

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

По заветам
Скарлетт О'Хара:
тренды и прогнозы
финансовых рынков
стр. 4 ⁽⁰⁺⁾

Топ-10 бизнес-рисков
стр. 6 ⁽⁰⁺⁾

Челлендж для стратега:
первое интервью
нового гендиректора
холдинга «Здрава»
стр. 10 ⁽⁰⁺⁾



Номинанты летней премии
«Человек-года 2019»

стр. 8 ⁽¹⁶⁺⁾

142

номинанта — рекордное количество поданных
заявок за 7 лет существования премии

20

номинаций

14

партнеров

207

дней подготовки

24

июля состоится церемония вручения
летней премии «Человек года-2019»

УМЕЮЩАЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Я УЛЫБАЮСЬ!
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ!»

Вам Руслан Мамедов

Стоматология XXI века
Dentalia®
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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

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

БОЛЬШОЙ ВЫБОР КВАРТИР НА ЛЮБОЙ ВКУС В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ ГОРОДА

ЖК «Олимп» ул. Калинина 40



Наши типы квартир:

- Студии от 32 м²
- 1-комнатные квартиры от 36 м²
- 2-комнатные (евро) от 47 м²
- 2-комнатные от 52 м²
- Офисные помещения и кладовые



В жилом комплексе «Олимп» вас ждет:

- Чистовая и черновая отделка квартир
- Панорамные виды на город
- Высота потолков 2,75 м
- Видеонаблюдение
- Благоустроенная дворовая территория с детской площадкой и тренажерами на открытом воздухе
- Обмен квартир по программе трейд-ин



Все необходимое для жизни на территории ЖК:

- Магазины: продуктовые, хозяйственные, строительные
- Кафе, столовые
- Аптека, мед. учреждения
- Фитнес-центр, салоны красоты
- Детский развлекательный комплекс

ДОМ СДАН



г. Киров, ул. Калинина, д. 40, 2 эт., оф. 1, т.: +7 (8332) 247-000
www.stroy-soyuz.ru, e-mail: 247000@stroy-soyuz.ru olymp_43

СТРОЙСОЮЗ
КОМПАНИЯ-ЗАСТРОЙЩИК

ООО Специализированный застройщик «Стройсоюз». Проектные декларации на строительство на сайте www.stroy-soyuz.ru. Подробности по телефону: 247-800

НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 4 ОБЗОР РЫНКА
- 6 РЕЙТИНГ
- 8 ЧЕЛОВЕК ГОДА-2019
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 13 КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ
- 14 ТЕХЗОНА
- 16 #LIVE*. НАВИГАТОР
- 18 Beauty** личный ОПЫТ

*LIVE - В ПЕР. С АНГЛ. ПРЯМАЯ
ТРАНСЛЯЦИЯ

**Beauty - В ПЕР. С АНГЛ. КРАСОТА

Распространение:

- По предприятиям и организациям г. Кирова: 4700 экз.
- На стойках 300 экз.

Стойки, выкладка:

Автосалон «Kia» ул. Труда, 90
Автосалон «Lada» ул. Труда, 90
Автосалон «Престиж-авто» ул. Дзержинского, 79
АКБ «Росбанк» ул. Воровского, 119
Аэропорт «Победилово» ул. Аэропорт, 6
ВТПП ул. Профсоюзная, 4
Гостиница «Постоялый двор» ул. Герцена, 15
Гостиница «Спутник» ул. Свердлова, 31
«Институт Бизнеса» ул. Герцена, 56
Кафе «Агата» ул. Маклина, 56
Кафе-столовая «Горница» Октябрьский пр-т, 68
Кофейня «Книжный клуб 12» ул. Энгельса, 15
Кафе «12 стульев» ул. Сурикова, 19
Кафе-ресторан «Гранд Буфет» Октябрьский пр-т, 89
Магазин «Тракер» ул. Производственная, 31
Отель «Арт» ул. Герцена, 88
Отель «Старый дворик» ул. Мопра, 52
ОАО «НБД-банк» ул. Ленина, 79Б
ООО «РСКОМ» ул. Производственная, 29
Офисный центр ул. Герцена, 15
«Первый Дортрансбанк» ул. Комсомольская, 12А
Ресторан «Бочка» Октябрьский проспект, 110
Ресторан «Мельница» Октябрьский проспект, 125
Ресторан-гриль «Мюнхен» Октябрьский проспект, 120
Ресторан «Россия» ул. Ленина, 80
Столовая ул. Комсомольская, 12
Столовая «Апельсинка» ул. Кольцова, 3
Столовая «Дымка» ул. Производственная, 29
Столовая «Домашняя кухня» ул. Потребкооперации, 19
Столовая «Домашняя кухня» ул. Производственная, 35
Столовая «Домашняя кухня» ул. Некрасова, 69
Офисный центр ул. К. Маркса, 127
Столовая «Три медведя» ул. Базовая, 10
Столовая «Три медведя» пр-т Строителей, 21
Столовая «Горячая ложка» ул. Ленина, 2
Учебный центр «Энергетик» ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум» ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»

Учредитель: ООО «Газета Навигатор»

Редакция: ИП Бабилов М.В.

Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 82,
офис 321

Сайт: www.navigatorkirov.ru

E-mail:

rotel@navigatorkirov.ru – рекламный отдел;

svetatel@yandex.ru – редакция

Главный редактор: Перескокова Т.С.

Рекламный отдел: (8332) 57-68-16

Отдел доставки: +7-909-716-61-49

Распространяется бесплатно.

Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Кировская областная типография»,
г. Киров, ул. Ленина, 2.

Печать офсетная. Номер заказа – 12585.

Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:

по графику – 13.00, фактически – 13.00

Дата выхода из печати – 14.07.2019 г.

Дата выхода в свет – 15.07.2019 г.

№ 22 (476)

16+

Тираж 5000 экземпляров

Источник фото на обложке: фото из архива школы
«Юниор». Фотограф: Филипп Добрынин

Мнение редакции может не совпадать с мнением
авторов публикуемых материалов. За содержание
рекламы ответственность несут рекламодатели.
Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие
обязательной сертификации, сертифицированы.
Цены действительны на момент публикации. Журнал
зарегистрирован Управлением Федеральной
службы по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций по Кировской
области ПИ № ТУ 43-171 от 30 октября 2009 г.

Доллару не хватает стабильности



Андрей Кочетков,
ведущий аналитик «Открытие Брокер»

– Слабость рубля может проявляться в виде спекулятивных волн или реакции на внешние политические события.

В остальном он относится к недооцененным валютам, хотя на текущий момент его можно считать излишне перегретым.

С другой стороны, если все же состоится потепление отношений РФ и Запада, то это способно укрепить курс российской валюты в диапазоне 55-60 за доллар.

На текущий год мы пока ожидаем торговли в диапазоне 62-67 за доллар.

Прошедшая неделя продемонстрировала, как относительное отсутствие новостей может стать поводом для резких, но незначительных колебаний на биржевых рынках.

Заявления председателя ФРС в американском Конгрессе привели к резкому падению стоимости доллара по отношению к другим валютам и товарным активам. 10 июня за 10 минут американская валюта стала дешевле на 22 копейки. Впрочем, колебания были хоть и резкими, но не такими масштабными. Самая низшая точка, которой достиг доллар — 62,7675 рублей — была лишь на 1,24% ниже стартового значения. После этого рынок закономерно развернулся и уже в пятницу вернулся в коридор 63,00-63,15. Тем более, что это возвращение опять было поддержано новостями из-за океана. Конгрессмены в очередной раз погрозили России санкциями.

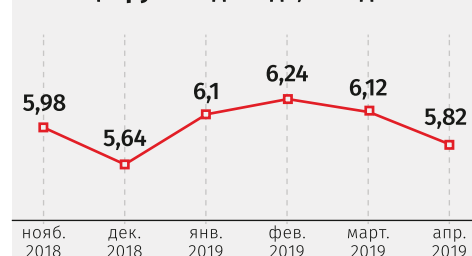
Но заявление главы американского центробанка Джерома Пауэлла, из которого трейдеры сделали вывод о неминуемом снижении ключевой ставки ФРС уже в июле, привел к ослаблению доллара пока всего лишь чуть больше чем на 0,5%. Причем колебания затронули не только валютный рынок. Подорожали многие биржевые товары. В частности, важные для российского экспорта нефть и металлы.

Ряд аналитиков даже заявил, что резкий скачок курса доллара, который имел место в прошлую среду, был вызван не столько новостями, сколько тем, что словесная интервенция проходила на фоне плавного подорожания нефти.

Для желающих заработать на укреплении иностранной валюты есть и другие варианты, кроме дешевого доллара. Ведущие глобальные игроки уже делают ставки на то, насколько сильно к концу года укрепится единая европейская валюта. Эксперты ведущего глобального информационного агентства Bloomberg предсказывают, что за евро через год будут давать на 5-6 американских центов больше.

Так или иначе, в долгосрочной перспективе у рубля есть все шансы укрепиться. Хотя для многих предприятий это на самом деле не самые хорошие новости. Сильная национальная валюта снижает доходы экспортеров. То есть это касается и химической промышленности, и лесопромышленного комплекса, и даже производителей молока. ▲ (0+)

Ставка по срочным депозитам частных лиц в рублях до года, % годовых



Ставка по рублевым кредитам для частных лиц на срок более года, % годовых



Ставка по рублевым бизнес-кредитам на срок до года, % годовых



*По данным ЦБ РФ



Банк Хлынов

Персональный партнер вашего бизнеса

пакет МИНИМАЛЬНЫЙ*



переводы без комиссии на счет частному лицу в любой банк до 150 000 ₽



3 платежа в другой банк бесплатно**



без абонентской платы

Открой счет online

8 800 250-2-777

банк-хлынов.рф



*Предоставляется корпоративным клиентам, не имеющим с 01.01.2018. открытого/закрытого расчетного счета в АО КБ «Хлынов». **На основании платежного документа, предоставленного по системе Интернет-банк. Услуги, не включенные в пакет расчетно-кассового обслуживания, тарифицируются по тарифному плану «Оптимальный», согласно «Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (далее - Тарифы). За оказание отдельных услуг, осуществление отдельных операций по счету, а также за осуществление операций, превышающих лимит операций, включенных в пакет, за открытие счетов с использованием корпоративных банковских карт, а также за последующих счетов; срочного открытия счета (в течение суток после подачи документов); открытия счета клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле банкротстве и добровольной ликвидации, банком взимаются комиссии согласно Тарифам. Открытие расчетного счета (в том числе счета с особым режимом работы) в валюте РФ бесплатно, за исключением указанных выше счетов. Предложение не является офертой. Условия действительны на 15.07.2019 г. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте банк-хлынов.рф. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.



По заветам Скарлетт О'Хара:

Алексей Малышев



Можно сказать, что финансовое лето наконец-то наступило. Дивиденды объявлены, форумы проведены, саммиты завершились. Забавно, что результаты и последствия всех этих событий глобального масштаба отлично иллюстрируются фразами из знаменитого романа «Унесенные ветром». Итак, что ждет наши личные финансы в ближайшей перспективе и какие факторы на это влияли и продолжают влиять.

«Неужели мужчины не в силах думать о чем-то более важном!»

Речь в этом отрывке романа Маргарет Митчелл шла о войне. Не переживайте! Мировые лидеры в Осаке, похоже, договорились ее отложить. Напомним, между двумя ведущими экономиками мира — США и КНР — в последние несколько лет сложились очень напряженные отношения, которые можно назвать не иначе как торговой войной. Если кратко, американцы во главе с президентом Дональдом Трампом считают, что китайцы чуть ли не грабят их страну.

Важно то, что уже около двух лет эти обвинения постоянно сопровождаются угрозами экономических санкций, включая резкое повышение таможенных пошлин и запрет на покупки продукции флагмана китайской электронной индустрии Huawei. Все это и есть экономическая война.

И если ситуация на обострится, то мало не покажется никому. Высокие пошлины снизят объем внешней торговли и, следовательно, производства. Дальше последуют крахи на биржах... И весь пакет последствий, который мы уже знаем по предыдущим острым экономическим кризисам. Вот уж действительно, «что может быть важнее войны!».

«Я подумаю об этом завтра»

Торговую войну отложили. Трамп снял часть санкций с китайских компаний. Россия и ОПЕК продлили свою нефтяную сделку. Даже уже ставший традиционным конфликт по линии РФ–Запад приутих и находится в состоянии позиционного противостояния.

— С учетом текущих тенденций в мировой геополитике мы считаем, что вероятность усиления санкций в отношении России и, в частности, введения ограничений в отношении государственного долга до конца года составляет, по нашим оценкам, порядка 20%, — прокомментировал «Навигатору» финансовый аналитик «БКС Премьер» Сергей Дейнека и добавил. — Впрочем, для российских частных инвесторов в гособлигации данные риски даже в случае их реализации не критичны, поскольку мало кто сомневается в способности такого эмитента как РФ обслуживать свой долг.

Стороны даже начали предпринимать определенные действия в экономической сфере. Так, Дональд Трамп заявил, что пора девальвировать доллар, а ФРС (американ-

71,70



Константин Бушуев,
начальник управления анализа
рынков «Открытие Брокер».



64,02



18 июня

71,30

Сергей Дейнека,
финансовый аналитик
«БКС Премьер»



62,58

24 июня

71,84

Константин Кропанев,
исполнительный директор
«Ажио-финанс»



63,24

28 июня

ский центробанк) вот-вот понизит ключевую ставку, что приведет серьезным подвижкам на финансовых рынках.

— Эти заявления идут от Трампа постоянно. Сами по себе заявления мало что значат. Важнее то, что сальдо торгового баланса США продолжает ухудшаться, а у ЕС оно очень сильное. Как следствие, курс доллара к евро, также как и к другим валютам, может оказаться под давлением. Центральное событие лета — заседание ФРС США 31 июля, где впервые за 10 лет может быть снижен коридор базовой ставки, — пояснил «Навигатору» Константин Бушуев, начальник управления анализа рынков «Открытие Брокер».

Вот только тот клубок противоречий, который и стал основой для важнейших геополитических конфликтов, так и остался неразрешенным. Проблемы распределения не решаются традиционными методами макроэкономики. Их можно решить только политически. Как? Пока никто не знает. Тем не менее, тогда и сейчас появилось еще немного времени. То самое «завтра», которое так необходимо рядовым инвесторам.

«Вы не леди. Настоящие леди редко бывают привлекательными»

После того, как напряжение на фронтах экономической войны спало, западные инвесторы увидели странную для них картину. Заработать на финансовых рынках «цивилизованных» стран проблемно. А тот же дивидендный бум начала лета на российском рынке акций еще более ярко продемонстрировал его привлекательность.

— Действия нерезидентов оказывают заметное влияние на динамику стоимости

российских активов. Иностранцы формируют порядка 30% спроса на рынке ОФЗ и около 50% — на рынке акций, — отмечает эксперт компании «БКС Премьер».

На этом фоне занято выглядят опубликованные в начале июля статьи в британских The Economist и The Telegraph. Там джентльменов предостерегают от инвестиций в российские акции, но авторы вынуждены с горечью признавать привлекательность нашего финансового рынка.

— Российский рынок акций по показателю средней дивидендной доходности (7%) является одним из самых привлекательных в мире. Для сравнения: в США данный показатель едва превышает 2%, — подтверждает Сергей Дейнека.

Его коллега из компании «Открытие Брокер» в принципе согласен с этим утверждением. При этом он отмечает, что на рынке облигаций идет падение доходности. Однако поезд еще не ушел.

— До конца года можно ждать существенного снижения доходностей на фоне снижения годовых темпов роста инфляции и ставок ЦБ. На горизонте до года рублевые облигации с длинной дюрацией (длинные сроки погашения и/или низкая ставка купонов — прим. ред.) могут показать очень хороший рост, превышающий ставки по депозитам в 1,5-2 раза, — считает господин Бушуев.

«Я верю в то, что приносит доход. Все остальное — чепуха»

На рынке есть и краткосрочные идеи. То, что можно сделать прямо сейчас, даже если вы находитесь в отпуске.

— Текущие уровни курса рубля хорошо подходят для формирования валютных накоплений, — считает аналитик «БКС Премьер» и поясняет. — Обычно во втором полугодии рубль выглядит слабее, чем в первые два квартала.

Кировский эксперт финансового рынка исполнительный директор «Ажио-финанс» Константин Кропанев менее оптимистичен по отношению к возможности укрепления курса рубля.

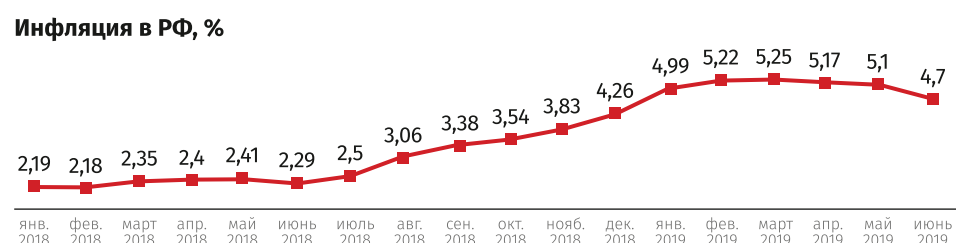
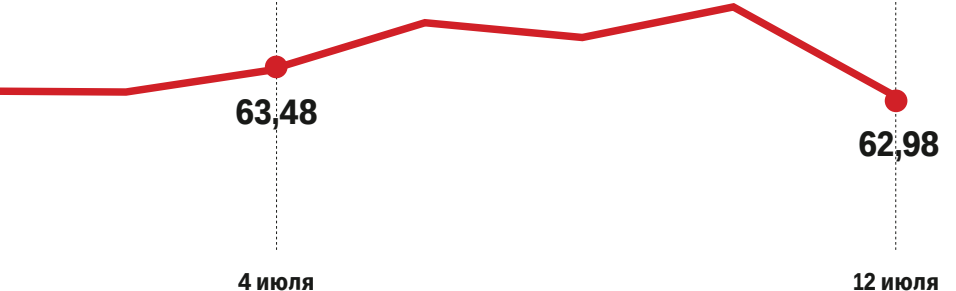
— Укрепление рубля в мае-июне текущего года почти исчерпало потенциал. Поэтому на июль ожидания не столь оптимистичны, хотя и поводов для резкого ослабления рубля нет. Негативные и позитивные факторы будут во многом друг друга уравнивать, что позволяет говорить о диапазоне 61,75-64 за доллар, — конкретизирует господин Кропанев.

При этом он рекомендует позаботиться о диверсификации активов. Как вариант — рассмотреть вопрос о покупке акций с хорошей дивидендной историей.

— Летом нужно быть очень осторожным. Небольшой объем торгов на рынке ценных бумаг приводит к тому, что их стоимость может очень серьезно меняться. Это создает дополнительный риск. Но вместе с тем дает и дополнительные возможности при формировании долгосрочного портфеля, — подчеркнул руководитель «Ажио-финанс».

При этом в «Открытии Брокер» рекомендуют обратить внимание на итоги работы компаний в текущем году. В середине июля публичные мировые и российские эмитенты акций и облигаций начнут публикацию отчетов за II квартал. ▲ (0+)

тренды финансовых рынков



Мнение



Вячеслав Коршунов,
предприниматель, инвестор,
эксперт в построении отделов
продаж

— Для финансовых рынков инструменты снижения рисков понятны. Для бизнеса — нет очевидных решений. Инвестирование на финансовых рынках и управление собственным бизнесом имеют много общего. Я занимаюсь и тем и другим много лет. И для меня главное в обоих случаях — снижение рисков. Особенно тяжело приходится малому бизнесу. Расходы постоянно растут, налоги давят, клиенты могут уйти в любой момент.

Одним из выходов для компании может быть построение сильного отдела продаж. Он позволяет снизить риски компании. Прямая и устойчивая коммуникация с основными клиентами позволяет нивелировать сезонные

колебания, усиливать конкурентные преимущества, лучше доносить уникальное торговое предложение. Но самое главное — знать, кто ваши клиенты, почему они покупают у вас, чем они довольны и недовольны, какие у них представления о будущем сотрудничестве с вашей компанией.

Еще одно важное преимущество отдела продаж — это быстрая и устойчивая обратная связь с клиентами. Рынки в эпоху Интернета глобальны и очень изменчивы. Предпочтения покупателей меняются под воздействием глобальных игроков и нельзя быть оторванными от них. Ошибка приведет к залеживанию товара, падению продаж. Постоянные контакты между менеджерами отдела продаж и клиентами исключают этот риск. Регулярное отслеживание предпочтений позволяет гибко подходить к формированию ассортимента и изменению продуктовой матрицы и ценообразования.

Конечно, отдел продаж — инструмент не бесплатный. Но те преимущества, которые он дает предпринимателю, легко посчитать и соотносить с затратами. Правильно замотивированные менеджеры приносят прибыли компании в десятки раз больше, чем затраты на отдел продаж.

Никому не удастся избежать сложностей с продажами, изменений рынка, конкурентного поля. Но лучше это делать с готовым отделом продаж!

Средства кировских юридических и частных лиц на банковских счетах на начало месяца, млрд рублей

Январь 2019	170,66
Февраль 2019	165,05
Март 2019	168,39
Апрель 2019	169,02
Май 2019	171,78
Июнь 2019	171,83

*По данным Росстата, ЦБ РФ, Минэкономразвития РФ, Мосбиржи

*Публикация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном материале, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и толерантности к риску является задачей инвестора. Автор и редакция не несут ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в настоящем материале.

СЧЁТ ДЛЯ БИЗНЕСА С ОВЕРДРАФТОМ



Открытие счета
и обслуживание
бесплатно!



Овердрафт сразу
до 500 тыс. руб.



**ДОТРАНС
БАНК**

Киров, Комсомольская, 12а

(8332) 67-54-42

www.dtb1.ru

Предложение действует для новых и действующих клиентов банка, впервые заключающих договор овердрафта с 17 июня по 31 августа 2019 года и соответствующих требованиям АО «Первый Дортрансбанк» к финансовому состоянию Заемщика. Овердрафт расчетного счета с фиксированной ставкой 10,9% годовых. Сумма авансового лимита от 100 до 500 тысяч рублей. Через 3 месяца лимит пересматривается в зависимости от оборота по счетам и финансового состояния Заемщика от 300 до 10 000 тыс. рублей. Период непрерывной задолженности — 45 дней. Возможны различные виды обеспечения по согласованию с банком: поручительство или залог. Единовременная комиссия за предоставление кредита 0,5%. Подробная информация об условиях кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей — в офисе банка по адресу г. Киров, ул. Комсомольская, 12А или на сайте банка www.dtb1.ru. Лицензия ЦБ РФ № 3271 АО «Первый Дортрансбанк»



Кредитный голод и деловой холод: топ-10 бизнес-рисков

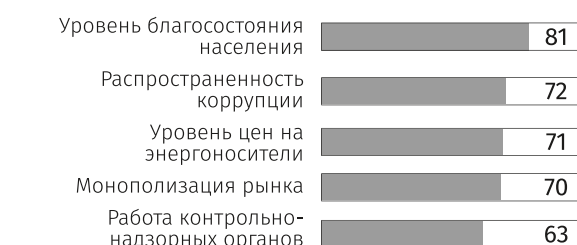
Опубликованный опрос ВЦИОМ демонстрирует достаточно напряженные отношения между бизнесменами и государством. Среди наиболее вероятных факторов, которые так или иначе угрожают развитию предприятий, большинство тесно связано с деятельностью государственных органов или отдельных чиновников. При всем

негативе по отношению к деловому климату и отсутствию поддержки со стороны государства трое из четырех предпринимателей вновь начали работать на себя, если бы им пришлось еще раз сделать такой выбор. Закрывать или продавать свое дело в течение ближайших трех лет собирается только каждый шестой респондент. ▲ (0+)

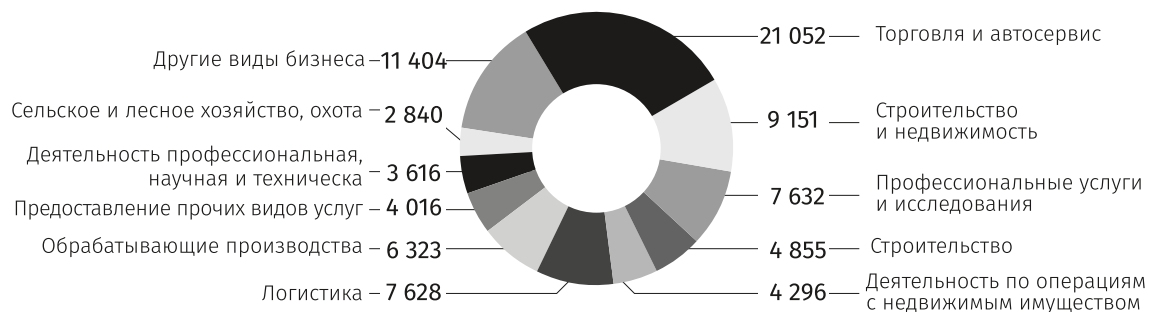
Топ-10 бизнес-рисков в России, % опрошенных признавших риск высоким или очень высоким



Топ-5 помех для бизнеса, % считающих фактор негативным для условий ведения бизнеса

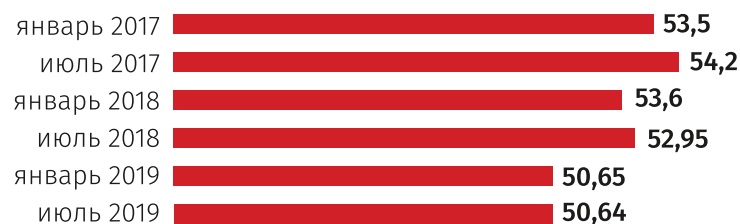


Отраслевая структура субъектов кировского бизнеса на начало 2019 года, кол-во предприятий



Количество малых и средних предприятий на территории Кировской области, тыс. единиц

по данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства



Демография юрлиц в Кировской области в 2018 году, ед.



Открыли бы свое дело и сейчас, %



Помогает ли государство развивать и защищать бизнес, %



Условия для бизнеса в России, %



Прогноз условий ведения бизнеса на пять лет, %



Андрей Сидоров,
предприниматель, руководитель компании MZ5

– В целом, я аналогично оцениваю текущие условия развития бизнеса и перспективы его развития. Условия будут ухудшаться по причине отсутствия роста доходов населения. Емкость рынка будет стагнировать либо уменьшаться. Это приведет к обострению конкуренции и снижению предпринимательской маржи. Во-вторых, мы идем дорогой госкапитализма. Это означает, что государственный сектор будет постепенно подбирать под себя те сферы, где пока еще доминирует частное предпринимательство.

Тем не менее, предприниматели действительно остаются в бизнесе по двум причинам. Первая: человеку, который долго работал именно на себя, а не был наемным менеджером, сложно представить, чем бы он мог еще заниматься. Пойти на завод к станку? Переквалифицироваться в охранники?

Но главное, у настоящих предпринимателей есть особый ген, который объясняет склонность к риску. Это природа конкретного человека. Настоящие предприниматели верят в свою счастливую звезду.



Владислав Попов,
бизнес-омбудсмен Кировской области

– Мы все видим, что был принят ряд законов, которые так или иначе усиливают государственное давление на бизнес. При этом предприниматели прекрасно видят, как принимаются эти законы. Их экстренно вводят без учета мнения делового сообщества. Все это воспринимается как увеличение рисков, связанных с ведением бизнеса, подрывает стабильность предприятий.

Я бы объяснил тот факт, что предприниматели продолжают работать несмотря на этот негативный фон, двумя факторами. Во-первых, на самом деле не так много предприятий, которые могут работать используя только стол, стул и компьютер. Большинство бизнесов так или иначе требует серьезных инвестиций: коммерческая недвижимость, складские помещения, производственные мощности, транспортные средства. Во все в это вложены деньги, труд, другие ресурсы. И мало кто готов просто бросить это имущество.

Второй фактор. Все-таки в предпринимательской среде сохраняется, возможно, подсознательная надежда на улучшение ситуации. Надежда на то, что будет реальный эффект от реализации национальных проектов. Надежда на то, что заявления о необходимости улучшать административные нормы и надзорные практики наконец-то перестанут быть только красивыми словами.



Николай Мосунов,
руководитель Первой
отдельной зуботехнической
лаборатории «Истина»

Цифровая проба на зуб

– Переход на «цифру» неизбежен в ближайшие 2-3 года. Это не только мое мнение, но и прогнозы других серьезных игроков рынка. Нашими партнерами являются десятки стоматологических клиник региона, и моя задача — чтобы все наши клиенты перешли в цифровой формат работы с нами. Я призываю их начать двигаться в этом направлении!

Победный прикус

В целом, клиникам нерентабельно и очень дорого открывать при себе крупные зуботехнические лаборатории. Поэтому специализированные компании, как наша, имея большой штат зуботехников, работающих по разным технологиям изготовления стоматологической продукции, могут быстро, точно и качественно выпускать большие объемы заказов. В чем плюсы для пациента клиники — он получит гибкие цены.

Я считаю, что нужно выбирать лабораторию, которая будет делать для вас все. Даже если сейчас вы работаете с несколькими партнерами, рано или поздно произойдет ситуация, когда придется выбирать, потому что с двумя лабораториями работать сложнее, чем с одной.

Наша лаборатория — это высокоточное производство, мини-завод, изготавливающий протезы. Не секрет, что «врач-техник» — это серьезный тандем, от прочности которого зависит качество продукции, а значит, здоровье и комфорт пациента. Отношения техника и врача всегда непростые. Врач настолько привывает к технике, что когда он меняет место работы, клиника, которая размещала заказы у этого специалиста, может даже поменять лабораторию.

Распечатайте зуб

В чем наше преимущество? Практически вся работа нашей зуботехнической лаборатории строится на цифровых технологиях. 8 лет мы параллельно с мануальными методами изготовления зуботехнической продукции применяем цифровые. Это полный цикл CAD/CAM*, включающий оптическое сканирование, виртуальное моделирование, автоматическое фрезерование или печать на 3D-принтерах. Сердце нашей лаборатории — станки с числовым программным управлением. Эти технологии дают нам возможность сократить сроки изготовления работ, повысить качество, расширить ассортимент, довести каждое изделие до уровня ювелирной точности, планировать будущую конструкцию в виртуальных программах создания дизайна улыбки, изготавливать шаблоны для имплантации. Последнее наше приобретение — лучший**, по оценке независимой североамериканской компании FARO, 3D-интраоральный сканер 1500 Medit для быстрого получения цифрового оттиска полости рта. При помощи него процедура проводится в один этап и за короткий срок, в отличие от снятия стандартных зубных слепков. Тенденция такова, что цифровые технологии будут все теснее внедряться в работу стоматологических клиник. Уже сейчас, кстати, есть попытки печатать в 3D-принтерах металлокерамические конструкции. ♣

“

Процитирую золотые слова моего друга, руководителя стоматологической клиники:

«Я за стоматологию в бизнесе, а не за бизнес в стоматологии». (16+)



г. Киров, ул. Пугачева, 32, оф. 1
Тел.: 8 (8332) 56-59-00,
56-17-00, 56-22-20
vk.com/ztl_istina
www.istina-lab.ru

*Технологии Cad (Computer Aided Design)/Cam (Computer Aided Manufacture) позволяют с помощью компьютера создать 3D-модель зуботехнической конструкции и изготовить ее.

**В рамках 38-й выставки International Dental Salon (Международный Стоматологический Салон), которая проходила с 12 марта по 16 марта 2019 г. в Кельне (Германия), независимая компания FARO проводила исследование на точность представленных на выставке интраоральных сканеров и признала лучшим 3D-интраоральный сканер 1500 Medit (Медит).

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

Из кожи вон: что беспокоит вашего питомца

Который день ваш хвостатый питомец с упоением работает задней лапой, пытаясь достать до уха, шеи и боков. Знакомая ситуация? Скорее всего, он стал обладателем одной из кожных болезней. А уж с наступлением летней жары количество животных, страдающих от проблем с кожей, увеличивается в разы.

Ваш питомец — пациент молчаливый и сам ничего не расскажет. Кожные заболевания могут протекать и без видимой симптоматики, поэтому как только вы заметили в поведении животного отклонения — нервность, постоянное почесывание кожи, чрезмерное вылизывание и выкусывание, различные пятна, высыпания, появление проплешин, — обращайтесь к ветеринарам-дерматологам. При правильном и своевременном вмешательстве многие кожные заболевания лечатся достаточно быстро, не нанося здоровью питомца существенного ущерба.

Непридуманные враги

– Дерматологические проблемы стоят на первом месте у животных, особенно в летний период. Начинается аллергия на пыльцу, пыль, она обостряется, как и у многих людей-аллергиков. Животные начинают купаться

в водоемах и, как следствие, мы имеем бактериальные и грибковые инфекции. Аллергические реакции и отеки вызывают блохи, и постфактум может произойти глистная инвазия (блохи переносят глистов); клещи, как наружные, так и подкожные; мошки; комары, — комментирует Елена Суханова, врач-дерматолог ветклиники «Биосфера». — Владельцам животных настоятельно рекомендую проводить профилактические обработки от блох и глистов. Кстати, у собак, в отличие от кошек, конечно, не так распространен блошиный дерматит, чаще всего встречается атопический дерматит, вызванный аллергеном из внешней среды, например, клещами-сапрофитами, живущими в мебели. Пищевая аллергия — одна из самых распространенных дерматологических реакций у собак. У нас даже есть такой немедицинский диагноз «бабушка приехала», когда животное накормили вся-



Елена Суханова,
врач-дерматолог
ветклиники
«Биосфера»

кими вредными «вкусняшками» ваши гости или родственники, от чего развилась проблема с кожей.

Эпидемия XXI века

По словам ветврача, кожный зуд — это первичный признак проявления аллергических реакций. Если животное не лечить, через некоторое время на коже появятся пятна, нередко покрытые корочкой, на месте локализации которых выпадает шерсть. Но проблемы с кожей могут отражать состояние внутренних органов,

например, аутоиммунные заболевания кожи и онкологию, ставшие настоящей эпидемией современности. Год от года растет количество заболевших ими животных.

– Если у вашего животного диагностировано аутоиммунное заболевание при поражении одного органа, например, кожи, то относитесь к этому со всей серьезностью и выполняйте все рекомендации ветеринарного врача, — продолжает Елена Михайловна. — В данном случае питомцу требуется пожизненная терапия. У нас есть пациенты, которые наблюдаются более 10 лет. Например, кошечка, ей уже 11 лет: у нее были серьезные проблемы с кожей, на ней просто не было живого места. Мы ее долго восстанавливали. Владельцы просто молодцы, выполняли все наши предписания. Теперь у нее все хорошо. Приезжают на осмотр раз в 1,5 месяца. Поэтому не затягивайте визит к врачу при первых отклонениях в поведении питомца! В нашей клинике есть все необходимое оборудование для диагностики и лечения дерматологических заболеваний животных! ♣



БИОСФЕРА
ветеринарная клиника

На консультацию и/или лечение можно записаться по телефонам клиник «Биосфера»:

- ул. Солнечная, 196, 44-97-97;
- ул. Московская, 4, 38-39-40;
- ул. Чернышевского, 7, 44-27-97
- ул. М. Гвардии, 2д, Нововятский р-н, 44-67-97.
- Или по телефону круглосуточного филиала на проспекте Строителей, 9, к. 1, т. 44-37-97.

Первые в бизнесе

“Давайте заглянем в закулисы летней премии «Человек Года-2019. Первые в бизнесе» по версии журнала «Бизнес Класс». Ее достоин каждый прогрессивный руководитель, который предчувствует движение рынка, предвидит тренды и применяет новые технологии в своем деле. Это могут быть руководители не самых крупных проектов и компаний, но при этом те, чей результат признало бизнес-сообщество. На самом деле организовать мероприятие такого масштаба — большая командная работа. 207 дней подготовки, 15 сотрудников, 20 номинаций, 14 партнеров, 142 но-

минанта — рекордное количество поданных заявок за 7 лет существования премии, — комментирует Александра Бабинова, директор журнала «Бизнес Класс». — Мы не раз меняли подход к составлению номинантов и учреждали новые номинации. В этом году разделили премию на летнюю (средний и малый бизнес) и зимнюю (крупный и социальный бизнес). 24 июля мы узнаем победителей летней премии «Человек Года-2019. Первые в бизнесе». Не останавливайтесь на достигнутом, идите к самым амбициозным целям и побеждайте! Всегда побеждайте в первую очередь самого себя! ▲ (16+)

Руководитель предприятия в сфере красоты



ЕКАТЕРИНА КИСЛИЦЫНА
Собственник и
руководитель ООО
«ПрофБьютиМаркет»



ЕКАТЕРИНА ВЕРШИНИНА
Директор студии
маникюра и педикюра
#ХочуНогти



ИРИНА БУРКОВА
Директор, основатель
Студии красоты
Ирины Бурковой



ЯНА БАБИНЦЕВА
Директор «Babintseva»
Территория
совершенства»



ТАТЬЯНА ЩЕРБА
зам. ген. директора
ООО «Вероника»



ОЛЬГА ТОКАРЕВА
Директор центра
косметологии
«Ренессанс»



ЕЛЕНА ПОПОВА
Руководитель школы-
студии красоты LP

Производственник года (предприятия малого и среднего бизнеса)



ДЕНИС КОНОВАЛОВ
Директор «Вятские
домостроительные
технологии»



ОЛЬГА НОСКОВА
Ген. директор,
соучредитель ООО
МНПК «Вяткабиопром»



ВЛАДИМИР СУНЦОВ
Коммерческий
директор
ООО «Адаптер»



ВЕРОНИКА ГЛУХОВА
Генеральный
директор «ГОРИЗОНТ»



ФИЛИППО СПАДИ
Директор «Дом Сыра»



ИВАН ТОКМАКОВ
Ген. директор фабрики
индивидуальной
мебели VEROOM



АЛЕКСЕЙ ЧУПАКОВ
Директор ООО
«ПК «ВикРус»



ЛОЛИТА ПЯЗУКЕ
Генеральный директор
ООО «Старпринт»



КОНСТАНТИН ЯКИМОВ
Директор металло-
обрабатывающей
компании «Тракер»



КОНСТАНТИН ШИТОВ
Соучредитель ООО
«ТИПЭД Инжиниринг»



ЛЮДМИЛА ЛАНСКАЯ
Руководитель
«Печатный Дом»

Руководитель компании в сфере детского образования и досуга



АННА МИКРЮКОВА
Директор, детский
психолог ООО СПК
«Гармония»



СВЕТЛАНА БОКОВА
Учредитель частного
детского сада
«Детское Село»



ДАРЬЯ КОРЯКОВЦЕВА
Директор «Фея
Пiano»



СВЕТЛАНА ГЕЛЬМЕЛЬ
Директор
музыкального театра
«Новое поколение»



ЕЛЕНА ЯКИМОВА
Руководитель студии
«Школа дизайна-3D»



МАКСИМ КОЧКИН
Руководитель
футбольной
школы «Юниор»



НИКОЛАЙ МОРОЗОВ
Директор центра
зимнего отдыха
«КАЛИНКА»



ТАТЬЯНА ПОЛЯКОВА
Директор ООО
«Калейдоскоп»



ЛАРИСА ЕСЮНИНА
Директор ЧУДО Центр об-
учения и международно-
го сотрудничества Relod



АЛЕКСЕЙ КУКЛИН
Директор Федерации
Любительской Футбольной
Лиги Кировской обл.



ОЛЬГА ЛОБАСТОВА
Директор ООО «Центр
активного отдыха
«Летучий корабль»

Управленец года



МИХАИЛ ПОДЛЕВСКИХ
Директор ООО
«Кондиционер
Комфорт»



ТАТЬЯНА ДЕМИНА
Ген. директор УК
«Азбука быта»
(ГК «Железно»)



ЮЛИЯ ПРИБЫЛЕВА
Исполнительный
директор отеля Four
Elements Kirov



АЛЕКСАНДР МЕЩЕРЯКОВ
Ген. директор таксопарка
«Элитная эскадрилья»



АНДРЕЙ ЗЫКОВ
Основатель,
соучредитель
«Барон Чайхаузен»



ЕКАТЕРИНА МАТАНЦЕВА
Соучредитель
компании «Мико»



АЛЕКСЕЙ ЛОГИНОВ
Директор объединенного
структурного подразделения
ООО «Деловые Линии»
г. Киров, Кирово-Чепецк



ДМИТРИЙ НАЗАРОВ
Директор
по развитию ООО
«РосБизнесСофт»



РУДОЛЬФ КОШУРНИКОВ
Директор
ООО «АЛЬФА»



СЕРГЕЙ МЕРИНОВ
Генеральный
директор группа
компаний «Эвейл»



АЛЕКСАНДР СЕМУШКИН
Собственник
«Atlet Diet»



СТАНИСЛАВ ШАБАЛИН
Президент «Альянс
Лидеров»

Руководитель компании в сфере интерьерных решений



ЮЛИЯ ДЕНИСЕНКО
Арт-директор
студии интерьеров
Be&live DSGN



ЛЮБОВЬ СТЕЦЕНКО
Директор ООО
«Идальго»



ЕЛЕНА КОТЕНКО
Директор, руководитель
проектов дизайн-
студии «1312»



ИРИНА СИТНИКОВА
Авторская мастерская
Ирины Ситниковой



ЕКАТЕРИНА ЗОНОВА
Соучредитель ARTWAY,
центра профессиональных
дизайнеров и строителей



ИРИНА ЕЛСУКОВА
Директор BURG
& GLASS Kirov



АНАСТАСИЯ КУНШИНА
Руководитель
«Равенна»



ЕКАТЕРИНА ЕЛСУКОВА
Руководитель студии
RoomDesign



СЕРГЕЙ ДОБРУШКЕС
Исполнительный
директор ООО «ПКФ
«Умный дом»

Руководитель медицинского центра



ВАСИЛИЙ ХЛИМАКОВ
Директор ООО «Лечебно-
диагностический
центр «Верис»



ЕЛЕНА ГОЛОВНИНА
Руководитель
ООО Клиника
«Вяткамедсервис»



НАТАЛЬЯ ТУНЕВА
Учредитель, директор
стоматологической
клиники «Айсберг»



ЕЛЕНА ТОПОРОВА
Заместитель
директора «Виктория»



ЕЛЕНА ДАНИЛЕВИЧ
Заместитель
директора
ООО «ВипДент»



ИРИНА МОГЕЛЮК
Учредитель, ком. директор
центра эстетической
стоматологии «Денталия»



ИВАН СМЕРТИН
Генеральный
директор ООО «Моя
Стоматология»



СЕРГЕЙ АШХМИН
Главный врач
ДЦ Клиника-Сити
в г. Кирове

Руководитель предприятия в сфере брендинга и продвижения



ЭДУАРД СЮТКИН
Основатель
агентства INVITE



АНДРЕЙ ГУРЬЯНОВ
Владелец, фотограф,
оператор фотовидеостудии
«Река Времени»



ВИТАЛИЙ ТРЕЙДЕН
Директор «Грейден
Медиа Групп»



ЯРОСЛАВ ЗАЛОМОВ
Директор «Отлично»



КОНСТАНТИН САДАКОВ
Соучредитель, ген.
директор брендингово-
агентства Tom Garret



МАРИЯ ШЕРСТЕННИКОВА
Директор
РА «Максима»



АЛЕНА МАРКОВА
Учредитель, директор
PR-агентства «АРСК»



АЛЕКСАНДР КАРАВАЕВ
Основатель агентства
performance
маркетинга INCOME



ВЛАДИМИР ДОЛЕЦКИЙ
Владелец Vladimir
Doletskiy production

Руководитель компании в сфере финансовых услуг**ОЛЬГА МЕЗРИНА**
Директор Кировского филиала АО ГСК «Югория»**АЛЕКСАНДР ШАТУНОВ**
Директор КПК «Кредитный клуб»**ИРИНА МАКАРОВА**
Председатель правления КПК «Инвест Центр»**СЕРГЕЙ МАМИСТОВ**
Основатель Международной Ассоциации Независимых Инвесторов**ЮЛИЯ ЗОТОВА**
Директор ООО ППФ «Страхование жизни»**СВЕТЛАНА АНДРЕЕВА**
Директор филиала ООО «Балтийский лизинг»**ЕВГЕНИЙ МАРЬИНСКИЙ**
Директор Кировского филиала ПАО «СЗК «Энергогарант»**ИВАН МАКИН**
Директор филиала ПАО СК «Росгосстрах»**СВЕТЛАНА СИДЕЛОВА**
Директор Кировского филиала ОА «АльфаСтрахование»**АЛЕКСАНДР ПЛЮСНИН**
Директор СПАО «Ингосстрах» в Кировской области**Руководитель охранного предприятия****ЮРИЙ ХОШАВИН**
Генеральный директор ООО «ОА «Русь»**ЕВГЕНИЙ УРВАНЦЕВ**
Ген. директор ООО «ОП «Фемида»**АЛЕКСАНДР УСАТОВ**
Генеральный директор ООО «Частное охранное предприятие «Альбион»**Руководитель компании в сфере малоэтажного строительства****АЛЕКСАНДР НОВОСЕЛОВ**
Руководитель «Личный прораб», «Александровские дома», hair-trevel**КОНСТАНТИН ЕЛСУКОВ**
Директор ООО «Галион»**АЛЕКСАНДР ЛЕКОМЦЕВ**
Основатель Архитектурного бюро, homelekom[дома для жизни, homelekom Relax&SPA**СЕРГЕЙ САДАКОВ**
Представитель компании STROY-KIROV.ru**Руководитель компании в сфере недвижимости, кадастра и оценки****ДМИТРИЙ ЖУРАВЛЕВ**
Директор, владелец ООО «Кировпром-безопасность»**ВЛАДИСЛАВ ШЕИН**
Основатель оценочной компании VS Consult**ПАВЕЛ БАТИЩЕВ**
Генеральный директор ООО «Программный центр»**ЕГОР НОВОСЕЛОВ**
Директор «Вятка Недвижимость»**НАТАЛИЯ АШИХМИНА**
Директор ООО «АКТИОН»**ЮЛИЯ МУРАВЬЕВА**
Руководитель «Этажи PLUS»**Производственник в сфере fashion-индустрии****ОЛЬГА И ДМИТРИЙ НЕЛЮБИНЫ**
Учредители ТМ DaMiNe**ОЛЬГА КОСТИНА**
Основатель бренда S.Lavia**ВЕРА КАРАВАЕВА**
Владелица бренда Vera Karavaeva**МАКСИМ МЕЛЬНИКОВ**
Директор «Вятская Златокузница»**ЕГОР БАСАЛАЕВ**
Собственник KRAI**СВЕТЛАНА ЕЛСУКОВА**
Директор ООО «Анюта»**Руководитель предприятия, открытого по франшизе****ЮЛИЯ ДОЛГОАРШИННЫХ**
Ген. директор «ГК Юлии Долгоаршинных»**АЛЕКСАНДР ИВАНОВ**
Организатор «Мозгобойня в Кирове»**НИКИТА СЕМИЛАРСКИЙ**
Директор сети кофе баров Coffee Like**ВИКТОРИЯ ШИТОВА**
Директор, учредитель ООО «ДЭФО Вятка»**ОЛЕГ СНИЦАР**
Управляющий «Додо Пицца Киров»**Руководитель туристической компании****АННА ЗОРИНА**
Учредитель ООО «А-ТУР»**АНАСТАСИЯ ПОПОВА**
Директор Магазинов Горящих Путевков (представительство в г.Кирове)**ЕЛЕНА КОЛЧИНА**
Ген. директор тур. агентства TEZ TOUR (ООО «Вятский «Экспресс»)**АЛЕКСАНДРА КРЮКОВА**
Директор «Международный Визовый Центр»**АЛЕКСЕЙ ЗОРИН**
Директор, учредитель туроператора «Мир открытий» (ООО «Мир открытий»)**ОЛЬГА ЛУЧИНИНА**
Директор туристического агентства «Ананас»**Руководитель торговой сети****ЕКАТЕРИНА БЕЛУРУСОВА**
Управляющая сети салонов «Мир Цветов»**АНТОН КОНЫШЕВ**
Директор сети фирменных магазинов «Орехи и Специи»**ОЛЕГ ЛОДЫГИН**
Основатель магазина и сервиса iMaster**ЮРИЙ КРОПАНЕВ**
Директор сети магазинов «Сантехмаркет»**АННА ВИШНЕВА**
Коммерческий директор Автозапчасти «Ладья43»**КСЕНИЯ ПЕТУКОВА**
Владелица «Хауз Маркет»**Руководитель юридической компании****ЕВГЕНИЙ АРИСТОВ**
Генеральный директор ООО «Аудит-Бизнес-Консалтинг»**ЕВГЕНИЙ ОБЖЕРИН**
Руководитель ООО «Центр правовых решений»**АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ**
Директор юр. компании «Чистов и партнеры»**ВИКТОРИЯ ХРУСТАЛОВА**
Президент ООО ЮК «Бизнес и Право»**ЕКАТЕРИНА ЧЕРНЯДЬЕВА**
Директор ООО Юридическая Контора «Правовой Стандарт»**АНДРЕЙ ЛЕБЕДЕВ**
Соучредитель «Инсайт»**Бизнес по-женски****ОЛЬГА ПОПОВА**
Директор центра развития «Источник Успеха»**ЕКАТЕРИНА КОЛПАШНИКОВА**
Директор бутика «Одевайка»**АННА САЛМИНА**
Владелица спортивного пространства F_team**ВИКТОРИЯ ОБУХОВА**
Директор Top Style**МАРИЯ МИХРАБ**
Директор «Агентство сюрпризов Маши Михраб»**ИРИНА ПОПОВА**
Директор бутика «ЭДЕМ»**ВЕРА ПОЛЕВЩИКОВА**
Директор салона «ТОЛЬКО Ты»**НАТАЛЬЯ БУШУЕВА**
Директор ООО ТД ЭДЕМ, ООО ДЕВИ**АНАСТАСИЯ ГРИЦИНА**
Руководитель ООО «ТЭК Империя Авто»**Ресторатор года****ПЕТР КОЧЕТОВ**
Исполнительный директор «Сели-Поели»**МИХАИЛ СКРЯБИН**
Управляющий сети предприятий общественного питания «Мамина кухня», «Царское село», «Колесо»**ИЛЬЯ РЕДКИН**
Генеральный директор ГК СПК-NEON**РОМАН ГОРОДИЛОВ**
Директор ООО «СПБ», гастро-ресторан и бар «АРБАТ»**АЛЕКСАНДР СЕННИКОВ**
Директор ресторана «Мама Рома»**КОНСТАНТИН ИВШИН**
Директор ООО «Нобель»**Руководитель компании в сфере строительных товаров и услуг****АЛЕКСАНДР ПЕЧЕНКИН**
Учредитель «СанПро43»**СЕРГЕЙ КРИВОШЕИН**
Директор ИП Кривошеин С.А.**АЛЕКСАНДР ВИНКУРЦЕВ**
Директор ООО «Т-ДОМ»**ТАТЬЯНА МИШКИНА**
Соучредитель фабрики уюта LDECO**МИХАИЛ ВЕТОШКИН**
Директор «Стройпоставка»**Руководитель спортивного клуба****ВАСИЛИЙ САВИНЫХ**
Совладелец фитнес-клуба «Спринт»**КСЕНИЯ НАПОЛЬСКИЙ**
Директор школы танцев «Ювента»**АНДРЕЙ КАМАРИН**
Директор ООО СК «Прогресс»**ДМИТРИЙ КОРОЛЕВ**
Вице-президент Федерации капоэйра России в Кировской области**ИРИНА КОЩЕЕВА**
Директор спорткомплекса «Родина»



Челлендж для стратега: первое интервью нового гендиректора холдинга «Здрава»

С Владимиром Васильевичем Савиных мы столкнулись в приемной его сына, которому он передал оперативное руководство одним из крупнейших пищевых предприятий региона, сохранив за собой пост председателя совета директоров. «Настало время принять такое решение. Полагаю неправильно, когда руководитель остается на должности до самого конца. Мне не хотелось бы повторить «подвиг» Леонида Ильича Брежнева», — признался Владимир Савиных. О важнейших направлениях стратегии компании и особенностях работы в рамках семейного бизнеса в эксклюзивном интервью «Навигатору» рассказал уже новый CEO* холдинга «Здрава» Василий Савиных.

— Как принималось решение о кадровых перестановках?

— Мы обсуждали этот вопрос года два, а может, и дольше. На самом деле рассматривались самые разные варианты, включая приглашение топ-менеджера со стороны. Окончательно решение созрело весной, в марте-апреле этого года. После этого потребовалось время на подготовку, обсуждение распределения обязанностей, вариантов должностных инструкций, решение мелких рабочих и, я бы сказал, бытовых вопросов, — от телефонных номеров до визиток.

“

Насколько комфортно заниматься семейным бизнесом? Признаться, мне особо не с чем сравнивать. «Здрава» — это практически мое единственное место работы. Работать с близкими людьми проще с точки зрения доверия. Максимальное доверие дает ощущение надежности.

Чтобы быстрее «погрузить» меня в работу, Владимир Васильевич попросил коллег не адресовать к нему напрямую вопросы, касающиеся операционной деятельности предприятия.

— Семейный бизнес имеет свои особенности. Насколько вам комфортно работать с близкими?

— Признаться, мне особо не с чем сравнивать. «Здрава» — это практически мое единственное место работы. Работать с близкими людьми проще с точки зрения доверия. Максимальное доверие дает ощущение надежности.

— Как вы оцениваете текущую ситуацию на рынках, на котором работает «Здрава»?

— Сейчас весь российский рынок майонезов и кетчупов насыщен продукцией. Есть небольшой рост — 1-2%, не более того. Наращивание объемов возможно, в основном, только за счет перераспределения объемов между игроками.

Мы предприятие, скажем так, средней руки. Хорошие, крепкие середняки. Занимаем в нашем сегменте примерно 2% российского рынка. Нам достаточно сложно конкурировать с лидерами рынка. «ЭФКО», «Русагро», «Солнечные продукты», казанская группа компаний «Нэфис», даже объединение нижегородского масложир-

комбината заметно превосходят нас по объемам производства.

Я уже рассказывал на вашем канале «Навигатор. LIVE», что мы ставим перед собой амбициозную цель в текущем году повысить объем производства на 30%. Хотя рост больше запланирован в сегменте СТМ (собственные торговые марки, контрактное производство продукции под чужими брендами — прим. ред.), чем за счет роста собственных брендов. СТМ мы наращиваем путем выхода на рынки новых регионов и расширения дистрибуции в тех регионах, где мы присутствовали и раньше.

— Знаю, что ваше предприятие уже много лет выпускает продукцию для других брендов. Тем не менее, ряд пищевых предприятий города относится к этому сегменту скептически из-за низкой рентабельности. Почему «Здрава» все-таки строит свою стратегию расширения именно на СТМ?

— Мы работаем с СТМ уже около 10 лет. Чтобы объяснить преимущества и недостатки этого сектора, нужно вначале разобраться в особенностях работы с собственным брендом.

При конкуренции наших брендов с гигантами нужно предлагать какие-то дополнительные преимущества, уникальные торговые предложения, иногда просто перебивать их цены. Это крайне

230,9

млн рублей — налоги во все уровни бюджетов и обязательные платежи социальные фонды, уплаченные холдингом «Здрава» в 2018 году

трудно сделать, учитывая особенности формирования затрат в нашей отрасли. Поясню. Около двух третей наших общих издержек приходится на подсолнечное масло. Выращивать подсолнечник в наших широтах нецелесообразно. Его приходится завозить из южных регионов. При таких объемах транспортные расходы начинают играть очень серьезную роль. В результате расположенные ближе к районам производства заводы получают определенные преимущества. Кроме того, лидеры рынка создали вертикально интегрированные холдинги с полным циклом от выращивания подсолнечника до поставок готового продукта. Это создает для них дополнительные возможности для ценовых маневров.

И другой вариант. К тебе приходят люди с гарантированным объемом, по которому не встают вопросы реализации: как доставлять, на каких условиях выставлять в рознице. Все это проблемы заказчика.

Да, в СТМ действительно более низкая рентабельность. Но они дают дополнительную, маржинальную прибыль, позволяют дополнительно загрузить наши производственные мощности, а значит, снизить постоянные издержки на единицу продукции.

Конечно, СТМ — это дополнительные риски. Если такой заказчик решит уйти от нас, то это сразу невосполнимый спад производства. Но, повторюсь, СТМ — это заказы, это деньги. Не вижу смысла отказываться от них.

— **Кстати, во что вам обходится продвижение собственных брендов, какую долю занимают расходы на рекламу?**

— Доля рекламы колеблется в диапазоне 6-8% от выручки. Здесь нужно понимать, что собственно «реклама-реклама» — это около 1%. Остальное — прочие коммерческие расходы: и ретробонусы, и оплата полочного пространства, и какие-то ценовые акции.

— **Стоит ли работа с крупными сетями таких серьезных расходов?**

— Для нас это направление имеет очень серьезное значение. Соус или майонез — это не тот продукт, за которым покупатель пойдет в другой магазин. Если тебя нет на полке, твоя репутация у конечного потребителя, его знакомство с твоим продуктом оказываются вторичными. Покупатель просто возьмет кетчуп или майонез другого производителя.

— **При открытии распределительных центров федеральных сетей в нашей области делали акцент на то, что этот шаг будет способствовать продажам продукции кировских предприятий. Вы заметили положительный эффект?**

— Появление распрעדцентров, безусловно, оказало позитивное влияние. Одно дело, когда сам возишь продукцию малыми партиями по десяткам магазинов. Другое дело, когда на склад с РЦ пришла большая фура и дальше уже эти компании осуществляют поставки по торговым точкам. Это серьезно облегчает целый ряд аспектов и позволяет сократить издержки. Если говорить об объемах

продаж, то там такого явного влияния я не заметил. Возможно, углубленный анализ что-то и покажет.

— **При стагнации национального рынка логично рассматривать варианты экспорта продукции.**

— Сейчас мы поставляем на экспорт продукцию в Казахстан и Белоруссию. На рынках Германии, Нидерландов, Армении нам не удалось закрепить-ся, контакты не стали постоянными. Признаться, вопрос продаж для меня достаточно новая сфера, которая раньше не входила в мою компетенцию и требует дополнительного погружения.

Нужно понимать, что продукты питания и соусы имеют сильно выраженную национальную специфику. Например, майонез на огромном китайском рынке не пользуется спросом, там отдают предпочтение другим соусам. А поставлять туда кетчупы... тоже не имеет смысла.

Дело в том, что мы покупаем томатную пасту на китайском рынке. У разных компаний. Так получается, что от года к году, в зависимости от урожая, качество меняется. Но уже несколько лет именно китайские производители томатной пасты обеспечивают оптимальное сочетание цены и качества.

При закупках мы ориентируемся именно на эти параметры. Например, долгое время мы приобретали яичный порошок (желток) в Швеции, были даже поставки из Аргентины. Казалось бы, где Киров и где Аргентина, но такова была ситуация на рынке. Сейчас на рынке работают достойные российские производители, и мы переключились на них.

— **Вы обратили внимание на огромное влияние цен на подсолнечное масло. Какую стратегию вы реализуете в этом направлении? Думали о приобретениях производителей масла и подсолнечника?**

— Опыт предприятий нашего масштаба показал, что создание вертикально-интегрированных компаний оправдывает себя только в том случае, если все компании находятся относительно недалеко и их деятельность легко контролировать. В этом случае получается до минимума сократить операционные издержки. Но дело в том, что подсолнечник может содержать и 40 и 50% масла. Из Кирова мы практически не можем контролировать этот параметр, как не могли бы контролировать количество полученной семечки с полей, а значит у менеджмента на месте всегда есть соблазн для работы «на сторону». Учитывая чужие ошибки, мы решили отказаться от планов по расширению на эти, фактически, дополнительные виды бизнеса.

«Здрава» реализует другую стратегию. Мы в свое время создали у себя серьезные по объему емкости на 9 тыс. тонн для хранения растительного масла, которые позволяют делать запасы почти на целый сезон по минимальным ценам. Масло — это сезонный продукт. Примерно в октябре начинается массовая продажа продукции свежего урожая. И с этого момента можно пытаться строить прогноз на поведение цен в новом урожайном сезоне и исходя из этого планировать сроки закупок.

— **В нашем регионе производят рапсовое масло.**

— Мы пытались экспериментировать с другими видами растительных масел. В Европе рапсовое и соевое масло действительно широко используются в пищевой промышленности. Но оказалось, что

Сейчас российский рынок майонезов и кетчупов насыщен продукцией. Есть небольшой рост — 1-2%, не более того. Нарращивание объемов возможно, в основном, только за счет перераспределения объемов между игроками. Соус или майонез — это не тот продукт, за которым покупатель пойдет в другой магазин. Если тебя нет на полке, покупатель просто возьмет кетчуп или майонез другого производителя.

для сохранения вкусовых параметров, к которым привык наш конечный покупатель, доля этих масел не должна превышать 25%. Анализ показал, что в конечном итоге такие решения не только не дают экономического эффекта, но и создают массу других проблем, поэтому мы свернули эту программу.

— **Необходимость создания запасов сырья на целый год делает особенно актуальным вопрос финансирования. Насколько широко вы используете заемные средства?**

— Мы, в основном, опираемся на собственные средства. Были периоды, когда для крупной закупки мы вынуждены были обращаться в банки за кредитами. Но постарались погасить его как можно быстрее.

На самом деле мы чаще обращаемся в банки для создания депозитов. Это, кстати, дает нам дополнительный источник доходов.

— **Очень консервативная финансовая стратегия.**

— Она обеспечивает общую устойчивость бизнеса. Кроме того, позволяет уменьшить затраты. Выплаты по кредитам в любом случае приводят к увеличению себестоимости продукции.

Понятно, что с точки зрения учебников держать деньги в кубышке — это не совсем верное решение. Они должны работать.

Кстати, здесь речь должна идти не только об эффективном использовании финансовых ресурсов. В советское время завод строился под технологии того времени. Сейчас куда более производительное и компактное оборудование. Тем более, несколько лет назад из-за изменений в потребительском спросе мы отказались от производства маргаринов. В результате у нас есть свободные площади. По этим причинам мы постоянно ищем новые виды бизнеса.

В 2015 году открыли автомойку на улице Солнечной. Полагаю, в скором времени сможем презентовать и ряд новых продуктов и направлений деятельности. Эти бизнес-планы находятся в стадии предпроектного анализа. Поэтому пока не принято окончательного решения о начале их реализации, их еще рано презентовать.

Что касается нашей основной продукции, то мы подготовили несколько новых продуктов. Буквально на прошлой неделе приняли решение начать производство нескольких новых вкусов, рецептур. Запланированы также изменения в дизайне некоторых упаковок.

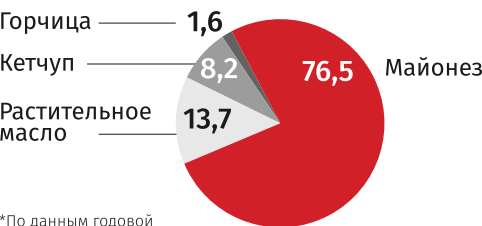
— **В чем вы видите свою основную задачу на новом посту?**

— Сложно выделить что-то одно. Новые продукты и направления. Новые рынки. Увеличение продаж, на месте нельзя останавливаться. Сохранение наших компетенций и корпоративной культуры. Работа с персоналом.

Но знаете, какие бы прекрасные рецептуры у нас ни были, какие бы замечательные сотрудники ни работали, какая бы ни была атмосфера в коллективе, все-таки центральный вопрос — прибыль. Без положительного финансового результата ни одна компания не может продолжать нормальную работу. ▲ (0+)

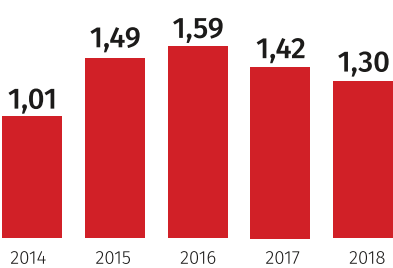
*Chief Executive Officer — директор, высшая управленческая должность

Структура производства, %

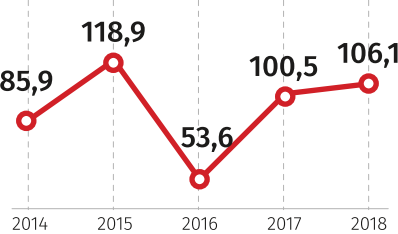


*По данным годовой бухгалтерской и управленческой отчетности ОАО «Производственный холдинг «Здрава»

Выручка, млрд рублей



Чистая прибыль, млн рублей



Без жизни нет роста: страховой рынок расставил приоритеты

Итоги первого квартала текущего года оказались неоднозначными для страхового рынка Кировской области. С одной стороны страховые премии, то есть продажи полисов, серьезно просели по сравнению с прошлым кварталом. Но это обычная для начала года ситуация. Правда, по сравнению с первым кварталом 2018 г. рост составил всего 2,8%.

Драйвер прошлого года — страхование жизни — по сравнению с 4 кварталом существенно сбавил обороты. Сегмент сократился на 40,6%, при том что рынок в целом потерял чуть больше четверти. Правда, сами страховщики достаточно спокойно смотрят на ситуацию, объясняя спад начала года сезонными колебаниями.

Тем не менее, ситуация на рынке страхования жизни связана с конъюнктурой смежной отрасли. В текущем году кредитование частных лиц растет заметно медленней, а ипотека в первом квартале и вовсе упала. 20-процентный спад во многом вызван госрегулированием

и не мог не сказаться на продажах связанных страховых продуктов.

Выплаты страховщиков на территории области в рассматриваемом периоде росли быстрее сборов. Ряд федеральных экспертов прогнозируют продолжение спада продаж. Ситуацию, по их мнению, может изменить лишь рост доходов населения, которое будет способствовать продажам других продуктов. В частности полисов инвестиционного и накопительного страхования. Еще одно связанное с увеличением доходов направление — КАСКО и ОСАГО. Но ситуация пока вряд ли способствует буму и в этой сфере. ▲ (0+)

Рейтинг основных видов страхования по сумме проданных полисов, млн рублей



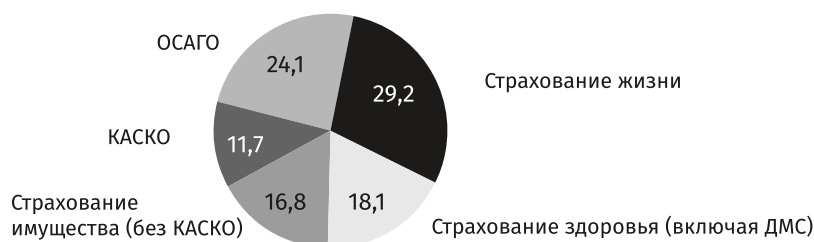
Доля пяти крупнейших страховых групп в выплатах по полисам на территории Кировской области, %



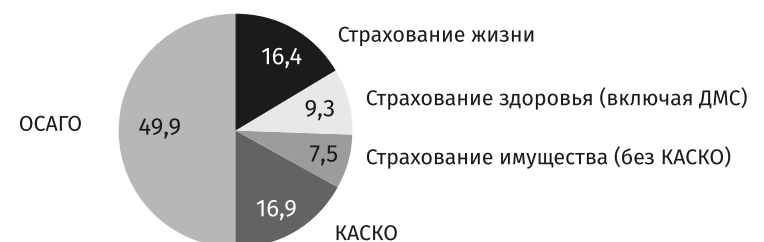
Доля пяти крупнейших страховых групп в продажах полисов на рынке Кировской области, %



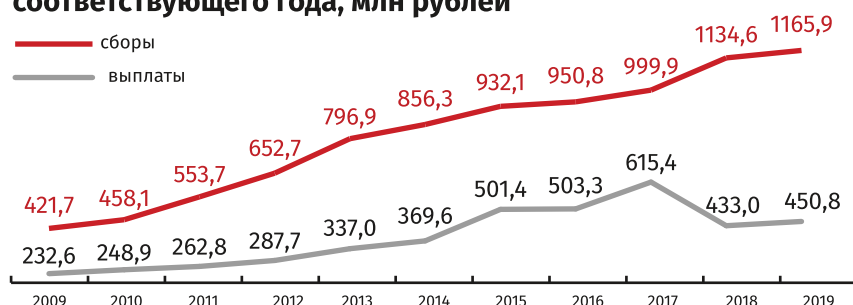
Структура страхового рынка в продуктовом разрезе, %



Структура страхового рынка в разрезе платежей, %



Динамика страхового рынка Кировской области в I кв. соответствующего года, млн рублей



Прибыльность* отдельных видов страхования в Кировской области, %



* Отношение разницы сборов и выплат к страховым сборам

По данным ЦБ РФ, портала «Страхование сегодня»

ДИАГНОСТИКА И ЛЕЧЕНИЕ:

- кожных и грибковых заболеваний, угревой сыпи;
- заболеваний, передающихся половым путем, в том числе сифилиса и гонореи;
- криотерапия и лазеротерапия новообразований кожи;
- дерматоскопия новообразований;
- КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

Николай Владимирович Барамзин, дерматолог-венеролог

Киров, Московская, 103

т. (8332) 52-16-44
baramzin@mail.ru, www.medcentr43.ru



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Лечение и отдых

в санаториях:

Отдых*	Лечение*
Нижне-Ивкино...от 1 930 р.	2 830 р.
Лесная Новь.....от 1 990 р.	2 700 р.
Сосновый Бор...от 1 750 р.	1 900 р.
Радуга.....от 2 400 р.	2 600 р.
Митино.....от 1 560 р.	2 200 р.
Вятские Увалы...от 2 122 р.	3 065 р.
Колос.....от 1 490 р.	2 190 р.

Санатории Татарстана, Чувашии, Краснодарского Края

Действуют скидки** при заказе от 14 дней

*цены действуют на момент выхода рекламы

**Бессрочно

г. Киров, ул. К. Маркса, 127, оф. 404, ул. Воровского, 159, ТЦ «Голливуд», т.: 52-11-12, 520-777, evrotour@rambler.ru, www.kurort-kirov.ru

ООО «Курорт-Сервис», официальный представитель санаториев Кировской области, Геленджика и Анапы

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Нам доверяют самое ценное — улыбки своих детей

В стране улыбок живут без зубной боли! — Ирина Соболева, детский стоматолог клиники «Денталия»

Лечить или не лечить?

— Первая улыбка ребенка является волшебным моментом, а его первый зуб важным этапом в жизни. Визит к детскому стоматологу должен состояться, как только начинают прорезываться зубки. К сожалению, некоторые родители считают, что лечить кариес молочных зубов не нужно, так как они все равно поменяются. На самом деле, это — опасное заблуждение! Во-первых, кариес у детей развивается очень быстро, и мелкое пятнышко превращается в кариозную полость, причиняя ребенку боль.

Во-вторых, зубы меняются не все сразу, а постепенно в течение 6–8 лет, и инфекция может распространиться и на постоянные зубы. Поэтому очень важна гигиена полости рта — это самый простой и доступный способ профилактики кариеса у детей.

Ваши зубки под контролем

В клинике «Денталия» вас встретят добрые доктора — детские стоматологи, которые не просто лечат, а стараются подружиться с ребенком. В игровой форме рассказывают обо всем, что будет происходить во время процедуры, учат правильно чистить зубы, с радостью ответят на все вопросы юных пациентов и их родителей.

После тщательной диагностики и лечения, если оно требуется, каждому ребенку рекомендуется индивидуальная программа профилактических мероприятий. Мы берем под контроль его стоматологическое здоровье. Всегда готовы помочь вам и вашему ребенку. Нам важно знать, что ваш малыш здоров! ☘



Работаем 7 дней в неделю



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

ЛО-43-01-002335 от 22.06.2016 г. выдана Министерством здравоохранения Кировской области

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Сведения о стоимости услуг по изготовлению печатных агитационных материалов

Типография «Спектр» (ООО «Спектр-Принт» ИНН 4345348188, тел. (8332) 33-11-08, г. Киров, ул. Нагорная, 6) сообщает об оказании услуг по изготовлению агитационных материалов:

- на Дополнительные выборы депутатов Кировской городской Думы шестого созыва по Ленинским одномандатным избирательным округам №5 и №6.
- на Выборы депутатов представительных органов муниципальных образований административных центров Кировской области
- на Выборы глав муниципальных образований административных центров (столиц) Кировской области

Тираж	Офсет 80 г/м ²	Формат А4	Мелованная 105 г/м ²	Формат А4
1000	1,10	4,05	4,83	6,47
2000	0,95	3,12	4,02	5,20
5000	0,60	2,30	2,83	3,27
Цветность	1+0	4+0	4+0	4+4

**г. Киров, ул.Нагорная, 6, тел. 33-11-08,
e-mail: kiselev-d@yandex.ru**



К)СЕРВИС☎ +7 (8332) 45-06-64
г. Киров, Октябрьский пр-т, 81а**СКИДКА до 12 480 Р.**
при покупке лицензии Битрикс24* до 31.07.2019 г.!

* Скидка действует на услуги по внедрению Битрикс24

Как навести порядок в продажах и обогнать конкурентов

**Даниил Игошев,**
руководитель отдела продаж
компании «К)Сервис»

— Многие наши клиенты рассказывают, что их продажи увеличились после внедрения Битрикс24. Потому что это значительно упрощает и ускоряет работу. Пока конкуренты записывают задачи и контакты клиентов в ежедневник, менеджеры современных отделов продаж, где внедрен Битрикс24, уже звонят и продают им свой продукт, принося все большую прибыль в компанию. Кстати, до 31 июля 2019 г. вы можете внедрить Битрикс24 в вашу компанию с выгодой* до 12 480 р.

В условиях жесткой конкуренции крайне важно эффективно работать с клиентами. Как правило, традиционные инструменты не справляются с этой задачей. Чтобы не терять и даже преумножить число своих клиентов, эксперты рекомендуют внедрить в бизнес-процессы CRM-систему. Специалисты «К)Сервис» советуют одну из самых популярных — Битрикс24.CRM. Разбираемся, какой станет работа отдела продаж с помощью CRM.

Заявки от клиентов больше не теряются

Клиенты обращаются в компанию по тем каналам, которые им удобны. Чтобы менеджеры не собирали их вручную и не теряли их, достаточно объединить все источники в единую CRM. После настройки каналов коммуникации в Битрикс24.CRM все заявки клиентов будут попадать в систему после первого обращения. А при повторном обращении клиент будет сразу идентифицирован.

Работа менеджеров прозрачна и системна

Все контакты с клиентом хранятся в одной карточке. Теперь

руководитель или замещающий сотрудник может посмотреть, кто и как работал с клиентом, когда ему звонили, какие сообщения ему отправлялись, вовремя ли выполнялись задачи по данному клиенту. Немаловажно при этом то, что вся работа ведется единым образом, клиенты и сделки пройдут одни и те же этапы. Поэтому все менеджеры работают в четко построенной системе.

Многие процессы автоматизированы

Менеджерам не нужно записывать себе в ежедневник каждый запланированный звонок или встречу. Все эти события автоматически настраиваются и заводятся в кар-



точке клиента. А в нужные дату и время работы Битрикс24 сами напомнят менеджеру о задаче.

С заботой о безопасности клиентской базы

Раньше менеджер мог доставить проблемы при увольнении, забирая с собой наработанную базу. В Битрикс24.CRM у каждого пользователя есть строгие ограниченные администратором права. Поэтому скачать и «унести» базу из компании не получится. **Р**

CRM — система управления взаимодействием с клиентами

*Подробности акции уточняйте у специалистов «К)Сервис» по тел.: 8 (8332) 45-06-64.

Акция:

Скидки на внедрение Битрикс24 от 50 до 100% до конца июля 2019 г.*

ПРОДАЖА



Нежилое помещение с земельным участком

Кировская обл., Оричевский р-н, п. Сосновый бор, санаторий «Сосновый бор».

Площадь 1 575,1 м²
5-эт. здание (2 подъезда)



Здание автостоянки с земельным участком 2711 м²

Кировская обл., Оричевский р-н, п. Сосновый бор, санаторий «Сосновый бор».

Площадь 10,4 м²
Транспортная доступность, электрификация, собственность



Теннисный корт с земельным участком

Кировская обл., Оричевский р-н, п. Сосновый бор, санаторий «Сосновый бор».

Площадь 739 м²

СТРОИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

ПЕНОПЛАСТ, СКОРЛУПА ППС для утепления труб, любого диаметра и толщины от производителя.	Тел.(8332) 55-60-13, 77-10-93
Профлист. Подшипники	(8332) 46-60-89, 703-089
Разработка и изготовление ЭЛЕМЕНТОВ ФАСАДНОГО ДЕКОРА (карнизы, молдинги, откосы, подоконники, колонны, пилястры и другое)	тел.: (8332) 75-55-72, 55-78-20 E-mail: mp@penoceph.ru
Спецодежда, средства индивидуальной защиты, огнетушители	Тел. (8332) 704-586
ТЕРМОПАНЕЛИ: с акрило-полимерным покрытием, с мраморной крошкой, клинкерные. ООО ПК «ВикРус»	Выставка «Загородный Дом», ул. Солнечная, 8В Тел. 77-10-93, 8953-945-55-72
Электроды для ручной дуговой сварки, диаметр от 1,6 до 6,0 мм.	тел. 703-089, 46-60-89
ВАКАНСИИ	
В салон цветов требуется сотрудник на должность флориста с творческими способностями	38-37-73
ПРОЧИЕ УСЛУГИ	
Лазерная резка лист. металла (сталь, нерж. сталь, алюминий, медь, латунь), а так же текстолита, керамики, паронита, металлопластика. Гравийные работы, токарные, фрезерные. Макс. размер заготовки 2500 x 1250 мм, толщиной до 6 мм. Точность раскроя до 0,1 мм.	тел.: 75-55-72, 55-77-56, E-mail: mp@penoceph.ru
Эвакуация грузовой техники, тех.помощь. ООО «САНАВТО»	тел.: 78-40-66, 78-40-46, 78-40-26, 78-40-23

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- продажа
- аренда



АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Площадь: от 18 до 100 м²
Адрес: г. Киров, ул. Щорса, д. 95



т. 8-912-717-83-11

АРЕНДА

- Теплые и холодные торгово-складские помещения, площадь от 90 до 600 кв.м
- офисные помещения, площадь от 9 до 90 кв.м
- Адрес: г. Киров ул. первая Базовая, 4.
- Офис (S = 150,0 кв.м), г. Киров, ул. Воровского, 20
- База - ул. Загородная, 3 - офисы от 10-15 кв.м

т. 70-40-22, 70-35-13, 8-912-371-87-36

ПРОДАЕТСЯ ЗЕМЛЯ ПОД ИЖС

Коттеджный поселок «Раздолье»
Дорога, электроэнергия, перспектива газификации, плодородная почва
Участки 10-15 соток
10 тыс. руб. за сотку
д. Кобели (Кстинино)

тел. 78-58-18, www.zemlia-kirov.ru

тел.: +8 (812) 334-43-66 (доб. 295, 296), 8-925-003-05-64

Подробная информация об объектах на сайте www.lot-online.ru



УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ • Экскаватор-погрузчик CAT 428D • Экскаватор-погрузчик JCB 2 СХ, фронтальный ковш 0,6 м³ + вилы, экскаваторные ковши (ширина ковшей 40 см, 60 см). • Компрессор 3-5 м³ в минуту на 2 молотка, от 700 руб./час	УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ - Самосвалы от 5 до 30 тонн. Продажа: песок, щебень, гравий, чернозем, грунт, раствор, бетон, кирпич силикатный, блоки стеновые. Без выходных.
т.: 44-10-45, 49-10-45	т. 777-677

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ		
Гор., обл., РФ	Грузовое такси «ПОДОРОЖНИКИ», Фольк., Газели, Бычки, подача 15 мин.нал/безнал, дог-ры на трансп.обсл. От 420 р/час и 11,5 р/км, без вых.	340-320, 777-491, www.340-320.ru
Сборные грузы по РФ, Москва, Екатеринбург, Пермь	ARTEGO Мерседес 6,8 м, РЕНО, 4-10 т, Мерседес бортовая платформа 7,2м., 13т, Кран-манипулятор 3т., Камаз-вездеход, Самосвал, Вездеход-манипулятор, любая форма оплаты, выделяем НДС	78-40-23, 78-40-46, 78-22-67
Гор., обл.	Автокран-борт, манипулятор, стрела до 3 т, борт до 6 т, размеры кузова 5х2,1 м. Фреза для ямочного ремонта. При заказе на 4 ч и больше - Скидка!!! Самосвал 15 т. Песок, щебень, гравий и т.д	77-10-11
Гор., обл., РФ	Автоуслуги Валдай, открытый борт, 5 т., 6 м, груз до 8 м. Нал/безнал.	786-796
Гор., обл., РФ	Газели, бычки, фольксваген.(с 8:00 до 20:00) Любая форма оплаты. Диспетчерские услуги.	340-111, 78-96-35, 340-111@bk.ru
РФ	Мерседес 1223 6 т, V 45 куб.м,тент, штора,длина 7 м + прицеп 5 т V 47 куб.м, тент длина 7,50 м верх, бок, зад. Общий V = 92 куб.м	467-460, 25-15-20
РФ	Мерседес-1217, 47 куб.м, до 6 т, 7,70 м, фургон	46-74-60, 25-15-20, 8-912-701-16-75
РФ	Скания -93, г.п. 8 т, объем 50 куб./м, длина 7,8 м, фургон, Скания-113, реф. 12т, длина 8,5 м, V 50 куб.м., полупные грузы, нал./безнал	46-74-60, 25-15-20, 31-91-30

СПЕЦТЕХНИКА		
Гор, Обл	Аренда автовышки. Коленчатая – 22м. Телескопическая – 18м. Цена от 900 р/ч. Без выходных. Нал/Безнал. Заключаем договора. На объем работ действуют скидки.	73-83-72, +79229938372, 738372@mail.ru, www.spectech43.ru
Гор., обл	Услуги автовышки, телескоп и коленчатая 18-22м. Оплата нал./безнал.	Тел.77-43-17
Гор., обл.	Щетка дорожная-уборочная. Гидроклон, гидромолот. Виброкоток (трамбование, укатывание различного грунта), Ямобур (бурение отверстий в грунте до 2,5 м, закруч. винт. свай). Самосвал 15т.Снегоочиститель роторный, снегометатель. Песок, щебень, гравий и т.д	77-10-11
Гор., обл., РФ	АВТО - КРАН 14-32 т., стрела 14-40 м. КРАН-БОРТ 11тн, длина 6.7м, стрела 3тн.	44-33-30(МТС), 57-99-63, 8-912-824-93-90, 8-912-375-31-98, www.avtokran43.ru
	Автокран - 90 т., стрела до 43м.. Нал/безнал	77-30-77, 77-00-77, 49-57-23
	Автокран бортовой КамаЗ-стрела от 5 т. до 9 т., борт от 15 т. до 25 т-прицеп 8 м./15 т., нал/безнал, без выходных.	77-30-77, 77-00-77, 49-57-23
Гор., обл.	Автокран-борт, манипулятор, стрела до 3 т, борт до 6 т, размеры кузова 5 х 2,1 м. При заказе на 4 часа и больше - Скидка!!! Самосвал 15т. Песок, щебень, гравий и т.д	77-10-11
Гор., обл., РФ	Автокран-борт-вездеход, борт 10т., 6м., Вездеход-самосвал 10т., Автокран-борт мерседес до 15т., до 8,5м. Эвакуация грузовой техники, тех.помощь. От 950р - за 1 час.	78-2230
Гор., обл., межгород	Кран - борт г/п 12т., кузов 6,5/2,45/1,2 ,манипулятор г.п.3т(6т) длина10м , прицеп 8м 10т. Гор., обл., межгород , нал./безнал.	49-23-83
Гор., обл.	Экскаватор-погрузчик TAR SUS. Гидромолот-телескоп. Глубина копания 6м. Кабельный ковш объем 1,2куб.м.; 0,3куб.м. Самосвалы. Нал/безнал.	47-11-48, 8-912-703-50-66

УСЛУГИ ГРУЗЧИКОВ		
Гор., обл.	Автогруз-43. Транспорт малый и большой до 22 куб.м. Грузчики, квартирные переезды, вывоз мусора, старой мебели. Нал/безнал. Любые документы. Микроавтобусы и автобусы на заказ.	44-75-98, 455-333, e-mail: avtogruz-43@mail.ru



до



после

Уход за брусчаткой: защита инвестиций в территорию предприятия

Традиционно считается, что для твердого покрытия подъездных дорожек и тротуаров коммерческого объекта или жилого дома не требуется особого ухода: «дождик все смоеет». Но это не всегда так, утверждают специалисты клининговой компании «Деликат-Сервис». Ведь имидж предприятия начинается именно с территории вокруг него.

Асфальтовое покрытие за счет входящих в его состав пластичных материалов действительно имеет достаточно монолитную структуру. Она защищает его от вредных веществ, которые оказываются на поверхности и разрушают покрытие.

А вот брусчатка – пористый материал. Она отлично впитывает воду, частицы грунта, антигололедные реагенты, машинное масло, моторное топливо и прочие загрязнения. Все это лишь отчасти смывается осадками. А значит, проникает внутрь и разрушает покрытие.

– Простой подсчет расходов, которые понадобятся на восстановление брусчатки, показывает, что на ее защите лучше не экономить. Ведь чистое крыльцо, ровные ступеньки, ухоженный газон – и вот уже создается ощущение порядка и успеха вашей компании. Сотрудникам приятно входить в здание, на свое рабочее место. Партнеры оценивают чистоту и порядок территории вокруг как часть эффективного производственного процесса, а вашим клиентам

просто хочется зайти к вам, – рассказывает директор клининговой компании «Деликат-Сервис» Татьяна Бармина.

Эксперты отмечают, что долгий срок службы брусчатки можно обеспечить за счет покрытия ее гидрофобными составами. Но для выполнения этой важнейшей операции по сохранению уличного покрытия его нужно подготовить к обработке. В первую очередь, это глубокая сухая и влажная очистка.

Профессиональный уход за брусчаткой обеспечивает существенное увеличение срока ее службы. То есть мыть «улицу с шампунем», а точнее, с применением специального состава – это не каприз, а очень рациональное решение. Все эти современные технологии доступны и у нас, утверждают в «Деликат-Сервис». ♣



г. Киров, ул. Московская, 107 Б, оф. 905
(8332) 782-782, 410-402
ds-complex.ru
uborka_kirov



– Средняя стоимость замены брусчатки, включая работы и материал, составляет в среднем около 800 рублей за м². То есть она приближается к напольным покрытиям внутренних помещений. При этом брусчатка испытывает куда более серьезные нагрузки. Но при грамотном и регулярном уходе она будет служить гораздо дольше. В нашей компании есть необходимые технологии, средства и оборудование для чистки и ухода за плиточными покрытиями любых видов.

– Татьяна Бармина, руководитель клининговой компании «Деликат-Сервис»

Ловушки законов и ошибки клиентов



Михаил Мартынов,
юрист, руководитель
юридического центра
«Мартынов и партнеры»

— В любом законодательстве есть масса тонкостей, которые неизвестны среднестатистическому гражданину. Но их незнание может отрицательно сказаться на дальнейших перспективах рассмотрения вашего дела.

В целом ряде ситуаций есть ключевые моменты, когда лучше обратиться к юристу. Это позволяет не оказаться в положении многих клиентов, которые зачастую приходят за консультацией уже после судебного заседания, когда итоги разрешения спора уже не пересмотреть.

Помни об интересах продавца

Не нужно просить консультацию у тех людей, чьи интересы не совпадают с вашими. Если вы спросите у сотрудника банка о возможностях отказа от страховки, то высока вероятность того, что он ответит: «Через три недели». А по закону срок отказа от договора всего две. Почему такой ответ? Банк получает вознаграждение за продажу страховых полисов, и отказ клиента от страховки никак не входит в его планы.

Еще один недавний пример. Ко мне обратилась клиентка, которая, посоветовавшись только с работниками недобросовестного застройщика-банкрота, сразу расторгла договор долевого участия. В результате права на частично готовую квартиру перешли родственникам директора этой фирмы-банкрота. Что получила взамен клиентка? Бесполезную возможность требовать возврата денег с неплатежеспособного предприятия вместо обеспеченного залогом права. Все действовали в правовом поле, но непонимание ситуации завело эту женщину в одну из правовых ловушек.

В этих и подобных случаях лучше не суетиться, а выслушать независимое мнение квалифицированного юриста. Но и здесь есть ограничения. Лучше обращаться к тому юристу, которому доверяешь, чтобы не попасть на тех, кто ведет заведомо проигрышные дела.

Ловушка времени

В вопросах права время часто играет первостепенное значение. Так, иск о восстановлении на работе можно подать только в течение месяца после незаконного увольнения. Отказаться от навязанного страхового договора можно только в течение 14 дней...

Во всех гражданских или административных спорах также есть сроки исковой давности. И именно пропуск сроков — наиболее частая ловушка, когда даже профессионалы оказываются бессильны.

Чтобы не попасть в правовую ловушку, нужно перед любым юридическим действием или после любого значимого события получить независимую консультацию. **Р (16+)**

Идеальный прикус с помощью брекет-систем



Александра Казакова,
врач стоматолог-ортодонт
клиники «Денталия»

? Можно ли взрослым исправить прикус с помощью брекетов или уже поздно?

— На самом деле сейчас в Кирове мы работаем в основном именно со взрослыми пациентами. Основная причина — эстетическая неудовлетворенность. Конечно, после того, как полностью завершилось формирование прикуса, не все можно исправить исключительно с помощью брекетов. Врач-ортодонт — это один из специалистов, который ведет пациента к безупречной улыбке. Тем не менее, мы работаем даже с пожилыми пациентами, у которых процедуры исправления прикуса сопутствуют протезированию и имплантации.

Конечно, как специалист, я рекомендую обращаться за первичной консультацией еще в детском возрасте, в 5-6 лет. На этапе, когда у ребенка сформированы еще только молочные зубы, брекет-системы не устанавливают. Но коррекция возможна с помощью временных съемных систем. Один из оптимальных периодов установки брекетов — старший детский — подростковый возраст, когда уже сменялись передние резцы и коренные «шестерки». На этой стадии можно установить брекет-системы, которые сформируют совершенный прикус и правильный рост новых зубов.

В любом случае, исправление прикуса с помощью брекетов это долгосрочный процесс, занимающий до двух лет. Современные системы, которые мы используем в клинике «Денталия», позволяют сократить его на 3-6 месяцев. При этом, мы применяем быструю и безболезненную технологию установки брекет-систем. Насколько болезненными могут быть ощущения в первые дни после начала ортодонтического лечения, но во многом зависит от индивидуальных особенностей пациента. Уже спустя 2-3 месяца с момента установки вы сможете забыть неприятную боль и увидеть первые результаты, благодаря чему у вас появится оптимизм на весь период лечения. Главное, что требуется от пациентов — тщательный уход за полостью рта и регулярные посещения ортодонта в течение всего периода лечения. Итог — отличная, как говорят, голливудская улыбка. **Р (16+)**

Стоматология XXI века
Dentalia®
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

ул. Розы Люксембург, 77
т.: (8332) 403-033
dentalia21vek.ru

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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

LIVE

Прямой эфир Навигатор.LIVE с Михаилом Мартыновым смотрите, перейдя по QR-коду:

ЮЦ «Мартынов и партнеры»
г. Киров, К. Маркса, 18 (ТОЦ КРИН), оф. 215
Тел.: 8 (8332) 733-842
martynov43.ru

Свид-во о повышении квалификации по медиации
№ УПК-13-0000006/2019 от 31.03.2019г.

LIVE

Прямой эфир Навигатор.LIVE с Александрой Казаковой смотрите, перейдя по QR-коду:

Стоматология XXI века
Dentalia®
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

ул. Розы Люксембург, 77
т.: (8332) 403-033
dentalia21vek.ru

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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Подарите вашему дивану девятую жизнь

- экономия средств: перетяжка мебели обойдется порой дешевле покупки новой
- простор для вашей фантазии: можно сочетать различные обивочные материалы
- возможность замены «внутренностей» вашего кресла или дивана
- срок исполнения заказа — 1-4 дня
- бесплатная доставка мебели по вашему адресу



Мастерская по перетяжке мебели «Уют»
Октябрьский пр-т, 24д, т. 8-922-975-13-97
vk.com/peretazhkauyt
Duh171@bk.ru, yut43.ru



Вода живая и мертвая: мифы или реальность



Юрий Кропанев,
директор сети магазинов
«Сантехмаркет»

? Есть ли на рынке оборудование, которое не просто очищает воду, но и делает ее полезной?

— Многие помнят сказки и былины, в которых упоминается живая и мертвая вода. Правда, не так давно ученые выяснили, что это не миф. Вода действительно имеет характеристики, которые позволяют называть ее «живой» и «мертвой».

Потенциал воды

В естественных науках есть понятие окислительно-восстановительного потенциала. Упрощенно, вода может иметь положительный или отрицательный заряд разной силы. Так вода, из которой состоит наш организм, имеет отрицательный заряд. А та, что течет из-под крана или продается в магазинах, — небольшой положительный. В результате, когда мы пьем такую воду, мы уменьшаем «заряд» внутри организма, подрываем его способность противостоять так называемым свободным радикалам.

Но это отнюдь не означает, что воду с сильным положительным зарядом — «мертвую воду» — нужно полностью исключить. Даже в сказках она помогала героям. Ею, например, омывали раны.

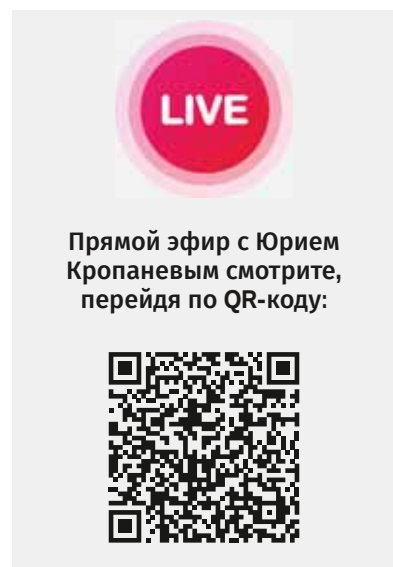
Уже в XX веке ученые выяснили, что вода с высоким положительным зарядом имеет дезинфицирующие свойства и если не убивает, то замедляет рост вредных бактерий. В любом случае, отказ от питья «мертвой» воды вряд ли сразу сделает вас здоровым. Это не «волшебная таблетка».

Волшебство ионизации

Понятно, что обычные фильтры минимально влияют на заряд воды. Для регулирования окислительно-восстановительного потенциала нужен специальный прибор — водоочиститель с электрохимическим реактором, который благодаря электромагнитному воздействию способен превращать водопроводную воду в «живую» или «мертвую».

Современные варианты таких систем водоподготовки позволяют и фильтровать воду, и давать ей более или менее мощный положительный или отрицательный заряд.

Но в целом, такими водоочистителями у нас пользуются редко. Поэтому даже в нашей специализированной сети их можно приобрести только по специальному заказу. Хотя вещь нужная. Я уже много лет использую подобный прибор у себя дома. **Р (16+)**



Прямой эфир с Юрием Кропаневым смотрите, перейдя по QR-коду:

сеть магазинов
САНТЕХМАРКЕТ

Головной магазин:
ул. Металлургов, 8
Тел. 8 (8332) 32-91-36
интернет-магазин:
santehmarket43.ru

ИП Кропанева Г.А. ОГРНИП 314434536700072
ИП Кропанев Ю.Г. ОГРНИП 304434528200240

Операции без очереди: очевидное решение



Дмитрий Печенкин,
директор «Семейной клиники»
ООО «Лечебно-диагностического
центра «Верис», врач
анестезиолог-реаниматолог

? Может потребоваться плановая операция. Есть ли в Кирове возможность обойтись без очереди и длительного ожидания?

— Наша «Семейная клиника» имеет одну из лучших операционных в Кировской области. При этом весь процесс работы с пациентами построен так, чтобы оказывать качественную медицинскую помощь в оптимальные сроки и в комфортных для пациентов условиях.

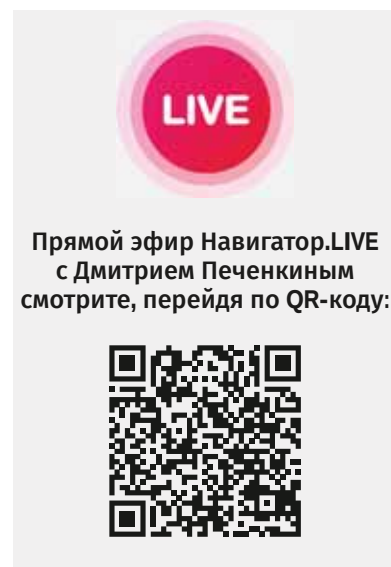
Сейчас наша операционная оснащена передовым медицинским оборудованием и позволяет проводить очень сложные операции. Мы располагаем операционным рентген-комплексом, который дает возможность осуществлять высокоточные нейрохирургические операции. Мои коллеги освоили эффективные методы решения проблемы грыж межпозвоночных дисков, включая холодноплазменную нуклеопластику и радиочастотную денервацию.

Еще одно наше передовое направление — флебология. У «Семейной клиники» есть опыт проведения сложных операций на венах, которые позволяют не только восстановить нормальное кровоснабжение нижних конечностей, но и дают видимый эстетический эффект. Для этого наши врачи используют современные хирургические и лазерные методики.

Понятно, что никакой современный хирургический блок не может обойтись без оборудования, позволяющего проводить эндоскопические вмешательства. Мы выполняем большой спектр малоинвазивных операций в брюшной полости, включая лечение заболеваний желчевыводящих путей и гинекологических проблем у пациенток.

Коллеги также накопили большой опыт в сфере операций на молочных железах, в том числе удаление доброкачественных новообразований, реконструктивные и пластические операции груди. И это далеко не полный перечень наших возможностей.

Добавлю, наша «Семейная клиника» работает в системе ОМС. То есть пациентам, которые зарегистрированы за пределами Кировской области — в Коми, Татарстане, Марий Эл и других — все услуги, включая пребывание в палатах повышенной комфортности, компенсируется из средств региональных Фондов обязательного медицинского страхования. Лечение в «Семейной клинике» для этих пациентов бесплатно! **Р (16+)**



Прямой эфир Навигатор.LIVE с Дмитрием Печенкиным смотрите, перейдя по QR-коду:

ВЕРИС
центр медицины

ул. Московская, д. 107/А
Тел: 8 (8332) 43-03-03, 41-03-03
Сайт: med-kirov.ru

ЛО-43-01-002889 от 24.10.2018г., ЛО-43-01-002712 от 24.01.2018г.,
ЛО-43-01-002670 от 22.11.2017г., ЛО-43-01-002156 от 18.11.2015г.,
ЛО-43-01-000074 от 18.11.2015г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

АРЕНДА торгово-офисных и производственных помещений г. Слободской

- Торгово-офисные помещения от 11 кв.м, общая площадь 6000 кв.м (магазин, актовый зал, спортзал, офисные и другие помещения в сфере оказания услуг населению)
- Производственные и складские помещения от 200 кв.м до 8000 кв.м, общая площадь 40 000 кв.м

Производственный комплекс имеет:

- электроподстанцию с мощностью 2,7 МВт
- ж/д-тупик имеет платформу на 9 вагонов, погрузочно-разгрузочное оборудование

Подробная информация по тел. 44-51-15



Производственный комплекс располагается рядом с федеральной дорогой Кострома-Пермь

Познать дзен в красоте



— Я смелая и беспокойная по характеру. Люблю бросать себе вызовы в бизнесе и жизни. А как иначе? — Галина Лебедева, руководитель Центра красоты и SPA «Шелк».

— Красавицей женщину делает уверенность в себе. А что ее дает? Реализация на работе, в семье, успехи в творчестве. В жизни каждой должно быть время, посвященное себе: физические нагрузки, уход за собой, правильное питание, питьевой режим. Все эти вещи можно себе позволить вне зависимости от достатка, главное — правильно организовать время. Я считаю себя счастливой, так как уже более 15 лет занимаюсь любимым делом, работая в индустрии красоты.

Куда приводят мечты

С детства, играя в больницу, надевая перчатки, белый халат и беря анализы у своих кукол, я знала, что хочу стать медиком. Я всегда любила разговоры на околomedicalную тематику. Хоть папа строго настоял на том, чтобы я закончила технологический колледж, я не отказалась от мечты и получила медобразование, в итоге проработав 18 лет в хирургическом отделении. Уже в колледже я начала интересоваться массажем и косметологией. Постоянно посещала различные курсы, пробовала себя, осваивала новые методики. Моя семья, наверное, чаще видела меня именно за конспектами и учебниками, а не на диване у телевизора. Я смелая и беспокойная по характеру. Каждый раз бросаю себе новые вызовы. И в бизнесе, и в жизни. По-другому нельзя.

И диплом бакалавра физической культуры стал очередным челленджем, после которого я активно начала заниматься вопросами коррекции веса. Три краеугольных камня системы, которую я разработала и которой сейчас придерживаюсь, — питание по группе крови, специальные техники массажа и физические упражнения при определенной высоте пульса. Это здоровая коррекция веса, которая регулирует весь комплекс процессов в организме и дает возможность сохранять оптимальные параметры тела долгие годы. На тот момент я еще активно осваивала новое для индустрии красоты Кирова направление — шугаринг сахарной пастой, удаление нежелательных волос на теле. В определенный момент, работая в стационаре одной из кировских больниц и совмещая оказание услуг по шугарингу, я сказала себе «стоп» и решила уйти с головой в свободное плавание. Было ли страшно? Безумно. Но, оглядываясь назад, ни о чем не жалею.

Красивый бизнес

Бизнес и семья — две настоящие любви в моей жизни. В 2001 году в моем деле было всего три человека. Я и еще две девочки, которых я обучила массажу и шугарингу. К 2009 году клиентская база настолько разрослась, что возникла необходимость создать полномасштабный салон красоты «Шелк». Мне нравится звучание слова «шелк»: оно приятно ласкает слух. Философия, вложенная в название салона проста: хочешь гармонии в жизни, стань «шелковой»

внутри и снаружи. Мы предлагаем нашим клиентам много разных способов стать здоровыми, красивыми и счастливыми. Среди наших фирменных услуг:

■ **Сибирский SPA.** После разогревания тела в кедровой здравнице с эфирными маслами (это мини-сауна из сибирского кедра) следует массаж кедровыми «камнями», имеющими форму шишек. Они мягко и глубоко воздействуют на тело, позволяя расслабить мышцы. Сибирское SPA — эффективный способ в профилактике вирусных заболеваний.

■ **Уходовая процедура за лицом по методу Доктора Хана.** Многие женщины очень настороженно относятся к хирургическим вмешательствам, но хотят сохранить красоту несмотря на возраст. Среди таких методик одна из самых эффективных — по методу доктора Хана. Этот курс процедур нацелен на укрепление мышечного каркаса лица. Он позволяет сохранить и даже восстановить овал лица, который утрачивает с возрастом свои очертания.

■ **Шугаринг сахарной пастой собственного производства.** Актуальная и очень востребованная услуга в индустрии красоты. У нее нет ограничений по возрасту и полу. Наш опыт в этом направлении составляет более 15 лет!

«Шелк» — это команда единомышленников. Мы помогаем нашим клиентам и при этом живем по-настоящему дружным коллективом, который объединяет стремление дарить людям прекрасное и самим быть в отличной эстетической и физической форме. Вокруг этих принципов и строился коллектив. Те, кто не может им соответствовать, быстро уходит сам. Я подбираю коллектив из опытных мастеров. Нужно четко понимать, что мы продаем качественный сервис, услугу, а не мастера. Значит, единственный правильный вариант — это строить салон-звезду. Сейчас нас в команде более 20 человек: парикмахеры, косметологи, визажисты, SPA-мастера, мастер перманентного макияжа, ногтевого сервиса, администраторы и обслуживающий персонал. 70% персонала имеют медицинское образование.

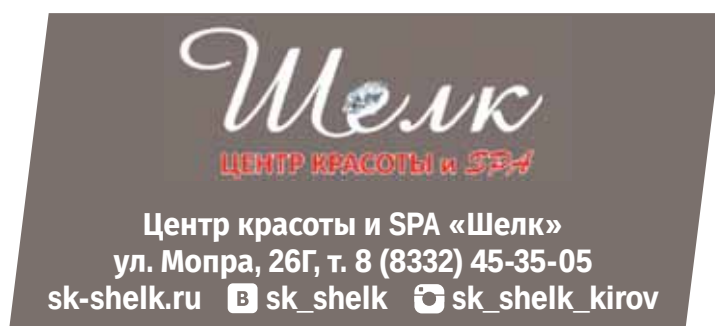
Борьба за сердце клиента

В салонном бизнесе именно благодаря экономическому кризису мы открыли для себя новую нишу, в которой сейчас активно развиваемся — собственное производство пасты для шугаринга. Мы сложили три вещи — наработанные формулы, хорошее сырье и знание производственного цикла. И получили тот самый продукт, качеством не уступающий люксовым, но при этом по более разумной цене. Уже открыли представительство в Республике Коми. Кроме того, на базе салона красоты «Шелк» я провожу обучающие практикумы* для мастеров по шугарингу. Нарастающую конкуренцию на бьюти-рынке, в том числе от так называемых «специалистов», оказывающих услуги на дому, я расцениваю как время для второго дыхания, рывка, как у спортсмена на финише. Нам нужно вспомнить все, что мы знаем и умеем, внедрить новые решения, мобилизовать себя. Мы с достоинством пройдем этот период. Ведь мы нужны нашим клиентам! ♡

*Свид-во об аккредитации №04072018/10-1 от 04.07.2018
выдано ИП Лебедевой Г.А.

Лови момент холодным летом!

Стоимость Сибирского SPA от 1200 р.





ТОЛЬКО В ИЮЛЕ!

БОЛЬШИЕ СКИДКИ!*

20%

на мебель под заказ
от фабрики Greta

30%

на мебель под заказ
от фабрики «Виктория»

до 70%

на выставочные
образцы



Мебельный салон GRETA

Октябрьский пр-т 149, 2 этаж («Спартак»)

vk gretamebelkirov

т. (8332) 74-56-00, 8-919-525-23-88

ФАБРИКА КУХНЯ

приглашает к столу!

Корпоративное питание
для вас и ваших сотрудников.

При заключении договора вам предоставляется
персональный менеджер

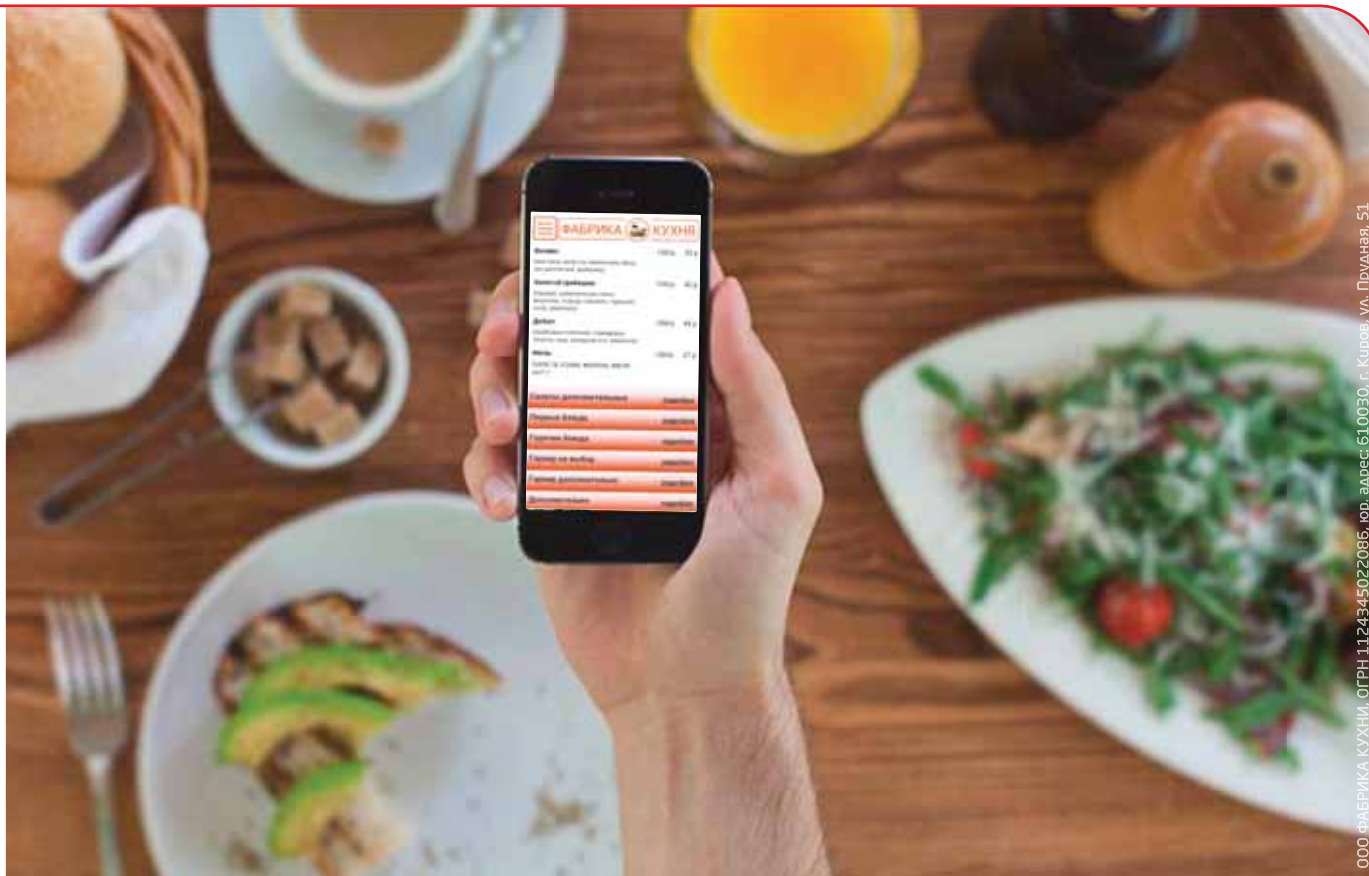
Закажи обед сегодня до 9:30!

1 шаг Выберите на сайте:
fabrika-kuhnya43.ru

2 шаг Закажите по тел.:
71-42-00

ФАБРИКА КУХНЯ

Кухня на любой вкус:
русская / европейская / японская



ООО «ФАБРИКА КУХНЯ», ОГРН 1124345022085, юр. адрес: 610030, г. Киров, ул. Прудовая, 51


Разнообразное меню
на каждый день




Бесплатная
доставка




Экологичная
упаковка




Удобная система
оплаты



СТАРЫЙ ДВОРИК
— на Орловской —

НОВЫЙ ОТЕЛЬ

Киров, Орловская, 48

Единая служба бронирования:
т.: (8332) 22-00-12, 8-800-100-58-12
www.oldkirov.ru

ВСЕ ДЛЯ ЗАБОРА

ВИНТОВЫЕ СВАИ

Гибкие цены



ООО «ВятТехноСтрой», пер. Базовый, 8а, тел. 78-28-81, 775-375, www.cваи-киров.рф

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

**1С:ЦЕНТР
СОПРОВОЖДЕНИЯ**

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

**1С:ЦЕНТР
КОМПЕТЕНЦИИ
ПО БЮДЖЕТНОМУ УЧЕТУ**



ПРОДАЖА ПРОГРАММ 1С
Бесплатная доставка, установка
ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ

**ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ**
1С:Сопроводитель Отправка отчетности из 1С

ГРУППА КОМПАНИЙ

МастерСофт

ПАРТНЕР ФИРМЫ «1С»

АВТОМАТИЗАЦИЯ

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
АВТОМАТИЗАЦИЯ**
Бухгалтерии, торговли, производства,
бюджетного учета на базе 1С «под ключ»

**ЦЕНТР СЕРТИФИЦИРОВАННОГО
ОБУЧЕНИЯ (ЦСО)**
Сертифицированные фирмой 1С
Преподаватели и курсы 1С



22-22-44
МастерСофт.РФ
Киров, ул. Маклина, д. 40

ПРОФЕССИОНАЛЬНО. ОБУЧЕНИЕ. СКИДКА* НА АПГРЕЙД ДО 50%
ЛИЦЕНЗИОННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

*до 31.07.2019 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ

1С
Бух.Обслуживание

0+

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



1С
Бух.Обслуживание

от 400 руб./мес.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове. Адрес: ул. Маклина, д. 40