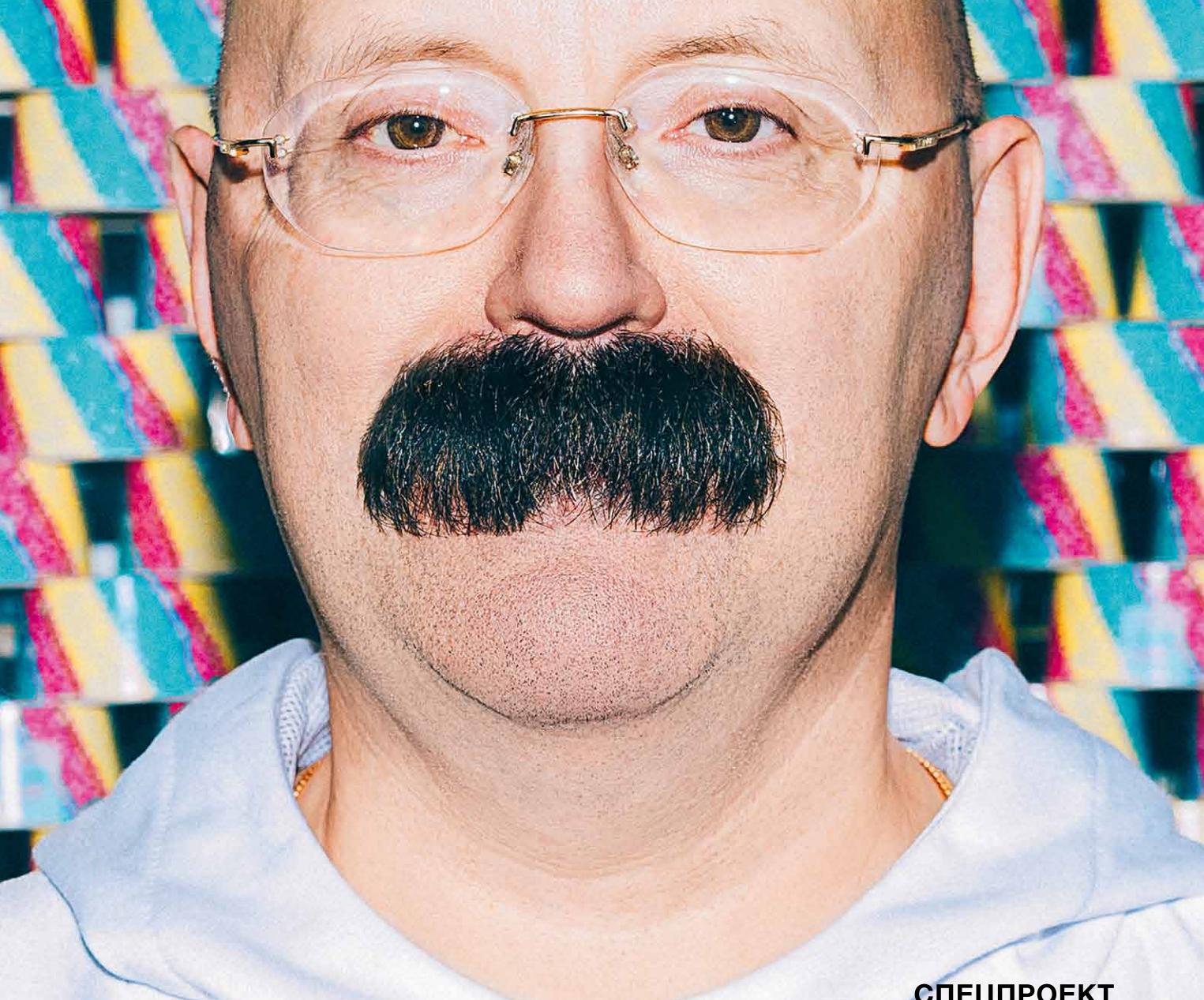


БИЗНЕСКЛАСС

16+



АНДРЕЙ МАУРИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «МАУРИ»

■ Я НЕ ЧЕРВОНЕЦ, ЧТОБЫ
ВСЕМ НРАВИТЬСЯ

с. 18

СПЕЦПРОЕКТ
«КОЛЛЕКЦИИ»
с. 24

КАК ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЯТ
ОТ ВТОРОЙ ВОЛНЫ
КОРОНАВИРУСА

ЮРИЙ ТЫРЫКИН,
ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СТРАНА КАРТ»
с. 34

Красота, созданная природой

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



т. 8-800-250-58-17

г. Киров, ул. Щорса, 95, оф. 342
т./ф. (8332) 705-143
info@eurokam-kirov.ru
www.eurokam-kirov.ru



nobilia®

КУХНИ & МЕБЕЛЬ ИЗ ГЕРМАНИИ



МЫ «ЗАМОРОЗИЛИ» ЦЕНЫ!
ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ И НА НАШЕЙ СТРАНИЧКЕ В ИНСТАГРАМ

Оригинальный немецкий продукт,
абсолютное качество:



Инновационный дизайн:



Безопасные для здоровья материалы,
экологически бережное производство:



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

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

mobitec.be
pm-oelsa.de

#БИЗНЕСУЖИТЬ2020 ГОВОРИМ МЫ ВСЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

ЮРИСТ ПОМОЖЕТ СОХРАНИТЬ БИЗНЕС В КРИЗИС

~6

лет работаем на рынке. Юридическая компания «Д.О.М.» — надежный контрагент и партнер по бизнесу

4

пакетных предложения для юридических лиц по правовому, бухгалтерскому, налоговому сопровождению вашего бизнеса

>200

счастливых клиентов. Присоединяйтесь!

«
Ольга Дозмарова, руководитель юридической компании «Д.О.М.»:

— В кризис выживают не самые умные и сильные, а те, кто умеет приспосабливаться к переменам. Меняются правила ведения бизнеса в целом, давайте меняться согласно обстоятельствам. Самое главное — непортите отношения с партнерами и кредиторами, даже если ситуация и пытается вынудить вас к этому. Если вы понимаете, что не сможете вовремя выполнить обязательства, обязательно сообщите об этом банку или партнеру. От того, насколько честно и открыто вы взаимодействуете с партнерами, зависит, в первую очередь, ваша репутация, и, в отличие от кризиса, она останется с вами навсегда. С нами вы сможете найти неочевидные правовые выходы из сложившейся ситуации для своего бизнеса!

»

НАШИ УСЛУГИ:

- консультирование по юридическим вопросам
- участие в закупках
- договорное право
- налоговое право
- кадровое делопроизводство
- бухгалтерский учет
- участие в судах всех инстанций, включая судебные процессы в других городах
- консультации и помощь в подготовке документов по вопросам получения кредитных, арендных, налоговых каникул
- получение субсидий сельхозпроизводителям

De jure **Д.О.М.**
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

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

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

✉ mr.ooodom2014@mail.ru



КВАРТИРЫ НА БЕРЕГУ ОТ 1 037 Т.Р.

Лаконичный минимализм и функциональность скандинавского стиля влюбили в себя половину Европы. Его ценят за вневременной характер, уют и комфорт. Особое внимание уделяется ландшафтному дизайну, благоустройству двора и местам отдыха. Все эти идеи воплотятся в новом доме "Береговой"



СОВРЕМЕННАЯ АРХИТЕКТУРА

КВАРТИРЫ С ВИДАМИ НА ВЬЯТКУ

РАЗВИВАЮЩИЕ ДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ

БОЛЬШОЙ ВЫБОР КВАРТИР ОТ 25 ДО 68 КВ.М.

ОБЛИЦОВКА ФАСАДА ПЛИТКОЙ KERAMA MARAZZI

"СКАНДИНАВСКИЙ" ДВОР

ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН

3 ВИДА ДИЗАЙНЕРСКОЙ ОТДЕЛКИ ПОДЪЕЗДА

ЗАКРЫТАЯ БЕЗОПАСНАЯ ТЕРРИТОРИЯ

WORK-OUT ПЛОЩАДКА

РЯДОМ НОВЫЙ ДЕТСКИЙ САД

ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ ЛОДЖИЙ

БЕСЕДКИ ДЛЯ ОТДЫХА

ВЫБЕРИТЕ СВОЙ ВИД ИЗ ОКНА
www.kvartiry.kssk.ru



+7 (8332) 71-44-44
г. Киров, ул. Чапаева, 69/2, 4 этаж

Реклама. Застройщик ООО Спецстройщик "Салютстрой". Стоимость квартиры 1 037 т.р. распространяется на квартиры площадью 25,6 кв.м.
Предложение действует до 30.06.2020. Проектная декларация на www.kirovsk.ru

ЛЮБЛЮ ДОКАЗЫВАТЬ СЕБЕ, НА ЧТО Я СПОСОБНА

**ИРИНА МАКАРОВА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
КПК «ИНВЕСТ ЦЕНТР»:**

**— Получаю удовольствие
от созидания:** когда делаю что-то
значимое и чувствую,
что нужна — клиентам, сотрудникам
и, конечно, близким людям.

**Чтобы расти, нужно постоянно
меняться,** быть гибкой —
быстро адаптироваться
к метаморфозам рынка.

**Именно страх часто вдохновляет
меня идти вперед.** Приходится
преодолевать его, при этом пути
назад нет — только вперёд!
Люблю доказывать себе,
на что ещё я способна.

**Бизнес изменил меня. Я перестала
бояться начинать всё сначала,**
стала сильнее, мудрее и теперь
больше разбираюсь в людях.

**«Инвест Центр» даёт возможность
инвестировать свои деньги
надёжно и консервативно,**
ведь в наше нестабильное время
появилось много способов
инвестировать, и, кстати, большинство
из них — рисковые вложения.

**Деньги любят порядок, поэтому
надёжность вложений превыше
всего.** Мы уже пережили кризис,
связанный с коронавирусом, и сейчас
готовы снова расти и двигаться дальше.

Мой главный принцип в работе —
открытость и честность.

VIA ROMA

📍 г. Киров, ул. Горького, 19,
т. (8332) 73-61-02

vk viaromakirov43

inst viaromakirov

FABRIZIO

📍 г. Киров, Сельскохозяйственный
проезд, 7, т. +7 (922) 905-83-17

vk fabrika_fabrizio

inst myfabrizio.ru



СТИЛЬ ИРИНЫ МАКАРОВОЙ

**Салон итальянской
одежды Via Roma:**
пиджак, 39 300 ₽
топ, 10 400 ₽
джинсы, 22 800 ₽

Сумка Fabrizio, 6 100 ₽

С ИРОНИЕЙ СМОТРЮ НА ЖИЗНЬ

**СЕРГЕЙ ЛОПАТИН, ДИРЕКТОР
СТУДИИ КОРПОРАТИВНЫХ
ФИЛЬМОВ «ФОРМАТ»:**

— В 1996 году меня так потрясло убийство Владислава Листьева, что я тоже решил стать журналистом.

Хотел общаться с интересными людьми, быть в самом центре событий! Работал на телевидении, вел свою авторскую программу «На виражах экономики». Мы снимали сюжеты о судьбе предприятий, и я подумал — а почему бы не создавать полноценные фильмы на эту тему? Это решение и привело меня к собственной видеостудии.

Мой любимый режиссер — Георгий Данелия. Фильмы должны быть добрыми, с юмором, обязательно учить чему-то хорошему и показывать пример. Уже 11 лет мы стараемся снимать именно такие.

Один из наших фильмов посвящен истории завода «Сельмаш». Мы снимали его 2 года и за этот период видели, как завод возрождается, как из разрухи вырастает современный машиностроительный комплекс. Мне нравится быть причастным к созиданию.

Моя цель — создать полноценную студию для съемки масштабных проектов и художественных фильмов. Хочу внести свой вклад в экранизацию событий Великой Отечественной войны. В этом году мы даже подавали на грант к 75-летию Победы, но не прошли по конкурсу.

Люблю, когда все идет по плану.

Предпочитаю говорить правду, ложь мне противна. С иронией смотрю на себя и на жизнь в целом. Критичен, но это помогает мне в создании хороших фильмов.

Стиль Сергея Лопатина:
Рубашка и брюки

Giovanni Botticelli
САЛОН МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ

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

📞 8-922-661-05-43

✉️ giovanni_botticelli43

📷 giovannibotticellikirov



ДОМ В ИТАЛЬЯНСКОМ СТИЛЕ



СОВРЕМЕННЫЙ
ГОРОДСКОЙ
ДВОРЕЦ-ПАЛАЦЦО,
СОЗДАННЫЙ ПОД
ВЛИЯНИЕМ
ИТАЛЬЯНСКОЙ
АРХИТЕКТУРЫ.

Обладать квартирой в этом доме — значит быть владельцем элитного жилья. Дом расположен в самом сердце города, где кипит жизнь: музеи и театры, кафе и рестораны, рядом исторический центр, набережная Вятки и Александровский сад.



ЖЕЛЕЗНО
на Володарского

📞 (8332) 555-888

📍 Сурикова, 14а

📍 Динамовский проезд, 4

ООО Специализированный застройщик «Железно», проектная декларация на наш.дом.рф (Железно на Володарского). Количество ограничено.

ПРЕИМУЩЕСТВА КВАРТИР



ИК-САУНА*

Эксклюзивная деталь — отдельное помещение для ИК-сауны с кабинкой на 1-2 человека. Только представьте: вы устраиваете согревающие процедуры прямо у себя дома!



ТЕРРАСА*

Частная терраса на первом этаже — это солнечные ванны, яркие семейные завтраки под пение птиц и романтические закаты с любимыми! А еще возможность устроить мини-пикник, не выходя из дома!



АРОЧНЫЕ ОКНА*

Арочные окна в комнате создадут аристократическую атмосферу и станут особенным художественным штрихом в интерьере.



ВАННАЯ С ОКНОМ*

Окно в ванной комнате, выходящее на запад, позволит принимать ванну при свете заката и наполнять помещение свежим воздухом — что еще нужно для полной релаксации?



ГАРДЕРОБ

Благодаря просторной гардеробной при входе верхняя одежда всегда будет убрана, а пространство коридора останется свободным. Более того, гардероб легко решит вопрос сезонного хранения вещей.



ТЕПЛЫЕ ЛОДЖИИ

На теплой лоджии можно оформить свою релакс-зону, устроить тихий кабинет или комнату для детей. Вид на восхитительные панорамы и комфортная температура даже зимой сделают лоджию вашим любимым уголком.



* — не во всех квартирах, подробности в офисах продаж.

* Все представленные фотоматериалы отражают концепцию проекта, более детальную информацию можно получить у менеджеров отдела продаж.

УСПЕЙТЕ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ

К ЭЛИТНОМУ КЛУБУ ЖИТЕЛЕЙ ДОМА "ЖЕЛЕЗНО НА ВОЛОДАРСКОГО"
ОСТАЛИСЬ ПОСЛЕДНИЕ КВАРТИРЫ!

БИЗНЕС КЛАСС

#поддерживятское



— Плюсы надо искать во всем. Весь апрель и май не работают кафе и рестораны. Вот что тут может быть положительного?! Готовим дома, друзья! Согласитесь, с развитием культуры посещения заведений общепита мы перестали приглашать к себе гостей, родственников, близких людей. Даже ужинать дома перестали. А почему? Если у вас дома плохая кухня, фабрика «Вираж» вам ее поменяет на новую — светлую и уютную. Все-таки на хорошей кухне приятней готовить. Радуйтесь, что пандемия подарила нам шанс наверстать кулинарные традиции прошлого. Вспоминаем любимые рецепты или пробуем новые, устраиваем семейные ужины дома — как в старые добрые советские времена. Даже если заведения вот-вот откроют, мы с вами не будем ходить в

них так часто, как раньше. Все-таки риск заражения еще велик. Можно, кстати, не мучиться с готовкой и питаться простой и вкусной едой — благо, наши местные производители об этом позаботились. Что может быть проще и одновременно эпичнее, чем вкусно поджаренный шницель (спасибо «Деревенской мечте») или салатик с новым соусом Vegan от «Здравы»? Можно сколько угодно рвать на себе волосы, что кризис наступает на пятки, искать новые выходы и решения, действовать... Но, господа, кушать хочется всегда! Поэтому, без паники и сумбура, живем, действуем и наслаждаемся простыми вещами. И не забываем о том, чтобы поддерживать друг друга и выбирать продукцию наших вятских предпринимателей.

Екатерина Суслова, главный редактор журнала «Бизнес Класс»

Фотосессия проведена при поддержке:

соус



шницель



кухня



макияж и укладка для Екатерины



ТЦ «МегаДом», ул. Блюхера, 39,
корпус В, т. 8-963-000-94-10

ТЦ «Мебель», ул. Герцена 88,
т. 8-963-000-94-11

т. 8-922-661-16-34
@kushova_make_up_school

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Директор: Александра Бабикова

Арт-директор: Евгения Маренина

Главный редактор: Екатерина Суслова

Журналисты: Сергей Игнатьев, Иван Крюков

Дизайнеры: Наталья Перфильева, Егор Залетов

Корректор: Нина Никифорова

Специалисты по продажам: Ольга

Антонова, Анна Шибанова, Кристина

Кошечкина, Ирина Томенко

БЛАГОДАРИМ:

Фотостудии

- **DaVinci**, 4й Чижевский переулок, 4, vk.com/davinci_kirov, т. 8-909-131-54-48, и лично благодарим Дениса Мамаева, владельца
- **«Фотофабрика»** ул. Горького, 5, к. 2, 2 этаж, т. 8- 912-826-46-53, и лично благодарим Дениса Мальцева, владельца

Макияж и укладка

- **Lucky Studio**, г. Киров, ул. Р. Люксембург, 30, ТЦ «РУМ», 2 этаж, 77-33-73, vk.com/luckydataset43

Стиль героев

- **стилист-имиджмейкер Татьяна Мишкина**, т. 8-912-828-05-50 vk.com/mishkinat, инстаграм: mishkinat
- **Giovanni Botichelli**, ЦУМ, 2 этаж (новое крыло), т. (8332) 32-40-10

Локации

- парковка ЖК «На Казанской», благодарим компанию «СМУ-5»
- Отель Four Elements Kirov, благодарим лично генерального менеджера Юлию Прибылеву
- Стадион «Прогресс», благодарим лично Сергея Смирнова, председателя Совета директоров ПАО Кировский завод «Маяк»
- Шоу-рум Hi-Tech House и лично Игоря Пефтиева

БЛАГОДАРИМ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО ФОТОГРАФОВ:

Иван Благушин, Георгий Маренин, Иона Малков, Александр Марченко

БЛАГОДАРИМ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО ВИДЕОГРАФА:

Виталия Харюшина

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ

[vk43.ru](http://vk.com/bk43ru)

vk.com/bk_kirov

facebook.com/bkkirov

bizclasskirov

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издается с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредители: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk@bk43.ru и по тел. 8-909-131-54-48. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», г. Киров, ул. Ленина, д. 2, Заказ №1058. Журнал № 6 (137) июня 2020. Дата выхода: 31 мая 2020 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съемки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

БИЗНЕСКЛАСС

ЖУРНАЛ О ЖИЗНИ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ ГОРОДА



СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

42

ФОТОПРОЕКТ

«СИЛА — В КОМАНДЕ».

НА ФОТО — КОЛЛЕКТИВ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

10 «ЧЕЛОВЕК ГОДА 2020. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС»

КАК ВЕРНУТЬ ПРОДАЖИ В КРИЗИС — РАССКАЗЫВАЮТ НОМИНАНТЫ ПРЕМИИ

24 СПЕЦПРОЕКТ «КОЛЛЕКЦИИ»

О СВОИХ КОЛЛЕКЦИЯХ — ВАСИЛИЙ САВИНЫХ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ХОЛДИНГА «ЗДРАВА», ОЛЬГА ДОРОТЮК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФАБРИКИ «ВЕСНА», ЛАДА МИРОШНИК, ОСНОВАТЕЛЬНИЦА «САЛОНА КАМИНОВ»

30 КАК ПРОИЗВОДСТВАМ ВЫЙТИ ИЗ СТАГНАЦИИ?

СВОИМ ОПЫТОМ ДЕЛЯТСЯ РОМАН ВОРСИН, СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ «ПАПИН МЁД», И РОМАН НОВОКШОНОВ, ДИРЕКТОР И СОУЧРЕДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «FUN AND FOOD»

34 БОЛЬНЫЕ НЕ ПРОЙДУТ! О НОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ КОНТРОЛЯ ЗА ЗДОРОВЬЕМ СОТРУДНИКОВ

ЮРИЙ ТЫРЫКИН, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СТРАНА КАРТ»

40 #ХОРОШОСИДИМ

НЕПРИНУЖДЕННАЯ И ВЕСЕЛАЯ БЕСЕДА «НА ДИВАНЧИКЕ» ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА ЖУРНАЛА — ЕКАТЕРИНЫ СУСЛОВОЙ

54 РАЛЛИ-РЕЙД — СИМБИОЗ ОРИЕНТИРОВАНИЯ И ГОНКОК

ИНТЕРВЬЮ ВАДИМА ФЕДОТОВА, ЧЛЕНА СБОРНОЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО АВТОСПОРТУ, КАНДИДАТ В МАСТЕРА СПОРТА

ЧЕЛОВЕК ГОДА 2020

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

Уважаемые предприниматели! Из-за пандемии коронавируса церемония вручения премии «Человек года 2020. Малый и средний бизнес» переносится с лета на осень 2020 года. Но мы не перестаем рассказывать вам о номинантах премии, о том, как ониправляются с непростой текущей экономической ситуацией, какие меры принимают, чтобы их бизнес держался на плаву. Присоединяйтесь к проекту в следующих номерах!

Принимаем заявки на сайте bk43.ru  

РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ
В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ,
КАДСТРА И ОЦЕНКИ

ДМИТРИЙ ЖУРАВЛЕВ,

директор компании
«Кировпромбезопасность»:



— В мае наши продажи просели. Во многом это было связано с тем, что большинство клиентов (b2b сфера) ушли на самоизоляцию и временно перестали работать. Все заявки и текущие переговоры заморозились. Сейчас мы учли это и стараемся диверсифицировать продажи, концентрируясь на тех потенциальных клиентах, кому разрешено работать и кого кризис коснулся в меньшей степени. Параллельно с этим начали формировать отделение по развитию, отвечающее за поиск новых клиентов и заказов. В первую очередь спланировали новое интернет-продвижение и запустили первый этап. Сейчас открыли наем продавцов и начинаем формировать отдел продаж для новых клиентов.

РУКОВОДИТЕЛЬ ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

ЕЛЕНА КОЛЧИНА,
генеральный директор
турагентства TEZ TOUR
в г. Кирове:

— Кризис — время возможностей! В этот переломный момент мы решились на долгожданный для нас переезд в собственный офис! В первый день лета, 1 июня, мы отметили новоселье нашим дружным коллективом в новом офисе. Сейчас мы стали еще больше, просторнее, комфортнее и лучше прежнего. Всех наших любимых туристов ждём по новому адресу: ул. Спасская, 59.



РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ



РОМАН ПЕТРОВ,
руководитель компании «Арбитражный юрист»:

— Мы не строим стратегии, как вернуть клиентов и выйти из кризиса, потому что сегодняшнее сложное время для нас, юристов, — это не отток, а, напротив, наплыв клиентов. Поэтому мы продолжаем нашу работу почти в прежнем режиме. Однако есть нововведение: запустили телеграм-канал для предпринимателей, называется «Бизнес и Суд» (tlgg.ru/BusinessCourt), где делимся новостями в области права, лайфхаками для бизнеса и судебной практикой.

ПРОДАЖА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ



АДРЕС: Кировская область, г. Киров, ул. Некрасова, 46А



Продажа объекта (английский аукцион) –

Нежилое помещение,
 $S = 175,6 \text{ м}^2$, расположенное на первом
этаже многоквартирного
жилого дома.

Начальная цена 5 030 000 руб. с НДС
4 024 000 руб. с НДС

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

(8332) 36-89-78, 8-922-970-44-88
utp.sberbank-ast.ru,
avito.ru/pao_sberbank_8612

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



Продажа объекта (голландский аукцион) –
здание, $S = 488,4 \text{ м}^2$ с земельным участком
 $S = 1234 \text{ м}^2$

Начальная цена 2 580 000 руб. с НДС
1 548 000 руб. с НДС;

Минимальная цена 1 032 000 руб. с НДС.

Обязательное условие: заключение договора
аренды банком помещений $S = 120,3 \text{ м}^2$.

Срок аренды – 10 лет. **Существующие обременения**
– заключенные договоры аренды $S = 109,1 \text{ м}^2$.

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

(8332) 36-89-78, 8-922-970-44-88
utp.sberbank-ast.ru,
avito.ru/pao_sberbank_8612

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



Продажа объекта (голландский аукцион) – здание
 $956,6 \text{ м}^2$ с земельным участком $S = 1504 \text{ м}^2$

Начальная цена продажи 5 720 000 руб. с НДС;
4 576 000 руб. с НДС;

Минимальная цена продажи 3 432 000 руб. с НДС.

Обязательным условием продажи — заключение
договора аренды банком помещений $S = 173,5 \text{ м}^2$.

Срок аренды – 10 лет.

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

(8332) 36-89-78, 8-922-970-44-88
utp.sberbank-ast.ru,
avito.ru/pao_sberbank_8612

ЧЕЛОВЕК ГОДА 2020

НОМИНАНТЫ – О ТОМ, КАК ВЕРНУТЬ ПРОДАЖИ В КРИЗИС



руководитель
гостиничного бизнеса

ЮЛИЯ ПРИБЫЛЕВА,

генеральный менеджер отеля Four Elements Kirov:

— Бизнес уже не будет прежним, это понятно всем. Разумеется, мы с нетерпением ждем оживления экономики и развития внутреннего туризма. А пока...

Бизнес поддерживает бизнес, и мы в свою очередь предлагаем компаниям выгодные условия по бронированию конференц-залов. Например, сейчас мы уже открыли раннее бронирование залов на лето и осень со скидкой 15%.



АНТОН СМЕТАНИН,

руководитель ARTNET STUDIO:

— Взаимодействие с клиентами является краеугольным камнем бизнеса, поэтому необходимо иметь эффективный подход к обслуживанию. Для этого мы используем свою стратегию:

- индивидуальный подход к каждому клиенту с учетом особенностей бизнеса в данный период;
- совершенствование продуктовой линейки для возможности выбора новых услуг или замены старых;
- больше общаемся, на все обращения реагируем быстро;
- измеряем лояльность клиентов, поддерживаем;
- разработка специальных предложений для поддержания отношений с текущими заказчиками.

Сейчас сложное время для всех видов бизнеса. Постарайтесь думать наперед, выявляйте потребности заказчиков, примите во внимание возможные затруднения в сотрудничестве и действуйте!

УПРАВЛЕНЕЦ ГОДА

АРТЕМ ПЕЧЕНИН,

руководитель СТО ServiceCar:

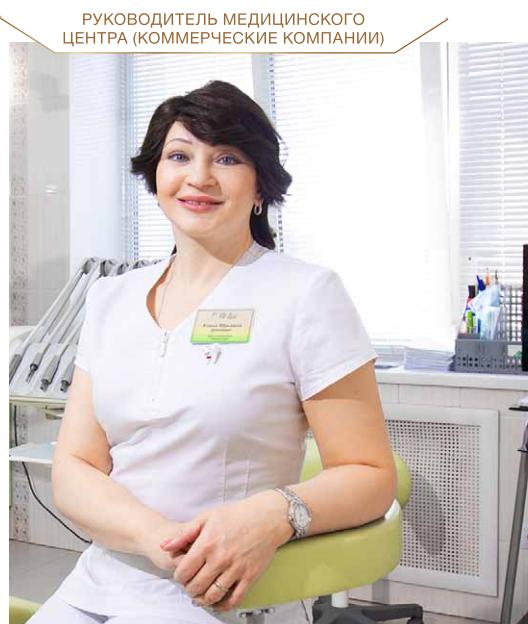
— В первую очередь мы проинформировали наших постоянных клиентов о режиме работы станции. Сделали стоимость основных видов работ доступнее, но не в ущерб качеству и срокам. Тем, у кого автомобиль будет обслуживаться несколько часов, оплачиваем такси в городской черте за свой счёт! В скором времени увидит свет программа «Консьерж сервис», в рамках которой наш сотрудник будет забирать автомобиль клиента и привозить его после ремонта обратно! Service Car — забота не только об автомобиле, но и о клиенте!



ЕЛЕНА ДАНИЛЕВИЧ,

главный врач клиники «VIP Дент»:

— Если во время режима самоизоляции нам было позволено принимать пациентов только с острым болем, то теперь мы возобновили оказание плановой помощи по всему профилю стоматологических услуг. Эффективная санитарная обработка — то, чему сейчас больше всего доверяют пациенты, и то, что представляет наибольший интерес для клиник. Мы усовершенствовали систему дезинфекции согласно новейшим европейским стандартам санитарной обработки. Не бойтесь начинать лечение зубов даже в такое непростое время. Команда профессионалов Vip-Дент гарантирует комфортное и безопасное избавление от проблем любой сложности!



руководитель медицинского
центра (комерческие компании)



Новый А-Класс. Такой, как ты.

Захватывающий внешний вид, скромный расход топлива. Высокотехнологичный новый двигатель демонстрирует повышенную мощность и улучшенную экономичность. Главной причиной этого является комбинация современных технологических модулей с многочисленными отдельными усовершенствованиями в деталях.

Mercedes-Benz

The best or nothing.





ЧЕЛОВЕК ГОДА 2020

НОМИНАНТЫ – О ТОМ, КАК ВЕРНУТЬ ПРОДАЖИ В



ФИЛИППО СПАДИ,

директор «Дома Сыра»:

— Фотография не передает вкуса еды, но помогает пробудить его ощущения во рту! Вот почему еще до самой покупки важна визуальная коммуникация с клиентом. Картинка и ощущения вкуса остаются в памяти, вызывают желание! Поэтому мы активно ведем наши соцсети. Покупатели видят сыр и понимают, что его вкус уникален. Помимо того, что наш продукт очень вкусный, он также полезен для здоровья. Клиенты пишут нам, и мы с удовольствием отвечаем. Встречаемся с ними онлайн. Продвижение нашего сыра будет и дальше продолжаться в социальных сетях и, конечно, уже скоро продолжится лично. Мы — итальянцы, нам нравится улыбаться!

ПРОИЗВОДСТВЕННИК ГОДА



МОЛОДОЙ БИЗНЕСМЕН
(ДО 35 ЛЕТ)



ЮРИЙ БОРЦОВ,

руководитель проекта Fresh Store:

Как мы возвращаем продажи?

- Усиливаем работу в команде, поддерживаем позитивный настрой внутри коллектива.
- Расширили каналы связи! Доступны клиенту там, где ему удобно, от классических каналов — телефон, электронная почта, до современных — все мессенджеры, социальные сети, сторонние интернет-площадки...
- Самостоятельное развитие каждого сотрудника! Делимся книгами, полезными статьями, онлайн-тренингами. Еженедельно обмениваемся друг с другом новыми идеями, внедряя их в работу!
- Увеличили время работы! Мы отвечаем на вопросы клиентов ежедневно с 7 утра и до позднего вечера!
- Не жалуемся и не ищем виновных в сложившейся ситуации, а продолжаем работать еще активнее!

РУКОВОДИТЕЛЬ
СПОРТИВНОГО КЛУБА



ДМИТРИЙ НЕБОГАТИКОВ,

управляющий фитнес-клубом «Сprint»:

— Мы снова будем уделять внимание новизне, сервису и эксклюзивности услуг. Возврат клиентов в клубы после мер самоизоляции будет постепенным и более осознанным со стороны клиента. Сейчас есть много полезной информации онлайн, но к нам, в фитнес-клуб, люди приходят именно за квалифицированной помощью, качественными услугами и доброжелательным сервисом.

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СФЕРЕ КРАСОТЫ



ТАТЬЯНА ЩЕРБА,

управляющая спа-салоном Veronika:

— Для нашей сферы деятельности, безусловно, важно всегда оставаться на связи. Нет ни одного клиента, который был бы не в курсе наших изменений. Помимо этого, понимая нынешнюю обстановку, мы ввели систему лояльности — разработали электронные сертификаты, которые дают их владельцу скидку 10% на услуги нашего спа-салона. Мы держим обратную связь в режиме «вопрос-ответ» и всегда стараемся прислушиваться к пожеланиям наших клиентов!

КАК ПОМНИТЬ О ВАЖНОМ И НЕ ЗАБЫТЬ О ГЛАВНОМ!

Ольга Костина,
владелица сети салонов S.Lavia:

— Мы работаем с компанией «МаксиФлора» уже более 2 лет! Нам приятно работать с профессионалами своего дела, ведь каждый раз нас удивляют своим творческим подходом и креативностью в со-ставлении букета!

Сервис «Цветоплан» позволяет составлять календарь событий, который поможет не забыть поздравить спраздниками друзей, родных, коллег и партнеров. Благодаря этому сервису вы сможете экономить свое время и уберечь себя от лишних передвижений! В этом не просто время — это внимание и очень важен. Прекрасный букет расскажет о ваших эмоциях и отношении.

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

Ваш персональный менеджер: Чернега Татьяна

МАКСИФЛОРА™
ЦВЕТОПЛАН

цветоплан.рф
(8332) 77 88 78
anv@maxi-flora.com



ЧЕЛОВЕК ГОДА 2020

НОМИНАНТЫ – О ТОМ, КАК ВЕРНУТЬ ПРОДАЖИ В КРИЗИС

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СФЕРЕ КРАСОТЫ

АЛЁНА ПРОКОПЬЕВА,

руководитель студии
красоты Lucky Studio:

— Связь с клиентами — самый важный момент в сложившейся ситуации. Клиенты знают, что ты о них заботишься, и всегда готовы к звонкам с напоминаниями и рекомендациями. Помимо этого, мы очень часто выкладывали в социальные сети видеоролики, в которых раскрывали некоторые секреты ухода за своей внешностью в домашних условиях, а также консультировали наших клиентов. Сейчас мы работаем в привычном режиме, а наши постоянные клиенты своими рекомендациями приводят к нам новых!



ЕЛЕНА СИНИЦЫНА,

руководитель «Юридического
бюро «Земля и право»:

— Все бизнесы ужались в расходах и готовы тратить деньги только на самые нужные проекты и решение самых насущных вопросов. Мы готовы разделить с бизнесменами последствия «коронакризиса»:

1. Решаем проблемы клиентов с оплатой по результату.
2. Делаем предварительный расчет выгоды — сколько денег клиент сэкономит или получит по итогу работы, далее клиент принимает решение о сотрудничестве с нами.
3. Помогаем уменьшить расходы на недвижимость или увеличить доход от недвижимости клиента и по-прежнему бесплатно консультируем по электронной почте zemly-pravo@mail.ru, WhatsApp и Viber 8 (912) 360-96-13.

РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ



МОЛОДОЙ БИЗНЕСМЕН
(ДО 35 ЛЕТ)

АЛЕКСАНДР ПОДЛЕВСКИХ,

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

— Благодаря социальным сетям моя аудитория за период самоизоляции только выросла. На карантине я помогал своим клиентам оставаться в форме, записывая для них множество полезных видео. Создав альтернативный проект, я перевел своих клиентов в онлайн на более выгодных условиях. Устраивал челенджи и прямые эфиры, разыгрывал призы — всегда был на связи. У людей не стало меньше денег — у людей поменялись приоритеты. Они теперь платят только за то, что считают нужным, и только тому, кого считают экспертом.



ПРОИЗВОДСТВЕННИК В СФЕРЕ
FASHION-ИНДУСТРИИ

ЕЛЕНА МАРЬИНА,

руководитель мехового
ателье «Мастерская
Елены Марьиной»:

— Когда у вас изначально грамотно выстроены отношения с клиентами, их не приходится возвращать. Сервис налажен. Мы всегда на связи с нашими клиентами, всегда рядом. Да, на время действия режима самоизоляции у нас были введены ограничительные меры. Но клиенты были в курсе каждого нашего шага. А появившееся свободное время мы посвятили образованию сотрудников, внедрению новых видов услуг, разработке интересных моделей и расширению ассортимента. Теперь нам нужно только сказать: «Друзья, мы открыты для вас». И всё потихонечку вернется на свои места.



Быть потрясающей!

Если это ваш девиз, оцените изысканные очки из летней коллекции в «Люкс Оптике»!



Ваши новые
очки созданы
произвести
впечатление.



АКЦИЯ!
Вторые очки в подарок!

ЛЮКС ОПТИКА

ZEISS ОПТИКА

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

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

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

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

Я НЕ ЧЕРВОНЕЦ, ЧТОБЫ ВСЕМ НРАВИТЬСЯ

У МЕНЯ ОДИН УЧИТЕЛЬ —
ЭТО ЖИЗНЬ. ХОТЯ
НЕТ, ЕЩЁ — ЛЮДИ,
С КОТОРЫМИ МНЕ
ПРИХОДИТСЯ ОБЩАТЬСЯ



ПРОСИТЬ — НЕПРАВИЛЬНО.
НАДО СТАВИТЬ ВОПРОСЫ И
ДОБИВАТЬСЯ ИХ РЕШЕНИЯ,
— АНДРЕЙ МАУРИ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
ГК «МАУРИ» И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
КРО «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ» —
В НОВОМ МЕДИАПРОЕКТЕ
«ЧБ. ЧЕСТНЫЙ БИЗНЕС»
С ЕКАТЕРИНОЙ СУСЛОВОЙ
И СЕРГЕЕМ ИГНАТЬЕВЫМ

МОЯ УЧЕБА НА ФИЛФАКЕ МНЕ НРАВИЛАСЬ:
СИДИШЬ НА ПОСЛЕДНЕЙ ПАРТЕ, А ПЕРЕД
ТОБОЙ ПАРУСА И ЯХТЫ ПРОПЛЫВАЮТ





НЕ НАДЕЙТЕСЬ, ЧТО ДУШУ РАСПАХНУ ПЕРЕД ВАМИ

Сергей Игнатьев: — Андрей Альбертович, исходя из названия нашего проекта «ЧБ. Честный бизнес», насколько Вы сегодня будете откровенны?

Андрей Маури: — Буду откровенным, но вы знаете, что любой человек — хозяин своего слова. Не надейтесь, что душу распахну перед вами.

Екатерина Суслова: — Когда Вам пришлось последний раз сорвать?

А.М.: — Честно сказать, да? Я вообще стараюсь не врать. Кстати говоря, были 2 года, которые в информационном поле принесли мне ошеломляющую известность, но отрицательную. Это 2004 год — выборы Николая Ивановича Шаклейна, когда несколько групп и группировок сошлись в неравном бою, но победили, естественно, мы. И 2009, когда Никита Юрьевич Белых меня с шумом снимал с должности президента хоккейного клуба «Родина». Хотя жизнь потом показала, что все мои решения оказались правильными. Видите, есть очень много непопулярных вещей, которые делаются исподтишка. А я считаю, если делаешь — делай прямо.

С.И.: — Вас не расстраивает, что в прессе о Вас больше негатива?

А.М.: — Я этого не ощущаю, и потом я же не червонец, чтобы всем нравиться. Для меня принципиально только мнение обо мне моих учителей, близких и друзей.

Е.С.: — Что бы Вы изменили сегодня, будучи министром предпринимательства?

А.М.: — Надо больше общаться с предпринимателями, потому что многие недопонимания между властью и бизнесом идут именно от недостатка прямого и честного общения.

ЕСЛИ ТЫ ТАКОЙ СМЕЛЫЙ, ПРИХОДИ — ПОГОВОРИМ ГЛАЗА В ГЛАЗА

Е.С.: — Андрей Альбертович, Вы больше 30 лет в бизнесе, а когда было проще начинать свое дело — в 90-е годы или сейчас?

А.М.: — На этот вопрос можно отвечать по-разному. Молодой бизнесмен отличается от зрелого тем, что ничего не боится. Если человек готов предпринимать, какая ему разница, когда открывать бизнес? Может быть, сейчас легче: вот и я новые бизнесы открываю! Никаких сложностей не испытываю, кроме одной. Всегда думаю, а сколько времени еще впереди? Может быть, на пенсию уже пора? А молодой бизнесмен приходит, у него идей много, его еще никто ни разу по рукам не бил! Поэтому у каждого свое время.

Е.С.: — А какие новые бизнесы вы открываете?

А.М.: — Так я вам все и расскажу! Хотя об одном, наверное, можно. Работаем над открытием производства одноразовых масок. Надеюсь, к тому времени, как я его открою, пандемия еще не закончится (смеется — прим. ред.). А если закончится, то у нас сложится культура ношения масок в периоды вспышек гриппа и прочих заболеваний. Поэтому, мне кажется, эта продукция будет востребована.

Е.С.: — Чему готовы поучиться у молодых бизнесменов?

А.М.: — Быстрому освоению знаний, особенно в области IT-технологий и продвижения

**КОГДА-ТО
ПРИХОДИЛОСЬ
АВТОМОБИЛИ
ПРОДАВАТЬ,
ЧТОБЫ ЛЮДЯМ
ВЫПЛАЧИВАТЬ
ЗАРПЛАТУ**

продукции. Лет 15 лет назад в Японии меня поразило, как уже тогда местные предприниматели организовывали свой бизнес. У моего партнера из офисных работников был он сам да еще уборщик служебных помещений. Все остальные, кроме занятых на производстве, работали по аутсорсингу на удаленке. А за маркетинг отвечал... Google. Платишь 200 долларов — и Google продает! У нас, кстати, на предприятии тоже нет отдела маркетинга, мы тоже продвигаем свою продукцию через интернет, ну и плюс еще людская молва. Между прочим, если б она была плохая, мы бы ничего не продавали. Вот вы говорите, меня много критикуют. А за что?

Может быть, по молодости я слишком резко относился к бракоделам и к тем, кто не уважает интересы предприятия. Глаза в глаза редко критикуют, в основном в соцсетях — под чужими никами. Если ты такой смелый, приходи — поговорим глаза в глаза.

Е.С.: — Но Вы-то всегда говорите прямо! Вам за это в морду давали когда-нибудь?

А.М.: — Мне один раз в лицо дали исподтишка. И тут же убежали. Никита Белых использовал ту ситуацию как информационный повод. Я же как человек горячий 100% должен был ответить сразу, но не успел. Оглянувшись, увидел только пятки. Чуть позже поймали его «специально обученные» люди в погонах.

ОДНАЖДЫ МЕНЯ ЗАКАЗАЛИ

С.И.: — Я сейчас аккуратно спрошу, Вы предла- гали когда-нибудь взятку?

А.М.: — Нет. У нас город небольшой, так или иначе меня многие знают. Ну поиграли в бильярд, в бане попарились, традиционно по-русски посидели — вот это бывало! А так чтоб прямо предложить дать на лапу — нет.

С.И.: — Охоту на Вас устраивали в лихие 90-е?

А.М.: — Были какие-то неприятные моменты в 90-е годы. Например, однажды меня заказали (мне даже сумму назвали, но я вам ее не скажу!). Это сделал человек, который был должен за нашу продукцию круглую сумму. Зачем? Лучше бы долг вернул. А охота была — информационная травля. Грязь выливали

на меня ряд ваших коллег, журналистов. Вот папа мой, царствие ему небесное, всегда говорил, что такие люди за деньги и на паперти пернут. Бог им судья.

ЭТО ТВОИ ПОТРЕБНОСТИ ИЛИ ГОРДЫНЯ?

С.И.: — Почему всегда одни ноют, а другие работают?

А.М.: — Так всегда. Не люблю, когда ко мне приходят и ноют: вот, все сгорело! Сгорело одно, построится другое. Плохой работник будет рассказывать, почему он не сделал. а хороший — предлагать, как решить тот или иной вопрос. Все зависит от человека.

С.И.: — От чего Вы отказались в период пандемии?

А.М.: — Да я ни от чего не отказывался! Ну, пожалуй, только не могу съездить к дочери, она в Германии учится. Да и личных встреч с друзьями не хватает. А так... на работу все равно ходил, хотя избегал прямых контактов и соблюдал все меры предосторожности. Впрочем, на производство не спускаюсь уже с 2008 года. Не хочу. Зачем? Я вижу все показатели, знаю, какое оборудование надо купить, зачем мне тамходить, мешать работе. Вдруг мне что-то под хвост попадет и я не сдержусь? Поэтому работаю в кабинете, меня это вполне устраивает.

С.И.: — Считается, что предприниматель — такой человек, который делает все сам. Почему? Нет доверия к власти?

А.М.: — Вы знаете, наверное, просить не правильно. Надо ставить вопросы и добиваться их решения. Но через конфликт вопрос не решить, он не дает возможности вести нормальный диалог. Предприниматель просить не должен. Он должен обозначать болевые точки, которые есть, и пытаться доступными методами влиять на положительное решение этих вопросов.

С.И.: — Вы просили когда-нибудь помочь?

А.М.: — Впрямую нет. Просить самому — никогда не просил.

Е.С.: — Вы разочаровались в человеческой природе?



И ВОТ СЕЙЧАС, КОГДА ЧЕЛОВЕКА УЖЕ НЕТ, ПОНИМАЕШЬ, КАК ЕГО НЕ ХВАТАЕТ И ЧТО ЭТИ СПОРЫ НИЧЕГО НЕ СТОЯТ

А.М.: — Нет. Если не знаешь вкуса соленного, никогда не пробуешь сладкого.

Е.С.: — Есть люди, с кем Вы за руку не поздоровитесь?

А.М.: — Есть. Но

имена их не назову, зачем, ведь у них дети. Когда люди переходят на личности, они не думают, как это скажется на родственниках. Например, когда Никита Белых вместе с Борисом Веснином организовали против меня травлю (можно, конечно, говорить, что его помощники ни при чем), результат этой травли сказался на моих близких. У тещи возникли определенные проблемы со здоровьем, может быть, и папа из-за этого раньше ушел из жизни. К счастью, есть люди, которые как раз помогли мне из этой ситуации выйти. В частности, Владимир Савиных, Владимир Сысолятин, Дмитрий Курдюмов, Андрей Пушкирев. Я их очень уважаю.

О ЛЮДЯХ, КОТОРЫЕ ДОРОГИ

Е.С.: — Какие люди еще Вам дороги?

А.М.: — Есть много людей, с которым жизнь сталкивала.

Альберт Иванович Поморцев, почетный президент Федерации хоккея с мячом России, мой товарищ и близкий друг. Очень жаль, что рано из жизни ушли Толя Горбушин, известный кировский предприниматель, Володя Михайлов («Аптеки Михайлова»), Сергей Казанский. Добрые воспоминания остались о Сергееве Лузянине. Из последних потерь — Миша Подлевских, очень тонкий интеллигентный человек. Николай Михайлович Липатников, с которым нас связывали долгие годы совместной работы, начиная с 80-х годов.

Е.С.: — Эти последние потери заставили вас что-то переосмыслить?

А.М.: — С Николаем Михайловичем мы часто дискутировали, я призывал его быть жестче в каких-то вопросах. Но он всегда старался быть более дипломатичным, и это давало свой результат. И вот сейчас, когда человека уже нет, понимаешь, как его не хватает и что эти споры ничего не стоят.

С.И.: — Почему бизнес ненавидит чиновников?

А.М.: — Кто вам сказал, что бизнес ненавидит чиновников? Так, наверное, кажет-

ся тем, кто чатится на известном городском портале, якобы отстаивающем интересы бизнеса. Да, у бизнеса и власти есть недопонимание. Но если тебе что-то не нравится, ты

действуй, меняй ситуацию. Ведь на чьи-то деньги чиновники приходят к власти. На деньги налогоплательщиков и предпринимателей! Поэтому когда предприниматель говорит, я тут ни при чем. Нет! Ты при чем. Когда финансируешь кого-то, отдаешь деньги, потом не критикуй его.

Е.С.: — Андрей Альбертович, у Вас много друзей-предпринимателей, Вы им когда-нибудь помогали в бизнесе?

А.М.: — Да, но считаю неэтичным говорить об этом подробно. Все добрые дела должны делаться тихо. Помогал и сейчас помогаю. Где-то с продвижением товаров, за кого-то приходится заступиться в сложных ситуациях, в том числе в ситуациях, связанных с давлением силовых структур. Раньше приходилось в налоговой отстаивать интересы не только моих друзей, но и тех людей, которые для области делают многое. Не всегда это получалось. Иногда прилетала от налоговой жесткая ответка.

С.И.: — Вы возглавляете КРО «Деловая Россия». Какая сила скрывается за этим объединением? И вообще зачем Вам это?

А.М.: — Истоки всего, наверное, в том, что мы в детстве занимались не только учебой, но и общественной работой. Привычка быть в этом пространстве сохранилась, хотя личной выгоды нет. Не все измеряется деньгами. Есть такая вещь — моральное удовлетворение. А что касается кировской «Деловой России», она была создана, чтобы объединить мнение предпринимателей и передать его органам государственной власти. Это авторитетная саморегулируемая федеральная организация, реготделение которой есть почти во всех регионах страны. Это как большое плато, на котором собираются разные люди с разными мнениями и решают практически любые бизнес-вопросы, без конфликтов, открыто и результативно. За многие годы сложились прочные контакты с предпринимателями из разных регионов. На каждый праздник мы отправляем более 600 поздравительных открыток, причем всегда подписываю их я сам. Потому что я своих друзей и знакомых уважаю. Это вызывает ответную реакцию и открывает широкие возможности. □

У КАЖДОЙ
СЕМЬИ ЕСТЬ
СВОЙ СКЕЛЕТ
В ШКАФУ. Я ЧАСТО
НОСТАЛЬГИРЮ
И НЕ ЛЮБЛЮ
КРОВАВЫХ СЦЕН

**НЕ ЛЮБЛЮ ОХОТУ.
ОХОТНИКИ НАЗЫВАЮТ
ЕЕ СОРЕВНОВАНИЕМ
МЕЖДУ ЗВЕРЕМ И
ЧЕЛОВЕКОМ. А КАКОЕ ТУТ
СОРЕВНОВАНИЕ, ЕСЛИ ТЫ
ХОЧЕШЬ ЕГО УБИТЬ, А ОН
ХОЧЕТ УЙТИ ОТ СМЕРТИ?**



ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ СМОТРИТЕ В НОВОМ ВИДЕОПРОЕКТЕ «ЧБ. ЧЕСТНЫЙ БИЗНЕС»
В СОЦСЕТЯХ И НА САЙТЕ ЖУРНАЛА, А ТАКЖЕ РЕСУРСАХ КРО «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»

СССР 2.0

СМОТРИ НА ТАБЛО!

“ ГЛАВНОЕ РЕЗУЛЬТАТ, А НЕ ТО, НАСКОЛЬКО КРАСИВО ЗАБИЛИ ШАЙБУ — ВАСИЛИЙ САВИНЫХ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ХОЛДИНГ «ЗДРАВА»



КУЛЬТУРНЫЙ ШОК

— Всё началось со свитера, на котором было написано «Вася». Нет, расскажу по порядку! Впервые я попал на хоккейный матч нашей сборной в начале 2000-х годов на «Кубок Первого канала». Я боялся выглядеть глупо, поэтому свитер болельщика надел под куртку. Для меня стало культурным шоком, когда я увидел кучу людей с разрисованными лицами, в шарфах и свитерах с раз-

ными надписями, с дудками и атрибутами. Во время игры эмоции так переполнили, что я сорвал голос.

Мне так понравилось быть причастным к этому спортивному «безумию», что я решил тоже обязательно заказать надпись на своем первом свитере. Так у меня появился «Вася», а вслед за ним — начала складываться целая коллекция.

Примерно в 2005 году я купил еще один свитер сборной белого цвета в обновленном дизайне, и уже 15 лет

каждый год беру его с собой на «Кубок Первого канала».

СВИТЕР СБОРНОЙ БРАЗИЛИИ?

Всего в моей коллекции 14 свитеров, и посвящены они командам или сборным. Как правило, я покупаю свитера сам (дарят редко). Но бывают и счастливые случаи! Например, в 2007 году я выиграл свитер вместе с билетом на Чемпионат мира в Москве. Как?



ПРИМЕТЫ

- Хоккеисты не бреются, когда начинается плей-офф. Бриться нельзя — сбреешь удачу.
- Иногда я ставлю небольшую сумму на победу соперников. Если наши проиграют, то я получу символическое финансовое утешение. Если выиграют — тогда и денег не жалко!



А ВЫ ЗНАЛИ?

- Сборная СССР — единственная в мире выигрывала чемпионаты мира 9 раз подряд (с 1963 по 1971 г.г.)
- Самый титулованный хоккеист международных турниров — советский вратарь Владислав Третьяк. У него 3 золота олимпийских игр и 10 золотых медалей чемпионатов мира. И данный рекорд вряд ли когда-нибудь будет побит.



ФАКТЫ

- Самый первый хоккейный свитер — это обычный вязаный свитер из овечьей шерсти.
- Был случай, когда матч закончился со счетом 2-0, при этом ни одной шайбы в воротах зрители не видели.
- Арбитров называют «матрасы» из-за их полосатой формы.
- Любимый игрок: Морозов Алексей
- Любимый тренер: Вячеслав Быков
- Хоккеисты катаются со скоростью до 40 км/ч, а шайба летит со скоростью до 170 км/ч.
- Официальная дата начала истории хоккея в России — вопрос спорный. Ещё в 1911 году Россия вступила в международную лигу хоккея, но первый внутренний чемпионат был проведен только в 1946 году (СССР).



ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ ХОККЕЕМ И БИЗНЕСОМ?

- В бизнесе, как и в хоккее, за низкую плату хороший и опытный игрок не пойдёт к тебе в команду.
- Хоть драки в хоккее — вещь давно уже не удивительная, однажды я услышал интересный совет: «Ты сразу в драку не лезь, но номер запомни. Игра идет 60 минут, будет еще время разобраться». Также ведь и в жизни — не стоит где-то горячиться, торопиться с ответами — подожди, наступит подходящий момент.
- В хоккее играют на одном поле, а бизнес — игра на нескольких площадках, и тем не менее это борьба. Кто-то может победить, кто-то проиграть или вообще будет ничья. Но хоккей, всё же, более честная игра, нежели бизнес. В хоккее есть арбитры и нечестный прием может обернуться наказанием для команды. В жизни же, увы, гадость может легко остаться безнаказанной.
- Как и в бизнесе, в хоккее есть разделение на «нападающих» и «защитников», но в сложной ситуации каждый должен быть готов сыграть на нестандартной для себя позиции. Нужно уметь подстраховать партнера, но и не забывать про свои основные роли, иначе будет не команда, а просто толпа.



ВОПРОС ЛЮБИТЕЛЯМ

- Если шайба попала в штангу и разлетелась на 2 части: одна в ворота, другая мимо — можно ли считать это голом? Как думаете? Нельзя! По хоккейным правилам, гол — это когда шайба пересекла линию ворот.

Ответил на вопросы хоккейной викторины по радио.

Я никогда не планировал собирать свитера. Это получилось само собой. Однако с каждым из них связана своя история. Например, однажды мне удалось купить оригинальный свитер команды «Автомобилист», г. Екатеринбург. В нем играли!

Хочется получить в коллекцию настоящий свитер игрока с мировым именем, в котором он реально выходил на лед, забивал голы! Еще,

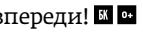


СОВЕТЫ

- Билеты на хоккейный матч стоит брать не ниже 5-6 ряда. Лучше — на 10 ряд. Там хороший обзор на арену.

кстати, я не против приобрести свитер какой-нибудь «редкой» команды. Допустим, сборной Бразилии. Пусть все знают, что хоккей в этой стране тоже есть!

Кстати, это, казалось бы, удивительно, но я никогда не видел драк на хоккейных матчах между болельщиками. Причем, в отличие от футбола, здесь все болельщики сидят впереди. Как думаете, возможно, хоккей предпочитают более дружелюбные люди?

Моя любовь к хоккею проснулась в 15 лет. Я понимал, что в настоящую секцию записываться уже поздно, поэтому стал играть в компании таких же любителей. Играли по вечерам в «Союзе», но, когда родился мой первый ребенок, я прекратил. Также было желание собрать свою команду друзей и единомышленников. Мы даже свитера с собственной эмблемой сделали, но набрать нужное количество участников не удалось. Не исключаю, что все еще впереди! 



“

**ИГРУШКИ ОБЪЕДИНЯЮТ
НАЦИЮ — ОЛЬГА
ДОРОТЮК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР ОАО «ВЕСНА»**



БИЛЕТ В ДЕТСТВО

УНИКАЛЬНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

— Коллекция игрушек нашей фабрики уникальна, насчитывает более 1000 экземпляров. Самые ценные экспонаты — это те, что были созданы более 70 лет назад. Фабрика отсчитывает свою историю с 1942 года, когда была создана артель «Игрушка». В коллекции нашего музея есть редкие экспонаты того времени: кукла, набитая опилками, ватные ёлочные игрушки, Деды Морозы из папье-маше, ваты и прессованных опилок.

СИМВОЛЫ ДЕТСТВА

Многие игрушки нашего музея вошли в перечень российского конкурса «100 игрушек столетия», они были настоящими символами детства сороковых-шестидесятых годов. Особой популярностью пользовались лошадки и плюшевые медведи. Куклы того времени были совсем не похожи на современных. Волосы делали из штапеля, а головы из папье-маше или целлULOида. Эти куклы вызыва-

ют у посетителей музея ностальгические чувства и очень нравятся детям и взрослым.

НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ АТРИБУТ НОВОГО ГОДА

В нашем музее живет более десятка Дедов Морозов как из Кирова, так и из других городов нашей страны: Луцка, Калинина, Горького. Они маленькие и большие, ватные, пластмассовые и меховые. Часть этой коллекции была подарена к юбилею фабрики. Такие Деды Морозы были практически в каждой семье. В любой экскурсионной группе (а их за год приходит на фабрику более трёхсот) находится человек, у которого был или есть такой неотъемлемый атрибут Нового года.

ИННА И ЕЁ СЕСТРЫ

Глядя на нашу коллекцию, можно увидеть, как менялись материалы, из которых делались игрушки. Так, в сороковые годы мы стали производить кукол из нового

материала — винила. Куклы стали более «живыми», приятными и мягкими на ощупь. В нашей коллекции есть самые первые куклы из винила — Инны и более современные их «сестры». Кукла Инна и по сей день остается одной из самых популярных кукол фабрики. Сейчас её уже покупают своим внучкам те выросшие девочки, которые играли первыми виниловыми куклами в 70-е годы.

КУКЛА РОДОМ ИЗ 90-Х

Те, чьё детство пришлось на девяностые, с восторгом обнаруживают в нашей музейной коллекции изящную куклу Викторию. Она имела новый, современный образ с утонченными скульптурными формами. Эта кукла сразу же приобрела бурную популярность у покупателей и помогла выжить фабрике в этот сложный переломный период истории.

КОЛЛЕКЦИЯ ПОПОЛНЯЕТСЯ!

Коллекционирование в наше время становится трендом. Мы, следуя тенденциями рынка, тоже создаем новые коллекции игрушек. Например, полюбившаяся многим кукла Ася выпускается сейчас в серии «Невероятные приключения». Не так давно эта коллекция стала победителем конкурса Национальной премии товаров и услуг для детей «Золотой медвежонок — 2019».

К юбилею Великой Победы мы выпустили интересную коллекцию «Мои герои» — кукол в стилизованной военной форме: Танкист, Пехотинец, Санитарка.

Так что наша коллекция игрушек продолжает расти и пополняться! ■

📍 г. Киров, ул. К.Либкнехта, 129
📞 (8332) 67-52-88



Коллекция «Мои герои», выпущенная к юбилею Великой Победы К юбилею Великой Победы



Куклы 40-50-х годов, набитые опилками, с головой из целлулоида



Кукла Виктория спасла фабрику в трудный момент



Плюшевый медведь, набитый опилками



Отреставрированная корова из прессованных опилок

ТРУБОЧИСТ НА СЧАСТЬЕ



"

ТРУБОЧИСТЫ ПРИНОСЯТ СЧАСТЬЕ, — ЛАДА МИРОШНИК, ОСНОВАТЕЛЬНИЦА «САЛОНА КАМИНОВ», РАССКАЗАЛА О СВОЕЙ УНИКАЛЬНОЙ КОЛЛЕКЦИИ

МОЙ ПЕРВЫЙ И ЛЮБИМЫЙ ТРУБОЧИСТ

— Мой первый и самый любимый трубочист прибыл из Германии. Это был подарок от нашего клиента — немца Манфреда Петрака в благодарность за нашу работу — камин на его кировской даче. За 15 лет коллекцию пополнили множество фигурок трубочистов из Англии, Франции, Германии, Дании и других стран. Так же в моей коллекции есть старинные открытки и постеры с городской скульптурой, посвященные представителям этой профессии.

ОРЕОЛ ТАЙНЫ И ЛЕГЕНД

Поверье, что трубочист приносит счастье, зародилось в Германии. Этой загадочной профессии обучиться было нельзя. Она передавалась по наследству, как некий титул, поэтому ее окружал ореол тайны и легенд.

Существует поверье, что если вы встретите этого «джентльмена» и пожмете ему руку, прикоснетесь к рукаву или золотой пуговице на его черной куртке, то вас ждет большая удача! Поскольку сейчас увидеть трубочиста на улице довольно сложно, проще получить его фигурку в подарок — допустим, на Новый год.

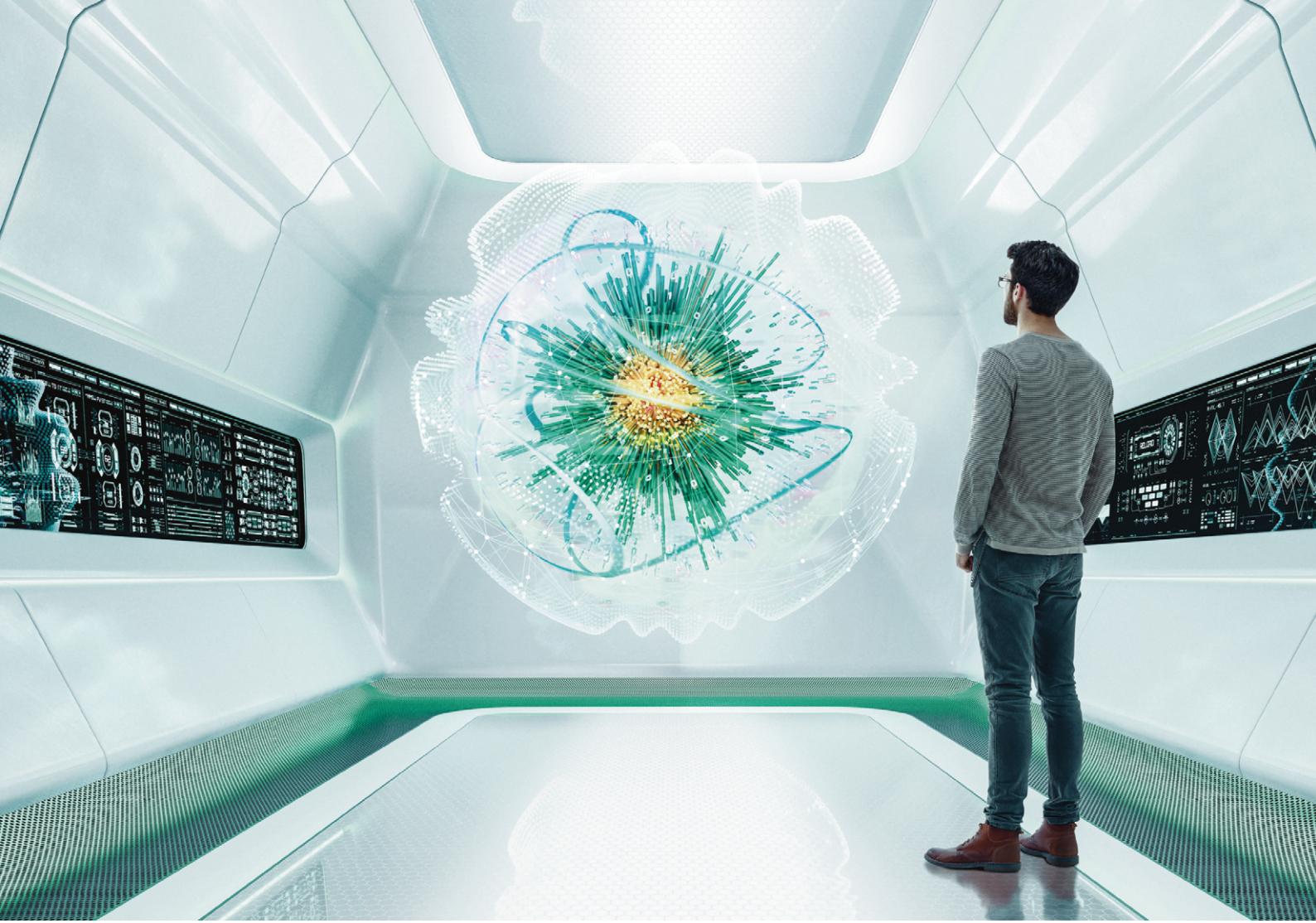


КАЖДЫЙ ТРУБОЧИСТ ИМЕЕТ СВОЙ ХАРАКТЕР

Собранная коллекция вдохновила нас на создание собственной куклы-трубочиста. На 10-летний юбилей «Салона каминов» мы изготовили 55 таких — подарили их своим партнерам и клиентам. Каждый из этих трубочистов уникален и имеет свой характер: у кого-то добрая улыбка, а кто-то поглядывает на вас с хитринкой. Мы верим, что они дарят счастье, потому что сделаны руками замечательной мастерицы и подарены с любовью. В этом году нам исполняется 20 лет, и мы снова готовим сюрприз!

Верить в сказки — это приятно, но не нужно забывать о реальной жизни. Поэтому всем счастливым обладателям каминов и печей напоминаю: не забывайте чистить дымоходы! □





Скорость машины. Интеллект человека.

Защита будущего, доступная уже сейчас.

Передовые технологии комплексной защиты рабочих мест от современных угроз.
Разработано ведущими экспертами в области информационной безопасности.

kaspersky



**Kaspersky
Endpoint Security
для бизнеса**

Расширенный

www.kaspersky.ru/business



Platinum Partner Лаборатории Касперского

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

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

www.rubicon-it.ru | powerkpi.ru | soft@rubicon-it.ru

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: КАК ВЫЙТИ ИЗ СТАГНАЦИИ

Роман Ворсин, собственник компании «Папин мёд»

ОШИБКИ, ХАОС И ОГРОМНЫЕ УБЫТКИ

— На протяжении многих лет у меня было лишь 2 сотрудника и практически всю работу я делал сам, что не давало мне рasti и видеть перспектив для своего дела. В 2018 году я принял решение расширяться: нанял директора, несколько новых сотрудников, арендовал офис и склад. Я подумал, что за этим последует быстрый рост и развитие бизнеса, но получилось все в точности до наоборот. Я наделал кучу

ошибок, не учел некоторые моменты и вместо развития получил хаос и огромные убытки.

НАЧАТЬ С ЧИСТОГО ЛИСТА

Однажды я увидел рекламу онлайн-мастер-класса Оксаны Лихачевой по найму управляющего. Это был мой первый подобный опыт, ведь я всегда скептически относился к бизнес-коучам. Внезапно найденные решения проблем вдохновили меня на прохождение стратегического курса «Власть над бизнесом». В марте 2019 года я начал обучение. На тот момент у меня работал всего лишь 1 сотрудник и мне пришлось начать всё с чистого листа.

ПРИЕЗЖАЮ В ОФИС И МЕЧТАЮ

Я прошёл курс стратегического управления, после чего в моей компании произошли огромные перемены. Уже сейчас у меня работает 9



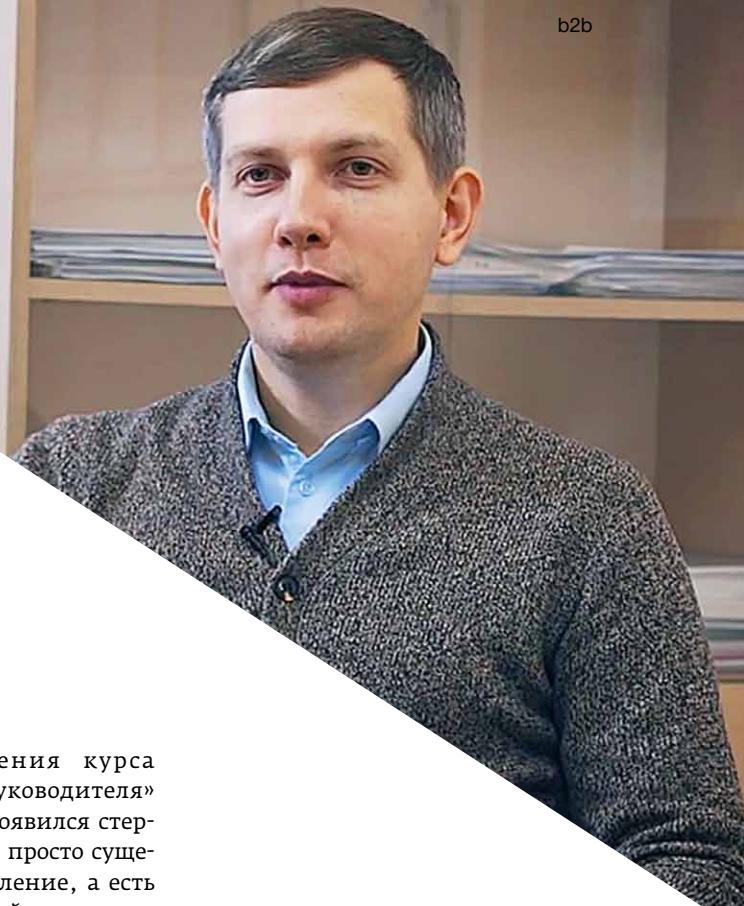
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОДЕЛИЛИСЬ
СВОИМ ОПЫТОМ СОТРУДНИЧЕСТВА
С ПРОЕКТОМ «ВЛАСТЬ НАД БИЗНЕСОМ»

сотрудников, и я понял, что сотрудников нужно возвращать внутри компании, а не надеяться на готовых специалистов. Я разделил обязанности собственника и директора и выделил для себя время, чтобы работать собственником и увидел, что это совершенно разная работа. Один день в неделю я приезжаю к себе в офис и мечтаю, строю планы, ставлю цели. Я нанял личного помощника, переложив на него большинство рутинных обязанностей и создал для него хорошую систему мотивации. Это вывело мне много времени, чтобы заниматься планированием и расширять свой бизнес.

ГОДОВОЙ ПЛАН ЗА МЕСЯЦ

В процессе прохождения курса с помощью тренера проекта «Власть над бизнесом», я составил программу по внедрению нового проекта, который хотел запустить уже давно, но никак не доходили руки. Проект был запущен всего за 4 месяца и сейчас он уже успешно работает в 3 городах: Киров, Йошкар-Ола и Казань и продолжает расширяться. Я возлагаю большие надежды на этот проект. Результат не заставил себя ждать. В августе этого года результат чистой прибыли моей компании составила чуть больше чем за весь прошлый год и в этом есть заслуга Оксаны Лихачевой, ее проекта «Власть над бизнесом» и классной команды этого проекта.





Роман Новокшонов, директор и соучредитель компании «Fun and Food»

ДОХОДЫ ВЫРОСЛИ В 2 РАЗА

— Основные проблемы в компании появились, когда мы начали расти и начали приходить сотрудники. Возник вопрос: «Как управлять?». В декабре 2018 годы мы пришли на проект Оксаны Лихачевой «Власть над бизнесом» и сразу же решили вывести одного учредителя в акционеры и решили, что второй учредитель будет управлять предприятием, перераспределив при этом доли. Первые результаты появились уже в феврале 2019 года.

Поначалу результат от этого проекта у нас был то стабилен, то нестабилен. Однако сейчас он всегда стабильный и четко прогнозируемый. Мы знаем, сколько должны сделать, а главное, как это сделать. После прохождения программы «Власть над бизнесом», особенно курса «План по доходу», у нас увеличилась маржа, причем по некоторым продуктам на 40%. Выручка у нас растет ежемесячно и если сравнивать прошлый год с настоящим, то мы прибавили в выручке более чем в 2 раза.

НАША ПЕРВАЯ СТРАТЕГИЯ

Наверное, как и у всех, у нас было много хаоса, но после прохождения курса «Шкала управления», появилось четкое понимание, что стратегия — это не так страшно. Раньше я думал, что стратегия это что-то тяжелое, что нужно сидеть и прописывать на год, на два... В ходе курса мы написали первую стратегию, купили новое оборудование и снизили затраты по некоторым статьям на 50% и более, и что самое интересное, у нас пошли хорошие результаты. Уже в феврале того года мы сделали план по выручке. □

БЫСТРО ВЛИЯТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

После прохождения курса «Базовый тренинг руководителя» у нашей компании появился стержень. Сейчас у нас не просто существует элемент управления, а есть четкое понимание самой технологии управления, понимание, как называть продукт. Теперь появились подпродукты, инструкции, терминалы, квоты, мы проводим ежедневные координации, инспекции, можем написать мини-программы.

С прохождением этого курса у нас появилось четкое понимание, что делает, у кого- какие показатели и какая вообще ситуация в компании, при этом мы можем очень быстро влиять на результат.

2 НОВЫЕ ЛИНЕЙКИ

Третий курс, который я прошёл — «План по доходу». Этот курс дал четкое понимание, как можно увеличить планку доходов и что на самом деле это очень легко. Для многих введение нового продукта — что-то глобальное, большое, сложное, но на деле это все, в первую очередь из-за того, что нет четко прописанных действий «как прийти к новому продукту». Если есть четкое понимание, как сделать этот новый продукт, план по доходу становится легким. После прохождения курса мы ввели 2 новые линейки, что помогло нам увеличить выручку компании. □

**ЕСТЬ ВОПРОСЫ ИЛИ
ВЫ ХОТИТЕ ТАК ЖЕ —
СКАНИРУЙТЕ QR-КОД
И ПЕРЕХОДИТЕ ПО ССЫЛКЕ**



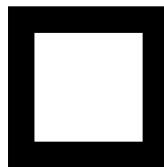
**ВЛАСТЬ
НАД БИЗНЕСОМ**

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

vnb.team

vlastnadbiznesom

ВКУСНО. БЫСТРО. PRESTO



О ПРЕИМУЩЕСТВАХ СИСТЕМЫ
АВТОМАТИЗАЦИИ ДЛЯ
РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА СБИС
PRESTO — РАССКАЗАЛ РОМАН
КАБАНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
PRESTO, ТЕНЗОР

СКАНИРУЙ
И ПОДКЛЮЧАЙСЯ!

Все подробности
про СБИС Presto:



Наш
инстаграм:



Группа
ВКонтакте:



ОТ ФАСТФУДА
ДО РЕСТОРАНА

— СБИС Presto — программное обеспечение, позволяющее быстро и эффективно работать в сфере общественного питания бизнесу абсолютно любого масштаба: начиная от небольших заведений быстрого питания, заканчивая крупными ресторанами с доставками, официантами и другим персоналом. В нашей программе заложена большая аналитическая мощность, которая позволяет максимально эффективно работать со всеми активами точки общепита. Например, руководитель или администратор может удаленно проверить, все ли пришли вовремя, все ли залы открыты. Больше не нужно приезжать на точку продаж к моменту открытия, чтобы проконтролировать работу коллектива. Любой ответственный сотрудник может контролировать удаленно все параметры: что осталось на складе, что чаще продаёт-

ся, какие акции имеют популярность у клиентов, а какие нет...

КАЖДОМУ ЗАВЕДЕНИЮ — СВОЙ НАБОР ФУНКЦИЙ

Наша система похожа на конструктор «Лего». Мы имеем большое количество продуктов, но первый «кубик», с которого начинается вся конструкция — аккаунт, к которому в дальнейшем подключаются все нужные возможности. Такое решение позволяет создать уникальный узор, подходящий именно вашему бизнесу. Всё просто — ничего лишнего.

СБИС предлагает настолько много функциональных «деталей», что для каждой сферы бизнеса у нашего программного обеспечения есть решение.

КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ДАННЫЕ И БАЗУ КЛИЕНТОВ

Один из наших клиентов длительное время работал на программном обеспечении наших конкурентов. Их система является серверной, что означает: все данные, введенные клиентом, такие, как меню, схемы зала, список работников и учет, хранятся именно на сервере. В онлайн это нигде не отображается. Наш клиент арендовал помещение и получал доступ к серверу от арендодателя.

За годы использования той системы на сервере накопился большой объем полезной информации, и всё было хорошо, пока отношения с арендодателем не ухудшились и доступ к серверу был перекрыт. Клиент потерял годы наработанной информации и все пришлось восстанавливать с нуля.

После того случая клиент выбрал нашу CRM-систему, поскольку она работает в режиме «онлайн», и вы имеете доступ к вашим данным из любой точки мира. И даже если мы перестали сотрудничать (если не оплачивается лицензия или клиент уже не пользуется нашими услугами), доступ к этим данным мы не перекрываем, и он всегда имеет возможность просмотреть и скачать их.

ВЫ УЗНАЕТЕ ВСЕ ВКУСЫ ГОСТЕЙ

В СБИС Presto встроена мощная CRM-система. В ней есть весьма неочевидные, но крайне полезные инструменты. Например, ведение всей базы гостей с возможностью создавать бонусные или дисконтные карты, автоматическое выставление скидок для постоянных клиентов. Ну а если менеджер не успел записать, какой столик забронировал гость, в помощь придет запись звонков, через нашу облачную АТС и автоматическое сохранение звонка в карточке гостя.

СБИС Presto не даст потерять ваших клиентов. По каждому визиту информация сохраняется в карточке клиента, отмечаются его любимые позиции и средний чек.

По каждому гостю ведется информация, и вы видите, какую позицию он приобретает. Благодаря этому, например, можно выделить из всей базы 200 человек, которые чаще всего покупают чизкейк и сообщить им по СМС о том, что на чизкейки на этой неделе скидка. Для этого достаточно настроить СМС рассылку.

КАК СИСТЕМА УПРОСТИТ ВАШУ РАБОТУ?

СБИС Presto — это современное и комплексное решение для вашего бизнеса. С помощью нашей системы автоматизации вам будет намного проще:

1. Вести бухгалтерский учёт. СБИС Presto легко интегрируется с вашей учетной системой, вам доступны все продажи и движения на складе.
2. Организовать все операции по работе с ЕГАИС Алкоголь для розницы, общепита, опта и производства. Регистрируйте поступления и списания, ведите помарочный учет, оформляйте возвраты, отчеты о производстве и сверяйте остатки.
3. Мотивировать сотрудников. СБИС покажет график работы сотрудников, их отпуска, больничные, вышлет на теле-

фон список опоздавших. Если вы разрешите сотрудникам в один день «попахать», а в другой «уйти пораньше», они это оценят, а СБИС проконтролирует: сведет отгулы с переработками и покажет, чем занимались сотрудники во время переработки. В конце месяца СБИС подведёт итоги и согласует с вами, какие переработки учитывать в табеле, а какие — нет.

4. Организовывать разнообразные маркетинговые акции, а также реализовывать любые ваши идеи по продвижению;
5. Сконцентрироваться на безупречном сервисе: программы лояльности, бронирование столов. Ваш персонал не суетится, а сосредоточен на обслуживании, благодаря инструментам в мобильном приложении для официанта.
6. Интегрировать СКУД с видеонаблюдением. Просматривайте каждый чек и контролируйте происходящее на точке продаж в режиме онлайн.

НЕТ СКРЫТЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

То, что наша система работает в онлайн-режиме, является весомым преимуществом. Нет серверов — не требуется никакого дополнительного обслуживания — нет лишних затрат. Если требуется какое-либо техническое обслуживание, за него не нужно ничего доплачивать, ведь оно уже включено в стоимость лицензии и распространяется на весь срок использования. В СБИС отсутствуют скрытые платежи — всё максимально прозрачно и открыто. □



8-800-444-33-20,
8-922-501-70-77,
(8332) 76-00-07

presto@sbiscrm.ru

КАК ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЯТ ОТ ВТОРОЙ ВОЛНЫ КОРОНАВИРУСА



**О НОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ КОНТРОЛЯ ЗА ЗДОРОВЬЕМ
СОТРУДНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ РАССКАЗЫВАЕТ
ЮРИЙ ТЫРЫКИН, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СТРАНА КАРТ»**

ДАЖЕ ЕСЛИ НЕ КОРОНАВИРУС...

— Идея устройства, которое не только заменит вахтера, но и проверит состояние вашего здоровья перед входом на работу, возникла в ответ на запрос клиентов. Нужно как-то защищать себя и свое предприятие от угрозы заражения, особенно в период пандемии. Нельзя пускать в помещение человека с температурой, будь это посетитель, курьер или сотрудник. Даже если он болен не коронавирусом, а обычным гриппом, он все равно может заразить большую часть коллектива. Руководство понесет убытки, ведь сотрудники болеют и работа стоит.

МЫ В ШОКЕ ОТ КИТАЙСКОГО АНАЛОГА

Данная технология по сути своей проста. Китай сейчас везде устанавливает такие механизмы. Мы купили китайское устройство, разобрали его, изучили программное обеспечение... Мы были в шоке от того, что увидели в программном коде, отвечающем за измерение температуры — устройство выдавало случайную температуру в диапазоне «нормально», не ограничивая вход людям с повышенной температурой. Вдобавок к этому недочёту на китайском терминале нужно было каждый раз фотографировать человека на само устройство, использовать зарубежные облачные хранилища, а самым ярким недостатком было то, что терминал не интегрировался с существующими системами контроля управления доступом (СКУД) на производстве. «Железо» было хорошее, но программа — никакая. И мы решили сделать свой терминал с легкой интеграцией СКУД.

ОТЛИЧАЕТ ДАЖЕ БЛИЗНЕЦОВ

Изучив все нюансы, мы написали свою программу и заменили тепловизор. К тому же постарались адаптировать это к каждому уникальному случаю на предприятии:

даже если в проходной на производстве +40, аппарат все равно выдаст точную температуру лица.

В ходе тестирования мы столкнулись с интересной ситуацией: а что делать, если на предприятии работают близнецы? Нашим программистам пришлось изрядно потрудиться, чтобы научить терминал отличать близнецов, но им это удалось. На устройстве есть 2 камеры, благодаря которым мы реализовали эту возможность. И если терминал отличает близнецов, то и фотографию от настоящего человека он, разумеется, тоже отличает.

УСТАНОВКА ВСЕГО ЗА ЧАС

Терминал не требует дополнительного технического обслуживания, подключается к электричеству и сети Wi-Fi. Само устройство работает на базе Android, а сервер — на Linux. Мы используем только свободно распространяемые программы, чтобы избежать лицензионных претензий. Установить терминал может любой системный администратор за час, ничего дополнительно настраивать не нужно.

Терминал имеет гибкие параметры: скорость распознавания, температура тела, яркость света, расстояние лица от терминала. Есть настройки специально для детских садов и школ: например, размер головы. Все нюансы включены в инструкцию по настройке.

МЫ НЕ ИМЕЕМ ДОСТУПА К ВАШЕЙ ИНФОРМАЦИИ

Очень часто нас спрашивают о безопасности персональных данных... Если говорить начистоту, где действительно хранится множество персональных данных, так это в наших с вами смартфонах! Что касается нашего продукта, то на сервере хранится только обработанная фотография для отчета, а на самом терминале — паттерн лица — слепок в виде точек. На самом устройстве данные не хранятся, поэтому фотографию человека никто не видит.

Это безопасно, ведь без физического доступа к серверу фото не изъять. Надо понимать, что на этом же сервере предприятия хранится и более серьезная информация. Так что уж за обычное фото явно беспокоиться не стоит. Сервер всегда ставится на сторону клиента, поэтому мы к нему доступа не имеем. Да, мы используем биометрию, но это не страшнее обычного селфи. У нас нет доступа к информации с терминалов, и продать мы ее не можем.

Часто на проходной вахтеры записывают в свою большую тетрадь паспортные данные, и мне интересно, почему люди доверяют незнакомому человеку больше, чем терминалу? Согласитесь, что персональные данные из паспорта важнее, чем просто фотография, с которой ничего больше сделать нельзя.

Вопреки всеобщим страхам, с помощью данной технологии мы можем уменьшить количество персональных данных и увеличить безопасность прохода на предприятие (например, злоумышленник по лицу уже не пройдет), а также обеспечить временный проход по QR-коду для гостя. Прежде чем запустить продукт на рынок, мы

«обкатываем» его на своем предприятии для отшлифовки всех нюансов.

БУДУЩЕЕ НАСТУПАЕТ, НО СКОЛЬКО ОНО СТОИТ?

Благодаря программному обеспечению собственной разработки мы имеем практически безграничный функционал. Например, вы можете с легкостью интегрировать наш терминал в вашу CRM-систему. Мы разрабатываем ПО под индивидуальные запросы и требования клиента.

Стоимость одного терминала с тепловизором от 120-160 тыс. рублей. Без тепловизора — около 100 тыс. рублей. Сейчас проходит тестирование нового терминала с распознаванием лица, но без тепловизора. Стоить оно будет порядка 30 тыс. руб.

Можно сказать, что наша технология из серии «Будущее наступает». Наш офис уже достаточно долгое время работает на таких терминалах, и я с полной уверенностью могу заявить, что мы предлагаем нашим клиентам только то, что нам самим кажется удобным. □



АНДРЕЙ МАУРИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «МАУРИ», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КРО «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»

Время не останавливается, и технологии бегут далеко вперед. Еще недавно нам приходилось ежедневно общаться с вахтерами на проходных, а уже в скором времени мы вполне можем услышать от ребенка вопрос: «Папа, а кто такой вахтер?» Технологии постепенно забирают у человека рутинную работу. Хорошо это или плохо — сказать я не возмуск, но однозначно внедрение подобных устройств в нашу жизнь ускорит ее темп. Время становится все более и более ценным ресурсом, и подобная технология может действительно сэкономить не один десяток человеко-часов. Это удобно. Что касается вопроса о персональных данных, эта технология действительно безопасна. Как и заявлено, она может уменьшить оборот персональных данных и увеличить безопасность прохода на предприятия. Безусловно, технология хорошая, и я уверен, что со временем она будет становиться еще лучше, безопаснее и решать все больше уникальных задач, что облегчит жизнь всем предприятиям.

Больные не пройдут!
Новая технология контроля за здоровьем сотрудников: терминал доступа с распознаванием лиц и измерением температуры SMARTTAG Face PRO



СТРАНА КАРТ
КАРТЫ • БРЕЛОКИ • БРАСЛЕТЫ

8-800-555-05-18

stranakart.com

info@stranakart.com

 СТРАНА КАРТ
РОССИЙСКАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

— Михаил, как вы работали во время максимальной самоизоляции? Брали паузу?

Михаил Суескин: — Да, в начале апреля вместе со всеми мы вынужденно закрыли боксы, но через неделю клиенты вытащили нас на работу. Дело в том, что рефрижераторы, которые мы обслуживаем, перевозят медикаменты и продукты. Не работать было нельзя, но мы выводили минимум сотрудников, чтобы обеспечить бесперебойную работу холодильного оборудования. Параллельно занимались переездом в новый бокс на Маклина, 77/1. Сейчас всё в норме, работаем в полную силу.

— Разве клиенты не отсиживаются дома? Не экономят средства?

М.С.: — Возможно, экономят, но у нас полная запись на неделю (стукнул по столу три раза).

— Я думал, у вас достаточно конкурентов в Кирове.

М.С.: — Мы как-то подсчитали, что в городе около 100 точек, где можно заправить автокондиционер. Кажется, что это много для Кирова, но большинство из них имеет только общее понятие о работе кондиционера. Чаще это сотрудники неспециализированных сервисов, которые с минимальным оборудованием и знаниями хотят подзаработать в пик сезона. Эти люди не знают контрольных показателей системы, никогда не слышали о диаграмме Молье**. В свою очередь современные автомобили требуют высокой компетенции. Слесарей по автохолоду много, а профессионалов — мало. К сожалению, страдает всегда клиент.

— А как же гарантии перед потребителем?

М.С.: — Не знаю, как эту проблему решают официальные сервисные станции, но «в гаражах» добиться справедливости сложно. Редко можно убедить соседа по кооперативу, что причиной ремонта в 20 тыс. руб. стала его некомпетентность. Хотя случаи были.

Владелец американского внедорожника решил обслужить кондиционер в гараже у знакомого, так как у нас была очередь. Через неделю после заправки застучал компрессор. Общая цена ремонта — 50 тыс. руб.

КАК ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ КОМФОРТНО В ГОРЯЧЕЕ ВРЕМЯ КРИЗИСА



□
КАЗАЛОСЬ, СФЕРА УСЛУГ ПОСТРАДАЛА ОТ САМОИЗОЛЯЦИИ БОЛЬШЕ ДРУГИХ, НО ЕСТЬ ПРИМЕРЫ, КОТОРЫЕ ДОКАЗЫВАЮТ ОБРАТНО. МИХАИЛ СУЕСКИН, ДИРЕКТОР ТОРГОВО-СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ «ЕВРОКЛИМАТ», РАССКАЗАЛ, КАКИЕ ШАГИ ПОЗВОЛЯЮТ ЕГО ФИРМЕ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ УВЕРЕННО НА НЕСТАБИЛЬНОМ РЫНКЕ

Мастер вину признал. Как они расчитывались, история умалчивает.

Не хочу сказать, что у нас работают всемогущие мастера, но мы выбрали узкую специализацию и поддерживаем квалификацию, организуем для мастеров обучение, держим тесный контакт с производителями. Летом к нам едут с автокондиционерами, зимой — с автономными отопителями.

— Давайте резюмируем. Коротко опишите ваш путь выхода из кризиса.

М.С.: — Соблюдать технологии, даже если клиент просит сделать по-своему. Постоянно повышать квалификацию. Нести полную ответственность за свою работу. □

 **евроКлимат**

 Маклина, 77/1

 euroklimat43

 ek43.ru

 (8332) 212-7771

*Торгово-сервисная компания «ЕвроКлимат» — специализированный центр по обслуживанию автомобильных климатических систем.

**Диаграмма Молье графически отображает связь между температурой влажного воздуха t , его влагосодержанием d и относительной влажностью при заданном значении атмосферного давления.



Цена стрейч-пленки
от **105** руб./кг

Пленка упаковочная оптом от производителя



Производим
из первичного
сырья



Нанесем ваш
логотип
на продукцию



Цветовые
решения
по желанию



РОСУПАК



Звонок по России бесплатный

8-800-511-15-50

rosupak.rf@mail.ru



Пн-Пт с 09:00 по 17:00

8 (8332) 58-26-11

г. Киров, ул. Лепсе, 7

МЕБЕЛЬ ДЛЯ БУДУЩЕГО



“

ВАШ ИНТЕРЬЕР ПРОСЛУЖИТ И ВНУКАМ. ГЛАВНОЕ — ВЫБРАТЬ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА, — ИРИНА КОКАРЕВА, ДИЗАЙНЕР ФАБРИКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ VEROOM

ВСЕ В ОДНОМ МЕСТЕ

— У каждого дома есть своя душа, атмосфера, которая создаёт интерьер особенным для его жильцов и гостей. Создать неповторимое и функциональное пространство — задача команды Veroom.

Удивлять нестандартными решениями и наполнять интерьер смыслом стало возможно благодаря современному производству и качественным материалам. Фабрика со дня основания создаёт эксклюзивные предметы мебели — и за 20 лет приобрела колossalный опыт в этом деле. В отличие от многих поставщиков при разработке мебели команда Veroom учитывает технические нюансы. Главным приоритетом остаётся внимание к мельчайшим деталям.

Собственное конструкторское бюро и опытные дизайнеры формируют понятие «качественная мебель». А процесс создания мебели вы можете увидеть самостоятельно на персональной экскурсии от генерального директора фабрики. Просто оставьте свои контакты на сайте veroom.ru.



Новинка! Распашные двери GRASS

ОТ РЕМОНТА ДО МЕБЕЛИ ЗА 4 МЕСЯЦА

Сегодня фабрика изготавливает встроенную и корпусную мебель для всех жилых зон в любом стиле. Это далеко не весь спектр услуг. Одно из актуальных направлений — это комплексное обустройство пространства. Удобство сервиса в том, что дизайнер интерьера, отделочная брига-

да и специалисты фабрики приступают к проекту в одно время. Когда в проекте много авторских решений, такой тандем позволяет сэкономить финансы и время. Командная работа каждого из подрядчиков позволяет справиться с проектом в кратчайшие сроки и реализовать задуманный дизайн-проект качественно. Менеджер-координатор проекта сопровождает заказ «от и до». У ва-



АНТОН ЧУЛКОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АО «ФИЕРА ТРЕЙДИНГ» (ПОСТАВЩИК ФУРНИТУРЫ BLUM):

— Наши компании успешно сотрудничают уже на протяжении 7 лет. Фабрика Veroom зарекомендовала себя как стабильного и надежного партнера. Благодаря профессионализму сотрудников удалось организовать современное производство, отвечающее всем нормам для изготовления мебели высокого качества и условиям для решения нестандартных задач, которые могут поставить самые изысканные покупатели. Для всех проектов фабрики мы поставляем фурнитуру ведущего мирового производителя Blum.

20 ЛЕТ

СОЗДАЕМ
МЕБЕЛЬ ПО
ИНДИВИДУАЛЬНЫМ
ПРОЕКТАМ

№1

ТОЛЬКО ЛУЧШИЕ
МАТЕРИАЛЫ
ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

77 М²

ПИСЕМ
И БЛАГОДАРНЫХ
ОТЗЫВОВ
ЗАКАЗЧИКОВ

1000

ЕДИНИЦ
МЕБЕЛИ
ВЫПУСКАЕТСЯ
ЕЖЕМЕСЯЧНО

шего дома будут завершенные инте-
риерные композиции.

НАЧНИТЕ БИЗНЕС С VEROOM

Если вы проектируете и устанавливаете мебель, то фабрика изготовит для вас готовые детали для корпусной и встроенной мебели. Такой вариант подойдет всем: и частным мастерам, и крупным студиям. Начать бизнес

с Veroom легко. Изготовим, упакуем, отправим материалы без задержек и на индивидуальных условиях. Личный менеджер для контроля выполнения заказа на производстве и консультаций будет сопровождать каждый ваш заказ. Вы в любой момент сможете проконтролировать ход исполнения и пригласить ваших заказчиков в наш удобный шоу-рум оптового отдела продаж на Лепсе, 12. □



ФАБРИКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ

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

ул. Мопра, 7, т. (8332) 382-383

veroom.ru



#ХОРОШОСИДИМ

БОЛЕЕ 50 ВИДЕО ПРОЕКТА СМОТРИТЕ В VK.COM/VK_KIROV



СМИ ТРУБЯТ О КОРОНАВИРУСЕ И КОРОНКРИЗИСЕ. КАК БУДТО БОЛЬШЕ НЕ О ЧЕМ ПОГОВОРИТЬ?

С «БИЗНЕС КЛАССОМ» – ЕСТЬ О ЧЕМ! МЫ ЗАПУСКАЕМ НОВЫЙ ВИДЕОФЛЕШМОБ В СТИЛЕ #HOMEVIDEO #ПОДДЕРЖИВЯТСКОЕ И #БИЗНЕСУЖИТЬ2020.

ЭТО НАШ ПРОЕКТ #ХОРОШОСИДИМ. ПРИХОДИТЕ КО МНЕ «НА ДИВАНЧИК» – ПОГОВОРИМ: О ЖИЗНИ, О ВАШЕЙ КОМПАНИИ И О ВАС! ЗАДАЮ СТРАННЫЕ ВОПРОСЫ! ПРОЕКТ БЕЗ МОНТАЖА. ВСТРЕЧАЕМСЯ В ШОУ-РУМЕ HI-TECH HOUSE.

Екатерина Суслова, главный редактор журнала «Бизнес Класс»



КАК БУРНЫЙ ПОТОК ЖИЗНИ ПРИНЕС ИННУ ГОРШКОВУ, ДИРЕКТОРУ КОМПАНИИ «ВИНА ВСЕГО МИРА», В АЛЬКОГОЛЬНЫЙ БИЗНЕС...

- Когда она впервые попробовала вино и почему не любит «Дисаронно Амаретто»
- Как она однажды победила мужчину
- И почему женщины способны на всё!
- **А также:** советы от мастера, так что же пить, господа?



ЮРИЙ КРОПАНЕВ, ДИРЕКТОР СЕТИ МАГАЗИНОВ САНТЕХМАРКЕТ43.РФ И КОМПАНИИ «ЭЛГИСС»:

- Почему назвал свою компанию — ЭЛ-ГИ-С-С — что значат эти буквы?
- О дочке Анне, которой в июне будет 3,5 года...
- О случайностях, которые нельзя назвать случайностью
- Об изобретении идеального дезинфицирующего средства, которое уже можно купить!
- **А также:** играем в игру «Продолжи фразу великого человека»



АЛЕКСАНДР ПЛЮСНИН, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА СПАО «ИНГОССТРАХ»:

- Что он делал в офисе, когда 80% сотрудников работали на удаленке?
- Как освоил бег
- Что нового открыл в период самоизоляции?
- За что он благодарен Сбербанку
- **А также:** как Александр начал осваивать ударную установку



ВАЛЕРИЯ ЛЕТЯГИНА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРОДЮСЕР LEROY COMPANY — О ТОМ:

- Чем продюсер отличается от директора
- Что она такого НАТВОРИЛА в своей жизни
- Какими своими проектами она особенно гордится
- **А также:** веселые истории о том, как LerOy company снимали шубы на Красной площади и как они строили декорации в ангаре



АРТЕМ ПИЩИК, УПРАВЛЯЮЩИЙ КИРОВСКИМ ОТДЕЛЕНИЕМ СБЕРБАНКА:

- О том, почему ему сложно говорить «нет» и как он с этим работает
- «Да нет не знаю», «так-то да» и другие филологические размышления о местном русском языке
- О правилах воспитания своих детей
- **А еще:** чем он займется, если вдруг передумает быть банкиром и что он понял о жизни к сегодняшнему моменту



ВАДИМ ФЕОКТИСТОВ, СЕРИЙНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ — О ТОМ, ПОЧЕМУ ОН «СЕРИЙНЫЙ» ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ...

- Как за 1 день он потерял 1,5 млн рублей
- О своих сегодняшних проектах — купле-продаже юридических лиц, об агентстве по интернет-маркетингу и о проекте CashDay — системе ежедневной мотивации, по которой работает вся Америка!
- **А также:** о том, кто радует его больше всего на свете!



ОЛЕГ ЮДИН, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «ПУЛОС»:

- Как за 3 года он протестировал 30 бизнес-ниш — от продажи наклеек до аренды букетов на 8 Марта и наконец решил заняться серьезным бизнесом
- О том, как работа в такси изменила его жизнь и как он организовал свой таксопарк
- Почему инвесторы доверяют ему свои деньги и сколько ему нужно еще, чтобы дальше развиваться
- **А также:** о своих краткосрочных и долгосрочных целях на жизнь



СИЛА В КОМАНДЕ

□ ДРУЖНЫЕ И СИЛЬНЫЕ
КОЛЛЕКТИВЫ КОМПАНИЙ —
В НАШЕМ НОВОМ
ФОТОПРОЕКТЕ

БИЗНЕСКЛАСС



Центр Недвижимости

Сделки с недвижимостью легко и надежно!



г. Киров, ул. Молодой Гвардии,
д. 82, 2 эт., оф. 201.

(8332) 730-525

krona_nedvizhmost

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ
В МИР НЕДВИЖИМОСТИ!
ВЫБИРАЙ ЛУЧШЕЕ ВМЕСТЕ С НАМИ!

июнь 2020

ИМЕНЕТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЕ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

фотопроект

ДОБРО
ПОЖАЛОВАТЬ
ЗА КРАСИВОЙ УЛЬБКОЙ
И НЕОТЛОЖНОЙ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩЬЮ!

Симфония Здоровья

СТОМАТОЛОГИЯ

г. Киров, ул. Герцена, 56
255-035
stomatolog43.ru

ЛО-43-01-002985 от 23 мая 2019

43



ЗАЖИГАЙ
СОВЕРШЕННОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

ТВОРЧЕСКИЙ КОЛЛЕКТИВ АГЕНТСТВА ПРАЗДНИКОВ «ЗАЖИГАЙ»:

— Covid19 уничтожает общепит, чуть не задушил индустрию красоты и загнал в угол организацию и проведение праздников. В нашей команде более 50 человек остались без средств к существованию. Но мы не собираемся унывать и сдаваться. Зажигай не гаснет, наше пламя всё такое же горячее и никакой ветер не сможет его спомить!

Дарить яркие эмоции в любых условиях — именно для этого мы создали нашу команду! И мы справимся! Несмотря ни на что.

Трансформируем коллектив – в Команду!

ТРАНСФОРМАЦИЯ

Игра командного взаимодействия

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

ЛЕТУЧИЙ
КОРАБЛЬ
центр активного отдыха



Выбери свой формат!

Переверни своё представление о teambuilding!

BOΛHPIE CUBAIFI

ЛУНКУЮНГЕНЭ
БАУЕ НАСТОЛЧҮҮ



МЫ УЛЫБАЕМСЯ ВАМ, ВЫ УЛЫБАЕТЕСЬ МИРУ!



На фото верхний ряд (слева направо): Константин Холманских, Иван Смертин, Мария Санникова, Анатолий Жданов, Иван Мошинов. Средний ряд (слева направо): Лариса Маркова, Анастасия Каракчиева, Татьяна Золотарева, Юлия Россохина, Янина Чарушина, Наталья Чувашева, Анастасия Штейн, Татьяна Томилова.
Нижний ряд (слева направо): Галина Воронова, Юлия Лаптева, Татьяна Булычева.

МЕНЯЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕ ОБДУХИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

□ УЛЫБНИТЕСЬ, ВАМ ИДЕТ! СОЗДАТЕЛИ БЕЛОСНЕЖНЫХ СМАЙЛОВ ЗАСЛУЖИВАЮТ БЕЗМЕРНОГО УВАЖЕНИЯ, А В СВОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК ОСОБОГО ВНИМАНИЯ. В ДЕНЬ МЕДИЦИНСКОГО РАБОТНИКА СОТРУДНИКИ СЕТИ КЛИНИК «МОЯ СТОМАТОЛОГИЯ» ПОДЕЛИЛИСЬ СВОИМИ КРЕДО, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ ИМ ЖИТЬ СО ВКУСОМ И ЧТОБЫ ВСЕ БЫЛО ПО ЗУБАМ!

ИВАН СМЕРТИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КЛИНИКИ, СТОМАТОЛОГ-ОРТОПЕД:

— Делать то, что не умеют другие. Браться за сложных пациентов, от которых отказываются все, и помогать им.

ТАТЬЯНА БУЛЫЧЕВА, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ КЛИНИКИ, СТОМАТОЛОГ-ХИРУРГ, ПАРОДОНТОЛОГ:

— Дорогу осилит идущий, если Бог ведущий.

ЯНИНА ЧАРУШИНА, СТОМАТОЛОГ-ТЕРАПЕВТ:

— Salus populi suprema lex medicorum (от лат. «Благо народа — закон для врача»). Приложить все силы, чтобы решить проблему каждого пациента.

ЛАРИСА МАРКОВА, СТОМАТОЛОГ-ТЕРАПЕВТ:

— Рост и самосовершенствование! Неважно, сколько займет путь к цели, добивайся ее.

КОНСТАНТИН ХОЛМАНСКИХ, СТОМАТОЛОГ-ОРТОПЕД:

— Всегда стремись к своей цели, ищи пути реализации себя.

АНАСТАСИЯ КАРАКЧИЕВА, ГИГИЕНИСТ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ:

— Лучше болезнь предотвратить, чем потом ее лечить.

ИВАН МОЩИНОВ, СТОМАТОЛОГ-ТЕРАПЕВТ:

— «Если мы будем требовательны к себе, то не только успехи, но и ошибка станет источником знания», — говорил Гиппократ. Учись на своих ошибках. Приумножай свои успехи.

МАРИЯ САННИКОВА, СТОМАТОЛОГ-ТЕРАПЕВТ, ДЕТСКИЙ СТОМАТОЛОГ:

— «Ни одно желание не дается человеку отдельно от силы, позволяющей его осуществить», — говорил Ричард Бах. Развивай навыки, которые расширят возможности!

ТАТЬЯНА ТОМИЛОВА, ЗУБНОЙ ВРАЧ:

— Учись и упорствуй! Не останавливаясь на достигнутом, совершенствуя свои навыки и умения.

НАТАЛЬЯ ЧУВАШЕВА, ЗУБНОЙ ВРАЧ:

— Все в жизни не случайно, все имеет свой смысл. Решая проблемы, иди вперед, оттачивая профессиональное мастерство и поддерживая духовный баланс.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ, СТОМАТОЛОГ-ХИРУРГ:

— Всегда быть на шаг впереди!

ТАТЬЯНА ЗОЛОТАРЕВА, ДЕТСКИЙ ВРАЧ:

— Спасти каждого маленького пациента от «кариозных монстров». Кто, если не мы!

ЮЛИЯ ЛАПТЕВА, ДЕТСКИЙ ВРАЧ:

— Чужих детей не бывает, как и чужих проблем. Пропускай через себя своих пациентов, стараясь понять и помочь.

ЮЛИЯ РОССОХИНА, СТОМАТОЛОГ ОБЩЕЙ ПРАКТИКИ:

— Разве лечение заболеваний не то, зачем мы стали врачами?
— Нет, лечение пациентов — вот почему мы стали врачами.
«Доктор Хаус»
Стремись помочь каждому доверившемуся тебе пациенту.

АНАСТАСИЯ ШТЕЙН, ГИГИЕНИСТ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ:

— «Учись, пока остальные спят; работай, пока остальные болтаются без дела;
готовься, пока остальные играют; и мечтай, пока остальные только желают», — говорил Уильям А. Уард.
Стремиться к новому и много учиться для того, чтобы с каждым днем становиться лучше.

**ВСТУПАЙТЕ
В КЛУБ ЗДОРОВОЙ
И КРАСИВОЙ УЛЫБКИ!**

**Поздравляем коллектив «Моей Стоматологии» с праздником!
Пациенты ценят вашу команду и доверяют ей
свое здоровье. Желаем благодарных и спокойных
клиентов, освоения инновационных методов в работе,
процветания и счастья. Пусть профессия всегда
принесет каждому доктору радость и удовольствие!**



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

ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11

my-dent.ru

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



БИОРЕВИТАЛИЗАЦИЯ БЕЗ ИНЪЕКЦИЙ

— Биоревитализация с помощью воздушной кисти позволяет сыворотке «Наноазия» проникнуть в глубинные слои кожи. Никаких проколов, боли и синяков! После процедуры кожа сияет! Сыворотка оздоравливает ее, снимает спазм мышц, разглаживая мимические морщины, подтягивает овал лица, питает и выравнивает тон кожи. Эта процедура также борется с акне и куперозом.

Стоимость процедуры — 2000 ₽.

НАНОПИЛИНГ

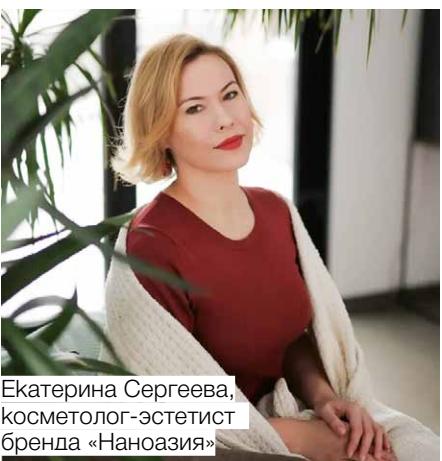
Еще один приятный путь к молодости — это нанопилинг, деликатная омолаживающая чудо-процедура. Не требует восстановительного периода, при этом эффект от нанопилинга нарастает с каждым днем! А весь секрет в том, что нанопилинг провоцирует выработку собственного коллагена. За

ВЕРНЕМ МОЛОДОСТЬ БЕЗ УКОЛОВ!

□ ОБ УНИКАЛЬНЫХ ОМОЛАЖИВАЮЩИХ ПРОЦЕДУРАХ НА ОСНОВЕ КОСМЕТИЧЕСКОГО БРЕНДА «НАНОАЗИЯ» — ЛАРИСА ЧУДИНОВСКИХ, ДИРЕКТОР ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА «НАНОАЗИЯ» В Г. КИРОВЕ

ДОСТУПНО НЕ ТОЛЬКО ЗВЕЗДАМ!

— Эксклюзивность бренда «Наноазия» — не только в составе препаратов (15 запатентованных формул), но и в том, что его представители первыми опробовали и ввели на рынок процедуру безынекционного омоложения с помощью воздушной кисти. Это революция! Все сыворотки, кремы и комплексные программы «Наноазия» производятся в лучших лабораториях Южной Кореи, а затем расходятся в более, чем 60 представительствах по всему миру. Поклонниками «Наноазии» уже стали многие звезды. Я тоже влюбилась в этот бренд и 1,5 года назад привезла его в Киров!



Екатерина Сергеева,
косметолог-эстетист
бренда «Наноазия»

счет этого кожа с каждым днем становится все более гладкой и эластичной, а морщинки — всё менее заметными.

Стоимость процедуры — 2000 ₽.

МАСКА-ЙОГА

Говоря о новых технологиях омоложения, не могу не отметить маску-йогу. После процедуры ваши ощущения будут такими, словно вы занимались фитнесом для лица. Маска-йога рабо-

тает с мышцами, причем точечно: в нужных местах — расслабляет, а там, где очевиден недостаток тонуса — стимулирует, заставляя мышцы работать. В результате регулярного применения подтягивается овал лица, уменьшаются носогубные складки, мелкие морщинки разглаживаются.

Стоимость процедуры — 2000 ₽.

Приходите ко мне на консультацию! На основе препаратов и процедур «Наноазии» я составлю для вас программу омоложения (включая домашний уход!) — без инъекций, боли и реабилитационного периода. Попробуйте на себе — быть красивой и молодой — это не пытка, а удовольствие!



VK nanoasia43

Instagram nanoasia_kirov

📍 Киров, К. Маркса, 99,
4 эт., каб. 419
т. +7 (963) 550-34-44

НАВЕРСТАТЬ УПУЩЕННОЕ ВРЕМЯ!



СНОВА В ТОНУС!

Во время самоизоляции мы мало двигались, и наши мышцы так соскучились по работе! Порадуйте свое тело — подарите ему возможность снова почувствовать, что оно создано для движения! К тому же, правильно подобранные спортивные нагрузки влияют на выработку так называемых «гормонов счастья». Вспомните, как улучшается ваше настроение, когда вы выходите с тренировки! Присоединяйтесь к миллионам успешных людей, которые выбирают здоровый образ жизни. Ваши единомышленники ждут вас в фитнес-клубе «Сprint»! Приходите скорее — окунитесь в атмосферу спорта и позитива!



ул. Ленина, 103а, ТЦ «Крым»,
7 этаж, т. 22-44-82
sprint-kirov.ru
vk.com/sprint_kirov



Марина Вылегжанина, руководитель, врач-косметолог салона «Галерея красоты», кандидат медицинских наук

АНТИКРИЗИСНОЕ МЕНЮ

— Карбоновый пилинг — это косметическая процедура омоложения и глубокого очищения кожи под воздействием лазера, который активизирует процесс производства собственного коллагена. По сравнению с другими видами пилинга имеет очень мало противопоказаний и побочных эффектов. Также отмечается отсутствие болевых ощущений и возможность проведения процедуры круглый год. Он подходит всем типам кожи, но наиболее эффективное воздействие оказывает именно на жирную кожу. Отмечено, что после проведения процедуры наши клиенты чувствуют себя моложе, а кожа — чище.

СКИДКА НА ЛАЗЕРНЫЙ
КАРБОНОВЫЙ ПИЛИНГ

~~5000~~ 2500₽

«Галерея Красоты»

г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 84/2,
1 эт., т. (8332) 42-5555

ЛО-43-01-001433 от 02.10.2013 г.



Нехирургический смас-лифтинг «АЛЬТЕРА»

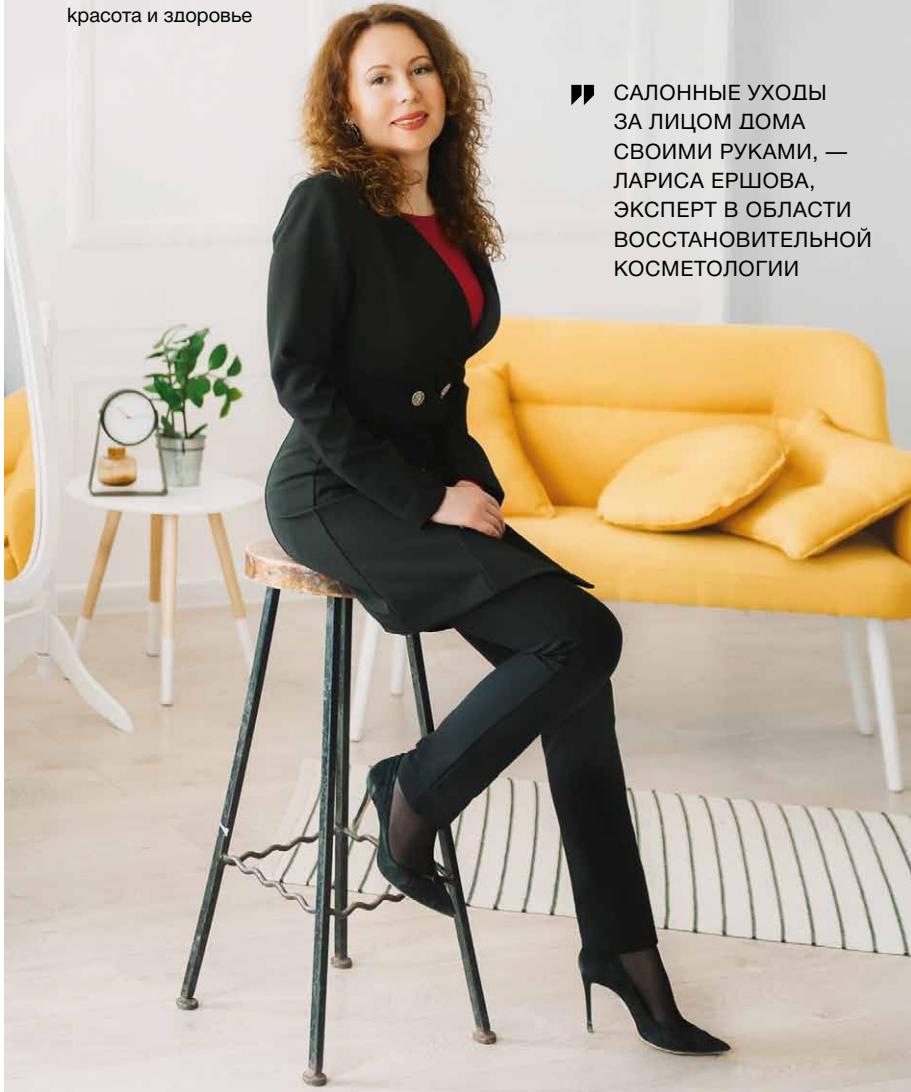
Позволяет без реабилитации:

- Укрепить весь поддерживающий каркас кожи
- Сократить кожный лоскут
- Уменьшить объём «брюлей», «второго подбородка», сделать лицо более компактным
- Четко прорисовать линию нижней челюсти

Красота дарит крылья!



г. Киров, ул. К. Маркса, 42-б,
запись по т.: (8332) 25-00-58, 78-58-27
medcdk.ru, dr.konopatkina
ЛО ОО ЛО-43-01-001759 от 1.10.14 г.



САЛОННЫЕ УХОДЫ
ЗА ЛИЦОМ ДОМА
СВОИМИ РУКАМИ, —
ЛАРИСА ЕРШОВА,
ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ
ВОССТАНОВИТЕЛЬНОЙ
КОСМЕТОЛОГИИ

ТОП-3 КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ ОНЛАЙН-ПРОЦЕДУР:

1. Консультация с обучением техникам спа-массажа лица (1 час) — 1500 ₽
2. Бьюти-бокс с персональным салонным уходом — 1200 ₽
3. Интенсивный домашний уход за кожей лица на 1 месяц применения по специальной антикризисной цене — 1950 ₽

В течение нескольких лет я занималась изучением различных методов, позволяющих продлить молодость кожи лица. И в свое время передо мной встал выбор, каким путем я хочу идти к красоте: агрессивно, через разрушения и повреждения, или бережно и деликатно. Так появился мой авторский метод. И сейчас настал подходящий момент для того, чтобы реализовать его в онлайн-формате.

Сначала я столкнулась с рядом технических трудностей... Но благодаря моей «теплой аудитории» я довольно быстро почувствовала себя комфортно в онлайн-пространстве. И я очень рада, что у меня появилась возможность быть полезной миру!

БЬЮТИ-БОКСЫ И ПЕРСОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

В первую очередь я реализовала идеи, которые «лежали на поверхности» — это бьюти-боксы и консультации. Сменив привычный стул у кушетки на офисное кресло и компьютер, я не менее точно смогла научиться определять проблемы моих клиентов и подбирать салонные уходы для их решения. Получая мой бьюти-бокс, который включает все специальные средства в нужных объемах и пошаговую инструкцию, некоторые салонные уходы вы вполне можете делать сами и у себя дома.

А еще я смогла начать делать то, на что у меня не хватало времени раньше. Я начала проводить онлайн мастер-классы, на которых я делюсь накопленными знаниями, как сохранить красоту и молодость своего лица на долгие годы. □

ПОМОГАЮ БЫТЬ КРАСИВОЙ НА РАССТОЯНИИ

Нам дана возможность выбора, но не дано возможности избежать выбора.

Айн Рэнд, «Атлант расправил плечи»

— Когда мы столкнулись с «новой реальностью», перед многими из нас встал выбор: что делать? Паниковать, обвинять кого-то в сложившейся ситуации, впасть в депрессию или... действовать. Я выбрала — действовать. Так появилась идея о проведении косметических уходов за кожей лица в формате онлайн.

Я очень люблю работать руками, но по ряду причин все больше людей стремится ограничивать свои контакты. При этом многие сейчас начинают понимать, что данная ситуация может затянуться на достаточно длительное время. И здесь уже каждая женщина сама делает выбор, как ухаживать за своей кожей.

МЕНОВАЯ ПРОСТИВОБОКАЗАННАЯ, НЕ ОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Нам доверяют самое ценное —
улыбки своих детей



Стоматология XXI века
 **Dentalia®**
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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

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

Благодарим за помощь в проведении фотосъемки
детский центр «Кэплонок»

ЛЕГЕНДАРНЫЙ АВТОКВЕСТ



ЦН КРОНА

□ ТРАДИЦИОННЫМ СТАЛО ПРОВЕДЕНИЕ КВЕСТОВ СОВМЕСТНО С МАРИЕЙ МИХРАБ. ПОЛЮБИВШИЙСЯ НАШИМ БИЗНЕСМЕНАМ И ИХ СОТРУДНИКАМ ФОРМАТ КОРПОРАТИВНОГО ОТДЫХА

БК
16+



HotDoc



Pro Вкус



Чудеса на виражах



TEZ TOUR



Лолита
Пязюке,
команда
STAR



BENSMIT



CashDay



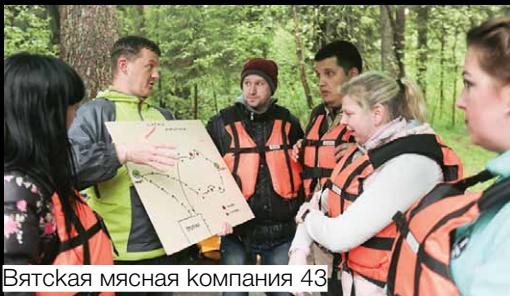
#ATX



Наш Алтай



Шеф-повар Pro Вкус



Вятская мясная компания 43



Вяткамедсервис

БИЗНЕСКЛАСС БИЗНЕСКЛУБ



центр обучения
ReloD



ВЯТКАМЕДСЕРВИС –
ТРАДИЦИИ, КАЧЕСТВО...





ПОЖАЛУЙ, САМЫЕ ЗАПОМИНАЮЩИЕСЯ КОРПОРАТИВЫ В НАШЕМ ГОРОДЕ



КОРПОРАТИВНЫЕ
МЕРОПРИЯТИЯ



ВЫЕЗДНЫЕ
МЕРОПРИЯТИЯ



МАРКЕТИНГОВЫЕ
МЕРОПРИЯТИЯ



СПЕЦИАЛЬНЫЕ
МЕРОПРИЯТИЯ

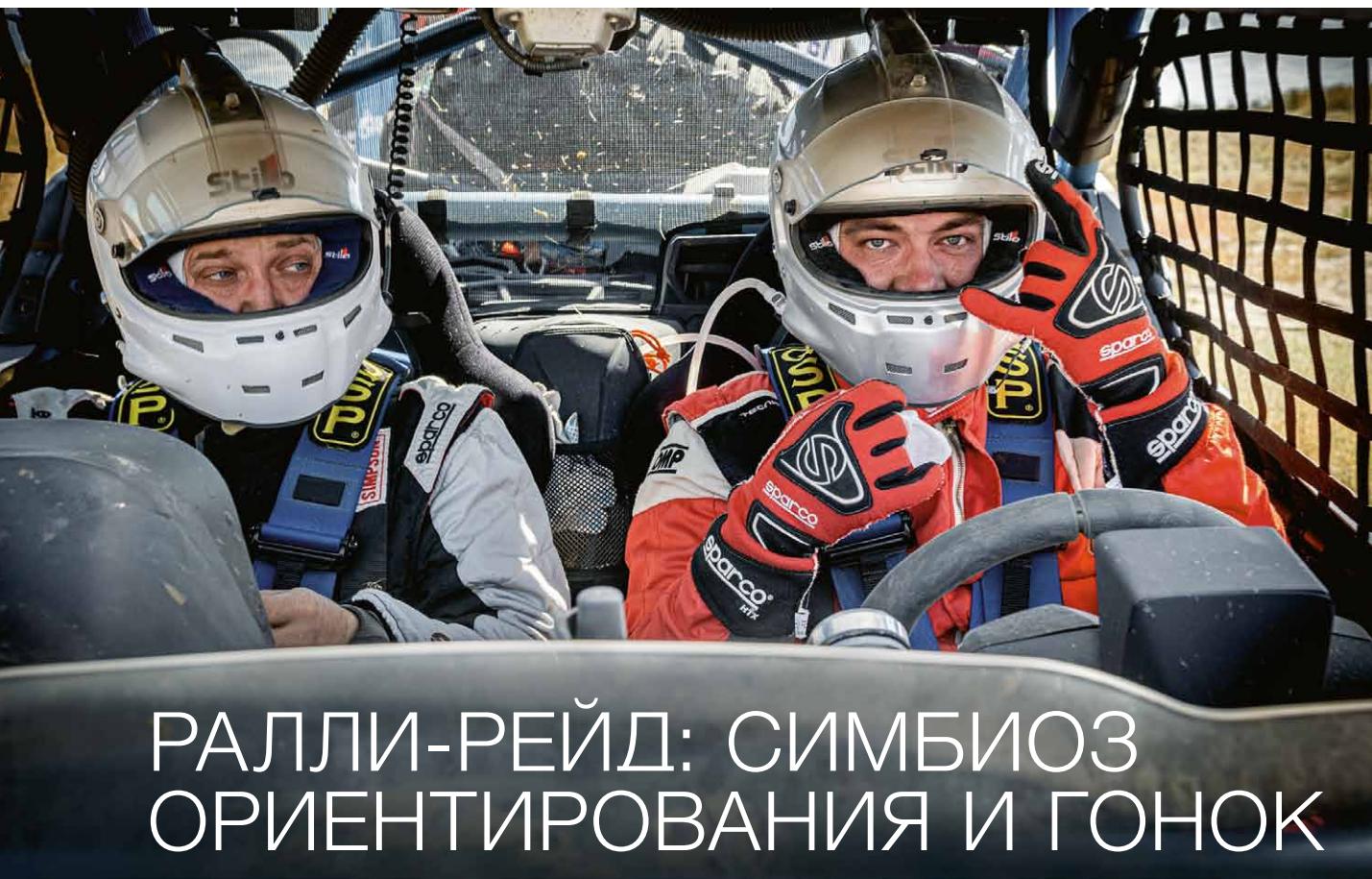
Командообразование — это главная цель вашего корпоратива. А значит, будут использованы те задания, которые позволят игрокам лучше узнать друг друга, научат доверять, слышать и работать сообща.

event43.ru



АГЕНТСТВО
СЮРПРИЗОВ
Маши Михраб





РАЛЛИ-РЕЙД: СИМБИОЗ ОРИЕНТИРОВАНИЯ И ГОНОК



“
ГОНКА С ПРОФЕССИОНАЛАМИ МИРОВОГО УРОВНЯ ДЛЯ МЕНЯ КАК КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА — ВАДИМ ФЕДОТОВ, ЧЛЕН СБОРНОЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО АВТОСПОРТУ, КАНДИДАТ В МАСТЕРА СПОРТА

БЛИЦ-ОПРОС

Ралли или **СтритРейсинг**
Тактика или Азарт
Участие или **Победа**
Адреналин или Стресс
Песок или **Снег**

ЭТА ГОНКА — НЕ ПУШЕЧНЫЙ ВЫСТРЕЛ

— Что такое ралли-рейды? Все просто — это тактика, скорость, лучшие инженерные решения и выносливость. Философия ралли-рейдов — найти свой путь к финишу, который ты должен проделать за минимальное количество времени. А как это сделать, зависит от каждого члена команды!

Эта гонка — не пушечный выстрел, а планомерная работа команды в течение всего сезона. Соревнование не останавливаются после пересечения финишного створа. Работа экипажа, механиков и других членов команды продолжается без остановки.

Самые жаркие дни — это сама гонка. Много организационной работы. Механики переезжают с одной точки сервиса на другую. Машина движется линейно из точки А в точку Б, преодолевает самые сложные дорожные условия, добавляя работы механикам. Каждый гоночный

этап состоит из нескольких соревновательных дней: не менее 4-х. И все эти 4 дня ты встаешь с восходом солнца и ложишься далеко за полночь, на сон не больше 5 часов, едешь по полному бездорожью, минимум 800 км.

ДОЕХАТЬ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ

Когда ты выезжаешь первый раз за сезон, у тебя все технически готово. Ты готовишься всю зиму: разбираешь автомобиль до болта и собираешь обратно. Первая гонка всегда морально сложна, потому что ты не сидел за рулем всю зиму. Никто не защищен от технических сбоев. В ралли-рейде сложно подстроиться, потому что это не та гонка, которую все привыкли видеть. Она начинается не тогда, когда тебе махнули флагом, и заканчивается не тогда, когда ты преодолел какой-то спецучасток. Такие участки есть, но ты можешь пройти их все на отлично, но не выиграть гонку, если не приедешь в определенную зону своим

ходом. Ты можешь затолкать машину в эту зону или, как у нас бывало, доехать на 3 колесах — любой ценой. Нельзя только заезжать на буксире. Однажды нам пришлось толкать машину целый километр до финиша.

ФОТОГРАФЫ ВМЕСТО ЗНАКОВ

Многие спортсмены из автоспорта считают нас немного неадекватными, потому что во всех других видах автоспорта ты, например, можешь просмотреть свою трассу. Мы же по своей спортивной трассе дважды никогда не едем. Вечером, перед началом гонки, мы получаем альбом, где прописаны точка старта, точка финиша и некоторые промежуточные точки. Если твой штурман не обладает достаточными навыками, ты можешь стартануть и просто не финишировать — свернуть не туда и просто ехать-ехать-ехать... Трасса ничем не выделяется.

Ралли-рейд — это симбиоз поиска маршрута и максимально быстро го перемещения по нему. Опытные гонщики научились черпать информацию из совершенно неочевидных вещей. Например, в тех местах, где стоят фотографы, нужно ехать медленно, потому что фотограф никогда не станет там, где ровно. Если ты издалека увидел его, нужно максимально осторожно преодолеть этот участок, потому что они всегда стоят там, где возможно получить необычный кадр, там, где ты можешь оторвать рычаг, потерять колесо, подлететь, нырнуть... В этих же ме-

стах всегда стоит скорая, пожарные и МЧС.

В СУПЕРСПОРТЕ НЕТ НЕИЗВЕСТНЫХ ИМЕН

В ралли-рейдах есть свои подвиды: стандарт (или original), спорт и суперспорт. Отличаются они только требованиями к технике и лицензии пилота и штурмана соответствующего уровня. Участие в суперспорте позволяет нам ездить среди настоящих профессионалов мирового уровня, и это очень хороший показатель для нас. Я воспринимаю такие гонки как контрольную работу. Мы всегда можем посмотреть на время профессиала и сравнить со своим. Посмотреть, где и как они проходят определенные трудности на трассе, какправляются с ними, набраться опыта и посмотреть какие-то «приемы». В суперспорте неизвестных имен нет (если, конечно, не говорить про нас).

Мы перешли в ралли-рейды из-за того, что в России, к большому сожалению, кросс умирает и в гонках участвуют люди, которые едут просто, чтобы попробовать, а не для того, чтобы действительно пройти и посоревноваться. Конечно, намного интереснее ездить с профессионалами.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ШТУРМАН — ЗАЛОГ ПОБЕДЫ

60% победы зависит от профессионализма штурмана, но если гонка заканчивается победой, то получает он примерно 5% лавров, если же неудачно, то почему-то принято считать — во

всем виноват именно он. Происходит это, наверное, из-за огромной ответственности, которая лежит на этом члене экипажа. Штурман следит абсолютно за всем, вдобавок на нем еще и работа с дорожной книгой.

Как мы уже говорили, вечером перед гонкой он получает эту книгу. К утру у него готово 120-130 страниц с пометками. На каждой странице по 5-10 строчек, и все он должен просмотреть, подчеркнуть и запомнить. Он помечает все нюансы трассы исключительно по книге, учитывая погодные условия и особенности трассы, не побывав на местности. Когда пилот едет по маршруту, по которому никогда не ездил, да еще и со скоростью 100-140 км/ч, огромная ответственность за направление экипажа в нужную сторону, конечно же, лежит на штурмане.

И НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ВСЕ ПОВТОРЯЕТСЯ...

Надо понимать, что ралли-рейды были придуманы французами и подобные дорожные книги организаторы гонок тоже пишут на французском языке. Для штурмана мало знать французский, нужно понимать сокращения, из которых состоит практически вся книга. Штурман должен накидать план на день и механикам: куда приехать, когда выезжаем, сколько мы едем... Все это для того, чтобы техничка была на месте для дозаправки вовремя. Сделать так, чтобы все прошло хорошо, — это все его работа.

В конце первого дня гонок он получает книгу на второй день, и все это повторяется снова, пока не закончится соревнование. И если я, допустим, могу переходнуть на всех этих дозаправках или технических перерывах, то штурман не отдыхает. Он следит за всем и контролирует все процессы.

Пилотам остается максимально динамично и безошибочно проехать участок, беспрекословно следя тому, что говорит штурман. Самое главное — довести до финальной точки машину в целости. ■ ■ ■



vfteam_
sasha_kupriyanov
maxxmotors.ru



“

ДОГОВОР С АУТСОРСЕРОМ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ МОЖЕТ БЫТЬ ОЧЕНЬ ХОРОШЕЙ АЛЬТЕРНАТИВОЙ СОБСТВЕННОМУ ШТАТУ УБОРЩИКОВ — ТАТЬЯНА БАРМИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»



АУТСОРСИНГ — ОТЛИЧНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

ВОПРОС, ВОЛНУЮЩИЙ БИЗНЕС

— Клининговая компания «Деликат-Сервис» работает в Кирове, и на территории Нижнего Новгорода, и на данный момент мы видим, что ситуация для корпоративного заказчика как на обслуживаемых нами объектах, так и других разная, но везде нелегкая. Какие-то объекты не работают вообще, какие-то по урезанному графику или не в полном объеме и т. п.

В связи с этим оптимизация расходных статей как раз то, что сейчас волнует практически весь бизнес. А если это бизнес, у которого в собственности или в аренде довольно-таки большие площади недвижимости (и здания, и прилегающие территории), то этот вопрос становится еще острым.

ХОРОШАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

При работе с аутсорсером клининговых услуг можно в любой момент поменять графики (дни или

часы) уборки объекта и даже приостановить действие договора на какой-либо период. Причем все это можно сделать без каких-либо штрафных санкций. Также аутсорсинг клининга несет ряд дополнительных преимуществ для заказчика:

- передача вспомогательных бизнес-процессов специализированным операторам и возможность владельцу сосредоточиться на основном бизнесе,
- формализация требований к качеству обслуживания на основе договора и отраслевых нормативных документах (ГОСТы и т. п.),
- перевод рисков из зоны трудового законодательства в зону гражданского,
- перевод затрат на техническую эксплуатацию из постоянных в переменные и ццдр.

Поэтому договор с аутсорсером на данный момент может быть очень хорошей альтернативой собственному штату уборщиков на объекте. Учитывая сложившуюся си-

туацию на рынке в целом, при обсуждении условий контракта мы предлагаем заказчику лучшую цену за услуги или лучший набор входящих в обслуживание опций.

УБОРКА БЕЗ ЛИШНИХ ЗАБОТ

Аутсорсинг клининговых услуг, это процесс уборки на объекте заказчика, организованный силами сторонней организации (клининговой компании). Клининговая компания в рамках договора обслуживания организовывает процесс уборки на объекте, представляя на объект укомплектованный штат персонала, необходимый объем инвентаря, расходных средств, оборудование при необходимости и осуществляя постоянный контроль за процессом. □



г. Киров,
ул. Московская, 107Б,
оф. 905

782-782, 410-402

ds-complex.ru

на нашей
кухне
уютно всем!

МЕБЕЛИТ



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

mebelit43.ru

[mebelit_kirov](#)

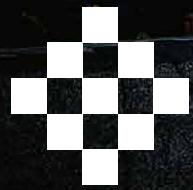
[mebelit43](#)

8-922-995-90-28

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСЬ – ВАШ КЛЮЧ К НОВОЙ БИЗНЕС- РЕАЛЬНОСТИ

- электронные подписи для бизнеса и торгов
- взаимодействие с госорганами и Росреестром
- настройка компьютера, регистрация в системах ЕИС и «Честный знак»
- работаем дистанционно

Павел Батищев,
генеральный директор
ООО «Программный центр»



Программный
центр

📍 Киров, Московская, 107

«Электронные подписи»

📞 8(8332) 47-31-47

🌐 pbprog.ru

Одежда представлена салоном Giovanni Botticelli, ЦУМ, 2 этаж. Стилист Татьяна Мишина