицины мы пошли не вширь, а вглубь.

ЖАДНЫЙ ДО ЗНАНИЙ

История моей карьеры — это история моего обучения и наращивания научного потенциала. Впервые я поехал на стажировку в 1997 году в Германию на курс по керамическим винирам и безметалловым конструкциям. Вы можете представить себе? В то время стоматологи России только начинали осваивать металлокерамику, а я уже отказался от нее и начал работать с безметалловыми конструкциями. Я опередил кировский рынок услуг более чем на 20 лет. Только в последние годы в нашем городе начали развиваться безметалловые технологии в стоматологии.

Потом проходил обучение в Италии, Дании, США, Швеции у ведущих мировых специалистов различных областей стоматологии. Почти все деньги я тратил на свое обучение. В общей сложности я потратил на свое обучение порядка 1 миллиона евро.

Я знаком с многими топ-стоматологами мира и посещал закрытые мастер-классы. Мне очень повезло с учителями, среди них были уникальные врачи и зубные техники, которые единолично передали мне секреты своего мастерства, уходя из практики.

В 2005 году я познакомился с доктором Ванини (Италия) и более 10 лет был главным опиньен-лидером России компании Мицериум (Италия). За это время я обучил сотни стоматологов и зубных техников технике работы с композитным материалом. С 2011 по 2013 год проходил обучение в университете в Германии по специальности гнатология (специалист по височно-челюстному суставу). В 2011 же году я купил первый в городе CAD/CAM станок и с этого времени начал активно внедрять цифровой протокол в свою повседневную практику.

В нашей клинике очень многое из технологий, оборудования и материалов появлялось впервые в Кирове, а порой остается в единственном экземпляре до сих пор.

Помимо ежедневной практики исследовательская работа занимает значительную часть моего времени. В содружестве с различными университетами Европы я разрабатываю новые протоколы работы. На сегодняшний день не проходит ни одного стоматологического конгресса в мире, где бы лекторами со всего мира не был бы показан наш протокол, который я разработал и

внедрил в 2013 году, полностью или частично. Метод обработки зубов под накладки, которую я предложил порядка 10 лет назад, сегодня можно встретить в научных журналах, соцсетях и так далее. Безусловно, у меня есть патенты на изобретения в области стоматологии. По одному из них — адгезивному мостовидному протезированию — я защитил диссертацию в 2007 году.

На протяжении последних лет я разрабатываю новый протокол изготовления виниров, когда он выйдет в свет в качестве мировой публикации — это будет революция в эстетической стоматологии глобального масштаба. Мои пациенты, которые находятся сейчас на эстетической реабилитации, уже могут получить виниры нового формата.

ЕСЛИ ПРОФЕССИЯ ИНТЕРЕСНА, ВЫГОРАНИЯ НЕ БУДЕТ

В мае мне исполняется 50 лет. Почти 30 из них я в практике. Это весомый срок. Тем более в медицине. Стоматологи в рейтинге стрессовости профессий идут сразу же после шахтеров. Мы имеем дело с болью, страхом и раздражительностью пациентов почти каждый день. Нам приходится справляться с этим.

Мы должны быть уверенными в себе, своей работе, но при этом не жесткими, но и не мягкими. Мы должны отстаивать свою точку зрения, но при этом не да-

вать на пациента. Профессиональное выгорание при такой ответственности у моих коллег — обычное дело. Тяжело смотреть, когда хороший врач после 20 лет практики начинает сдуваться, тухнуть, теряет огонь в глазах. Появляется безразличие, когда жалобы пациента воспринимаются уже не как жалобы на объективные проблемы, а как нытье. В этот момент, я думаю, врач должен уйти из профессии либо как-то ее видоизменить или внести что-то новое.

Я не боюсь профессионального выгорания, потому что я очень увлеченный человек и не вижу дна знаний в стоматологии. Каждый раз изучая что-то новое, я открываю для себя целый мир. Я еще не достиг своего потолка в профессии. Я еще не сделал свою лучшую работу в жизни. Я могу делать лучше, лучше и лучше. И каждый последующий клинический случай подтверждает это. Это не означает, что предыдущие сделаны плохо, просто я вижу перспективу развития. Если профессия интересна — выгорания не будет.

ГАРАНТИЯ — МАРКЕР КАЧЕСТВА

Очень частый вопрос — как определить, что врач хороший. Все очень просто! Если ваш стоматолог не боится давать гарантию на свою работу хотя бы 10 лет, то, наверно, вы его нашли. Если ваш стоматолог не отказывается переделать свою работу в случае, если вас что-то не устроило, значит, ему можно доверять.

В нашей клинике на все реставрации, все виниры, все коронки мы даем 100-процентную гарантию на 10-15 лет. 100-процентная гарантия означает, что в течение срока мы без каких-либо оговорок и условий готовы устраниć любые проблемы с реставрацией бесплатно, даже если пациент не появлялся в клинике несколько лет. Это касается и виниров. Если пациенту или пациентке захочется поменять цвет или форму уже установленных виниров, я всегда иду навстречу, и это тоже абсолютно бесплатно, все в рамках гарантии. Даже если пациент удалит зуб с нашей конструкцией, гарантия действует. Когда он придет на имплантацию, имплантант мы поставим платно, но коронку на имплантат — бесплатно в рамках гарантии. И это не маркетинговые ходы для удержания пациентов, это здравый смысл и желание помочь человеку. Звучит невероятно. Но это и есть честная медицина, Медицина с большой буквы. Если уж человек выбрал профессию врача, он должен соответствовать этому высокому званию. □



**КЛИНИКА ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ
И МАЛОИНВАЗИВНОЙ
СТОМАТОЛОГИИ ДР ГРИШИНА С. Ю.**

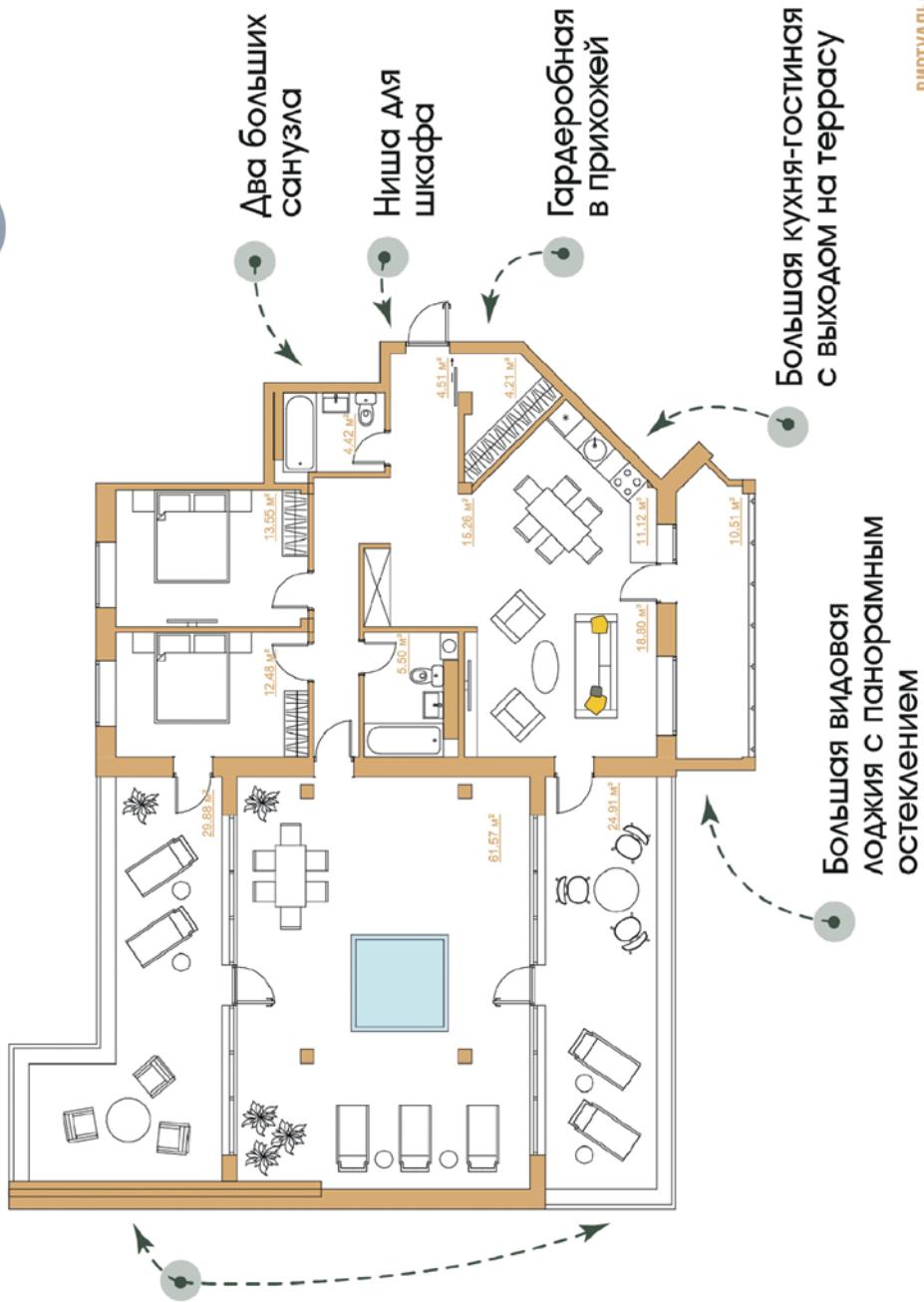
■ ТД «Европейский», 4 эт., т.: 371-304, 375-511 dr-grishin.ru

Лицензия 43-01-000474 от 11 октября 2007 г.

май 2021

Пентхаус 179,4 м²

Крытая терраса
с бассейном
и две открытые
видовые террасы
с мини-пляжем,
зонами отдыха
и приема гостей



СОЛНЕЧНЫЙ
БЕРЕГ

микрорайон у реки

ВИРТУАЛЬНЫЙ ТУР:



Р. Вятка

WWW.KSM-KIROV.RU
ТЕЛ: (8332) 511-111



000 СПЕЦЗАСТРОЙНИК «КИРОВСТИМONTAJ», ИНН 4345077227, ОГРН 1044316516606, ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ: НАШДОМ.РФ



□

«ДРУЖБА, ОСНОВАННАЯ НА БИЗНЕСЕ, ЛУЧШЕ, ЧЕМ БИЗНЕС, ОСНОВАННЫЙ НА ДРУЖБЕ» — ЭТУ ФРАЗУ ДЖОНА РОКФЕЛЛЕРА ГОТОВЫ ОПРОВЕРГНУТЬ УЧРЕДИТЕЛИ КИРОВСКОЙ КОМПАНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ВЫВЕСОК ИЛЬЯ МУХЛЫНИН И КОНСТАНТИН КУРШАКОВ



БИЗНЕС, ОСНОВАННЫЙ НА ДРУЖБЕ

ДРУЖБА

Илья Мухлынин: — Мы со 2 класса вместе. Учились в одном училище, правда, в разных группах. Во время учёбы вместе работали подсобными рабочими на стройке. Затем вместе начали работать в рекламном агентстве. И так получается по жизни, что мы всегда работаем вдвоем, потому что интуитивно понимаем, где подстраховать, что подсказать в нужный момент. В 2015 году меня пригласили работать в компанию по изготовлению наружной и внутренней рекламы. Это было новое направление и серьезный опыт. Потом я пригласил Константина, мы работали вместе какое-то

время. Затем так получилось, что мне пришлось уйти, а Константин остался.

Константин Куршаков: — Год мы работали монтажниками, потом я стал начальником производства. Через пару лет после ухода мы снова вернулись, только на более высокие посты. Но на тот момент компания перестала делать наружные вывески: больше занимались печатной рекламой, а у клиентов была потребность на изготовление уличных вывесок. Мы с Ильей это умели. При этом у нас были хорошие дружеские отношения с учредителями, и так получалось, что с 9 до 18 часов мы выполняли основную работу по полиграфии, а вечерами делали вывески. Постепенно на-

работали клиентскую базу, и пришла пора создавать свою фирму.

ОПЫТ

Константин: — При создании собственной компании все получилось само собой. В Кирове была потребность в наших услугах, мы это понимали, поэтому никакого страха от того, что мы становимся самостоятельной единицей, не было.

Илья: — Переломным стал 2012 год, когда мы были еще наемными работниками. Заказчик сказал, что готов оплатить нашу работу по безналичному расчету — это и стало отправной точкой для создания своего юрлица. Я стал директором, Костя — учредителем. Создав собственное агентство, почувствовали, что можем брать не только небольшие заказы, но и крупных клиентов. Мы получили техзадание от банка «Хлынов». В итоге в 2013-2014 годах мы переоформили более 20 вывесок в Кирове и области.

Константин: — Для нас нет понятия «сложный клиент». Понятно, что проще работать с теми, кто хорошо и четко представляет цели и задачи рекламной вывески, у кого четко прописано техзадание. Но даже тем, кто не знает, чего хочет, мы помогаем разобраться и никаких проблем в этом не видим. Сложные для нас — это крупные заказы, но они тем и хороши, что они сложные, в них нужно разбираться. Когда поэтапно выполняешь многоструктурный большой заказ, впоследствии осознешь, что этот крупный заказ дал тебе неимоверный опыт. Так, например, было с оформлением «Море Парка».

КОНКУРЕНЦИЯ

Илья: — Мы считаем, что неплохо работают все кировские компании по изготовлению рекламы. Есть те, кто делает быстро, есть те, кто дешево. Мы золотая середина. Но наше конкурентное преимущество в том, что мы стараемся сделать любой заказ качественно. И предлагаем множество решений оформления заказа. Клиенты говорят, что мы делаем необычные, интересные вывески. Но мы их придумываем с помощью наших же клиентов. Это совместная работа. И интересно то, что большинство наших заказчиков пришли к нам по совету своих знакомых, которые у нас уже были. Так что на нас работает «сарафанное радио», а это лучшая реклама.

Константин: — Чем мы еще отличаемся от других компаний: мы не боимся брать крупные проекты. Мы работаем над проектом сразу в нескольких направлениях и с несколькими специалистами — строителями, электриками, сантехниками, собственниками, снабженцами. Сейчас у нас 15 человек в штате, и есть узкие специалисты на аутсорсе, которых мы привлекаем по мере необходимости.

ЕДИНЫЙ СТИЛЬ ГОРОДА

Константин: — Рекламные вывески в едином стиле в Кирове — это реальность и это круто. Мне очень понравились идеи, высказанные на Урбанфоруме, пропагандирующие единое оформление, как это сделано в Европе. Единый стиль в оформлении уберет с улиц города лишнюю информацию, которая людьми просто не воспринимается.

Илья: — Действительно, почему-то некоторые стараются дать сразу очень много информации при оформлении на одном баннере или вывеске. В результате люди просто смотрят и отводят взгляд, потому что не хотят перегружать свое восприятие и мозг.

РАБОТА В ТАНДЕМЕ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ И ПОУЧИТЬСЯ ДРУГ У ДРУГА — СПОКОЙСТВИЮ ИЛИ, НАОБОРОТ, РЕШИТЕЛЬНОСТИ

Константин: — Нам хотелось бы поучаствовать в городском концептуальном оформлении. В Кирове очень мало света: практически нет световой рекламы, нет ни внешней подсветки, ни архитектурной. Хотелось бы это изменить.

КОМАНДА

Константин: — У нашего бизнеса одна идея — работать качественно, хорошо, красиво. И мы стараемся заразить этой идеей своих сотрудников. Мы как компания пережили три кризиса. К последнему, «пандемическому» были больше готовы, чем к двум предыдущим. Когда в стране все закрылось, мы провели собрание, оповестили всех сотрудников, примерно представили худший сценарий и оптимистичный. Каждый из них знал, что он делает. У нас было распланировано на полгода вперед, в итоге не потеряли ни одного сотрудника.

Илья: — Работа в тандеме дает возможность и поучиться друг у друга — спокойствию или, наоборот, решительности. Мы оба дополняем друг друга, постоянно повышаем квалификацию, ходим на курсы, тренинги. Плюс еще в том, что мы как друзья и как партнеры по бизнесу умеем друг с другом договариваться. Есть уже отработанные шаблоны на определенные действия. Есть наше детище — это компания, и нас объединяет оно желание — чтобы она росла. □



г. Киров, ул. Северное кольцо, 54,
2 этаж, т. 21-10-37

signboard.guru



наши работы

БРЕНД НА ДОВЕРИИ

■ НАСТАЛО ВРЕМЯ СМЕНИТЬ ЛОГОТИП. ТАК, ВМЕСТО СЛОНЕНКА ПОЯВИЛСЯ УСТРЕМЛЕННЫЙ ВПЕРЕД, КРЕПКИЙ, УВЕРЕННЫЙ В СЕБЕ ВЗРОСЛЫЙ СЛОН, — ОЛЬГА САПЕГИНА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОГО КЛУБА «ДЕЛО И ДЕНЬГИ»

КООПЕРАТИВ. КОГДА БРЕНД НАЧИНАЕТСЯ С УСТАВА

— Бренд — это многослойное понятие, которое включает в себя и некий образ, который компания транслирует во внешний мир, и материальные носители этого образа, включая название и логотип. В случае Кредитного клуба «Дело и Деньги» даже организационно-правовая форма является составной частью бренда. Мы создавались и продолжаем работать как кооператив. То есть Кредитный клуб — это, по сути, группа людей (сейчас уже достаточно большая группа), которые собрались вместе для того, чтобы оказывать друг другу финансовую помощь. Мы объединяем тех, у кого есть потребность прибыльно вложить деньги, и тех, кому срочно требуются денежные средства.

Вот этот дух общности, понимание того, что мы ведем дела не со сторонними клиентами, а фактически работаем со «своими», проявился буквально с первых дней нашей работы. Наш кооператив был официально зарегистрирован в самом конце 2013 года. Тогда у нас было меньше 10 пайщиков, опять же это были мои друзья, знакомые, партнеры. Мы сняли офис в офисном здании на КРИНе и первых пайщиков принимали практически в пустом помещении. В какой-то момент возникла ситуация, когда поставщик задержал доставку стульев и приходилось сидеть чуть ли не на тумбочках.

ПЛОЩАДКА ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

С тех пор мы обзавелись отличной современной мебелью. Открыли несколько офисов, и даже часть показав-

ших свою неэффективность успели закрыть, но дух сотрудничества и кооперации сохранился. Скажу больше, я настраиваю сотрудников на то, что мы ведем дела не с посторонними людьми, а с нашими близкими. Сложно подобрать правильный термин. Это точно не клиентоориентированность, это можно назвать дружеской атмосферой, которая проявляется на всех уровнях.

Однажды персонал нашего кооператива решил собрать подарки для детей в детских домах. Собственно, это была именно внутренняя акция, но мы решили рассказать о ней на нашем сайте. И что бы вы думали? Наши пайщики без какого-либо принуждения и даже призывов сами начали приносить в офис подарки. И не только там книжку или игрушку.

Кто-то принес ящик мандаринов, кто-то огромную коробку конфет. На какое-то время наш бэк-офис стал походить на склад. И фактически Кредитный клуб стал той площадкой, которая объединила людей не только с утилитарной целью.

КАК ДУХ КОМПАНИИ СТАНОВИТСЯ АКТИВОМ

Несколько лет назад я стала свидетельницей того, как менеджер обсуждал с вкладчиком то, в какой вуз лучше поступать его внучке. Где сильнее преподаватели, где лучше материальная база, где как организована работа со студентами. И вот буквально не так давно мне рассказали, что тот самый вкладчик недавно во время очередного посещения нашего офиса рассказал, что его внучка уже заканчивает университет, поделился ее успехами и планами на будущее.

То, что участники нашего кооператива поднимают такие темы, говорит очень о многом. Это показывает, что нам доверяют. А для финансовой организации доверие партнеров — это, по сути, основной нематериальный ресурс.

Когда люди передают вам деньги, они должны быть уверены в том, что вернут свои средства, и вернут их с определенным процентом.

Естественно, мы не можем подвести наших пайщиков и должны выполнять свои обязательства даже в самых сложных условиях. Могу сказать, что в 2020 году мы выдержали очень трудный экзамен. В условиях локдауна Кредитный клуб «Дело и Деньги» не закрывался ни на один день. При серьезном оттоке вкладчиков мы проводили все выплаты без задержек.

Безусловно выполнение взятых Кредитным клубом обязательств показало, что нам можно доверять даже в условиях кризиса. Это стало еще одним позитивным стимулом для притока

ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДОВЕРИЕ ПАРТНЕРОВ — ЭТО ЧУТЬ ЛИ НЕ ОСНОВНОЙ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ РЕСУРС



средств во второй половине прошлого года. По его итогам мы, несмотря на значительную просадку, увеличили объем привлеченных средств и показали свою готовность перейти на новый уровень.

СИМВОЛ СЛОНА

Эта готовность нашла свое отражение в том числе и в нашем логотипе, который является, пожалуй, самой заметной составляющей любого бренда. Несколько слов об истории нашего логотипа. Его первая версия, с которой мы выходили на рынок в 2013-2014 годах, была максимально абстрактной — две латинские буквы «D». Какое-то время это решение оправдывало себя.

Но примерно в 2016-2017 годах, когда я решила выйти на московский рынок, стало понятно, что нужен более

яркий и запоминающийся образ. Тогда и возникла идея изобразить на логотипе слона. Слон — самое большое, мощное и сильное животное на суше, которое при этом символизирует и стабильность. Все эти качества являются первостепенными для бизнеса в финансовой сфере.

По факту в то время мы были еще очень молодой компанией. Возможно, поэтому на нашем логотипе в то время появился не взрослый слон, а маленький слоненок с поднятым вверх хоботом. Даже положение хобота имело определенный символизм. Оно демонстрировало наше стремление к росту, совершенствованию, показывало наши амбиции.

ВРЕМЯ ЭКСПАНСИИ

После испытаний столичной конкуренцией и локдауном я с полной уверенностью могу сказать, что Кредитный клуб «Дело и Деньги» уже вырос, продемонстрировал жизнеспособность своей бизнес-модели, показал готовность к экспансии. Настало время сменить логотип. Так, вместо слоненка появился устремленный вперед, крепкий, уверенный в себе взрослый слон. Мощное животное, которое уже ничто не остановит в его движении.

Мы выбрали для себя рыночную нишу — оперативные бизнес-ссуды для покрытия краткосрочных кассовых разрывов. Мы наработали стабильный круг надежных заемщиков. Это наше основное направление, которое подтвердило свою эффективность и устойчивость даже в кризисных условиях. По сути, компания предлагает клиенту деньги, которые нужны были ему еще вчера. Эта финансовая услуга востребована всегда и в любое время года, любое время суток, будь то кризис или подъем.

Сейчас нам уже тесно в рамках двух кировских офисов и офиса в Москве. Мы уже открыли представительство Кредитного клуба в Нижнем Новгороде. На очереди Казань. Есть план расширения деятельности и на другие российские мегаполисы. Но при всем этом мы сохраняем те базовые принципы, которые были заложены в первые дни работы.

Мы, как и прежде, кооператив, то есть объединение людей, которые доверяют друг другу и помогают друг другу решать финансовые задачи. Только сейчас мы уже готовы распространять это доверие и взаимопомощь за узкие рамки Кирова и объединить в общую сеть гораздо более мощные финансовые ресурсы. И вы тоже можете стать частью этого межрегионального сообщества, которое помогает своим членам выгодно вкладывать и оперативно получать денежные средства. Мы — ваш надежный финансовый партнер, к которому можно обратиться в любой момент. □



📍 г. Киров, ул. Ленина, 85, ул. Красина, 45

📍 г. Москва, Варшавское шоссе, 1, стр. 6, W-Plaza 2, оф. В-301

📍 г. Нижний Новгород, ул. Максима Горького, 148

📞 +7 (8332) 711-001
8 (800) 333-42-01 (звонок бесплатный)

✉️ info@deloidengi.ru 📱 deloidengi 📱 delo_i_dengi

АТК ТЕПЛОГАЗ 10 ЛЕТ

Сергей Деветьяров
инженер КИПиА

Юрий Вахрушев
монтажник

Дмитрий Шаромов
начальник участка

Ольга Селюнина
логист

Ирина Попцова
гл. бухгалтер

Иван Ивкин
монтажник

Светлана Ивкина
бухгалтер



«АТК Теплогаз» специализируется на монтаже внутренних и наружных инженерных коммуникаций любой сложности:

- вентиляция, отопление, кондиционирование
- водоснабжение, канализация, газоснабжение
- системы пожаротушения и дымоудаления, пожарная автоматика
- строительство котельных
- сервисное обслуживание

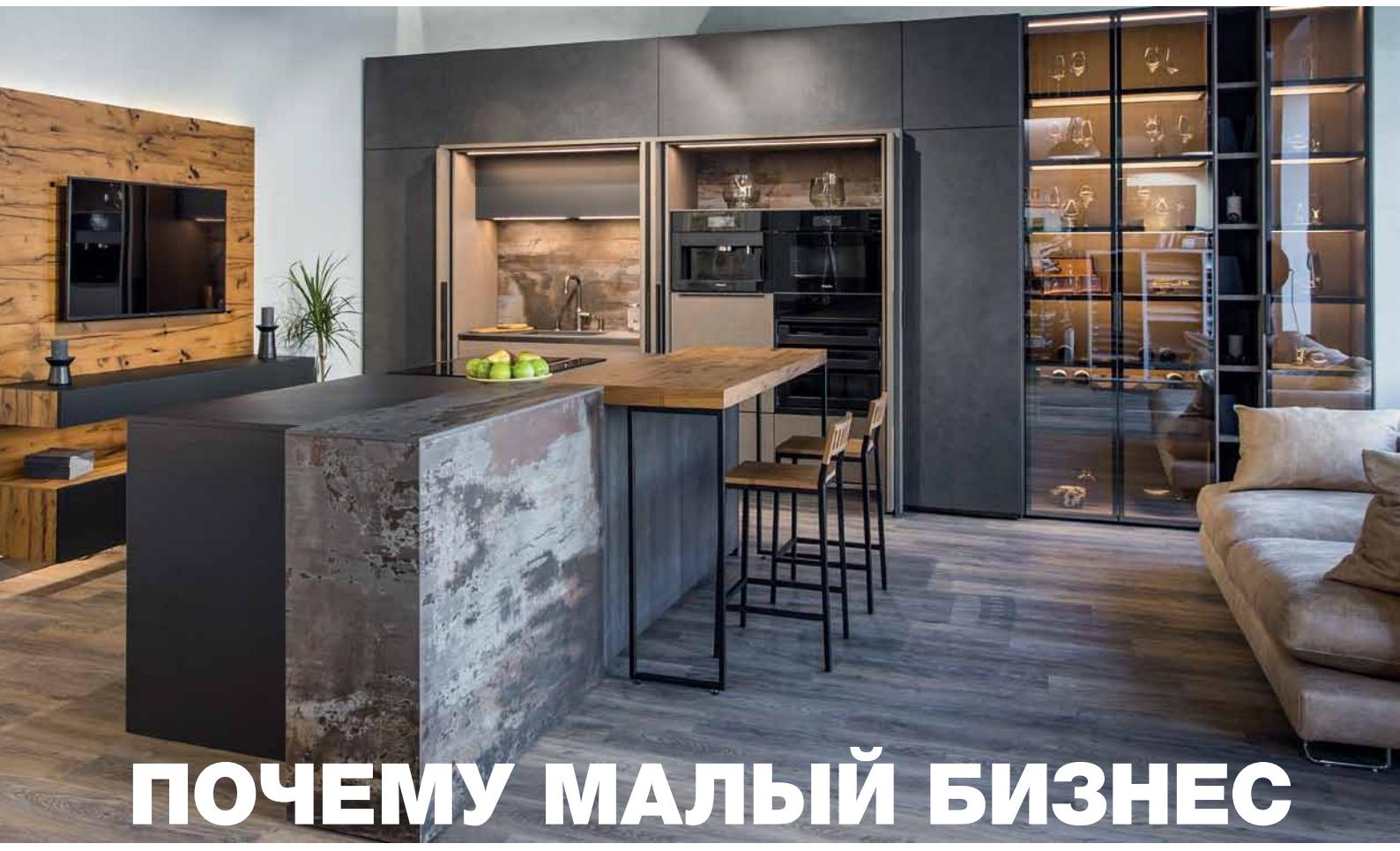


ДЕСЯТИЛЕТИЕ РАЗВИТИЯ

29 апреля 2011 года было создано ООО «АТК Теплогаз». Для основателей и сотрудников компании этот день стал не просто днем регистрации нового юридического лица. Кардинально изменилось видение бизнеса компании. Все эти 10 лет шла постоянная, незаметная эволюция. От выполнения узкоспециальных работ «АТК Теплогаз» постепенно перешло к подготовке и реализации комплексных проектов по созданию и реконструкции всей системы инженерных коммуникаций.

За последние несколько лет компания участвовала в реализации нескольких знаковых проектов. Среди них работы на торговых центрах МАКСИ, ЦУМ, КРЫМ, Коневский рынок; фармзаводах компаний «Нанолек» и «Фармакс»; модернизация промплощадок БКК, КССК, КШЗ, КЗ ОЦМ и других.





ПОЧЕМУ МАЛЫЙ БИЗНЕС НЕ СТРЕМИТСЯ К РОСТУ?



”

ПОЧЕМУ РОССИЯ ПРОИЗВОДИТ ВСЕГО 0,6% ОТ ОБЩЕМИРОВОГО ОБЪЕМА МЕБЕЛИ И БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ПОКУПАЕМОЙ В СТРАНЕ МЕБЕЛИ ВВОЗИТСЯ ИЗ-ЗА ГРАНИЦЫ? ЧТО МЕШАЕТ РАЗВИТИЮ ОТРАСЛИ В НАШЕМ РЕГИОНЕ? ПОЧЕМУ МАЛЫЙ БИЗНЕС НЕ СТРЕМИТСЯ К РОСТУ? — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР GIULIA NOVARS АЛЕКСАНДР ВАРАНКИН

ОТСТАЕМ В ПРОИЗВОДСТВЕ

Россия обладает огромными запасами леса, но не входит даже в 30-ку стран по объемам производства мебели. В десятку лидеров входят Китай, США, Германия, Япония, Италия, Канада, Англия, Индия, Франция, Польша. От Китая и США мы отстаем в десятки раз. Но отставание от замыкающей список Польши в 5 раз не укладывается в голове. Сегодня Польша стала вторым в Европе экспортером мебели после Германии. А могла бы быть Россия.

Почему Россия находится далеко от группы лидеров? Причин несколько, но основные из них — технологическая отсталость маленьких предприятий и наша налоговая система.

НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ

Абсолютное большинство небольших мебельных предприятий работают на льготных режимах налогообложения и не стремятся расти, т.к. при достижении годового объема производства более 200 млн рублей они вынуждены перейти на общую систему налогообложения. А это влечет за собой резкое увеличение налоговой нагрузки. По нашему предприятию налоговая нагрузка в пересчете на одного работника в

2020 году составила 533 тыс. рублей, или 45 тыс. рублей в месяц. Это много для мебельной отрасли. Коэффициент налоговой нагрузки составил 15,2 при базовом по отрасли 5,6. Говорить о честной конкуренции с таким «рюкзаком налогов» не приходится.

Самый неприятный налог для предприятий с большой долей трудозатрат — НДС. Его доля в общей нагрузке превышает 40%.

Сумма налогов и взносов зачастую сопоставима с фондом оплаты труда. При нежелании расти нет необходимости приобретать хорошее высокопроизводительное оборудование.

Зарплата в мебельной отрасли, наряду с производством одежды, обуви — самая низкая в промышленности. Отрасли — инвестиционно не привлекательны, поэтому рынок наполнен импортными изделиями.

Основные поставщики в Россию — Германия и Китай. В обеих странах налогообложение более комфортное для бизнеса: НДС в Германии 19%, в Китае — 13%. Действует прогрессивная шкала подоходного налога с необлагаемым минимумом. Ставка налога варьируется от 0 до 45%. Прогрессивная шкала применяется во всех развитых странах и развивающихся, как Китай.

Сейчас соседний Казахстан снизил НДС до 12%. В Белоруссии создается мощный мебельный кластер с льготным режимом налогообложения. В непосредственной близости от нашей области — в Удмуртии и Татарстане — также созданы зоны с льготным режимом налогообложения.

Учитывая эти моменты, многих мебельщиков, работающих на ОСН, ждут непростые времена. А три компании из вышеназванных находятся в Кирово-Чепецке, где численность населения сократилась на 30%.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОТ ГОСУДАРСТВА, КОТОРЫЕ МОГЛИ БЫ ПОМОЧЬ РАЗВИТИЮ ОТРАСЛИ

Одежда, обувь, мебель можно отнести к социально значимым товарам и снизить по ним ставку НДС до 12–13%. Это значительно бы повысило долю отечественной мебели на своем рынке. Повысится и инвестиционная привлекательность отрасли. Предприятия без опасения резкого роста налоговой нагрузки будут закупать современное оборудование, создавать новые рабочие места, наращивать объемы производства.

Мебельная отрасль считается трудозатратной во всем мире. В 2019 году в России было около 15 тысяч предприятий, на которых работало до 200 тысяч человек. В ассоциации мебельщиков России считают, что еще 30% мебели производится «в гаражах», что приносит значительный урон законному бизнесу.

Увеличение объемов производства мебели повлечет за собой потребление продукции лесопромышленного комплекса, алюминиевых профилей, лакокрасочной продукции, стекла, металлоизделий, тканей, кожи и других материалов. Эти отрасли также создадут новые рабочие места. Это будет эффективнее, чем искусственно



создавать рабочие места с выплатой из бюджета — 38 796 рублей за каждое. Несмотря на сложности, компания уверенно занимает свою нишу на рынке. В Европе марку Giulia Novars называют «русский «Боффи». Это очень престижный итальянский кухонный бренд. Мы небольшая, но хорошо известная компания, и среди наших клиентов много известных в России людей. Наши партнёрами стремятся стать производители престижной техники для дома. Нам всегда предлагают новинки в области механизмов, техники, материалов, поэтому мы — пионеры, оперативно внедряющие самые прогрессивные новшества, и находимся в группе лидеров. С нами хотят работать дорогие мебельные салоны из многих стран, но мощности производства загружены запредельно. К тому же кухни — товар сложный для пересечения границ из-за большого объема последующих сервисных услуг, а также сложного таможенного оформления.

В заключение хотелось бы сказать, что если Россия примет систему налогообложения как в Китае, то мы наберем такие же темпы развития, как они, и быстро войдем не только в тридцатку, а в десятку лидеров в мебельном бизнесе.

Giulia Novars®

 giulianovars.ru



ОТ ЗАКЛИНАНИЙ К ДЕЛУ

НА УРОВНЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОКОНЧАТЕЛЬНО СФОРМИРОВАЛОСЬ ЧЕТКОЕ ОСОЗНАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАТЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РАБОЧУЮ СИСТЕМУ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА, — БИЗНЕС-ОМБУДСМЕН ВЛАДИСЛАВ ПОПОВ АНОНСИРУЕТ БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ



ЭКСПАНСИЯ НАЧИНАЕТСЯ С СЕБЯ

— Нужно понимать, что рост уже действующего бизнеса и возникновение новых проектов лимитируются двумя факторами. В первую очередь это собственная мотивация, которая позволяет концентрировать собственные материальные и интеллектуальные ресурсы. Если на предприятии не ставятся задачи расширить свои операции, выйти на новые рынки, активизировать маркетинговые мероприятия, то вероятность увеличения производства и продаж крайне низка. И наоборот, наличие амбициозных целей становится мощным драйвером для роста и развития. В моей собственной практике были ситуации, когда правильно поставленные цели и желание стать первыми позволяли достигнуть заметных всем результатов буквально в течение года.

У нас в регионе вполне достаточно различных частных и государственных проектов, которые позволяют деловым кругам повышать собственные компетенции, получать новые знания. Это необходимо для формирования позитивной мотивации внутри организаций. Но желания расширить свою долю на рынке или свою рыночную нишу, конечно, недостаточно для роста деловой активности.

РЕАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ

Что бы ни говорили, мои наблюдения в рамках работы бизнес-омбудсменом показывают, что контрольно-надзорная деятельность органов, давление с их стороны на бизнес в Кировской области примерно соответствует общероссийской практике и ситуации в соседних регионах.

Иное положение с работой структур, которые должны оказывать поддержку предпринимателям. В условиях потрясений прошлого года стало очевидно, что сложившаяся система поддержки и стимулирования деловой активности работает недостаточно эффективно.

В ней существует масса разрывов, которые препятствуют доступу в первую очередь к финансовым ресурсам.

Простой пример, Фонд поддержки предпринимательства предоставлял займы до 5 млн рублей, а Фонд развития промышленности только свыше 20 млн рублей. Таким образом, ниша кредитования от 5 до 20 млн рублей остается незакрытой, а это наиболее востребованный продукт для малого бизнеса. Плюс, на уровне региональной системы никак не использовались целый ряд механизмов привлечения средств для бизнеса, как, например, венчурные схемы финансирования или всем известный лизинг. На этом фоне существует ряд структур, эффективность работы которых вызывает нарекания.

ВЛАСТИ ПЕРЕХОДЯТ К ДЕЛУ

Сейчас региональное правительство приступило к реорганизации всей системы стимулирования деловой активности. Пока эти действия имеют характер внутренних реорганизаций и вряд ли как-то ощущаются со стороны предпринимателей, но это необходимая работа.

Мне с позиций бизнес-омбудсмена отрадно видеть, что на уровне Правительства Кировской области окончательно сформировалось четкое осознание необходимости создать действительно рабочую систему поддержки бизнеса. Системы, которая бы обеспечивала льготное целевое финансирование как малых, так и крупных предприятий региона, их доступ к подготовленным площадкам для производства (технопаркам), построение реально работающих кооперационных механизмов в виде кластеров.

Полагаю, что в сотрудничестве с правительством и предпринимательскими организациями мы сможем серьезно уменьшить препятствия для роста деловой активности и в первую очередь повысить доступность ресурсов, которые необходимы для развития кировского бизнеса. □

**НАЛИЧИЕ
АМБИЦИОЗНЫХ
ЦЕЛЕЙ СТАНОВИТСЯ
МОЩНЫМ ДРАЙВЕРОМ
ДЛЯ РОСТА И РАЗВИТИЯ**



Банк Хлынов

РКО

ОНЛАЙН-БУХГАЛТЕРИЯ В ПОДАРОК!*

- корпоративная карта
- бесплатное
обслуживание



Счет
для бизнеса
с доставкой!

8 800 250-2-777 #меняемсяклучшему [банк-хлынов.рф](http://bank-hlynov.ru)

* Программа для ЭВМ «Контур.Эльба». Право использования предоставляется АО «ПФ «СКБ Контур». Предложение действительно для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые не зарегистрированы в сервисе «Контур.Эльба». Для ознакомительных целей предоставляется пробный период «Триал» длительностью один месяц с момента активации. На указанный срок предоставляются функциональные возможности тарифного плана «Премиум» с возможностью выпуска электронной подписи и отправки отчетности в ФНС, ПФР и ФСС через интернет. По окончании месяца с момента активации пробного периода «Триал», если не была произведена оплата, происходит автоматический переход на бесплатную ограниченную версию и прекращение действия электронной подписи. Ссылка на сервис: <https://delo.bank-hlynov.ru/services/kontur-elba/>.

Пакет услуг «Просто». Выезд сотрудника Банка для оформления документов осуществляется по адресу ведения бизнеса. Банк вправе отказать в осуществлении выезда. Открытие расчетного счета (в том числе счета с особым режимом работы) в валюте РФ бесплатно, кроме счетов с использованием корпоративных банковских карт, вторых и последующих счетов; срочного открытия счета (в течение суток после подачи документов); открытия счета клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве и добровольной ликвидации. Стоимость пакета услуг составляет 0 рублей. Услуги, не включенные в пакет, оплачиваются согласно «Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (далее – Тарифы). За оказание отдельных услуг, осуществление отдельных операций по счету, а также за осуществление операций, превышающих лимит операций, включенных в пакет, банком взимаются комиссии согласно Тарифам. Предложение не является офертой. Условия действительны на 01.05.2021. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте www.bank-hlynov.ru. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ №254.

ФИНАНСОВЫЕ ЛАЙФХАКИ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

“

МНОГИЕ МЕСТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПЫТАЮТСЯ ВЕСТИ СВОЙ БИЗНЕС КАК БУДТО НИЧЕГО НЕ ПОМЕНЯЛОСЬ. ЭТО ПУТЬ В НИКУДА, — МАКСИМ ПОПОВ, СООСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «АЛЬФА-БЕЗОПАСНОСТЬ»

КОМУ ДОСТАЛИСЬ РИСКИ

— Если крупные корпорации еще пытаются идти в ногу со временем, то малый бизнес безнадежно отстал. Но старые подходы уже не работают. Неопределенность и постоянно на-висающее предчувствие глобального кризиса требуют от предпринимателей любого уровня создания резервных фондов, подушки безопасности, о которой мы писали в предыдущем номере.

На этом фоне остро встают вопросы сокращения постоянных издержек и снижения учитываемых рисков. Более того, крупные компании обычно пытаются переложить на малый и средний бизнес основной объем все нарастающей неопределенности.

Но если немного шире посмотреть на предложение финансовых продуктов, то окажется, что это вполне преодолимые препятствия. Сегодня есть вполне рабочие инструменты, которые могут использовать как очень не-

большие предприятия, так и достаточно крупные компании.

ОПЦИОНЫ ВМЕСТО ПРЕДОПЛАТЫ

Знаю, что многие машиностроительные предприятия региона еще в конце прошлого года столкнулись с резким ростом цен на черные металлы. Какова могла бы быть реакция на этот вызов в старой парадигме? Предложить покупателям внести предоплату за оборудование за несколько месяцев вперед. Понятно, что в XXI веке такие инструменты уже не работают.

При этом даже для сравнительно небольших компаний сейчас доступны опционы на промышленные металлы, которые позволяют компенсировать рост цен на сырье. Конечно, здесь есть свои тонкости, связанные с бухгалтерским и налоговым учетом. Но эти вопросы вполне можно решить и не только перекрыть выросшие издержки, но и

получить серьезное преимущество перед конкурентами.

ОБНУЛЯЕМ РАСХОДЫ НА СВЯЗЬ

Сейчас доступны финансовые инструменты и для совсем небольших предприятий, которые позволяют одновременно достигать нескольких целей. Например, у себя мы свели к нулю расходы на связь и одновременно заставили работать финансовые резервы, созданные для купирования неравномерности заказов. Мы разместили часть резервного фонда на депозите. Его держатель, помимо ежемесячного дохода, обеспечивает нам обнуление расходов на сотовую связь и интернет.

Хотите понять, как это работает, и усилить свой бизнес благодаря возможностям финансовых рынков? Обращайтесь! □

Индивидуальные консультации:

@maxpop1978

Деревянные дома под ключ

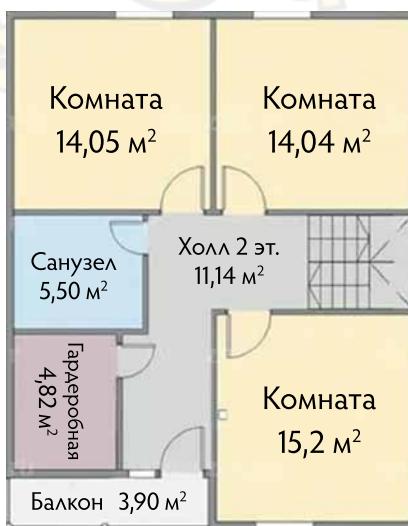


«Аврора 11» 8 x 10 м

от 1 686 000 ₽



ПЛАН 1 ЭТАЖА



ПЛАН 2 ЭТАЖА



от 1 433 000 ₽

«Альфа 2» 13 x 10 м



от 1 158 000 ₽

«Феникс 2» 6 x 9 м



от 1 138 000 ₽

«Валдай 3» 8 x 8 м

до 15 июня скидка 5%



- Технология производства: каркасная, клееный профилированный брус
- Пиломатериал строганый, калибранный, камерной сушки
- Оплата в кредит, строительство за счет материнского капитала
- Собственное производство материалов
- Опытные бригады строителей
- Короткие сроки возведения
- Опыт работы с 1992 года
- Гарантия до 25 лет

г. Киров, ул. Блюхера, 29А

+7 (8332) 47-47-03

zod43

zod43.ru



Кредит предоставляется ПАО СберБанк, Генеральная лицензия на осуществление банковских операций от 11 августа 2015 года. Регистрационный номер – 1481. «Потребительский кредит без обеспечения» (далее – кредит). Ставка по кредиту от 10,9%. Валюта кредита – рубли РФ. Срок кредитования от 3 до 60 месяцев. Минимальная сумма кредита – 30 000 рублей. Максимальная сумма кредита для заемщиков, получающих заработную плату на карту Сбербанка, – 5 млн рублей, для иных категорий заемщиков – 3 млн рублей. Банк вправе отказать в выдаче кредита без объяснения причин. Итоговая сумма Кредита и процентная ставка для конкретного заемщика банк определяет индивидуально в зависимости от оценки платежеспособности заемщика. Погашение кредита – аннуитетными платежами.

КАК HR-КОМАНДЕ ПЕРЕСТАТЬ «ЗАТЫКАТЬ ДЫРЫ»



О ВАЖНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОДБОРА В ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА И О ПОЛЬЗЕ, КОТОРУЮ ПРИНЕСЛО ДЛЯ КОМПАНИИ ВНЕДРЕНИЕ ОБЛАЧНОЙ CRM ДЛЯ РЕКРУМЕНТА TALANTIX, — ЕЛЕНА КОСАЧЕНКО, ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ «КЬЕЗИ РОССИЯ»

HR ПЕРЕХОДИТ В ЦИФРУ

— Есть мнение, что автоматизация рекрутмента — это дорого, а бонусы не стоят потраченных денег. Опыт «Кьеzi» демонстрирует обратное. Вот на чем нам удалось сэкономить и куда перенаправить ресурсы:

- Экономия средств на серверах — счастье для ИТ-команды.

- Экономия времени рекрутера — он сфокусирован на стратегических задачах и на коммуникации с бизнесом, а не на рутинных операциях типа выгрузки и пересылки файлов и бесконечных напоминаний линейным руководителям со словами «посмотрите, пожалуйста, резюме».
- Экономия диджитал-ресурсов — все в одном месте, не нужно переключаться между разными каналами общения.
- Экономия времени на привлечение — в CRM удобная база кандидатов, прежде чем размещать вакансию, рекрутер ищет кандидатов в системе.

Бонусом HR-команда получила удовлетворенных линейных руководителей, которые активно включи-

лись в подбор и стали брать на себя больше ответственности.

WORKFORCE PLANNING

Моя мечта, чтобы подбор начался из стратегического понимания, куда и зачем движется компания. Сейчас мы на пути к такому формату работы. Конечно, иногда приходится переключаться на проактивную функцию: кто-то уходит в декрет, с другой позиции человек идет на повышение, а еще кто-то решил уволиться, и вместо стратегии начинаем «затыкать дыры». Но есть в HR-практике понятие *workforce planning* — стратегическое планирование трудовых ресурсов, когда мы организуем подбор так, чтобы принести максимальную выгоду компании. В идеале так должно быть всегда, и Talantix помогает нам двигаться в этом направлении, чему мы крайне рады.

Второй важный момент: именно рекрутеры знают, что нужно кандидатам, а значит — они лучше всего справятся с функцией HR-брендинга в компании. Если у рекрутера меньше рутины и больше времени, он может взять на себя это направление, сняв его с плеч HR-бизнес-партнеров или менеджеров по развитию и обучению.

КАК ВЫБРАТЬ CRM ПОД СЕБЯ

Мой совет — разберитесь, что нужно именно вашей компании от рекрутингового ПО — увеличить производительность HR-отдела, не нанимая новых специалистов; уменьшить бюджет на подбор или увеличить скорость закрытия вакансий? Когда вы определите цели, будет легко выбрать систему под свои нужды. Например, одним из ключевых условий для нас была возможность перенести базу кандидатов: фармацевтика — специфическая отрасль, данные по кандидатам со-

бирались с 2012 года, и для «Кьеzi» было важно их не потерять. Решение приняли только тогда, когда про-консультировались с менеджером Talantix и узнали, что удастся сохранить весь кадровый резерв. Еще одним важным моментом было соблюдение Федерального закона № 152-ФЗ «О персональных данных». Раньше соискателю отдельным файлом отправлялась форма для получения согласия на обработку персональных данных, он ее заполнял и перенаправлял обратно, включался антиспам, который пропускал не все письма, и процесс затягивался. С Talantix этот процесс проходит в разы проще и быстрее. Смотрите на задачи бизнеса, на потребности рекрутера и потом тестируйте. Все очень просто: не попробуешь — не узнаешь.

HR И СОБСТВЕННИК: УБЕДИТЬ ЗА 60 МИНУТ

Как рекрутеру убедить руководство, что автоматизация — это именно тот шаг, который необходим бизнесу? Простой совет — заняться калькуляцией времени и переложить его на деньги. Например, благодаря автоматизации «Кьеzi» удалось высвободить около 30% времени рекрутера. Сделайте календарь и в течение недели фиксируйте рутинные задачи. Переведите время в деньги через почасовую ставку и покажите эти данные руководителю. Ваш отчет вызовет как минимум интерес, а в лучшем случае — готовность пробовать. □



Сканируй QR-код и оставляй заявку на бесплатный тест-драйв CRM для рекрутмента Talantix

Трансформируем
коллектив — в Команду!



ТРАНСФОРМАЦИЯ
Игра командного взаимодействия

ЛЕТУЧИЙ
КОРАБЛЬ
центр активного отдыха

Выбери свой формат!

т.: (8332)255-888 | korabl-kirov.ru | letkor@mail.ru

Переверни своё представление
о teambuilding!

• BOFHPIE CTHABBI

ТВОЕ НАСТОЯЩЕЕ ПРИКРЫТИЕ!



ОБУЧЕНИЕ В СКОЛКОВО ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА МАРИЯ ЗЕЛЕНЦОВА РАССКАЗАЛА О ПРОЕКТАХ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ КИРОВСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

2020 год для всех был непростым. Каковы итоги по вашему направлению деятельности, ведь многие страны закрыли границы?

— Для экспортёров этот год не стал критическим. К нам обратились намного больше предприятий, чем в 2019-м. Вопреки всем сложностям, наши производители-экспортёры, увидели потенциал в себе и своих возможностях и максимально вложились, чтобы расширить рынок. Если посмотреть динамику: в 2019 году к нам за услугами обратились 240 предприятий, а в 2020 году эта цифра значительно выросла — 314 предприятий из Кирова обратились за нашими услугами. Учитывая, что у нас не было выездных мероприятий, мы смогли переформатировать работу и предоставить им другие востребованные для них услуги: размещение на электронных торговых площадках, обучение сотрудников — школа экспортёра РЭЦ и авторские семинары, также ежегодно актуальной остается международная сертификация. И вос требованность этих услуг еще раз подтверждает, что многие производители развернули свою деятельность в сторону внешних рынков. Даже те, кто до этого года не выходил на экспорт, стали планомерно готовиться к этому шагу и проводить обучение своих сотрудников на наших семинарах.

Какие поставили цели на 2021 год?

— У нас уже запланированы выставки на июнь в странах ближнего зарубежья: Армения, Азербайджан,



Казахстан, Узбекистан и Беларусь. Планируются бизнес-миссии в страны, которые сейчас открыты. Но, в первую очередь, мы работаем по запросам предприятий. Если руководитель организации понимает, что на их продукцию поступил запрос из конкретной страны, и они готовы произвести товар в нужном объеме, мы можем скорректировать наши планы и организовать конкретную бизнес-миссию в страну, откуда поступают запросы.

Большое внимание в нынешнем году будет уделяться обучаю-

щим мероприятиям. Главный упор будет сделан на обучение в бизнес-школе Сколково. Это брандинговая программа «Экспортёры 2:0», разработанная российским экспортным центром совместно с московской школой управления Сколково. Уже подано 15 заявок от кировских предпринимателей. Это первый поток, который поедет на учебу в мае. Второй поток планируется на август: до июня ведется прием заявок. Подчеркну, что курс стоит 700 тысяч рублей, из них 560 — оплачивает Центр поддержки экспор-

та. Обучение в этой школе поможет сформировать экспортную стратегию для предприятия: как подготовить и вывести продукцию на экспорт в области производства и адаптации. Также даются знания кадровых вопросов — от подготовки до стратегии поведения.

На семинарах в Сколково выступают тренеры федерального уровня с колоссальным багажом знаний и практического опыта. Среди экспертов нет теоретиков — это очень важный фактор.

В первый год обучения от Кировской области прошли обучение представители трёх предприятий. Обратная связь показала, что эффект от обучения есть, и мы рекомендуем предпринимателям использовать возможности школы Сколково в этом году.

Какие сегменты рынка выходят на экспорт?

— Анализируя ситуацию в лесной отрасли, мы видим и понимаем, что нужно развивать и остальные направления. Например, химическая промышленность и производство косметики в нашем регионе на достаточно высоком уровне. Можно выделить производство детских товаров.

Высокий уровень продукции, например, у фабрики «Весна», также хорошее качество и у мелких производителей игрушек. В Кировской области на достойном уровне продукция легкой промышленности. Мы готовы организовать для этих направлений специализированные выставки, бизнес-миссии.

Большой потенциал у компаний, занимающихся информационными технологиями, и наша задача — поддержать ИТ-отрасль: мы помогаем зарегистрировать торго-

вую марку, финансируем и отправляем компании с индивидуальными стендами на выставки за рубеж, поддерживаем в ведении переговоров, подготовке коммерческих предложений. Существуют специализированные рекламные площадки для ИТ-отрасли. И мы помогаем на них разместить информацию. Большинство наших услуг предоставляется бесплатно.

Особое внимание мы планируем уделить развитию народно-художественных промыслов.

Предприятия каких сфер обращаются к вам за помощью?

— Мы стараемся быть максимально представленными в информационном пространстве и всегда

Малый бизнес — немаловажная составляющая экономики. Но не каждый решится выйти на экспорт. По вашему мнению, стоит с небольшими объемами искать сбыт за рубежом?

— Безусловно, стоит! Есть такое понятие, как горизонтальная диверсификация в поиске новых покупателей, клиентов. Если производитель понимает, что его продукция пользуется спросом, а также позволяет оборот, то обязательно нужно искать рынок сбыта и за рубежом в том числе. Даже штучное производство, такое, например, как шкатулка из капа-корня, — это тоже продукт на экспорт.

Ситуация на российском рынке не всегда стабильна, а контракты на экспорт дают большую уверенность в завтрашнем дне. На всех семинарах мы говорим о том, чтобы руководители не ждали времени на обучение, даже если еще не вышли на заключение контракта. Если у тебя есть понимание процессов, то, когда наступит момент выхода на зарубежный рынок, с этими знаниями чувствуешь себя гораздо увереннее. У нас в школе экспорта обучение состоит из 11 модулей, которые включают в себя весь жизненный цикл экспортёра, начиная от основ и заканчивая логистикой и онлайн-торговлей.

Президентом России поставлена стратегическая задача — повышение в стране несырьевого экспорта. Программа продлена до 2024 года. И нужно понимать, что эти годы — самые благоприятные для того, чтобы производители воспользовались колоссальной финансовой поддержкой со стороны государства. Из-за пандемии на данный момент идет глобальный передел рынка производителей, и этот рынок нужно завоевывать. □

ОБУЧЕНИЕ В СКОЛКОВО ПОМОЖЕТ СФОРМИРОВАТЬ ЭКСПОРТНУЮ СТРАТЕГИЮ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: КАК ПОДГОТОВИТЬ И ВЫВЕСТИ ПРОДУКЦИЮ НА ЭКСПОРТ В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА И АДАПТАЦИИ

открыты для любых переговоров. К нам обращаются руководители абсолютно разных отраслей. Это и производство пеллет, и косметики, и игрушек, и сувенирной продукции, и обуви, и сумок. Для каждого предприятия у нас найдутся услуги, которые будут полезны и интересны. Центр поддержки экспорта был создан в 2011 году. Есть организации, которые с момента основания ежегодно пользуются нашими услугами. Они следят за новостями в наших соцсетях и на сайте.



МОЙ БИЗНЕС
продвижение на экспорт
Кировская область

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР
ЭКСПАР
РОСЭКСИМБАНК

- 📍 Динамовский проезд, 4, оф. 201, тел. +7(8332) 21-24-30
- ✉️ exportkirov.ru
- ✉️ exportkirov
- 👤 profile.php?id=100018114623554
- 👤 export_kirov43

ТРЕХЗНАЧНЫЙ ПРОЦЕНТ ОТ FINIKO — ЭТО РЕАЛЬНО

- ПЕРЕДАННЫЕ СИСТЕМЕ FINIKO СРЕДСТВА УЖЕ ВОЗВРАЩАЮТСЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ ПЛАТФОРМЫ В ВИДЕ РЕАЛЬНЫХ АКТИВОВ

FINIKO ДЕЛАЕТ ИНТЕРЕСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Не так давно государственное агентство «Прайм» опубликовало небольшую статью*, где прямо утверждалось, что при работе на финансовых рынках есть шанс заработать более 1000% годовых. Человек, работающий в сфере финансов, понимает, что если стремиться к такой доходности, то слишком велик риск потери инвестированных средств. Это должен помнить каждый, кто в современном мире хочет получить процент выше инфляции.

FINIKO обозначает реалистичные уровни доходности, которые, например, могут составлять около 300% годовых. Согласитесь, это «несколько» больше, чем в банках, даже если учесть все различия в условиях размещения сбережений. Понятно также и то, что FINIKO является очень серьезным конкурентом на финансом рынке.

КАК МЫ ЗАРАБАТЫВАЕМ ДЕНЬГИ ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ

FINIKO вкладывает средства наших клиентов, или точнее партнёров, в операции на биржевом финансовом рынке. Но мы выходим туда не с позиций инвестора или шортселяра, которая предполагает, что ты должен купить одну из десятков тысяч ценных бумаг в расчете



на то, что ее цена изменится именно в том направлении, в котором ты ожидаешь. Так можно ждать и год, и два, и 30 лет. Это нормальная тактика, но это не выбор FINIKO.

Эта компания выступает на рынке с позиций трейдера, то есть зарабатывает не на росте или падении курсов, а на самом факте колебаний. И чем больше скачки, тем выше вероятность заработать. Именно поэтому FINIKO сделало выбор в пользу высоковолатильных инструментов и зарабатывает для своих клиентов на колебаниях криптовалют и фьючерсов, а также работает и на рынке Forex. В инвестиционном подразделении компании задействовано более ста трейдеров.

ПОНЯТНЫЙ ПРОДУКТ ОТ FINIKO

Для большинства финансовые термины звучат как «китайская грамота». Поэтому при взаимодействии с людьми, которые хотят вло-

жить свои сбережения в FINIKO, говорят об абсолютно понятных и осозаемых вещах: квартира, машина, досрочное погашение кредита.

Самые популярные продукты FINIKO:

- Автомобиль или квартира за 35% от стоимости за 120 дней.
- 30%, 40% и 50% скидки при планировании любых покупок на 4, 5 и 7 месяцев вперед.
- Кэшбэк 15 или 25%.

Но за этой кажущейся простотой стоит сложная работа, благодаря которой переданные системе средства уже вернулись пользователям платформы в виде реальных активов. Хотите разобраться во всех тонкостях того, как это работает? FINIKO раскрывает все детали. Обращайтесь! □



+7-958-393-08-76

□ Октябрьский пр-т, 117,
офисный центр «Алье
Паруса», подъезд А, оф. 4



АЛЛА ПОДШИВАЛОВА

— У нас осенью прошлого года остался небольшой долг по ипотечному кредиту, порядка 500 тысяч рублей. В сентябре было решено попробовать и стать участником программы FINIKO, которая предполагает внесение на счет компании 35% остатка по задолженности перед банком. В нашем случае это была сумма около 175 тысяч с перспективой получения 50 тысяч рублей на досрочное погашение основного долга и процентов по ипотеке.

Конечно, мы осознавали возможные риски. Но я сама предприниматель и прекрасно представляю, что вся наша жизни связана с неопределенностью. Более того, второй стороной любого риска являются возможности. По моей оценке, они существенно превышали риск.

В данном случае решение было полностью оправданным. Мы ежемесячно получали оговоренную сумму на свой счет, то есть рисковая составляющая нашего сотрудничества с платформой FINIKO была закрыта меньше чем за четырех месяца.

Сейчас мы с мужем участвуем еще в нескольких программах FINIKO. В мае муж получает два автомобиля. В августе средства на машину должны поступить и мне. Кроме того, на доходы по депозитной программе я сейчас финансирую строительство дома. В дальнейшем мы планируем продолжить сотрудничество с FINIKO. Работа с этой компанией — важная часть моих долгосрочных жизненных планов.



НАТАЛЬЯ КУЗЬМИНА

— В первый раз я услышала о FINIKO от своего знакомого. Он тогда сказал такую фразу: «Гарантий нет, но проект надежный». Я полностью согласна с таким определением. Для меня надежность — это понимание и уверенность в людях, которые реализуют этот проект, их харизма, открытость, готовность идти на контакт.

Именно поэтому в мае прошлого года мы включились в программу накопления средств на покупку квартиры. Мой сын тогда жил в малосемейке, нужно было решать: либо брать ипотеку на 20 лет, либо войти на кредитные средства в программу FINIKO. Выбор был в пользу FINIKO, так как за 5 месяцев мы могли профинансировать покупку на вторичном рынке однокомнатной квартиры и стать полноценными собственниками. Согласитесь, это в десятки раз меньший промежуток времени, по сравнению с банковской ипотекой. Риск того, что за 20 лет с вами и вашими доходами что-то произойдет, гораздо больше.

FINIKO полностью выполнило обязательства. Мы подтвердили целевое использование средств. С осени мой сын живет в собственной квартире. Долг на первоначальный взнос мы погасили за счет продажи комнаты. Ипотека — ноль.

Сейчас я продолжаю сотрудничать с платформой FINIKO сразу по нескольким программам и рассчитываю продолжить наше партнерство.



КОНСТАНТИН ТЕРЕНЬТЕВ

— Летом прошлого года я осознал необходимость создания долгосрочного финансового плана, а вместе с этим и потребность в получении каких-то дополнительных доходов. Случайно в Instagram я натолкнулся на информацию о компании FINIKO. Нашел дополнительную информацию, сформулировал конкретные вопросы и уже после этого связался с представителями компании. Встреча состоялась на следующий день. Так я начал сотрудничать с FINIKO.

За несколько месяцев благодаря этому сотрудничеству я уже сформировал поток пассивных доходов. Настало время переходить к следующей задаче — приобретению автомобиля. В ноябре включился в программу «Автомобиль за 35%».

Новую машину я рассчитывал получить в середине марта. Из-за дефицита новых автомобилей салон задержал поставку более чем на месяц. Но вот буквально два дня назад благодаря FINIKO и лично Матвею Тимкину я стал обладателем нового VW Polo в максимальной комплектации. Моя следующая финансовая цель — приобретение квартиры.

Использование любых финансовых инструментов связано с рисками снижения их стоимости. Получение доходов от операций на финансовых рынках в прошлом не гарантирует их получения в будущем. При принятии решения о вложении средств следует внимательно рассмотреть вопрос о том, являются ли операции на финансовом рынке и возможные убытки допустимыми для Вас в свете Ваших финансовых возможностей.

РЕАЛЬНЫЙ АКТИВ С ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ДОХОДНОСТЬЮ



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
АЛЕКСАНДР
КАРАВАЕВ О ТОМ,
ПОЧЕМУ ДЛЯ
ДИВЕРСИФИКАЦИИ
СВОИХ ИНВЕСТИЦИЙ
ОН ВЫБРАЛ
РАБОТАЮЩИЙ В
ИНДУСТРИИ ТАКСИ
«ПУЛОС-ПАРК»



ПРЕДЛОЖЕНИЕ «ПУЛОС-ПАРК»

— Я постоянно нахожусь в поиске интересных инвестиционных предложений. Примерно год назад узнал о возможности диверсифицировать мои активы через покупку автомобиля для работы в такси. Этот бизнес очень далек от того, чем я занимаюсь. Поэтому меня привлекло предложение управляющей компании «ПулОС», которая прекрасно знает этот рынок.

Реальный актив, возможность контролировать его работу, система страхования рисков, регулярный ежемесячный поток доходов. Все это точно соответствовало моему финансовому плану.

ОЦЕНКА РИСКОВ

В сфере инвестиций нужно обращать первоочередное внимание на

окупаемость. В случае с автомобилями важное значение имеют колебания цен на машины и дополнительное оборудование. Нужно также учитывать снижение стоимости автомобиля в процессе эксплуатации и риск ДТП. Все это я изначально заложил в модель.

Еще до принятия окончательного решения я точно знал все риски. Когда лично познакомился с лидером проекта и организацией работы в «ПулОС», понял, что можно и нужно попробовать. Вначале приобрел один автомобиль. Сейчас под управлением «ПулОС» уже несколько моих машин.

КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬ

При выборе конкретной машины я ориентируюсь в первую оче-

редь на цену. Это ключевой параметр, который делает финансовую модель привлекательной. Второй момент — коэффициент удешевления. Нужно выбирать автомобили, которые при эксплуатации минимально теряют в цене.

Еще один параметр, машина должна пользоваться спросом у водителей-арендаторов. Поэтому я ориентируюсь на автомобили с автоматической коробкой передач. Они комфортнее, что повышает производительность водителей и снижает вероятность аварийных ситуаций. То есть влияет на доход от инвестиций.

ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В «ПУЛОС-ПАРК»

Часть машин я купил с серьезной скидкой. Неплохо заработал на этом. Благодаря «ПулОС» мне удалось в автосалоне серьезно сбить цену. А цена машины критически важна для получения необходимого дохода.

Сейчас доходность моих вложений составляет 20–25% годовых с учетом всех связанных издержек. Нужно учитывать, что до момента выхода из актива суждения о прибыльности инвестиции носят только оценочный характер. ■



+7-999-100-27-92

dohodkirov.ru

@taxi43rus

lega_43rus



ПОДГОТОВЬ СВОЙ АВТОМОБИЛЬ К ЛЕТУ



Илья Шакшин,
руководитель детейлинг-центра LeTech

В зимний период множество факторов негативно сказываются на автомобиле. Его корпус покрывается мелкими царапинами от песка и антигололедных реагентов, а некогда хромированные элементы — соляным налетом. Все чаще в Киров заглядывает солнце — близится лето, а это значит, что самое время задуматься о подготовке своего автомобиля к летнему сезону!



«Летний блеск»

Согласитесь, приятно смотреть на автомобили, которые сверкают и переливаются в солнечных лучах? Если автомобиль не отполирован, солнце делает царапины более заметными, а это сильно сказывается на его эстетике. Май — самое время для полировки и нанесения защитных составов на кузов автомобиля.



«Первозданная чистота»

После зимы коврики покрыты солью, а в складках отделки салона затаились пыль и грязь от весенней слякоти... Встречая летний сезон 2021 года, не забудьте вдохнуть в свой автомобиль немного свежести — проведите полную химчистку салона. Это освежит автомобиль не только внешне, но и изнутри.



«Залог долговечности»

Всю зиму снежная каша, смешанная с песком и противогололедными реагентами, терроризировала двигатель вашего автомобиля. Подготавливая автомобиль к летнему сезону, не лишним будет сделать химчистку мотора, чтобы автомобиль оставался бодрым и продолжал служить вам безотказно!

Дорогой и любимый автомобиль заслуживает хорошего отношения к себе. Специалисты детейлинг-центра LeTech умеют делать автомобили сияющими, а салоны — идеально чистыми максимально бережно!

Сканируй QR-код и следи за нашей работой в Instagram!



• ёё. І аёёёї а, 56а, Ѳ. 74-54-93

📍 letech_kirov

LeTech
І Т АҮЕ АӘДАЕЁЕІ А-ОАІ ӨД

Я И МОЁ ДЕЛО



РУКОВОДИТЕЛИ БИЗНЕСОВ О ТОМ,
КАК ОНИ НАШЛИ СЕБЯ
В СВОЕМ ДЕЛЕ

ЕЛЕНА ТОПОРОВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА СЕТИ ОПТИК «ВИКТОРИЯ» — МЕДИЦИНСКИЙ ОПТИК

Работа медицинского оптика — очень точная. Он вытачивает линзы под выбранную клиентом оправу. Раньше это делали вручную. Теперь процесс автоматизирован.

Все данные из рецепта — диоптрии, расстояние, положение зрачков — заносят в специальную установку, потом сканируется оправа.

Станок принимает все параметры и из круглой линзы-заготовки вытачивает линзу нужной формы. Затем закрепляем линзу в оправе. Если оправа пластиковая, сначала разогреваем ее, чтобы она стала мягкой и податливой. Вставляем линзу, если нужно, делаем подгонку. На одни очки в среднем уходит около 10 минут. В случае с толстыми линзами — до 15 минут.

Мне нравится дело медицинского оптика. На эту специальность в Московскую школу медицинской оптики я поступила в 2012 году, окончила обучение в 2015.

Выбрала направление, потому что специальность очень востребована, тогда было мало таких специалистов и была необходимость в их работе. С годами их стало больше, но все равно медицинские оптики по-прежнему востребованы.

ВИКТОРИЯ
ОПТИКА

📍 Воровского, 104а, ТЦ «Точка»
Европейский
Октябрьский проспект, 116
Green Haus
ул. Орловская, 52

📞 45-11-47

📍 Кирово-Чепецк, Ленина 49а,
виктория-оптика.рф
✉️ opticaviktoria
✉️ optica_viktoria43

МАЙ 2021

**ЕКАТЕРИНА
БЕЛОУСОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ
СЕТИ САЛОНОВ
«МИР ЦВЕТОВ»**

Цветы — семейный бизнес. Начинал дед, потом его подхватил папа, и теперь занимаюсь я. В 90-е мы реализовывали на рынках выращенные в своих теплицах розы и тюльпаны. Продолжаем выращивать и сейчас. В то время букет был просто 3-5 цветочков в целлофане, гвоздика, тюльпаны и королева летом — роза! Со временем покупатели стали более капризными, и мы стали выходить на европейские рынки, постепенно увеличивать ассортимент цветов.

Тогда-то меня и захватали флористика. Захотелось не просто продавать, а творить и воплощать идеи в реальность! Так и родилась моя любовь к цветам и прекрасному! В то непростое время мы одними из первых начали ввозить на кировский рынок круглогодичную продукцию с европейских рынков, с каждым разом увеличивая ассортимент товара.

Поэтому сейчас мы можем видеть зимой — пионы, ромашки или ландыши, а летом — сирень. Я не боюсь экспериментировать, на свой страх и риск заказываю новые и необычные цветы, которые мало кому знакомы.

Поэтому даже в обычный день у нас всегда более 300 наименований цветов. Для нас всегда важно услышать клиента, ведь флорист — тот же психолог. Нужно уметь чутко понять покупателя и предложить именно тот букет, который соответствует поводу, настроению и характеру.

МИР ЦВЕТОВ
Сеть салонов

777-170 мц43.рф vip.cvetu

ДОСТУПНАЯ МОДА — ЭТО ТРЕНД



Наталия Попова,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ,
СООСНОВАТЕЛЬ
ТМ НОВОСКОДЕ, БИЗНЕС-
КОНСАЛТЕР — В ИНТЕРВЬЮ
ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ
ДЛЯ СПЕЦПРОЕКТА
«СТИЛЬНЫЕ И СИЛЬНЫЕ»

✉ @julia_dolgoarshinnykh

ОЖИВАЮЩАЯ КАРТИНКА

1. Скачай приложение по QR-коду.
2. Считай QR-код приложением.
3. Оживи фото камерой в приложении.

Полная версия интервью —
в соцсетях журнала «Бизнес Класс»
и ГК Юлии Долгоаршинных



Наталия Попова и Юлия Долгоаршинных.
Благодарим кофейню «Шоколадница» за место проведения съемок

ВМЕСТО ФЭШН-КОЛЛЕКЦИЙ ШИЛИ МАСКИ

Юлия Долгоаршинных: — Наталия, добрый день. Скажи, пожалуйста, была ли какая-то проблема в прошлом году в твоем бизнесе и как ее удалось решить?

Наталия Попова: — Швейка — один из тех бизнесов, которые не сильно пострадали в пандемию. В тот момент, когда большинство россиян не работали, наше производство не закрылось. Мы буквально за один день перепрофилировались, закупили ткань и начали шить средства защиты.

Да, нам практически пришлось прекратить шить свою торговую марку, потому что фэшн-индустрия просела во время пандемии чуть ли не так же, как туристический бизнес. Не было летней коллекции, была сильно урезана коллекция осень-зима, потому что мы не совсем понимали, какая будет покупательская способность.

Ю.Д.: — Сейчас восстановились?

Н.П.: — Не просто восстановились! Сейчас у нас серьезный прирост. Если говорить про коллекцию весна-лето, которую мы выпустили, у нас таких продаж не было вообще никогда.

СТИЛЬ — ОДИН ИЗ ПУНКТОВ ПРОФПРИГОДНОСТИ

Ю.Д.: — Насколько важен стиль в твоем бизнесе и насколько важно выглядеть стильно?

Н.П.: — Дизайнеры и производители одежды, которые не следят за стилем, одеты небрежно, — это удар по бренду. Умение одеваться для нас — один из пунктов профпригодности. Если ты выглядишь стильно, актуально, тогда и твою одежду хотят покупать, и бизнес процветает.

Ю.Д.: — Вопросы от подписчиков. Зачем предпринимателю наемная рабочая и сложно ли предпринимателю быть наемником?

Н.П.: — За всех предпринимателей не могу ответить, но мне предложили на какое-то время вернуться в ту отрасль, которая, я считаю, была одной из самых интересных в моей жизни. Если учесть, что мой бизнес фактически может существовать без моего постоянного присутствия, я не нашла аргументов, почему я должна не согласиться на это.

Ю.Д.: — Мода может быть доступной без снижения качества материала?

Н.П.: — Конечно! Сейчас технологии всего мира работают на то, чтобы сделать моду более доступной. Недорогая синтетическая ткань сегодня по качеству не уступает натуральным материалам. Изделия из нее великолепно выглядят, держат форму и идеально сидят.

Ю.Д.: — В чем сила женщины-предпринимателя?

Н.П.: — Я противница этого гендерного разделения: мужчины — женщины. Считаю, что есть хорошие предприниматели, а есть не очень. Единственная, наверное, сила женщины — это выносливость. Мы реально более выносливы, более стрессоустойчивы. Те, кто рожал, знают. Только женщина способна перед родами выйти на работу, пойти родить, через 7 дней поехать опять на работу. Я сомневаюсь, чтобы какой-то мужчина вынес такое.

Ю.Д.: — Спасибо большое тебе за интервью. Было здорово! Я очень рада, что ты пришла. □



Новое лицо
вашего интерьера

белая река

г. Киров, ул. Карла Маркса, 91
т. 8(8332)38-58-61, +7-912-710-09-39
belyaya-reka43.ru
bel_reka@mail.ru
[bela_reka](https://www.instagram.com/bela_reka/) [belareka](https://www.vk.com/belareka)

Место съемки: Дом Пивовара «К.О. Шнейдер», VIP зал

ГИД ПО СТИЛЮ

ВЫБИРАЕМ ОДЕЖДУ
ДЛЯ РАССЛАБЛЕННЫХ БУДНЕЙ



**ТАТЬЯНА МИШКИНА,
СТИЛИСТ,
ОРГАНИЗАТОР
СТИЛЬНЫХ ИГР,
АМБАССАДОР ШКОЛЫ
КИНЕТИЧЕСКОГО
ИМИДЖА:**

— Почему бы не поло? Когда бизнес выстроен и работает без сбоев, можно позволить себе расслабленный день и непринужденные встречи. Для директора торгового дома «Автор» Сергея Сазонова я подобрала образ именно для такого расслабленного дня. В его основе — трикотажная рубашка поло. Ее придумали 100 лет назад специально для игры в поло. Дополняют рубашку ветровка и удобные кроссовки. Все в приглушенных пыльных оттенках, которые собирают полностью весь наш образ. Заданный стиль подчеркивают очки Armani Exchange из салона оптики «100 очков». Мы пытались создать летний расслабленный дорогой образ успешного человека. И у нас это получилось.

Одежда и обувь предоставлены салоном мужской одежды Kardinal



Октябрьский пр., 88

+7 (8332) 74-51-00

optika_100_ochkov



TATYANA MISHKINA
Академия имиджа

+7-912-828-05-50

mishkinat



ОЩУТИ РАДОСТЬ ДВИЖЕНИЯ!



Мануальные техники позволяют не просто временно снять неприятные ощущения. Под активным мануальным воздействием на мышцы и сухожилия организм перестраивает свою работу: восстанавливается биохимический баланс, проводимость нервных волокон, а вместе с этим уходит и боль.

Павел Пешкичев, врач-нейрохирург, травматолог, мануальный терапевт

Центр кинезиологии и мануальных техник доктора Пешкичева

Кинезиологическая диагностика

| Мануальные техники

| Профессиональный массаж

Основные показания для обращения к мануальному терапевту:

- Боли в спине, вызванные остеохондрозом.
- Грыжи межпозвоночных дисков.
- Искривления позвоночника.
- Радикулит.
- Артрозы.
- Головная боль, головокружение.
- Ограничение активных движений по причине напряжения мышц.
- Восстановительный период после травм опорно-двигательной системы.



Киров, ул. Мопра, 7

+7 (8332) 79 41 00
+7 (958) 396 56 69

doctor_peshkichev

139 М² — ИЗ ВТОРИЧКИ В СОВРЕМЕННУЮ КВАРТИРУ



О ТОМ, КАК РЕКОНСТРУИРОВАТЬ СТАРУЮ КВАРТИРУ БЕЗ СРЫВА СРОКОВ И ЛИШНИХ ТРАТ, — ДАНИЛА ПЕРМИНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ СК «ДАНИЛА МАСТЕР»

СЛОЖНЫЙ, НО ИНТЕРЕСНЫЙ ОБЪЕКТ

— Срок ремонта определяется его сложностью и объемами работ. Эта квартира почти 140 м² — непростой и интересный объект. Перед нами стояла задача полной реконструкции.

Ремонт здесь делали в начале 2000-х. Нам пришлось полностью снимать штукатурку со стен, убирать электрику, разбирать полы. По сути, на объекте мы снесли все и построили по новой. Это огромный и затратный по времени пласт работы — привести вторичное жилье в состояние черновой отделки. Но без этого этапа очень сложно спрогнозировать результат ремонта: непонятно, как поведут себя материалы, если, например, наносить новую штукатурку по старой.

БЕЗ СРЫВА СРОКОВ

Мы идем в соответствии с датами, прописанными в договоре, и сдадим готовую квартиру вовремя. Для нас важно не подвести клиента, который доверяет нам и ждет новоселья.

Мы планируем не только график работ, но и график закупки материалов. Зачастую их приходится ждать неделями. Поэтому важно закупать все заранее, чтобы ремонт не простоял в ожидании. □

Объект:
квартира 139 м²

Состояние:
вторичка

Год постройки:
1998

Срок: 6 месяцев

Задача:
перепланировка
и ремонт с нуля
под ключ



РЕМОНТ БЕЗ НЕРВОВ И ЛИШНИХ ТРАТ

Смету с клиентом мы утверждаем при заключении договора. Обговариваем все пожелания, рассказываем, на чем и как можно сэкономить без ущерба качеству работ.

На этом объекте пожелания заказчика менялись в ходе ремонта, и мы каждый раз просчитывали, сколько будут стоить изменения. Клиент мог сориентироваться и понять, готов он к дополнительным тратам или нет.

КРАСИВО СНАРУЖИ, ИДЕАЛЬНО С ИЗНАНКИ

Нам важно не просто сделать ремонт красиво. Мы на 100% качественно выполняем работы, которых не будет видно. Все, что скроет потолок и отделка, сейчас на виду. Заказчик может оценить уровень сам.

Ну и еще немаловажный момент. На наших объектах всегда чисто, на какой бы стадии ремонта мы ни находились. Мы используем строительные пылесосы, всегда во время убираем весь строительный мусор. Поэтому заказчик может прийти в любое время и проконтролировать ход работ, не боясь испачкаться. Наши клиенты ценят это. □



На 100% качественно выполняем
и работы, которых не будет видно



ДАНИЛА МАСТЕР
строительная компания

- 📍 Киров, ул. Московская, 107Б
(БЦ «Московский»), 4 эт., оф. 406
- 📞 +7 (8332) 771-447, +7 (953) 947-14-47
- ✉ remontkirov43.ru danila43region
- ✉ sk_danila_master43

ПЛАНИРУЕТЕ КОРПОРАТИВ?

ДОСТАВИМ ФУРШЕТ ПРЯМО В ОФИС!

КРАСИВО. ВКУСНО. В РАМКАХ ВАШЕГО БЮДЖЕТА



кафе
Грандъ Буфетъ

grandbufet.ru

22-12-10

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Ирина Могилюк,
руководитель клиники «Денталия»

Благодарим за праздничный букет
сеть цветочных салонов «Макси Флора»,
maxi-flora.com

С днём рождения,
«Денталия»!

В мае Центр эстетической стоматологии отмечает свое 16-летие.

Поздравляем весь наш дружный коллектив с праздником!

Давайте с утра улыбаться, и ждать
перемен,
И верить, что добрый мир улыбнётся взамен.

Давайте забудем про боль и обиды сейчас,
Чтоб прошлое в будущем больше
не мучило нас.

Давайте забудем усталость, ошибки и страх.
Поверим, что счастье и радость
лишь в наших руках!

СТОМАТОЛОГИЯ СТИРАЕТ СЛИЦА ГОДЫ



□ О ТОМ, КАК СТОМАТОЛОГИЯ РЕШАЕТ ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНОСТИ, — НАТАЛЬЯ ТУНЕВА, СТОМАТОЛОГ-КЛИНИЦИСТ, ДИРЕКТОР СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ «АЙСБЕРГ»

СТОМАТОЛОГИЯ В ГОЛЛИВУДЕ

— Марлен Дитрих удалила зубы мудрости, чтобы добиться эффекта высоких скул, а Мерилайн Монро установила на зубы тонкие белоснежные накладки — прототипы современных виниров — и покорила весь мир своей улыбкой. С тех пор голливудская улыбка стала эталоном красоты зубов.

Внешность любого человека сильно зависит от прикуса, размера и формы зубов. Корректируя улыбку, мы можем добиться заметных изменений на лице. Например, удлинив передние зубы на пару миллиметров, можно получить эффект омоложения, а с помощью брекетов скорректировать овал лица и убрать второй подбородок.

ИЗ-ЗА ПРОБЛЕМ С ЗУБАМИ МЫ МОЖЕМ ВЫГЛЯДЕТЬ СТАРШЕ

Абсолютно все стоматологические проблемы отражаются на лице. При отсутствии передних зубов губы становятся тоньше, появляются морщинки вокруг рта и так называемые морщинки-марионетки — они идут вниз от углов рта, что визуально старит.

С возрастом зубная эмаль стирается и меняется высота прикуса, это приводит к снижению нижней трети лица, углублению носогубных складок и опять же к появлению морщин.

Также высота зубов, нарушение прикуса или отсутствие зубов влияют на объем губ, скул и четкость контура нижней части лица.

При проблемах с прикусом повышается скорость стирания зубов, неправильное положение может приводить к их ранней потере, в результате чего кожа вокруг губ становится более морщинистой, губы могут западать внутрь полости рта, в области щек появляются первые складки и заломы. Другая причина — неправильная работа мышц лица.

ИМЕНОТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

При нарушении прикуса одни группы мышц лица испытывают постоянное напряжение, другие оказываются излишне растянутыми. Под этим постоянным воздействием кожа может собираться в складки, а со временем это также приводит к образованию морщин.

ЗДОРОВАЯ УЛЫБКА — МОЛОДОСТЬ ЛИЦА

Решив проблемы с зубами, вы решаете целый ряд эстетических вопросов, не прибегая к пластике.

Когда мы восстанавливаем высоту зубов, а они оказывают поддержку мягким тканям, губы выглядят более пухлыми.

Те, кто носил брекеты, знают — после установки брекет-систем губы становятся объемнее. То же самое происходит и при установке виниров и люминиров. За счет накладок зубы увеличиваются в объеме на 1-1,5 мм, и это сразу отражается на лице: более объемными становятся губы и щеки, сглаживаются морщины вокруг рта и носогубные складки. Как результат — человек выглядит моложе.

Визуально омолаживает и здоровый цвет зубов. Важно: здоровый — это не обязательно санфаянсово-белый. Сейчас тенденция к максимальной естественности, в том числе и в оттенках зубной эмали.

Причем на восприятие цвета зубов влияют несколько факторов. Например, на загорелом лице зубы кажутся ярче и белее.

«Крадут» белизну мелкий размер зубов и пространства между ними. Стоит убрать щели и чуть увеличить зубы, при этом не меняя их цвет, как улыбка будет казаться более белой и гармоничной.

С истиранием зубов обнажается дентин. Он темнее эмали, поэтому зубы у пожилых людей более желтые. Визуально скинуть несколько лет можно отбеливанием зубов.

Еще один нюанс. Возраст человека можно определить по тому, какие зубы — верхние или нижние — видны при разговоре. С годами ослабевает круговая связка лица, рот опускается вниз и при разговоре у человека верхние зубы скрыты под губой, а нижние видны собеседнику.

Исправить ситуацию можно с помощью протезирования и увеличения высоты прикуса.

В ПОИСКАХ ГАРМОНИИ

При утрате зубов челюсть атрофируется, то есть становится меньшего объема. Мягкие ткани теряют поддержку, и лицо становится более дряблым.

Когда с одной стороны нет жевательного зуба — человек начинает жевать на другую сторону. В результате мышцы получают разную нагрузку, нарушается работа всего челюстного аппарата и тонуса лицевой мускулатуры. Смещается вертикальная центральная ось и зубы произвольно наклоняются в ту или иную сторону. Люди по природе асимметричны, неполный зубной ряд эту асимметрию усиливает, и лицо не выглядит гармоничным.

Проблема решается просто — протезированием или имплантацией. Убирая пустоты в зубном ряду, вы возвращаете лицу правильные очертания.

Так что, прежде чем обращаться к пластическому хирургу, стоит посетить стоматолога. □



МАЙЛИ САЙРУС

Дано: десневая улыбка, низкая коронковая часть зубов.

Решение: виниры.



ТОМ КРУЗ

Дано: патология прикуса, пломбы на передних зубах, затемненный после удаления нерва зуб.

Решение: брекеты, виниры, имплантаты, коронки.



ДЕМИ МУР

Дано: скученность зубного ряда, пломбы на передних зубах.

Решение: протезирование и коронки.



НИКОЛАС КЕЙДЖ

Дано: патология прикуса и формы зубов.

Решение: протезирование и коронки.



МЭТТЬЮ ЛЬЮИС

Дано: патология прикуса и формы зубов.

Решение: брекеты, виниры.



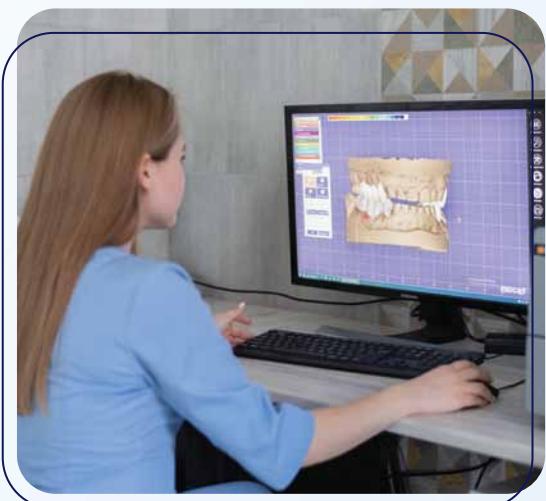
ХРАНИТЕ УЛЫБКИ В ОБЛАКАХ. ПЕРЕХОДИТЕ НА ЦИФРУ

Фрезерный стоматологический центр «Цифра»

Изготовление в кратчайшие сроки зубных конструкций любого типа в Кирове для стоматологических клиник

CAD/CAM — это автоматизированное проектирование и автоматизированное производство, позволяющее работать с цифровой трехмерной моделью зуба, вместо более традиционных физических отисков и слепков.

Изготовление зуботехнических конструкций стало в разы быстрее, точнее, комфортнее.



ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ



высокая скорость изготовления



точность конструкции



работа с самыми современными материалами (диоксид циркония, керамика)



современное оборудование всемирно известной фирмы Nice Tech inc. (Ю. Корея)



индивидуальный подход к каждой работе



изготовление зубных протезов любой сложности



цена сопоставима с аналоговой технологией



доставка курьером

Наш перфекционизм на страже ваших интересов!



Оборудование Nice Tech inc. (Ю. Корея)

CAD/CAM центр «Цифра» в Кирове работает при поддержке фрезерного центра «Микор» (г. Москва), который является официальным представителем Spinell в России.



Фрезерный станок Spinell 5 x

КАК С НАМИ РАБОТАТЬ?

клиника\врач

Если Вы:

лаборатория / зубной техник

Вы предоставляете:

- слепок
- STL файл
- цифровой оттиск
- Получаете **ГОТОВУЮ** конструкцию для фиксации

Вы предоставляете:

- слепок
- **Модель**
- цифровой оттиск
- STL файл
- Получаете **ЗАГОТОВКУ** для дальнейшей работы

НАШИ РАБОТЫ



Каркас Zr O2



Абутмент Ti-Premilled



Индивидуальный абутмент Zr O2



Виниры, коронки Emax



Хирургический навигационный шаблон



Балочная конструкция Zr O2



Игорь Басыгин, руководитель центра, старший зубной техник

КОНТАКТЫ

г. Киров, ул. Мопра, 39,
т. +7 (8332) 25-52-46, +7 (900) 521-01-02
cad-cam.pro
clfra43@mail.ru



Лицензия ЛО-77-01-010413 от 17 июня 2015 г.

УМОЙТЕ «ЛИЦО» ВАШЕГО БИЗНЕСА



■ СОГЛАСИТЕСЬ, НИЧТО В СОЛНЕЧНУЮ ПОГОДУ НЕ БРОСАЕТСЯ В ГЛАЗА ТАК СИЛЬНО, КАК МУТНЫЕ СТЕКЛА С РАЗВОДАМИ В ОГРОМНЫХ ПАНОРАМНЫХ ОКНАХ СОВРЕМЕННОГО ОФИСА ИЛИ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА, — ТАТЬЯНА БАРМИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»

РЕАЛЬНЫЙ ИМИДЖ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

— Специалисты клининговой компании «Деликат-Сервис» уверены, что чистые окна наравне с прибранный входной группой влияют на первое впечатление о компании. Именно поэтому после схода снега и поступает большинство заявок на мытье окон и фасадов офисов, а также торговых и производственных помещений. Сейчас, когда на улице стало сухо, а летняя солнечная погода почти взяла свое, самое время подумать о реальном имидже вашей фирмы!

ЧИСТОТА БЕЗ ЗАБОТ

Безусловно, современные технологии позволяют провести очистку быстро и с минимальными издержками, но настоящее качество может обеспечить только большой опыт в сфере клининговых услуг. Наши специалисты уже не первый год стоят на страже чистоты окон и фасадов зданий, снимая заботы с предпринимателей.

Просто оставьте заявку и поставьте задачу, а наши специалисты подберут оптимальный по цене и технологии способ очистки остекления и фасада! ■

ЦЕНЫ ПО МЫТЬЮ ОСТЕКЛЕНИЯ И ФАСАДОВ:

- витражное остекление — от 28 ₽/м²
- окно 1 шт. — от 250 ₽
- фасад из керамогранита — от 25 ₽/м²

**DELICAT
SERVIS**

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

ds-complex.ru

ДЕРЖИМ ЦЕНЫ*

НА РЕМОНТ

2020



Александр Печёнкин, руководитель, и команда прорабов компании «СанПро43»



дизайн и ремонт
#ЧестноДобротноНадёжно

📍 ул. Труда, 71

📞 (8332) 77-40-47

🌐 sanpro43.ru

👤 sanpro43

👤 sanpro43_plus

👤 sanpro43

Стильные образы героев - салон мужской одежды Kanzler, ул. Воровского 77, ЦУМ (2 этаж) т. (8332) 295-777

*Акция действует до 31 мая 2021 г. Информация об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве подарков, сроках и месте их получения уточняйте по т. (8332) 77-40-47, а также на сайте sanpro43.ru. ИП Печёнкин Александр Александрович, ОГРН 314434518200087.



ОБНОВЛЕННЫЙ AUDI Q5. ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЙ SUV

“ AUDI Q5 — ЛЕГКИЙ, УПРАВЛЯЕМЫЙ, БЫСТРЫЙ И ОЧЕНЬ КРАСИВЫЙ, — ВЛАДЕЛЕЦ ОНЛАЙН-СТУДИИ ЗВУКОЗАПИСИ АЛЕКСАНДР ТИМШИН, В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ОБЛАДАТЕЛЬ AUDI Q5 И AUDI Q8

КОМФОРТНЫЙ. КРАСИВЫЙ. СПОРТИВНЫЙ

— Первым Audi, которым мне довелось управлять, стал Audi A6, 2019 года выпуска. Помню, что у него одного из первых в семействе Audi появились характерные лидары в радиаторной решетке, а также сенсорные дисплеи. Благодаря мощному 340-сильному бензиновому двигателю он был настолько стремителен, что в некоторые моменты было страшновато от сумасшедшего разгона!

На самом деле, в Audi как марку очень легко влюбиться благодаря

дизайну и управляемости автомобилей. Не часто встретишь одновременно красивый, спортивный и при этом очень комфортный автомобиль.

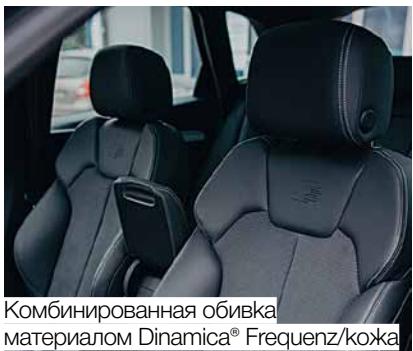
В обновленном Audi Q5 не так много изменений, но, как по мне, это даже лучше. Это позволяет владельцам автомобилей до обновления чувствовать, что их автомобиль еще не устарел.

Первым, что бросилось мне в глаза, стала новая радиаторная решетка. Ее внешний вид визуально освещает автомобиль, и, насколько мне известно, вариантов решетки может быть даже несколько. А чего стоят задние фары! Это же просто космос!

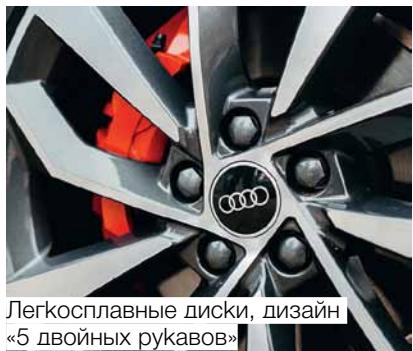
Стоит отметить, что мне очень нравятся новые линейки цветов кузова и дисков, которые появились в обновленном Audi Q5.

КОГДА ПОЕЗДКА — ОТДЫХ

Меня очень порадовало, что салон автомобиля остался таким же комфортным, как было до обновления. Нельзя не отметить появление в обновленном Audi Q5 навигационной системы MMI Navigation plus с сенсорной панелью MMI touch. Экран стал больше, к нему хочется присасываться. Этой панелью очень удобно пользоваться в остановленном авто-



Комбинированная обивка
материалом Dinamica® Frequenz/кожа



Легкосплавные диски, дизайн
«5 двойных рукавов»

мобиле. В сравнении с Audi Q5 до обновления, как мне кажется, на ходу удобнее пользоваться все же физическими кнопками. Однако это дело привычки. Я, например, достаточно долго не мог адаптироваться к сенсорному экрану своего Audi Q8 после физических кнопок в Audi Q5 до обновления. Возможно, если изначально пользоваться сенсорной панелью MMI touch, то таких проблем не возникнет.

Тем не менее, в обновленном Audi Q5 осталось достаточно много настоящих кнопок — управление климатом, к примеру. Я считаю, что их качественное исполнение в сочетании с современным большим экраном делает интерьер интереснее и богаче.

Несмотря на все эти изменения, во время тест-драйва меня не покидало ощущение, что я управляю своим автомобилем, только с увеличенным экраном и слегка измененной центральной консолью — Audi virtual cockpit Plus. Автомобиль стал свежее и интереснее.

ДЛЯ СЕМЬИ И ДЛЯ ДУШИ

Я уже достаточно давно подметил для себя, что формат Audi Q5 — очень удачен. Пару месяцев мы пользовались этим автомобилем в качестве основного в семье. Отмечу, что впятером (двое взрослых, двое школьников и один трехлетний малыш) мы отлично помещались и не чувствовали себя стесненными. Но особый кайф я получал, когда ездил на Audi Q5 один. Хотя надо сказать, что я и сейчас кайфую, когда по какой-то причине пересаживаюсь на него со своего Audi Q8.

Если коротко, Audi Q5 — легкий, управляемый, быстрый и очень красивый автомобиль. Как бы странно это ни прозвучало, но я даже иногда немного завидую своей жене, которая сейчас управляет Audi Q5. ■

**ЗАПИШИТЕСЬ
НА ТЕСТ-ДРАЙВ
НА САЙТЕ
AUDI-KIROV.RU**

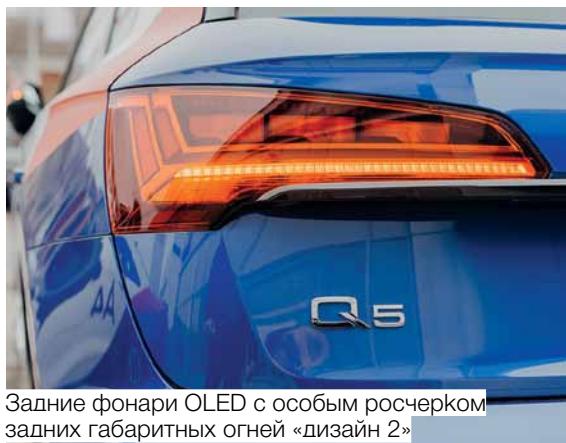


45 TFSI QUATTRO S TRONIC:

- разгон с 0 до 100 км/ч — 6,3 с.
- мощность — 249 л. с.
- максимальная скорость — 240 км/ч
- объем двигателя — 1 984 см³
- максимальный крутящий момент — 370 Н·м при 1600-4500 об/мин
- тип привода — полный привод quattro ultra
- коробка передач — 7-ступенчатая, S tronic
- расход на 100 км — 7,7 л (смешанный цикл)
- собственная масса — 1 795 кг



Отделка рукоятки рычага
переключения передач кожей



Задние фонари OLED с особым росчерком
задних габаритных огней «дизайн 2»



АЦ Киров

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

audi-kirov.ru

ХОККЕЙНОЙ КОМАНДЕ «ЛЕГИОН» – 15 ЛЕТ!



15-ЛЕТИЕ ХК «ЛЕГИОН»
МЫ ОТМЕТИЛИ ГАЛА-МАТЧЕМ
С КОМАНДОЙ ДРУЗЕЙ, — СЕРГЕЙ
РУДКОВСКИЙ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР ГРУППЫ ОХРАННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ «ЛЕГИОН»



15-ЛЕТНЯЯ ИСТОРИЯ

— В 2006 году наша группа компаний учредила ежегодный спортивный кубок. К тому моменту уже существовала хоккейная команда «Темп», где играли наши сотрудники. В 2006 команда получила название «Легион».

За 15 лет своей истории ХК «Легион» регулярно принимала участие в Чемпионатах города Кирова и Кировской области на открытых площадках и была неоднократным призером соревнований, уча-

ствовала и побеждала на межрайонных блиц-турнирах по хоккею с шайбой в районах области (г. Кирс, г. Омутнинск, г. Белая Холуница, п. Арбаж, п. Юрья, п. Лесной, п. Мурыгино и др.).

КУБОК ЛЕГИОНА

Начиная с 2006 мы ежегодно проводили «Кубок Легиона». Это турнир по хоккею, в котором принимают участие лучшие любительские команды г. Кирова и Кировской области. Каждый раз спортивный праздник проходит с размахом. Это турнир одного дня с яркими эмоциями и хорошими призами. В нем сражаются от 4 до 6 команд.

Желающих участвовать всегда было много. Но на этих соревнованиях мы делали и делаем акцент на команды из районов. Для них это грандиозная и порой уникальная возможность поиграть на большом льду, пообщаться с другими спортсменами, познакомиться. Для ребят большой турнир — это настоящий праздник. Ну а с городскими командами мы играем в своей лиге.

Всего мы провели 13 «Кубков Легиона». В прошлом году мероприятие отменили из-за пандемии. В этом году тоже не стали проводить, так как еще есть ограничения, в частности по зрителям на трибунах.





ГАЛА-МАТЧ

Но не отметить свое 15-летие команда не могла. Да, «Турнир Легиона» в этом году не состоялся. Но мы нашли альтернативу и провели гала-матч, посвященный дню рождения ХК. На лед вышли команды «Легион» и команда друзей — сборная игроков из разных команд.

Играли 2 периода по 25 минут. И в первом — я впервые вышел на лед!

Раньше я ходил на матчи как болельщик. Но обещал, что когда-нибудь встану на коньки сам. И встал! Это было потрясающе! Мне очень понравилось. Я играл на позиции нападающего, вдохновленный примером нашего Президента Владимира Путина. И забил 3 шайбы. ▲ ◆

ЧЕМПИОНАТ ПЕРВЕНСТВА ГОРОДА КИРОВА

В этом сезоне хоккейная команда «Легион» стала обладателем Кубка Первенства города Кирова среди любительских команд по хоккею. В финале спортсмены в серии до двух побед оказались сильнее команды «Медведи» из Белой Холуницы (3:2, 3:1), став трехкратным обладателями желанного спортивного трофея (2015, 2016, 2021 гг.). С победой спортсменов в торжественной обстановке поздравили первые лица города.



ул. Московская, 4
8-800-500-43-63
legion_kirov
legion_kirov.ru



В КИРОВЕ ОТКРЫЛАСЬ «КИНОАКАДЕМИЯ»



«Киноакадемия» — это престижный кинокорнер, по сути, филиал кинотеатра «Колизей», который разместился в слободе Талица в смежном здании с популярным рестораном «Академия кавказской кухни». Это двухзальный кинотеатр премиум-класса со своим неповторимым дизайном холла и кинобара в стиле золотого века Голливуда, — Дмитрий Потёмкин, директор по развитию кинотеатров «Колизей» и «Киноакадемия»

Кроме шикарного дизайна, «Киноакадемия» получила и передовые кинотехнологии, которые отчасти повторяют проект кинозала №8 в «Колизее».

Залы полностью оснащены проекционным и звуковым оборудованием одного из лидеров отрасли — компании Christie Didigital. Как и в зале №8, здесь используются лазерные проекторы Christie RealLaser

и премиальная звуковая система Christie Vive Audio. Все это способствует максимальному погружению в мир кино. В каждом зале «Киноакадемии» всего 26 мест: по два ряда кожаных кресел и диванов отделенных друг от друга перегородками. Все места оснащены реклайнерами — одним нажатием кнопки они раскладываются, и смотреть кино можно даже лежа. ▲ ◊



Андрей Маури
с супругойЮрий Захаров
с супругойВладимир Скобелкин
с супругой

АНДРЕЙ ПУШКАРЁВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ИМЛАЙТ-ШОУТЕХНИК»:

— Мы решили расширить владения «Колизея», так как нам там стало тесновато. И мы решили открыть «Киноакадемию» здесь, в районе Талицы, где уже существуют большой развлекательный комплекс, и парк, и «Академия кавказской кухни». «Киноакадемия» ярко дополнит весь ансамбль, и это будет некий комплекс для людей, которые смогут проводить тут выходные: получить и вкусную кухню, и кинокухню в одном комплексе. После технического открытия «Киноакадемия» работала неделю. И мы получили очень достойные отзывы от посетителей. Людям нравится здесь, несмотря на пандемию, они не разучились отдыхать. И хотят отдохнуть качественно.



АННА ВОСТРЕЦОВА, МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ CHRISTIE DIGITAL В РОССИИ И СНГ:

— Продукция нашей компании рассчитана на то качество звука и картинки, которые могут погрузить зрителя в эмоции, задуманные режиссером. А здесь все это еще и в таком месте, где ты не просто можешь посмотреть кино, а можешь отдохнуть семьей, поужинать в ресторане, заглянуть в винотеку, сигарную комнату. Я в восторге и хочу этот формат транслировать москвичам. Места такого уровня должны быть в каждом городе. За этим будущее. Зритель устал просто от кино, ему нужен праздник, место, где можно провести выходные.



СЕРГЕЙ ОРЛОВ, ДИЗАЙНЕР «КИНОАКАДЕМИИ»:

— Кинотеатр «Колизей» хотел создать здесь яркую атмосферу Америки 30-х годов прошлого века, атмосферу Великого Гэтсби. Исходя из этих пожеланий я и разработал дизайн «Киноакадемии». Достигнуть цели удалось за счет подобранных цветов и форм. Например, оттенки золота — это определенно в стиле Гэтсби. Мягкие панно в стиле ар-деко, блеск хрустала, зелень пальм, знаменитые оскары — все это добавляет шика и блеска.



КИНОАКАДЕМИЯ

БИЛЕТЫ НА TALITSA.KOLIZEUM.RU

Также билеты можно купить в кассах кинобара «Киноакадемии». Новый кинотеатр расположен по адресу Талица, 45 А, смежное здание с «Академией кавказской кухни», левый торец. «Киноакадемия» работает с 09 утра до 01 ночи.



Лев Шварцблат



Юлия Долгоаршинная



Виктор Медведков

ЭКСТРЕМАЛЬНЫЙ АВТОКВЕСТ ОТ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

□ R 16+

МЕРОПРИЯТИЕ ДЛЯ САМЫХ СТОЙКИХ. 25 АПРЕЛЯ В УСЛОВИЯХ ТОТАЛЬНОЙ НЕПОГОДЫ КОМАНДЫ-УЧАСТНИЦЫ СРАЗИЛИСЬ В ЛОВКОСТИ, СКОРОСТИ И ВЫНОСЛИВОСТИ. ПОД ПРОЛИВНЫМ ДОЖДЕМ В ГРЯЗИ ОНИ ПОПАДАЛИ ПОД ПРИЦЕЛ НАШИХ СНАЙПЕРОВ, ПРОПОЛЗАЛИ СКВОЗЬ ЛАЗЕРНЫЕ ЛЕНТЫ, В ТЕМНОМ СЕЙФЕ-КОМНАТЕ ИСКАЛИ С ПОМОЩЬЮ УЛЬТРАФИОЛЕТОВОГО ФОНАРИКА ПОДСКАЗКИ И ПРОХОДИЛИ ЧЕРЕЗ ДРУГИЕ, НЕ МЕНЕЕ ЗАХВАТЫВАЮЩИЕ ИСПЫТАНИЯ. ЗАВЕРШИЛОСЬ МЕРОПРИЯТИЕ НАГРАЖДЕНИЕМ В КЛУБЕ ENGINEER

КОМАНДЫ-УЧАСТНИКИ:

1. Чмоки (1 место)
2. #ATX (2 место)
3. HotDoc (3 место)
4. Центр недвижимости
5. КРОНА
6. КРЕДО
7. Freedom
8. Вятка-недвижимость
9. expert43
10. Вятская мясная компания



Партнеры _____

БИЗНЕСКЛУБ





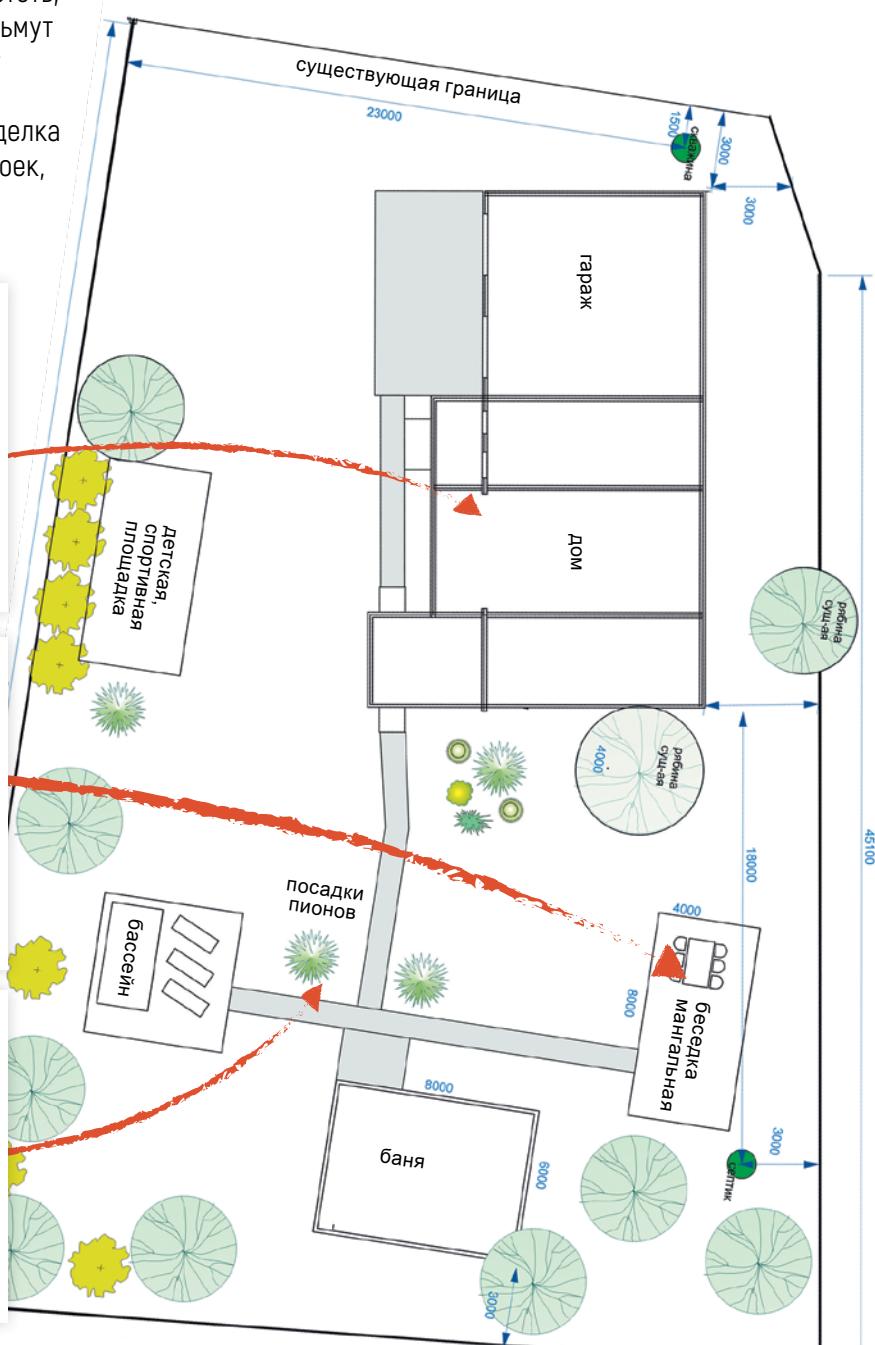
Участники



ВАША ИГРА

О Т М Е Ч Т Ы Д О В О П Л ОЩЕНИЯ

Главный шаг на пути к даче мечты – захотеть, чтобы она у вас была. Всё остальное возьмут на себя специалисты компаний «Эксперт Строй». Помощь с подбором и покупкой участка, планировка, строительство и отделка дома, возведение дополнительных построек, ландшафтные работы. **Вы мечтаете – мы воплощаем ваши мечты в жизнь.**



- строительство домов
 - внутренние и наружные коммуникации
 - внутренняя отделка
 - подготовка проектной документации
 - геодезические работы
 - выполняем дизайн-проекты
 - бурение скважины на воду
 - Собственное производство материалов
 - водяные теплые полы
 - Опытные бригады строителей
 - Короткие сроки возведения
 - Оплата в кредит, строительство за счёт мат. капитала

📍 г. Киров, ул. Сурикова, 19, оф. 524

 8 (8332) 47-63-97, 8-912-827-63-97

 @expertstroy43



public181184467

Кредит предоставляется ПАО СберБанк, Генеральная лицензия на осуществление банковских операций от 11 августа 2015 года. Регистрационный номер – 1481. «Потребительский кредит без обеспечения» (далее – кредит). Ставка по кредиту от 10,9%. Валюта кредита – рубли РФ. Срок кредитования от 3 до 60 месяцев. Минимальная сумма кредита – 30 000 рублей. Максимальная сумма кредита для заемщиков, получающих заработную плату на карту Сбербанка, – 5 млн рублей, для иных категорий заемщиков – 3 млн рублей. Банк вправе отказать в выдаче кредита без объяснения причин. Итоговая сумма Кредита и процентная ставка для конкретного заемщика банк определяет индивидуально в зависимости от оценки платежеспособности заемщика. Погашение кредита – ануитетными платежами.



Весеннее настроение в вашем доме



Салон: ул. Московская 102в,
ТК «Планета», пав. 4з/1



mebelit43@mail.ru



8-922-995-90-28



mebelit43.ru



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



[mebelit43](https://www.tiktok.com/@mebelit43)



СКОРО ЛЕТО! Я УЛЫБАЮСЬ!
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ»!

Радио Руслан Монеев



Имеются противопоказания, необходима консультация стоматолога

Стоматология XXI века

 Dentalia®
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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

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