

ФИЛОСОФИЯ ДОСТИЖЕНИЙ ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Человек Дела

Киров

№ 01 (83) январь 2026 | 16+

Спецпроект

**Антихрупкость:
как бизнес
превращает
кризис
в трамплин**

МАРИЯ ИВОНИНА:

**«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
СО СМЫСЛОМ»**



АРХИТЕКТОР ЗАЩИТЫ, ФУНДАМЕНТ ЗАКОННОСТИ

НАТАЛЬЯ ШИРОКОВА –

адвокат, руководитель
офиса адвокатов «ВЕРТИКАЛЬ».
Обладатель медали «За заслуги в защите
прав и свобод граждан», член Кировской
областной коллегии адвокатов.

Когда на кону стоит всё, необходим не просто адвокат. Нужен стратег, чья работа построена на незыблемых принципах, а не на пустых обещаниях.

Мой принцип – это система, где личный опыт является алгоритмом действий.

30 лет адвокатской практики в Кировской области и других регионах дали не просто знание закона. Они сформировали систему убеждений, основанную на:

- ✓ глубоком анализе и железной логике для построения безупречной позиции,
- ✓ абсолютной профессиональной ответственности перед каждым, кто доверил мне свою защиту,
- ✓ честности и конфиденциальности как единственно возможной основе для доверия,
- ✓ эмоциональном интеллекте и стрессоустойчивости, чтобы сохранять ясность ума и принимать верные решения даже под давлением.

Моя экспертиза – это диалог с Законом, где я говорю от имени клиента.

Эта система находит своё применение в самых сложных областях:

- ▶ Уголовные дела (защита на следствии и в суде).
- ▶ Гражданские споры (имущество, договоры).
- ▶ Административные дела (защита прав в спорах с государственными органами).

Государственная награда – лишь внешнее подтверждение внутреннего правила: результат рождается там, где безупречная профессиональная этика встречается с отточенной юридической механикой.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПРАВУ



☎ 8 964 252 72 27

Офис «ВЕРТИКАЛЬ»

📍 г. Киров ул. Казанская, 85

Реклама. Ф/Л Широкова Наталья Васильевна.
ИНН: 434562615144. Адрес: г. Киров ул. Красина 5/5 - 10.

Содержание

ФИЛОСОФИЯ ДОСТИЖЕНИЙ

4, 8 СЕРГЕЙ КАПИЦА, МСТИСЛАВ КЕЛДЫШ

6 «ЩЕДРИНЪ»: МЕСТО, ГДЕ ЖИВЕТ ДУША

ГОСТЬ НОМЕРА

10 МАРИЯ ИВОНИНА

Основатель и руководитель сети центров HarryABA,
социальный предприниматель
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СО СМЫСЛОМ»

16 УПРАВЛЕНЦЫ ДЛЯ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Директор филиала РАНХиГС Елена Симбирских

18 ГИМНАЗИЯ «ПРЕСТИЖ»: ТРАДИЦИИ,
ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ, ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ

Директор и учредитель гимназии «Престиж»
Кирилл Тарасов

20 ОНИ МЕНЯЮТ РЕАЛЬНОСТЬ... И НАС

Председатель Кировской областной организации ВОИ
Ирина Бужлакова

СПЕЦПРОЕКТ

22 АНТИХРУПКОСТЬ: КАК БИЗНЕС
ПРЕВРАЩАЕТ КРИЗИС В ТРАМПЛИН

Живые истории не о выживании, а о том,
как давление сделало бизнес сильнее.
Стратегии, конкретные инструменты, чек-лист
антихрупкости бизнеса на 2026 год

36 ФИЛОСОФИЯ ЧЕСТНОСТИ В МИРЕ ЖКХ

Директор ООО УК «ЭТАЖИ 43» Алексей Трофимов

38 «АКАДЕМИЯ ПАРА»:

ЗДЕСЬ РОЖДАЕТСЯ КУЛЬТУРА ПАРЕНИЯ

40 БИЗНЕС НА ЭМОЦИЯХ

Владелец кулинарной студии «PRO Вкус»
Алексей Корнаухов



42 РЕЗИДЕНЦИЯ

ДЛЯ БИЛЬЯРДНОЙ ЖИЗНИ КИРОВА

Владелец бильярдного клуба «РЕЗИДЕНЦИЯ»
Сергей Плесовских

44 «ВАУ!» – ГЛАВНОЕ СЛОВО НА ТРАССЕ

46 ВАШ БИЗНЕС – ЭТО ДВИГАТЕЛЬ.

ПОРАДУЙТЕ ЕГО «АДСКИМ» ТОПЛИВОМ

48 СИЛУЭТ, СЕДИНА, СИЯНИЕ:

ФОРМУЛА БЕЗУПРЕЧНОГО БЬЮТИ-ОБРАЗА

Мастер по волосам, визажист Юлия Зыкина

ЖУРНАЛ Человек Дела

ЯНВАРЬ 2026

ФИЛОСОФИЯ ДОСТИЖЕНИЙ ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

№01(83)

16+

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ООО «БИЗНЕС НОВОСТИ», КИРОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР Татьяна Анатольевна Завьялова zavt19@mail.ru
РЕДАКТОР Анастасия Александровна Белова a.a.belova@mail.ru ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР Анастасия Рязанова
НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ Светлана Машковцева, Татьяна Урванцева, Мария Коптева, Александра Михалёва
ФОТОГРАФИИ Анастасия Кудрина, Екатерина Шулепова

Адрес учредителя, редакции и издателя: 610000 г. Киров, ул. Московская, 40, оф.1 тел.: (8332) 41-04-28

Дата выхода в свет 19.01.2026 г. Отпечатано в типографии ООО «Элефант» Адрес: 610004, г. Киров, ул. Ленина, зд. 26, тел.: (8332) 38-34-34
Номер заказа 8886 Тираж 5000 экз. Рекламы не более 45%. Распространяется бесплатно

Журнал «Человек Дела-Киров» зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство ПИ №ТУ 43-00589 от 25 января 2016 года.

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ШЕФ-ПРЕМЬЕР»

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР Тимофей Викторович Кареба

Адрес центральной редакции и издателя: 191024 Санкт-Петербург, Невский проспект, 147, офис 46
Тел./факс +7 812 49-077-49, e-mail: pr@chiefrus.com, www.ChelovekDela.com (САЙТ СОЗДАН КОМПАНИЕЙ ARTPAGES.DIGITAL)

Журнал «ЧЕЛОВЕК ДЕЛА» зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР). Свидетельство ПИ № ФС 77 – 60909 от 02.03.2015

Региональные издания выпускаются и распространяются: Санкт-Петербург, Москва, Киров, Новосибирск, Краснодар



Сегодня недостаточно быть сильным. Нужно стать антихрупким.

Не просто держать удар, а использовать его энергию для рывка. Не просто сохранять, а расти под давлением. Это философия жизни, где перемены стали правилом, а вызовы проверяют нас на прочность.

Антихрупкость не про стойкость. Стойкий камень, который от удара трескается, но остается прежним. Антихрупкое от удара меняется, чтобы стать сильнее.

В материалах этого номера вы увидите, как эта философия воплощается в самых разных сферах: от управления командой до воспитания детей, от локального бизнеса до личной истории. Здесь нет рецептов «как стать неуязвимым»: таких, пожалуй, не бывает. Зато есть истории людей и компаний, которые научились превращать уязвимость в точку роста. Которые нашли опору в умении договариваться с реальностью, сохраняя и усиливая при этом ценности компании и свои собственные.

Потому что антихрупкость – не только про бизнес. Она начинается с нас самих. В долгих разговорах с детьми, в умении слушать без спешки, в праве на ошибку и собственную траекторию. Мы инвестируем не в гениев, а в целостных людей, способных падать, чувствовать, подниматься и снова идти. Как и бизнес, который учится не просто выживать, а развиваться через турбулентность.

Антихрупкость рождается из глубокой включенности. Из умения слышать партнера, клиента, тихий голос своей интуиции. И доверия. Доверия к себе, к своей команде, к своему ребенку. Из способности создать среду, где можно ошибаться и расти. Когда ребенок чувствует поддержку, он начинает пробовать. Когда команда чувствует заботу, она генерирует идеи, и бизнес обретает гибкость стали – не ломается, а гнется, принимая новые формы.

Поэтому антихрупкость — это про внутренний гибкий стержень. Его сложнее всего построить, но именно его невозможно разрушить.

Мы растем, когда не боимся чувствовать. Мы крепнем, когда не стесняемся быть человеческими. Именно из тысяч таких выборов и строится будущее, способное выдержать любое давление.

Пусть каждый следующий шаг будет тверже предыдущего!

С верой в нашу способность меняться и расти,

Анастасия Белова,
редактор журнала «Человек Дела-Киров»,
главный редактор проектов «Бизнес Новостей».



Правовое агентство «Грата» уже более 14 лет оказывает профессиональную помощь и поддержку в решении правовых и финансовых вопросов: от консультаций до сложных судебных процессов и сделок с недвижимостью, надежно защищая интересы клиентов на каждом этапе.

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

- ▶ Представительство в суде;
- ▶ Арбитраж, гражданско-правовые споры;
- ▶ Защита прав потребителей;
- ▶ Семейные, трудовые, жилищные споры;
- ▶ Административные, наследственные, земельные споры;
- ▶ Составление исков, жалоб, претензий, ходатайств;
- ▶ Исполнительное производство;
- ▶ Регистрация ИП, ООО, некоммерческих организаций;
- ▶ Ликвидация организаций и ИП.

КОМПЛЕКСНОЕ БУХГАЛТЕРСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

- Ведение и восстановление бухгалтерского учета;
- Бухгалтерское сопровождение ИП и ООО;
- Составление и сдача налоговой отчетности;

- Возврат НДФЛ (имущественные налоговые вычеты);
- Кадровая работа;
- Расчет заработной платы;
- Работа с первичной документацией;
- Взаимодействие с ИФНС, СФР и другими органами;
- Консультации.

СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

- ✓ Продажа, подбор и обмен недвижимости на выгодных условиях;
- ✓ Приватизация недвижимости;
- ✓ Оценка недвижимости;
- ✓ Ипотека, военная ипотека;
- ✓ Работа с материнским капиталом;
- ✓ Полное юридическое сопровождение на всех этапах сделки.

Правовое агентство «Грата» – просто решаем сложные задачи



📍 Киров, Октябрьский пр-т, 120 (офисы 305, 306)

☎ 78-68-40 | 73-88-83 | 49-09-10

✉ info@grata2011.ru



Реклама. ООО Правовое агентство «Грата». Адрес: 610000, г. Киров, ул. Орловская, д. 23. ОГРН 1144345015869



СЕРГЕЙ КАПИЦА

Ученый-физик, бессменный ведущий легендарной телепередачи советского прошлого «Очевидное – невероятное» и главный редактор журнала «В мире науки» Сергей Капица размышляет о парадоксах прогресса, силе знания и фундаментальных основах общества. Его афоризмы – это концентрация мудрости учёного, видевшего глубинную связь между культурой, наукой и человеческим потенциалом.

” Если же все подчинять деньгам, то деньгами все и останется, не превратятся они ни в шедевр, ни в открытие.

” Деньги есть не цель существования общества, а всего лишь средство достижения тех или иных целей.

” Культуру надо насаждать! Даже силой. Иначе нас всех ждет крах.

” Ничто не мешает человеку завтра стать умнее, чем он был вчера.

Руководить – это значит не мешать хорошим людям работать.

” Я нахожусь в счастливом состоянии, потому что у меня есть дело, есть интересы, которые этому делу отвечают. И эти интересы еще отвечают какой-то потребности общества – вот это важно.

” В жизни человек с выдержкой всегда побеждает. А выдерживать надо не полчаса, а годами.

” При правильной оценке даже по ошибке можно судить о силе ума человека. Ошибки бывают банальные, их делают обычные люди. Но бывают и гениальные.

” Собрать стадо из баранов легко, трудно собрать стадо из кошек.



СЕРГЕЙ ПЕТРОВИЧ КАПИЦА

(14.02.1928 – 14.08.2012)

Советский и российский учёный-физик, просветитель и телеведущий. С 1973 года бессменно вёл научно-популярную телепрограмму «Очевидное – невероятное»; основатель и главный редактор журнала «В мире науки».

Доктор физико-математических наук (1962), профессор (1965), завкафедрой МФТИ, являлся главным научным сотрудником Института физических проблем им. П. Л. Капицы. Почётный профессор МГУ. Член Европейской АН.

” Костюм дисциплинирует мужчину, внутренне организует. Когда-то радиодикторы Би-Би-Си читали новости в смокингах и вечерних платьях, хотя слушатели их и не видели.

” Коллективное творчество – это чепуха, но творчество в коллективе – это единственный вид настоящего и плодотворного творчества.

” Прежде чем действовать, надо понять.

” Интернет – это как шум. Он только раздражает. Уровнем претензий, тотальностью. Тратя время на интернет, ты рискуешь потерять то, что действительно интересно.

” А что останется после нынешнего поколения? Их смс-ки будут издавать в назидание потомкам?

” Для новаторства нужны масштабы, мощь, решительность, доверие. Нельзя мямлить и предаваться рефлексам.

” Только противоречие стимулирует развитие науки. Его надо подчеркивать, а не замазывать.

Чем позже человечество возьмет на себя ответственность за свою историю, тем уже будет коридор доступных ему возможностей.

” Не компьютер может довести человека, а интернет. Замечательный русский психолог Алексей Леонтьев сказал в 1965 году: «Избыток информации ведет к оскудению души». Эти слова должны быть написаны на каждом сайте.

” В живой природе передача информации от поколения к поколению и ее распространение в пределах популяции происходит генетически. Только человек обладает способностью к передаче информации путем социального наследования. Информационное взаимодействие, связанное с речью и сознанием как общественными явлениями, выраженными в культуре, технике и науке, определяет динамику развития человечества на всем пути его развития – с тех пор, когда полтора миллиона лет тому назад появился Homo Habilis – человек умелый.

«ЩЕДРИНЪ»: Место, где живет душа

В туристическом сердце Кирова есть кафе, дверь которого словно ведет в другую эпоху – тихую, вдумчивую, щедрую. Это место, где классика не пылится на полках, а оживает в новых смыслах. В аромате кухни, в тихом переплете разговоров, в особом уюте, который заставляет забыть о времени.

Сюда приходят не просто поесть. Сюда приходят, чтобы поговорить о делах, о прочитанных книгах, о жизни. Поспорить и помолчать. Подумать и вдохновиться. Здесь просто хочется быть, потому что это место для встреч, вдумчивых обедов, неспешных ужинов и вечеров, когда важны не только блюда, но и люди напротив.

Секрет атмосферы кроется в тысяче мелочей. На входе вас встречает легкая классическая музыка. Чуть слышно звенит посуда, причем каждая со своим характером. Спинки стульев укутаны узорчатыми русскими платками, словно заботливыми руками бабушки. Тепло дерева столов и стульев, благородная латунь светильников, мерцание горящих свечей, отреставрированный деревянный буфет... На стенах целая галерея картин известной кировской художницы Татьяны Дедовой, на которых вятские пейзажи и знакомые каждому уголки города обретают поэтическую глубину. Даже подоконник сам как картина, а за стеклом – живая, неторопливая Вятка. Всё это бережно воссоздает атмосферу прошлого в самом современном ее наполнении: для сегодняшних встреч и раздумий.

И кажется, что даже сам Михаил Евграфович Салтыков-Щедрин, чей образ в бронзовой рамке мягко освещен свечами канделябра, одобрително кивает гостям. А периодически и по-настоящему мажет рукой, словно приглашает остаться подольше, долить облепихового чая и продолжить беседу.

Это настоящий гимн духу и красоте нашего города. И ощущение «бытия» здесь настолько цепкое, что в небольшом зале почти всегда нет пустых столов. Сюда идут семьями, чтобы провести теплый вечер. Сюда приходят в одиночку за вдохновением, с блокнотом или книгой. А в уютном уголке у окна часто рождаются важные соглашения, потому что атмосфера располагает и к душевным, и к деловым беседам. При этом не слышно громких телефонных разговоров, словно сам дух кафе мягко настраивает на другой, человеческий лад.

А уж стол здесь действительно щедрый, как душа. В меню много исконно русских блюд, но в каждом есть своя изюминка, свой маленький рассказ. К примеру, грибовница – не просто суп, а целая история про осенний лес, от мясной скоблянки так и веет домашним очагом. Есть блюда с интересным, современным сочетанием вкусов, где поварский талант раскрывает знакомые ингредиенты с новой стороны. К примеру, бифштекс на облаке пюре с грибным соусом, в котором знакомые вкусы открываются новыми гранями. Это уже разговор на современном языке, где уважение к продукту и мастерство повара творят настоящее волшебство.

Здесь действительно следуют простому и мудрому завету: «Ешь, люби, живи на Вятке!» И предлагают часть своего мира – мира тишины, вкусной еды, красивых вещей и добрых разговоров.

Поэтому гости возвращаются. Возвращаются, чтобы вновь ощутить редкое в наше время сочетание – щедрость души, воплощенную во вкусе, атмосфере и неторопливом течении времени за столиком, где прошлое и настоящее вступают в живой, уютный диалог.



«Щедринъ»: кафе, где классика оживает в новых смыслах.

г. Киров, ул. Спасская, 17
Бронирование столиков: **79-22-52**

Реклама

СОМНЕВАЕТЕСЬ, ЧТО ПОДАРИТЬ ЛЮБИМЫМ, БЛИЗКИМ, КОЛЛЕГАМ?

Купите электронный
подарочный сертификат
в Салон красоты **BABOR!**



ПУСТЬ ЖЕЛАНИЯ ИСПОЛНЯЮТСЯ!

Бутик | Уходы и СПА программы для лица и тела | Ногтевой сервис | Стилист и визажист



BABOR
EXPERT SKINCARE
MADE IN GERMANY

📍 г. Киров, ул. Альберта Лиханова, 18 (бывш. ул. Горбачева)

☎ (8332) 44-15-15 🌐 babor-kirov.ru 📺 babor_kirov

МСТИСЛАВ КЕЛДЫШ

Советский ученый в области прикладной математики и механики, крупный организатор советской науки, один из идеологов советской космической программы, директор Института прикладной математики АН СССР (ИПМ РАН), президент Академии наук СССР – о роли науки в достижении прогресса.

Продвижение в науке невозможно без преодоления трудностей. Наука требует героизма. Но это как раз то, чего ищет молодость, то, в чем она видит счастье. Она несет с собой уверенность, что сумеет вписать новые страницы в книгу истории. И это прекрасно.

Наука открывает необозримое поле деятельности, и никогда нельзя будет сказать, что все уже открыто, что окончательно решены все проблемы.

Такого огромного значения для всей жизни людей, как сейчас, наука никогда еще не имела. Идет непрекращающийся интенсивный процесс изменения жизни человечества под влиянием тех грандиозных достижений, каких добивается наука. Процесс этот нарастает, как вал.

Наука вселяет в нас оптимизм.

Изобретение самолета имело последствия более важные, чем только создание нового вида транспорта. Точно так же общечеловеческое значение радио превосходит его чисто техническое применение.

Мощные средства связи и средства сообщения открывают широчайшие возможности коммуникаций в масштабе всей планеты.

Жизнь чрезвычайно сложна и разнообразна. Вместе с тем надо помнить, что все в природе соединено тончайшими связями. И поэтому исследование природы должно идти комплексно, так, чтобы не нарушать этих связей; надо постигать природу, не разрушая ее, а сохраняя и улучшая.

Надо видеть в науке силу, которая преобразует мир

Мы работали самозабвенно, но не задумывались о значении своей работы. И только когда, едва отдышавшись после запуска, мы услышали, как воспринимают этот запуск во всем мире, мы поняли, что начался космический век человечества.

Изучение планет – это необходимый этап в познании человечеством окружающего мира, в лучшем узнавании собственной планеты. Мы сейчас являемся свидетелями начала этого этапа. Космические исследования дали для этого в наши руки качественно новые возможности. Постепенное накопление сведений в этой области дает необходимые знания для решения одной из фундаментальных проблем современного естествознания – проблемы происхождения и эволюции Солнечной системы.



МСТИСЛАВ ВСЕВОЛОДОВИЧ КЕЛДЫШ

(28.01.1911 - 24.06.1978)

Келдыш, благословляя академика И. Г. Петровского на ректорство в МГУ, рекомендовал соблюдать три правила, которые, вероятно, были его жизненными принципами:

- не бороться со злом, а браться и делать добрые, хорошие дела;
- не слушать жалобы в отсутствие того, на кого жалоба;
- никому ничего не обещать, но уж если пообещал, то сделать, даже если обстоятельства ухудшились.

Когда Петровский спросил, почему не следует бороться со злом, он ответил: потому что в этой борьбе зло использует все средства, а вы – только благородные, потому и проигрываете, и страдаете. Не слушать жалобы очень полезно – сразу уменьшается число жалобщиков, а когда приходят обе стороны, то разбор дела ускоряется из-за отсутствия необоснованных претензий. Наконец, лучше не обещать и сделать то, что просят, чем обещать, но не сделать, если помешают обстоятельства.

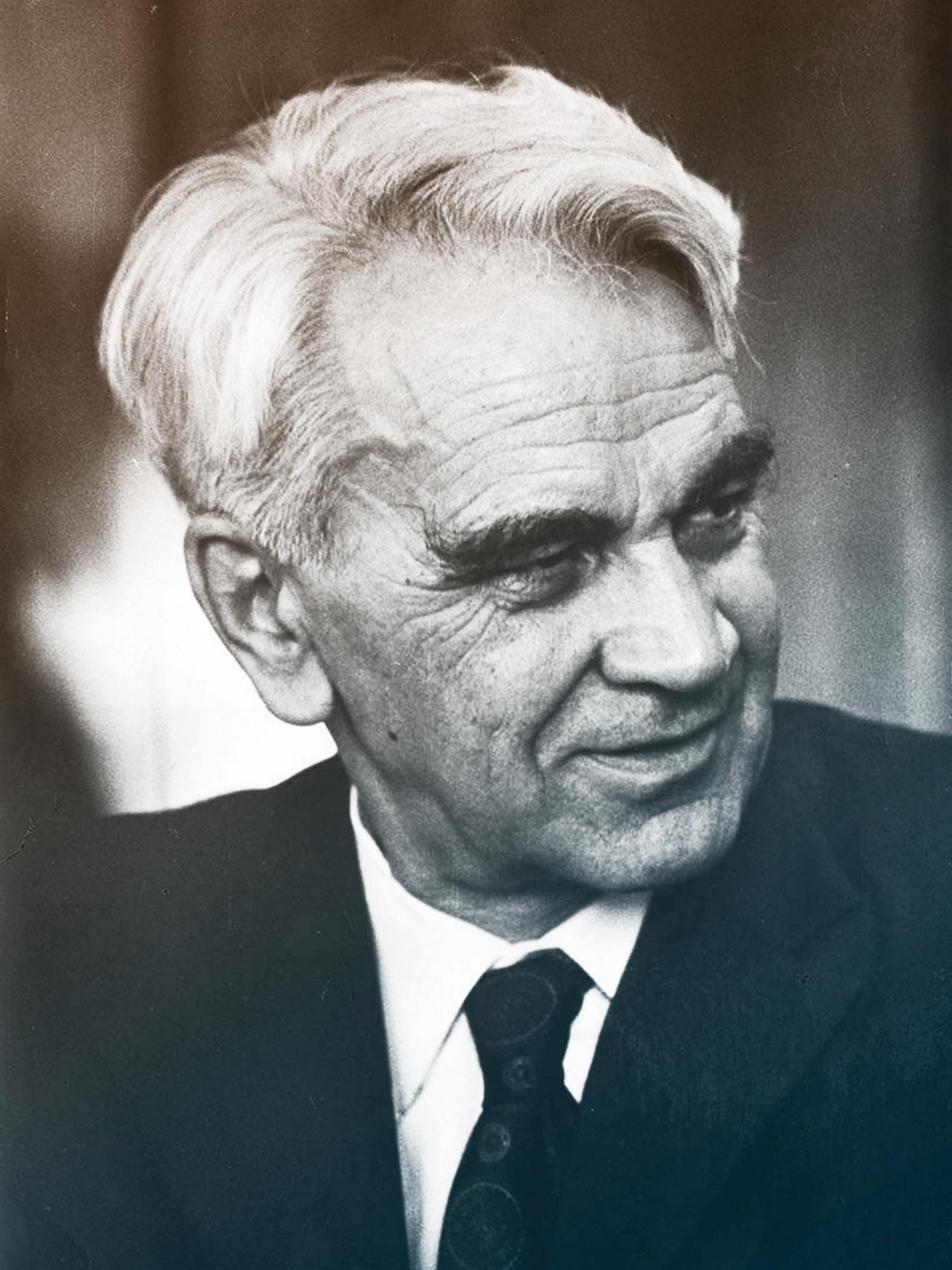




Фото: Екатерина Шулепова.

МАРИЯ ИВОНИНА:

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СО СМЫСЛОМ»

У многих хороших историй есть продолжение. Особенно у тех, которые меняют реальность вокруг себя. Ровно год спустя мы снова встретились с Марией Ивониной, чтобы увидеть, во что трансформировался «бизнес, меняющий жизнь».

Мария – основатель и руководитель сети центров НарруАВА, социальный предприниматель, сертифицированный поведенческий аналитик с международным статусом (BCBA) и просто любящая мама. Ее проект с самого начала был нацелен на системную помощь детям с аутизмом в социализации – от первого слова до первого уверенного шага в общество. За минувший год проект перерос в целую экосистему, основанную на опыте и знаниях, которыми Мария готова делиться с другими. Об эволюции особенного дела, об изменении собственного мировосприятия и о счастье в бизнесе, в котором нет простых историй, – в нашем новом разговоре.

Год трансформации

🗨 **Мария, год назад вы говорили, что НарруАВА меняет жизнь детей и родителей. Что поменялось в вашем понимании миссии за этот год?**

– Знаете, интересно... миссия не изменилась. Я по-прежнему верю, что каждый ребенок с особенностями развития может жить насыщенную, радостную, полноценную жизнь, если вовремя оказать ему профессиональную поддержку.

Но вот масштаб реализации идей и проектов стал другим. Если раньше я видела НарруАВА как сеть центров, то сегодня все больше ощущаю нас как экосистему. Систему, где есть офлайн-терапия в центрах, школа для обучения прикладному анализу поведения, онлайн-сопровождение семей, специалистов и научное направление.

Мы перестали быть просто «местом помощи». Мы стали компанией, в которой развивается не только ребенок, родители, специалисты, но и в целом система помощи. И это, конечно, совсем другой масштаб ответственности. Лично для меня это очень важное ощущение.

🗨 **Такой масштаб явно принес конкретные результаты. Какие достижения 2025 года стали для вас самыми важными? Теми, на которых держится этот новый уровень развития?**

– 2025 год был по-настоящему насыщен событиями. Если честно, иногда я сама удивляюсь, как же много у нас получилось!

Во-первых, мы получили две образовательные лицензии, это очень серьезный шаг. Сейчас мы можем официально обучать специалистов и создавать индивидуальные обучающие программы для детей.

Во-вторых, наши образовательные курсы получили международную аккредитацию ИВАО. Это признание того, что качество нашего обучения соответствует мировым стандартам практики. Сейчас специалисты, которые учатся у нас, могут пройти международную сертификацию и стать поведенческими аналитиками и супервизорами. По сути, мы открываем для них двери в мировое профессиональное сообщество.

В-третьих, мы сделали мощный рывок в научном направлении. Наш диагностический инструмент HappySteps продолжает развиваться. Мы внедряем и апробируем его в центрах, собираем данные, готовим доказательную базу к патентованию. Уверена, что HappySteps может стать отечественным инструментом диагностики и разработки индивидуальных программ развития для детей с ОВЗ.

В-четвертых, мы приросли в числовых показателях. В центре обучения и сопровождения НарруАВА прошли обучение больше 200 специалистов. Поверьте, это не «теория ради галочки», а практико-ориентированные курсы, после которых специалисты получают профессию и оказывают качественную помощь детям.

Пятое достижение, которое хотелось бы выделить, – рост команды супервизоров. В этом году у нас появилось три новых супервизора, и сейчас их пять. Для нашей узконаправленной сферы деятельности такие сотрудники – это редкость и огромная ценность.

И, конечно, проект OpenSpace. Мы открываем новый для России проект групповой АВА-терапии, используя опыт коллег из Гонконга. В начале 2026 года команда разработчиков проекта едет на стажировку к коллегам для обмена опытом и получения новых эффективных стратегий по работе с детьми с ОВЗ. Речь идет в первую очередь про интеграцию лучшего мирового опыта в нашу экосистему.

Если коротко подвести итог, то 2025 год стал для НарруАВА годом качественной трансформации. Мы выросли не только в одном месте, где дети получают помощь, но и как площадка по обучению квалифицированных специалистов и внедрению нового прикладного инструментария.



Фото: Екатерина Шулепова

Цена роста

🗨 **Такой интенсивный рост редко обходится без сложностей. С чем пришлось столкнуться и что помогло пройти через эти вызовы?**

– Если честно, главная сложность заключалась даже не в отдельных проблемах, а в том, чтобы все направления развивались одновременно: научная работа, лицензии, онлайн-программы, HappySteps, OpenSpace, обучение... Мы весь год буквально жили в режиме постоянной многозадачности. В какой-то момент я почувствовала, что просто «больше стараться» уже не работает. Пришлось остановиться и честно признать: чтобы расти дальше, нам нужно перестроить самих себя, перестроить всю систему.

И мы занялись структурой: перераспределили направления, усилили руководителей, выстроили роли, начали делегировать задачи. Такая перенастройка удивительным образом сняла многие моменты напряжения, потому что, когда у каждого есть зона ответственности, а команда понимает общую картину, хаос уходит, а качество, наоборот, растет. Если меня попросят дать совет другим предпринимателям, он будет очень простой: работайте с организационной структурой перед тем, как приступать к реализации своих долгосрочных целей. Это сэкономит и силы, и время.

Вторая сложность, с которой мы столкнулись, была связана с человеческим фактором. Наши специалисты работают в эмоционально непростой сфере, и в нашем случае тема выгорания – это не теория, а реальность. Мы много разговаривали, выстраивали индивидуальные траектории развития, улучшали структуру управления – делали все, чтобы люди чувствовали поддержку и понимали смысл своей работы. И еще важный момент – мы начали фокусировать команду на реальных, живых результатах: на первом слове ребенка «мама», на его первой самостоятельной просьбе, на первой дружбе, на взгляде в глаза... Вы знаете, это просто невероятно вдохновляет и помогает выдерживать эмоционально тяжелые периоды.

Третий вызов – экономический. Рост нагрузки, изменение налогов, увеличение стоимости затрат – от аренды до обучения... С такими вызовами, думаю, столкнулся весь бизнес, но социального предпринимательства это особенно сильно коснулось. Нужно было все продумать, чтобы сохранять баланс между доступностью услуг для семей и устойчивостью самой компании. Поэтому мы развивали несколько направлений сразу: усиливали онлайн, много работали с финансовой моделью, оптимизировали процессы. Это помогло не потерять в качестве, а продолжить расти и развиваться.

Да, 2025 год был действительно сложным, но мы достойно справились со всеми задачами и сложностями. Уверена, что новый, 2026 год, принесет нам много нового и интересного.

🗨 **Завершите фразу: «Главный урок 2025 года для меня как руководителя...»**

– ... в том, что делегирование – это акт доверия, а не слабость. И что команда может выдержать и сделать гораздо больше, чем один отдельный специалист.

Счастье как опора

🗨 **Изменился ли за последнее время лично для вас – через призму HarrouABA – смысл, который вы вкладываете в понятие «социальный предприниматель»?**

– Да, изменился. И, честно говоря, довольно сильно. Когда я только начинала, мне казалось, что социальный предприниматель – это человек, который делает полезное дело и старается делать его хорошо, помогая другим. Но сейчас понимание смысла стало шире и объемнее.

Сейчас я понимаю, что социальный предприниматель – это тот, кто работает там, где нет готовых решений. Кто видит, что семье сложно, что специалисты выгорают, что дети не получают нужную помощь, – и пытается изменить всю систему, а не просто закрывать отдельную проблему.

С ГарриАВА я поняла, что это не про «героизм» и не про благотворительность. В первую очередь это про умение создавать живую инфраструктуру: учить специалистов, поддерживать родителей, подтверждать качество помощи, строить долгосрочные решения, работающие даже без твоего личного участия. Сегодня для меня понятие «социальное предпринимательство» – это про смысл, про устойчивость и про будущее. Про то, чтобы дети росли в среде, где им легче, а семьям спокойнее.

К счастью, я вижу, что и отношение к этой теме меняется и у государства, и у общества, и у предпринимателей. Все больше людей понимают, что можно не быть одинокими даже в самой трудной ситуации. Это придает сил и нам, социальным предпринимателям, и тем, кому мы помогаем.

📌 Ваш центр называется ГарриАВА. А что лично для вас значит «Гарри» в бизнесе сегодня? Это те же самые вещи, что и год назад?

– Раньше я бы сказала, что «Гарри» – это про улыбки детей и спокойствие родителей. Сегодня это понятие стало шире. Теперь для меня «Гарри» – это когда у всех участников процесса есть опора. Когда ребенок получает помощь, когда родитель понимает, что он не один, когда специалист растет и к нему относятся с уважением, когда команда спокойна, что у нее есть понятные правила и перспективы.

И, если честно, для меня «Гарри» – это еще и про внутреннее состояние. Когда я вижу, что все, что мы делаем, работает, развивается и приносит реальные изменения – вот тогда внутри появляется ощущение правильного пути. Наверное, это и есть счастье в бизнесе.

От проекта к системе

📌 Какие планы у ГарриАВА на 2026 год?

– 2026 год для нас – год системного развития и укрепления того, что уже создано.

Во-первых, как я уже сказала, мы хотим доработать и запатентовать HappySteps. После этого начнется новый этап – распространение методики в профессиональном сообществе. Мы хотим, чтобы она стала рабочим инструментом для специалистов по всей стране.

Во-вторых, будем развивать OpenSpace. В Санкт-Петербурге мы уже подготовили площадку, команда пройдет стажировку в Гонконге, и весной 2026-го проект начнет полноценную работу.

В-третьих, мы продолжим усиливать образовательное направление. Мы видим реальный спрос, видим, что специалисты хотят расти и учиться, поэтому будем создавать новые курсы, программы и форматы.

Четвертая задача – масштабирование онлайн-сопровождения родителей и специалистов. Зачем? В первую очередь, чтобы квалифицированная помощь была доступна независимо от региона и наличия специалистов на месте.

И, конечно, мы продолжим поддерживать существующие центры, повышать качество и укреплять команду.



📌 **Каким вы видите дело, которым занимаетесь, через 5 лет?**

– Я вижу НарруАВА не только как сеть центров, а как большую, устойчивую экосистему, в которую входят образовательное, научное, терапевтическое направления.

Но главное, я вижу, что все это будет работать устойчиво, без перегрузки, без «героизма», а спокойно и профессионально. И еще большее количество детей смогут вовремя получить качественную помощь.

📌 **Каким вы как носитель уникальной экспертизы и стратегический партнер видите следующий уровень интеграции знаний НарруАВА в более широкие программы поддержки?**

– Мы уже давно перестали быть просто центром. И я все чаще думаю о том, как эта экспертиза может быть полезна не только нам, но и на уровне города или региона. Мне кажется, следующий шаг развития заключается не только в разовых проектах, а в более системной работе.

Во-первых, это помощь регионам в выстраивании маршрутов ранней помощи. Мы прошли этот путь сами и понимаем, где ломается система, как организовать диагностику, как поддержать семью, как обучить специалистов... И мы готовы делиться этим опытом, который может сэкономить регионам годы.

Во-вторых, это обучение кадров. В 2025 году больше 200 человек прошли наши курсы, что говорит об огромном спросе на такое обучение. Наши программы сейчас аккредитованы ИВАО, и мы можем готовить сильные команды по всей стране, а не только в крупных городах. Все понимают, что без профессиональных кадров, без специалистов любая программа ранней помощи просто так не заработает.

В-третьих, наши пилотные проекты. HappySteps, OpenSpace, «АВА-дома» – это готовые решения, которые можно внедрять в регионах и смотреть, как они работают для конкретных семей. Это быстрый способ показать качественный результат.

В-четвертых, наука. Я уверена, что HappySteps может лечь в основу единого стандарта оценки навыков у детей и разработки программ. Это то, чего сейчас действительно не хватает: единого понятного инструмента между учреждениями, специалистами и родителями.

Мы можем помогать всем сторонам процесса – родителям, специалистам и региону – понимать друг друга и работать в одном направлении. Работать ради ребенка, ради его будущего и ради спокойствия семьи.

Мне бы очень хотелось, чтобы наш опыт не оставался только внутри компании. У нас есть знания, процессы, результаты, которыми нужно делиться, чтобы в разных городах дети получали помощь одинаково качественно. Вот это и есть мой главный ориентир на ближайшие годы.

Личные уроки роста

📌 **Вопрос немного личный. Какой навык, не связанный напрямую с работой, вы приобрели за этот год и теперь используете в управлении?**

– Я научилась... замедляться. Это может прозвучать странно, потому что бизнес требует скорости. Но именно умение на минуту остановиться, глубоко вдохнуть и посмотреть на ситуацию со стороны спасло меня от принятия нескольких серьезных управленческих решений, которые могли стать ошибочными. Еще я стала больше изучать психологию командной динамики. Как люди переживают изменения, что им помогает чувствовать стабильность, как выстроить безопасную коммуникацию... Это оказа-

лось гораздо важнее, чем любые административные инструменты.

📌 **Какие важные события произошли в личной жизни в 2025 году?**

– В 2025 году я проходила программу «Метаморфозы» у Петра Осипова, потом была в годовой программе и работала над развитием всех сфер своей жизни. Такой комплексный подход в личной трансформации. Петя дает очень много полезной информации, которая потихоньку встраивается в жизнь и меняет ее качественно, мне удалось посмотреть на некоторые сферы со стороны и увидеть, где действительно стоит подтянуться. Например, у меня есть некий перекося в работу и свою деятельность, я мало отдыхаю и радую себя, я все время беспокоюсь за других. И в этом тоже есть некий перекося, который мне удалось выявить и попытаться скорректировать: я больше стала уделять времени себе и друзьям, больше занимаюсь поиском приятных видов деятельности. Пока не совсем удается, но, я думаю, все впереди.

В этом году мы всей семьей переехали в Санкт-Петербург и теперь живем на два города. Дочка пошла в школу и успешно учится, начала кататься на коньках и уже успела поучаствовать в соревнованиях и даже занять 2 место в своей возрастной группе. Это, конечно, отдельный повод для гордости и радости. Очень приятно смотреть, как она целеустремленна и достигает в этом результатов. Очень хочется, чтобы в будущем удалось попасть в команду Ангелы Плющенко, но это уже, наверное, мои мечты.

Сейчас мы с мужем думаем над планами на 2026 год. Мы любим ставить себе цели и постепенно идти к ним по заранее заготовленному плану. Надеюсь, что следующий год будет для нас успешным и продуктивным, а главное – счастливым.

📌 **Какая книга или конкретный человек сильнее всего повлияла на ваше мышление о роли бизнеса в обществе за последний год?**

– Это не одна книга, а скорее сочетание опыта и нескольких людей рядом. Но если говорить о самом сильном влиянии, то это истории родителей наших детей. Когда мама или папа рассказывают, как жизнь семьи изменилась после терапии, после обучения, после поддержки сообщества – я каждый раз понимаю: роль бизнеса сегодня гораздо шире, чем просто «оказывать услуги». Мы создаем среду. Мы формируем культуру отношения к детям с особенностями, а параллельно – и к самим себе. Лично для меня это понимание гораздо важнее любых теоретических книг.

📌 **О чем я вас еще не спросила, но вам хотелось бы сказать читателям?**

– Наверное, о том, что любой социальный проект держится на людях. Не на методиках, не на зданиях, не на бизнес-моделях, а на людях, которые каждый день выходят на работу с желанием сделать мир ребенка чуть понятнее и спокойнее.

И мне хочется сказать, что я очень горжусь нашей командой. Мы прошли непростой год, мы выросли, мы нашли новые решения, и все это благодаря людям, которые верят в то, что делают.

И еще – мне очень хочется, чтобы родители знали: в любой точке пути они не одни. НарруАВА – это не про «услугу», это про поддержку, про дорогу, которую мы идем вместе. И слово «счастье», которое есть в названии НарруАВА, – оно всегда вместе с нами в этой совместной дороге. На мой взгляд, это и есть самый главный результат того, для чего мы создали и развиваем наши проекты.

* Ай Би О, Хелпи Стенс, Опен спейс, Хелпи А6ба



Фото: Екатерина Шулепова.

УПРАВЛЕНЦЫ ДЛЯ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

На фоне трансформации госуправления и экономики меняется спрос на дополнительное образование. Кировский филиал Президентской академии (РАНХиГС) отвечает на этот вызов не просто новыми курсами, а созданием целой экосистемы. О том, как «школы» для губернаторов и мэров связаны с беспилотниками и антикризисным менеджментом для бизнеса, в интервью «ЧД» рассказала директор филиала Елена Симбирских.



❓ Елена Сергеевна, в чем заключается современный подход к дополнительному образованию в Президентской академии?

– Кардинально изменилась философия. Если раньше ключевой задачей было повышение квалификации, то сегодня мы говорим о формировании эффективных руководителей для государственного управления. Задача современного госуправленца – не просто освоить средства, а добиться с их помощью конкретного, измеримого социального и экономического эффекта. Он должен уметь прогнозировать, стратегировать, участвовать в грантовых конкурсах и национальных проектах, грамотно составлять заявки, сметы, проводить закупки. Финансово-экономическая и менеджерская компетенция сегодня пронизывает все уровни власти, включая даже школы и колледжи, которые вовлечены в различные программы. Поэтому наш вектор в ДПО – это стратегия эффективного руководства, адаптированная к новым реалиям.

❓ Как эти общероссийские тренды воплощаются в Кировской области?

– Мы выстраиваем логичную, кооперативную систему, избегая конкуренции с другими вузами. Наша цель – интеграция ресурсов. Мы видим себя частью единой экосистемы подготовки кадров для региона. В рамках этой философии в Академии запущена система практико-ориентированных «школ», каждая из которых решает конкретную задачу региона. Например, «Вятский корпус Защитников Отечества» – программа адаптации и пост-

роения карьеры для участников СВО. «Школа эффективного руководителя» (или «Школа губернаторов») работает с кадровым резервом Правительства области. Это инвестиция в будущее региональной элиты. Недавно стартовала «Школа мэров», где фокус сделан на формировании сплоченных управленческих команд для муниципалитетов и разработку стратегий их развития, что особенно актуально в условиях преобразования муниципальной системы в округах. В ближайших планах запуск других программ, например, «Школы профсоюзов», «Школы помощника депутата».

❓ Чем содержательно наполнены эти программы?

– Все они отражают ключевые изменения в стране: трансформацию органов власти, законодательные инициативы, экономические изменения. Обязательным стал модуль по искусственному интеллекту. Мы также уделяем огромное внимание личностному развитию, надпрофессиональным навыкам: лидерству, командообразованию. Красной нитью проходит политпросвещение и формирование гражданской идентичности, формирование у каждой личности ДНК России. Кроме того, происходит глубокая интеграция менеджерской и финансово-экономической составляющей. Мы учим не только управлять, но и считать, оценивать эффективность, работать в условиях ограниченных ресурсов. Программы разработаны на базовой модели Президентской академии, при этом все они уникальны, потому что адаптированы под специфику Кировской области.

Мы активно используем федеральные ресурсы: плотно работаем с Российским обществом «Знание», являемся оператором программы «Кадры». Это позволяет работать с коллективами с привлечением федеральных средств. Любая организация, будь то министерство или частная компания, может через нас заказать выступление топового федерального спикера по любой теме: от цифровой трансформации до современных политехнологий. Федеральный эксперт дает методологию, а наши преподаватели, знающие местную специфику, помогают адаптировать ее под реалии региона.

Важнейший наш партнер – Корпоративный институт развития Кировской области. В перспективе мы хотим прийти к модели индивидуальных траекторий развития для каждого госслужащего. Академия будет оценивать компетенции, давать рекомендации, Корпоративный институт совместно с заказчиком (правительством, муниципалитетом) – строить долгосрочные карьерные планы и формировать задачу. Затем мы, аккумулируя этот заказ, создаем новые, актуальные программы.

❓ Можете привести пример такого сетевого подхода?

– Конечно. Допустим, поступает запрос на программу для госслужащих в аграрной сфере. Мы вместе с Корпоративным институтом определяем необходимые компетенции, а затем содержательно формируем программу с профильным университетом, привлекаем ведущие предприятия отрасли для практических кейсов и стажировок, задействуем мастеров из колледжей. А через общество «Знание» приглашаем федеральных экспертов из отраслевых союзов, профильных комитетов Совета Федерации, Госдумы и так далее. Так рождается оригинальный образовательный продукт, не возможный в отрыве от кооперации.

❓ Как организован учебный процесс в «школах»?

– Это всегда формат полного погружения в течение нескольких дней. Слушатели буквально живут на площадке, с утра до вечера идет интенсивная работа: лекции, тренинги, мастер-классы, стратегические сессии, деловые игры. Они замыкаются в профессиональном сообществе и командной работой рожают новые идеи. Затем следует этап внедрения и апробации идей на рабочих местах

или стажировках, после чего команды возвращаются на следующий модуль для анализа результатов, доработки проектов и перехода на новый уровень. Это не теория, а живая лаборатория по преобразованию региона.

❓ Кто ведет эти программы?

– Все преподаватели и приглашенные эксперты из других вузов – практики, прошедшие «Школу красной профессуры» Президентской академии. Это серьезнейший стандарт подготовки для работы с управленцами, для формирования пула экспертов, работающих с госслужащими на новом уровне. Обучение длительное, серьезное, с оценкой демоверсий занятий федеральными экспертами. Я сама недавно прошла этот путь и очень этим горжусь. Такой отбор гарантирует, что перед слушателем



стоит не теоретик, а практик, способный вести сложный диалог, модерировать стратегические сессии, вскрывать проблемы и работать с групповой динамикой. Именно такие специалисты ведут наши «школы». Наша задача в том, чтобы каждый педагог стал экспертом-практиком в своем направлении.

❓ Помимо программ для госслужбы филиал активно развивает и программы ДПО для бизнеса. Почему?

– Потому что граница между государственным и частным сектором сегодня размыта. Экономика региона едина. Бизнес – такой же заказчик на качественные управленческие кадры, как и власть, и мы активно отвечаем на его запросы. В декабре, например, запустили программу «Антикризисный менеджмент». Это не про банкротство, а про рост в условиях нестабильности. Мы даем инструменты для глубокого анализа бизнеса, оптимизации процессов, поиска коо-

перационных связей, работы с маркетингом и рекламой, выстраивания государственно-частного партнерства. Программа долгосрочная, гибридная, построенная на разборе реальных кейсов участников.

Мы также отвечаем на конкретные запросы рынка: готовим операторов БПЛА, которых не хватает. Не оставляем тему туризма – запустили программы для туроператоров, планируем выход на гостиничный сервис. А в планах – амбициозный проект работы со школьниками, начиная с 4-го класса, по формированию лидерских компетенций и осознанному выбору будущего в системе государственного управления. Это точечная работа по укреплению человеческого капитала региона в самых перспективных точках.

❓ В чем, на ваш взгляд, главный принцип успешного дополнительного образования сегодня?

– В кооперации и умении дать не теорию, а конкретный инструмент для решения актуальной проблемы. Мы не конкурируем, а объединяем ресурсы академии, федеральных институтов вроде «Знания», других вузов, бизнеса и власти. Мы создаем среду, где в режиме мозгового штурма и стратегических сессий, с погружением в практику рождаются конкретные проекты развития для региона. И это самая ценная инвестиция в человеческий капитал, которую только можно себе представить. В этом и заключается наш вклад в «кадровый суверенитет» и устойчивое развитие Кировской области.

Кировский филиал РАНХиГС

📍 г. Киров, ул. Ленина, 25.

☎ 8 (8332) 38-50-44

🌐 krv.ranepa.ru

*Объединяем ресурсы!
Готовим лидеров!*

ГИМНАЗИЯ «ПРЕСТИЖ»: ТРАДИЦИИ, ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ, ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ

В современном деловом мире стратегическое планирование начинается с выбора образовательной траектории. Основанная в 1992 году гимназия «Престиж» – старейшее частное образовательное учреждение Кирова, демонстрирующее непрерывное развитие. Её сила в сочетании классических традиций и современных практик, где индивидуальный подход готовит учеников к вызовам завтрашнего дня.



СИНТЕЗ ТРАДИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

«Тридцатилетняя история – это не просто статус, а доказательство устойчивости модели и её способности к эволюции, – отмечает директор и учредитель гимназии Кирилл Тарасов. – За эти годы «Престиж» подготовил сотни выпускников, многие из которых сегодня занимают ключевые позиции в бизнесе, управлении и общественной жизни Кировской области. Многие, оценив качество полученного образования, приводят в нашу гимназию своих детей, создавая тем самым преемственность поколений и сообщество, объединенное общими ценностями». Это демонстрирует доверие к учреждению со стороны самых требовательных родителей.

При этом главным в работе коллектива остается сохранение лучших традиций качественного классического образования, заложенных еще в советской школе. Это выражается

не только в системе домашних заданий, дисциплине и требовательности, но и в особом внимании к фундаментальной подготовке, позволяющей ученикам успешно участвовать в олимпиадах и получать дополнительные баллы для поступления в ведущие вузы. Всё это неотъемлемая часть образовательного процесса, что особенно ценят родители, ориентированные на серьезные результаты.

Параллельно, отвечая на запросы времени, гимназия активно внедряет цифровые инструменты. Например, в партнерстве с ведущими образовательными центрами здесь реализуется углубленное изучение программирования и основ искусственного интеллекта, что позволяет ученикам уже в начальной и средней школе овладевать языком будущего. Учебные кабинеты оснащены современной техникой – проекторами и компьютерами нового поколения, это создает технологичную среду для обучения.

ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЙ ПОДХОД

Основой образовательного процесса в «Престиже» является индивидуальная работа с каждым учеником. *«Малая наполняемость классов (от 3 до 12 человек) – это стандарт, позволяющий раскрыть потенциал каждого ребенка и выстроить персональную образовательную программу, – поясняет исполнительный директор гимназии Елена Горбушина. – Такой подход особенно важен, например, для детей, совмещающих учебу со спортивной карьерой. В гимназии учатся профессиональные фигуристы, хоккеисты и каратисты, для которых учителя разрабатывают персонализированные планы занятий, обеспечивая полное усвоение материала даже при частых отъездах на сборы и соревнования. В целом для каждого ученика составляется образовательная траектория с учетом его способностей, интересов и профессиональных устремлений».*

В гимназии создана разветвленная система психолого-педагогического сопровождения: работают штатный





психолог, логопед, есть свой медицинский работник. «Это не просто ставки, а часть системы оперативной поддержки ученика. Например, наш психолог постоянно мониторит состояние детей, и мы можем быстро реагировать на любые вызовы, с которыми сталкивается ребенок», – отмечает Елена Владимировна.

ФОРМИРОВАНИЕ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ

Развитие гибких навыков – ещё одно стратегическое направление работы. Для этого используются самые разные форматы активности. Участие в КВН (где команда учителей уже завоевала авторитет в лиге предприятий, а детская команда делает первые шаги), занятия ораторским искусством, риторикой, школьной журналистикой и другими направлениями в сфере креативных индустрий – всё это формирует у учеников ключевые для будущего лидера компетенции. «Способность ясно формулировать мысли – неотъемлемый навык современного управленца, и мы уделяем его развитию первостепенное внимание», – подчеркивает Кирилл Тарасов.

Особое место в системе воспитания и образования занимает организация продленного дня, которая концептуально переосмыслена. Это пространство создано не столько для выполнения домашних заданий, сколько для творчества, отдыха и неформального общения. Здесь дети учатся стратегическому мышлению через настольные игры, участвуют в театральных постановках и проектной работе. «Наши дети на переменах играют в настольные игры, а не в телефоны. Именно живое общение и совместная деятельность за игровым столом учат детей договариваться, мыслить на несколько шагов вперед и конструктивно разрешать спорные моменты», – поясняет такой подход Елена Горбушина.

ВОСПИТАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В гимназии сложилась особая атмосфера, которую и руководители, и педагоги характеризуют как доверительную и почти семейную. «Мы формируем среду, где каждый ребенок ощущает свою ценность и принадлежность. Выпускники часто возвращаются в стены гимназии, что служит лучшей оценкой работы коллектива», – комментирует Елена Владимировна.

Инклюзивное образование – естественная часть этого подхода: «Когда дети с особенностями учатся вместе, это воспитывает в остальных эмпатию и настоящую социальную ответственность. Старшие ученики помогают младшим, создается особая культура взаимопомощи. Гимназия

также активно вовлекает учеников в социальные проекты, от систематического сбора корма для приютов животных и организации благотворительных спектаклей до поддержки военнослужащих. Дети с таким удовольствием участвуют в этих акциях! Это воспитывает в них не просто отзывчивость, а активную гражданскую позицию и понимание ценности личного участия в жизни общества».

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Одним из ключевых стратегических проектов «Престижа» сегодня является создание непрерывной образовательной вертикали «школа – колледж – вуз». Как поясняет Кирилл Тарасов, такая экосистема позволит ученикам пройти полный образовательный и профессиональный маршрут в единой ценностной и методической среде. Уже сейчас выпускники гимназии могут продолжить обучение в «Вятском гуманитарно-экономическом колледже» по индивидуальным траекториям, а в перспективе – и в собственном институте. Это избавляет учащихся от необходимости адаптироваться к новым правилам и методикам, обеспечивая плавный и последовательный образовательный путь. Такая система особенно ценна для формирования стабильной профессиональной карьеры в регионе.

СРЕДА ДЛЯ РОСТА

Гимназия продолжает динамично развиваться, предлагая сбалансированную образовательную модель. Главный итог работы «Престижа» – это не только выпускники-лидеры, но и среда, которая их формирует. Среда, где классические традиции создают основу для смелых инноваций, а внимание к каждому ученику сочетается с воспитанием сплочённого сообщества. Гимназия давно переросла статус просто учебного заведения, став для многих детей и педагогов вторым домом – пространством, где растущему человеку помогают находить себя и своё место в мире. «В этом и заключается главный результат: вырастить не просто успешного ученика, а целостного человека, готового к осмысленной жизни и созидательной работе здесь и сейчас», – уверен Кирилл Тарасов.

**Классическая гимназия «Престиж»:
здесь традиции создают будущее.**

🏠 г. Киров, ул. Всесвятская, 112

☎ 67-95-61

🌐 www.prestige-gimnasia.ru

ОНИ МЕНЯЮТ РЕАЛЬНОСТЬ... И НАС

Кировская областная организация Всероссийского общества инвалидов работает в нашем регионе уже 37 лет. За эти годы из молодого объединения кировское отделение превратилось в мощную социальную силу, объединяющую 32 тысячи человек и 40 районных отделений. Сегодня его деятельность – пример того, как общественная инициатива способна менять жизнь, пространство вокруг и даже образ мысли людей.

ОТ СОЦИАЛЬНОЙ ИЗОЛЯЦИИ К АКТИВНОЙ ЖИЗНИ

По словам председателя Кировской областной организации ВОИ Ирины Бужлаковой, основная и неизменная миссия – интеграция людей с инвалидностью в общество.

«Очень важно в жизни каждого человека не чувствовать себя одиноким. В этом плане люди с инвалидностью не исключение. Мы делаем так, чтобы они не замыкались, общались, понимали, что они не брошенные. Тогда, поверьте моему опыту, любые проблемы решаемы», – отметила Ирина Викторовна.

Эта работа ведется через множество каналов: помощь в бытовых и жилищных вопросах (не только деньгами, а через консультации и содействие), а главное – через масштабную программу мероприятий.

СПОРТ, ТВОРЧЕСТВО И ПРЕОДОЛЕНИЕ ГРАНИЦ

Организация проводит десятки событий, ставших уже традиционными. Среди них спортивный фестиваль для детей с инвалидностью «Улыбка» и для взрослых с инвалидностью «Надежда». Мероприятия поддерживают Министерство спорта и региональное Правительство, в частности, предоставляя современный спорткомплекс в Вересниках. Участники чувствуют себя, соревнуясь в нем, «олимпийскими чемпионами».

Не менее важен Фестиваль художественного творчества, которому более 30 лет. Здесь люди выражают себя в песне, танце, рукоделии, поэзии. В 2025 году, когда праздновали юбилей Победы в Великой Отечественной войне, он был посвящен патриотической теме. Также Кировская областная организация ВОИ недавно инициировала новый конкурс для мам, воспитывающих детей с инвалидностью.

«Мероприятие дает возможность женщинам проявить себя в кулинарии,

танцах, пении, – объясняет Ирина Бужлакова. – Это тот ценный момент, когда мамочка ребенка с инвалидностью может отдохнуть от ежедневных забот и немного расслабиться».

В 2022 году в Кирове впервые прошел межрегиональный фестиваль по настольным играм, собравший 11 регионов Приволжского федерального округа. И это был по-настоящему большой, согревающий своим душевным теплом, объединяющий праздник, где люди с инвалидностью развлекались за любимыми «настолками», знакомились, непринужденно общались – просто жили привычную многим жизнь. Так просто и временами недоступно для них.

РАБОТАЕМ ВМЕСТЕ

Кировская организация тесно сотрудничает с региональными министерствами социального развития и внутренней политики. Один из ключевых вопросов этого партнерства – создание доступной среды для людей с инвалидностью.

«Хотим, чтобы наш город был комфортным для всех. Это нужно не только для инвалидов, но и для мам с колясками, пожилых людей, любого, кто временно ограничен в движении. На самом деле, инвалиды – люди с ограниченными возможностями только потому, что условия жизни их ограничивают. А вот если общество поймет, наконец, что это полноправные граждане нашей страны, нужные, важные, то многое изменится к лучшему. Причем, прежде всего, в нас самих», – подчеркивает Ирина Викторовна.

Пока ограничений у людей с инвалидностью все еще достаточно. К примеру, несмотря на существующие ГОСТы для тех же подъездов и пандусов, их часто игнорируют при строительстве. Кировские активисты борются за соблюдение норм, а в 2023 году даже выиграли президентский грант на обучение 25 экспертов по доступной среде, которые теперь оценивают объекты в районах.



ДОРОГУ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ

Постепенно в партнерство с кировским отделением ВОИ вовлекается и кировский бизнес. Причем это не только спонсорская помощь подарками для мероприятий, но и серьезные социальные шаги: трудоустройство людей на колясках с обустройством рабочего места, оплата профессионального обучения, закупка спортивного инвентаря или организация экскурсий.

При этом одним из самых актуальных вопросов, над решением которого работают в кировском филиале ВОИ, – это ситуация с трудоустройством инвалидов в нашем регионе, которая остается сложной. Многие работодатели не готовы создавать подходящие для людей с инвалидностью условия. Ирина Викторовна констатирует:

«Каждый случай индивидуален. Общего решения для всех нет. Но определенную перспективу мы видим в развитии удаленной работы, которая подходит многим людям с инвалидностью. Опять же она требует образования и навыков».

Основная цель на будущее Кировской областной организации Всероссийского общества инвалидов – продолжать вовлекать людей в активную жизнь, работать с органами власти над улучшением доступности городской среды и развивать сотрудничество с другими НКО и бизнесом. Кто-то скажет, что звучит как план на десятки лет вперед. Однако Ирина Бужлакова спокойно замечает: «Дорогу осилит идущий». И они идут – уверенно и целеустремленно, постепенно делая жизнь тысяч людей в регионе достойнее.

Почтовый и юридический адрес:
610000, Кировская область,
г. Киров, ул. Спасская, 32
тел/факс (8332) 64-35-62/64-40-17
e-mail: info@voi43.ru

СВОЕ ДЕЛО ИЗ МУЛЬТИКОВ И ВАТЫ

Иногда жизнь ставит на паузу. Кировчанка Татьяна Ирлица – самозанятая. В предпенсионном возрасте ей пришлось уволиться с работы по состоянию здоровья. Серьезный диагноз вычеркнул из ее жизни почти два года: лечение, операция, долгое восстановление и потеря чувствительности в правой руке. Казалось, что о тонкой работе руками можно забыть, но душа творческого человека ищет выход даже там, где, кажется, его нет. И этот выход оказался хрупким, теплым и волшебным – в создании изумительных новогодних игрушек из ваты.

Чтобы «поставить» руку, Татьяна посоветовали рисовать картины по номерам. Чувствительность не вернулась, но моторика восстановилась. Однажды, в марте 2024 года, в интернете она увидела ватную игрушку. Теплую, душевную, как из детства. «А почему бы не попробовать?» – подумала женщина. Она нашла бесплатный мастер-класс, достала вату, собрала какие-то провода у мужа для создания каркаса. Сделала массу для лепки, которая, как выяснилось позднее, оказалась холодным фарфором. Первая девочка с подснежниками, сделанная из подручных материалов, вышла не самой удачной. Но в ней была магия – магия начала.

Татьяна стала учиться у лучших мастеров России, покупала курсы, изучала старые иллюстрации из книг 60-х и добрые советские мультфильмы. Помогли и природные данные. «Я с детства рукодельница, еще и с «синдромом отличницы». У меня должно быть не просто хорошо, а идеально. Для своих работ я ищу лучшие материалы, а каждую роспись делаю под лупой. Это кропотливо, но иначе нельзя. И когда после всей этой тончайшей работы фотокамера сама фокусируется на лице игрушки, ловит его как живой портрет... Вот это моя награда, когда твоё творение обретает душу», – рассказывает мастерица.

Именно эта кропотливая работа под лупой делает её кукол особенными. Они не просто игрушки. Это характеры, истории, ожившие сказки. К примеру, всех покупателей покоряет



образ Бабы-яги из сказки «Морозко»: «В старину её считали сильным оберегом. Говорили: если Баба-яга в доме «поселится», туда нечисть и дурной глаз уже не войдут. И знаете, как люди это подхватили! Приходят молодые ребята на ярмарке на Спасской и говорят: «О, это в машину! Как оберег». Я даже представить не могла, что молодежь так проникнется этим старинным образом.

Старинные поверья Татьяна узнает от покупателей: «Я не просто продаю. Я разговариваю с людьми, и они мне столько всего рассказывают! Например, про Кикимору. Я придумала для своей игрушки, что Кикимора должна быть с камышом в руке вместо палки-посоха, и лягушонок рядом – её друг. Ещё она должна быть красивой, потому что это молодая женщина. Покупатели мне рассказывают: «Мы такую Кикимору дарим молодым хозяйкам, чтобы в доме всё спорилось»...

Словно не я одна творю, а вся народная мудрость через меня проходит».

Но главное – это то, что дало Татьяне это дело. Это не просто бизнес, это терапия, наполненная смыслом и творчеством: «Каким бы ни было настроение, я сажусь за стол, беру в руки теплую, душевную вату, кисть... и всё отступает. Ты погружаешься в детали, в плавные движения, и мир налаживается. Вот сейчас, к примеру, делаю Большого Деда Мороза и Снегурочку из той самой старой серой ватки – она под кисточкой ложится, прямо сказка! Мне главное – здоровье сохранить. А уж игрушки... Я их буду делать всегда».

История Татьяны Ирлица – лишь один их примеров, когда начать собственное дело можно в любом возрасте. Нужно лишь позволить себе поверить в чудо, взять в руки любимое ремесло и отточить его до блеска. Даже под лупой.





АНТИХРУПКОСТЬ:

**КАК БИЗНЕС ПРЕВРАЩАЕТ
КРИЗИС В ТРАМПЛИН**



АРТЁМ СТУПАК, сооснователь и коммерческий директор компании «АйдоЛаб».

ТАТЬЯНА ФЕДОРОВА, генеральный директор группы компаний «Арина», CF Access Consciousness, бизнес-фасилитатор.

АННА ПАРШИНА, сооснователь и управляющий партнер UpScale11, экс топ-менеджер Сбер, Связной, IT-холдинг Rambler и Сберинтертеймент.

5 КРИЗИСОВ, СТАВШИХ БЛАГОТВОРНЫМИ ДЛЯ БИЗНЕСОВ

ПОДНЯВШИЕСЯ ИЗ ПЕПЛА



ПОСЛЕВОЕННАЯ ДЕФЛЯЦИЯ 1920–1922

После окончания Первой мировой войны Германия выплачивала огромные репарации странам-победителям, и опустевшая казна вела страну к краху. Чтобы не умереть с голоду, семья баварцев Дасслер из Херцогенаураха решила организовать дело по пошиву тапочек и ортопедической обуви для инвалидов, которых после войны в стране было много. Женщины делали выкройки, мужчины шили и отвечали за продажи. Дело пошло в гору, особенно после того, как в 1925 году старший сын Адольф Дасслер создал первые футбольные бутсы. Близкие звали его Ади: позже из соединенных «Ади» и «Дас» возникнет название бренда, который сегодня мы знаем как adidas. Еще через три года в обуви Дасслеров немецкие спортсмены выступали на Олимпиаде. После Второй мировой войны фабрика в течение года поставляла обувь в США по контрибуции – так марка получила мировую известность.

ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ 1929–1933

Американский производитель акустических гитар Martin мог бы встать в один ряд с многочисленными банкротами времен Великой депрессии. Музыкальные инструменты – не самый ходовой товар в стране с кризисной экономикой. Однако руководство компании принимает ряд стратегических решений и не просто остается на рынке, но и выходит в лидеры по продажам. Среди этих решений было три важнейших. Прежде всего, компания перестала давать большие скидки крупным закупщикам, при этом сосредоточившись на активных отношениях с мелкими розничными торговцами. Затем в Martin перешли к схеме прямого дилерства. И наконец, компания представила покупателям новые, более дешевые модели гитар специфической формы – dreadnought, большой, глубокий корпус которых обеспечивал лучший резонанс и силу звучания.

**В СЕГМЕНТЕ ДОРОГОГО ШОКОЛАДА В РОССИИ
ДЕЙСТВОВАТЬ НИКТО НЕ РЕШАЛСЯ. ЗАПАДНЫЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРОСТО УШЛИ ИЗ СТРАНЫ**



НЕФТЯНОЙ КРАХ 1973–1974

Когда члены ОПЕК отказались поставлять нефть странам, поддерживающим Израиль в конфликте с Сирией и Египтом, президент США Никсон призвал американские авиакомпании сократить число рейсов. Тогда Фреду Смиту и пришла в голову блестящая идея организовать «новую авиалинию, предназначенную только для посылок». К тому же Смит был убежден, что в современном мире время играет большую роль, чем деньги. Свою доставку он решил сделать экспрессом. Для покупки самолетов, грузовиков и складов Фред получил кредит в 150 миллионов долларов и основал FedEx. Но затем в течение первых двух лет его компания потеряла 29 миллионов. Тогда Смит перешел на доставку исключительно срочных заказов. Эффект не заставил себя ждать: уже в 1978 году FedEx вышел на IPO.

РОССИЙСКИЙ ДЕФОЛТ 1998

За год до масштабного экономического кризиса в России предприниматель Андрей Коркунов начал строить кондитерскую фабрику в Одинцове. Запускать производство шоколада ему пришлось в разгар дефолта 1998 года. Только в сентябре 1999-го фабрика выпустила первую партию элитного шоколада под брендом «А.Коркунов». В этом сегменте рынка действовать тогда никто не решался. Западные производители дорогого шоколада ушли из страны. Отечественные бренды «Красный Октябрь» и «Бабаевский» сосредоточились на дешевом сегменте. И выбор Коркунова оказался верным. Он довольно быстро занял почти всю нишу. Уже к 2003 году марка «А.Коркунов» в сегменте конфет в коробках достигла доли рынка в 22%, а в сегменте дорогого шоколада – 57%.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПУЗЫРЬ 2008–2009

Конец первой десятилетки 2000-х заставил понервничать, пожалуй, все отрасли. Не обошла беда и мировой автопром. На этом фоне удивительным выглядит успех Subaru: именно в этот период компания заметно увеличила продажи автомобилей за счет правильного позиционирования. Когда предложение большинства производителей перестало удовлетворять потребностям покупателей, а новые модели выводить на рынок почти никто не решался, Subaru запустила в серийное производство модель Subaru Forester. Авто третьего поколения мгновенно обеспечило весомый для кризисных условий рост продаж – до 107%. Кроме нового продукта, компания предложила аудитории и новые условия покупки, заметно снизив цены на весь модельный ряд.

**ЧТОБЫ НЕ УМЕРЕТЬ С ГОЛОДУ, СЕМЬЯ БАВАРЦЕВ
ДАССЛЕР ИЗ ХЕРЦОГЕНАУРАХА РЕШИЛА
ОРГАНИЗОВАТЬ ДЕЛО ПО ПОШИВУ ТАПОЧЕК
И ОРТОПЕДИЧЕСКОЙ ОБУВИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ**



Анна Паршина,

сооснователь и управляющий партнер UpScaleIT,
экс топ-менеджер Сбер, Связной, IT-холдинг Rambler и Сберинтертеймент

АНТИХРУПКОСТЬ: КОГДА БИЗНЕС РАСТЁТ ОТ ДАВЛЕНИЯ, А НЕ ПРОСТО ДЕРЖИТСЯ

Есть очень узнаваемое декабрьское ощущение: пока ты бежишь весь год, ты не понимаешь, насколько вымотался. И только когда «добежал», остановился, пришёл домой, снял обувь 31 декабря – тело и голова наконец догоняют реальность: год был про постоянное движение, напряжение, беготню, решения на ходу, без нормальных пауз.

Мне в 2025-м больше всего запомнилось одно ощущение: год будто заставлял бизнес заново переучиваться договариваться – с поставщиками, клиентами, командой, самим собой. Не один раз «на берегу», а много раз по ходу пути. Не потому, что всем вдруг захотелось переговоров, а потому что реальность не оставляла альтернатив: курс, ставка ЦБ, логистика, цепочки, сроки, доступность, спрос – всё двигалось.

Неслучайно в шорт-листе среди претендентов народного голосования проекта «Слово года - 2025» рядом с «тревожностью» в лидерах мелькал «договорнячок». Слово смешное, даже ласковое, но смысл у него колючий, из 90-х: мы живём во времени, когда любая система держится на договорённостях, и одновременно всем страшно, что договорённости могут оказаться липкими, непрозрачными, временными. В бизнесе это ощущение особенно ощутимое: сегодня всё работает, завтра – «извините, поменялось».

И вот здесь появляется тема антихрупкости. Антихрупкость – это не быть стойким и не просто выжить. Стойкость – это когда вас ударило, вы пошатнулись и вернулись в исходное состояние. Антихрупкость – когда вас ударило, и вы перестроили конструкцию так, что следующий удар уже не ломает, а помогает: быстрее принимаются решения, меньше одиночных зависимостей, больше вариантов, выше скорость обучения.

1) АНТИХРУПКОСТЬ НАЧИНАЕТСЯ С ПОИСКА ХРУПКОСТИ, СКУЧНОЙ И БЫТОВОЙ

Хрупкость почти всегда выглядит невинно: один ключевой поставщик, один крупный клиент, один «незаменимый» сотрудник, один канал продаж, одна логистическая цепочка, один склад, один банк. В спокойные годы это называют эффективностью. В стресс и кризис это превращается в лотерею.

Я прошу руководителей сделать проверку на 60 дней: если это исчезнет на два месяца – что будет?

Если ответ «мы встанем», значит это не «важно», а это «критично». И дальше работа не героическая, а инженерная: убрать одиночные точки отказа.

Из практики: производственная компания, зависимая от импортного компонента, в какой-то момент перестала искать «идеального поставщика» и сделала взрослую вещь – набор альтернатив (2–3), обновлённые спецификации, тестирование замен, минимальный буфер по критическим позициям. Это история про то, как при следующем сбое снаружи команда не «умирала на созвонах», а переключалась по сценарию.

2) ЗАЩИЩАЕМ «НИЗ», ПОКУПАЕМ «ВЕРХ»

Антихрупкие компании держат ядро, которое нельзя подвергать риску: ликвидность, способность платить людям и поставщикам, базовую операционную устойчивость. И параллельно делают небольшие ставки-эксперименты, которые могут выстрелить, если рынок качнёт в плюс: новый продукт, новый сегмент, новый канал, новые партнёрства.

ТРИ ШАГА НА ЯНВАРЬ

1. Найдите одну главную хрупкость (ту самую «если исчезнет на 60 дней – всё встанет») и сделайте план её «раздвоения».
2. Зафиксируйте 5–7 сигнальных метрик и ритм просмотра (раз в неделю, в 2 недели).
3. Запустите два небольших эксперимента на рост с заранее ограниченной ценой ошибки.

10 ВОПРОСОВ СЕБЕ НА КАНИКУЛЫ

- 1 Где у нас одна точка отказа, которую мы годами не трогаем?
- 2 Какая зависимость выглядит удобно, но опасна?
- 3 Какое решение мы слишком долго согласуем и почему? Можем отпустить этот процесс в «поля»?
- 4 Что мы можем убрать, чтобы стать легче (продукт, процесс, расход)?
- 5 Какие правила ценообразования у нас есть и где мы всё ещё «вручную»?
- 6 На каких условиях мы работаем с дебиторкой и кто за это отвечает?
- 7 Где мы зависим от «сотрудников-героев», а не от системы?
- 8 Какие роли нужно хотя бы частично задублировать?
- 9 Какие два эксперимента мы готовы провести в 2026-м маленькими ставками?
- 10 Что в 2025-м нас реально усилило и как это превратить в постоянную практику?



Ключевой принцип: эксперименты должны быть маленькими по цене ошибки и быстрыми по циклу обратной связи. Если вы тестируете полгода и дорого – это не эксперимент, это очередной проект, который страшно закрыть.

3) СКОРОСТЬ РЕШЕНИЙ ВАЖНЕЕ ИДЕАЛЬНОСТИ

В турбулентности ломаются компании, где любое отклонение требует согласований по иерархической цепочке. Антихрупкость – это ясные правила и право действовать незамедлительно ближе к реальности.

Простой диагностический вопрос: **сколько времени проходит от «мы увидели проблему» до «мы приняли решение и начали делать»?**

Если это недели – это зона риска. Если дни – уже неплохо. Если у вас есть решения, которые можно принимать за 24–72 часа в рамках понятных правил – это конкурентное преимущество.

4) «ДОГОВОРНЯЧОК» КАК СИМПТОМ ГОДА И ВАЖНАЯ РАЗВИЛКА ДЛЯ БИЗНЕСА

Мне хочется использовать это слово ровно в одном смысле: 2025-й показал, что компаниям жизненно нужны договорённости, но **договорённости** бывают двух типов:

Первый – мутный, «на честном слове», держится на личных связях и недосказанности. Работает до первого шторма.

Второй – ясный: кто что делает, в какие сроки, по каким правилам меняем цену, как действуем при сбое, где у нас границы, где ответственность, что считается нарушением.

Антихрупкость строится на втором типе. Это не про бюрократию. Это про снижение паники: когда «поплыло», вы не изобретаете мир заново, вы действуете по заранее согласованным принципам.

Из практики: сервисный бизнес, у которого до половины выручки сидело в одном крупном клиенте. Внешне очень стабильная история, а по факту – зависимость. Команда пересобрала предложение в пакеты, привела в порядок процесс продаж, ввела правила дебиторки и сделала ставку на системный приток клиентов. Доля одного клиента снизилась, управляемость и маржа выросли. Это и есть антихрупкость: меньше тревоги, больше свободы решений.

5) УЧЕНИЯ, ПОКА ТИХО, И НЕСКОЛЬКО «ЛАМПОЧЕК» НА ПАНЕЛИ

Самый недооценённый инструмент – короткие стресс-тесты. Не большие стратегические мероприятия, а 60–90 минут раз в квартал:

- что сломается при просадке спроса на 20%;
- что сломается при росте на 30% (рост тоже ломает);
- что делаем, если поставка встала на 45 дней;
- какие решения принимаем автоматически, без коллективной тревоги.

И ещё 5–7 метрик, которые предупреждают заранее: доля крупнейшего клиента, сроки дебиторки, запас по критическим позициям (в днях), доля фиксированных расходов, скорость принятия ключевых решений, текущая нагрузка на критических ролях и тд.

АНТИХРУПКОСТЬ-2026: 13 ШАГОВ ПРЕВРАЩЕНИЯ УГРОЗЫ В ПРЕИМУЩЕСТВА

Чек-лист от практиков-экспертов ЧД

1. Создайте «цифрового двойника» ключевых бизнес-процессов. Разработайте виртуальные модели производства, логистики и финансов, позволяющие тестировать решения в режиме симуляции. Это поможет за 24 часа оценить последствия кризисных сценариев – от разрыва контракта до девальвации валюты.

2. Внедрите перекрестное обучение команд. Обучите менеджеров по продажам основам финансового анализа, а IT-специалистов – клиентскому сервису. В кризис это позволит быстро перераспределять ресурсы без потери качества.

3. Создайте «экосистему быстрого реагирования». Заключите рамочные соглашения с 3-4 локальными производителями критических компонентов. Ежеквартально проводите совместные учения по отработке смены поставщика за 72 часа.

4. Внедрите модульную архитектуру продукта. Разработайте продукты так, чтобы 70% компонентов могли быть заменены на локальные аналоги без полного перепроектирования.

5. Создайте «фонд возможностей». Откладывайте 3-5% выручки не в резерв, а на приобретение перспективных стартапов и технологий.

6. Внедрите систему предикативной аналитики. Используйте ИИ для прогнозирования кризисов на основе 20+ параметров – от курсов валют до социальной активности в регионах присутствия. Это дает 2-3 недели форы для подготовки.

7. Трансформируйте отдел кадров в «центр развития антихрупкости». Внедрите KPI, оценивающий способность сотрудников генерировать решения в условиях неопределенности. Премируйте не за отсутствие ошибок, а за эффективное устранение последствий кризисов.

8. Создайте «Карту точек разрыва и прорыва». Не только цифровизируйте процессы, но и регулярно (раз в квартал) проводите стресс-тесты для своих ключевых гипотез и убеждений.

❗ Пример: «Наш продукт лидирует из-за качества». А если завтра конкурент выйдет с сопоставимым качеством по цене на 30% ниже? Где наши «мягкие» места – репутация, лояльность клиентов, экосистема? Институционализируйте практику «Убийства своего бизнеса» на стратегических сессиях.

9. Внедрите принцип «непрерывного минимального выпуска». Обеспечьте возможность даже в условиях сильнейшего кризиса (сбои поставок, кибератака, кадро-

вый коллапс) выпускать критически важный минимум продукта или услуги.

❗ Пример: Упрощенная версия ПО, «ручной» аналог автоматизированной линии, ключевая услуга силами кросс-обученной группы из 3 человек. Это не план Б, а отлаженная и периодически тестируемая процедура.

10. Развивайте «цифровой иммунитет» и кибер-антихрупкость. Недостаточно защищать данные. Нужна способность функционировать даже во время и после серьезной кибератаки.

❗ Пример: Изолированные аварийные системы управления производством, не подключенные к основной сети; отработанный сценарий перехода на «бумажный» учет на 48 часов; подготовленные юристы и PR-команда для работы с утечками данных.

11. Создайте «Совет по Черным лебедям». Независимая группа (внешние эксперты, футурологи, ученые, даже художники и писатели-фантасты), которая раз в полгода проводит для топ-менеджмента сессии по анализу маловероятных, но разрушительных сценариев, выходящих за рамки отраслевого опыта.

❗ Пример: «Что, если законодательно запретят нашу ключевую бизнес-модель?», «Что, если наш главный ресурс станет социально постыдным?»

12. Институционализируйте практику «Уроков провала». Премировать за устранение последствий – отлично. Но важнее системно извлекать знания из всех инцидентов и микро-провалов.

❗ Пример: Ежеквартальный открытый отчет «Наши 5 главных ошибок и как мы теперь стали умнее». Создание базы знаний «как не надо», доступной всем сотрудникам. Культура, где быстро сообщать о маленькой ошибке на производстве ценнее, чем скрыть ее.

13. Добавьте «человеческий» KPI к пункту 7. Способность генерировать идеи в неопределенности важна, но ключевое свойство антихрупкой команды – психологическая устойчивость команды и доверие.

❗ Пример: Регулярно измеряйте индекс психологической безопасности в командах (через анонимные опросы). Внедряйте практики ментального здоровья и тренировки устойчивости. Антихрупкость начинается с головы сотрудника.

ЕСЛИ ВАШ БИЗНЕС ПОСЛЕ КРИЗИСА ОСВОИЛ МИНИМУМ 2 НОВЫХ КОМПЕТЕНЦИИ ИЛИ ВЫШЕЛ НА 1 НОВЫЙ РЫНОК, ВЫ ДВИЖЕТЕСЬ В ПРАВИЛЬНОМ НАПРАВЛЕНИИ. ЗНАЙТЕ, АНТИХРУПКОСТЬ ИЗМЕРЯЕТСЯ НЕ СОХРАНЕНИЕМ ПОЗИЦИЙ, А КОЭФФИЦИЕНТОМ УСИЛЕНИЯ ПОСЛЕ КАЖДОГО ПОТРЯСЕНИЯ.



Татьяна Федорова,
генеральный директор группы компаний «Арина»,
CF Access Consciousness, бизнес-фасилитатор

ЭМОЦИИ КАК АКТИВ: КАК ЗАБОТА О КОМАНДЕ ПРИНЕСЛА НАМ 120 МЛН.

В нашей компании забота о психическом состоянии сотрудников началась не как модный тренд, а как суровая необходимость. К концу 2023 года я отчётливо видела: команда выдыхается. Высокая усталость, снижение мотивации, фоновая тревожность – всё это заметно влияло на скорость принятия решений и качество взаимодействия. Мы упирались в потолок, и стало ясно: работать «через силу» больше нельзя. Нужен был инструмент не для галочки, а для реального сдвига.

Тогда мы впервые решили попробовать метод Access Bars. Пригласили практиков и организовали индивидуальные сессии для всех желающих. Не как корпоратив, а как возможность. В декабре провели 19 сессий. И перед началом, и после анкетировали, чтобы зафиксировать изменения.

Результаты первых же дней поразили. Сотрудники выходили с процедур будто другими. Цифры это подтвердили: уровень стресса, который держался на отметке 5–8 из 10, снизился до 2–4. Тревожность упала почти до нуля. Энергия подскочила до девятки. Ощущение счастья и удовлетворённости впервые за долгое время выросло до 8–9 баллов. Это было не просто в графиках, это ощущалось в коридорах, в переписках, на планёрках. Люди стали спокойнее, яснее, гибче. И уже в январе, буквально через несколько недель, мы заключили крупный для нас контракт на 64 млн рублей. Это был прорыв для начала года.

Но главное открытие ждало нас позже. Через два года мы осознали: эмоциональная устойчивость – это навык. А навык требует постоянной поддержки. Снять стресс один раз недостаточно. Важно научиться удерживать то состояние, в котором сотрудник может работать без истощения, оставаться в ресурсе. Именно тогда мы создали новую, уникальную для нас роль – директора по счастью.

НО ГЛАВНОЕ ОТКРЫТИЕ ЖДАЛО НАС ПОЗЖЕ. ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА МЫ ОСОЗНАЛИ: ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ – ЭТО НАВЫК. А НАВЫК ТРЕБУЕТ ПОСТОЯННОЙ ПОДДЕРЖКИ.

Это не про весёлые открытки или тимбилдинги. Это про ежедневную, точечную работу с психоэмоциональным состоянием каждого. Каждый день директор по счастью проводит короткие индивидуальные 5-минутные беседы. Он не психолог и не коуч. Он – «радар». Фиксирует состояние человека, замечает ранние, ещё неявные сигналы перегрузки, даёт искреннее признание за реальные, пусть маленькие шаги и помогает вернуться в баланс.

Эффект от этой ежедневной практики оказался ничуть не слабее, чем от сессий Access Bars. Сотрудники стали глубже вовлекаться в процессы. Вопросы, которые раньше замалчивались или оставались в тени, стали выходить на поверхность, и это дало невероятную ясность. Но самое главное, появился эффект, который сложно описать цифрами: люди стали гореть. Появилось чувство внутренней опоры, собственной важности в общем деле. А вместе с ним лёгкость и уверенность в принятии решений.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЛИШЬ ПОДТВЕРДИЛИ: ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ КЛИМАТ – ЭТО НЕ ПРОСТО «АТМОСФЕРА В КОЛЛЕКТИВЕ». ЭТО КОНКРЕТНЫЙ БИЗНЕС-ФАКТОР.

Финансовые показатели лишь подтвердили: эмоциональный климат – это не просто «атмосфера в коллективе». Это конкретный бизнес-фактор. За год наша выручка выросла на 30% и достигла 120 млн рублей в 2024 году. В 2025-м за 9 месяцев мы уже вышли на 110 млн руб., а впереди самые продуктивные месяцы. Производительность отделов выросла в среднем на 12–17%. Клиентский NPS поднялся с 89 до 93 баллов. Клиенты прямо говорят, что чувствуют азарт и живость нашей команды, которая их заражает. И самый, пожалуй, красноречивый показатель: текучесть кадров снизилась до нуля. Впервые за многие годы.

В итоге именно сочетание двух подходов – глубокого эмоционального «перезапуска» через Access Bars и ежедневной профилактики перегрузки через директора по счастью – создало ту самую устойчивую систему, в которой сотрудники не выгорают, а развиваются. И бизнес, как оказалось, реагирует на это мгновенно стабильностью, уверенным ростом и тем самым «эмоциональным дивидендом», ценность которого с каждым днём становится всё очевиднее. Забота о людях – это не статья расходов. Это самая надёжная инвестиция в будущее компании.



ОТ ИНЖЕНЕРА ДО СОЗДАТЕЛЯ КОМПАНИИ С ОБОРОТОМ ПОД 80 МЛН

«После работы в найме мне казалось, что я понял, как нельзя вести бизнес. Тем не менее на пути от стартапа до компании с оборотом под 80 млн рублей я успел наступить на все возможные грабли: от полного игнорирования маркетинга до болезненных провалов с закупками – Артём Ступак, сооснователь и коммерческий директор компании «АйдоЛаб».

ИНЖЕНЕРНЫЙ ФУНДАМЕНТ И АНТИПРИМЕР РУКОВОДИТЕЛЯ

В выпускных классах мое представление о будущем было абстрактным. В «вышку», РГУ нефти и газа им. Губкина, поступил по стопам родителей и брата. Никогда впоследствии не жалел об этом: инженерные науки развили системное мышление, умение вникать в детали, что бесценно в бизнесе. А знания химии помогли разбираться в нюансах производства.

Карьеру начал на первых курсах университета в фирме по поставкам импортного лабораторного оборудования. Дорос от помощника менеджера до руководителя отдела, изучил рынок, ездил на обучение в Европу. Но был важный минус: гендиректор и собственник фирмы придерживался жесткой модели управления и единолично принимал все ключевые решения в организации. План продаж ставился исключительно на основе его субъективного понимания рынка и «хотелок». Аналитика продаж за предыдущие годы не проводилась, прогнозирование будущих доходов

было больше по наитию, чем на основе расчетов и анализа прошлых периодов. Положительный финансовый результат компании достигался благодаря личным усилиям отдельных специалистов по продажам. Этот сложный и в то же время полезный опыт стал для меня живым антипримером. Я наблюдал за другими компаниями, формировал свое видение и в 2016 году вместе с братом открыл «АйдоЛаб».

Урок управленца: После такого опыта мы с братом знали, что хотим строить бизнес на данных. Но главная сложность – этих самых данных изначально не было. Первые три года наши управленческие решения были основаны на комбинации: опыт, принесенный из найма, постоянный анализ открытой информации о рынке и наработка «своих» цифр опытным путем. Этот собранный по крупицам массив данных теперь и лежит в основе всех наших ключевых решений.

СТАРТ: МАЛЫЕ ШАГИ И ПЕРВЫЙ КРУПНЫЙ ПРОЕКТ

Стартовать было легче благодаря «насмотренности», но все равно непросто. Самое трудное – найти стартовый капитал для первой партии товара. Вкладывали личные накопления, чтобы создать оборот, с нуля выстраивали процессы и клиентскую базу.

Начинал с продаж небольших партий пробоотборных пакетов американской компании. Стоимость заказов редко превышала 10–15 тысяч рублей. Мы не брались за тендеры, решив сначала заслужить доверие на простых сделках. Это сработало: на второй год пошли в рост, во многом благодаря рассылке по базе в 7 тысяч контактов.

Возможно, мы бы так и продолжали, если бы в середине первого года знакомый не попросил полностью оснастить лабораторию вытяжными шкафами. Контракт был на сумму больше 2 млн рублей – для нас невероятно крупный. Были сложности, переделки, но мы выполнили работу. Заработало «сарафанное радио».

ИСПЫТАНИЕ САНКЦИЯМИ: КРИЗИС КАК ВОЗМОЖНОСТЬ

До весны 2022 года американский производитель морем или самолетом самостоятельно поставлял нам пробоотборные пакеты. Однако в марте он прекращает поставки из-за санкций. Пришлось полностью перестроить цепочку поставок. Продолжили закупать продукцию у прежнего американского поставщика, но с российским перевозчиком, у которого есть партнеры в Европе. Это значительно усложнило логистику и увеличило сроки. На создание новой схемы ушло 8 месяцев, отпускная цена выросла на 30%, а логистика съела около 20% операционных затрат.

Перебоев удалось избежать только благодаря годовому запасу самых ходовых позиций на складе. Кризис отчасти сыграл нам на руку: не все конкуренты смогли так же оперативно перестроиться, а многие, сидевшие на кредитах, оказались в ловушке из-за высоких ставок.

В итоге в 2023 году наша выручка выросла более чем в два раза – с 22,5 до 50,8 млн рублей. Оборот за октябрь 2025 года составил 64 млн, а по итогам года ждем 75–80 млн.

Урок управленца: Меня спрашивают: большой складской запас, спасший нас в 2022-м, – это удача или стратегия? Для нас это сознательная бизнес-модель и ключевое

конкурентное преимущество. Мы изначально работали по парадигме: 80% самых ходовых позиций всегда должны быть на нашем складе. Это не просто «страховка», а часть сервиса. Сейчас, завершая 2025 год, мы поддерживаем запас на уровне 85%, чтобы наши клиенты получали товар за 5-10 дней, а не ждали 2,5-3 месяца под заказ.

ЧЕТЫРЕ ОШИБКИ, ЗА КОТОРЫЕ Я ЗАПЛАТИЛ

1. **Игнорирование маркетинга.** Первые годы были уверены: «наш продукт и так все знают». Осознали промах только к третьему году. Начали системно работать над сайтом, экспертными статьями и рекламой. Теперь сайт в топе поиска.

2. **Недооценка денежных потоков с госзаказчиками.** В начале работы с госкомпаниями не учли задержку оплат до двух месяцев. Это нарушало всю финансовую модель. Теперь всегда закладываем эти риски в планирование.

3. **Неверный прогноз спроса.** Однажды закупили партию товара, ориентируясь на старую статистику. Спрос упал, товар залег на складе. До сих пор распродаем остаток со скидкой.

4. **Двойной ожог с китайским аналогом.** Решили вывести на рынок более дешевую альтернативу. Клиенты не пошли на непроверенное, а одна партия и вовсе оказалась бракованной. Поставщик заменил товар, но нам пришлось повторно оплачивать доставку и таможенную пошлину, теряя время и деньги. Теперь работаем только с одним проверенным китайским партнером.

НАША СТРАТЕГИЯ РОСТА НА БЛИЖАЙШИЕ 5 ЛЕТ ОСНОВАНА НА ТРЁХ СТОЛПАХ:

- 1) усиление маркетинга и PR для укрепления экспертного статуса;
- 2) развитие только на собственные средства. Это медленнее, но надежнее в текущих условиях;
- 3) расширение ассортимента при сохранении узкой специализации, которая и даёт нам конкурентное преимущество.

ГЛАВНЫЙ УРОК, КОТОРЫЙ Я ВЫНЕС ЗА ЭТИ ГОДЫ:

Устойчивый бизнес строится не на идеальном плане, а на способности быстро учиться на своих ошибках. Каждая «грабля» – не провал, а плата за важное знание.

СОВЕТ СЕБЕ ИЗ 2016-ГО И ДРУГИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ:

«Реклама – двигатель торговли. Не экономь на маркетинге». А тем, кто только начинает в B2B-сегменте, особенно в регионах, я бы посоветовал: начинайте с узкой специализации. Сейчас время экспертов, а не универсалов. Четкое позиционирование – ваша главная сила на старте.

ГИБКАЯ МОТИВАЦИЯ:

КАК АНТИХРУПКОСТЬ СТРОЯТ ЧЕРЕЗ МОТИВАЦИЮ КОМАНДЫ

Кризис обнажает слабые места. Чаще всего это не логистика и не цены, а люди. Когда рынок бьет по бизнесу, главный риск – потерять ключевых специалистов. Исследование Giftery доказывает цифрами: вовлеченные сотрудники уходят на 87% реже, а их команды приносят на 21% больше прибыли даже в трудные времена. Антихрупкость – это не просто стойкость к ударам. Это способность команды не только держать удар, но и использовать энергию кризиса для роста. Современные системы мотивации, цифровые платформы и культура признания – это не «плюшки», а стратегическая инфраструктура для новой реальности. Инвестируя в гибкие решения для команды сегодня, вы строите актив, который завтра превратит угрозу в рывок.

И эта стратегия уже работает. Не в теории, а в конкретных российских компаниях, где внутренняя валюта стала таким же рабочим инструментом, как и система управления задачами.

Кейс 1:

Внутренняя валюта RDC сплотила команду и превратила разработку в продукт

В digital-агентстве Red Collar мотивация работает на собственной валюте – Red Collar Coin (RDC). RDC запустили 2 года назад для участия в PR-активностях, а затем расширили на всю команду. Монеты можно зарабатывать за стаж, выступления, статьи и помощь коллегам, а потратить на мерч или технику во внутреннем магазине. Один из сотрудников даже накопил на iPhone за стаж и признание коллег.



Людмила Свиридова,
PR-директор Red Collar:

Вообще, вся эта идея возникла как небольшое упражнение для наших разработчиков. Потом в бренде вы-

рос продукт CMFY и стал резидентом Сколково как коробочное решение по геймификации. В нашем случае встретились несколько реальностей – вовлеченная продуктовая команда GMFY, запрос отделов PR, HR и вообще всей команды на мотивацию. В итоге все вместе мы построили экосистему, которой сейчас пользуется каждый сотрудник. Монеты летают друг другу в карман и тратятся в онлайн-шопе. В месяц у нас точно улетает около 20–30 каких-то элементов мерча. Кто-то копит и тратит монеты попозже на технику. Уже купили десяток наушников, колонок, пылесосов.

***Суть подхода:** Автоматизированная геймификация, которая отражает ценности компании, укрепляет HR-стратегию и поддерживает ДНК бренда.*

Кейс 2:

Система «пряников» создала здоровую конкуренцию и сэкономила бюджет

В digital-агентстве «Атвинта» сотрудники зарабатывают «пряники» за активности (например, 15 – за выступление на конференции) и обменивают их на отгулы, мерч, кофе или даже уют в онлайн-каталоге. Каталог товаров доступен на портале: от десертов и мерча до абонементов на фитнес. Все, как в интернет-магазине: товары добавляются в корзину, «пряники» списываются, и сотрудник

забирает свое вознаграждение. «Пряники» начисляются за достижения: 15 – за выступление на конференции, 10 – за помощь с мероприятиями и т.д.

***Суть подхода:** Система побуждает к активности, формирует позитивную атмосферу и делает работу вкуснее в прямом и переносном смысле.*



Юлия Кошкина,
руководитель отдела
по персоналу «Атвинты»

Как повлияло внедрение «пряников» в нашей компании на мотивацию сотрудников:

1. Система баллов превратила рабочие достижения в игру, стимулируя здоровую конкуренцию. Сотрудники теперь видят прямую связь между своими усилиями и вознаграждением, а возможность обмена валюты на желаемые бонусы (дополнительные дни отпуска, обучение, подарки) повышает ценность награды.

2. Возможность переводить баллы коллегам за помощь помогла укрепить корпоративную культуру.

3. Компания заменила часть денежных бонусов внутренней валютой, снижая расходы, но сохраняя мотивационный эффект.

Суть подхода: Нематериальная валюта с четкими правилами, которая напрямую связывает усилия с вознаграждением и поддерживает командный дух.

Кейс 3:

Валюта Mcoins сделала благодарность привычкой для 96% команды

В Media 108 ежемесячно каждый сотрудник получает 10 Mcoins, чтобы отметить успехи коллег через Telegram-бота. Лучших публично благодарят на офисной доске, а монеты можно обменять на бизнес-ланчи или сертификаты и другие награды. Использование монет выросло втрое за несколько месяцев, укрепив поддержку в команде и мотивацию.



Екатерина Кобзарь,
HRD Media 108

Каждый говорит «спасибо» по-разному, на своем языке благодарности, поэтому мы создаем широкий выбор способов, как ее выразить. С помощью переводов корпоративной валюты нам удалось увеличить средний процент сотрудников, вовлеченных в регулярную коммуникацию в общем чате, до 96% в месяц. Ведь даже простой привычный акт признания может оказать сильнейший мотивационный эффект.

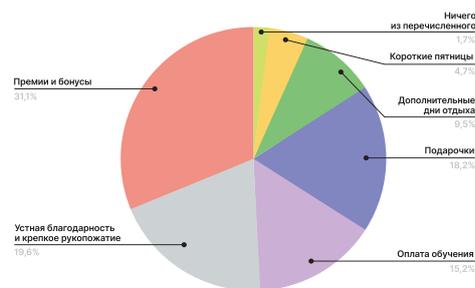
Суть подхода: Простая и регулярная практика взаимного признания, которая формирует сильную культуру благодарности и поддержки

Главный урок кейсов в изменении самой логики управления. Антихрупкость команды строится не на разовых бонусах «сверху», а на прозрачных правилах игры, которые дают сотрудникам ощущение справедливости, свободу выбора и чувство принадлежности к общему делу. В кризис деньги заканчиваются, а эта «социальная валюта» – доверие, признание, взаимопомощь – только укрепляется. Именно она становится тем самым «трамплином», который позволяет не просто пережить трудные времена, но и выйти из них со сплоченной командой, готовой к новым вызовам.

Что в вашей компании считается поощрением для сотрудников?

Финансовое поощрение лидирует — премии и бонусы чаще всего мотивируют сотрудников.

Нематериальные формы (благодарности, подарки, обучение) тоже в топе и вместе составляют значительную долю поощрений.

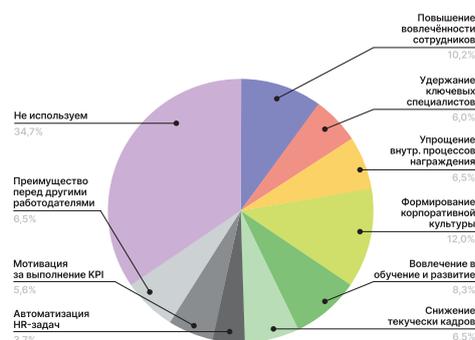


Какие задачи в вашей компании помогает решать мотивационная платформа?

(если используется)

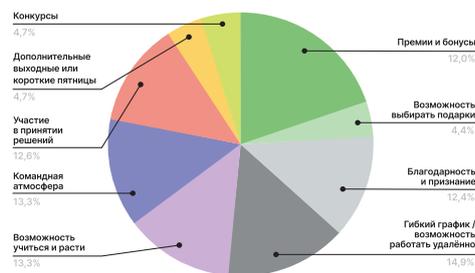
Те, кто используют платформы, решают ключевые HR-задачи:

- развивают корпоративную культуру;
- укрепляют вовлечённость;
- обучают и удерживают ценных сотрудников.



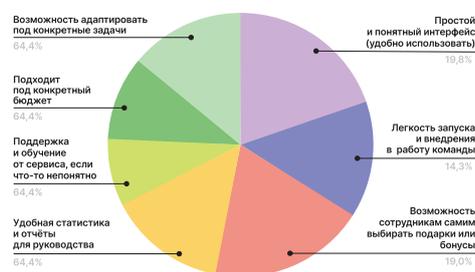
Что на вашей работе больше всего радует или заряжает на результат?

Сотрудников мотивируют больше всего премии, гибкий график и удалёнка, а еще личное развитие, командная атмосфера и признание.



Если бы вы выбирали систему поощрения, что в ней было бы важно для вас лично?

В топе — простота, возможность выбора вознаграждения, лёгкость и возможность интеграции самой системы в бизнес-процессы.



ФИЛОСОФИЯ ЧЕСТНОСТИ В МИРЕ ЖКХ

В сфере жилищно-коммунального хозяйства, где часто царят недоверие и стереотипы, появление новой компании – всегда вызов. Управляющая компания ООО «Этажи 43» не просто приняла этот вызов, но и построила на нём свою философию. Ее директор Алексей Трофимов, который прошел путь от инженера до руководителя, в интервью «ЧД» рассказал не просто о бизнесе, а о миссии вернуть людям веру в то, что УК может работать честно, прозрачно и исключительно на результат.



❓ **Алексей Валерьевич, с чего начался путь компании и были ли сложности?**

– Мы открылись 1 апреля 2022 года. Идея родилась из личного опыта и даже некоторого отчаяния. Работая в различных УК, я видел проблемы изнутри, а как собственник жилья периодически сталкивался с безразличием.захотелось создать компанию, где деньги жителей превращаются в чистые подъезды, исправные коммуникации и реальный комфорт. Но старт был трудным: больше года мы буквально выживали. Люди не верили на слово. Фраза «чем вы лучше других?» изначально звучала на многих встречах с собственниками.

❓ **Что стало переломным моментом?**

– В августе 2023-го к нам по муниципальному конкурсу после банкротства прежней УК перешли три первых дома, старые, проблемные. Мы вложили в них все свои силы и средства. Показательной стала история с домом на Воровского, 64, где была серьезная проблема с перетопом. Мы провели комплексную наладку системы отопления, и жители не только почувствовали комфорт, но и увидели экономию в квитанциях. Одна из жительниц тогда написала искреннюю благодарность в нашей группе ВКонтакте. Это был тот самый первый луч доверия, после которого к нам начали обращаться жители других домов. На сегодняшний день их в нашем управлении уже 11.

❓ **В чем принципиальная разница в вашем подходе?**

– Мы строим работу на четырех простых, но обязательных для нас принципах.

Первое – честный тариф. Принципиально не заманиваем заведомо низкой ценой, чтобы потом экономить на работах. Мы сразу вместе с собственниками просчитываем реалистичную стоимость, которая позволит содержать дом в порядке.

Второе – мы сделали ставку на максимальную открытость как стандарт всех коммуникаций. Основной канал уведомлений – наша группа ВКонтакте: там все об отключениях, работах, собраниях. По телефону мы на связи 7 дней в неделю, и ни одна проблема не останется без личного контроля руководства. Это сознательная политика, которая убирает лишние барьеры и порождает конструктивный диалог.

Третье – достойная оплата труда наших «полевых» специалистов. Я знаю, как бывает: слесарь или инженер, получая копейки, вынужден искать подработки, а на основной работе сил уже нет. Мы платим достойно сотрудникам, чтобы специалисты думали о вашем доме, а не о поиске средств к существованию. Это прямая инвестиция в качество и надежность.

И четвертое – проактивная работа. Мы стремимся не к «пожаротушению», а к профилактике. Лучше устранить износ на ранней стадии, чем разбираться с аварией и огромными счетами. Такой подход экономит деньги и нервы собственников.

❓ **А если принципы требуют отстаивания, например, перед контролирующими органами?**

– Мы всегда отстаиваем свои интересы и интересы жителей строго в рамках закона. Наша первоочередная задача – наладить конструктивный диалог, поскольку ключевая цель не в конфронтации, а в поиске эффективного и законного решения.

❓ **Какой главный итог вы для себя подводите сегодня и куда движетесь?**

– Самый ценный результат – это меняющееся отношение людей. Те, с кем мы работаем, звонят уже по-другому – с уважением и доверием. Говорят не только о проблемах, но и благодарят за конкретные дела. Медленно, но верно мы формируем новую культуру взаимодействия с собственниками: не «вы нам должны», а «давайте решать вопросы вместе», потому что дома принадлежат собственникам, а мы являемся их профессиональными помощниками.

В планах углубление этой философии. К примеру, активная помощь в участии в программах благоустройства. Мы стремимся к тому, чтобы каждый наш дом стал примером того, как честность и профессионализм создают комфортную среду. В ЖКХ можно и нужно работать честно. И люди это ценят. Это видно в том числе по новым домам, которые приходят под наше управление.

Не обещаем, а делаем.

ООО УК «ЭТАЖИ 43».

г. Киров, ул. Владимирская, 127,
офис 401 (ТЦ «Юбилейный»).

8 (8332) 255-235, +7 922-968-25-29



ЭкзоРелакс -

ТЕХНОЛОГИЯ ГАРМОНИЗИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ.
ИСПОЛЬЗУЕМ ОБОРУДОВАНИЕ БРЕНДА «ЭКЗОТЕРАПИЯ».

**ГЛУБОКОЕ РАССЛАБЛЕНИЕ
И ВОССТАНОВЛЕНИЕ
КОМФОРТА ЗА 10 МИНУТ.**

ДЛЯ КОГО ЭТО БУДЕТ ПОЛЕЗНО:

- При сидячем образе жизни для снятия напряжения с мышц спины.
- Для тех, кто занимается спортом, повышает эффективность восстановления мышц.
- При ощущении тяжести в теле для достижения состояния легкости и тонуса.
- Для женщин в послеродовой период способствует возвращению тонуса внутренним мышцам.
- При общем стрессе, нестабильном режиме помогает найти и проработать зоны скопления напряжения. В основе – магнитно-волновое воздействие, разработка российских ученых (г. Сколково).

КАК ЭТО РАБОТАЕТ:

АППАРАТ ИСПОЛЬЗУЕТ ПРИНЦИПЫ ВОЛНОВОГО РЕЗОНАНСА И САМОСТОЯТЕЛЬНО ОПРЕДЕЛЯЕТ ЗОНЫ НАИБОЛЬШЕГО НАПРЯЖЕНИЯ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ ИХ ГЛУБОКУЮ ПРОРАБОТКУ. НАША ЦЕЛЬ – ВОЗДЕЙСТВОВАТЬ НА ИСТОЧНИК ДИСКОМФОРТА, А НЕ НА ЕГО ВНЕШНИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ.



ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ОЩУТИТЬ:

- ✓ СПОСОБСТВУЕТ ОБЛЕГЧЕНИЮ ДИСКОМФОРТА В СПИНЕ И СУСТАВАХ.
- ✓ ПОМОГАЕТ НОРМАЛИЗОВАТЬ ТОНУС МЫШЦ И УЛУЧШИТЬ ПОДВИЖНОСТЬ.
- ✓ СПОСОБСТВУЕТ ОБЩЕМУ ЧУВСТВУ ЛЕГКОСТИ В ТЕЛЕ, МОЖЕТ УМЕНЬШАТЬ ОТЕЧНОСТЬ.
- ✓ СОЗДАЕТ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЛУЧШЕГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗМА.
- ✓ НАЦЕЛЕН НА РАБОТУ С ГЛУБИННЫМИ ПРИЧИНАМИ ОБЩЕГО НАПРЯЖЕНИЯ.

ПРОЙДИТЕ КУРС ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ОЩУЩЕНИЙ! КУРС ВЫГОДНЕЕ – СТОИМОСТЬ ОДНОГО СЕАНСА СТАНОВИТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО НИЖЕ.

📍 Киров, ул. Горького, 17
вход с Горького, угол дома ближе
к «Джем Моллу»

☎ 8 (982) 390 8080

📍 Киров, ул. Воровского, 135
ТЦ «Глобус» 2 эт., правое крыло
☎ 8 (912) 379 8080



«АКАДЕМИЯ ПАРА»: ЗДЕСЬ РОЖДАЕТСЯ КУЛЬТУРА ПАРЕНИЯ

В сумасшедшем ритме жизни так сложно найти место, где можно остановиться, услышать себя. «Академия пара» создала такое пространство. Оно посвящено не просто мытью, а целой философии осознанного отдыха. Здесь пар возведен в ранг искусства, а благополучие гостя становится главной ценностью. Многие, попав сюда однажды, вновь и вновь возвращаются за изумительным состоянием гармонии.

ВАШ ПРОВОДНИК

Слово «академия» в названии выбрано неслучайно. Здесь действительно учат. Первый и главный урок – уважение к традициям. В банном SPA-комплексе нет места привычным стереотипам о шумных банных застольях. Это правило рождено заботой, а не запретом: целебная сила пара требует как физической, так и ментальной чистоты. Вы приходите за глубоким очищением и перезагрузкой, и «Академия пара» создает для этого идеальные условия.

Вас встречает пармастер, и это не просто банщик, а внимательный наставник, друг и хранитель всего ритуала, который чувствует ваше состояние тоньше, чем вы сами. С этой самой минуты вы оказываетесь в надежных и опытных руках. Вам не нужно ни о чем думать, нужно только довериться и расслабиться. Впрочем, атмосфера полного погружения начинается еще до парной: общение с администрацией ведется только онлайн, чтобы ничто не отвлекало от предвкушения таинства.

СЕРДЦЕ БАНИ

Бьющееся сердце этого особого мира – аутентичная русская печь, сложенная из кирпича и чугуна. Топится настоящими дровами по 5-6 часов, и в этом весь смысл. Печь не просто нагревает воздух, она накапливает энергию, чтобы потом долго и бережно отдавать ее вам. У этой печи, как у настоящей



художницы, свой характер: утром она бодря и дерзкая, чтобы зарядить вас силой на целый день, а к вечеру смягчает свой нрав, становится умиротворяющей и нежной, готова вас к спокойному отдыху. Управлять ее настроением – это высшее пилотажное искусство, доступное только здешним мастерам. Именно для этого вам и нужен проводник, чтобы раскрыть весь потенциал русской печи. Он подстраивает все под вас: температуру, влажность, длительность процедур. Хотите энергичности? Пармастер создаст бодрящую атмосферу. Нужно глубокое расслабление? Парная наполнится умиротворяющими ароматами.

НАТУРАЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА ВСЕГО

Вся философия парения в Академии строится на принципах естественности и гармонии. Все, к чему прикасается ваше тело во время ритуала, создано самой природой. Это и дубовые, и березовые веники, и можжевеловые, и молочные веники, чей аромат навсегда вплетается в память о паре; это нежное липовое лыко для мягкой помывки; это целебная крапива и грубоватый джут... Даже мыло и шампуни здесь полностью натуральные, без единого намека на химию.

Особое, почти магическое таинство, – это ароматерапия. Вам не навязывают ароматы, а с почтением предлагают деревянную шкатулку с натуральными маслами, чтобы вы сами интуитивно выбрали то, что нужно вашей душе и телу прямо сейчас. К примеру, уставшая душа невольно потянется к успокаивающему иланг-илангу, тело, жаждущее тонуса, – к бодрящему цитрусу, а если хочется почувствовать детскую безмятежность, вас окутает сладкий аромат меда. Это немой, но очень глубокий диалог с самим собой, где целебный пар помогает наконец-то услышать самые честные ответы.

ПУТЬ К ГАРМОНИИ

Сам процесс парения – это медленный, плавный и выверенный до мелочей ритуал, где каждое движение имеет значение. Он начинается не



с парной, а с неспешного чаепития: чтобы сначала прогреть вас изнутри, настроить все системы организма на одну волну с паром. Затем следует первый, ознакомительный и очень нежный аромапрогрев. В это время мастер не только оценивает вашу готовность, но и мягко учит азам искусства парения: как правильно лечь на полки, куда деть руки и почему ноги не должны быть ниже головы, как дышать полной грудью. Здесь абсолютно не стыдно сказать: «Мне жарко» или «Я устал». Это еще один важнейший урок уважения к собственным потребностям и сигналам тела.

А после основного парения наступает время настоящих чудес и открытий. В Академии их немало, и новые появляются все время. Например, для тех, чьи ноги вечно стынут даже летом, придумали необычное парение через специальный валенок; горячий пар, запертый внутри, прогревает вас до самых косточек, даря невероятное ощущение. А для тех, кто побаивается купели, есть бережное укутывание

в ледяную простыню. Она окутывает все тело прохладной нежностью, смывая накопленную усталость без стресса. Есть и чан на пихтовых лапах, и отдых на кровати с сеном.

Идеальной точкой в этом путешествии становится массаж. Ваше тело, уже разогретое, расслабленное и ослабленное, словно ждет рук мастера. Он не тратит время на борьбу с зажимами – они уже отпущены паром. Он работает на глубину, и вы лежите, погружаясь в состояние блаженной невесомости.

ПОЛНЫЙ СПЕКТР ОТДЫХА

«Академия Пара» – это действительно целый мир, созданный для глубокого восстановления. Это пространство, где традиции русской бани соединяются с комфортом загородного отдыха. Гостям доступен целый комплекс: помимо бани, авторских программ парения, расслабляющих SPA-процедур, здесь есть и просторный двухэтажный дом, где можно остаться на ночь или просто отдохнуть между заходами в парную, и очень вкусная кухня, и благоустроенное пространство для прогулок. Здесь вы можете провести целый день или даже несколько, полностью отключившись от городской суеты. Вы получаете все, что хотели: и качественное парение, и комфортный отдых, и полное погружение в атмосферу покоя.

МЕСТО, ГДЕ РАДЫ КАЖДОМУ

В «Академию пара» приходят семьями с детьми, парами, компаниями друзей и в одиночку в поисках тишины. Для будущих мам и самых

маленьких гостей здесь всегда найдут особый, бережный и безопасный подход. Даже шумные компании, приехавшие на корпоратив, невольно подчиняются общему ритму покоя и умиротворения, который царит под этой крышей. Максимум шесть человек в одной бане – это не просто правило, а принцип, рожденный заботой о личном комфорте каждого гостя. Чтобы никто не чувствовал себя «в толпе», а каждый получил свою порцию безраздельного внимания и тепла.

ГЛАВНЫЙ ДАР – ВСТРЕЧА С СОБОЙ

Но самый ценный, неосязаемый подарок – это редкая в современном мире возможность по-настоящему остановиться. Эти часы, проведенные в тишине, в гармонии с собой, без звонков, уведомлений и тревожных мыслей о работе, становятся мощнейшей терапией для уставшей от постоянного бега души. Вы заново учитесь просто дышать полной грудью. Слушать, как потрескивают поленья в печи. Следить за причудливой игрой пара под потолком. Это медитация. Это возвращение к себе настоящему.

«Академия пара» – это место, где из простого пара рождается настоящее искусство. Культура бережного отношения к себе, умения слушать свое тело и дарить ему настоящий, глубочайший отдых. Вы выходите отсюда не просто чистым. Вы выходите другим – обновленным, наполненным энергией и умиротворением, унося с собой частичку этой магии.

Приезжайте в «Академию пара». Подарите себе не просто банный день, а возвращение к самому себе.



🏠 Слобода Талица,
ул. Янтарная слобода, 14А
☎ +7 (922) 915-45-48
🌐 akk43.ru/steam-academy



Реклама

БИЗНЕС НА ЭМОЦИЯХ

В мире, где впечатления ценнее вещей, кулинария становится новым языком общения. Несколько лет назад Алексей Корнаухов уловил этот тренд и превратил процесс готовки в продукт. Его проект «PRO Вкус» продает не еду, а нестандартный формат встреч, где каждый гость становится главным героем события и уносит с собой незабываемые эмоции. О «фишках» бизнеса, системном мышлении и готовности к следующему шагу – в интервью «ЧД».

❓ **Алексей, вы владелец кулинарной студии, но мне сказали, что не любите готовить. Как так?**

– Это действительно так. Я умею, но не люблю готовить. Может, поэтому все и получилось. Если бы я любил стоять у плиты, я бы открыл хобби-студию для своих друзей. А мне с самого начала был интересен бизнес как система. Я четко понимал: чтобы проект взлетел, нужны профессиональные шеф-повара из ресторанов. Это крутые люди, которые умеют вкусно готовить. А еще знают, как быстро заменить блюдо, если что-то пошло не так, ответить на любой каверзный вопрос гостя. Моя задача была не в том, чтобы научить людей шинковать морковь, а в том, чтобы создать место для крутой «тусовочной» движухи вокруг готовки.

❓ **С чего началась история «PRO Вкус»? Вы же не были человеком из ресторанного бизнеса?**

– Все верно. Я работал менеджером по продажам. Обычный человек, у которого небогатые родители. Но всегда хотел создать свое дело. В 2018-м мы с моей девушкой, а те-

перь еще и партнером, Ксенией, ужидали в ресторане. Я люблю пробовать разную еду, а она вовсе фанат. Подумали: здесь, в ресторане, все вкусно, профессионально, а может ли обычный человек приготовить такое же блюдо дома? И не просто повторить, а получить кайф от процесса? Мы изучили рынок: в России такие студии были, но чаще как хобби. А в Кирове на тот момент их не было, лишь один ресторан предлагал редкие мастер-классы с записью на полгода вперед. И мы решили создать системный бизнес, с качественным ремонтом и профессиональной техникой. Студия открылась 3 декабря 2019 года и благодаря хорошей рекламной кампании сразу «взлетела».

❓ **Сегодня, спустя 6 лет, «PRO Вкус» – это что? И кто ваши гости?**

– Все, кто хочет не просто поесть, а получить эмоции и опыт. У нас три направления. Первое – сборные мастер-классы, как в кино: открыл афишу, записался, пришел. Второе – индивидуальные события. Особенно популярны дни рождения и юбилеи. Нередко у нас проходят девичники,



на которых девочки шутят и звонко смеются во время приготовления, или брутальные мужские вечера со стейками. Есть семейные ужины и романтические свидания.

И у нас очень развит B2B-сегмент. Особой популярностью пользуются корпоративы и аренда студии для съемок. Думаю, у нас побывали практически все крупные компании Кирова. Мы единственные, кто может провести мастер-класс для 30 человек, чтобы готовил каждый гость. В декабре побили рекорд, организовав мероприятие на 35 гостей! Для этого работает целая команда: два шеф-повара, которые делят гостей на группы, два официанта, администратор. Минимум 4-6 человек персонала. Это не просто посадить людей за столы, это про «организовать процесс», в который включен абсолютно каждый гость.

❓ **Чем вы принципиально отличаетесь от ресторана?**

– В ресторане поток, обслуживают сотни гостей в день. Мы же делаем кулуарные мероприятия, максимум по два в день. То есть мы не поточные. У вас свой праздник, своя компания, вы находитесь в помещении одни. С вами работают топовые шеф-повара, отдельные официанты. Вы платите



за крутой сервис и персонализацию. Да, это чуть дороже, чем средний ресторанный чек, но вы получаете другой опыт и другую ценность.

❓ **Бывают случаи, когда гости просят приготовить что-то экзотическое, чего нет в вашем меню?**

– Бывают. У нас за 6 лет накопилась база более чем из 350 блюд. Есть готовые подборки для детей и взрослых. Но мы всегда можем разработать новое. Недавно, например, к нам обратились с запросом провести мастер-класс для детей по еврейской кухне. Шефы за пару дней придумали и согласовали уникальное меню. Можем сделать и молекулярную кухню, и паназиатскую... Да любую! Наша цель – чтобы гость решил все в одном окне. Он звонит, а мы организуем все: шефа, фотографа, ведущего, оформление, продукты, профессиональную технику для готовки... Чтобы он просто пришел, кайфанул и ушел с мыслью: «Это был реально крутой день!»

❓ **Вы продолжаете развиваться. В каком направлении?**

– Я хочу уйти от формата «просто мастер-класс». Сейчас мы переходим в формат тематических гастро-шоу, где и учим готовить, и добавляем развлечения со своими фишками. Условно, когда можно потанцевать и попеть во время готовки. Под это разрабатываем новые продукты. Буквально в декабре появились тематические пакеты. Например, «а ля рус»: студия украшается в русском стиле, гости приходят в народных костюмах, играет баянист, мы готовим старинные блюда – кулебяку, уху. Или вечеринка в стиле Гэтсби с коктейлями, музы-



кой 30-х, викториной. Такого в городе точно никто не делал.

❓ **Вас не беспокоит рост конкуренции и тот факт, что вас копируют?**

– Наоборот. Я считаю, что если тебя копируют – ты создал успешный крутой проект. Что касается роста конкуренции – это тоже хорошо. Круто «качать» в городе направление кулинарных мастер-классов не одному, а с коллегами по цеху.

Да, есть нюансы в подходе к работе: у кого-то это больше как хобби, и не все сразу видят подводные камни. Это сложный бизнес: управление командой, индивидуальная работа с гостем, логистика... Советую сразу думать о бизнесе как о системе. Не «я все сам», а «кто будет это делать?» Если ты

сам и готовишь, и продаешь, и соцсети ведешь – это дорога в никуда. Да, можно заработать 100-200 тысяч, но я называю эти деньги «кровавыми», потому что ты быстро выдохнешься.

Учитесь продавать, потому что это основа. И, главное, четко понимайте, что вы хотите от проекта. Если хобби для души – это один путь. Если бизнес – сразу выстраивайте процессы, чтобы он работал даже без вас. И не бойтесь, когда вас начнут копировать. Значит, вы на правильном пути. Просто делайте следующий шаг.

❓ **Почему вы отказались от идеи масштабирования «PRO Вкуса» по России?**

– Потому что понял, что я – создатель, а не операционщик. Мне интересно придумывать проекты, разрабатывать концепцию, ставить их на рельсы. «PRO Вкус» – это мой локальный успешный проект. Сейчас хочу создать что-то более глобальное, нужное каждому жителю страны, причем с вятским акцентом. Этот проект связан с производством (пока не буду раскрывать детали), я его дорабатываю. А студию готов отдать в партнерство за процент. Серьезно. Если есть человек, который горит этой темой, я готов передать все наработки, ресурсы и знания. Пусть дальше развивает, масштабирует. Это будет его собственный бизнес. А я смогу освободить время для своего нового большого проекта.

*Пространство
гастрономических впечатлений.*

Кулинарная студия «PRO Вкус».

📍 **Киров, ул. Владимирская, 75.**

☎ **8-999-100-82-96**



РЕЗИДЕНЦИЯ ДЛЯ БИЛЬЯРДНОЙ ЖИЗНИ КИРОВА

В Кирове открылся бильярдный клуб «РЕЗИДЕНЦИЯ» – заведение, которое с первых дней работы задает новые стандарты для ценителей этой игры. Формат закрытого клуба по членским картам подразумевает не просто бизнес-проект, а осознанную философию, направленную на развитие бильярдной культуры в городе. О том, как создавалось это пространство и какую миссию несёт, «ЧД» рассказал его идеолог и владелец Сергей Плесовских.

ОТ МЕЧТЫ К БИЗНЕС-ПРОЕКТУ

«Бильярд для меня всегда был не просто игрой, а особой философией, сочетающей в себе спортивный азарт, интеллектуальную стратегию и неповторимую атмосферу человеческого общения, – делится Сергей Олегович. – Создавая «РЕЗИДЕНЦИЮ», мы стремились вывести бильярдную культуру Кирова на качественно новый уровень, предложив местным игрокам пространство, которое полностью соответствует глубине и эстетике этой прекрасной игры, а также расширить бильярдное сообщество, привлечь к этой игре больше людей».

Создатель клуба вложил в проект профессиональное понимание потребностей бильярдного сообщества. Его собственная любовь к этой игре, подкрепленная участием в турнирах, стала основой концепции: «Принципиально важно было создать не просто зал со столами, а целостную среду, где каждая деталь – от оборудования до интерьера – работает на совершенствование мастерства и получение подлинного удовольствия от игры. Мы видим свою роль в консолидации игроков, предоставлении им настоящей домашней арены для регулярных тренировок, живого обмена опытом и проведения различных турниров».

ФИЛОСОФИЯ ВЫСОЧАЙШИХ СТАНДАРТОВ

Название клуба, которое выбирали среди предложений в чате единомышленников, отражает его суть и философию. «РЕЗИДЕНЦИЯ» – это не просто место, это уют и комфорт для всех тех, кто разделяет наши ценности и серьезное отношение к бильярду. Мы сознательно выбрали формат закрытого клуба, чтобы сохранить бескомпромиссный фокус на качестве игры и максимальном комфорте наших гостей. Это пространство для тех, кто видит в бильярде не просто развлечение, а искусство и спорт, требующие уважения, концентрации и самосовершенствования», – добавил основатель клуба.

Один из ключевых принципов «РЕЗИДЕНЦИИ» – бескомпромиссный стандарт игровых условий. Пока здесь шесть столов – 5 столов для русского бильярда и 1 (единственный в городе) стол китайского пула (в здании есть возможность для расширения. - ред.). Все они оснащены профессиональным сукном марки «Симонис» и профес-



сиональными бильярдными шарами марки «Супер арамит про турнир» (есть шары 67 мм, а также «Арамит Премьер» 68 мм), с одинаковыми техническими характеристиками и габаритами столов и луз: «Это фундаментальный момент для формирования серьезной игровой культуры. Когда спортсмен тренируется в стабильных, предсказуемых условиях, он может полностью сосредоточиться на оттачивании техники и тактики, а не на адаптации к особенностям оборудования. Такой подход воспитывает техничную, осмысленную игру». В клубе также есть настольный футбол марки «Garlando Pro Champion» и по 4 набора настольных игр: шашки, шахматы, нарды. Для гостей здесь организованы спортивные трансляции.

СПОСОБ САМОПОЗНАНИЯ

«Бильярд – это уникальный способ самопознания. За столом человек проявляет свои истинные качества как на ладони. Кто-то демонстрирует невероятное терпение и выдержку, другие – импульсивность и безрассудный азарт. Но самое главное – в бильярде проявляется подлинная честность человека. Когда нет судьбы, который следит за каждым твоим движением, ты остаешься наедине со своей совестью. Именно здесь становится видно, насколько че-

ловек способен быть честным прежде всего с самим собой», – отмечает Сергей Плесовских.

По словам основателя клуба, игра учит принимать взвешенные решения в условиях неопределенности, сохранять олимпийское спокойствие при проигрыше и достойно вести себя при победе. Это не просто спорт – это настоящая работа над характером, школа жизни.

При этом бильярд развивает исключительно ценные жизненные навыки: «Игра учит стратегическому мышлению, умению просчитывать ситуацию на несколько ходов вперед, предвидеть развитие событий. Она воспитывает сильный характер – нужно уметь признавать свои ошибки и извлекать из них ценные уроки. Многие успешные игроки отмечают, что навыки, полученные за бильярдным столом, не раз помогали им в бизнесе и личной жизни».

АТМОСФЕРА КОНЦЕНТРАЦИИ И КОМФОРТА

Интерьер «РЕЗИДЕНЦИИ» выдержан в сдержанных благородных тонах для игрового комфорта. Бильярд требует неспешного вдумчивого ритма и качественного погружения в процесс, так как игра может длиться не один час. Спокойная палитра, качественные натуральные материалы и грамотно выверенное освещение создают здесь особую атмосферу, где ничто не отвлекает от диалога с кием и шаром.

Не осталась без внимания и гастрономическая составляющая. Собственная кухня и бар предлагают гостям блюда европейской и русской кухни: «Мы хотим, чтобы игроки могли провести в клубе несколько часов, не жертвуя ни качеством игры, ни качеством отдыха. Полноценный ужин после напряженной партии – это часть целостного опыта, который мы называем «культурой бильярдного вечера».

Еще один важный элемент философии «РЕЗИДЕНЦИИ» – кадры: «Наши сотрудники – не просто обслуживающий персонал, а часть команды, которая понимает и разделяет наши ценности. Их задача – чувствовать гостя и предугадывать его потребности, оставаясь при этом ненавязчивыми. Например, администратор знает игроков в лицо, официант не будет мешать обсуждению гейма, а повар готовит так, как будто принимает гостей у себя дома. Только так можно создать по-настоящему домашнюю, но в то же время премиальную атмосферу, которая и формирует то самое сообщество».

РАСШИРЕНИЕ СООБЩЕСТВА

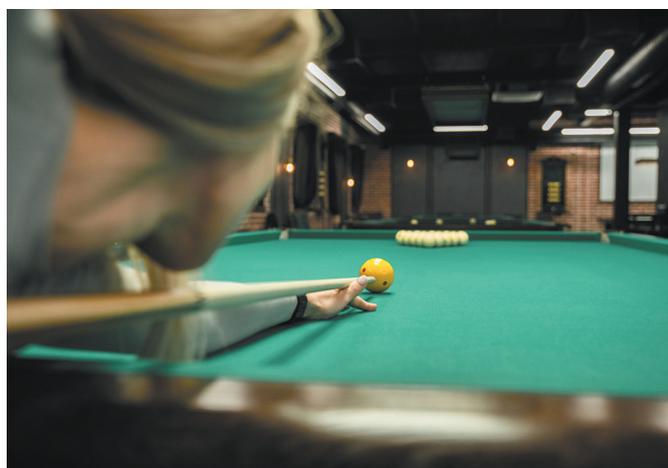
«Перед нами стоит амбициозная задача – значительное расширение и качественное развитие бильярдного сообщества в Кирове. Сейчас в городе насчитывается около 200 активных игроков, но мы видим гораздо больший потенциал. Мы планируем регулярно проводить мастер-классы для новичков, организовывать тематические вечера и турниры различных уровней – от любительских до профессиональных. Наши опытные игроки с удовольствием готовы делиться знаниями с начинающими: такое наставничество особенно ценно для органичного роста сообщества», – подчеркнул Сергей Плесовских.

Сами участники сообщества называют открытие «РЕЗИДЕНЦИИ» новым этапом в развитии бильярдной жизни Кирова. Это проект, который не просто предоставляет столы, а воспитывает вкус к качественной игре, создает платформу для живого общения игроков разного уровня и задает вектор для роста всей местной бильярдной культуры. Это место, где традиции встречаются с новыми возможностями, а личная страсть его создателя превращается в точку притяжения для настоящих ценителей бильярдного искусства. Места, открытия которого бильярдисты Кирова ждали очень давно.



**Бильярдный клуб «РЕЗИДЕНЦИЯ»:
место для настоящей игры.**

Мы находимся по адресу:
9 г. Киров, ул. Мопра, 26г,
Администратор ☎ 8 912 376-67-16



Реклама. *Гаарландо Про Чемпион.

«ВАУ!» – ГЛАВНОЕ СЛОВО НА ТРАССЕ



Когда три года назад в Кирове открылся крытый электрокартодром «Е-Карт», его посетителями были в первую очередь приверженцы автоспорта. Сегодня же это разновозрастная аудитория новичков, любителей, профессионалов, а картодром – полноценная event-площадка, где проводятся корпоративы, семейные праздники и даже свадьбы.

Основная эмоция, которую здесь получают новички, особенно дети и девушки, – это чистый восторг от первого опыта вождения. Когда выходишь после заезда, сняв шлем, этот вау-эффект накрывает с головой: дети взахлеб, на бегу делятся впечатлениями, а у взрослых в глазах – азарт и та самая радость от скорости, которая еще отзывается в ушах визгом шин.

Драйв в «Е-Карте» открыт и для опытных водителей. Тот, кто ежедневно ездит на машине, здесь точно откроет для себя совершенно иные ощущения.

«Это как пересесть с седана на гоночный болид. Электрокарт легче, у него мгновенный отклик на педаль газа. Очень быстрые разгоны, резкие повороты и такое же быстрое торможение. На обычной дороге так не погоняешь».

Для таких гостей здесь созданы отдельные соревнования: после каждого заезда выдают распечатку со временем, где видно, насколько ты близок к общим рекордам дня, недели, месяца. А с января площадка станет частью большого спорта: здесь будут отбирать команду на Всероссийский турнир по электрокартингу с финалом в Казани. Спешите присоединиться!

ТЕХНОЛОГИИ И БЕЗОПАСНОСТЬ: ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ДРАЙВА

Руководство «Е-Карт» сделало ставку на три ключевых аргумента: доступность, абсолютную безопасность и технологическое превосходство.

ЦИФРЫ

300 метров
длина трассы

15
разнообразных поворотов.

20 секунд –
чемпионский результат

75 гостей
принимает площадка.

Доступность. Здесь продумали все, чтобы гонщиком мог стать каждый. Для самых маленьких (от 4 лет) есть двухместные карты, где за рулем родитель, а ребенок наслаждается скоростью, сидя рядом. Для детей от 130 см предусмотрены специальные машинки – юркие и безопасные «найн-боты», которые легко управляются. Детям от 145 см и взрослым доступны мощные электрокарты.

Безопасность. Гостям не нужны действующие права и навыки вождения. Всему учат на месте: проводится инструктаж, выдается полная экипировка от шлема до комбинезона, который спасет даже праздничное платье. Инструкторы всегда на трассе, чтобы помочь. Четырехточечные ремни безопасности, защита ребер и сертифицированные ограждения, которые гасят возможный удар. «Вылететь за пределы трека не получится физически», – уверяют сотрудники картодрома.

Преимущества налицо:

Во-первых, это крытый всепогодный комплекс с климат-контролем. Погода за окном не влияет на график мероприятия, внутри всегда +20 °С и идеальное покрытие.

Во-вторых, технологическое превосходство электрокартов дарит незабываемые эмоции. Электродвигатель не только экологичен и исключает запахи, но и дает тактическое преимущество: стремительные разгоны, резкие маневры, точное торможение. Такая база позволяет не просто кататься, а создавать зажигательные event-форматы «под ключ», где драйв – это часть продуманного сценария.

КОРПОРАТИВНЫЙ ДРАЙВ: ОТ ЗАЕЗДА ДО ЧЕМПИОНАТА

Главный тренд уходящего года в «Е-Карте» – запрос компаний на нестандартные форматы тимбилдинга. Картинг идеально отвечает этой потребности, сочетая азарт, безопасную соревновательность, готовую площадку на 75 человек и проверенных партнеров (кейтеринг, ведущие, фотограф). Организатор получает готовое решение «под ключ» без лишних хлопот.

«Мы предлагаем бизнес-клиентам выбрать свой формат: динамичные дружеские заезды, жесткие командные соревнования или долгий чемпионат для большой компании, растянутый на несколько недель».

Технически это реализуется четко: в час проводится 4 заезда по 9 минут. На трассе одновременно могут соревноваться до 6 картов. Это позволяет провести насыщенное мероприятие даже для группы в 30-40 человек. После заезда каждый участник получает распечатку со своим временем круга, что сразу создает поле для анализа и здоровой конкуренции. Для отдыха и сброса нахлынувшего адреналина гонщики могут отдохнуть в уютном кафе.

«Мы представляем полный цикл прохода нашего гостя от питания до проката. Наше кафе ориентировано на стрит-фуд, но с недавних пор у нас также появилось обеденное меню. К банкетам и фуршетам мы также готовы».

ДЕТСКИЙ ПРАЗДНИК: ОТЛАЖЕННАЯ СИСТЕМА «ПОД КЛЮЧ»

Самый популярный и беспроигрышный формат на картодроме – детский день рождения. Именно поэтому мы учли в комплексном предложении интересы ребенка и спокойствие родителей. Для проведения торжества предоставляем VIP-комнату – безопасное отдельное пространство с PlayStation, настольными играми и панорамным видом на трассу. Стандартный сценарий: 9 минут драйва, затем час отдыха и празднования в комнате, финальный заезд и кульминация – торжественное награждение с дипломами и медалями. Профессиональный фотограф,



знающий все лучшие ракурсы на трассе, подарит яркие кадры на память. Базовая стоимость праздника – от 1350 рублей с ребенка. В эту сумму входит 2 заезда на карте (подобранным по росту ребенка), комбо-набор (пицца, напитки) и аренда VIP-комнаты на 2 часа.

Возможность адаптировать подобные пакеты под любую аудиторию – и есть главный секрет универсальности «Е-Карт».

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Успех «Е-Карта» строится на умении говорить на одном языке с разной аудиторией. Профессиональные сообщества, включая спортсменов, проводят здесь свои соревнования. Для женского коллектива 8 марта – возможность попробовать что-то новое и получить заряд уверенности.

«Приходят целые женские организации, и это особенная энергия – восторг от первого опыта за рулем», – отмечают в картодроме. А история с постоянными гостями – компанией из пяти активных бабушек – наглядно иллюстрирует, что драйв и положительные эмоции не имеют возрастных ограничений. В «Е-Карте» создали формулу идеального события, где технологичный драйв встречается с безупречным сервисом.

6+



E-KART

Киров, ул. Ивана Попова, 64А
(вход с правого торца ТЦ)

+7 (8332) 49-99-49



ВАШ БИЗНЕС – ЭТО ДВИГАТЕЛЬ

Порадуйте его «Адским» топливом

Как превратить коллектив из разрозненных винтиков в сплоченную команду за 2 часа. Секрет успеха кировских бизнесменов.

Коллеги, руководители, собственники бизнеса! Ответьте честно: вы уже начали нервно чесать затылок, думая о новогоднем корпоративе? Или о плане тимбилдинга на первый квартал 2026-го? Это будет еще один поход в ресторан или очередной веревочный курс, который все проходили еще в 2010-х? Стоп! Выдохните!

Что, если мы скажем вам: «В Кирове существует место, где ваш тимбилдинг превратится в настоящее телевизионное шоу. Где ваши топ-менеджеры будут азартно взбивать коктейль, а отдел бухгалтерии лихо управляться с вок-сковородой. Где результат измеряется не в килограммах приготовленных пельменей, а в децибелах смеха, сантиметрах улыбок и горах позитивных эмоций, которые ваша команда унесет с собой.

Это место существует! И оно называется кулинарное шоу Cook&Run (и да, оно создано по мотивам той самой



«Адской Кухни»). И да, это ровно та «боль», которую вы ищете, чтобы вылечить свою компанию от рутины.

Почему Cook&Run – это не просто развлечение, а стратегический инструмент для умного руководителя?

Представьте себе гибрид «Мастер-Шефа», «Формулы-1» и бизнес-симулятора. Вот что такое кулинарное квест-шоу Cook&Run. Это не кулинарный мастер-класс в его скучном понимании. Это синтез скорости, стратегии и креатива.

Ваших сотрудников делят на команды. Выдают фирменную униформу

и погружают в водоворот событий. Здесь нет времени для раскачки. Нужно быстро распределить роли («Кто режет лук?», «Кто следит за временем?», «Кто идет на «экстремальное» испытание за секретным ингредиентом?»). Нужно импровизировать, когда шеф добавляет в рецепт «перчинку». Нужно действовать сообща, чтобы успеть до звонка таймера.

Звучит знакомо? Это ведь такой же водоворот вашей ежедневной работы! Только здесь все происходит в десятки раз быстрее, веселее и вкуснее. Ваши сотрудники в игровой, стрессовой, но абсолютно безопасной среде проявляют свои истинные качества лидеров, исполнителей, генераторов идей. Вы увидите свою команду в новом, неожиданном свете. И они увидят друг друга.

А выбор сценариев – это отдельный повод для восхищения. Хотите проверить команду на слаженность в классических условиях? «Основной сценарий для взрослых» с импровизацией и тем самым оливье, которое объединяет. Нужен креативный взрыв? «Космическая программа» с цветными пельменями. Или, может, вы хотите окунуться в атмосферу азартной Азии? «Азиатский мастер-класс» с воком и кус-кусом.

Это не просто готовка. Это – управленческий тренинг, замаскированный под праздник.





Но давайте сменим угол обзора... Забудьте на минуту о сотрудниках. Поговорим о вас. Как о лидере. Что вы получите, приведя команду на «Адскую Кухню»?

→ Живой, несинтетический тимбилдинг. Вы не заставляете людей быть дружными. Вы создаете условия, в которых они сами захотят победить вместе. Общее дело, азарт, легкий здоровый стресс – лучший клей для коллектива.

→ Мощнейший заряд мотивации. После двух часов на Cook&Run люди выходят другими – воодушевленными, заряженными на победу, с горящими глазами. Этот заряд они принесут с собой в офис, в цех, в отдел продаж.

→ Нетворкинг в действии. Как часто бухгалтер общается с маркетологом? На Cook&Run они станут напарниками по борьбе с тестом для пиццы. Стираются барьеры между отделами, рождаются новые неформальные связи.

→ Ваш образ прогрессивного лидера. Вы покажете, что можете мыслить нестандартно. Что вы цените не только KPI, но и эмоции своих людей. Это

инвестиция в лояльность, которую не измерить деньгами, но которая окупится сторицей.

А финал? После кулинарных баталий, когда Шеф объявляет победителей, вас ждет трогательное поздравление. Говорят, слезы радости и мурашки по коже – их стандартный «секретный ингредиент». А потом фуршет, дискотека под зажигательные хиты и самые искренние, невымученные разговоры в кругу коллег.

Вы действительно хотите лишить свою команду такого опыта?

Декабрь 2025 года. До нового года рукой подать. Самое время заложить фундамент для блестящего старта в 2026-м. Не откладывайте на потом эмоции, которые станут топливом для вашего бизнеса.

Ваш следующий шаг – простой и быстрый:

→ Забронируйте «Адский» праздник для своей команды прямо сейчас.

Вспомните размер своей команды. От 6 до 120 человек? Идеально. Возраст от 6 до 80? Потрясающе! Это мероприятие, где сможет участвовать вся большая бизнес-семья.

→ Выберите свой «адский» сценарий. Загляните на сайт Cook&Run, изучите 10+ программ. От итальянской классики до космических экспериментов.

→ Свяжитесь с менеджером Cook&Run. Он не просто рассчитает стоимость. Он станет вашим персональным режиссером этого шоу, учтет все аллергии, пожелания и добавит ту самую изюминку: фотографа, чтобы запечатлеть горящие глаза, фирменный торт или танцевальный батл для разрядки.

И не ограничивайтесь корпоративами! Cook&Run – это универсальный генератор праздника. Хотите, чтобы выпускной вашего ребенка стал легендой, о которой будут говорить все классы? Или чтобы День Рождения превратился в настоящее приключение, затмив все предыдущие? От 6 до 120 гостей, от 6 до 80 лет – здесь создают события, которые не просто нравятся, а остаются в памяти навсегда. Это место, где стирается грань между «мероприятием для взрослых» и «детским утренником», потому что здесь царят эмоции – эмоции в чистом виде, одинаково зажигающие и директора завода, и первоклассника.

P.S. Cook&Run – это не просто площадка. Это 5 лет опыта, 47 площадок по всему миру и 95% рекомендаций. Это команда профессионалов, которая превратит ваш корпоратив из «галочки в плане» в самое обсуждаемое событие сезона.

**Не кормите команду оливье.
Накормите её эмоциями. Пришло время
по-настоящему зажечь на Cook&Run!**

+7 (995) 799-64-51
г. Киров, ул. Орловская, 23
(вывеска Cook&Run)
cookn.run

Реклама. ИП Вайсберг Александр Феликсович.
ИНН 616486533849. *Готовьте и управляйте (с англ.)



СИЛУЭТ, СЕДИНА, СИЯНИЕ: ФОРМУЛА БЕЗУПРЕЧНОГО БЬЮТИ-ОБРАЗА

Поговорим о комплексном подходе к красоте, где стрижка, цвет и макияж работают как единое целое, создавая не просто прическу, а законченный стилевой statement. Наш эксперт Юлия Зыкина, мастер по волосам, визажист, раскрывает философию современного бьюти-сервиса «от кончиков волос до кончиков ресниц».

Стрижка как конструктор: почему техника Demetrius – выбор осознанных

В основе всех моих работ лежит единая методология – техника Demetrius. Ее ключевое преимущество для мастера – это четкий технологический алгоритм, исключающий субъективное «я так вижу». Каждый этап, от мытья головы до финальной персонализации, выверен, что гарантирует клиенту стабильно точный и предсказуемый результат.

Главный принцип этой техники – работа с несведенными зонами. Это позволяет собирать стрижку на любой длине подобно конструктору. Опираясь на опыт, я подбираю идеальную форму и способ укладки. Для клиента это означает всегда трендовый и объемный силуэт, простоту в ежедневном стайлинге, естественное «лежание» волос внутри и возможность варьировать образы, даже не меняя длину.

Элегантная седина: от маскировки к модному акценту

Штопка седины стала настоящим спасением для женщин, стремящихся не скрыть, а выгодно подчеркнуть свою природную индивидуальность. Этот метод берет свое начало от классического мелирования, но эволюционировал в сторону максимальной натуральности.

Он позволяет создать плавный «серебряный» градиент от самых корней, органично вплетая седину в общий рисунок. Фон осветления получается чистым, а вместо устаревшего холодного пепельного мы используем легкие перламутровые и жемчужные тона, которые выглядят дорого и стильно. Важное преимущество для жительниц мегаполиса – такое окрашивание требует обновления всего раз в 4-6 месяцев, сохраняя аккуратный вид.

Синергия формы и цвета: правило баланса

Цвет и стрижка в качественной работе неразделимы: они должны дополнять и усиливать визуальный эффект друг друга. Существует негласное правило баланса: чем сложнее и многослойнее окрашивание, тем лаконичнее должна быть стрижка, и наоборот, выразительная стрижка требует сдержанного тонирования.

Владение широким спектром техник, включая актуальные «блочные» окрашивания для текстурных каре и стрижек шегги, позволяет находить идеальное решение для каждого случая, подчеркивая созданный стрижкой объем и движение.

Тренд на здоровье: философия «уходового окрашивания»

Индустрия красоты следует запросу на здоровье волос. На практике это означает использование безаммиачных составов, которые подбираются максимально близко к



натуральному тону клиента. Такой подход обеспечивает незаметное, без четкой границы, отрастание волос. Основная задача – насытить тусклые, выцветшие волосы сочным пигментом, одновременно обеспечивая им глубокое увлажнение и защиту благодаря комплексам масел и экстрактов в составе красителя. Клиент получает эффект «2 в 1»: идеальный цвет и интенсивный уход. Что касается трендов, холодные пепельные оттенки уступили место теплой насыщенной палитре: оттенкам мокко, перламутровому шоколаду, золотистым, медно-рыжим и даже ягодным тонам.

Завершенный образ: гармония макияжа и укладки

Я позиционирую себя как мастер полного цикла – от стрижки до создания вечернего образа, где макияж и укладка усиливают друг друга. Философия моего подхода – в создании целостного, гармоничного и безусловно женственного образа. Он должен подчеркивать достоинства, соответствовать мероприятию и выбранному наряду. 95% моих работ – это лифтинг-макияжи, поэтому я избегаю ярких цветовых акцентов (синих, фиолетовых, оранжевых). Формула вневременной элегантности – это выразительный взгляд, сияющая свежая кожа, нежный тон губ в сочетании с динамичной, живой укладкой, будь то голливудская волна или легкие пляжные локоны. Именно такой образ всегда остается в тренде.



Реклама. Стэйтмент, Деметриус

АНТОН РУДИН

РЕЖИССЕР/ВИДЕОГРАФ

 8-(912)-705-86-67





ЩЕДРИНЬ

Ешь, люби, живи на Вятке!

Кафе на Спасской, 17,
где классика оживает
в новых смыслах.



тел. 79-22-52

Ежедневно с 9:00 до 21:00

