

ЖУРНАЛ О ЖИЗНИ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ ГОРОДА | РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ | КИРОВ | ПРИЛОЖЕНИЕ (СПЕЦВЫПУСК) №12(97) | ДЕКАБРЬ | 2016

БИЗНЕС

ЧЕЛОВЕК ГОДА 2016

КЛАСС

16+

8 ЛЕТ
ИСТОРИИ
УСПЕХА

БЫТЬ, А НЕ КАЗАТЬСЯ

SUBARU OUTBACK

Покоряя зиму
уверенностью



**ПРОИЗВЕДЕН В
ЯПОНИИ**

Комплект зимних шин
НОКИАН НАККАРЕЛИТТА
в подарок*



СИСТЕМА КОНТРОЛЯ
СЛЕПЫХ ЗОН



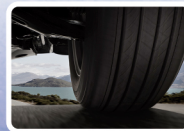
СВЕТОДИОДНЫЕ
ФАРЫ



ПРЕМИАЛЬНАЯ
АУДИОСИСТЕМА
HARMAN/KARDON



ФУНКЦИЯ ПАМЯТИ
НАСТРОЕК СИДЕНЬЯ
ВОДИТЕЛЯ



ДОРОЖНОЙ
ПРОСВЕТ 213 ММ



SUBARU

Уверенность в Движении



ГАРАНТИЯ
100 000 КМ



СИСТЕМА
X-MODE¹



ЯПОНСКАЯ
СБОРКА



ПОСТОЯННЫЙ
ПРИВОД



СИСТЕМА
SI-DRIVE²



КОНТРОЛЬ³
ТЯГИ



Тест-драйв 8 (8332) 78-78-78

kirov.subaru.ru

* Акция распространяется на новые автомобили Subaru Forester и Subaru Outback 2016 года выпуска. Стоимость комплекта зимней резины, оплачиваемой Потребителем в пользу Дилера, компенсируется соразмерным снижением цены на приобретаемый автомобиль в размере стоимости комплекта зимней резины при покупке нового автомобиля Subaru Forester или Subaru Outback 2016 года выпуска у официальных дилеров. Типоразмер зимних шин и стоимость комплекта зависят от выбранной модели и комплектации автомобиля Subaru. Предложение ограничено и действует с 08.10.2016 до 31.12.2016. О наличии автомобилей уточняйте в официальных дилерских центрах Subaru. Подробности у официальных дилеров.

¹ Икс-мод. ² Эсэй-драйв. ³ Эстий. ⁴ Высшая степень безопасности по результатам краш-тестов Euro NCAP.

— Создавая специальный номер журнала к нашей ежегодной премии «Человек года», мы задумались над вечным вопросом: что такое успех? Согласитесь, мы довольно часто употребляем это слово в разговорах с партнерами и при публикации наших рекламных материалов, но не задумываемся о том, что каждый под этим подразумевает исключительно свое определение.

На полках книжных магазинов мелькают названия: «Как стать успешным, богатым и счастливым за 25 дней», «Успех чужими руками», «Я привлекаю успех!», «Успех — это просто» и т. д. Их сотни! Даже смешно становится: заплати 100 рублей, прочитай, что-то прими к сведению или вообще используй как инструкцию — и все станет просто, успех придет к тебе в руки. Забавно, не правда ли?

Успех относителен. Один управляет крохотной фирмой и считает себя достаточно успешным. Другой уверенно держится на верхних строчках Forbes, но не считает это пределом и испытывает неудовлетворенность.

Успех — это когда ты все время двигаешься вперед: от цели к цели, и тебе это нравится. Об этом вам, дорогие читатели, лучше меня расскажут герои нашего спецвыпуска «Бизнес Класс». Каждая история успеха, которую вы откроете здесь для себя, — без ноты хвастовства и эгоизма. Пожалуй, это лучший жизненный опыт, «шишки», взлеты и падения, примеры стратегий и лайфхаки управления.

Я сердечно поздравляю вас с наступающими новогодними праздниками! Пусть удача сопутствует всем вашим начинаниям и свершениям, пусть прибавляется достаток, претворяются в жизнь новые творческие идеи! С праздником!

Александра Бабилова,
директор журнала
«Бизнес Класс»

СТИЛЬ ДИРЕКТОРА:
макияж Александра Хитрина

СОДЕРЖАНИЕ

// ИСТОРИИ УСПЕХА



4 ИМЛАЙТ. ВРЕМЯ. СОБЫТИЯ. ЛЮДИ

АНДРЕЙ ПУШКАРЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ИМЛАЙТ-ШОУТЕХНИК»

8 ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ...

СВЕТЛАНЫ ЧЕШУИНОЙ, ПРЕЗИДЕНТА ХОЛДИНГА «БИЗНЕС И ПРАВО»

12 ФАБРИКА ИДЕЙ

ИВАН ТОКМАКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФАБРИКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ VEROOM

16 ЕСТЬ ТАКАЯ ПРОФЕССИЯ — РОДИНУ УДИВЛЯТЬ

ОЛЬГА ЛОБАСТОВА, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА АКТИВНОГО ОТДЫХА «ЛЕТУЧИЙ КОРАБЛЬ»

20 ЖИТЬ И РАБОТАТЬ НА ЗЕМЛЕ

СЕРГЕЙ ВОЛКОВ, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

24 ЖАЛКО ТЫСЯЧИ? ПОПАДЕШЬ НА МИЛЛИОНЫ!

ВЛАДИМИР ТАРБЕЕВ, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА «СТРАХОВОЙ ДОМ «ВСК»

28 В ЖЕНСКОЙ СУМОЧКЕ — ЦЕЛЫЙ БИЗНЕС

ОЛЬГА КОСТИНА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФАБРИКИ СУМОК S. LAVIA, СЕТИ МАГАЗИНОВ S. LAVIA И «БАЛИ»

32 НЕБО. САМОЛЕТ. БИЗНЕС.


ОЛЕГ КОЧКИН, ПРЕЗИДЕНТ ООО «ВЯТКААВИА»

36 ЛУЧШЕЕ ОРУЖИЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ

СЕРГЕЙ И СВЕТЛАНА КРИВОШЕИНЫ, ВЛАДЕЛЬЦЫ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАГАЗИНА ИНСТРУМЕНТОВ «220 ВОЛЬТ В КИРОВЕ», УЧРЕДИТЕЛИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПОДРЯДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

40 ЗАТМЕВАЯ КРИЗИС

АЛЕКСЕЙ ПЕРЕЦ, ДИРЕКТОР СПИЧЕЧНОЙ ФАБРИКИ «ФЕНИКС»

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Специальное приложение к № 12 (97). Тираж 300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издаётся с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель и редакция: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610000, г. Киров, Октябрьский пр-т, 120, т. (8332) 57-68-06, e-mail: bk43kirov@gmail.com, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. Над номером работали: Сергей Игнатьев. Дизайн и верстка: Алексей Грязев. Фотограф: Антон Рожин. Специалисты по продажам: Ольга Антонова, Дарья Хаостанцева. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk43@bk.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Верес», 111399, Москва, ул. Маргеновская, дом 5, т. : (8332) 501-432, 203-977, www.printtown.ru. Заказ №909. Дата выхода: 14 декабря 2016 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком  публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съёмки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

44 БЕДНОСТЬ ЛЕЧИТСЯ НЕ ДЕНЬГАМИ, А ЗНАНИЯМИ

МАРИНА ВЫЛЕГЖАНИНА, ВРАЧ-КОСМЕТОЛОГ САЛОНА «ГАЛЕРЕЯ КРАСОТЫ», КАНДИДАТ МЕДИЦИНСКИХ НАУК

48 СЛОВО ЮРИСТА КАК ЖЕЛЕЗО

АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ЧИСТОВ И ПАРТНЕРЫ»

52 ТРЕШ. РОЗЫ. РОК-Н-РОЛЛ

МАРИНА КАЛАШНИКОВА, ДИРЕКТОР СТУДИИ ДЕКОРА И ФЛОРИСТИКИ «РОЗМАРИН»

56 ВТОРОГО ТАКОГО НЕТ

КАРЕН КАЛАЙДЖЯН, ВЛАДЕЛЕЦ ЮВЕЛИРНОЙ МАСТЕРСКОЙ «ЗОЛОТАЯ ЛИНИЯ»

60 СПЕШИ ДЕЛАТЬ ДОБРО

ИРИНА МОГЕЛЮК, УЧРЕДИТЕЛЬ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ «ДЕНТАЛИЯ»

64 У МЕЧТЫ ЕСТЬ КРЫЛЬЯ

ИЛЬЯ РЕДЬКИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ СПК-NEON, РУКОВОДИТЕЛЬ БИЗНЕС ПРОЦЕССАМИ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА ЛЕРА СЕРВИС

68 ЛОГИСТИКА — ЖЕСТКИЙ БИЗНЕС

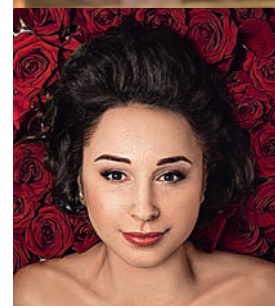
АНАСТАСИЯ ГРИЦИНА, ДИРЕКТОР ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ «ИМПЕРИЯ АВТО»

72 ЖИЗНЬ БЕЗ ГРАНИЦ И ВИЗ

НАТАЛЬЯ ЛЕОНОВА, ДИРЕКТОР ТУРАГЕНТСТВА «ТАИНСТВЕННЫЙ ОСТРОВ» И САЛОНА ТАИСКОГО МАССАЖА «ГИБКИЙ ТРОСТНИК»

76 ЖИЗНЬ СОСТОИТ ИЗ СОБЫТИЙ

ЭДУАРД СЮТКИН, ДИРЕКТОР EVENT-АГЕНТСТВА INVITE





«ИМЛАЙТ». ВРЕМЯ. СОБЫТИЯ. ЛЮДИ.

ВСЯ НАША ЖИЗНЬ — ПУТИ, — АНДРЕЙ ПУШКАРЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР ООО «ИМЛАЙТ-ШОУТЕХНИК»





МАШИНА ВРЕМЕНИ

— Время быстротечно! Но ничто не может повлиять на него — ни жара, ни холод. Оно не расширяется, не усыхает, не замедляет ход. При этом кажется, когда ты чего-то ждешь, оно тянется как резина, а когда у тебя все хорошо — летит со скоростью света! Ни кризисы, ни референдумы, ни меморандумы и даже ни решения президента не могут повлиять на его течение. Все, что было еще вчера, сегодня уже становится историей. Каждый день — это новая страница жизни. Все важные даты, события хранятся в сундуке знаний, на облаке, как у Apple, но этажом выше. Сегодня мы решили подключиться к небесной канцелярии и отправится в прошлое на «машине времени» — по волнам нашей памяти.

ДЕСАНТ — НА МОСКВУ

История компании «Имлайт» насчитывает 27 лет, в масштабах вселенной это срок несерьезный, а для человеческой жизни определенный этап. Все начиналось еще в другом веке, в другой стране — СССР. Мы («Имлайт»), как наполеоновская армия, пытались завоевать Москву — столицу России. Если великий французский полководец двигался со стороны Смоленска и убрался обратно ни с чем, то мы наступали с Ярославского вокзала и добились успеха.

Наш десант высадился со световыми «кастрюлями» собственного производства — так мы называли свои эффектные приборы для дискотек и концертных залов. Производить световую технику в 90-х нас заставил тотальный дефицит. В то время все оборудование распределялось по заявкам, квотам и лимитам. Кроме световых приборов, мы привезли в Москву целый вагон зеркальных шаров, производство которых организовали на базе глобусов. Не компании «Глобус», а шаров с географической картой, которые мы обклеивали зеркалами и комплектовали моторчиками. Благодаря этому промтоварные магазины делали хороший план, они считали нас великими географами!

НЕОНОВЫЕ ОГНИ

Кроме этого, в то время у нас было интересное направление производства — газосвет. Мы делали неоновую рекламу и спецэффекты с применением неоновых трубок. У гламурного московского ночного клуба Red Zona мы повесили на входе большой вращающийся зеркальный шар с неоновым красным логотипом клуба. Это был второй по популярности клуб в Москве, после «Лис С», он находился в помещении ледовой арены ЦСКА. Кроме того, внутри клуба использовалось множество наших разработок — световые эффектные приборы.

НАДЕЖНОСТЬ РАКЕТЫ

В те далекие времена у нас еще не было своего КБ и собственного производства. Все свои заказы мы размещали на заводах «Авитек» и «Маяк», а конструкторов привлекали с оборонки, разработчиков крылатых ракет. Благодаря этому приборы получались очень надежными и «дальнобойными». Интересно, на каких-то площадках (а прошло уже больше 20 лет!) эти приборы работают до сих пор. А ученые не верят, что существует вечный двигатель! В то время все оборудование, что производилось в России, считалось «совком» и не котировалось на рынке, а наши приборы, сделанные на военных заводах, имели успех. Бренд «Оборонка» расценивался как знак качества.

ОТ ДИСКОТЕК ДО ПРОФОБОРУДОВАНИЯ

За долгие годы производство «Имлайт» прошло путь эволюции. Было построено два завода, создано конструкторское бюро. За все время разработано и реализовано тысячи проектов на собственном оборудовании, часть продукции экспортировалась в 20 стран мира. А все начиналось с клубов, дискотек, видеосалонов, домов культуры. Сейчас компания повзрослела, поменяла и расширила номенклатуру. Сняты с производства дискотечные

АНДРЕЙ ПУШКАРЕВ



17.04.1964 г.



Государственная академия сферы быта и услуг



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

**В ТО ВРЕМЯ ВСЕ
ОБОРУДОВАНИЕ,
ЧТО ПРОИЗВОДИЛОСЬ
В РОССИИ,
СЧИТАЛОСЬ «СОВКОМ»
И НЕ КОТИРОВАЛОСЬ
НА РЫНКЕ,
А НАШИ ПРИБОРЫ,
СДЕЛАННЫЕ НА
ВОЕННЫХ ЗАВОДАХ,
ИМЕЛИ УСПЕХ**



«ИМЛАЙТ» ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ В СТРАНЕ В СЕГМЕНТЕ СВЕТОВОГО ТЕАТРАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ



приборы, производится профессиональное театральное оборудование, архитектурное, уличное, офисное и промышленное светодиодное освещение. Если раньше мы гордились тем, что все Черноморское побережье от Адлера до Пицунды было оснащено нашей техникой, где в каждом баре и кафе светили наши приборы, то теперь радуемся, что наши светильники горят на улицах городов, площадей, в производственных и офисных центрах. При этом «Имлайт» остается одной из ведущих компаний в стране в сегменте светового театрального оборудования. Но продолжим путешествие во времени.

В СЕРДЦЕ СТОЛИЦЫ

Вернемся в историю, 1993 год. В то время в Москве шли политические и военные баталии, Ельцин пытался распустить парламент, из танков обстреливали Серый дом. Недалеко, на Трехгорке, наша бригада вела монтаж светового оборудования в клубе «Пилот» Антона Табакова. Работы остановились, наша машина, занимающаяся снабжением объекта, застряла где-то в пробке благодаря Таманской дивизии.

Но революции в России быстро заканчиваются. Шли годы, восстановили Дом Советов, поменяли одного президента на двух, начали строить в стране развитой (!?) капитализм, «Имлайт» продолжил работу в Москве. Реализовано множество значимых проектов; концертный зал Кремлевского Дворца съездов, проект «Крокус-Вегас», каток на Красной площади, прогулочные корабли Флотилии «Рэдиссон Ройал», театры Романа Виктюка, Надежды Бабкиной и др. Сегодня компания снова в центре событий, работает на Театральной площади. Здесь находится один из старейших театров России — Государственный Академический Малый Театр, сыгравший выдающуюся роль в развитии русской национальной культуры. Он был открыт 14 октября 1824 года, сейчас здесь идет реконструкция. Пять (!) монтажных бригад «Имлайта» занимаются электромонтажными и пусконаладочными работами по всему светотехническому комплексу театра! А впереди новые проекты.



КЛУБНЫЙ КИРОВ

После интересных клубных проектов 90-х в Москве (Red Zone, «Пилот» и др.) мы решили создать нечто подобное в Кирове. Так появились в городе ночные клубы; сначала «Астрим», затем «Запретная Зона», потом «Победа» а сейчас «Гауди-Холл». За 20 лет (!) клубная жизнь и сама площадка сильно изменились, от формата ночного клуба и дискотеки мы отказались. Время неумолимо, оно требует перемен. Как пел Виктор Цой: «Мы ждем перемен! Перемен требуют наши сердца!»

ЛУЧШИЙ ЗАЛ В ГОРОДЕ

Сегодня «Гауди» — это в первую очередь концертная площадка — Мюзик-Холл, где проходит в месяц не менее двадцати проектов; конкурсы красоты, танцевальные шоу, концерты различных направлений, большие рейвы, корпоративы.

Скоро, 15 декабря, здесь пройдет одно из значимых событий года — «Человек года». Организатор проекта — журнал «Бизнес Класс». Можно сказать — это «Оскар» вятского разлива.

В дополнение к главной площадке «Гауди» отдельно на втором этаже открылся ресторан с аналогичным названием, но в новом музыкальном формате — джаз-блюз кафе. Буквально

на днях его посетила звезда мирового уровня, звезда американского блюза, имя которого уже занесено в зал славы- J. С. Smith. Это был успех! Полный аншлаги!

За год существования в ресторане побывали Филипп Киркоров, Борис Гребенщиков, Даниил Крамер и многие другие. Кто-то пел, кто-то плясал, а кто-то, как Киркоров (до 3-х утра!), наслаждался кухней. Все поверхности барабанов, что используются в интерьере ресторана, пестрят различными автографами, а ему еще всего один годик — детский возраст!

По техническому оснащению это лучший зал в городе, а по кухне шеф-повар Сергей Клестов борется за звезду «Мишлена». Он постоянно в творческом поиске, разрабатывает новые блюда и рецепты, печет хлеб, готовит хренодеры, паштеты, десерты, создает различные настойки (лимончелло, хреновуху с миндалевым (песня!), на кедровых орешках и т. д.). В ресторане «Гауди» как на сцене, так и на кухне происходит полная творческая импровизация. Гости из Москвы и других городов удивляются и радуются низким ценам (относительно московских).

Возвращаясь снова в историю, уже в двухтысячные, вспоминаю инсталляцию в Москве, в гостинице «Пекин», в стриптиз-клубе «Эгоист», где был тоже ресторан с интересной кухней,

где на десерт подавали «клубничку», но для нашей компании это уже пройденный этап.

КИНОПРОЕКТЫ

Сегодня еще одно из приоритетных направлений деятельности компании «Имлайт» — оснащение оборудованием киноконцертных залов. Этот год считается годом кино в России. Компания «Имлайт» поучаствовала в ряде проектов. За год из-за границы нами было поставлено около десяти контейнеров звуковой акустики, было изготовлено огромное количество конструкций для экранов. Под ключ был построен кинотеатр «Октябрь» в Южно-Сахалинске.

А завершить год решили собственным проектом. На базе кинотеатра «Колизей» в Кирове, при существующих трех залах, мы открываем новый зал — премиум-класса, с передовыми звуковыми технологиями Dolby Atmos, с огромным экраном и удобными креслами.

Но это все еще впереди, а Время — неумолимо, и надо спешить, чтобы в очередной раз отправляясь на «машине времени» в свою историю, не было мучительно стыдно за нереализованные проекты, идеи и желания! Надо торопиться, торопиться делать добрые дела, пока идут старинные часы — свидетели и судьи!



▲ 12+

ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ...



СВЕТЛАНЫ ЧЕШУИНОЙ, ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ «БИЗНЕС И ПРАВО»

Благодарим за помощь в проведении съемки ресторан «Клевер»

Б БИЗНЕС-КУМИРЫ

— ДОНАЛЬД ТРАМП, ГЕНИЙ НЕДВИЖИМОСТИ, А ТЕПЕРЬ ПРЕЗИДЕНТ США, И РОБЕРТ КИЙОСАКИ, ИНВЕСТОР И СОЗДАТЕЛЬ КНИГ И БИЗНЕС-ИГР, — ОДНИ ИЗ ВЕЛИЧАЙШИХ БИЗНЕСМЕНОВ В МИРЕ. ИХ КНИГИ ЛЕЖАТ НА МОЕМ СТОЛЕ С 2007 ГОДА. ЛЮБИМАЯ — ТРАМПА «ДУМАЙ КАК МИЛЛИАРДЕР». ОН ПОКАЗЫВАЕТ МНЕ, КАК ПРАВИЛЬНО ОТНОСИТЬСЯ К ДЕНЬГАМ, КАРЬЕРЕ, СОБСТВЕННЫМ ТАЛАНТАМ И К ЖИЗНИ ВООБЩЕ. И КОНЕЧНО, НОВОСТЬ О ТОМ, ЧТО ДОНАЛЬД СТАЛ ПРЕЗИДЕНТОМ, НЕОЖИДАННО РАДОСТНА ДЛЯ МЕНЯ. СЧИТАЮ ЕГО ПОБЕДУ ХОРОШИМ ЗНАКОМ!

Д. ТРАМП: — НОСИТЕ И ВСЕГДА ДЕРЖИТЕ ПРИ СЕБЕ ЗАПИСНУЮ КНИЖКУ С ЦИТАТАМИ, КОТОРЫЕ БУДУТ ВАС ВОДХНОВЛЯТЬ И ПОМОГАТЬ В ТРУДНУЮ МИНУТУ.

Р. КИЙОСАКИ: — БОГАТЫЕ ЛЮДИ БОГАТЫ ПОТОМУ, ЧТО КОНТРОЛИРУЮТ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК, А БЕДНЫЕ ЛЮДИ БЕДНЫ ПОТОМУ, ЧТО НЕ УМЕЮТ ЭТОГО ДЕЛАТЬ.

В ВОСЕМЬ ОТДЕЛОВ

— ХОЛДИНГ «БИЗНЕС И ПРАВО», СОЗДАННЫЙ В 2001 ГОДУ, СЕГОДНЯ РАБОТАЕТ ПО ВОСЬМИ НАПРАВЛЕНИЯМ: РЕГИСТРАЦИЯ ФИРМ, БУХГАЛТЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ, ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ПАСПОРТНО-ВИЗОВЫЙ СЕРВИС, АССОЦИАЦИЯ «СТРОИТЕЛИ ВЯТКИ», ТУРИЗМ, САЛОН КРАСОТЫ. И ВСЕ ОНИ ВАЖНЫ ДЛЯ КОМПАНИИ, А ЗНАЧИТ, ТРЕБУЮТ ПОСТОЯННОГО ВНИМАНИЯ И НОВЫХ ИДЕЙ.

Д. ТРАМП: — ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ РАБОТАТЬ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ, НИ ОДНО ДЕЛО НЕЛЬЗЯ ПУСКАТЬ НА САМОТЕК.

Д ДЕПАРТАМЕНТ ПО РЕГИСТРАЦИИ И ЛИКВИДАЦИИ ФИРМ

ЭТО ОТДЕЛ КОМПАНИИ, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ С НАЧАЛА СОЗДАНИЯ ФИРМЫ И ЗАНИМАЕТСЯ РЕГИСТРАЦИЕЙ И ЛИКВИДАЦИЕЙ ФИРМ И ИП В КИРОВЕ, МОСКВЕ И ДРУГИХ ГОРОДАХ, РЕОРГАНИЗАЦИЕЙ. ЛЮБОЙ, ДАЖЕ САМЫЙ МАЛЕНЬКИЙ БИЗНЕС ТРЕБУЕТ УСЛУГ ОПЫТНЫХ БУХГАЛТЕРОВ, КАДРОВИКОВ, ЮРИСТОВ. ОДНАКО НЕКОТОРЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НЕ МОГУТ СЕБЕ ПОЗВОЛИТЬ ИМЕТЬ В ШТАТЕ ТАКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ПОЭТОМУ ОБРАЩАЮТСЯ К НАМ. КРОМЕ ПОМОЩИ В РЕГИСТРАЦИИ, МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР НА ПОЛНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, ЧТОБЫ ВЫ МОГЛИ ЗАНИМАТЬСЯ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ, НЕ ОТВЛЕКАЯСЬ НА ЧАСТНОСТИ. ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ МОГУТ ПОМОЧЬ В ПОЛУЧЕНИИ РАЗЛИЧНЫХ ГРАНТОВ. ПРОЦЕДУРУ ЛИКВИДАЦИИ ФИРМ МОЖНО ОТНЕСТИ К СЛОЖНОЙ И ОТВЕТСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЧАСТО ПРИ РЕШЕНИИ О ЛИКВИДАЦИИ ВОЗНИКАЕТ МНОЖЕСТВО ВОПРОСОВ И ПРЕПЯТСТВИЙ. ЕСЛИ ВАМ НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ С ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ ЛИКВИДАТОРА ИЛИ ТРЕБУЕТСЯ СОЗВАТЬ КОМИССИЮ, НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ ГОТОВЫ ОКАЗАТЬ СОДЕЙСТВИЕ.

Д. ТРАМП: — ЛЮБОЕ ДЕЛО, КОТОРЫМ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ, СЛЕДУЕТ РАСЦЕНИВАТЬ КАК ВАЖНОЕ.

К КОНСУЛЬТАЦИИ ЮРИСТОВ

ЕЩЕ ОДНА СВОЕВРЕМЕННАЯ И ДОВОЛЬНО ПОПУЛЯРНАЯ УСЛУГА, КОТОРУЮ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ ЮРИДИЧЕСКОГО ОТДЕЛА, — БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ. НА ЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЭТО ДОВОЛЬНО КРОПОТЛИВАЯ ПРОЦЕДУРА, С КОТОРОЙ ЗАНЯТОМУ ЧЕЛОВЕКУ СЛОЖНО СПРАВИТЬСЯ В ОДИНОЧКУ. МЫ ПОМОГАЕМ В СБОРЕ ДОКУМЕНТОВ — А ИХ БОЛЬШЕ 30 ВИДОВ! — В ПОИСКЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО, СОПРОВОЖДЕНИИ ДЕЛА В СУДЕ. НАШИ КЛИЕНТЫ УЖЕ РЕШИЛИ СВОИ ПРОБЛЕМЫ С ДОЛГАМИ С НАШЕЙ ПОМОЩЬЮ! ЕСЛИ ЭТО НЕОБХОДИМО И ВАМ — ОБРАЩАЙТЕСЬ. ДЛЯ ВСЕХ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ МЫ ОРГАНИЗОВАЛИ БЕСПЛАТНЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО РАЗЛИЧНЫМ ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ КАЖДУЮ СРЕДУ С 15 ДО 17.

Д. ТРАМП: — ПЛОХИЕ ВРЕМЕНА ДАЮТ ПРЕКРАСНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.

М МЕНЯЙ КВАРТИРУ НА ДОМ

ЛЮБАЯ УСЛУГА ДОЛЖНА НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ ЖИТЬ, ЗАРАБОТАТЬ СЕБЕ АВТОРИТЕТ И УСТОЯТЬ. В ЭТОМ ГОДУ КАК РАЗ ВЫСТОЯЛ ТАКУЮ ПРОВЕРКУ ВРЕМЕНЕМ И КЛИЕНТАМИ ПРОЕКТ «МЕНЯЙ КВАРТИРУ НА ДОМ». ОН ХОРОШ ТЕМ, ЧТО ПОМОГАЕТ ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ УЕХАТЬ ЖИТЬ ЗА ГОРОД. ДЛЯ НАС ЭТО ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНАЯ И ДАЖЕ ТВОРЧЕСКАЯ РАБОТА. МЫ ПОМОГАЕМ КЛИЕНТУ НА ВСЕХ ЭТАПАХ: В ПОДБОРЕ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА, СОСТАВЛЕНИИ ПРОЕКТА И СМЕТЫ, ОЦЕНКЕ КВАРТИРЫ, ОФОРМЛЕНИИ НЕДОСТАЮЩИХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, СОПРОВОЖДАЕМ ВО ВРЕМЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОМА ВПЛОТЬ ДО ПОДПИСАНИЯ АКТА ПРИЕМА НОВОГО ЖИЛЬЯ. К ВАШИМ УСЛУГАМ РАБОТАЮТ ИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕР И ЮРИСТ ПО ВЕДЕНИЮ СДЕЛОК.

Р. КИЙОСАКИ: — МНЕ НРАВИТСЯ СТАВИТЬ ПЕРЕД ЛЮДЬМИ ТРУДНЫЕ ЗАДАЧИ, ЧТОБЫ РАСКРЫТЬ В НИХ ЛУЧШИЕ КАЧЕСТВА.



ПАСПОРТНО-ВИЗОВЫЙ СЕРВИС

ВОТ УЖЕ 5 ЛЕТ — С СЕНТЯБРЯ 2011 ГОДА — ООО ЮК «БИЗНЕС И ПРАВО» ЯВЛЯЕТСЯ УПОЛНОМОЧЕННЫМ АГЕНТОМ ФГУП «ПАСПОРТНО-ВИЗОВЫЙ СЕРВИС». НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ ПОМОГУТ ПОДГОТОВИТЬ ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПАСПОРТА ГРАЖДАНИНА РФ И ЗАГРАНПАСПОРТА НОВОГО И СТАРОГО ОБРАЗЦОВ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ, ПОМОГУТ СОБРАТЬ ДОКУМЕНТЫ НА ПОЛУЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫМ ГРАЖДАНАМ РАЗРЕШЕНИЯ НА ВРЕМЕННОЕ ПРОЖИВАНИЕ, РАЗРЕШЕНИЕ НА РАБОТУ, ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО, ПАТЕНТА, ГРАЖДАНСТВА, ПОМОГУТ В ПОСТАНОВКЕ НА МИГРАЦИОННЫЙ УЧЕТ. МЫ ПРОВОДИМ ТЕСТИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН И ПЕРЕВОД ДОКУМЕНТОВ. ОБРАЩАЯСЬ В «ПАСПОРТНО-ВИЗОВЫЙ СЕРВИС», ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ УВЕРЕНЫ В ВЫСОКОМ КАЧЕСТВЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ.

Д. ТРАМП: — Я ВСЕГДА ХОЧУ БЫТЬ НА ВЫСОТЕ, НЕЗАВИСИМО ОТ ТОГО, ЧЕМ ЗАНИМАЮСЬ.

СТРОИТЕЛЬНАЯ СРО В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В СВЯЗИ С ПРИНЯТИЕМ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА № 372 — ФЗ О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОДЕКС, ОРГАНИЗАЦИЯМ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМ СТРОИТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НЕОБХОДИМО СОСТОЯТЬ В САМОРЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (СРО) ПО МЕСТУ РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

ДЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ ЭТОГО ТРЕБОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ЯВЛЯЮЩИМИСЯ ЧЛЕНАМИ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ДРУГИХ РЕГИОНАХ, НЕОБХОДИМО ПРОЙТИ ПРОЦЕДУРУ ПЕРЕХОДА В РЕГИОНАЛЬНУЮ (МЕСТНУЮ) СРО.

С ЭТОЙ ЦЕЛЬЮ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАРЕГИСТРИРОВАНА АССОЦИАЦИЯ «СТРОИТЕЛИ ВЯТКИ». ПРИГЛАШАЕМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, СОСТОЯЩИХ В СРО ДРУГИХ РЕГИОНОВ (МОСКВА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И Т.Д), А ТАКЖЕ ВНОВЬ ОБРАЗОВАННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВСТУПИТЬ В НАШУ АССОЦИАЦИЮ.

ВРЕМЯ ЛЕТИТ БЫСТРО, ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЕ НУЖНО УЖЕ СЕЙЧАС!

Д. ТРАМП: — НЕВАЖНО, НАСКОЛЬКО ВЫ УМНЫ, НЕВАЖНО, НАСКОЛЬКО ВСЕСТОРОННЕ ВАШЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ОБШИРЕН ОПЫТ, — НЕВОЗМОЖНО БЫТЬ НАСТОЛЬКО МУДРЫМ, ЧТОБЫ В ОДИНОЧКУ СДЕЛАТЬ БИЗНЕС ПРЕУСПЕВАЮЩИМ.

ТУРИЗМ

ТУРИСТИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ХОЛДИНГА — АГЕНТСТВО «ЛАГУНА-ТРАВЭЛ» — ТОЖЕ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ. МЫ ВСЕ ВРЕМЯ ИЩЕМ НОВЫЕ ПОДХОДЫ, ЧТОБЫ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ И ВДОХНОВИТЬ ТЕХ, КТО УЖЕ ПУТЕШЕСТВОВАЛ С НАМИ, И ТЕХ, КТО ТОЛЬКО НАЧАЛ ОТКРЫВАТЬ ДЛЯ СЕБЯ ПЛАНЕТУ. НЕ ТАК ДАВНО МЫ ОРГАНИЗОВАЛИ «ВСТРЕЧУ КЛУБА ЛЮБИТЕЛЕЙ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ И ЯРКО ЖИТЬ», ГОСТЯМ БЫЛО ИНТЕРЕСНО УЗНАТЬ О НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ В ТУРИЗМЕ, ПОСЛУШАТЬ МНЕНИЯ И ОТЗЫВЫ ОПЫТНЫХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ. МЫ ОТНОСИМСЯ К СВОЕЙ РАБОТЕ СО ВСЕЙ СЕРЬЕЗНОСТЬЮ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМОМ И ПРИГЛАШАЕМ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ ПРОВЕСТИ СВОЙ ОТДЫХ ЗА РУБЕЖОМ ИЛИ ОТДОХНУТЬ НА ПРОСТОРАХ РОДНОЙ РОССИИ.

Д. ТРАМП: — СМОТРИТЕ, СЛУШАЙТЕ И ИЗУЧАЙТЕ. ВЫ НЕ МОЖЕТЕ ЗНАТЬ ВСЕ. ТОТ, КТО ТАК ДУМАЕТ, ОБРЕЧЕН БЫТЬ ПОСРЕДСТВЕННОСТЬЮ.

УДОВОЛЬСТВИЕ

КОГДА ЧИТАЮ КНИГИ ДОНАЛЬДА ТРАМПА, ПОНИМАЮ, ЧТО МОЕ ОТНОШЕНИЕ К БИЗНЕСУ, К ЖИЗНИ И К ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ НАС ОКРУЖАЮТ, ОЧЕНЬ ПОХОЖЕ НА ВЗГЛЯД АВТОРА. ДЕЛОВАЯ НЕДЕЛЯ ТРАМПА ЧРЕЗВЫЧАЙНО НАПОМИНАЕТ МОЮ — ВСЕ РАСПИСАНО ПО ЧАСАМ И МИНУТАМ. ТОЛЬКО ЕГО МЕРОПРИЯТИЯ, КОНЕЧНО, ГЛОБАЛЬНЕЙ. АБСОЛЮТНО СОГЛАСНА С ДОНАЛЬДОМ И В ТОМ, ЧТО НЕ НУЖНО РАЗГРАНИЧИВАТЬ РАБОТУ И УДОВОЛЬСТВИЯ. НЕ ИЩИТЕ БАЛАНС МЕЖДУ НИМИ. ЛУЧШЕ СДЕЛАЙТЕ ТАК, ЧТОБЫ РАБОТА ПРИНОСИЛА БОЛЬШЕ РАДОСТИ. И ПОЧАЩЕ СМОТРИТЕСЬ В ЗЕРКАЛО...

Д. ТРАМП: — ПОЧАЩЕ СМОТРИТЕСЬ В ЗЕРКАЛО: ВЫ ДОЛЖНЫ ГОРДИТЬСЯ ТЕМ, ЧТО В НЕМ ОТРАЖАЕТСЯ. ЕСЛИ ВЫ ВЫГЛЯДИТЕ НЕОПРЯТНО, ТАКИМ ЖЕ БУДЕТ И ВАШ БИЗНЕС.

Д. ТРАМП: — ДЛЯ БИЗНЕСМЕНА РАБОТА И УДОВОЛЬСТВИЕ — ЭТО ОДНО И ТО ЖЕ.



▲ 12+

ФАБРИКА ИДЕЙ

”

**С НАМИ КОМФОРТНО РАБОТАТЬ ВСЕМ:
И ПАРТНЕРАМ, И ПОТРЕБИТЕЛЯМ, —
ИВАН ТОКМАКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР ФАБРИКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ
МЕБЕЛИ VEROOM**



НОВЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ

— Бренд VEROOM появился недавно. Это логичное продолжение стратегии развития бизнеса. В регионе и за его пределами нас больше знают под маркой «Вятка-НАЙДИ», которая на рынке производства корпусной мебели с 2000 года. За это время компания прошла большой путь. Теперь мы можем создавать мебель премиум-класса.

ЛУЧШИМ ПРЕДПРИЯТИЕ ДЕЛАЮТ ИМЕННО ЛЮДИ

Ведь каким бы ни было современное оборудование, человек решает все. Абсолютно убежден, что именно от правильно подобранных людей зависит конечный успех бизнеса. Моя задача — направлять, предоставлять необходимые ресурсы, обеспечивать все условия для успешной работы. У нас есть талантливые люди и огромный потенциал в сфере мебели. На фабрике трудятся преданные своему делу специалисты. Именно это обеспечивает компании стабильность, слаженную работу на каждом этапе производства, проверенное годами качество работ.

РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ — РАБОТЕ

У нас нет сотрудников, просто отбывающих свои часы в офисе или за станком. С раннего утра я на производстве, здесь же трудится весь административный и технический персонал. Возникающие вопросы решаем сразу на месте, поэтому нам не нужны долгие планерки.

НАСТАВНИЧЕСТВО — ПРАВИЛЬНАЯ ТРАДИЦИЯ

Многолетний опыт передаётся непосредственно от мастера к ученику. Мои дети помогают мне, поскольку должны знать все тонкости семейного бизнеса. Сын начал работать со мной уже с 7 класса. В то время он осваивал первые профессиональные навыки. Дочка сразу после института пришла работать менеджером. Они оба освоили азы профессий и только спустя не-

ИВАН ТОКМАКОВ



23.03.1958 г.



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



1978-1980 гг. — СМУ-2 ДСК, плотник, мастер-строитель;
1980-1982 гг. — профтехучилище № 18, мастер производственного обучения;
1982-1998 гг. — строительные объекты г. Кирова, отделка интерьеров;
1998-2000 гг. — АХО МЖК г. Кирова, руководитель;
с 2000 г. — мебельная компании «Вятка-НАЙДИ», фабрика индивидуальной мебели VEROOM, генеральный директор; советник Вятской торгово-промышленной палаты по вопросам профессиональной подготовки кадров.

НУЖНО ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТУ НА СОВЕСТЬ. ПЕРЕДЕЛКА ОБОЙДЕТСЯ ДОРОЖЕ



Иван (в центре), Ирина и Артем Токмаковы (фабрика VEROOM)

сколько лет стали возглавлять отдельные направления работы компании.

Главное правило успеха — с тобой должно быть комфортно работать всем: и партнерам, и потребителям. Нужно быть предсказуемым и порядочным. Уметь выстраивать отношения так, чтобы все от этого только выигрывали.

ПРИНЦИП ВЗАИМНОСТИ

Маленькие фирмы и индивидуальные предприниматели — опора нашего бизнеса. Сегодня мы освободили в регионе нишу производства мебели

из ЛДСП для огромного числа небольших компаний-наших партнеров. Для них мы специально делаем мебельные заготовки и поставляем комплектующие и материалы.

СДЕЛАНО НА ВЯТКЕ

В этом году значительно расширилась география продаж. Новая коллекция дверей-купе, которую мы теперь поставляем от Калининграда до Дальнего Востока, пользуется популярностью у покупателей. Но только у кировских клиентов есть уникальная

возможность заказать мебель и двери-купе более чем 1000 расцветок. Признание покупателей и технические характеристики этой коллекции отмечены впервые дипломом программы «100 лучших товаров России». Мы руководствуемся принципом: «всегда делать чуть больше, чем должны», поэтому и достигаем новых показателей.

НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ

В этом году в линейке продукции фабрики появился кухонный сегмент. Это результат развития всего предпри-

МНЕ УДАЛОСЬ СОБРАТЬ ЛУЧШИХ МЕБЕЛЬЩИКОВ КИРОВА

ятия. Многие наши клиенты хотели заказать интерьер «под ключ». Мы подумали и поставили амбициозную задачу — стать успешными и в этой сфере. Теперь мы можем создать мебель по индивидуальному проекту для всех помещений. Представить реальный предмет по эскизу довольно сложно — лучше показать его живьем, поэтому мы приглашаем всех клиентов в наш шоу-рум при фабрике на Лепсе, 12.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАТЬ — НЕ ПУСТОЙ РЕКЛАМНЫЙ СЛОГАН

Даже если обнаружится какой-то случайный брак в изделии, наш клиент будет услышан, в кратчайшие сроки причину выяснят и устранят. Гарантийное обслуживание держится на строжайшем контроле руководства компании. Мы даем людям качественный продукт, понимая, что требования рынка растут. Необходимо иметь чутье и желание развиваться дальше. Поэтому мы постоянно ищем новые направления.

ЧЕСТНОСТЬ — ДОРОГОЕ КАЧЕСТВО

В сознание каждого сотрудника я стараюсь вложить простую мысль: на заказчике не стоит экономить. Нужно выполнять работу сразу на совесть. Переделка обойдется дороже. Репутация фирмы строилась годами. Разрушить это богатство можно очень быстро. Мы делаем комфортной жизнь не только наших покупателей, но и стремимся внести вклад в развитие области, поэтому активно помогаем школам, больницам, спортивным организациям и многодетным семьям. Я уверен, что благодаря общим усилиям можно сделать наш регион привлекательным.



ЕСТЬ ТАКАЯ ПРОФЕССИЯ: РОДИНУ УДИВЛЯТЬ

ПОЛУЧИВ ПРЕМИЮ ИЗ РУК МЕДВЕДЕВА ПОНЯЛА:
НАШУ РАБОТУ ВИДЯТ И ЦЕНЯТ, — ОЛЬГА
ЛОБАСТОВА, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА АКТИВНОГО
ОТДЫХА «ЛЕТУЧИЙ КОРАБЛЬ»



СКАЗКА НУЖНА ВСЕМ

— На Новый год папа всегда приносил елку из леса, мы наряжали ее советскими «космонавтами» и «огурцами», звали ораву соседских ребятшек, и папа наряжался в Деда Мороза... Вот оно — настоящее торжество! И пусть подарки были скромные, но само ощущение волшебства до сих пор живо в моей памяти. Еще тогда я поняла, что праздник нужен всем и что очень важно, чтобы ожидание чуда и радостное волнение время от времени чувствовали не только дети, но и взрослые.

РАБОТАЕМ ВОЛШЕБНИКАМИ

Эту детскую веру в чудеса нам удалось воплотить в нашей работе. Коллектив единомышленников, веселых и креативных ребят, сложился еще до создания «Летучего корабля». Мы вместе работали над развлекательными детскими проектами в одной из компаний нашего города. Когда осознали, что наш яркий потенциал возможно полностью реализовать только в собственной команде, вместе начали свой, новый творческий путь.

НАЧИНАЛИ В ДОМИКЕ ИЗ ПОЛИЭТИЛЕНА

Все мы по диплому и по духу — педагоги. Наверное, поэтому нам оказалась близка сказочная тема. Свой первый проект здесь, в заречном парке, мы начали зимой: сейчас трудно представить, но мы принимали детей в домике из полиэтилена! Постепенно создавали новые постройки и декорации — такие, чтобы можно было трансформировать не один раз. Все дело в том, что мы любим удивлять, поэтому меняем программы 3 раза в год. И вот какая-нибудь маленькая сторожка превращается в сказочный вокзал, потом в цыганскую кибитку, а позже в домик Элли. Можем изготовить любые декорации, у нашей фантазии нет рамок.

ОТ УТРЕННИКОВ ДО КЛУБА МИЛЛИОНЕРОВ

Сначала мы занимались только детским досугом, но родители наших маленьких «клиентов» стали просить: «У вас так весело, организуйте и для нас праздник!» Мы подумали, почему бы и нет, ведь взрослые — те же дети, только большие. И вот Заречный парк загудел: гавайские вечеринки, праздник по мотивам фильмов «Человек с бульвара Капуцинов» или «Особенности национального отдыха», японские мотивы, венецианский карнавал и даже клуб миллионеров — чего только не устраивали! И продолжаем креативить.

Идем не по проторенной дорожке, наверное, поэтому у нас и нет конкурентов. Да, бывали и в Великом Устюге, и в «Диснейлендах», и в «Парке Уральских сказов», и еще много где... Но специально решили не копировать. Сознание, что мы должны отличаться, помогает нам всегда быть на шаг впереди. Однако мы понимаем, что расслабляться нельзя.

12-Й СЕЗОН

Гордимся своими проектами. В Заповеднике сказок начинается 12-й сезон новогодних программ. В декабре и январе работаем нон-стоп. Наша популярность растет, уже 4-й год принимаем туристические поезда — около 700 детей из разных городов России. Это очень сложная задача: всех привезти, накормить, обеспечить гидом. Но мы окружаем наших гостей невероятной заботой и вниманием и по восторженным отзывам понимаем, что обычно от Кирова не ожидают такого уровня сервиса и креатива. Что ж, добро пожаловать в нашу сказку!

НОВЫЕ НИШИ

Помимо новогодних программ, активно продвигаем байдарочные и рафтовые походы. В этом году ор-



ОЛЬГА ЛОБАСТОВА



16.04.1961 г.



Архангельский пединститут им. Ломоносова, естественно-географический факультет.



учитель географии и биологии, педагог дополнительного образования городского центра детско-юношеского туризма, руководитель туристско-экскурсионного отдела АНО «Открытый мир»; с 2007 года — директор Центра активного отдыха «Летучий корабль».

ИДЕМ НЕ ПО ПРОТОРЕННОЙ ДОРОЖКЕ, НАВЕРНОЕ, ПОЭТОМУ У НАС И НЕТ КОНКУРЕНТОВ

ганизовывали рекордный сплав для наших корпоративных клиентов из Казани. Одновременно для 50 человек. Хочу отметить, что в этой нише туризма мы уже можем поспорить с Уралом. Возможно, у них живописнее природа, но если говорить о создании адреналиновой атмосферы и уровне сервиса — тут мы достойные конкуренты.

У СКАЗКИ НЕТ ПЛОХОЙ ПОГОДЫ

Да, наша работа зависит от погоды. Может быть и ливень, и мороз, и снегопад, и ураган. Но мы готовы рисковать. Например, в этом году в Заречном парке было катастро-

ного отдыха отказываться ни в коем случае нельзя. Ваши сотрудники станут лояльнее и сплоченнее, а это поможет фирме двигаться дальше.

Главная фишка наших веревочных курсов и стилизованных праздников:

зрители являются активными участниками процесса. Они не просто должны выполнить задание. Им приходится преодолевать реальное препятствие во имя конкретной цели. Например, наш проект «Затерянный мир». Впервые проводили его по заказу одних из наших любимых клиентов — фабрики мебели «МЦ5».

Участники по-

В КРИЗИСНЫЕ ВРЕМЕНА В НАСТРОЕНИЕ КОЛЛЕКТИВА НУЖНО ВКЛАДЫВАТЬСЯ ЕЩЕ БОЛЬШЕ

фическое половодье! Вода ушла только 10 мая, а на 20 мая у нас уже были запланированы заезды — выпускные школьников. Естественно, готовились к ним в авральном режиме. Но мы любим решать сложные задачи, поэтому сработали настолько быстро и слаженно, что в назначенный день никто из гостей даже не заметил последствий половодья.

СВЯЗЬ С БОЛЬШОЙ ЗЕМЛЕЙ

Я считаю, что в кризисные времена в настроение коллектива нужно вкладываться еще больше. Именно праздники и мероприятия на командообразование поднимают общий командный дух. Можно скромнее делать банкеты, но от самого совмест-

падают на затерянную территорию, где ликвидирована связь с большой землей. Их задача — ее восстановить. Препятствия и задания построены таким образом, что участники по-настоящему испытывают ощущение опасности и адреналин. Все это делает из людей команду, ведь только реальные препятствия сплачивают коллектив.

ПРОДВИЖЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ

Я твердо верю, что миссия «Летучего корабля» — воплощение мечты любого ребенка и взрослого — оказаться в сказке. В 2012 году мы проводили мероприятие междуна-



родного масштаба — Всемирные сказочные игры. Это юмористические соревнования сказочных героев друг с другом в разных видах сказочного спорта. По итогу игр был огромный резонанс — о нас заговорили не только в России, но и во всем мире!

В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

Наше новое направление — организация деловых мероприятий: конференций, семинаров, презентаций. Мы занимались этим и раньше, но нас не ассоциируют с этой деятельностью, считая, что мы больше развлекаем. У нас огромные ресурсы: опытный персонал, качественная аппаратура, отлаженные контакты с гостиницами и кафе. Пожалуй, главные наши преимущества в том, что весь процесс организации деловой части, транспорта, экскурсионной программы для гостей будет в одних руках. Это позволит более эффективно координировать мероприятие.

НАГРАДА ЛЮБИТ ТРУД


На второй год нашего существования мы участвовали в национальной туристической премии имени Сенкевича и в номинации «Детский туризм» заняли первое место. Нас признали, какая же это эйфория! А в прошлом году мы стали лауреатами Государственной премии в сфере туризма. Всего было отмечено 10 проектов по России, и мы — среди них, среди лучших! Получив премию из рук Дмитрия Медведева, я вспомнила 15 толстых тетрадей, которые хранятся в нашем офисе, в них — благодарные отзывы наших клиентов... И тогда поняла, да, премия заслуженная!


В перспективе — создание заповедника сказок в Суздале. Для этого у нас даже уже есть подходящая площадка. Это будет проект, совместный с администрацией и бизнесом, он будет того же формата и масштаба. Но программы, конечно, не будут повторяться, наш принцип — вообще ничего не повторять. Придумаем что-нибудь новенькое!







СЕРГЕЙ ВОЛКОВ

 12.01.1965 г.

 Московский физико-технический институт;
ВГСХА, «Бухгалтерский учет и аудит».

 1992-2000 гг. — Кировский филиал
«Агропромбанка», АКБ СБС-Агро;
2001-2007 гг. — Кировский филиал
«Россельхозбанка», главный бухгалтер;
2007-2011 гг. — заместитель директора
филиала;
с 2011 г. — директор.

 «РОССЕЛЬХОЗБАНК» ИГРАЕТ ЗНАЧИМУЮ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА, — СЕРГЕЙ ВОЛКОВ, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

ЖИТЬ И РАБОТАТЬ НА ЗЕМЛЕ

12+



РоссельхозБанк



РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ

— «Россельхозбанк» — ключевой кредитор агропромышленного комплекса страны. Одним из основных направлений в нашей деятельности является кредитование инвестиционных проектов сельхозпредприятий и развитие отечественного производства сырья и продовольствия. За 11 месяцев 2016 года Кировский филиал «Россельхозбанка» предоставил корпоративным клиентам кредитов на сумму более 5,3 млрд рублей, что

на 9,3% выше показателей аналогичного периода прошлого года. В рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия филиалом выдано кредитов на сумму 2,1 млрд рублей.

СВОЕВРЕМЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Кредитная политика Банка позволила аграриям успешно провести посевную и уборочную кампании, получить высокий урожай. Мы понимаем,

насколько важно для сельхозтоваропроизводителей иметь возможность оперативно получать кредитные ресурсы на сезонные работы. Поэтому данное направление является для нас одним из приоритетных. В 2016 году Кировским филиалом «Россельхозбанка» направлено на данные цели 2 млрд рублей, в том числе представителям крупного и среднего агробизнеса — 1,57 млрд рублей, малого и микробизнеса — 430 млн рублей. В настоящее время доля филиала на рынке кредитования сезонных работ в регионе составляет свыше 80%.



КЛИЕНТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА ЦЕНЯТ ВНИМАТЕЛЬНОЕ И КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, НАДЕЖНОСТЬ И СТАБИЛЬНОСТЬ «РОССЕЛЬХОЗБАНКА»

РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС

Помимо нашей основной специализации — кредитования агропромышленного комплекса — «Россельхозбанк» активно развивает розничный сегмент бизнеса. Банк предлагает весь спектр современных финансовых услуг для населения. В текущем году линейка продуктов Банка была расширена за счет специальных предложений и выгодных условий обслуживания для пенсионеров, садоводов, военнослужащих и работников бюджетной сферы. По состоянию на 01.12.2016 розничный кредитный портфель Кировского филиала «Россельхозбанка» составил 5,39 млрд рублей, увеличившись с начала года на 18%. В текущем году жителям региона выдано 16274 кредитов на общую сумму свыше 2,74 млрд рублей.

ДОВЕРИЕ НАСЕЛЕНИЯ

В настоящее время количество вкладчиков «Россельхозбанка» в регионе составляет более 73 тысяч человек. За 11 месяцев 2016 года в Кировском филиале Банка открыто 16515 вкладов на сумму более 3,3 млрд рублей, депозитный портфель филиала достиг 9,58 млрд рублей, увеличившись с начала года на 14%. Значительные показатели объема привлеченных средств физических лиц обусловлены высоким уровнем доверия населения Кировской области к Банку. Сегодня мы предлагаем вкладчикам продукты, позволяющие выгодно разместить и управлять своими сбережениями. Клиенты филиала ценят внимательное и качественное обслуживание наших сотрудников, надежность и стабильность «Россельхозбанка».

ЗАСЛУЖЕННОЕ ПРИЗНАНИЕ

В ноябре 2016 года «Россельхозбанк» стал победителем номинации «Самый выгодный банк, предлагающий наилучшие условия для потребителей» в рамках премии Финансового

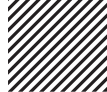
Университета при Правительстве Российской Федерации в области качества жизни. Премия, учрежденная в текущем году, призвана поощрять финансовые и иные организации к повышению качества услуг, предоставляемых потребителям. Для определения победителей были использованы результаты социологических опросов населения, посвященные вопросам качества жизни и финансовых услуг. «Россельхозбанк» прилагает усилия, направленные на повышение качества обслуживания своих клиентов и уровня сервиса, а также подготовку востребованной и сбалансированной линейки продуктов и услуг.

ШИРОКИЙ ОХВАТ

«Россельхозбанк» изначально был создан для того, чтобы поддержать людей, которые живут и трудятся в сельской местности, дать им финансовую возможность заниматься тем, что они хорошо умеют и создать условия для доступа к современным банковским продуктам и услугам. Сегодня Банком сформирована широкая сеть дополнительных офисов в Кировской области, состоящая из 30 структурных подразделений. География обслуживания филиала с учетом деятельности районных представителей охватывает сегодня свыше 90% территории региона.

ЗНАЧИМАЯ РОЛЬ

«Россельхозбанк» играет значимую роль в развитии экономики Кировской области и вносит ощутимый вклад в поддержку отрасли АПК. В настоящее время в число ключевых задач Банка входит не только наращивание объемов кредитования, но и повышение эффективности поддержки отрасли. Развитие бизнеса на сельских территориях, стимулирование людей жить и работать на земле, рост их благосостояния и возможностей являются основными приоритетами в нашей ежедневной работе.





БИЗНЕС ДЕНЬГИ ВСЕГДА НАЙДЕТ, ЕСЛИ ЗАХОЧЕТ, —
ВЛАДИМИР ТАРБЕЕВ, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО
ФИЛИАЛА «СТРАХОВОЙ ДОМ «ВСК»

▲ 12+

ЖАЛКО ТЫСЯЧИ? ПОПАДЕШЬ НА МИЛЛИОНЫ



НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

— Совсем недавно страхование ответственности владельцев опасных производств не являлось обязательным. Однако техногенные катастрофы, аварии, экологические проблемы потребовали от власти принять соответствующий закон, и сейчас это норма жизни! Заключая договор страхования, предприятия предупреждают свои возможные потери на возмещение последствий возможных аварий в плановые платежи по страховке. Вероятно, аварии и не случится (и дай бог!). Но лучше перестраховаться и заплатить небольшие деньги страховой компании. Вот пример. Все помнят историю с упавшим краном КЧУСа. Они тогда застраховали свои подъемные краны в нашей компании. За один кран заплатили около 6 000 рублей. А мы в результате страхового случая выплатили пострадавшим более 6,5 млн. рублей.

Возьмем другой пример. Здание фабрики, которое сгорело пару лет назад. Оно тоже было застраховано в нашей компании. Но руководство фабрики оплатило только половину суммы (около 75 000 рублей), вторую платить отказались, поэтому договор расторгли. А через 2 месяца здание сгорело. Ущерб 180 млн. рублей. Если ружье висит на стене, оно когда-нибудь выстрелит. Никто не знает, когда, но лучше перестраховаться.

СПАСИБО СЛУЧАЮ

Все в нашей жизни происходит случайно. Случайность привела меня и в страховой бизнес. Дело, которым я занимался — служил в органах федеральной службы безопасности — было очень далеко от страхового бизнеса, хотя «безопасность» и там, и там присутствует. Хотелось нового дела и впечатлений, поэтому принял предложение от «ВСК». Кроме того, мне стало интересно попробовать себя в роли руководителя коммерческой службы. Вся жизнь была государева, а вот что я могу кроме службы и тем более могу ли управлять коммерческой структурой, руко-

водить и приводить ее к финансовым результатам?

И еще один момент. Когда я ездил на собеседование в головной офис компании «ВСК», один из руководителей сказал мне о том, что Кировский филиал — плохой. Это задело меня за живое: как плохой, ведь я люблю вятскую землю, надо исправлять ситуацию!

СРАЗУ — ДИРЕКТОРОМ

В «ВСК» я пришел сразу директором Кировского филиала. Да, пришлось во всем разбираться, но опыт управленческой работы я имел и считал, что могу всему научиться, было бы желание. Что меня поразило сразу: никогда не думал, что в коммерческой структуре так же много бумаг, отчетности, документации, как и на госслужбе!

С чего начинал? С создания команды единомышленников, людей, которые бы верили, знали и умели. И были точно так же, как я, нацелены на результат. Я четко усвоил себе, что хороший руководитель — это не тот, у которого все одинаково хорошо работают. А тот, у кого каждый работает там, где приносит больше всего пользы. Не обязательно, чтобы все были передовиками.

ОТ ГРАЖДАНИНА ДО ГУБЕРНАТОРА

Компанию в первую очередь должны знать. Для этого нужно как можно больше организовывать встреч, бесед, как личных, так и выходить на коллективы. Рассказывать о преимуществах страховых продуктов, почему они необходимы людям.

В страховании я уже почти 14 лет. Сегодняшнее мое положение позволяет общаться на любом уровне — от рядового гражданина до губернатора. Но мне интересны люди, у которых есть своя точка зрения по любому вопросу, те, кто могут ее аргументировать, отстоять и убедить оппонента в своей правоте. Люблю тех, кто, помимо своих профессиональных обязанностей, имеет разные увлечения. И если эти увлечения совпадают с моими, это вдвойне интересно.

**НИЧЕГО ЛУЧШЕГО,
ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ,
В ОТНОШЕНИЯХ
ЧЕЛОВЕКА,
ГОСУДАРСТВА
И БИЗНЕСА
НЕ ПРИДУМАНО**



ВЛАДИМИР ТАРБЕЕВ



28.11.1954 г.



Кировский Политехнический Институт, Факультет автоматики и ВТ
Академия ФСБ, специальное юридическое;
Всероссийский Заочный Финансово-Экономический Институт, финансы и аудит.



1977-1980 гг. — ЭМСЗ им. ЛЕПСЕ;
1980-1987 гг. — райком, горком, обком комсомола;
1987-2003 гг. — УФСБ по Кировской области;
с 2003 г. — Кировский филиал САО «ВСК».



4 поколения семьи Тарбеевых

ХОББИ — МОЕ ОТРАЖЕНИЕ

Люблю спорт, особенно футбол. Сам люблю погонять мяч. Ценю бардовскую песню — за то, что в ней миллионы смыслов и переживаний... Одна из несбывшихся мечт моей молодости — научиться играть на гитаре. Вот, на юбилей дети подарили гитару, я даже на курсы ходил, уже немножко умею играть, но продвигается мое обучение очень медленно. То ли возраст уже не тот, то ли просто лень.

Еще люблю шахматы. Однажды даже выиграл в сеансе одновременной игры партию у международного гроссмейстера. А все потому, что отец учил меня шахматам еще тогда, когда я путал правую и левую руку. В этой игре, как и в повседневной жизни, нужно просчитывать ходы на несколько шагов вперед. Последнее время очень увлекаюсь бильярдом, там тоже нужен четкий математический расчет, твердость руки, зоркость взгляда, абсолютная уверенность в правильности выбранного решения. Это все соответствует моим жизненным принципам.

МЯГКИЙ НАЧАЛЬНИК

В ФСБ все просто — есть погони на плечах, есть приказ — он не обсуждается, а выполняется. А здесь, в «ВСК», я придерживаюсь демократического принципа руководства. Больше сове-

туюсь с коллегами, беру лучшее, и мы вместе исполняем уже принятое решение. По характеру я не авторитарен, поэтому, когда пришел в страхование, не пришлось себя ломать. Стал добрым и мягким начальником. Иногда даже слишком мягким. С пониманием отношусь к ошибкам своих сотрудников. Учитываю их положение: например, если она мать-одиночка, и ее единственный источник дохода — работа в нашем коллективе, пусть даже она не выполняет свои обязанности на 100%, но лишит ее детей средств к существованию — это неправильно. Лучше будем подтягивать ее до необходимого профессионального уровня, чем просто уволим.

СЕМЬЯ — ПОСЛЕ РАБОТЫ

И раньше, и сейчас больше времени уделяю работе — к большому сожалению, и наверное это неправильно. Но сейчас дети уже взрослые и разъехались, у них свои семьи. На новый год соберемся вместе у нас.

Мы с женой вместе 37 лет, хотя у нас разные характеры. Советовать никому не буду, каждый сам должен понять, что нужно, чтоб прожить вместе много лет. Но я считаю, это в первую очередь — взаимопонимание. Если ты понимаешь человека, с которым живешь, и он понимает тебя, пусть вы и смотрите на какие-то вопро-

сы по-разному, но если вы находите компромисс — это самое главное.

НА 395 МИЛЛИОНОВ БОЛЬШЕ

Один из показателей роста страховой компании — это сбор страховой премии (т. е. какую сумму предприятия и жители Кировской области заплатили за страховую продукт). В 2003 году наш филиал собрал 5 млн рублей. А в этом году мы соберем 400 млн. рублей. Как нам удалось за 13 лет прирасти на 395 миллионов? Работаем ногами и головой.

Самый большой доход от страхования — это КАСКО и ОСАГО. Также немалый процент по страхованию от несчастного случая и по добровольному медицинскому страхованию. И имущественные виды страхования как физических, так и юридических лиц тоже занимают значительную долю в портфеле наших услуг. Реже страхуют ответственность производителя за качество продукта и профессиональную ответственность. Это страхование не является обязательным, и предприятия не всегда находят для этого свободные средства.

ПОЧЕМУ НЕ ЗАЩИЩАЕМ СВОЮ СОБСТВЕННОСТЬ?

В СССР человек не был собственником, все у нас вокруг считалось общее,

колхозное. Вот и результат — не привыкли защищать свое имущество. Если у нас в России в ВВП страхование занимает 1,72%, то в странах запада эти цифры колеблются от 10 до 15%. Там люди не мыслят свою жизнь без страховки. Сегодня мы к этому тоже идем. Я наблюдаю, что страховая культура значительно выросла. Во многом благодаря тому, что ввели обязательное страхование автогражданской ответственности ОСАГО. Как бы ни принимали в штыки это в первые годы... Но если взять 90-е — какие разборки творились при авариях на дороге! Сейчас водители спокойнее, потому что знают: страховая за них заплатит.

Ничего лучшего, чем страхование в отношениях человека, государства и бизнеса не придумано. Оно позволяет свои внеплановые траты нести за счет плановых страховых платежей.

УСЛУГИ НА ЛЮБОЙ ЧИХ

Наша компания была создана в 1992 году для обязательного страхования военнослужащих. Создали ее в том числе руководители генерального штаба Министерства обороны. Потом мы стали развиваться и постепенно переходить от обязательного страхования военнослужащих и лиц, приравненных к ним, к гражданским лицам. Сегодня у нас более 100 продуктов — как говорится, лицензированный вид страхования на любой чих.

В кризис люди стали меньше покупать автомобилей и квартир, соответственно это сказалось и на страховом бизнесе. Объемы у нас не повысились,

но мы и не упали. Растем постоянно — за счет предложения других услуг, например страхование от несчастного случая. Сегодня люди больше стали задумываться о своем здоровье, о возможности потерять приобретенное — хоть небольшие деньги, но стали платить за то, чтобы получить возмещение в критической ситуации.

Страхование — это чистая математика. Мы очень точно просчитываем все риски и тарифы, учитывая для каждого конкретного объекта много разных факторов. Весь расчет компьютеризирован. Нажимаешь 5 кнопок на клавиатуре — и получаешь результат.

МИР СПАСЕТ ДОБРОТА

Главное в человеке — это ответственность и доброта. Классик сказал, что красота спасет мир. А я с ним не согласен. Мир спасет доброта. Если мы будем по-доброму относиться друг к другу, в семье, в коллективе, с друзьями и незнакомыми людьми, мир станет гораздо лучше, краше и интереснее. А ответственность, она необходима — твой визави должен быть уверен в том, что ты отвечаешь за свои дела.

ПЯТЬ ПРИНЦИПОВ ВОСПИТАНИЯ

От жизни получаешь удовольствие, когда видишь результат своих усилий. Если делаешь, а результата нет, удовлетворения тоже нет. Большую радость сейчас мне дарят внуки. Одна из них уже в 6 лет име-

ет 3й разряд по художественной гимнастике! Это достижение, лидерские качества уже налицо.

Своих детей воспитывал, исходя из 5 принципов: чтобы быть умным, надо много читать, чтобы много знать, надо много учиться, чтобы быть здоровым, надо много заниматься спортом, чтобы получать удовлетворение, надо много работать, чтобы быть полезным людям, надо заниматься общественными делами. В итоге дети выросли активными общественниками.

СПЕШИТЕ ДЕЛАТЬ ДОБРЫЕ ДЕЛА

Совсем недавно два созыва я был членом Общественной палаты Кировской области. Ушел потому, что не получил удовлетворения от сделанного. Делали много, а сделали мало. У меня было свое представление о деятельности общественной палаты. Я считал, что не нужно браться за решение проблем во всех областях сразу, а нужно выбрать несколько приоритетных и на них бросить все силы. Но меньшинство всегда проигрывает.

Сейчас не бросаю активную общественную деятельность. Состою членом Международной полицейской ассоциации, где мы часто организуем досуг для ветеранов.

Есть и другие обязанности — член Совета директоров одной из коммерческих структур, в составе наблюдательного комитета «Статуправления», член попечительского совета ветеранов УФСБ. Да много чего еще. Жизнь продолжается!



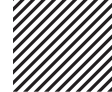
Дружный коллектив кировского филиала «Страховой дом «ВСК»



12+

КОГДА Я ВСТРЕЧАЮ НА УЛИЦАХ ГОРОДА КИРОВЧАНОК С СУМКАМИ S.LAVIA, ПОНИМАЮ, ЧТО ВСЕ НАШИ УСИЛИЯ НЕ НАПРАСНЫ, — ОЛЬГА КОСТИНА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФАБРИКИ СУМОК S.LAVIA, СЕТИ САЛОНОВ S.LAVIA И «БАЛИ»

12+ В ЖЕНСКОЙ СУМОЧКЕ — ЦЕЛЫЙ БИЗНЕС



СЕКРЕТ №1: КАК МОЛОДОЙ И КРАСИВОЙ ОТКРЫТЬ БИЗНЕС?

— Первое, что важно понять: молодость и красота в бизнесе — это не преимущество. Да, есть энергия, напор, силы, ты чувствуешь тренды и 24 часа в сутки можешь работать над любимым делом! Но ведь это возможно и в 40, и в 50 лет. Например, основатель KFC Гарланд Девид Сандерс настоящий успех приобрел уже после 70 лет, доказав, что миллионером можно стать в любом возрасте.

Чтобы организовать бизнес, нужна идея-мечта, в которую ты реально веришь. Самое главное, предпринимать действия и не бояться ошибок! Я верила, что мы сможем создавать продукт, который полюбят покупатели и он будет красивым и доступным. Встречая дам с нашими сумочками, сразу чувствую желание создавать еще лучший продукт.

СЕКРЕТ №2: КАК СОВМЕСТИТЬ БИЗНЕС И СЕМЬЮ?

В моей жизни есть 2 главные вещи — это любимая работа и семья, причем первое без второго не смогло бы существовать. Пожалуй, главное — уметь планировать, выделять важное и расставлять приоритеты. И что самое интересное, чем больше становится семья, тем крупнее и масштабнее бизнес! Растет уровень ответственности во всех сферах. В обеих сферах у меня отличная команда, благодаря которой мы достигаем сверхрезультатов.

СЕКРЕТ №3: КАК БИЗНЕС-ЛЕДИ ВОСПИТАТЬ ТРОИХ ДЕТЕЙ

Я отвечаю так — с удовольствием! Дети — это неиссякаемый источник идей, положительных эмоций, это всегда время, проведенное с радостью. Это определенная ответственность. К воспитанию детей отношусь как к важной составляющей жизни человека. С тремя, конечно, сложнее.

Здесь важно дать детям возможность быть самостоятельными, стать личностью, а не воплощением чьих-то желаний. Знаю много историй, когда мама желала научиться играть на фортепиано, но в силу каких-то причин не полу-

чила музыкального образования, зато ее дочь обязательно будет играть на фортепиано. Я такого не придерживаюсь, всегда даю право выбора ребенку, могу только направлять и советовать.

СЕКРЕТ №4: КАК СОХРАНИТЬ СЕМЕЙНОЕ СЧАСТЬЕ

Никогда не задумывайтесь над этим вопросом, иначе семейного счастья не будет. Когда вы в отношениях делаете что-то по сценарию, это всегда ощущается. Если чувствуете близкого человека, идете на компромисс, уважаете его личное мнение, любите его, то время, проведенное с ним, — и есть семейное счастье.

СЕКРЕТ №5: ЧЕМ БЫ ЗАНИМАЛАСЬ, ЕСЛИ БЫ НЕ МОЙ БИЗНЕС

Все равно я что-то бы создавала, материализовала бы свои идеи. Свое существование без любимой фабрики S.lavia и сети магазинов «Бали» я даже не представляю.

СЕКРЕТ №6: МОЙ САМЫЙ СЧАСТЛИВЫЙ ДЕНЬ

В бизнесе нет одного самого счастливого дня. Это цепочки событий. Как, например, понять, что подарило больше эмоций — день открытия нового салона сумок S.lavia или недели, потраченные на подготовку этого события?

Или так: день подписания выгодного контракта в оптовом отделе или месяцы, потраченные на «проработку холодного клиента»? Какой день из этой цепочки событий стал причиной взрыва мозга? Наверное, это не день и даже не неделя плодотворного труда, согласитесь.

СЕКРЕТ №7: МОЯ САМАЯ БОЛЬШАЯ НЕУДАЧА

Любую неудачу я и моя команда превращаем в почву для развития идей. Это важно! Не буду скрывать, в бизнесе не бывает все гладко. Вот, к примеру, у всех кризис. Вы думаете, мы его не ощущаем? Ощущаем! Но воспринимаем его как возможность создавать новые продукты.

ЧЕМ БОЛЬШЕ СТАНОВИТСЯ СЕМЬЯ, ТЕМ КРУПНЕЕ И МАСШТАБНЕЕ БИЗНЕС!

ОЛЬГА КОСТИНА



28 февраля.



КТК, модельер-конструктор;
ВятГУ, экономика
и управление.



С 2004 г. — Кировская фабрика сумок S.lavia, сеть салонов сумок S.lavia и магазинов «Бали», генеральный директор.

Например, сейчас мы выпустили первую коллекцию жестко-каркасных сумок. В кризис мы открыли салоны сумок в регионах, увеличили розничную сеть до 20 магазинов, а в декабре открываем еще два салона. В ТЦ «Максимум» и в ТЦ «Норд». И именно сейчас мы подготовили к запуску новый проект в e-commerce, который уже на тесте. И стартует с нового года.

СЕКРЕТ №8: ЧТО МЕНЯ ВДОХНОВЛЯЕТ И МОТИВИРУЕТ

Любимое дело! Когда идешь по производству в 3500 квадратных метров, смотришь на только что выпущенные 1000 новых сумок, еще чувствуешь тепло рук мастеров, которые их создали... Тогда понимаешь, что это и есть тот самый бальзам на душу.

Ну и, конечно же, это семья, которая всегда ждет тебя дома.

СЕКРЕТ №9: ТРАДИЦИИ НАШЕЙ ФАБРИКИ

За столько лет на нашей фабрике накопилось несколько десятков традиций! Мы каждый день печатаем новости, которые произошли в компании, празднуем все дни рождения, играем в «Мафию» и другие настольные игры. У нас есть рабочая библиотека, где каждый может почитать любимую книгу коллеги и принести свою.

Еще мы создаем небольшой зимний сад, где каждый сотрудник сможет отдохнуть либо, наоборот, поработать в более спокойной обстановке или набраться вдохновения.

СЕКРЕТ №10: КАК ПРОВОЖУ ПЛАНЕРКУ

Я не трачу много времени на планерки, для меня важно, чтобы ТОП-состав компании собирался один раз в неделю и обсуждал решение стратегических задач. То, как решаются текущие задачи, отслеживает моя команда. Главное, не утонуть в совещаниях, планировать можно бесконечно. Нужно действовать и решать задачи.

Я сама стараюсь не участвовать в оперативном управлении, доверяю своей команде. Моя главная задача —

стратегическое развитие бизнеса и внедрение новых проектов!

СЕКРЕТ №11: ВАЖНЫЕ НЮАНСЫ МОЕГО БИЗНЕСА

В таком бизнесе, как мой (производстве сумок), самое важное — понимать тонкости процесса. Нужно быть женщиной, технологом, дизайнером, снабженцем, продавцом, бухгалтером, стратегом в одном лице.

Чтобы наша продукция была в тренде, мы стараемся посещать выставки в Италии, в Китае, отслеживаем фишки ведущих модных домов Европы и Америки. Благодаря этому сумки S.Lavia — не просто удобные и качественные, но и стильные.

Нужно знать своего покупателя «в лицо», понимать, какую сумку он хочет купить. Для этого мы тщательно изучаем спрос в наших розничных магазинах.

Понимаем не только, какие модели ждет наш покупатель, но и какого цвета, оттенка, формы, веса должна быть сумка. И сколько этот аксессуар должен стоить.

Именно поэтому в наших салонах установлены цены от производителя.

СЕКРЕТ №12: КАКИХ ЛЮДЕЙ УВАЖАЮ

Я уважаю в людях их личное мнение, поскольку это всегда взгляд человека на какую-то проблему, его опыт и знания. Также мне важно, чтобы работник любил то дело, которым он занимается. Если у него горят глаза, если он кайфует от своей работы, тогда будет результат, который ты ждешь.

СЕКРЕТ №13: КАК НЕ ПРЕВРАТИТЬСЯ В ЖЕЛЕЗУЮ ЛЕДИ

А что значит — быть железной леди? Если женщина умеет брать на себя обязанности и ответственность, это не значит, что она не может чувствовать и сопереживать.

Нужно четко отделять рабочее от личного, и тогда в железную леди превращаться совсем не обязательно!

**НУЖНО БЫТЬ ЖЕНЩИНОЙ, ТЕХНОЛОГОМ,
ДИЗАЙНЕРОМ, СНАБЖЕНЦЕМ, ПРОДАВЦОМ,
БУХГАЛТЕРОМ, СТРАТЕГОМ В ОДНОМ ЛИЦЕ**



12+ НЕБО. САМОЛЕТ. БИЗНЕС



ТОЛЬКО В ПОЛЕТЕ ЖИВЕТ ЧЕЛОВЕК, — ОЛЕГ КОЧКИН, ПРЕЗИДЕНТ ООО «ВЯТКААВИА»



— В детстве я мечтал быть машинистом электровоза. А потом помню в выпускном классе писали мини-сочинение о том, как встретимся все вместе через 20 лет. Я написал, что прилечу к одноклассникам на вертолете. Не могу сейчас объяснить, почему я тогда так сказал. Наверное, вертолет в то время был моим личным символом успеха. Сейчас у меня есть вертолет, но это уже просто часть моей работы.

Сторожа гоняли нас с аэродрома... Мы мальчишками часто бегали там. Я жил прямо напротив порошинского авиаклуба ДОСААФ и часто видел из окна, как прыгали парашютисты... Наверное, так и сформировался мой интерес к авиации.

Меня никак не воспитывали. Я считаю, это хорошо. Нередко родители пытаются реализовать в детях свои амбиции. Получается, что ребенок живет не своей жизнью. Я был достаточно самостоятельным и сам решил, что и как делать.

В школьные годы я был интровертом с кучей комплексов. Переживал по поводу своей внешности, не умел общаться со сверстниками. Можно сказать, светлая пора детства и юности прошла для меня в мрачных тонах. А потом мой вектор вдруг изменился в противоположную сторону. Я начал участвовать в школьных спек-

таклях, в студеске и самодеятельности. Личностный рост сделал меня совсем другим человеком.

«Есть возможность купить самолет ТУ-134. Будешь покупать?» — предложил мне один знакомый. Я ответил не задумываясь: «Конечно, буду!». Самолет стоил 400 000 рублей. А чтобы он полетел, нужно было вложить в него еще 20 000 000 рублей. И мы вместе с Валентином Комлевым, бывшим директором аэропорта Победилово (Белых тогда отстранил его от должности, чтобы назначить на его место своего человека), решили самолет не покупать, а построить аэродром: сначала взлетно-посадочные полосы, потом здание.

Мы видели, что авиации в Кировской области скоро не станет. Пока строили аэродром, новый директор Победилово, поскольку сам не испытывал любви к авиации, сократил более 100 работников аэропорта (техников, летчиков), большинство самолетов продал или сдал на металлолом. Поэтому пришла такая мысль: достроим аэродром и примем 25 уволенных работников Победилово к себе.

И так естественным образом мы создали авиакомпанию. В конце 2010 года зарегистрировались, а в мае 2011 года получили сертификат на право авиационных работ.

Дальше — больше. Сначала занимались лесопатрулем, потом подключили санавиацию, поисково-спасательное дежурство и авиакимработы.

Небо — это сфера моих интересов. Люблю летать пассажиром на любых самолетах.

Есть две составляющие успеха. В первых, надо шевелиться и трудиться. Как бы тяжело ни было, нельзя отчаиваться. Вспомните лягушку, которая отказывается тонуть и сбивает сметану в масло. С другой стороны, без удачи многого не достигнешь. Мне повезло — удача пришла, но я не могу сказать, что это случилось только благодаря моему упорному труду и настойчивости.

Я в авиации не профессионал, любитель. Но у меня работают все профессионалы. Те, кто всю жизнь посвятил небу. Поэтому считаю, что сегодняшняя работа «Вяткаавиа» — это заслуга моей команды.

Что самое главное в полете? Тут скажу как пассажир. Самое главное — получать удовольствие.

Что делать, когда жизнь берет в ежовые рукавицы — надо шевелиться! Как говорят, беги к своей цели, если у тебя есть цель. Если не можешь бежать — иди. Не можешь идти — ползи. Не мо-

**ОЛЕГ КОЧКИН**

31.10.1976 г.



ВятГТУ, инженер-системотехник;
Московская академия государственного
и муниципального управления.



1998-2000 гг. — Аспирант ВятГТУ
2000-2003 гг. — Заместитель директора
ДОО «УПТК ВИКСЭС», юриконсульт
2004-2014 гг. — Заместитель директора,
директор ООО «ВИКСЭС» с 2008
года — Президент компании «Вятка
Девелопмент» с 2010 года — Президент
ООО «Вяткавиа».

жешь ползти — лежи головой в сторону цели. Никогда нельзя опускать руки, не останавливаться не отчаиваться.

Суеверные ли люди пилоты?

Пилоты все образованные и не особо суеверны, но только попробуйте сказать при них фразу «последний полет». Обязательно поправят, скажут — крайний.

Смысл жизни — жить в счастье. А счастье — это заинтересованность в чем-то, вовлеченность и увлеченность, радость, которую ты чувствуешь прямо сейчас. Счастливым нужно быть сейчас, а не когда квартиру в ипотеку возьмешь или машину купишь. Счастье применимо только к настоящему моменту. Не бывает за-втрашней радости.

В бизнесе говорить правду проще и выгоднее. Говорить только правду, но не всю — это умение хороших бизнесменов. Врут только плохие бизнесмены. От правды больше дивидендов, чем от лжи.

Среди предпринимателей дефицит — верность своему слову. Людей, которые выполняют обещание, я знаю и держусь за них. Очень ценю в людях адекватность: когда человек контролирует свои эмоции и не дает волю страхам и обидам.

Нельзя начинать бизнес вместе с компаньонами, не нужно прини-



САМОЕ ГЛАВНОЕ В ПОЛЕТЕ — ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

мать на работу родственников и друзей. Не советую влезать в кредиты (первый год предпринимательства — точно). Не начинать свое дело с регистрации фирмы, придумывания логотипа, открытия расчетного счета, с покупки кресла и стола руководителя, с набора штата, не давать большой рекламы ни в коем случае.

Начинать бизнес надо так: продолжать работать там, где работаешь, и только 20% своего времени уделять тому, что будет твоим бизнесом. Работаешь и потихоньку занимаешься своим делом. Клиентов нарабатываешь, а потом, когда видишь, что все налаживается, вкладываешь туда больше денег.

Тот, кто не прошел через крах и банкротство, — это такой предприниматель-неудачник в моем понимании. Жизнь отвернулась от него одной из своих сторон. Никто же не знает, что Генри Форд трижды был банкротом. Тем не менее, кем он стал. Наибольшие прорывы случаются как раз с теми, кто переживал полный крах своих начинаний. Нигде так не научишься, как на собственных банкротствах. По статистике, 70% предпринимателей банкротятся. Мой хороший совет любому предпринимателю — в начале своей карьеры правильно обанкротиться. И после этого не потерять желание быть предпринимателем.

Главное, что нужно иметь, чтобы построить свой бизнес, — это внутренние силы не бросить все, не опустить руки, а двигаться, как бы тяжело ни было. И тогда успех придет. Успех не приходит к тому, кто ничего не делает.



**ОТ ПРАВДЫ БОЛЬШЕ
ДИВИДЕНДОВ, ЧЕМ ОТ ЛЖИ**



ЛУЧШЕЕ ОРУЖИЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ



БЕЗ ОШИБОК НЕТ УСПЕХА

Сергей:

— Успешно занимаясь строительством многоэтажных зданий в Кирове на протяжении нескольких лет, мы решили со Светланой заняться еще одним направлением бизнеса — открыть специализированный магазин электроинструмента. Сфера торговли для нас была тогда мало изучена, наверное, это и подстегивало к новым свершениям.

Светлана:

— Главный секрет привлекательности любого бизнеса — его доходность. Понимая, что в одиночку с открытием торговой точки нам не справиться, стали искать выгодную франшизу. Из пяти вариантов, остановились на франшизе «220 Вольт». Большой опыт в управлении розничными магазинами и продажах в интернете позволил им построить эффективно работающую бизнес-модель.

Сергей:

— Когда мы открылись в феврале этого года в ТК «Планета», нас переполняла гордость. Помню, когда пришел первый товар... Мы были в легком шоке: огромное количество одинаковых коробок. Настолько были неопытны, что даже выбросили накладные на товар прямо с коробками.

Светлана:

— Без участия специалиста компании-франчайзера мы бы, конечно, не справились. Во многом он нам помог, в том числе и при обучении пер-

СЕРГЕЙ КРИВОШЕИН

09.03.1973 г.

ВятГУ, экономический факультет.

С 2012 г. — учредитель строительной подрядной организации,

с 2016 г. — директор специализированного магазина инструментов «220 Вольт в г. Кирове».

МЫ ПОСТАВИЛИ РЕКОРД ПО КОЛИЧЕСТВУ ЧЕКОВ В ДЕНЬ ОТКРЫТИЯ

сонала, оформлении торгового зала, раскладке товаров и т. д. Конечно, начинать что-то с нуля нелегко. Однако с каким трепетом мы ждали покупателей!

Сергей:

— Первый товар продали случайно. Прохожий к нам заглянул еще до официального открытия, искал сверло. Мы без кассового аппарата, товарного чека, помню за 239 рублей, продали этот товар. Потом бегали, сдачу ему искали, из своих кошельков мелочь вытряхивали...

НОВЫЙ АДРЕС — БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Светлана:

— В июле мы переехали... При открытии в «Планете» надеялись на высокую покупательскую активность, но... просчитались... Оказалось, изначально место для нашего магазина было выбрано неудачно: не учли низкий пешеходный трафик, который, как оказалось, играет ключевую роль. Правда, на тот момент не было более выгодных предложений по площадям. Переехав на новый адрес: на ул. Маклина, 57, мы поставили рекорд по количеству чеков в день открытия.

Светлана:

— Наш новый адрес — счастливый. Уверена, что нам все по плечу! Мы растем каждый месяц, планы продаж увеличиваются, число покупателей тоже растет. Конечно, было трудно создать команду продавцов-

В СЕМЕЙНОМ БИЗНЕСЕ, КАК И В ОТНОШЕНИЯХ, ВЫСОКОЕ НАПРЯЖЕНИЕ, — СЕРГЕЙ И СВЕТЛАНА КРИВОШЕЙНЫ, ВЛАДЕЛЬЦЫ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАГАЗИНА ИНСТРУМЕНТОВ «220 ВОЛЬТ В КИРОВЕ», УЧРЕДИТЕЛИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПОДРЯДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ



СВЕТЛАНА КРИВОШЕЙНА



22.01.1974 г.



ВятГУ, математический факультет
ВятГУ, экономический факультет.



С 1999 г. — ВятГУ, старший преподаватель,

с 2012 г. — помощник руководителя в подрядной организации;

с 2016 г. — помощник руководителя специализированного магазина инструментов «220 Вольт» в г. Кирове, бизнес-тренер акселерационной программы обучения предпринимателей «Современного делового института».

МЫ КАК ФРАНЧАЙЗИ «220 ВОЛЬТ» ПОЛУЧИЛИ ИЗВЕСТНОЕ ИМЯ, ВОСТРЕБОВАННЫЙ ТОВАР, РАСШИРЕННУЮ ПРОГРАММУ ОБУЧЕНИЯ И ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

консультантов, подобрать хороших менеджеров по оптовым продажам.

Светлана:

— Мы стали активно размещать рекламу в СМИ. Вряд ли конкуренты всерьез озаботились нашим появлением, но директор одной из компаний все же побывал в гостях. На рынке магазинов инструмента появился новый игрок. Впрочем, я считаю, это к лучшему для всех. В первую очередь для покупателей, к которым компании усилят лояльность. Вообще приход нового игрока — лишний повод посмотреть на свою работу со стороны, понять, что стоит улучшить, чтобы не потерять клиентов.

Сергей:

— В отличие от остальных, у нас масса преимуществ. Мы, как франчайзи «220 Вольт», получили известное имя, востребованный товар, расширенную программу обучения и поддержки бизнеса. Уровень сопровождения франчайзи один из самых высоких на рынке франшиз в этом сегменте.

Светлана:

— Для нас действуют специальные условия поставки, а ассортиментная матрица магазинов включает линейки профессионального и бытового инструмента разных ценовых категорий, поэтому без покупки от нас уйти сложно.

Сергей:

— Кроме того, мы экономим на рекламе в интернете. Федеральный интернет-магазин активно присутствует в сети и активно продвигается во всех поисковых системах.

Светлана:

— Нас часто спрашивают, что нам дает франшиза? Около половины наших покупателей пришли к нам, уз-

нав о «220 Вольт» из интернета, многие из них уже приобретали на сайте товары. Также благодаря пункту выдачи товаров в нашем магазине входящий трафик значительно вырос.

КАЧЕСТВО БЕЗ НАКРУТКИ

Сергей:

— Важным преимуществом работы является формирование цен: их нам не диктуют сверху. Есть рекомендованная стоимость, но мы ее можем менять. Кроме того, нет жесткого ассортимента. Мы работаем со многими поставщиками. Наши запасы на складе приличные. Тем не менее, мы можем доставить любой товар под заказ.

Светлана:

— Мы предлагаем действительно востребованный на рынке товар. Акции, которые у нас проходят, зачастую инициирует головной офис. А еще у нас очень гибкая дисконтная система, программа утилизации действует на постоянной основе, также действуют скидки по карте садовода. Мы рады, что у нас уже появились постоянные покупатели.

Сергей:

— Нашим эксклюзивом, в первую очередь, являются торговые марки Hammer Flex, Gravizappa, Hammer Premium и Wester, а также новинка — инструмент марки MILITARY. Доступные цены сделали их любимыми электро- и бензоинструментами среди покупателей. Наш ассортимент построен таким образом, чтобы не было спадов по продажам, на каждое время года свой сезонный товар.

НЕ ЖЕРТВЫ РАБОТЫ!

Сергей:

— В идеале семейный бюджет должен быть отделен от бизнеса. В противном случае придется работать в

ущерб себе, а твоя задача — зарабатывать! Так как у нас несколько направлений бизнеса, то приходится лавировать между этими финансовыми потоками: все-таки непростое сейчас экономическое время.

Светлана:

— Деньги лучше доверять нам, женщинам. Мы их лучше считаем (смеется). Например, у меня выстроена целая система финансового планирования, при которой средства распределяю по приоритетам.

Сергей:

— Для себя решил, что есть 2 категории женщин: транжиры и экономисты. Мне повезло, что сейчас Светлана помогает грамотно планировать все наши доходы и расходы.

Светлана:

— Мы не живем с Сергеем на 2 кошелька. У меня первый брак распался в том числе и из-за того, что не было общего семейного бюджета. Впрочем, знаю семьи, где живут по принципу разделения своих личных финансовых средств.

Сергей:

— Как бы ни было много работы, отдыхать надо всегда. Важно работать не 24 часа в сутки, а головой! Так сказал Стив Джобс. Например, вечером я «отключаю» свой мозг и телефон. Не приемию, когда крадут мое личное время.

Светлана:

— И я стала негативно относиться к поздним звонкам по работе. Полную эмоциональную разрядку получаю теперь в спортзале. Я занимаюсь с тренером 3 раза в неделю, а Сергей — 4 раза. Когда научились оставлять телефоны в раздевалке, все проблемы и заботы на время тренировки стали отходить на второй план. Это важно, чтобы не «сгореть» на работе!



**ВАЖНО РАБОТАТЬ НЕ 24 ЧАСА
В СУТКИ, А ГОЛОВОЙ!**

▲ 12+

ЗАТМЕВАЯ КРИЗИС

▮ **НЕРАЗУМНАЯ ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ — ЭТО ЧИРКНУТЬ СПИЧКОЙ И СРАЗУ ДУНУТЬ НА НЕЁ, ЧТОБЫ НЕ ОБЖЕЧЬ ПАЛЬЦЫ, — АЛЕКСЕЙ ПЕРЕЦ, ДИРЕКТОР СПИЧЕЧНОЙ ФАБРИКИ «ФЕНИКС»**

ЧЕСТЬ ОТДАТЬ!

— Стать полицейским, носить форму с погонами и раскрывать громкие уголовные дела я мечтал с детства. Хотя в нашей семье не было преемственности: мои родители — почетные железнодорожники нашего региона — видели меня в сфере юриспруденции. Окончив Нижнеивкинскую среднюю школу в Куменском районе, я поступил в Нижегородскую академию МВД. 16 лет я работал в органах внутренних дел по линии выявления экономических преступлений в организованных преступных группах. Гибкость ума, напористость, творческий подход к работе позволили добиться многого.

Сегодня полицейского готов обругать любой, пока его не коснется беда. Формирование негативного облика полицейского — опасная тенденция. Побывав внутри системы МВД, хочу с уверенностью заявить, что большинство сотрудников — патриоты страны и своего дела! Никогда ни я, ни мои коллеги не пользовались преференциями, находясь при исполнении. Отдаю дань уважения всем, кто жертвует своим личным временем, выполняет общественно значимую работу, охраняя закон и порядок.

Мы получали удовольствие от работы, раскрывая очередную запутанную мошенническую схему, выводя на чистую воду недобросовестных участников долевого строительства

или нечистых на руку чиновников. Конечно, плох тот рядовой, который не мечтает стать генералом. Я ушел со службы в 32 года в звании майора полиции, совсем немного не дослужил до подполковника. Однако меня переполняла гордость за то, что нам удалось сформировать в отделе УБЭП по Кировской области сплоченный коллектив профессионалов.

В «СВОБОДНОЕ ПЛАВАНИЕ»

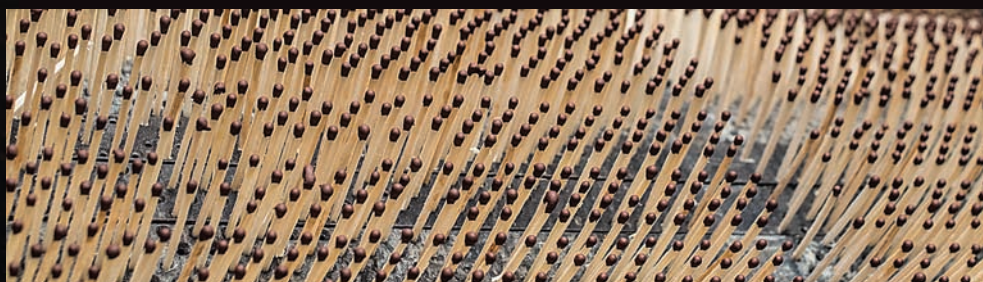
Я никогда не совершаю необдуманных поступков. Вообще считаю, что неразумная предусмотрительность — это чиркнуть спичкой и сразу дунуть на нее, чтобы не обжечь пальцы. На кировскую фабрику «Феникс»

АЛЕКСЕЙ ПЕРЕЦ

07.03.1982 г.

Нижегородская академия МВД России,
юрист.

2003-2008 гг. — 3 отдел ОРЧ криминальной милиции УВД по Кировской области, по линии борьбы с налоговыми преступлениями №1, оперуполномоченный, старший оперуполномоченный, оперуполномоченный 1 отдела; 2008-2012 гг. — 1 отдел ОРЧ по борьбе с наиболее опасными преступлениями экономической направленности ОРБ ГУ МВД России по ПФО, оперуполномоченный, старший оперуполномоченный; 2012 г. — отдел обеспечения экономической безопасности в приоритетных отраслях экономики УЭБ и ПК УМВД России по Кировской области, заместитель начальника отдела — начальник отделения обеспечения экономической безопасности в сфере лесопользования; 2012-2014 гг. — отдел обеспечения экономической безопасности в приоритетных отраслях экономики управления экономической безопасности и противодействия коррупции УМВД России по Кировской области, начальник отдела; 2015 г. — Кировский филиал ОАО «Энергосбыт Плюс» (группа компаний «Ренова»), директор по безопасности и режиму; частная юридическая практика в составе группы адвокатов и юристов; с 2015 г. — ООО «Феникс», директор.

**ТОЛЬКО ПРАГМАТИКИ МОГУТ ДУМАТЬ, ЧТО СПИЧКИ НУЖНЫ ТОЛЬКО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РАЗВЕСТИ ОГОНЬ**

меня пригласили собственники предприятия для антикризисного управления. Опыт работы в госструктуре, а затем и в частной юридической практике пригодился. Благодаря грамотно выбранной стратегии роста «спичка» стала приносить прибыль.

В первые месяцы я с огромным энтузиазмом приходил на работу раньше остальных, а уходил позже всех. Для меня это был новый вызов, постоянно одолевало любопытство, как устроен процесс производства на спичечной фабрике. Оказалось, что это очень сложный технологический цикл. Помню, как на первой встрече с администрацией фабрики я сказал: «Никаких революций не будет! Нужно присмотреться к существу-

ющей системе работы. Все отчеты, которые были до меня — продолжать выполнять по тому же графику, а затем мы оптимизируем эту схему, а от каких-то бумаг откажемся вовсе». В любой системе нет золотого ключика — только поверни, и все заработает как часы!

Оптимизация мощностей спичфабрики, рокировка трудовых ресурсов, системные решения проблем и поиск новых точек роста помогли нам выйти из стагнации. В условиях внешнеполитических угроз и санкций промышленность в стране переживает не лучший период. Поэтому считаю, что необходимо смотреть с оглядкой на будущее и перестраховываться. Сегодня «Феникс» работает стабильно,

без убытков. За 2016 год объемы производства увеличились на 40%, и это заслуга всего коллектива!

СИЛА ТРАДИЦИЙ

За свою вековую историю спичечная фабрика претерпела немало изменений и преобразований, прошла через Вторую мировую войну, распад Советского Союза, тяжелые 90-е, но всегда с достоинством преодолевала трудности благодаря грамотному руководству, растущему качеству продукции и высокому спросу на спички. Название нашего предприятия символично: сказочная птица «Феникс» — это символ исключительности, знак вечного возрождения.



**ОДНА МАЛЕНЬКАЯ СПИЧКА,
А СТОЛЬКО ЭНЕРГИИ ДЛЯ СОТНИ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ!**



ЖИЗНЬ КАК КОРОБОК СПИЧЕК: ОТНОСИТЬСЯ К НЕЙ СЕРЬЕЗНО — СМЕШНО, НЕБРЕЖНО — ОПАСНО!

400 человек ежедневно трудится в цехах, занимается снабжением, поставками, администрирует все процессы. Знаете, мудрецы говорят: «Жизнь, как коробок спичек: относиться к ней серьезно — смешно, небрежно — опасно!» Понимая, какую социальную нагрузку, в том числе и налоговую, «Феникс» несет перед своими сотрудниками и населением Кировской области, мы поставили перед собой стратегическую задачу — сохранить положительную динамику и темпы производства продукции.

НИ РАЗУ НЕ ЗАДЕРЖАЛИ ЗАРПЛАТУ!

Несмотря на то, что наша страна по-прежнему живет по мотивам романа Остапа Бендера, мы ведем бизнес по честным правилам. У нас нет долгов перед сотрудниками. Порой выдаем зарплату на 2-3 дня раньше положенного срока, особенно перед праздниками. Причем сначала средства выделяем для тех, кто трудится у станков, затем производственные звенья и лишь потом управленцы. Я вообще последний на спичфабрике, кто получает зарплату.

Профессиональный управленец может руководить всем: от аптеки до воинской части. Он должен понять структуру, основные реперные точки, поставить диагноз, словно врач, и начать лечить болезнь предприятия. Это яркая личность! Многие сравнивают его со свечой, которая горит в два раза ярче остальных, а гаснет в два раза быстрее. Согласен! Однако ты отдашь в два раза больше тепла в этот промежуток времени. Поэтому лучше прожить светлую жизнь, чем заниматься ежедневной рутиной.

СИМВОЛ СВЕТА И ТЕПЛА

Только прагматики могут думать, что спички нужны только для того, чтобы развести огонь! Технологии на кировской спичечной фабрике совер-

шенствуются. Например, при производстве товарной соломки. Поставки «Феникс» осуществляет в Египет, Турцию, Индию и другие государства. Поэтому можно с гордостью говорить, что мы формируем спичечный рынок по всему миру благодаря тесным партнерским отношениям.

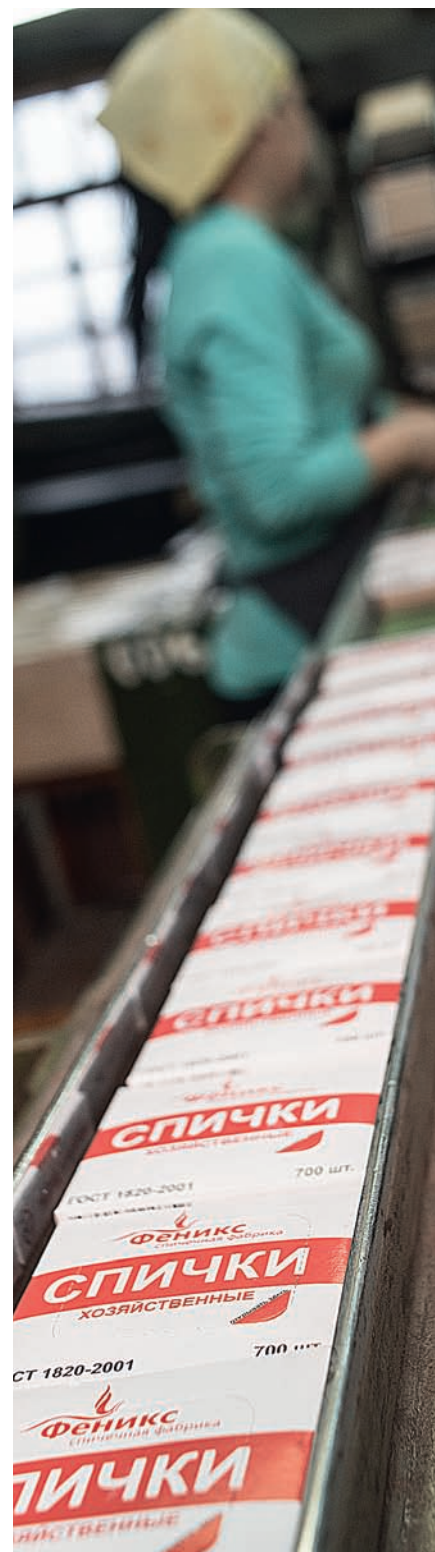
Наш осиновый шпон давно себя зарекомендовал во Франции, где его используют при изготовлении экопосуды. Традиционную же спичку, которую фабрика производит более века, отправляют во многие регионы страны. В сутки «Феникс» выпускает до 2 миллионов спичечных коробков. Львиная доля продукции представлена в федеральной сети X5 Retail Group.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ!

Спичечный коробок — вещь, казалось бы, простая, но в то же время удивительно многогранная с точки зрения возможностей использования в рекламе. Эту незаменимую вещь вряд ли выкинет, как рекламную листовку, например, даже некурящий человек. Например, сувенирные спички (газовые, каминные, охотничьи) фабрики «Феникс» могут стать хорошим корпоративным подарком.

Идеи по реализации продукции, совершенствованию технологий и расширению рынков сбыта постоянно подсказывает коллектив. Мой кабинет всегда открыт для сотрудников предприятия, любые вопросы решаем в режиме реального времени. Вообще ежедневно я стараюсь проходить по всем цехам фабрики, общаюсь с начальниками цехов. В работе не допускаю панибратства, это мешает.

На следующий год мы ставим амбициозные планы — отказаться от кредитов, бороться с затратами за счет внедрения новых механизмов работы с федеральными сетями, ключевыми контрагентами. Кажется, что одна маленькая спичка, а столько энергии для сотни возможностей!



БЕДНОСТЬ ЛЕЧИТСЯ НЕ ДЕНЬГАМИ, А ЗНАНИЯМИ

▲ 12+



СТАНЬ ПЕРВОКЛАССНЫМ СПЕЦИАЛИСТОМ И БУДЕШЬ ВОСТРЕБОВАН, — МАРИНА ВЫЛЕГЖАНИНА, ВРАЧ-КОСМЕТОЛОГ САЛОНА «ГАЛЕРЕЯ КРАСОТЫ», КАНДИДАТ МЕДИЦИНСКИХ НАУК



ДОКТОР С ИСТОРИЕЙ УСПЕХА

— Я всегда говорила, что буду доктором. Но никогда не мечтала стать косметологом. Моя мама была медиком, и я знала, что врач — это больница, помощь людям, спасение. Дома я видела бесконечные консультации, и мне это очень нравилось... После окончания мединститута долгое время работала детским неврологом. Таких специалистов было в городе только два, и это были очень востребованные доктора.

Мне все нравилось в своей жизни, кроме одного дня в месяц — дня заработной платы. В 90-е годы семья из двух докторов с двумя сыновьями месяцами сидела без денег. Но я благодарна этому времени, которое поставило тебя в такую ситуацию, когда ты либо остаешься просто доктором, либо становишься доктором с какой-то историей успеха.

Тогда я поняла, что бедность лечится не деньгами, а знаниями. Сказала себе: доктор в тебе остается всегда, просто нужно поменять направление медицины, много учиться и стать высококвалифицированным специалистом. А потом все складывалось так, что в нужный момент появлялись люди, которые давали рекомендации, так я оказалась в косметологии.

Еще работая в госклинике, я очень много занималась озонотерапией с целью похудения, коррекции фигуры. У нас были отличные результаты: клиенты просто таяли, был большой интерес, незатронутые темы, этим никто не занимался. Я начала изучать тему, много ездила на международные конференции, печаталась в иностранных журналах. При этом продолжала работать неврологом и сняла кабинет для частной практики. Я была состоявшимся доктором, кандидатом медицинских наук, у меня была масса пациентов, мне хотелось им помогать. Но в один момент работать в двух направлениях стало невыносимо.

Для того чтобы быть настоящим косметологом в плане правовой формы, пришлось кардинально менять образование. Становиться дерматологом, дерматовенерологом,

дерматокосметологом, потом косметологом. Но и это не все. Нельзя получить только одно образование, которое тебе дает медакадемия. Косметология развивается с огромной скоростью, исследуются методики, новое оборудование, препараты, техники. Я до сих пор каждый месяц езжу на семинары и открываю для себя что-то новое.

ТЕПЕРЬ МНЕ НРАВИТСЯ ВСЕ

90-е были благодатной почвой для начала бизнеса. Это сегодня на рынке есть все: и грамотные специалисты, и абсолютно безграмотные. А тогда была талонная система в госучреждениях, и вообще никто не понимал, что такое косметология. Вдруг на этом пустом рынке появляется высококвалифицированный врач, который предлагает свои услуги, да еще и за небольшие деньги! Это было время, когда я стала говорить: мне нравится все, и даже день заработной платы.

УМА МНОГО НЕ БЫВАЕТ

И сейчас, когда мы выросли в солидный косметологический центр, больше всего люблю работать руками — я прежде всего доктор — и горжусь своими знаниями. Это инструмент, который помогает зарабатывать деньги. Стань первоклассным специалистом, и к тебе потянутся люди, тогда никакой кризис не страшен. Я стараюсь знать не только то, на чем я работаю, а все, что делается в мире косметологии. Косметология — это не только ботокс, филер и чистка. Мы все разные, у всех разная кожа, типы старения, для каждого есть свои техники и препараты. Две женщины, придя ко мне на бесплатную консультацию, получают абсолютно разные рекомендации. Кстати, самой возрастной нашей клиентке 94 года.

УВИДЕТЬ ДО И ПОСЛЕ

Еще совсем недавно косметология была достаточно агрессивной, было много гиперкоррекции.

**МНЕ ВСЕ НРАВИЛОСЬ
В СВОЕЙ ЖИЗНИ,
КРОМЕ ОДНОГО ДНЯ
В МЕСЯЦ — ДНЯ
ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ**

**КОГДА СМОТРЮ
НА НЕКОТОРЫХ
ПУБЛИЧНЫХ
ЛЮДЕЙ, ХОЧЕТСЯ
СКАЗАТЬ: «СМЕНИТЕ
КОСМЕТОЛОГА!»**



ВСЕ, ЧТО ПРЕДЛАГАЮ ПАЦИЕНТАМ, ПРОБУЮ НА СЕБЕ. ПРОФЕССИЯ ОБЯЗЫВАЕТ

Сейчас можно изменить внешность так, что никто не подумает: тут работал косметолог. Все решат, что ты сохранилась за счет своих особенностей и ухода. Коррекция должна выглядеть естественно. Сейчас это приносит достоинство косметологу. Тогда ты мастер-ювелир. Если врач ввел филер так, что губы вывернулись наизнанку, то можно говорить: доктор не владеет разными техниками. Их по губам только до 20 видов. Мы же все разные, и нужно сработать так, чтобы украсить, а не обезобразить. Задача профессионала — увидеть лицо пациента до и после, не проделывая работы. И предложить то, что подойдет ему больше всего. Когда смотрю на некоторых публичных людей, хочется сказать: «Смените косметолога!»

В 50 ВСЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ

Мы владеем и интимной пластикой. Если 20 лет назад женщина в 50 лет чувствовала себя увядающей и говорила, что ее удел — это нянчить

внуков и получать скромную пенсию. То сейчас женщины и мужчины ведут очень активный образ жизни, долго работают, имеют свой бизнес. И главное — в душе чувствуют себя молодыми, долго ведут сексуальную жизнь. Но физиологическое старение не щадит никого. Интимная пластика решает и медицинские проблемы, и эстетические. Сегодня много клиентов, которые обращаются к нам с этой проблемой, но еще больше тех, кто не знает, куда обратиться.

МОЛОДОСТЬ — ЭТО ЗДОРОВЬЕ

Сегодня есть масса методик омоложения. При этом хирургическое вмешательство люди хотят отложить. Терапевтическая косметология более безопасна и имеет возможности, о которых клиенты еще не знают. К примеру, модное направление — биорепарация, когда препараты ломают генетический код клетки старения. А его сочетание с традиционными методиками дает очень длительные результаты. Нашим клиентам эта технология доступна.

НИКОГДА НЕ ОБЩАЛАСЬ С ДЕТЬМИ С ПОЗИЦИИ СИЛЫ

Все, что я предлагаю пациентам, прежде всего пробую на себе. Профессия обязывает. Конечно, во что-то влюбляешься, когда видишь результат на себе. Мне очень нравятся процедуры по уходу за кожей и контурная пластика. Молодость — это красота и здоровье. Женщина с плохой кожей не может выглядеть молодо.

Ошибочно думать, что косметология — дорогое удовольствие и не каждому по карману. Некоторые препараты вполне доступны простым пенсионерам. В кризис многие компании идут на удешевление, чтобы дать возможность большему количеству людей воспользоваться услугами.

Начинаем разрабатывать медицинский туризм. Рассказываем иногородним клиентам о качестве своих услуг и ценах, которые всегда конкурируют с Москвой и севером, заключаем договор с гостиницами о выгодном размещении пациентов. В результате много клиентов приезжают к нам из других регионов.

САМОЕ ДОРОГОЕ

Рядом всегда мои сыновья. И я благодарна им за это. Они — самое дорогое, что есть в моей жизни. Они не стали докторами, но для меня они первые помощники, всегда поддержат, если бывают какие-то сложности. Я никогда не общалась с детьми с позиции силы. У нас откровенные и доверительные отношения. Они знают, что мама — это друг и партнер, к которому можно прийти с любой проблемой и любой идеей.



СЛОВО ЮРИСТА КАК ЖЕЛЕЗО

ХОРОШИЙ ЮРИСТ, КАК МАТЕМАТИК, МОЖЕТ ПРОСЧИТАТЬ УСПЕХ ДЕЛА, — АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ЧИСТОВ И ПАРТНЕРЫ!»

**Если бы не было дурных людей,
не было бы хороших юристов.
Ч. ДИККЕНС**



ФАН-КЛУБ ЧИСТОВА

— Однажды знакомый решил, что моя фамилия идеально подходит для названия его фирмы по продаже бытовой химии. Так появилась марка «Чистов», которая позже стала клининговой. Многие считают меня ее руководителем, но это не так. Друзья спрашивают, почему я не защищаю свое имя в суде. Отвечаю: «Мне не жалко, пусть пользуются». Встречая в торговых центрах сотрудников в футболках с надписью «Чистов», я в шутку называю их своим фан-клубом!

ВЫИГРАТЬ ДЕЛО БЕЗ СЛОВ

Многие думают, что идеальный юрист — хитроумный, много и красиво говорит, буквально сносит волной слов, словно цунами. Однако дело можно выиграть без эффектных выступлений, просто прописав на бумаге четкие аргументы в пользу клиента. Слово должно быть, как железо. На бумаге оно становится более весомым. Друзья говорят, что в этом отношении я — стереотип юриста. Могу долго обсуждать одну тему и копать глубоко. Доля истины в этом есть: люблю разбивать целое на части и задавать колючие вопросы по каждому пункту. Но это не хитрость, а конкретный подход — на мой взгляд, главное качество юри-

ста. Как говорил Чарльз Диккенс: «Нет в юриспруденции прочнее фундамента, чем законное основание». Наша задача — найти это основание.

К сожалению, сейчас много юристов, которые в суде блистают красноречием, но по факту слабо защищают интересы клиента. Проиграв дело, они сваливают свою неудачу на неадекватность судьи и при этом просят заоблачную сумму. Поэтому, когда обращаетесь к юристу, ориентируйте его на гонорар в зависимости от результата.

ПЕРЕНЕРВНИЧАЛ — 5 КМ ПО СТАДИОНУ

10 лет посвятив греко-римской борьбе, могу с уверенностью сказать, что яростная схватка спорт-сменов часто напоминает сражения в зале суда. И пусть на моем счету уже около 1000 дел, когда суд уходит в совещательную комнату, я нервничаю, как в первый раз. Не могу равнодушно ждать решения, потому что болею за своего клиента душой. Хотя умом понимаю, что должен проявлять больше хладнокровия. Чтобы снять напряжение, бегаю кросс 5 км.

НАЧАЛ СО СКАНДАЛА

Моя карьера началась с судебного разбирательства. Будучи студентом, я вместе с приятелями пришел отдохнуть в ночной клуб «Точка», где

АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ



04.04.1986 г.



Образование: ВГУ,
юридический факультет.



2008-2011 гг. — Юридическая компания
«Вердикт-Плюс», юрист;

2011-2014 гг. — Юридическая компания
«Интердикт», старший юрист;

с 2014 г. — Юридическая компания
«Чистов и партнеры», руководитель.

Для меня не важно, на чьей стороне
сила; важно то, на чьей стороне право.
ВИКТОР ГЮГО

Тот не адвокат, кто не способен
выиграть, защищая интересы любой из
двух сторон.
ЧАРЛЗ ЛЭМ





по четвергам обещали бесплатный вход. Однако нас обманули — заставили заплатить. Я был так возмущен, что заявил в УФАС по Кировской области о нарушении закона о рекламе — так начался мой первый процесс. В то же время я подыскивал работу и, придя в одну из фирм, увидел в ней своего оппонента по «Точке» — девушка, которая выступала против меня, работала там юристом. «Ты с характером, давай к нам в команду», — такое предложение я получил.

ЖЕСТКОЕ РЕШЕНИЕ

Проработав 3 года в фирме «Вердикт-Плюс», я вместе с другом открыл свою юридическую консультацию. Хотелось самодостаточности. Но мы не справились с управлением персоналом — не хватило опыта. Пришлось принять жесткое решение — всех уволить и взяться за дела лично. Постепенно все наладилось. Сейчас в нашей компании 5 человек, тем не менее очень много дел продолжаю вести сам. За годы работы у меня сформировался ритуал: получая дело, сперва завожу для него папку с красивой обложкой. Это помогает мне настроиться на клиента, вносит в мою деятельность порядок и основательность. Сейчас есть в планах завязать новые деловые отношения с крупными клиентами и воспитать под специфику их деятельности хороших юристов.

ЛУЧШАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ ЮРИСТА

Пожалуй, самый необычный вопрос, с которым ко мне обращались — выселить в судебном порядке пчел с соседского участка. Из интересных дел, в которых принимал участие, могу вспомнить нашумевший процесс ТД «Стройбат». Причиной споров стал герой рекламной кампании «Главный по инструменту», который как две капли воды был похож на президента. Сейчас наша компания ведет большое количество споров, как предпринимательских — в арбитражных судах, так и гражд-

данских — в судах общей юрисдикции. Дела самые разнообразные: от простых бракоразводных процессов до сложных корпоративных споров. Конечно, в связи с кризисом увеличилось количество дел с участием предпринимателей — споры: из договоров аренды, по защите права собственности, в связи с разделом бизнеса и многие другие. С опытом качество наших услуг повышается.

НА ЧТО Я НЕ ГОТОВ

Не готов вилять и морочить голову клиенту. Всегда говорю то, что думаю. Это экономит время. Если знаю, что вероятность победы низкая, объявляю об этом открыто. Из-за этого часто лишаясь дел — люди идут к другим юристам, которые не отказываются взять свое. В итоге процесс все равно проигрывают. Еще не готов ради сиюминутной выгоды портить свою репутацию и жертвовать отношениями с постоянными клиентами. Всегда стараюсь войти в их положение, просчитать удачный вариант. Если понимаю, что человек систематически не выполняет свои обязательства, стараюсь с ним не работать. Он или уже мошенник, или рано или поздно им станет.

МОРАЛЬНО ИЛИ АМОРАЛЬНО?

Обратная сторона (профессиональная деформация) юриспруденции в том, что мы видим лишь проблему, не оценивая людей: плохие они или хорошие. Иногда понимаешь, что в сложившейся ситуации виноват сам клиент. Попал в нее по своей глупости. Проработав 10 лет юристом, я понял, что в жизни нет черного и белого. Часто подоплека конфликтов — в неудачных личных отношениях или обидах. Но моральный выбор все равно приходится делать. Если я не возьмусь за дело, за него примется кто-нибудь другой. Результат не изменится, суд все равно пройдет, только я, возможно, ускорю процесс и смогу сделать его более выгодным для своего клиента.

В ЮРИСПРУДЕНЦИИ НЕТ ПРОЧНЕЕ ФУНДАМЕНТА, ЧЕМ ЗАКОННОЕ ОСНОВАНИЕ

▲ 12+

ТРЕШ, РОЗЫ, РОК-Н-РОЛЛ

“ КРАСОТА — В НЕПРИВЫЧНОМ, — МАРИНА КАЛАШНИКОВА, ДИРЕКТОР СТУДИИ ДЕКОРА И ФЛОРИСТИКИ «РОЗМАРИН»

**МАРИНА КАЛАШНИКОВА**

21.02.1978 г.



ВятГУ, экономика и управление.



с 2012 г. — студия декора и флористики «Розмарин».

**ГЛАВНЫЙ МИФ О БИЗНЕСЕ**

— Всегда хотелось иметь собственный четко организованный бизнес, хотя мотивация в самом начале была, к сожалению, неконкретной: не хочу работать на кого-то, а цветы — это красиво! На рынке флористики я 15 лет, и даже больше. Раньше считала, что открывать нужно такой магазин, которого еще нет в выбранном мною районе, и предлагать то, чего еще никто не видел. Думала, букет, выполненный на мой вкус, будет куплен немедленно, а к магазину за такой красотой выстроится целая очередь покупателей. К сожалению, это миф. И он съедает и без того небольшие средства, которые следовало бы употребить на развитие бизнеса.

ШИПЫ И РОЗЫ — МОЕ!

Для меня всегда треш — внедрение новых, диковинных для Кирова флористических композиций и элементов декора. Никогда не знаешь, как отреагирует публика. Будь то декор на свадьбу в черных тонах с цепями и в коже в стиле Steam-punk либо арт-объект на детское мероприятие. Вкусы людей формируются годами, и бывает сложно приучить наших покупателей к определенному това-

ру или услугам. Но сама я очень люблю лофт, стимпанк, олдскул, шипы и розы, черепочки — это прямо мое!

СЕРВИС НА ПЕРВОМ МЕСТЕ

Мы ничего уникального не продаем, и это понимать очень важно. Каждый клиент покупает не только и не столько цветы, сколько именно сервис. Мой прогноз: в дальнейшем зависимость успешности продаж от сервиса будет только возрастать.

ДВА МЕСЯЦА НА РЕАЛИЗАЦИЮ

На реализацию проектов у меня уходит около двух месяцев: от понимания концепции мероприятия и бюджета до проработки отдельных деталей и изображения их на эскизах. Это творчество мне в удовольствие: применяю свою фантазию и реализую удивительные идеи.

Многие проекты заставляют меня изучать те направления и темы, за которые я, не будь моей работы, в жизни бы не взялась!

ИТАЛЬЯНСКАЯ СВАДЬБА

Оформлением свадеб мы занимаемся около 4 лет. Сейчас мне интересны проекты по выездным церемониям. Например, весной проводили свадьбу для русской пары в Италии. Очаровательное местечко Сан-Миниато, недалеко от Флоренции. А так как я перфекционист, для меня проект начался с прорисовки деталей и закончился изучением итальянского языка. Подготовка к свадьбе заняла 2,5 месяца. Готовили паспорта, бронировали отель, развлекательную программу и, конечно же, самую свадебную церемонию. Гостей привезли 15 человек. Флористику и декор заказали из Милана. Специалисты: виза-

**БИЗНЕС —
ЛИШЬ ЧАСТЬ
ОГРОМНОЙ ЖИЗНИ,
ГДЕ ЕЩЕ ЕСТЬ МНОГО
ВСЕГО ИНТЕРЕСНОГО**



ДЛЯ МЕНЯ ПРОЕКТ НАЧАЛСЯ С ПРОРИСОВКИ ДЕТАЛЕЙ И ЗАКОНЧИЛСЯ ИЗУЧЕНИЕМ ИТАЛЬЯНСКОГО ЯЗЫКА

жист, фотограф и видеограф — были местными. Красивейшие виды природы, архитектура города, местное вино, запретный для России пармезан — все это до сих пор вдохновляет нас на продолжение удачного опыта. На весну 2017 года уже есть один проект именно в этот город.

СВОБОДУ ХУДОЖНИКУ

Женщине очень важно иметь свободный график работы и время «для себя». Мне нравится самой решать, во сколько вставать, когда отправить сына в школу, как провести выходной, когда выкроить время для встречи с друзьями.

Спортивное детство (я занималась акробатикой и верховой ездой) привило мне дух соперничества и победы, который очень помогает в работе: не опускаю руки и иду до конца. Сейчас занимаюсь большим теннисом. В командировки и путешествия всегда беру с собой ракетку и с удовольствием играю на кортах. Также увлекаюсь изучением языков. В институте получила специализацию — письменный перевод английского языка. Сейчас мне нравятся итальянский и немецкий.

БЫТЬ В БАЛАНСЕ

Бизнес, как мне кажется, — лишь часть огромной жизни, где есть еще много всего интересного. Если он поглощает больше времени, чем вы готовы ему отдать, наступает усталость. Бизнес становится обузой и предметом разочарования. А ведь он может стать не только источником средств, но и прекрасной возможностью реализовать свои способности. Нужно только правильно встроить его в свою жизнь!



КАРЕН КАЛАЙДЖЯН, ВЛАДЕЛЕЦ ЮВЕЛИРНОЙ МАСТЕРСКОЙ «ЗОЛОТАЯ ЛИНИЯ», — О ТОМ, КАК СОЗДАЮТСЯ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УКРАШЕНИЯ И В ЧЕМ ИХ ЦЕННОСТЬ

КАРЕН КАЛАЙДЖЯН



08.04.1978 г.

среднее специальное;

с 1998 г. — мастерская по производству ювелирных изделий;
с 2002 года — собственный бизнес в г. Сочи;
с 2006 г. — владелец ювелирной мастерской «Золотая линия» в г. Кирове.

Весь опыт работы и портфолио — на личных страницах в

СРАЗУ ЯСНО, ПРИГОДЕН ТЫ ИЛИ НЕТ

— С первого дня в ювелирной мастерской стало понятно, что это та работа, которой я буду заниматься всегда. Не ошибусь, если скажу, что это главное дело моей жизни. В нашем ремесле с первых шагов становится ясно, пригоден ты или нет. Если да, то ты будешь создавать шедевры и у тебя будет заработок. Если нет, то даже при гигантских усилиях вряд ли что-то получится.

Всегда нравилось делать что-то сложное, необычное, в простом для меня мало вдохновения. Самым первым изделием было оригинальное кольцо — три в одном. Увидел, что в коллекции Картье есть похожее. Тогда для меня, неопытного мальчика, который учился ювелирному ремеслу в мастерской у родственников, это была целая головоломка. Я ее разгадал и подарил украшение сестре.

ВТОРОГО ТАКОГО НЕТ

ЦАРСКОЕ КОЛЬЕ И КОРОНА ДЛЯ «МИСС РОССИЯ»

Я получаю настоящее удовольствие от своей работы, когда делаю не повседневные украшения, а те, которые достойны быть фамильными драгоценностями. Есть вещи вне времени. Их легко узнать — по ним невозможно определить, когда они были сделаны. Совсем недавно обладательницей такого изделия стала жена одного из моих заказчиков. Классическое царское кольцо было украшено 1 600 бриллиантами и 80 рубинами.

Материал и камни для своих изделий я покупаю только на мировых аукционах — Америка, Австралия, Россия. Даже мысли не может быть о приобретении на рынке. Абсолютно все камни, с которыми я работаю, имеют сертификаты качества высшего достоинства, такие как двойные американские GIA. Дополнительно при необходимости приобретается сертификат качества МГУ.

Кстати, сейчас в моде крупные цветные камни, порой необычной формы — грушевидной, квадратной, маркизы. Но есть и вещи неподвластные моде — это жемчуг и бриллианты. Если говорить о драгоценных камнях, есть точное сравнение с ними характера женщины. Одна подобна солнечному янтарю, другая — благородному рубину, третья — томному топазу, игривому изумруду или задумчивому агату... Но любая роскошь должна иметь крепкую опору! Только от мужчины зависит, будет ли его дама блистать, как бриллиант.

И действительно, в основном мои заказчики — это мужчины, которые хотят побаловать своих жен необычным подарком. Реже мужчины заказывают для себя. Как правило, это скромные перстни из белого золота с бриллиантом в один карат либо часы. Для изготовления часов я использую только швейцарские механизмы, а все остальное — корпус, циферблат, украшения — создаю сам. Еще один интересный мужской заказ был совсем недавно — клиент для себя и для друга попросил изготовить очки, полностью выполненные из золота, даже заушины. Конечно, изделия получились тяжеловаты, не на каждый день, но надеть

на особое событие и показать свой статус — то, что нужно.

Перед тем как выполнить заказ, я всегда расспрашиваю человека о его интересах, вкусовых пристрастиях и добавляю что-то свое. Только тогда рождается шикарная вещь в единственном экземпляре, которую он будет носить долго.

Заказы приходят из разных городов и стран. Совсем недавно владелец бизнеса из Австралии заказал лично для себя и в подарок сотрудницам одинаковые браслеты с символикой компании. Для представителя одного из крупнейших банков России я изготовил золотую визитку, украшенную бриллиантом. Настоящее удовольствие получил от участия в работе над короной для «Мисс Россия-2014». Награда весила 110 граммов, была выполнена из белого золота с 800 бриллиантами и 30 рубинами. Лично побывал на финале конкурса и с гордостью смотрел, как ею украшали голову победительницы.

МАЛО ЛЮДЕЙ СО СТОРОНЫ

Я родился в Абхазии. Но в начале 90-х, во время военных событий, вся семья переехала в Сочи. Вот там я впервые увидел, как работают ювелиры, мои родственники. Процесс завораживал. Я сказал, что хочу попробовать, и меня взяли учиться в цех к мастерам, которые посвятили этому делу всю жизнь.

С давних времен мастерству обучались в семейных артелях, ювелиром мог стать только самый способный из сыновей. И тогда, и сейчас довольно сложно попасть в подмастерья к именитому умельцу. Из-за специфики бизнеса и сложных профессиональных требований здесь мало людей со стороны. И сейчас это вполне так, хотя, конечно, люди приходят к этой профессии самые разные и разными путями.

ПОУЧИЛСЯ БЫ У КАРТЬЕ

— Если вы можете мечтать об этом, вы можете сделать это, — говорил мой учитель, гуру, а я подсматривал, как он создает свои уникальные вещицы, и узнавал все больше и больше. Весь наш цех работал в основном на розницу, для оптовых покупателей, произ-

**ЕСТЬ ВЕЩИ
ВНЕ ВРЕМЕНИ.
НЕВОЗМОЖНО
ПОНЯТЬ, КОГДА ОНИ
БЫЛИ СДЕЛАНЫ**



МАТЕРИАЛ И КАМНИ ДЛЯ СВОИХ ИЗДЕЛИЙ ПОКУПАЮ ТОЛЬКО НА МИРОВЫХ АУКЦИОНАХ

водили цепи, кольца, браслеты. Мне всегда хотелось делать эксклюзивные серьезные вещи. И я делал. Оставался после работы, брал индивидуальные заказы на дом, иногда работал по ночам. Но этот труд приносил удовольствие и первые деньги, которыми я расплачивался за учебу. Сегодня стоимость обучения простым вещам типа изготовления цепочки в мастерской у ювелира начинается от 10 тысяч долларов. Но считаю, что ни в одном институте работать руками не научат так хорошо, как на практике. И уж точно я не знаю ни одного учебного заведения, где учат придумывать и создавать эксклюзив.

Вы удивитесь, но процентов восемьдесят мастеров-ювелиров не обучались ни в каких специализированных заведениях. В нашей отрасли такое — норма. Даже при найме на заводы далеко не всегда руководство интересуется профильным образованием. Чаще просто просят сесть и показать, что умеешь. Если ты окончил колледж, вовсе не значит, что ты уже ювелир. У профессионала должны быть опыт и навыки.

Сегодня лучшие ювелиры живут и работают в Израиле и Италии. Если представится возможность, я бы с удовольствием поучился месяц-другой в мастерских у Картье. Всегда отслеживаю их коллекции, выписываю оригиналы каталогов и только там черпаю вдохновение. Луи Франсуа Картье всегда отличался от других умением предвидеть моду на многие годы вперед. И это объясняет, почему сегодня люди охотно покупают часы и украшения, сделанные еще по его старым эскизам.

СВОЯ ГАЛЕРЕЯ

Итак, сработало «сарафанное радио», посыпались заказы, и мы с другом решили открыть собственный цех, как и большинство из тех, с кем я начинал. Но нам нравилось не просто заниматься ремонтом, а разрабатывать уникальные вещи, начиная с бриллиантовой категории, заканчивая рубинами, сапфирами и платиной. Кстати, некоторые клиенты остались со мной



Благодарим за помощь в проведении съемки ресторан «Клевер»

ДЕЛО БУДЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА У ЖЕНЩИН БУДЕТ СТРАСТЬ К УКРАШЕНИЯМ, А У МУЖЧИН — СТРАСТЬ К ЖЕНЩИНАМ

с того времени, и я отправляю им заказы уже отсюда. Когда делаешь что-то самозабвенно и с любовью, люди это замечают и ценят...

Через некоторое время мы выросли до того, чтобы открыть торговую галерею в самом центре Сочи, которая, кстати, до сих пор работает. Предлагали изделия только собственного производства. Меня никогда не привлекает ювелирка, которая продается в магазинах, она вся одинаковая. Конечно, можно иметь и такие украшения, но пара вещей должны быть уникальными, которые не встретишь нигде.

ТЕПЕРЬ УЖЕ ЛЮБЛЮ ЗИМУ

Я много работал и о существовании города Кирова и таких сильных морозов, как здесь, просто не догадывался. Однажды к нам за заказом вместе со своей тетей пришла девуш-

ка... Мы общались два года, и в конце концов я решил приехать посмотреть Киров — город, в котором она жила. Было начало зимы, но я, южный парень, вышел из поезда легко одетый и не понимал, чего тут все хотят в шапках, в шарфы укутаны. Через два дня попал в больницу и решил, что оставаться здесь точно не стану. «Куда ты собрался? — удивился знакомый, который встречал меня в незнакомом городе. — Ты здесь встрял. Я вот уже 30 лет собираюсь уехать, все не могу». Сказал как отрубил. С тех пор прошло десять лет. Теперь зима начала нравиться...

Вопроса, чем занять себя, не стояло. Я поехал в Москву и привез такое оборудование для мастерской, которого в Кирове не было вообще. Считаю, что не нужно скупиться на инструменты, если хочешь отдавать людям качественный продукт. Снял помещение и, абсолютно не зная рынка,

начал работать. Как оказалось, ювелирных изделий такого уровня здесь не делал никто. Просто не брались. Через месяц ко мне пришли эксклюзивные заказы, те, которые я всегда любил...

Никогда не жалел, что остался в Кирове. Сегодня у меня здесь много знакомых и родные люди. Подрастают два сына. Старший, конечно, любит повозиться в моей мастерской, и, безусловно, я обучу их всему, что умею сам. Но кем стать, они решат сами. Моя задача — дать им главное — отличное образование.

Думаю, что и здесь со временем я открою арт-люкс бутик со своими уникальными изделиями и учебную мастерскую для тех, кто хочет овладеть ювелирным делом.

Этот бизнес будет существовать до тех пор, пока у женщин будет страсть к украшениям, а у мужчин страсть к женщинам.


▲ 12+

СПЕШИ ДЕЛАТЬ ДОБРО

ИРИНА МОГЕЛЮК

 16.07

 Высшее

 С 2006 г. — руководитель
клиники «Денталия»



БЛАГОДАРИ СВОИХ КОНКУРЕНТОВ — ОНИ ПРИДАЮТ СИЛ И УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ, — ИРИНА МОГЕЛЮК, УЧРЕДИТЕЛЬ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ «ДЕНТАЛИЯ»



ОБЫЧНАЯ ИСТОРИЯ

— Таких семей, как моя, было много в Советском Союзе — папа инженер, мама бухгалтер, дедушки, бабушки, тети, дяди, братья, сестры. Жили очень дружно, любили, уважали друг друга и нас, детей, этому учили. Все, что ребенок приобретает в семье, пронесит через всю свою жизнь! Родители много пропадали на работе, мы часто с сестрой оставались дома одни, потому что нередко доводили друг друга до слез. Я была непослушным ребенком и на все имела свое мнение, спорила, отстаивая его. Взрослым, конечно, это

не нравилось, поэтому отца часто вызывали в школу. Это я сейчас понимаю, что правда есть, все о ней знают, но вслух произносить принято не все.

САМОЕ ЦЕННОЕ — ЛЮБОВЬ

Семья — это главное. Дети — радость и опора, у меня их трое. У старшей дочери уже своя семья, живут отдельно, строят свое семейное гнездышко. Год назад у них родился сын, его назвали в честь моего папы Евгением.

Сын Матвей — моя гордость. Недавно приехал из Америки, где учился целый год по обмену. Стал

важным, самостоятельным, научился свободно мыслить и улыбаться стал как-то по-американски в 32 зуба. Мечтает стать доктором, мы с мужем не против. Несколько лет назад мне показалось, что время бежит с огромной скоростью — тогда появилась младшая Серафимочка. Дочка растет доброй и смысленной девочкой, скоро пойдет в школу.

Жаль, что вместе быть получается редко, работа занимает очень много времени. Любовь — самое ценное, что мы можем дать своим детям. Я выросла в атмосфере добра и ласки, поэтому и свою семью строю точно так же.



ЧТО СЕГОДНЯ ПУГАЕТ И ОТТАЛКИВАЕТ, ЗАВТРА БУДЕТ СЧИТАТЬСЯ ЛУЧШИМ



Ирина Могелюк, руководитель клиники «Денталия» и профессор Стефан Иде на II Межрегиональном форуме по дентальной имплантации в Кирове

ДЕНЬГИ — НЕ ГЛАВНОЕ

Если бы вопрос об открытии клиники стоял сегодня, не рискнула бы. Пятнадцать лет назад все казалось таким простым, и самым главным было найти стартовый капитал. Но, решив этот вопрос, я очень быстро поняла, что это была самая простая задача. Формирование команды единомышленников, подбор персонала, обучение ведению бизнеса и управление им — вот истинные сложности.

Сегодня могу смело сказать, что уверена в каждом члене нашего коллектива. Я горжусь докторами клиники, считаю их настоящими профессионалами, способными принимать сообща правильные, четкие решения в самых сложных клинических ситуациях. В прошлом году к нам пришли трое молодых, перспективных, грамотных врачей-стоматологов. Мы искренне рады их первым успехам. Врач должен быть чутким и понимающим — самым плохим качеством человеческой души считаю равнодушие. Рядом со мной нет таких людей.

СПЕШИ ДЕЛАТЬ ДОБРО!

«Я слышал столько клеветы в ваш адрес, что у меня нет сомнений: вы прекрасный человек!» — сказал однажды Оскар Уайльд. Хочется поблагодарить своих конкурентов за то, что они так внимательны к нам. За то, что придают сил и уверенности в том, что мы идем верной дорогой. У нас нет права на ошибку. Некоторые способны прощать ошибки лишь самому себе, громко кричать, радоваться и тыкать пальцем, когда споткнется и упадет рядом идущий. Если кто-то помнит, еще в 80-е годы имплантация зубов в России была вообще запрещена, ее ругали все. Но что мы видим сегодня? Ситуация изменилась в корне. Имплантация считается самым пе-



Коллектив клиники «Денталия» на корпоративном семинаре «Групповая эффективность» Игоря Платонова

редовым, прогрессивным методом восстановления зубного ряда и жевательной функции в целом. Охота на ведьм, к сожалению, присуща нашему обществу. Никогда нельзя забывать: что сегодня пугает и отталкивает, завтра будет считаться лучшим.

Наши пациенты — грамотные люди, способные анализировать

и думать. Они образованны и много знают, поэтому общение с ними приносит радость. Мы стараемся улучшить качество жизни всем, кто обращается к нам за помощью, сделать их здоровыми людьми и научить, как можно сохранить полученный результат на долгие годы. Спасибо всем, кто верит в нас, мы

будем стараться еще больше, будем получать новые знания, чтобы быть полезными.

«Спешите делать добро!» — говорил мой дедушка Дмитрий Алексеевич, когда я была маленькой девочкой. Тогда я не совсем хорошо понимала значение этих слов, но, став взрослой, стараюсь жить именно так.



**САМЫМ ПЛОХИМ КАЧЕСТВОМ ДУШИ
СЧИТАЮ РАВНОДУШИЕ. РЯДОМ СО МНОЙ
НЕТ ТАКИХ ЛЮДЕЙ**



У МЕЧТЫ ЕСТЬ КРЫЛЬЯ



▀ **ВЫБИРАЯ ЦЕЛЬ, ЦЕЛЮСЬ ВЫШЕ, НЕ БОЯСЬ ПОПАСТЬ В ЗВЕЗДЫ, —**
ИЛЬЯ РЕДЬКИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ СПК-НЕОН,
РУКОВОДИТЕЛЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА ЛЕРА СЕРВИС



ЦЕНА АВАНТЮРЫ

— Свои первые деньги я начал зарабатывать в 14 лет. Пришел в компанию отца — рекламное агентство Лера Сервис — на должность интервьюера. Поблажек мне не давали, спрашивали строго! В зимние каникулы все дети отдыхали, а я в тридцатиградусный мороз ходил по улицам с пачкой анкет и спрашивал прохожих, например, какой телеканал они смотрят, какую газету читают и т.п. Самое сложное было начать диалог. Это и был, наверное, первый серьезный опыт выстраивания коммуникаций с незнакомым человеком. С каждой анкеты я получал по 5 рублей, за один день опрашивал 40–50 человек. Для меня тогда это были большие деньги.

Это далеко не первая авантюра, которая была в моем детстве. В Вятской Гуманитарной Гимназии, где я учился, проводили эксперимент — обучение по обмену. Ровно год сначала в моей семье жил итальянец, затем меня отправили в Португалию. На тот момент мне было всего 15 лет. Я знал только английский, а разговаривать на местном языке не умел вовсе. Более того, вся программа в школе, учебники и книги были на португальском.

Безусловно, эксперимент научил меня самостоятельности. Я понял одно: на каждом повороте твоей жизни, всякий раз, когда ты принимаешь решение, рождается новая часть тебя. Ты становишься родителем твоих новых «Я», которые придут. Кроме того, это был отличный опыт финансового планирования, все расходы ты внимательно анализировал, сводил дебет с кредитом. Помню, в месяц у меня было всего 100 евро. Конечно, главное психологическое испытание — тоска по родному дому, особенно в Новый год и Рождество.

ПРОФЕССИЙ МНОГО, НО...

В Институте современного искусства на факультете «Кино и телевидение» меня хватило лишь на 3 курса. Желание попасть в шоу-бизнес столицы и стать режиссером отбила работа: нужно было обеспечивать себя, и я устроился офици-

антом в кафе. Свой первый день помню до сих пор: разбил посуду, пролил коктейль, очень сильно волновался. Однако уже в первую смену я заработал свои первые чаевые — 1,5 тысячи рублей.

Полгода я бегал с подносом и заказами по залу, затем стал барменом, трудился днем и ночью, сфера общепита меня полностью поглотила. Вернувшись в Киров, я пытался работать в банковской сфере, возглавлял Федеральную программу кредитования работников бюджетной сферы. Это был мой первый опыт управления. Однако бумажная волокита оказалась не по душе, поэтому я решил вновь вернуться в общепит: мне предложили управлять «Самым популярным кафе». Это было всего одно заведение СПК на улице Ленина, 73 с массой проблем. Опыт работы в столице здесь пригодился. За первый год мы поменяли весь персонал, начали растить свои кадры, изменили полностью меню, концепцию, разработали стратегию роста.

Наша цель была оправдать название кафе и сделать его из имени собственного нарицательным. Я понимал полностью: как корабль ты назовешь, так он и поплывет! Результат не заставил себя долго ждать. Почти за полгода у нас появились миллионные выручки. Позже мы начали расширять сеть: несколько лет я управлял GAUDI HALL, затем РЦ NEON, мы открыли новые точки — СПК Восток, СПК Запад, легендарный бар Дерзкий Енот. Внутри самих заведений постоянно кипит жизнь, мы не стоим на месте. Есть такая мудрость: быть успешным — это как иметь нож. Если вы тренируетесь каждый день, вы будете неуязвимы. Но если вы думаете, что, просто имея нож, сможете победить в любой битве, то вы проиграете.

ВСЕ ХОТЯТ БЫТЬ КАК ТЫ

У нас нет конкурентов! Есть только друзья и партнеры, с которыми у нас тесные взаимоотношения. Рынок как лакмусовая бумажка — сам всех расставляет на свои места. За максимальным сервисом, качественной шоу-программой, акциями и предложениями стоит огромная работа.

ИЛЬЯ РЕДЬКИН



29.06.1987 г.



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



с 2010 г. — СПК, директор;
с 2013 г. — кафе «Теремок», директор;
с 2014 г. — Группа Компаний СПК-NEON, генеральный директор;
с 2016 г. — рекламное агентство Лера Сервис, руководитель бизнес-процессами.

**БЫТЬ УСПЕШНЫМ
— ЭТО КАК ИМЕТЬ
НОЖ. ЕСЛИ ВЫ
ТРЕНИРУЕТЕСЬ
КАЖДЫЙ ДЕНЬ, ВЫ
БУДЕТЕ НЕУЯЗВИМЫ**



**ПЛОХ ТОТ ДИРЕКТОР,
КОТОРЫЙ НЕ ПОМНИТ,
КАК САМ БЫЛ
РАБОЧИМ!**

Главное правило, которому мы следуем — не бойся быть не как все, и все захотят быть как ты! Я постоянно отдыхаю в своих заведениях и вижу, что можно изменить, как сделать это лучше. Мы ежедневно работаем над акциями и спецпредложениями. Например, акция «Твои года — твои богатства» пришлось по душе более взрослой аудитории города, afterparty, которые собирают сотни гостей каждые выходные у нас в СПК Центр, летнее шок-предложение — 50% скидка на бар — тоже наша фишка. Мы видим тренды, чувствуем, что сейчас нужно гостю, работаем над качеством услуги, чтобы он получал настоящий праздник.

НЕ СЛУЖБА, А ДРУЖБА

Наш принцип: люби свой продукт, который ты создал, живи им душой, а все остальное придет! И наши гости готовы платить за настроение и восторг, который испытывают, приходя в наши заведения. А я вам скажу, что у нас не самые низкие цены в Кирове, и мы этого не скрываем. Здесь важно, кроме развлечения, иметь хорошую обратную связь. В этом году, например, у нас появился call-back сервис. Это не книга жалоб, а новый способ узнать отзыв гостя о Группе Компаний СПК-NEON. Кроме того, в этот момент еще и совершается продажа, когда мы предлагаем гостю вновь посетить наши заведения.

Кроме системы отбора, обучения нашего персонала, у нас очень четкая система мотивации. Карьерный рост в нашей сети происходит стремительно. Global friendly team — так мы назвали нашу большую команду — возможность не только работать и зарабатывать, но и развиваться, в том числе и творчески. Пожалуй, в городе не осталось предприятий (я имею в виду общепит), которые бы проводили традиционные конкурсы профмастерства. У нас это настоящие шоу: «Золотой поднос» среди официантов, «Бриллиантовый шейкер» среди барменов, «Паровой сенсэй» среди кальяльщиков, «Алмазный половник» среди поваров и т.д. Все эти люди вдохновляют друг друга, делают отдых наших гостей ярче и интереснее! За это им большое человеческое спасибо!

ДНИ САМОУПРАВЛЕНИЯ — МОЙ ЛИЧНЫЙ ПРАЗДНИК

— Когда офис работает, а зал отдыхает (наши сотрудники) — я получаю невероятное удовольствие, ведь когда-то сам был на их месте и испытывал кайф от этой работы. Считаю, что плох тот директор, который не помнит, как сам был рабочим! Это отличный пример, который ты показываешь персоналу, что в этой сфере можно расти и добиваться поставленных целей! Отдыхаю я дома лишь по выходным. У меня живет большой толстый лори Боня. Это ночное животное, самостоятельное по своей натуре, неприхотливое. Мы с ней похожи во многих вещах: я — тоже ночной житель, раньше 3 часов ночи никогда не ложусь спать. Этого милого доброго медвежонка впервые я увидел в Таиланде. Дома такая экзотика лучше любой кошки, за ее поведением можно наблюдать часами. Конечно, спортзал придает сил, ночная клубная жизнь по-прежнему не отпускает, и мои друзья, и единомышленники, с которыми нам все по плечу!

Если бы не сфера общественного питания, я бы однозначно занимался рекламой. С апреля 2016 года я возглавил рекламное агентство Лера Сервис. Эта сфера мне близка и крайне интересна, теперь я погружаюсь в нее все больше и больше. Нашей компании 25 лет, и она твердо стоит на ногах, сейчас с обновлением топ-состава у нее начинается новый виток истории. Мы вновь бьем рекорды по прибыли, выходя на докризисные обороты 2012 года. Одним словом, если ты талантлив, то талантлив во всем! Важно просто это знать!

ОТПУСК БЕЗ ТЕЛЕФОНА

Кто-то путешествует ради новых впечатлений, кому-то нравится преодолевать трудности, кто-то видит в них способ уйти от действительности. Я делаю это ради отдыха. Только в отпуске научился выключать телефон. Недавно, отдыхая в Испании, провел без связи 2 недели. Лишь по приезде домой обнаружил в своем электронном ящике около 400 непрочитанных писем и примерно столько же сообщений в соцсетях. Однако ничего сверхъестественного или чрезвычайного за мое

отсутствие не произошло. Когда процесс отлажен, и ты можешь делегировать полномочия команде профессионалов, которая тебя окружает, можно быть спокойным. Я объехал 11 стран, не был в Америке и Австралии, но, уверен, все впереди! Не думал, в каком государстве я бы остался жить навсегда. Меня привлекают Арабские Эмираты, но иностранец в этой стране всегда будет чужаком. Наверное, больше по душе мне Испания, и дело не в море и климатическом комфорте, который для меня важен. Свобода, энергия, драйв и страсть, которые присущи этой стране, ее народу, манят снова и снова!

ВИД СВЕРХУ ЛУЧШЕ

Счастлив лишь тот человек, у которого есть мечта, который стремится к ее осуществлению. Совсем скоро отправлюсь в небо на личном вертолете. В планах — создание в Кирове первого вертолетного клуба. У нас в городе много людей, которые нуждаются в этой услуге, но не готовы к таким расходам. Я помню, как реагировали окружающие вокруг на эту идею, считая ее сумасбродной. Ангар и площадка уже готовы, заправка скоро будет, осталось самое главное — приобрести борт и отправиться на нем в небо...

В 2013 году я получил свидетельство пилота. Самой идеей загорелся раньше, на Кипре, когда впервые управлял небольшим самолетом. Позже в Москве я оказался за ручкой вертолета, но... не справился, наделал много ошибок, а значит, не добился цели! Тогда я твердо решил, что обязательно стану авиатором и прошел 3-месячные курсы. Конечно, это дорогое удовольствие, но разве мечту можно измерить деньгами? Теперь, когда появится собственный воздушный транспорт, хочу отправиться в небесное путешествие, облетев всю Европу.

Небо — это другой угол обзора всех ситуаций, которые происходят вокруг тебя. Сверху лучше видно, что требует срочного решения, а что настолько мелко, что даже и не стоит твоих нервов. Вообще в полете проблемы не нужны. Нужно присутствие в моменте. Некогда заниматься чем-то другим, когда ты управляешь судном, следуя выbranному курсу.

НЕБО — ЭТО ДРУГОЙ УГОЛ ОБЗОРА ВСЕХ СИТУАЦИЙ, КОТОРЫЕ ПРОИСХОДЯТ ВОКРУГ ТЕБЯ

▲ 12+

ЛОГИСТИКА — ЖЕСТКИЙ БИЗНЕС

”

ЕСЛИ СЛУЧАЕТСЯ СБОЙ В РАБОТЕ, ПОТРЕБУЕТСЯ ВСЯ ТВОЯ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ — АНАСТАСИЯ ГРИЦИНА, ДИРЕКТОР ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ «ИМПЕРИЯ АВТО»

АНАСТАСИЯ ГРИЦИНА



18.12.1983 г.



РУИ, экономист.



2001-2010 гг. — логист в разных компаниях,
с 2010 г. — собственный бизнес.



ЛЮБЛЮ ВЫЗОВЫ

— Бросать вызов судьбе, себе, другим. Что может быть интереснее, опаснее, веселее? Тебе что-то неприступно? Начни покорять. Будь первой. Достигни цели. Докажи себе, кто ты. Просто докажи себе, что ты можешь сделать то, что могут не все. И принимайся покорять новые вершины.

Да, я привыкла преодолевать ситуации. Иногда для этого нужно рабо-

и появляется сплоченность. Еще формируется чувство ответственности, все будут поступать так, чтобы не подставить коллегу...

БУДУ САМА

Как раз это чувство ответственности, упорство и настойчивость с детства считаю двигателями на пути к успеху... Я родилась в Казани, но когда мне было 2 года, мы вместе с

матью, ночью работала. Долго так продолжаться, конечно, не могло, стало понятно: нужно все менять.

БЫЛО СЛОЖНО И СТРАШНО

Однажды подруга спросила, не хочу ли пойти поработать логистом. Конечно, хочу! Я не знала, что это такое и что надо делать. Но раз позвали, значит, надо идти.

Первые три месяца вообще не понимала, что происходит вокруг. Абсолютно не умела строить разговор, о деловом этикете никогда не слышала. Было сложно и страшно, но мне нравилось. И так как характер упертый, ответственный, а склад ума логический, понемногу стала добиваться результатов в продажах. Чуть позже — обучать новичков. Я знала, что моими козырями всегда будут опыт работы и личные качества. Так и получилось. Где бы ни работала, везде становилась лидером.

Логистика — это жестко. С одной стороны, ты общаешься с заказчика-

НЕ БУДЕМ ДЕЛАТЬ, ПОТОМУ ЧТО ЭТО СЛОЖНО? НЕТ! СДЕЛАЕМ, ПОТОМУ ЧТО ЭТО СЛОЖНО

тать совсем нестандартно. Вот, к примеру, недавно был случай. Я вышла из кабинета и сказала менеджерам своей фирмы: «Если кто-то из вас допустит ошибку, отвечать будут все, кроме провинившегося!» Почему я так сделала? Это управленческий ход, благодаря которому все будут помогать отстающему — так укрепляется коллектив

мамой переехали в Кировскую область. Закончила районную школу и уехала в Киров учиться. Выбрала платный институт при условии, что на учебу, жилье и питание буду зарабатывать сама: мама воспитывала меня одна, и на все это у нее просто не было средств. И так, в 17 лет я оказалась за кассой в «Данар». Днем учи-



ми — это топы крупных компаний и владельцы бизнеса. С другой — с перевозчиками. И мастерство заключается в том, чтобы удачно балансировать между ними. А если случается критическая ситуация — простой, сбой в работе — тебе потребуется вся твоя стрессоустойчивость. Кстати, наши менеджеры в сложных ситуациях всегда стараются находить компромиссы, горжусь тем, что до судебного разбирательства мы не доходили ни разу. Когда сотрудник говорит мне: — Ну все, они больше с нами работать не будут! — Отвечаю: — Наоборот, если ты сумеешь правильно разрешить ситуацию, клиент останется с тобой навсегда.

С ТАБЛИЧКОЙ «ДИРЕКТОР» НА ДВЕРИ

На своей последней работе по найму я была менеджером, но имела отдельный кабинет и решала абсолютно все задачи сама. В один прекрасный момент возник вопрос, почему, собственно, я еще на кого-то работаю. Посоветовавшись с мужем и получив его поддержку, решила уйти. Но сначала не думала о серьезном бизнесе, не представляла себе стол с брифингом, себя за ним, табличку «Директор» на двери... Я хотела зарабатывать определенную сумму с меньшими трудозатратами. Поставила себе план — и в первый же месяц перевыполнила его вдвое...

Я согласна с теми, кто утверждает, что успех напрямую зависит от способности помогать людям. В той же мере, в какой ты улучшаешь жизнь других, добьешься успеха и сам... Через некоторое время ко мне обратилась девушка — сотрудник моего заказчика, ее сократили (тогда тоже был кризис), и она искала работу. Недолго подумав, ради нее я сняла офис, оборудовала, посадила работать на свою базу — и скоро забеременела. Конечно, я занималась делами до последних часов перед рождением моей старшей дочери. Перед тем как отправиться в роддом, включила компьютер и сделала все платежи на 5 дней вперед, чтобы выполнить договорные обязательства. Люди не любят входить в положение других. Со второй дочкой так же — три года спустя — сидя в предродовой палате, решала вопросы деби-



ПЕРЕД ТЕМ КАК ОТПРАВИТЬСЯ В РОДДОМ, ВКЛЮЧИЛА КОМПЬЮТЕР И СДЕЛАЛА ВСЕ ПЛАТЕЖИ НА 5 ДНЕЙ ВПЕРЕД



торки. Гиперответственность за себя и за все, что делаю, не дает расслабиться. С детства знаю, что если не я, то кто?

ЕГО СИЛА ПОМОГАЕТ МНЕ БЫТЬ СИЛЬНЕЕ

Конечно, всегда поддерживает муж. Очень ему благодарна. Когда у меня не было физической возможности управлять бизнесом, он уволился со своей работы, которой отдал много лет, и теперь мы равноправные партнеры. Он для меня тот человек, который побуждает быть лучше, больше успевать. Он всегда даст нужный совет, найдет необходимые слова поддержки. Благодаря тому, что он всегда рядом, я принимаю вызовы жизни легко

ЕСЛИ ТЫ СУМЕЕШЬ ПРАВИЛЬНО РАЗРЕШИТЬ СИТУАЦИЮ, КЛИЕНТ ОСТАНЕТСЯ С ТОБОЙ НАВСЕГДА

и с интересом. Его сила помогает и мне быть сильнее. И, конечно, благодаря ему я знаю, что такое женское счастье и полноценная семья. Мои дочки тоже всегда рядом. Старшая увлекается танцами, мы посещаем развивающие уроки по разным предметам, ей нравится заниматься шахматами. Младшая в свои полтора года уже рисует, лепит, любит слушать звучание разных музыкальных инструментов. Я же с некоторых пор увлекаюсь йогой, занимаюсь в спортзале с фитнес-инструктором, всей семьей мы любим баню и стараемся держаться здорового образа жизни. К счастью, мне удастся совмещать все роли в этой жизни.

ПРОДАВЕЦ — ЭТО ДАР

Сегодня бизнес вырос, и я работаю с позиции владельца, всю оперативную работу выполняет управляющий. Время, которое я высвободила, трачу на общественную деятельность — активно поддерживаю деятельность Ротари-клуба «Вятка» и держу в голове мысль о втором бизнесе.

**БЛАГОДАРИМ НАШИХ ПАРТНЕРОВ
ЗА ДОЛГОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
И ПОЗДРАВЛЯЕМ С НОВЫМ ГОДОМ
И РОЖДЕСТВОМ:**

- ООО «Кировский Кирпичный Завод»
- ООО «Алтай Сервис»
- АО «Омутнинский Металлургический Завод»
- «Сантехника» (ИП Лаптева Е.В)
- АО «Волгогаз» (входит в состав ОАО Газпром)
- ООО «Верхневолжский Сервисный Металло-центр»
- ООО «Апрель»
- ООО «Аффиваль Восток»
- ГП «Пермский бумажно-целлюлозный комбинат»
- ООО «Жешартский лесопромышленный комбинат»
- АО «Белорецкий металлургический комбинат»



**КАК Я МОГУ
НАЗВАТЬ КРИЗИСОМ
ВРЕМЯ, КОГДА Я
СТАЛА БОЛЬШЕ
ЗАРАБАТЫВАТЬ?**

Очень горжусь своей командой. Это мои люди, моя семья. Все достижения моей компании принадлежат им. Это профессионалы, которые знают свое дело и могут самостоятельно и ответственно решать поставленные задачи. Благодарна им за то, что каждый день они с удовольствием идут на работу. У нас сплоченный, дружный коллектив, в котором комфортно и легко работать, что очень важно для результативного труда. Каждый из них — особенная, удивительная личность, которая вносит свой вклад в общее дело.

Считаю, что продавать — это дар. Человек с этим рождается. Этот талант стоит в зависимости даже не от ума, а от склада характера и темперамента. Иногда смотришь: человек и опыта не имеет, но он зубами вырвет у тебя все, что ему нужно. И когда ты как руководитель берешь такого продавца на работу, ты обязан подкрепить его дарование знаниями, навыками, тренировками.



ОСТАЮТСЯ НА ГОДЫ

Я горжусь нашими партнерами. Так сложилось, что это крупный бизнес. Мы умеем получать таких клиентов, и они остаются с нами на годы. Работаем с Уралом, Поволжьем и центральными регионами. Рассматривая вопросы масштабирования бизнеса, увеличиваем базу «на холодную», сейчас мало кто так действует. Стараются через связи, через знакомых или родственников. Но я научилась работать по-другому, просто звонить и выходить на лицо, принимающее реше-

ния. А дальше — сарафанное радио, нас советуют.

Всегда любила трудные задачи и нестандартные решения. Люблю, когда судьба бросает тебе новый вызов. Если этого не происходит, я бросаю вызов сама. Так ты растешь. Меняется твоя жизнь. Взгляд на мир становится жизнеутверждающим. У кого-то новое и сложное вызывает страх и депрессию. У меня — азарт и радость. Именно поэтому, наверное, в нашей компании нет кризиса. Как я могу назвать кризисом время, когда я стала больше зарабатывать?

ПУТЕШЕСТВЕННИК ВИДИТ ТО, ЧТО ВИДИТ, А ТУРИСТ — ТО, ЧТО ОН ХОЧЕТ УВИДЕТЬ, — НАТАЛЬЯ ЛЕОНОВА, ДИРЕКТОР ТУРАГЕНТСТВА «ТАИНСТВЕННЫЙ ОСТРОВ» И САЛОНА ТАЙСКОГО МАССАЖА «ГИБКИЙ ТРОСТНИК»



▲ 12+

ЖИЗНЬ БЕЗ ГРАНИЦ И ВИЗ



НАТАЛЬЯ ЛЕОНОВА



04.01.1956 г.



Кировский строительный техникум, техник-строитель.



С 1980 г. — «Кировтурист», начальник отдела, заместитель директора;
с 1994 — турагентства «Роза ветров», «Круиз», учредитель;
с 2000 г. — турагентство «Таинственный остров», директор;
с 2006 г. — салон тайского массажа «Гибкий тростник», директор.

**ПОД ПУЛЯМИ, СКВОЗЬ ШТОРМ,
НА КОРАБЛЯХ, ЗАТЕМ НА АВТОБУСАХ ЧЕРЕЗ
ПЕРЕВАЛЫ ДОБИРАЛИСЬ ДО СТАМБУЛА**

ЦЕНИ МГНОВЕНИЯ

— Человека делают счастливым три вещи: любовь, интересная работа и возможность путешествовать, — говорил писатель Иван Бунин. Согласна с ним полностью. Туризм — дело всей моей жизни. Столько лет я работаю в этой сфере и до сих пор готова все отдать ради того, чтобы увидеть мир. Я объездила 35 стран, это достаточно много, но до сих пор живу азартом открывать для себя новые города и страны. Никогда не экономьте на том, что вы не сможете повторить! Эмоции бесценны.

Я прекрасно помню, как впервые отправилась за границу в 90-е годы. Чтобы получить путевку от «Интуриста» в Грецию, прошла строгий отбор, собрала кучу справок, характеристик, все это затем изучали в КГБ. Однажды нас с мужем вообще не отпустили в свадебное путешествие в Германию, как нам позже сказали, по причине якобы частого посещения ресторанов. Пришлось отмечать медовый месяц в Кирове. Сегодня эти истории звучат забавно, порой, нелепо. Сейчас культура путешествия находится на совсем другом уровне: мир открыт для каждого, это другой сервис, инфраструктура, услуги и, конечно, цены.

ИЗ ТУРИЗМА В «ЧЕЛНОКИ»

Я очень доверчивый человек. Бизнес научил меня простой истине: не только доверять, но и проверять! В лихие 90-е, когда мы открыли свою первую турфирму, мы отправили на отдых кировскую группу из 30 человек в Иран. Принимающая сторона нас обманула, сказав, что визы через границу открыты. На самом деле, наших туристов никто и не ждал, и они застряли в Ашхабаде на 10 суток. Мы пытались что-либо сделать, но, увы, тщетно. Пришлось им возвращать деньги. Выплатили все до копейки: я даже продала последнюю куртку! Поступили честно, никого не обманули.

Этот случай финансово подкосил наш бизнес. Но мы пошли на риск и окунулись в челночный бизнес. Мне не верится, что мы через это прошли:

**МЫ БЫЛИ
ПЕРВЫМИ, КТО
ОТКРЫЛ В КИРОВЕ
САЛОН ТАЙСКОГО
МАССАЖА**

**МИР — ЭТО КНИГА, И ТОТ, КТО НЕ ПУТЕШЕСТВУЕТ,
ЧИТАЕТ ЛИШЬ ОДНУ ЕЕ СТРАНИЦУ**

ผอวดไทยโบราณ

ездили за несчастными шмотками в Турцию, чтобы заработать денег. А путь к товарам лежал через Абхазию, где шла война. Мы, буквально, под пулями, сквозь шторм, на кораблях, затем на автобусах через перевалы добирались до Турции. Именно тогда я познакомилась со многими бизнесменами нашего города. Но мысли о туризме меня не покидали. Мне снились поезда, самолеты, море, пляжи... Решила все начать с нуля.

НАША ЖИЗНЬ — БОЛЬШОЕ ОТКРЫТИЕ

Любопытство — главное качество путешественника, без которого невозможно увидеть мир! Я не перестаю чему-то удивляться, имея такой большой опыт работы в туристической индустрии. Я не понимаю людей, которые приезжают из года в год в одну и ту же страну, один и тот же отель. Путешественник видит то, что видит, а турист — то, что он хочет увидеть. Наблюдая за отдыхом людей, поймала себя на мысли, что простой турист, как только куда-нибудь приезжает, сразу начинает хотеть вернуться домой. А путешественник... Он может и не вернуться...

Знаете, мир — это книга, и тот, кто не путешествует, читает лишь одну ее страницу. Кроме того, путешествия развенчивают чужие заблуждения о других странах. Многие клиенты, приходя в нашу турфирму «Таинственный остров», спрашивают: «А как за рубежом относятся к русским?» Я никогда не видела, чтобы к нашим туристам были враждеб-

но настроены в какой-нибудь стране. Отвечаю всегда, как ты будешь относиться к людям, так и они к тебе.

ОТДЫХ НА ВСЕ ЧЕТЫРЕ СТОРОНЫ

В нашей сфере самое главное — надежность, честность и профессионализм. Компания «Таинственный остров» не накручивает цены, всегда говорим правду: о ситуации политической и экономической в стране, куда мечтает отправиться турист, экологической обстановке, безопасно ли вообще там пребывание и т. д. Мы делаем все для того, чтобы отдых у людей состоялся.

Безусловно, в связи с кризисом сейчас многие россияне обратили внимание на наш русский юг, в частности, Крым. Правда, впечатления от полуострова не у всех приятные. В прошлом году я там была, влюбилась в природу, волшебные пейзажи. Однако омрачило отсутствие инфраструктуры, не увидела качественных дорог и сервиса, банковские карты не работают, столько там проблем, которые еще предстоит решить. Уверена, если эту сферу в Крыму выведут на высокий уровень, мы с удовольствием будем там проводить свои отпуска.

РАЙСКИЙ ОСТРОВ В КИРОВЕ

Тайланд — еще одна великолепная страна, которую мы с друзьями открыли для себя во время путешествия. Когда попробовали их традиционный массаж, родилась мысль создать в Кирове такой же тайский уголок спо-

койствия и гармонии. Мы были первыми, кто открыл в городе салон тайского массажа. «Гибкий тростник» — это островок блаженства, света и тепла с традиционными азиатскими ароматами. Уже 10 лет мы работаем для того, чтобы ваше тело отдыхало, а организм был здоровым.

Традиционный тайский массаж сами тайцы называют оздоровительным. Его главная цель — привести организм в состояние равновесия и гармонии, а значит оздоровления. Сеанс проходит на специальном мате, как говорят массажисты, — «на земле». Контакт с землей — это важный элемент традиционного тайского массажа. Вы как бы передаете вес своего тела земле, глубоко расслабляетесь и избавляетесь от недугов. Используя основной прием — надавливание пальцами, кистью, предплечьем, локтями, коленями и всем телом мастер тщательно проработает каждую клеточку вашего тела. Растяжение и разгибание, напоминающие йогу, могут показаться вам слегка напряженными, но эффект не заставит долго ждать. После сеанса такого массажа вас ожидает физическое и эмоциональное омоложение тела: ваш позвоночник и мышцы станут более гибкими, а мысли — ясными.

В салоне «Гибкий тростник» представлено 29 видов массажа. После сеанса организм получает интенсивную физическую нагрузку, улучшается обмен веществ, кровообращение, застоявшиеся суставы вновь обретают гибкость и подвижность. Вы почувствуете прилив новых сил жизненной энергии. А это — новые возможности открывать мир дальше!





**ВОВЛЕЧЕННОСТЬ И УСЕРДИЕ — ВОТ ЧТО
ПОЗВОЛИТ НАМ СТАТЬ ПЕРВЫМИ, —
ЭДУАРД СЮТКИН, ДИРЕКТОР
EVENT-АГЕНТСТВА INVITE**

ЭДУАРД СЮТКИН



05.09.1984 г.



Ижевский Государственный Технический
Университет, бухгалтерский учет, анализ
и аудит.



С 2012 г. — руководитель event-агентства
Invite.

▲ 12+ ЖИЗНЬ СОСТОИТ ИЗ СОБЫТИЙ



НАСТРОЙ ТОЛЬКО НА ПОБЕДУ

— В начале 2016-го мы всей командой event-агентства Invite «призвали себя в армию». Было понятно, что год будет тяжелым для сферы eventa, поэтому решили, что работать необходимо с большей отдачей. Все это ради того, чтобы добиться высоких результатов, вырасти, несмотря на кризис, и стать лучшими в городе.

Уходящий 2016 год для нас — это 240 мероприятий. Сложно поверить, но, посчитав все наши договоры, мы получили именно такую цифру. За плечами корпоративные мероприятия, городские праздники, прекрасные свадьбы, свадебная выставка, деловые мероприятия и презентации. Многие в этом году мы делали впервые, ставили для себя большие цели, учились на своих же ошибках и успевали расширять свой кругозор, участвуя во всероссийских мероприятиях и форумах. Наша установка оправдала себя: без лени, безделья и «увольнительных» мы ударно отработали этот год и перевыполнили план, который изначально поставили перед компанией.

СОЗДАЕМ СОБЫТИЯ ДЛЯ КАЖДОГО

Event-сфера Кирова растет и развивается. Мы надеемся, что мы задаем верный вектор развития для наших коллег. Немало проблем встречается в процессе подготовки к проектам: не выполняются сроки сдачи, технические задания, творческие номера не обновляются из года в год. Со всеми этими и многими другими вопросами сражаются наши

организаторы, требуя качества и индивидуального подхода к каждому заказу.

Большинству людей работа в event-агентстве видится так: бесконечное веселье, постоянные встречи с интересными, творческими людьми, вечеринки и креатив. Конечно, все это — правда, но за каждым мероприятием стоит огромная организаторская работа: общение с заказчиком, составление программы, поиск подрядчиков, выбор площадки, решение всех юридических вопросов и т. д.

ПРОДУМЫВАЕМ КАЖДУЮ ДЕТАЛЬ

Задача event-менеджера — учесть все пожелания заказчика, свести все ресурсы воедино и при этом уложиться в бюджет. Временами жизнь организатора яркая и насыщенная, но бывает так, что event-менеджер в течение нескольких дней практически круглосуточно не отходит от компьютера, разрабатывая тайм-планы, общаясь со специалистами ради проведения качественного мероприятия.

Мы работаем детально и постоянно повышаем требования к себе, а соответственно, и ко всем нашим коллегам, потому что хотим повысить качество услуг в event-сфере нашего города. Результат: все крупные компании Кирова, которые хотят эксклюзивное событие, обращаются к нам.

ДОВЕРИЕ И ПРИЗНАНИЕ КЛИЕНТОВ

2016 год ознаменовался для нас тремя важными наградами. Сначала

специальным призом был отмечен фильм «Любовь на всю жизнь» на окружном Молодежном фестивале короткометражного кино и анимации Молодежного форума ПФО «iVOLGA». Этот фильм мы снимали исключительно из своих добрых намерений, желая показать, как важно хранить любовь и оберегать семейные ценности. В киноленте приняли участие настоящие пары, которые живут вместе более 50 лет.

В ноябре мы стали победителями в двух престижных номинациях: «Лучшие ведущие» и «Лучшие свадебные организаторы» г. Кирова по версии каталога «Семья». Это приятная победа и, безусловно, самое теплое признание от наших довольных молодоженов.

Декабрь этого года ознаменовался победой в премии «Хорошая реклама» в рамках «Недели рекламы на Вятке» в номинации «Клиентское мероприятие». Награда в очередной раз подтвердила: наши усилия в организации корпоративных мероприятий оправдались полностью. Все это стало возможно благодаря нашей сплоченной команде, которой я доверяю всецело. Мы работаем на максимальный результат и создаем события, которые запоминаются навсегда!

В преддверии Нового года мне хочется пожелать вам чаще видеться с родными и друзьями, не стесняться говорить о чувствах, совершать поступки и подвиги, если не для всего мира, то хотя бы для самых близких. Будьте счастливы! Все в ваших руках!

БЕЗ ЛЕНИ, БЕЗДЕЛЯ И «УВОЛЬНИТЕЛЬНЫХ» МЫ ПРОВЕЛИ 240 МЕРОПРИЯТИЙ

СОБЫТИЯ 2016 ГОДА

В ноябре открыл свои двери Дом для дома Leroy Merlin в г. Кирове. На сцене развевались паруса, которые напоминали о красивой сказке «Алые паруса», написанной нашим земляком — Александром Грином. Специально к открытию был снят видеоролик с участием всех сотрудников — «Круче всех», который показали в день мероприятия на большом экране. Клип стал неофициальным гимном и был отмечен на уровне дирекции Leroy Merlin Россия. Поздравления от первых лиц области, разрезание ленточки и залп конфетти, воздушная гимнастка, торт в форме магазина и приветственный фуршет. А затем открылись двери, и в магазин зашла толпа покупателей под громкие звуки оркестра.



Торжественное открытие Leroy Merlin, 24 ноября 2016 г.

РАБОТАЕМ НА МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ И СОЗДАЕМ СОБЫТИЯ, КОТОРЫЕ ЗАПОМИНАЮТСЯ НАВСЕГДА!



День Пивоваров, 11 июня 2016 г.

По центральной улице города от Театральной площади до территории завода прошло яркое шествие. Колонну начинал духовой оркестр, за ним шли мажоретки и девушки-модели в национальных баварских костюмах. Затем следовала запряженная повозкой с деревянными бочками лошадь. Основную массу колонны составили сотрудники завода, которые несли флаги и транспаранты, дарили прохожим цветы и купоны на бесплатную продукцию завода. Завершал колонну пикап с открытым кузовом, из него ведущий приветствовал жителей города, поздравлял их с праздником пивовара и приглашал на завод.

Event-пикник «Веревка» — первое мероприятие на открытом воздухе для всех работников сферы шоу-бизнеса г. Кирова. Перед началом летнего свадебного сезона все специалисты собираются в неформальной обстановке и проходят испытания веревочного курса. В 2016 г. темой мероприятия стали «Золотоискатели». Участники разделились на команды и отправились в сопровождении инструкторов на поиски клада, закопанного под корнями огромного дерева.



Event-пикник «Веревка 2016»

СОБЫТІЯ НЕ СЛУЧАЮТСЯ,
СОБЫТІЯ СОЗДАЮТСЯ!



47 77 57
invite.bz

БИЗНЕСКЛАСС



«
ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР



«
СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ,
ЖУРНАЛИСТ



«
АНТОН РОЖИН,
ФОТОГРАФ

ПОДАРОК ОТ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

0+ БК

ДОРОГИЕ УЧАСТНИКИ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА 2016»!

Коллектив редакции «Бизнес Класса» выражает вам огромную благодарность за плодотворное сотрудничество, реализацию совместных проектов на страницах нашего издания, искренность, идеи, время, опыт, ваши принципы, ценности и, конечно, истории успеха.

Нам приятно работать с успешными людьми! С теми, кто занимается любимым делом, кто знает, чего хочет от жизни, кто постоянно учится, растет, удивляет, помогает, для кого состояние успешности выражается не только в деньгах, но и в отношении к жизни, внутреннем настрое.

**МЫ ГЛУБОКО ЦЕНИМ НАШИ
ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И
ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ВАМ БЕСПЛАТНОЕ
РАЗМЕЩЕНИЕ ПУБЛИКАЦИЙ НА
СТРАНИЦАХ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»!***

**БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ УТОЧНЯЙТЕ В РЕДАКЦИИ
ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС» ПО Т. (8332) 57-68-06 ИЛИ ПО АДРЕСУ
610000, Г. КИРОВ, ОКТЯБРЬСКИЙ ПР-Т, 120**

*Предложение не является публичной офертой. Право на бесплатное размещение материала предоставляется только в редакционных рубриках журнала «Бизнес Класс» согласно брендбуку («Настроение», «Бизнес в разрезе», «Один день из жизни бизнесмена», «Идеи», «Школа управления», «Маркетинг», «Личные финансы», «Куда бы я потратил 100 000 000», «Фотопроект», «Размышления», «Семейные отношения», «Увлечения», «Коллекции», «Мода и стиль», «Имидж», «Вкусы», «Адреналин», «Путеводитель»). Право бесплатной публикации предоставляется только номинантам премии «Человек года 2016» по версии делового издания «Бизнес Класс», вошедшим в ТОП-5 в каждой номинации.



«
АЛЕКСЕЙ ГРЯЗЕВ,
ДИЗАЙНЕР

NATALY

BEAUTY CLUB



BEAUTY CLUB ПРЕМИУМ-КЛАССА NATALY ПРИГЛАШАЕТ В ГОСТИ



ПРОЦЕДУРЫ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ВАШЕЙ КРАСОТЫ:

- парикмахерское искусство
- ногтевой сервис
- салонный визаж
- процедуры по уходу за лицом и телом

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ШКОЛА ВИЗАЖА:

т. 46-16-60, instagram: nataly_uskova_make_up



УСЛУГИ ФОТОСТУДИИ:

- свадебные фотосессии
- рекламные съемки
- fashion & beauty фотосессии
- аренда фотостудии, 1 000 руб./час

Молодоженам скидки

Фотограф Дмитрий Усков, instagram: dim_off_onn



фотограф Дмитрий Усков

Натали Ускова, хозяйка Beauty Club Nataly,
визажист-преподаватель с международным дипломом

В продаже имеются клубные карты, количество ограничено

г. Киров, ул. Московская, 116, т. (8332) 62-82-82,
instagram: nataly_beautyclub, vk.com/id384152124

ЭКСКЛЮЗИВ И КАЧЕСТВО

В салоне-ателье «Анюта» вам сошьют индивидуальное изделие, учитывая особенности фигуры, пожелания по фасону, цвету и материалам.

Преимущества салона:

- огромный выбор шкур для изделий
- заказать шубку, пальто, куртку, плащ можно по собственным рисункам
- комбинируем разные материалы
- окраска меха в любой цвет
- изготовим модные аксессуары к изделиям



СКИДКА 5%
при ссылке на журнал



г. Киров, пр-т Строителей, 11, 2 эт.,
ул. Блюхера, 29, ТЦ «Март», 3 эт.,
т.: (8332) 515-419, 457-755,
ателье-анюта.рф