

Человек Дела

ФИЛОСОФИЯ ДОСТИЖЕНИЙ ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Киров

№ 02 (75) август-сентябрь 2021 | 16+

**АНДРЕЙ
ПОМЕТУН**

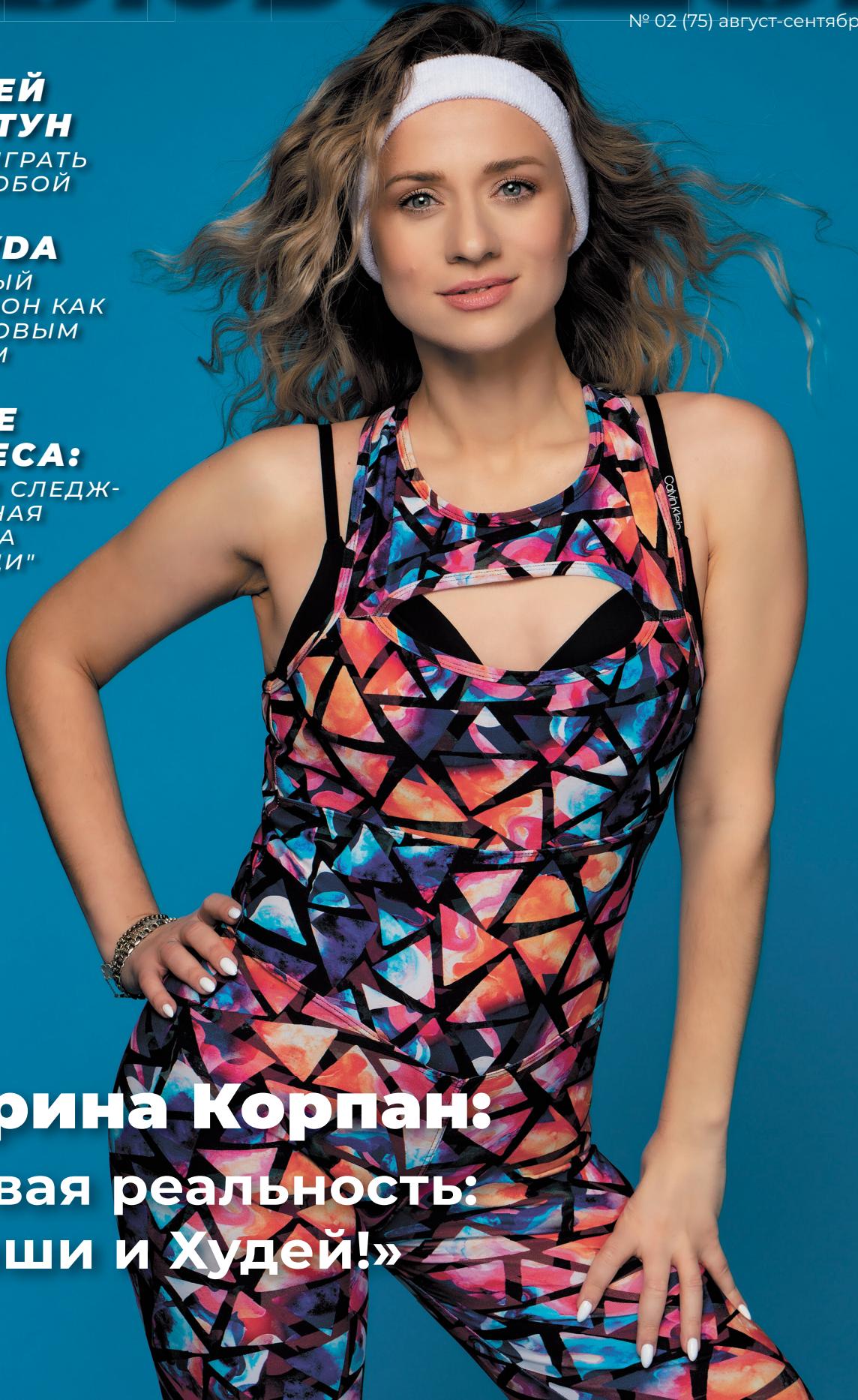
КАК ВЫИГРАТЬ
БОЙ С СОБОЙ

ALSEYDA

ОТКРЫТЫЙ
МИКРОФОН КАК
СТАРТ НОВЫМ
ТРЕНДАМ

**КРОМЕ
БИЗНЕСА:**

ДЕТСКАЯ СЛЕДЖ-
ХОККЕЙНАЯ
КОМАНДА
"МЕДВЕДИ"



Марина Корпан:
«Новая реальность:
Дыши и Худей!»

НАША ЭКСПЕРТНОСТЬ – ВАШЕ СПОКОЙСТВИЕ!



▶ ВИДЕОВИЗИТКА

Наведите камеру
и отсканируйте QR-код.
Пожалуйста, прослушайте
видеообращение.



КИРОВСКАЯ ЭКСПЕРТНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

— ВАШ ЛИЧНЫЙ
— СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ИНСПЕКТОР

📍 г. Киров, ул. Московская, 107-б, БЦ «Московский»
📞 +7 (8332) 219-900

vk.com/kesokirov
@stroy_inspektor

ОТ ПРОСТОГО ДО КАПИТАЛЬНОГО

СТРОИТЕЛЬСТВО, НАЧИНАЯ С ДРЕВНИХ ЦИВИЛИЗАЦИЙ
ДО СОВРЕМЕННОСТИ.



4000 лет

назад в Древней Месопотамии
придумали бетон, без которого
не обходится ни одно строи-
тельство.



828 м

высота небоскреба «Бурдж-Халиф». Для обеспечения достаточной несущей способности был использован железобетонный каркас. Для его создания завезли 30 тысяч тонн стали и 250 тыс. м³ бетона. Каркас здания окружен высокотехнологичными стенами-шторами из стекла и металла. Стены небоскреба крепятся секциями высотой до двух этажей. Сильный ветер – большая опасность для небоскребов. Архитекторы использовали оригинальное решение. Секции башни предназначены для отклонения ветра в разные стороны. Вокруг каждой части здания вихри движутся с различной скоростью. Именно это и придает устойчивость башне.

1888 г.

был зарегистрирован первый патент на металлическую конструкцию небоскреба (28-этажный небоскреб «Cloudscraper», автор – Лерой Баффингтон). Переход на стальные прокатные профили и клепаные соединения позволил добиться максимальных преимуществ при применении каркасной системы. Началась так называемая «гонка по вертикали».

**325,7
млн руб**

выделена федеральная субсидия Кировской области на реализацию программы «Стимул» в рамках нацпроекта «Жилье и городская среда» (на 2021 год). Эти средства направлены на строительство двух улиц в жилом районе Урванцево (ул. Капитана Дорофеева и ул. Анжелия Михеева), обеспечение подключения ЖКК Znak к централизованной системе водоснабжения, водоотведения и отопления.

**36,5 млн м²
жилья**

построено в России за 1 полугодие 2021 г., это почти на 30% больше, чем за тот же период прошлого года. 4 трлн рублей составил объем строительных работ, это +6,4% к 2020 году.

**4,57
млрд. м²**

или 15,7 м² на жителя СССР достиг весь жилищный фонд на конец 1990 г. 39,8% жилищного фонда СССР находились в личной (частной) собственности. К 2010 году средняя обеспеченность жильем в городах России выросла на 43,9%, или на 6,9 м² – до 22,6 м² на душу населения.

КОНСТРУКТИВНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ — ОСНОВА УСПЕШНОЙ РАБОТЫ!



Анна Борисовна, насколько сегодня развита конкуренция на рынке УК Кирова и, на ваш взгляд, здорова ли она?

— По данным на начало 2021 года на территории г. Кирова свою деятельность осуществляла 101 управляющая компания. Когда мы начинали свою деятельность по управлению многоквартирными домами в 2014 году, управляющих компаний было всего 53. За семь лет количество УК выросло практически в 2 раза. При этом основное конкурентное преимущество — это качество и скорость предоставления услуг по обслу-

С течением времени отношение жителей к управляющим компаниям заметно изменилось. Если раньше чаша весов склонялась в пользу дешевых услуг, то на данный момент выбор проходит под знаком осознанности. Постоянный контроль выполняемых задач, открытость в общении с жителями и конструктивный диалог — три составляющих успешной работы, утверждает директор УК «Паритет» Анна Клепикова.

живанию МКД. Тогда как еще несколько лет назад это был низкий тариф на содержание. Поэтому молодые компании, выходящие на рынок ЖКХ, могли конкурировать за счет предложения более низкой стоимости услуг. Сейчас же собственники смотрят на опыт работы,

Сейчас же собственники смотрят на опыт работы, на материальную базу, количество квалифицированных сотрудников управляющей компании и готовы платить больше, получая качественные услуги

материальную базу, количество квалифицированных сотрудников управляющей компании и готовы платить больше, получая качественные услуги. В этих условиях конкурировать с уже известными управляющими компаниями города Кирова новым игрокам достаточно проблематично.

С чем, по вашему экспертному мнению, связано большое количество сообщений о банкротстве УК? Что это – политика «выживут сильнейшие» или «очищения рынка от слабых»

– С каждым годом жилищно-коммунальное законодательство становится все жестче по отношению к управляющим компаниям. Конечно, это политика «выживут сильнейшие». Но в настоящее время банкротства управляющих компаний связаны с накопленными долгами перед ресурсоснабжающими организациями. В основном, это компании, давно работающие на рынке ЖКХ, заставшие период отсутствия «прямых договоров» на поставку коммунальных ресурсов собственникам МКД. Изменения в законодательстве, принятые за последние несколько лет, существенно облегчили деятельность управляющих организаций. Из особо значимых выделил возможность оплачивать коммунальные услуги напрямую в ресурсоснабжающую организацию.

Как вы считаете, насколько обоснованные требования предъявляют контрольно-надзорные органы к УК?

– В настоящее время за нарушения, выявленные в деятельности УК, установлены абсолютно «драконовские» штрафы, и оценка деятельности контрольно-надзорных органов, по моему мнению, производится по суммам штрафов, собранных с УК. Поэтому и государственные, и муниципальные контролирующие органы стараются как могут, привлекая УК к ответственности даже за несущественные нарушения.

Хотелось бы, чтобы деятельность контролирующих органов оценивалась по количеству профилактических мероприятий, проведенных УК, и предотвращенных правонарушений. В этом случае взаимодействие было бы абсолютно конструктивным, и мы вместе могли бы работать на благо жителей МКД.

Актив дома – помощь в управлении или «пятая власть»?

– Наличие в многоквартирном доме выбранного собственниками актива или Совета МКД значительно облегчает работу управляющей компании по проведению запланированных работ по текущему ремонту. При отсутствии актива каждый собственник «тянет одеяло» на себя. Одному надо ремонт подъезда, другому ремонт крыльца, третьему – скамейки. При этом не все собственники понимают, что проведение каких-либо

работ зависит от финансовой составляющей МКД и управляющая компания не может сразу выполнить все работы. Поэтому мы стараемся выбрать в каждом доме Совет МКД и председателя Совета МКД с наделением их полномочиями по принятию решений о производстве работ по текущему ремонту. Определяем план работ на год и планомерно его выполняем, а также оперативно решаем возникающие вопросы. Конструктивные взаимоотношения с активом МКД – одна из главных составляющих успешной работы управляющей компании по обслуживанию дома.

Расскажите, какие инструменты используете в работе, которые могут быть полезны коллегам.

В прошлом году мы внедрили в деятельность нашей управляющей компании CRM-систему «Бурмистр». Данная система позволяет:

- контролировать заявки и их исполнение, поступающие через аварийно-диспетчерскую службу;
- собственники через мобильное приложение могут подавать заявки, передавать показания ИПУ, оплачивать жилищно-коммунальные услуги, записываться на прием;
- регистрация входящей и исходящей корреспонденции, назначение ответственных сотрудников;
- постановка задач сотрудникам УК.

Государственные и муниципальные контролирующие органы стараются как могут, привлекая УК к ответственности даже за несущественные нарушения.

Анна Борисовна, вы первые в Кирове решили «завести» в квитанцию добровольное страхование жилья. Как к этому относятся собственники, что и кому это дает?

– «Страхование жилья» – еще один наш проект, который мы совместно со страховой компанией «Согласие» начали разрабатывать еще в прошлом году, а внедрили в начале 2021 года. В настоящее время на постоянной основе этой программой пользуются порядка 150 человек ежемесячно, около 500 человек периодически.

Имущество, принимаемое на страхование	Страховая сумма на 1 м ² , руб.	Страховая премия на 1 м ² , руб.
Внутренняя отделка и инженерное оборудование	5 000,00 р.	2,50 р.
Движимое имущество, руб.	1500,00 р.	0,75 р.
Гражданская ответственность, руб.	3500,00 р.	1,75 р.
ИТОГО ЗА 1 М², В МЕСЯЦ	10 000,00 р.	5,00 р.



Адрес: г. Киров, ул. Свободы, 133-А (шок. этаж)
Телефоны, факс: (8332) 41-22-02 - секретарь
(8332) 41-22-05, 41-22-10 - расчётный центр
(8332) 41-22-06 - юридический отдел
(8332) 75-50-40 - диспетчер (с 08.00 до 17.00)
Расчётный центр: rc@paritet43.ru
Официальный сайт: paritet43.ru

ЭКСПЕРТЫ

- 2 АННА КЛЕПИКОВА**
«Конструктивные взаимоотношения - основа успешной работы!»

ГОСТЬ НОМЕРА

- 10 МАРИНА КОРПАН**
«Новая реальность: Дыши и Худей»

ПРОФЕССИОНАЛЫ

- 18 ЕЛЕНА КНЯЗЕВА**
«Работать на 100% недостаточно!»

СЕКРЕТ УСПЕХА

- 22 ALSEYDA**
«Открытый микрофон как старт новым трендам»

СЕКРЕТ УСПЕХА

- 24 АНДРЕЙ ПОМЕТУН**
«Как выиграть бой с собой»



24

СЕКРЕТ УСПЕХА

30 ВЛАДИМИР БУЙВИДИС

«Впереди весь мир -
мир инноваций»

СЕКРЕТ УСПЕХА

36 ЛЮБОВЬ МАЛАХОВА

«Ниша для парфюма»

КРОМЕ БИЗНЕСА

40 НАТАЛЬЯ ПЕТРОВА

«Детская следж-хоккейная
команда «Медведи»: у детей
должен быть шанс
на реабилитацию»

СВЕТСКАЯ ХРОНИКА

45 SUMMER FASHION NIGHT

КАДРЫ

46 СВЕТЛАНА ГРИНЬКОВА

«Ноунейм платит дважды»

ДЕНЬ ПОЛЯ

48 ЭКОНИВА - ТЕХНИКА

«Техника от «ЭкоNива»
для эффективной работы»





НА ОДНОМ ДЫХАНИИ

Большую часть своей профессиональной деятельности я посвятила коммерческим вопросам. Мы с вами встречались, разговаривали, обсуждали стратегии, согласовывали цены.

Сказать по правде, я воспринимала это как игру, правила которой в общих чертах понимают все. Но у каждого они всё же свои, и вопрос лишь в том, по чьим правилам пойдёт эта игра.

И в этом не было ничего плохого или крамольного, в том смысле, что я не закладываю в понятие «игра» какого-то злого умысла или негативного подтекста.

Игры были разными: когда-то это были салочки - вас очень сложно догнать, ведь вы всегда в делах, встречах, на переговорах. Это был покер - даже когда казалось, что сильная карта у тебя на руках, остаётся вероятность, что случится bad bit*. Иногда мы с вами были похожи на двух Старцев, играющих в нарды в тишине, попивая чай. Изучая друг друга.

С годами менялись вы, я, менялось наше издание. Сегодня я могу сказать, что воспринимаю наши с вами отношения как парный танец. В нем нет проигравших. Результат всегда зависит от обоих. И это говорит о том, что мы партнеры.

В этом номере мы затронем разные темы: от темы здоровья, жизни до формирования команды и инновационных подходов и идей.

И в каждом из этих материалов красной нитью будет прослеживаться мысль о новом глотке, о втором дыхании.

Дышите спокойно. Вспомните, вернитесь назад в то время, когда только начинали свой путь. Почему вы выбрали именно это направление? Вы знали, что это то, что сделает вас счастливым.

Это ваш выбор, ваши эмоции и переживания. Вспомните то состояние, когда вы были в самом начале, полные надежд и мечтаний. Когда всё делалось на одном дыхании.

Выходите из душного офиса. Не садитесь за руль. Прогулайтесь! Дойдите до ближайшего парка, вдохните полной грудью. Оглянитесь вокруг! Мир такой, каким его создаем мы. Вдохните новую жизнь в свои проекты. *Fortis fortuna adiuvat**

Дышите своим проектом, своим бизнесом. Дышите своей командой, своими клиентами. Дышите и помните: не всегда победить – значит выиграть, а бизнес – это не только про деньги.

Главный редактор
журнала «Человек Дела – Киров»,
ДЕКТЕРЕВА ИНГА.

* судья любит смелых (лат.)

* ситуация в розыгрыше в покере, когда явный лидер по силе руки, очевидно доминирующий на первых раундах торговли проигрывает на шоудауне оппоненту, имеющему очень слабую руку

Как
заработать
миллион?
А миллиард?
Легко!



КАК СТАТЬ МИЛЛИАРДЕРОМ: все секреты



Instagram:
@mirmlrd

mirmlrd.com

16+

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Татьяна Анатольевна Завьялова zavt19@mail.ru
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР Инга Юрьевна Дектерева inga.dektereva@gmail.com
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР Инга Дектерева
НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ Софья Русских
СЕРВИС-СЛУЖБА Марина Андреева
ФОТОГРАФИИ Ася Чехова

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

Дата выхода в свет 31.08.2021 г.
Отпечатано в типографии ООО «Элефант»
Адрес: 610004, г. Киров, ул. Мостовая, 32/7, тел.: (8332) 38-34-34
Номер заказа 6332 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

КОНТЕНТ-ДИРЕКТОР Владимир Юринов
ГЛАВНЫЙ ДИЗАЙНЕР Константин Никулин
ТЕКСТЫ Владимир Юринов
ФОТОГРАФИИ Юрий Цой, Павел Харитонов, «Теплоком», «Ангиолайн», «Nobel Biocare», «Арт-Границы», PR Partner, Академия бизнес-ассистентов Танзили Гариповой, концертное агентство «Авокадо», личные архивы Полины Назаретян, «Терем-Квартета» и Ирины Марков-Шагал, свободные источники в интернете

ИЗДАТЕЛЬ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Тимофей Кареба
ДИРЕКТОР ПО КОММУНИКАЦИЯМ Елена Павлова
ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ Наталья Василевская
РР-МЕНЕДЖЕР Дарья Кареба
КОНТЕНТ-МЕНЕДЖЕР Камилла Казак
РЕДАКТОР САЙТА Рената Матнурова
ИТ-ОБЕСПЕЧЕНИЕ Тимур Жанарстанов
КОРРЕКТОР Юлия Халфина

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
Воронеж, Липецк, Белгород
Киров
Новосибирск
Красноярск
Кубань



ОБЩИЙ ТИРАЖ: 40 000 ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Условные обозначения: – материал доступен в видеоформате.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений.

При перепечатке материалов и использовании их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, ссылка обязательна.
Все товары и услуги, рекламируемые в журнале, имеют необходимые лицензии и сертификаты.



Развивайте свой бизнес при помощи лизинга в НБД-Банке



Без посредников

Реализуем лизинговые программы
без участия лизинговых компаний



Страховка не нужна

Без требования
к страхованию оборудования



25 офисов в 6 регионах страны

Оформим лизинговую сделку в любом
офисе филиальной сети банка



Гибкие условия

Возможность досрочного выкупа
предмета лизинга с 13 месяца

Как происходит сделка по лизингу



Покупатель выбирает
самоходные машины,
спецтехнику,
оборудование или авто



Покупатель обращается
в НБД-Банк



Заключение
сделки



НБД-Банк оплачивает
покупку продавцу



Продавец поставляет
лизинговое имущество
покупателю



Покупатель расширяет
свой бизнес



НБД Банк

Кировский операционный офис:

г. Киров, ул. Ленина, 79Б/ Герцена, 6,



тел. 8 (8332) 64-03-03 |  www.nbdbank.ru

Гость номера



МАРИНА КОРПАН

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ: «ДЫШИ И ХУДЕЙ!»

Казалось бы, вдох-выдох – действия, которые мы выполняем не задумываясь. Запутаться достаточно сложно. Но именно в правильности дыхания кроется секрет стройного и красивого тела, так утверждает главный тренер России по дыхательным гимнастикам и автор метода похудения «Корпанетик 360» Марина Корпан. Тренер таких звёзд, как Оксана Фёдорова, Катя Лель, Елена Ханга, Тутта Ларсен и Алёна Хмельницкая, рассказала ЧД, как при помощи правильного дыхания не просто оставаться в отличной физической форме и стройнеть, но и максимально качественно восстановить иммунитет и лёгкие после COVID-19.

Марина, расскажите, что включает в себя метод похудения «Корпанетик 360» и как между собой связаны дыхание и похудение.

Многие слышали название дыхательной гимнастики Бодифлекс. Это название появилось в США благодаря Грир Чайлдерс. Поясню: в основе Бодифлекс лежит порядка 10 неизмененных, классических упражнений из йоги и Уддияна бандхи. А чтобы хоть как-то отстроить Бодифлекс от классической йоги, Чайлдерс добавила в дыхание выдох на первом этапе и резкий выдох через рот, сопровождающийся характерным громким звуком «пах». На этом всё авторское в методике заканчивается.

Так как Грир Чайлдерс не объясняла людям, насколько глубоким необходимо делать вдох (а это крайне важно), каким должен быть выдох и задержка дыхания, а именно такие мелочи являются самыми важными в выполнении гимнастики, то вполне логично, что в ходе тренировок у людей начали возникать проблемы. Поэтому в 2003 году методика Бодифлекс в исполнении Грир Чайлдерс была запрещена в США.

Я также начинала свой тренерский путь с классического Бодифлекса, так как на территории России никто и

никогда до меня не изучал влияние дыхания на процесс похудения и избавления от лишнего веса. В какой-то момент, проводя очередную тренировку, я стала замечать, что у людей стали проявляться скрытые болезни. Это был явный сигнал, что мы делаем что-то неправильно в части выполнения самого дыхательного цикла.

С этого момента я начала глубоко изучать вопрос и смотреть, что же происходит с организмом и человеком во время дыхания по такой технике. Чтобы собрать как можно больше полезной информации, я начала штудировать медицинскую литературу, поднимать научные статьи и столкнулась с огромной проблемой — абсолютным отсутствием каких-либо материалов по теме. Тогда я стала обращаться к профессорам и кандидатам наук, искать диссертации, книги. Окончательно убедившись, что прямого ответа на вопрос нет, я решила опираться на свои знания и то, что хотя бы минимально есть в доступе, практиковаться и, исходя из этого, прогнозировать результат. Ещё в 2000-х я сама лично писала Грир Чайлдерс и задавала ей вопросы: насколько должен быть вдох-выдох, особенности техники дыхания и мой любимый - через какое количество времени можно кушать после трени-

ровки? Ответ меня просто убил: «Сразу!» К сожалению, стало понятно, что человек абсолютно не разбирается в вопросах похудения.

На самом деле, я благодарна Грир Чайлдерс. Она нашупала связь использования йоги в сочетании с дыханием для формирования стройного тела. Я, погрузившись в тему на 100%, доказала, что секрет стройности заключается в диафрагмальном дыхании и физических упражнениях, выполненных в определенном режиме работы мышц – статодинамике. Посмотрите на формулу окисления жиров: ЖИРЫ + О₂ = СО₂ + Н₂О + Энергия. Вывод: вдыхая (Правильно!) кислород, мы с вами выдыхаем ЖИРЫ!

Я преподаю уже 20 лет. За это время я стала автором 8 дыхательных систем. Только Бодифлекс претерпел уже 3 модификации: обычный Бодифлекс, Бодифлекс+, Бодифлекс PRO, появился «Костный импульс», система «2/4», «2/4 PRO», система «Оксисайз». На данный момент накоплено очень много дыхательных систем, поэтому я объединила их в единую методику — метод похудения «Корпанетик 360». Так как я полностью модифицировала дыхательные гимнастики Бодифлекс и Оксисайз, то получила патент на данные способы выполнения дыхательных гимнастик.

Люди по-разному приходят к делу всей жизни. У каждого собственный путь. Почему свой выбор вы остановили на разработке программ по дыхательной гимнастике?

Действительно, это дело всей моей жизни. Я к нему пришла только потому, что сама всегда страдала от проблем с лишним весом. И как все женщины нашей страны и всего мира, я также подходила к решению этого вопроса неправильно. В голове сидела мысль, что нужно просто убиться, занимаясь физической активностью и сидеть на жёстких диетах. Это, конечно, аукнулось мне тем, что полетела полностью вся гормональная и репродуктивная система. Проходя все эти круги ада, я чётко чувствовала, что есть что-то скрытое в нашем теле. Согласитесь, ведь если организм так быстро всё в себя набирает, значит, есть и обратный механизм! Именно благодаря дыханию все встало на свои круги, я смогла привести гормоны в норму и родить ребёнка. А вся абсурдность ситуации в том, что нам даже в голову не приходит, что можно обратиться к дыханию, чтобы запустить процесс похудения.

Я – человек въедливый, человек науки – мне всегда нужно разобраться во всём до конца. Я поняла, что не смогу прожить всю жизнь, жёстко занимаясь фитнесом и находясь на постоянной диете. Получается, ты всегда должен контролировать себя, пахать по 3 часа в зале. И так каждый день: пахать, пахать и пахать. Это нереально.

Я чётко помню тот день, когда просто начала реветь, потому что в очередной раз сорвалась. У меня началась булимия. Я ела всё подряд и никак не могла наесться. Это было ужасно. Тогда я подняла глаза, полные слёз, вверх и попросила: «Господи, дай мне, пожалуйста, возможность похудеть и не мучиться больше так». Клянусь, буквально

через месяц-два я наткнулась на книжку по Бодифлексу.

Вот так знакомство с дыхательной гимнастикой из того, что было создано в первую очередь для себя, чтобы привести тело в хорошую форму и впоследствии восстановиться после рождения дочери Миланы, стало делом всей моей жизни.

В 90-е страна изменилась. Все стало доступнее, в том числе и фаст фуд. Как Вы считаете, есть ли проблемы с культурой потребления пищи в России? Как в целом обстоят дела?

По этому вопросу у меня достаточно жёсткая позиция – в России абсолютно нет системы питания! Считаю, что это связано с тем, что мы страна, которая пережила Великую Отечественную войну и не только её, поэтому уже на генетическом уровне нам кажется, что мы должны есть много, доедать всё, что есть в тарелке. Мы едим как будто в последний раз в своей жизни. У наших людей сформировался культ еды. Если ты вышел на улицу, то просто обязан где-то в кафе покушать или хотя бы выпить кофе.

Кому подходят дыхательные программы и есть ли какие-то ограничения по медицинским показаниям, по возрасту, полу?

Дыхательные гимнастики подходят абсолютно всем, начиная с 9 лет и до бесконечности. Есть ряд определённых ограничений, как и у всех методик, но для каждого можно подобрать свою. Обо всех противопоказаниях можно прочитать на моем сайте kograpmarina.ru ⁽¹⁶⁺⁾

Не секрет, что успех каждого предпринимателя – не только его заслуга, но и всей команды.

По какому принципу Вы строите бизнес и собираете команду?

Для меня команда – это только единомышленники! Те, кто смотрят в одну сторону и думают одинаково. Невозможно взять к себе в команду людей, которые весят 90 кг и едят всё, что «не приколочено», не придерживаются нашей философии. Они никогда не смогут правильно и корректно объяснить тем людям, которые хотят использовать наши методики, их правильность и полезность, потому что сами их не придерживаются.

Сейчас все процессы отложены и команда работает как часы. IT- и SMM-отделы прекрасно справляются на удаленке в онлайне, административный состав – в офлайн.

Вы упомянули о том, что пандемия повлияла на развитие и ведение бизнеса. Так что же это – новые горизонты и возможности или ненужные сложности?

Скажу так, в первую очередь, пандемия изменила меня саму. Главная перестройка предстояла мне, ведь я 19 лет занималась в зале бок о бок с живыми людьми. Они приходили ко мне из дня в день, из года в год. Через меня прошли тысячи людей со всего мира, они приезжали, и мы занимались вживую, в зале. На тот момент я не понимала и не представляла, как я могу транслировать



ДОСЬЕ

Марина Корпан

- Более 200 000 подписчиков в Инстаграм.
 - Почти 150 000 подписчиков на канале YouTube¹⁶⁺.
 - Автор 15 книг по правильному дыханию для стройности и здоровому образу жизни.
 - Обладатель 2 патентов по дыхательным гимнастикам и 3 торговых марок.
 - Эксперт на ТВ.
- Каналы: Первый канал, Россия-1, НТВ, ОТР, ТВЦ, Телеканал Доктор, Матч-ТВ.
- Автор собственных программ на ТВ.
 - Телеведущая на каналах: ТВ-3, «Живи», 8 канал, «Здоровое ТВ», телеканал «Мама»⁰⁺.
 - Инноватор в сфере ЗОЖ.
- На данный момент более 5 миллионов человек в России являются последователями авторских методик Марины Корпан.
- Единственный тренер, кто провел более 70 фитнес-туров по всему миру.
 - С Мариной дышат и худеют Лолита, Оксана Фёдорова, Тутта Ларсен, Полина Диброва, Алена Хмельницкая, Алла Довлатова, Наталья Гулькина, Хасан Баисов и др.

*возрастные ограничения телеканалов 16+



«МЫ УМЕЕМ РАБОТАТЬ
В ЗАЛЕ, МЫ ПРЕКРАСНО
АДАПТИРОВАЛИСЬ К РАБОТЕ
В ОНЛАЙН РЕЖИМЕ, ТЕПЕРЬ
ПРИШЛО ВРЕМЯ ОСУЩЕСТВИТЬ
СВОЙ ДАВНИЙ ПЛАН – ОТКРЫТЬ
«АКАДЕМИЮ КОРПАН»
ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ И ВЫПУСКА
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
ТРЕНЕРОВ
ПО ДЫХАТЕЛЬНЫМ
ГИМНАСТИКАМ»



свои дыхательные гимнастики онлайн, когда не вижу своих людей.

Хоть мы и начали делать онлайн-курсы до пандемии, но именно в этот период у нас было просто огромное количество работы. Объяснение нашлось достаточно просто: люди сидели дома, у них появилось достаточно свободного времени, чтобы опробовать дыхательные гимнастики и увидеть результат.

Мы выпускали по новому курсу практически каждые две недели. Специально снизили цены, чтобы сделать их доступнее. Нам хотелось, чтобы как можно больше людей смогли заниматься дыхательной гимнастикой: те, кто перенес COVID-19 для восстановления работы легких и облегчения последствий вируса, и те, кто хочет делать гимнастику в качестве превентивной меры от COVID-19. При этом результаты тех, кто проходили наши курсы, были просто ошеломляющими.

В условиях быстро меняющейся ситуации мы смогли очень качественно докрутить онлайн подачу. Дыхательная гимнастика – не фитнес, тут важно правильно научить человека. Мы находимся не рядом, не в зале. Я не могу сама проконтролировать, правильно ли человек выполняет все упражнения, как дышит. То есть моя задача как тренера – объяснить человеку через экран его смартфона о возможных ошибках, показать, как правильно выполнять каждое упражнение. Честно говоря, ещё лет пять назад я даже подумать не могла, что буду так кайфовать от онлайн. Что придётся вновь по косточке разбирать дыхательную гимнастику, а это совсем другая подача материала. И так как несколько тысяч человек из месяца в месяц продолжают с нами заниматься, говорит о том, что мы делаем реально очень крутой продукт.

Что касается вопросов дальнейшего развития и масштабирования бизнеса, то тут мои планы грандиозны! Мы умеем работать в зале, мы прекрасно адаптировались к работе в онлайн режиме, теперь пришло время осуществить свой давний план – открыть «Академию Корпан» для обучения и выпуска профессиональных тренеров по дыхательным гимнастикам.

Моя мечта – подготовить настоящих, профессиональных тренеров-практиков. Не массово, не поточко, но очень качественно. У меня огромное желание делиться уникальным 20-летним опытом своей работы. Я не готова отдавать это в пустоту, но готова вкладываться в настоящих квалифицированных профессионалов.

Я хочу сказать о том, что сейчас в России нет ни одного квалифицированного тренера по дыхательной гимнастике. Все, кого вы знаете, с кем сталкивались, – просто самоучки.

Расскажу вам конкретный пример. Однажды мне звонит девушка: «Марина, здравствуйте! Я хочу пойти к вам учиться, вы же здесь (заведение «Х») преподаете?» Я захожу на сайт данного заведения и вижу, что под всеми обучающими программами они ставят мое имя, т.е. обучение проходит по технике Марины Корпан! Таким образом они готовят тренеров по технике и методике Марины Корпан, ссылаясь на мои онлайн занятия либо на то, что было показано по телевидению. И на основе всего этого обучают тренеров. Понимаете, всё, чему учат сейчас на курсах, – это анатомия лёгких, газообмен и работа диафрагмы. Всё! Это просто бездумное зачитывание учебников и лекций по анатомии, физиологии и дыханию,

не имеющие никакого отношения к похудению и моим методикам. Но давайте запомним, что тренер по дыхательным гимнастикам – это не прочитанный учебник! Тренер – это знания! Необходимо очень хорошо знать биохимию процессов и физиологию. Тренер – это хирург! Все его навыки и теория – все это должно быть подкреплено знанием анатомической работы мышц именно для процесса жirosжигания, а не качания мышц! Запомните: делая одно и то же упражнение в разных режимах работы мышц, результаты будут разные! Те, кто приходят в фитнес-клубы, придерживаются мнения: пойду на тренажёры, что-нибудь физически поделаю – о, класс, я сейчас похудею! Нет, это так не работает! Для того, чтобы включался процесс липолиза, тренер должен очень глубоко знать принципы расходования жира, то есть работы мышц и эндокринной системы! Когда работает мышца – это потребление кислорода. Поэтому, чтобы быть грамотным тренером по похудению, нужно знать ооочень много.

Имея огромное количество фитнес- и спорт-центров (только в Кирове по скромным подсчётам около 70), насколько эффективно продавать программы онлайн?

На мой взгляд, фитнес-клубы – прошлый век. И тренеры, работающие в сфере стройности, которые развиваются и идут вперёд, давно уже поняли, что групповые тренировки и изнуряющая физическая активность бесполезны. Я думаю, что в ближайшее время фитнес-клуб останется лишь в формате тренажёрного зала и бассейна. Этот формат подходит тем, кто наращивает мышечную массу. Согласитесь, не все тренажёры поставишь домой, а набор мышечной массы – это как раз определенный режим работы мышц, тренировки и, конечно, тренажёры. Поясню, я призываю к тому, чтобы люди пользовались услугами профессионалов, а не тренеров с «Алиэкспресса».

Лайфхак: как отличить грамотного тренера от безграмотного? Вы приходите в зал, чтобы убрать жир с живота и уменьшить талию. Если тренер говорит вам расстелить коврик и покачать пресс, то в ту же минуту скрутите коврик и бегите оттуда. Запомните: качание пресса и тонкая талия – две абсолютно разные вещи. Если вы хотите иметь стройное тело, то вам необходимо подключать именно дыхание, которое потянет за собой главную мышцу, отвечающую за осиную талию, – поперечную.

Как узнают о программах, как можно приобрести?

Узнать больше информации о программах, записаться и купить курсы можно через два аккаунта в Инстаграме: @marina_korpan⁽¹⁶⁺⁾ и @bodyflex_korpan⁽¹⁶⁺⁾, а также через сайт – korpanmarina.ru⁽¹⁶⁺⁾.

Каждый месяц мы запускаем марафоны по разным техникам дыхания, где я обучаю и новичков, и старичков. Это полноценный курс, во время которого человек узнает, как похудеть, используя техники дыхания в сочетании с упражнениями. А я могу смело гарантировать минимум минус 1 размер одежды.

Давайте ещё раз, «Корпанетик 360» – это целая методика, которая включает различные дыхательные техники. Какие, кроме запуска процесса похудения?

Вот о чём я говорю и за что бьюсь уже 20 лет: нашему обществу, не только российскому, но и во всем мире необ-

ходимо вводить культуру дыхания. Люди должны понимать, что мы уже 2 года живем с понятием пандемии. Уже сам Творец постучал и сказал «Люди, берегите свои лёгкие!»

Надо понимать, насколько важно, проснувшись утром и перед тем как пойти чистить зубы, сделать дыхательную гимнастику на 10-15 минут. У каждого должна сформироваться культура дыхательной гимнастики и бережного отношения к себе. При том, что всё это было во время Советского Союза.

Буквально в августе я запустила новую дыхательную систему «Антивирус», которая направлена уже не на похудение, а на восстановление иммунитета людей, перенёсших пневмонию, COVID-19, воспаление лёгких. В этой программе собраны упражнения, которые целенаправленно помогают раскрыть лёгкие и задействовать те мышцы, которые находятся в спазмированном состоянии и не дают людям полноценно жить.

Работа лёгких, влияние дыхания на иммунитет, процессы похудения и работа на уровне клетки – всё, что я рассказывала, делала, транслировала – всё это сейчас признали ведущие врачи, диетологи и нутрициологи страны!

Произошло полное переосмысление лёгких как таких, потому что вовремя COVID-19 страдали не просто лёгкие, а именно сосуды. Каждый день мы слышим слово «сатурация». Именно сатурация – насыщение крови кислородом – является главным показателем при диагностике лёгочных заболеваний. На этом построена и моя методика. Я давно говорю о роли, важности и работе кислорода и углекислого газа в клетке, а также лёгких.

Марина, это правда, что по приглашению мэра или губернатора, вы можете приехать и провести мастер-класс для всего города?

Да, мы достигли того уровня, когда главы городов приглашают нас к себе, чтобы провести Всероссийский марафон дыхания «Корпан-Air!». Мы уже подышали с жителями Суздаля и Сочи. Прекрасным спортивным праздником стал «Корпан-Air!», проведенный при поддержке Лиги Здоровья Нации в Туле, где я провела лекцию-тренировку для студентов спортфака; не менее масштабным стало мероприятие в Москве, где также по приглашению Лиги Здоровья Нации была проведена специальная дыхательная гимнастика для 400 студентов.

Дальше – ещё больше городов.

Нас ждут в Сибири и на Дальнем Востоке, в Крыму. На данный момент более 5 миллионов человек в России являются последователями моих авторских методик. Для того, чтобы я и моя команда могли к вам приехать, нам необходимо содействие местной администрации. А чтобы всё прошло максимально комфортно и с соблюдением всех эпидемиологических норм, нам потребуется площадка для проведения дыхательных гимнастик, освещение в местных СМИ, помочь в согласовании проведения «Корпан-Air!» с Роспотребнадзором и с УВД.

P.S: Я хочу обратиться ко всем: найдите время, изучите материалы, курсы по дыхательным гимнастикам, тем более что они есть в доступе. Единственное помните, что речь идет о безопасности вас и ваших близких, поэтому читайте информацию от проверенных авторов. Займитесь дыхательной гимнастикой. Иногда 15 минут, потраченные с пользой и заботой о себе, экономят целую жизнь.

НА ДАННЫЙ МОМЕНТ БОЛЕЕ 5 МИЛЛИОНОВ ЧЕЛОВЕК В РОССИИ ЯВЛЯЮТСЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЯМИ МОИХ АВТОРСКИХ МЕТОДИК



16+





LUCAS PRIORITY.

ТОЛЬКО САМОЕ ЛУЧШЕЕ



lucaspriority.com

16+

продажа
и аренда
недвижимости
в Италии
и Испании



Анастасия,
руководитель
компании
LucAS Priority

+39 339 5694060



Сила внутреннего мира

Специальная цена на внедорожник Mercedes-Benz GLC

3 990 000 рублей*

Сервисный Сертификат
«Комфорт Старт на 2 ТО»
при покупке**

* Специальная цена действительна при оформлении автомобиля в кредит по специальным программам кредитования от ООО «Мерседес-Бенц Банк Рус». Специальная цена достигается путем предоставления скидки по программам поддержки продаж и при условии сдачи в Трейд-ин Mercedes-Benz.
Программа действует до 30.09.2021.

** Предложение на получение Сервисного Сертификата «Комфорт Старт на 2 ТО» действует при покупке нового автомобиля GLC с 01.07.2021 по 30.09.2021. Есть исключения по моделям, поэтому все подробности предложения уточняйте у официальных дилеров Mercedes-Benz.



Mercedes-Benz

МБ-Киров. Официальный дилер Mercedes-Benz

Адрес: г. Киров, ул. Дзержинского, 77, тел.: +7 (8332) 24-77-77, www.mercedes-kirov.ru

Этичная
красота



Этичная красота

DAMINE®
Одежда и аксессуары из эко-меха

📍 Шоу-рум на Спасской, 17, 2 этаж.

📞 8-900-526-33-70 (Viber/WhatsApp/Telegram)



ECO_MEH_DAMINE

РАБОТАТЬ НА 100% НЕДОСТАТОЧНО!

Стабильное развитие компании, ее вес и позиция на рынке напрямую зависит не только от качественного оказания услуг, но и от желания руководителя делать что-то большее, чем конкуренты. О желании быть лидером в своем сегменте и о развитии сферы недвижимости рассказывает генеральный директор и идейный вдохновитель ГК «Горизонт-ПРОФИ» Елена Князева.



Для того, чтобы быть в рынке, одного желания мало – это всегда не-прерывные процессы совершенствования навыков, изучения запросов и желаний клиентов. С самого начала для нас была приоритетной задача выстроить работу с нашими клиентами таким образом, чтобы мы могли оказывать весь спектр услуг сферы недвижимости в режиме «одного окна», экономя время, деньги и нервы наших клиентов.

Объединив большое количество специалистов по разным вопросам недвижимости, мы постарались учесть все пожелания наших клиентов и представляем вам весь спектр услуг ГК «Горизонт-ПРОФИ»:

1. ОДОБРЕНИЕ ИПОТЕКИ НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РФ.

Мы не собираемся ограничивать себя рамками только нашего региона. Предпочтения наших клиентов меняются, и мы готовы поддерживать их желание менять свою жизнь. Наших компетенций достаточно, чтобы работать с ипотекой на всей территории России.

Больше не нужно тратить время для посещения офисов банков или самостоятельно изучать огромное количество ипотечных программ, действующих на территории РФ. Наши специалисты подберут для вас банк и самую выгодную программу кредитования, исходя из вашей финансовой ситуации, семейного положения и кредитной нагрузки. Проведут подробную консультацию по доступным субсидиям и льготам, рассчитают платёж и срок кредитования, помогут правильно сформировать пакет документов для подачи заявки на ипотеку, чтобы увеличить процент её одобрения.

2. ПОКУПКА И ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ. УСЛУГИ РИЭЛТОРА.

Мы работаем по формуле: «От идеи покупки недвижимости до новоселья!»

Нас отличает качественное, быстрое и комфортное решение жилищ-

ных вопросов. Это значит, что на всех этапах от мечты о своей собственной или новой квартире до момента получения заветных ключей мы будем сопровождать вас.

Наши специалисты в минимальные сроки подберут для вас объект или найдут покупателя, сократив все дополнительные затраты.

Эксклюзивные предложения рынка недвижимости, сделки любой сложности и все сопутствующие услуги мы предоставляем для вас в режиме «одного окна».

3. РЕМОНТ ПОД КЛЮЧ.

Согласитесь, приобретая квартиру, хочется скорее заехать в неё и обустроить все таким образом, чтобы каждый день наслаждаться своей покупкой. А слово «ремонт» чаще всего вызывает ужас и понимание того, что это практически бесконечный

и отделочные материалы на порядок ниже, чем у розничного покупателя. И это дополнительная возможность сохранить ваш бюджет, не теряя при этом в качестве услуг и материалов. А приятным бонусом станут услуги клининговой компании после окончания ремонтных работ.

4. КАДАСТРОВЫЕ РАБОТЫ И МЕЖЕВАНИЕ.

Наша компания также оказывает обширный спектр услуг в сфере кадастра и инвентаризации объектов недвижимости. Один из принципов работы ГК «Горизонт-ПРОФИ» – работа с профессионалами. Опыт работы наших специалистов в данной сфере более 20 лет. Все имеют аттестат, высшее образование и состоят в СРО.

Вы всегда можете воспользоваться бесплатной консультацией, а также

**МОЖНО С УВЕРЕННОСТЬЮ СКАЗАТЬ,
ЧТО МЫ СПРАВИЛИСЬ С ПОСТАВЛЕННОЙ
ЗАДАЧЕЙ, И УЖЕ БОЛЕЕ 10 ТЫСЯЧ СЕМЕЙ
СТАЛИ НАШИМИ КЛИЕНТАМИ, ПРОЙДЯ С
НАМИ ПУТЬ ОТ ВЫБОРА КВАРТИРЫ И ДО
НОВОСЕЛЬЯ**

процесс. Но для того, чтобы переезд в свою новую квартиру приносил лишь позитивные эмоции, нами было принято решение включить «Ремонт под ключ» в перечень услуг ГК «Горизонт-ПРОФИ».

Наши специалисты возьмут на себя разработку индивидуального планировочного решения и дизайна, чтобы максимально реализовать все ваши мечты, а также будут контролировать каждый этап ремонта. Мы специализируемся на ремонтах разных типов сложности, соответственно, и строительные материалы, и мебель подберем исходя из ваших желаний и финансовых возможностей.

За счет объёмов и заключённых партнёрских соглашений с проильными магазинами стоимость для нас, как подрядчиков, на строительные

выбрать удобное для вас время выезда специалиста и получить результат оказанных услуг удобным для вас способом.

Экономя ваше время, средства и нервы, наши специалисты подготовят для вас проекты планировки территории, технические планы, акты обследования и схему расположения земельного участка «под ключ».

Можно с уверенностью сказать, что мы справились с поставленной задачей, и уже более 10 тысяч семей стали нашими клиентами, пройдя с нами путь от выбора квартиры и до новоселья.

Наслаждайтесь своей покупкой, чувствуйте себя комфортно, уютно и безопасно, а об остальном позаботятся специалисты ГК «Горизонт-ПРОФИ».



ГОРИЗОНТ
группа компаний

8 (8332) 78-35-30
www.gorizont-profi.ru
vk.com/gorizont_profi
@ipoteka.zet
@marketplace.Kirov



БАРБЕКЮ КОМПЛЕКС – СЕРДЦЕ ЗАГОРОДНОГО УЧАСТКА

Зона барбекю на участке – это всегда особый статус и гордость хозяина. Как и сам дом или усадьба, мангальная зона выражает индивидуальность хозяина, его стиль, вкусы, а главное – уровень самоуважения. Секретами выбора идеального барбекю комплекса с ЧД поделился основатель компании «Домашний очаг» Роман Машьянов.

Шумный праздник в окружении друзей или тихий семейный ужин сложно представить без вкусной еды. Шашлыки, сочные стейки давно стали атрибутами загородного дома. Как грамотно выбрать и облагородить мангальную зону, выясняем в нашем материале.

Роман, как выбрать барбекю комплекс, на что надо обратить внимание?

– В первую очередь нужно понимать функционал комплекса: какие задачи он должен выполнять? На нашей практике мы выкладывали барбекю комплексы с мангалом, казанной

плитой, русской печью, хлебопекарней, сушильной камерой, коптильней и даже с лежанкой.

Далее необходимо изучить технические данные: вес для закладки правильного фундамента, материалы, которые будут использованы, облицовка и так далее.

Первым этапом нашей работы с заказчиками является подготовка детального дизайн-проекта, в котором учитываются все эти нюансы. В случае согласования заказчиком дальнейшей работы установка барбекю комплекса осуществляется согласно разработанному проекту.

Роман, кто может помочь в реализации мечты о собственном барбекю комплексе?

– Это могут быть как частные печники, так и компании. Отличием работы печников-частников является цена, которая ниже рыночной в среднем на 20%, при этом они не дают никаких гарантий. На нашей практике уже не раз было, что печники сбегали от клиентов, потому что им подвернулся более выгодный заказ. Не так давно мы полностью перекладывали барбекю

комплекс у одного из таких заказчиков. Внешне он выглядел шикарно, но функционально не работал. Хлебопекарная камера была непригодна для использования, а из камина дым шёл дым. Мы спасли ситуацию, хотя пришлось довольно повозиться, всегда сложнее за кем-то переделывать.

Установка барбекю комплексов через стабильные специализированные компании исключает этот недостаток, является более надёжным средством реализации вашей мечты.

А как долго возводится барбекю комплекс?

– Сроки реализации проекта зависят от сложности и материалов, которые используются – это печное литьё, кирпич, камень, дымоход. Не так давно наша компания расширила свое производство и начала заниматься обработкой натурального камня. Как правило, на большинстве объектов, с которыми мы сталкиваемся, самими заказчиками либо дизайнёрами предполагается установка столешницы из мрамора или гранита. Сейчас мы самостоятельно в короткие сроки можем их изготавливать.

**БАРБЕКЮ КОМПЛЕКСЫ
ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ
«ПОД КЛЮЧ» В КОМПАНИИ
«ДОМАШНИЙ ОЧАГ».
30 ЛЕТ НА РЫНКЕ.
БОЛЕЕ 1600 ДОВОЛЬНЫХ
КЛИЕНТОВ.
100% БЕЗОПАСНОСТЬ –
ОТСУТСТВИЕ ПОЖАРОВ
НА НАШИХ ОБЪЕКТАХ.**

Средний срок производства барбекю комплекса в целом 30 календарных дней.

Острый вопрос – цена?

– Каждый проект индивидуален, разброс цен колossalный. У нас были и шикарные объекты со стоимостью барбекю комплекса свыше 1 000 000 рублей и очень милые и уютные барбекю комплексы, где было всё необходимое: мойка, мангальная зона, казанная плита, при этом стоимость не превышала 350 000 рублей. Всё зависит конкретно от объекта. Мы стараемся найти оптимальное решение для каждого обратившегося клиента, принимая во расчет все его пожелания с учётом возможностей реализации.

Роман, в завершении расскажите, на что необходимо обратить внимание при приёмке барбекю комплекса?

– Самое главное – соблюдение противопожарных норм. В этом плане мы очень скрупулёзно подходим к делу, ведь без этого никак. Барбекю комплекс – это место силы, место, где ваша семья и друзья собираются вместе, чтобы насладиться вкусной едой и приятным общением, а значит, оно должно быть абсолютно безопасным.



Каждый месяц к нам поступают запросы проверить баню, камин, печь, барбекю комплекс на соответствие противопожарным нормам, и в 90% случаев мы находим грубые нарушения. Об этом снято не одно видео, которые можно посмотреть в наших социальных сетях и взять из них на заметку основные моменты.



**ДОМАШНИЙ
ОЧАГ**

КАМИНЫ ПЕЧИ КОТЛЫ

г. Киров,
Профсоюзная, 38
8 (8332) 74-74-29
domaochag.ru





В РОССИИ ПОЯВИЛСЯ ПРОЕКТ OPEN MIC MUSIC RUSSIA. ЭТО ТЕСТОВАЯ КОНЦЕРТНАЯ ПЛОЩАДКА, НА КОТОРОЙ МОГУТ ДЕБЮТИРОВАТЬ МОЛОДЫЕ ИСПОЛНИТЕЛИ. МЫ ВСТРЕТИЛИСЬ С ОСНОВАТЕЛЬНИЦЕЙ ЭТОГО ПРОЕКТА, ИЗВЕСТНОЙ ПЕВИЦЕЙ, КОМПОЗИТОРОМ И ПРОДЮСЕРОМ – ALSEYDA.

ОТКРЫТЫЙ МИКРОФОН КАК СТАРТ НОВЫМ ТРЕНДАМ

Alseyda, вы создали действительно уникальный проект и дали шанс молодым исполнителям заявить о себе. Вы достаточно популярны и являетесь автором собственных песен. Как сформировался ваш особенный музыкальный стиль, что вдохновляло?

– Мой музыкальный стиль всегда претерпевал и проходил через множество изменений. Мне всегда нравилось эклектичное звучание и симбиоз различных жанров. Нравилось смешивать, балансировать, находить новые отправные точки в уже достаточно устоявшихся формах, усиливать или ослаблять полутона.

Я до сих пор до конца не могу сказать, сформировался ли мой музыкальный язык окончательно.

Сейчас я отношу свою музыку к dark-pop, или как я по-своему называю свой стиль – blazing darkness.

Вдохновляют всегда эмоции, люди, переживания, природа, события. Это может быть все что угодно, главное – вдохновиться и трансформировать все в звук, в песню.

Вы несколько лет прожили в Великобритании, повлияла ли на вас музыкальная культура этой страны?

– Абсолютно да. Мне всегда нравились музыкальные направления с оттенком dark. За свою музыкальную карьеру я сменила множество музыкальных стилей. Пробовала. Экспериментировала. В моём «послужном списке» уже есть хип-хоп, R&B, Rock, Jazz, Blues, Electro-pop. В Лондоне я была солисткой в британской трип-хоп команде «The Mouth of Ghosts». Мы выпустили два EP, в один из которых вошёл наш самый скачиваемый сингл «When the Sun sets», выступали на многих фестивалях в Великобритании и были неоднократно представлены на радио BBC6 в передаче Тома Робинсона «BBC Introducing».

После Лондона я очень часто тяготею и использую в своих песнях гармонии и мелодии в стиле dark. Для меня в них больше глубины и философии звука. Чёрная дыра мне гораздо интереснее, загадочнее и мистически прекраснее солнца.

Как возникла идея создания проекта Open Mic Music Russia?

– Открытый микрофон очень популярен в Великобритании, Европе и в США. Для вокалистов и музыкантов в целом это тест-площадка, где они могут презентовать свой новый или уже полюбившийся материал. Переехав

в Москву в 2015 году, я поняла, что таких проектов практически нет и решила создать его здесь. Я сама часто была участником различных Open Mics в Лондоне. Там это всегда unplugged. Присутствие камерного эффекта и ламповости заставляет чувствовать себя очень уютно на сцене и в зале. Нашему Open Mic Music Russia я попыталась придать немного другие краски, не забывая, конечно же, об основной идеи проекта. Проект во многом похож, но также во многом отличается от западного, и в этом его уникальность. У нас всегда качественных звук, band, оригинальный авторский материал от наших талантливых артистов, нетворкинг, гости из музыкальной индустрии и не только.

Кто поддерживает проект?

– На сегодняшний день нас уже поддерживают знаковые имена в музыкальной индустрии и не только в музыкальной.

Sennheiser – наш главный технический партнёр. ГлавСнаб – наш генеральный партнёр.

Rock Studio поддерживает нас уже не один проведённый нами фестиваль.

Также с нами Купи Купон, Speedroll, Hunca, Naglo, Made.

Лейбл Mi Promotion и великолепный подкаст Soul-Made от Дианы Гурсуновой также являются нашими партнерами.

Планы и перспективы развития этого проекта?

Во что это может трансформироваться в итоге?

– Конечно же, в один из самых крупных фестивалей в истории российской музыки.

Планов очень много, и я предпочитаю пока не рассказывать о них, но они грандиозные. Поверьте.

Над чем сейчас работаете и что мечтаете реализовать?

– В первую очередь, над привлечением в Open Mic Music Russia все больше талантливых исполнителей и действительно одарённых музыкантов в нашей стране. Сонграйтеры, которые живут ради музыки. Это главное.

Что бы вы пожелали начинающим артистам?

– Никогда не останавливаться. Идти вперёд. Ничего не проходит зря. Извлекать уроки из прожитых дней и не терять вдохновения к музыке и жизни.

На сегодняшний день нас уже поддерживают знаковые имена в музыкальной индустрии и не только в музыкальной.

Мы рады и благодарны, что с нами уже Sennheiser¹⁶⁺ (Сенхайзер, ОГРН 1067746828016),

Muztorg¹⁶⁺ (ОГРН 1067746017987), ГлавСнаб, Rock Studio¹⁸⁺, (Рок Студио).

Также нас поддерживают Gentle Music¹⁸⁺ (Джентл Мьюзик), Mi Promotion¹⁸⁺ (Ми Промоушен), КупиКупон¹⁸⁺, Speedroll¹⁶⁺ (СпидРолл), Hunca¹⁶⁺ (Ханса), Naglo¹⁶⁺ (Нагло), Made¹⁶⁺ (Мэйд), NQ¹⁶⁺ (НКью), Levita¹⁶⁺ (Левита), The Zdes¹⁸⁺ (Зэ Здесь),

ПоколениеZ¹⁶⁺ и великолепный подкаст Soul-Made¹⁶⁺ (Соул-Мэйд) от Дианы Гурсуновой.

¹⁶⁺опен мик мюзик раша, Пасть призраков, Когда садится солнце, БиБиСи Интродюсинг, Рок студио

Секрет успеха



АНДРЕЙ ПОМЕТУН

КАК ВЫИГРАТЬ БОЙ С СОБОЙ

Первый стартап принес Андрею потери в \$14000, но ситуация выработала антитела, подействовала как прививка, как стимул пересмотреть всё:

привычки, отношение к жизни и бизнесу, эмоции, время...

Редакция журнала «Человек Дела-Киров» пригласила на беседу АНДРЕЯ ПОМЕТУНА, ОСНОВАТЕЛЯ И СЕО ОНЛАЙН-КОНСТРУКТОРА ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫХ ПРОДАЮЩИХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ SELVERY (Г. МОСКВА), чтобы поговорить о хронофагах и важности плотного планирования, о колесе баланса руководителя и как А может стать Б.

Андрей, несколько ваших стартапов закончились неудачей. Расскажите, какие уроки извлечены из этого?

– Ещё будучи школьником, я, закончив профессиональные курсы электросварки, мог своими руками создавать что-то из металла. Я заявил маме: «Давай я подам объявление, что принимаю заказы на оконные решётки!» Я думал, моя инициатива обрадует её. Но мама была другого мнения: «Эй, бизнесмен, ты хочешь, чтобы к тебе пришли рэкетиры?» Шёл период безвременя между СССР и современной Россией, мир был пропитан криминалом и беззаконием. Так моя первая бизнес-идея осталась нереализованной.

Ну а если серьёзно, одной из первых моих бизнес-идей стала SMS-справочная с расписанием движения поездов. Это было на пике популярности SMS-рассылок и MMS-сервисов. Люди платили за рингтоны, анекдоты, гороскопы. Мне хотелось создать полезный сервис, благодаря которому можно было моментально узнать наличие мест в вагонах, билетов, прочей важной информации без звонков в справочную вокзала (да, тогда ещё не было расписания на сайте РЖД). Но пока я это делал, на рынке появились доступные смартфоны. SMS-сервисы мгновенно стали вымирающим видом. Я потерял порядка \$14000, но зато научился следить за трендами.

Многие руководители крупных предприятий советуют искать возможности именно в кризис. Якобы нужны революционные потрясения, чтобы включился инстинкт самосохранения. Ваш бизнес сделал перезагрузку в пандемийный период?

– Проект Selvery мы с командой запустили в конце 2019 года. В 2020 году мы создали MVP и начали работу на рынке. Мировой коронакризис не помешал нам работать.

Мы верили в свой продукт. В условиях локдауна коммуникации стали первым фактором риска. Продавцы и покупатели перестали разговаривать. Продавцы и маркетологи вне своих офисов стали терять профессиональную связь друг с другом. Топ-менеджмент перестал видеть, что делает его команда. Selvery закрыл эти прорехи.

Сегодня облака позволяют сохранить непрерывность работы бизнеса. Selvery – облачный сервис, который наглядно продемонстрировал свою эффективность в кризисные периоды.

РАДУЙСЯ, КОГДА ТЫ ПРОИГРЫВАЕШЬ БОЙ

Как вы относитесь к ошибкам и проблемам?

– Что такое проблема? Это зависит только от точки зрения. Кто-то малейший чих считает проблемой. Кто-то, плавая на доске для серфинга, считает шторм пустяком. Для меня проблема – это то, что причиняет невозвратный

*Селвери



ущерб. Размер ущерба таким образом определяет степень тяжести проблемы. Потерял руку? Это серьёзная проблема. Уволился ключевой разработчик? Это не проблема, потому что можно нанять другого. В истории Selvery не было проблем, были только задачи.

Ко всем неприятным событиям в жизни и в бизнесе я отношусь в первую очередь как к задачам, головоломкам. Да, здесь нет однозначно правильных или однозначно неправильных решений. Но в этом и заключается жизнь. Каждое решение, каждый новый шаг прибавляет опыта. Если рассматривать вызов как задачу, жизнь становится интереснее, а бизнес начинает приносить не только прибыль, но и позитивные эмоции от достигаемых результатов.

Я считаю себя сторонником восточного образа мысли. На Западе А – это А. На Востоке знают, что А иногда может стать Б. Инь и Ян, два полюса, перетекающие друг в друга, имеют внутри себя частичку противоположности. Относится это и к бизнесу.

Трудности на пути – лишь возможности продемонстрировать или развить свои лучшие качества. Иногда случайная удача вдруг проявляет твои слабости. И наоборот: то, что казалось проблемой, выводит тебя на новый уровень развития. Потому что неприятность заставляет выйти из зоны комфорта, посмотреть на вещи иначе, стучаться в новые двери, расти над собой.

Мой спортивный тренер часто повторял: «Не радуйся, когда ты выигрываешь бой. Радуйся, когда ты его проигрываешь. Потому что с каждым выигрышем ты становишься самоувереннее и слабее. А каждый проигрыш заставляет укреплять свои слабые места. И только ошибки делают тебя сильнее».

Повторюсь, для меня нет проблем, в том числе и с ошибками. Что бы ты ни делал, важно придерживаться принятого решения и относиться к последствиям как к задачам.

МОЙ СЕКРЕТ ПРОСТ: Я НИЧЕГО НЕ УСПЕВАЮ

Откуда вы черпаете идеи?

– Ответ можно уместить в трёх словах: «наблюдение» и «самостоятельное использование». Когда ты пытаешься понять какой-то процесс, который увидел на стороне, ты неизбежно представляешь, как сделал бы сам, как мог бы это переиспользовать, если ставишь во главу угла проблему своего клиента.

Где берете вдохновение, новую энергию? Как перезагружаетесь?

– Секрета здесь никакого нет, потому что вдохновение – это не то, что нужно искать. Это то, что всегда есть внутри тебя. Его нельзя «взять», его можно только проявить.

Вдохновение – это умение прислушиваться к самому себе.

графии, видеозаписи, начинает накапливаться фундамент результатов, который поддержит будущие начинания. Который скажет: «Ты всё делаешь не зря. Посмотри, какие у тебя уже есть результаты! Это всё сделал ты».

Календарь жизни – это система, где каждое ценное воспоминание я достал из вала событий, положил на свою полочку и всегда могу достать, если мне станет трудно. Это мой личный учебник истории, который даёт мне силы, демонстрирует результат пройденного пути. Это подтверждение того, что твои действия имели смысл.

В сутках, к сожалению, 24 часа. Как всё успеть?

– «Скажите, пожалуйста, как вы всё успеваете?» – «Мой секрет прост: я ничего не успеваю». А если серьёзно, мне очень сильно помогает подход плотного планирования календаря. Календарь у меня делится на слоты по 30 минут. Каждый день полностью расписан без пробелов. И вот это понимание того, что время дня ограничено, очень помогает вести осознанную жизнь, наполненную полезными действиями.

Огромное количество времени человек тратит на реакции, то есть, когда он просто ждёт, когда что-то произойдёт, чтобы ответить на это событие. Когда ты наглядно видишь своё время в виде получасовых отрезков от подъёма до отбоя, ты начинаешь понимать, что время и жизнь – это, по сути, одно и то же. Завтрак, обед, ужин, сон – вот уже 9,5 часа, или 39,6% суток потрачено.

ЕСЛИ РАССМАТРИВАТЬ КАЖДЫЙ ВЫЗОВ КАК ЗАДАЧУ, ЖИЗНЬ СТАНОВИТСЯ ИНТЕРЕСНЕЕ, А БИЗНЕС НАЧИНАЕТ ПРИНОСИТЬ НЕ ТОЛЬКО ПРИБЫЛЬ, НО И ПОЗИТИВНЫЕ ЭМОЦИИ ОТ ДОСТИГАЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Чаще всего мы не слышим себя, потому что наш фокус внимания находится на внешнем объекте. Вдохновение проявляется, когда ты спрашиваешь себя, зачем ты всё это делаешь, и прислушиваешься к звучащему внутри ответу.

Вы – человек Системы, все у вас упорядочено, структурировано. С 2015 года вы ведёте календарь жизни. Как это помогает в жизни и бизнесе?

– Объяснить будет непросто, потому что наличие календаря – это другая «среда обитания». Как объяснить курильщику, что такое запах табачного дыма от одежды? Или как объяснить рыбке, что такое вода? Мой календарь жизни – это события, которые я хотел бы запомнить. Зачем это нужно? Дело в том, что очень часто нас мотивирует лишь наличие результата. Но ранее достигнутые результаты часто рассеиваются. Представьте, например, домохозяйку. Каждый день она готовит завтрак, обед и ужин для всей семьи, закупает продукты. А к вечеру от этой работы не остаётся ничего, кроме грязной посуды. Появляется состояние бессмысленности деятельности – результат постоянно разрушается. Но когда начинаешь записывать все результаты, превращать их в слова, фото-

Плотное планирование позволяет защищаться от не-нужной рутиной. Но планирование – это не только список дел, но и подведение итогов. План должен соотноситься с фактом – я это делаю немедленно после завершения дела. Что-то заняло меньше времени, что-то требует больше. И понимание фактического состояния процессов помогает найти силы и расставить свои приоритеты. Сначала на день, потом на неделю, а потом, может быть, и на всю оставшуюся жизнь. Приоритеты важные ещё и потому, что всё успеть невозможно. Нужно уметь выбирать те дела, которые принесут результат. А выбирать получится, когда весь список будет забит в календарь.

Благодаря плотному планированию я за год написал книгу «Цифровая трансформация бизнес-отношений». Я использовал два получасовых слота по утрам, чтобы не отвлекаться на срочные или более важные задачи. Позже, выделяя ещё два слота, с практически нулевого уровня английского за 6 месяцев я дошёл до B1. Я просто делал то, что важно для меня.

Остались ли в вашей жизни хронофаги?

– В моей жизни их число очень сильно сократилось, когда я стал вести плотное планирование, сочетая его с

тайм-трекером Toggl. Тогда у меня наглядно получилось понять, сколько времени в жизни тратится впустую. Скажем, скроллинг лент соцсетей. Я посмотрел, сколько времени уходит на Instagram, сравнил с отдачей и с начала года просто не захожу в эту соцсеть.

Ещё способ борьбы с хронофагами – отключить все уведомления на телефоне. Это помогает концентрироваться на том, что ты сам выбрал себе в качестве задания. На моём телефоне звучат только уведомления из моего календаря, то есть те, которые я сам себе назначил.

Как руководитель может избежать эмоционального выгорания?

– Самый простой способ – не быть руководителем. Но если серьёзно, для меня ответ таков. У человека есть 4 категории внутренних ресурсов, которые определяют качество его жизни. Можно назвать их «Здоровье», «Отношения», «Интеллект» и «Смысл». Если люди фокусируются на чём-то одном в ущерб остальным ресурсам, в итоге в этом одном они выгорают, а остальные ресурсы – теряют. В результате личность разрушается. Например, захотел кто-то стать боссом топового уровня, это категория «Интеллект». Открыл ИП, начал покупать, продавать. Сконцентрировался на бизнесе, но забыл уделять время семье. Работал круглые сутки, думая, что отдохнёт потом, после первого миллиарда прибыли. Бросил образование и саморазвитие. В итоге устал, перегорел. Бросил бизнес и остался ни с чем, потому что иссякли и другие ресурсы.

Чтобы не выгореть в одном, нужно подкачивать всё. В каждом дне должно быть что-то для развития здоровья, отношений, интеллекта, смысла.

МЫ МОЖЕМ – КЛИЕНТЫ ХОТЯТ – КОНКУРЕНТЫ НЕ ПРЕДЛАГАЮТ

Вы автор книг о маркетинге, эксперт в доверительном маркетинге. Чем он отличается от классического?

– Маркетинг – это когда ты приходишь к будущему клиенту без разрешения. «Классический маркетолог» всегда думает, что может забрать у своего клиента: деньги, голоса, внимание и так далее. Доверительный маркетинг – это когда ты приходишь к будущему клиенту с его разрешения. Доверительный маркетинг подразумевает, что твои маркетинговые коммуникации приносят клиенту пользу без обязательств заплатить за это. «Доверительный маркетолог» спрашивает себя, что может отдать для того, прежде чем получить что-то взамен.

Вам наверняка клиенты часто задают вопрос: «Какие инструменты продвижения компании порекомендуете сейчас?» Что вы отвечаете?

– Я всегда отвечаю, что волшебной таблетки от всех болезней не бывает. Не существует каких-то универсальных советов, которые можно было бы выложить, как козырную карту, на стол. У каждого предприятия свой продукт, свои особенности, свои клиенты. Одно решение

*Toggl

не сработает дважды. Возможно, именно поэтому Selvery стал настолько востребованным там, где есть большие потребительские аудитории. Наш сервис позволяет продавцам и маркетологам быть гибкими во взаимоотношениях с клиентами.

Что подойдёт каждому? Изучите свою аудиторию. Изучите своих конкурентов. Изучите своё предложение. Формируйте своё предложение в месте пересечения «мы можем – клиенты хотят – конкуренты не предлагают». У каждой компании будет свой ответ, от него будет зависеть выбор каналов и инструментов продвижения.

Книги рождаются не на пустом месте. Как начать их писать? И нужно ли это каждому?

– Если тебе нужна по-настоящему убедительная визитка, ты можешь написать книгу и дарить её вместо визитной карточки. Нужно ли это каждому? Я не знаю. Для меня каждая моя книга – это возможность поделиться опытом. Получается, книги стоит писать тому, у кого есть уникальный личный опыт. Вряд ли слесарь может описать, как правильно выточить гайку – этот опыт описан в учебных материалах, в этом нет уникальности. Но слесарь может написать книгу о своём опыте: почему ему интересна эта работа, как он её воспринимает, какие чувства переживает, как прошёл путь от подмастерья до руководителя цеха, как перевыполнял план... Наш собственный опыт – это всегда что-то уникальное.

Как начать писать книги? Стоит пробовать с малой формы. Приучить себя писать что-то небольшое каждый день: вести личный дневник, публичный блог, инструкции для сотрудников, подсказки для клиентов, статьи в научные издания, курсы для студентов... Постепенно набор контента начнёт формировать будущий скелет первой книги. Публикация этой информации в блоге и соцсетях подсказывает, что вызывает отклик у аудитории, что требует раскрытия, что стало оригинальной мыслью, а что уже много раз обсуждалось в других книгах. Чем больше ты пишешь, тем больше шелухи банальности ты сможешь снять. А из оставшегося можно будет сложить книгу.

В чём ваш секрет успеха как руководителя?

Секрет в том, что секретов успеха на самом деле не существует. Если вы ищете тайное знание, волшебные таблетки, Священный Грааль, вы обречены, тогда бизнес не для вас. Если вы ищете секреты, вы уже проиграли. Вместо поисков того, чего нет, лучше вспомните Кейт Санборн: «Талант – это пот».

***** Бизнес в цифрах *****

- Год основания - 2019 г.
- Начальные вложения - \$400000
- Оборот бизнеса - \$50000 за 6 месяцев
- Ежемесячные расходы - \$33300
- Средний чек за пилотный проект - \$12000
- Средний чек за подписку - 1000 рублей в месяц
- Целевая аудитория: компании, в которых много клиентов, много товаров и много продавцов.



НА ЗАПАДЕ
СЧИТАЮТ,
ЧТО А – ЭТО А.
НА ВОСТОКЕ
ЗНАЮТ, ЧТО
А ИНОГДА
МОЖЕТ СТАТЬ Б.

Секрет успеха



ВЛАДИМИР БУЙВИДИС

ВПЕРЕДИ ВЕСЬ МИР – МИР ИННОВАЦИЙ

Недополученная выручка еще совсем молодой «Фабрики инноваций» в пандемийный период составила около полумиллиарда рублей. Однако за счет сильных стратегических решений владельцев бизнеса и их стремления стать первыми на рынке интерактивного оборудования компания открыла для себя новые рынки.

«ЧД» поговорил с соучредителем BM Group «Фабрика инноваций» Владимиром Буйвидисом о «болезнях роста», уроках кризиса, мотивации сотрудников, эмоциональном выгорании и о том, как диверсификация меняет жизнь предприятия, которое затем меняет городскую среду.

ЕСЛИ ОДНИ «ПРОСЯДУТ», ДРУГИЕ «ВЫСТРЕЛЯТ»

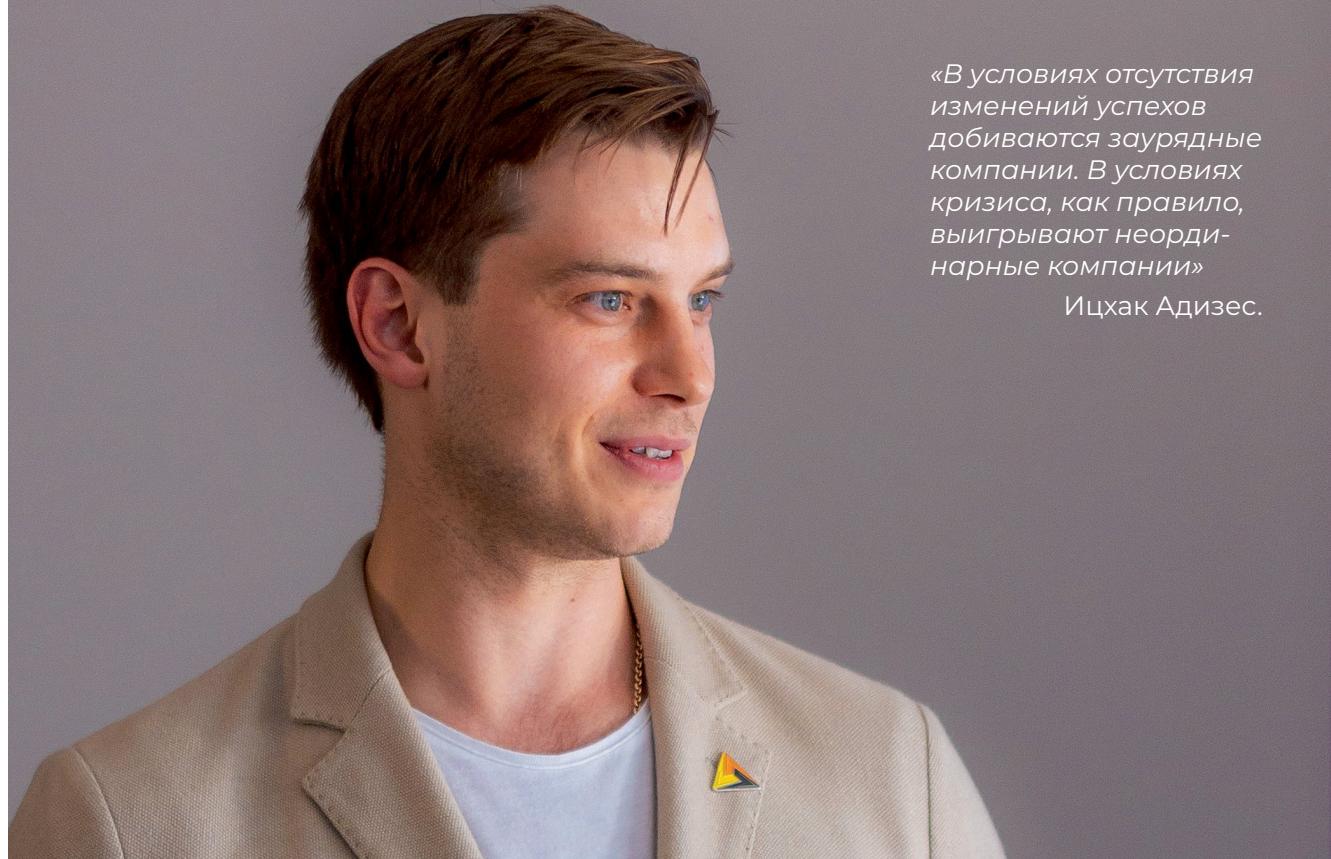
Владимир, сегодняшняя «Фабрика инноваций» – это 150 сотрудников, большие производственные площади и почти 1 млрд рублей годового оборота. Так было не всегда. Через какие «болезни роста» пришлось пройти?

– Считаю, что мы до сих пор еще только на старте. Постоянно находимся в процессе развития, поэтому с

новыми трудностями сталкиваемся регулярно. К примеру, для выхода на международный рынок требуется не только желание, но и упорный труд, много сил и вера в успех. Рост самой компании и увеличение числа сотрудников не дает расслабляться и указывает на пробелы и слабые места.

Основные «болезни роста» – это сложности управления внезапно выросшей компанией. Людей становится больше, появляются новые подразделения, поэтому сейчас активно работаем над наращиванием управленческих навыков у руководителей.

То же самое касается бизнес-процессов и финансового планирования, когда увеличивается объем продаж, производства и закупок. Не сразу удается подтянуть все необходимые процессы под постоянно растущие объемы. В какой-то момент отключается интернет, потому что сеть не выдерживает нагрузку от количества устройств, которых за месяц стало больше на 30%.



«В условиях отсутствия изменений успехов добиваются заурядные компании. В условиях кризиса, как правило, выигрывают неординарные компании»

Ицхак Адизес.

Вы производите интерактивное сенсорное оборудование для более чем 50 сфер. Почему пошли по пути диверсификации, а не замкнулись в узко нишевом бизнесе?

– Слоган компании «Мир инноваций доступен каждому», поэтому мы изначально стремились к тому, чтобы наше оборудование было востребовано каждым человеком, предпринимателем и госструктурой. Диверсификация бизнеса позволяет сохранять бизнес живым, мобильным и сильным. В условиях нестабильной политической и экономической обстановки в мире гораздо выгоднее производить оборудование для разных сфер: даже если какие-то «просядут», другие «выстрелят».

Как в компании рождаются новые продукты?

– Обычно подсказывает рынок и сами клиенты, которые формируют спрос. Именно так появились киоск для навигации по кладбищу и киоск для сбора пожертвований. Кроме того, у нас очень инициативная и креативная команда. У ребят всегда есть свежие идеи, которые мы стремимся реализовывать.

Вы начинали бизнес с закупок китайского оборудования. Сейчас сами рассматриваете экспорт как направление бизнеса.

– Экспорт – одна из наших важнейших целей, которую мы, к сожалению, постоянно откладываем. Это связано либо с запуском нашего нового большого завода, либо с необходимостью развивать отдельные подразделения компании. Крупномасштабные проекты и выпуск новых товарных линеек также послужили причиной повременить с выходом на внешние рынки.

В этом году обязательно начнем работать с Восточной Европой, далее планируем со странами Латинской и Южной Америки. Впереди весь мир.

Мы производим действительно качественное и востребованное оборудование, которое, благодаря программному обеспечению собственной разработки, является готовым решением для бизнеса, людей и госструктур любой страны.

КАДРОВЫЙ ВОПРОС

Кого из персонала сложнее всего найти?

– Во-первых, сейчас непросто найти людей редких и узкоспециализированных профессий: операторов станков ЧПУ, конструкторов и проектировщиков. Инженеров-программистов, которые специализируются на нестандартных языках программирования, особенно тех, кто создает драйвера и заставляет технику работать в полном соответствии с заданными программами.

Во-вторых, тяжело найти действительно хороших специалистов даже в популярных профессиях. Но самая сложная задача – встретить людей, которые готовы разделять наши цели, становиться частью чего-то большего, соответствовать корпоративной культуре и быть преданными общему делу. Мы предпочитаем выбирать таких людей и делать из них профессионалов.

Что больше мотивирует ваших сотрудников – денежная премия или похвала руководителя? И насколько, на ваш взгляд, сегодня значима нематериальная мотивация?

– Нематериальная мотивация – едва ли не самый важный стимул для ответственных и заинтересованных в

результате сотрудников. Например, в компаниях Google или Toyota вообще не принято мотивировать сотрудников финансово. Если сотрудник улучшил продукт или процесс, над которым работает, это само по себе служит наградой и поводом для гордости. Такое возможно в компаниях с мощной корпоративной культурой, мы стремимся к этому.

Но это не значит, что мы полностью отказываемся от материальной мотивации. Если дело касается перевыполнения плана продаж или производства, тут все прозрачно. Человек должен понимать, что может зарабатывать прямо пропорционально своим усилиям и выручке, которую он приносит компании.

Развитая корпоративная культура, лояльность к компании и любовь к продукту позволяют чувствовать ценность нематериальной мотивации.

Когда вы увольняете сотрудника без отлагательств?

– Мы вообще никого не увольняем. Так сложилось, что из нашей компании если люди уходят, то делают это сами. Чаще всего из-за того, что не чувствуют себя комфортно в динамично развивающейся организации, где ценится результат. Здесь не получится тихо отсидеться, а это не всем подходит.

За что готовы уволить одним днем, так за предательство, хотя такого еще не было.

Есть ли в компании корпоративные традиции – уже устоявшиеся и новые?

– Для нас корпоративные традиции – важная составляющая, некий каркас, который помогает всей нашей команде находиться в потоке. Представьте молодых, ярких, креативных и драйвовых ребят в одном пространстве. Этую энергию нужно как-то контролировать и направлять.

Поэтому, разумеется, у нас много маленьких и больших традиций. Некоторые из них появились стихийно и органично вплелись в нашу корпоративную жизнь. Другие мы сами внедряли и формировали по необходимости. Спорт два раза в неделю, совместные завтраки по утрам, совет по улучшениям по вторникам, иногда вечеринки, иногда ламповые посиделки «без галстука» на нашей уютной мансарде в офисе. В январе-феврале проводим опрос сотрудников о том, как они видят компанию в наступающем году: улучшение существующих сервисов и товаров, формирование новых подразделений, освоение новых рынков и каналов продаж, общий вектор развития.

Далее мы рассматриваем все эти предложения и лучшие из них воплощаем в жизнь.

Еще важное мероприятие – «Точка роста», на котором озвучиваем всей команде наш вектор движения, направления развития и назначаем ответственных. Все это происходит в торжественной обстановке в День рождения компании. Это одна из традиций, которая зародилась недавно.

Из старых традиций я бы отметил поздравление с днем рождения каждого члена команды в присутствии всей компании.

КРОМЕ БИЗНЕСА

Одна из миссий «Фабрики инноваций» – делать мир лучше. Как это проявляется в жизни компании?

– Проявляется абсолютно во всех аспектах жизни предприятия. Все начинается с оборудования и программно-аппаратных комплексов, которые мы производим. Они действительно помогают людям, бизнесу и госструктурам автоматизировать и оптимизировать свои процессы, сократить издержки и повысить эффективность.

Для жителей Санкт-Петербурга уже стали привычными бесконтактные санитайзеры, установленные в городе. В парках не заблудишься благодаря навигационным киоскам. Кассы самообслуживания сокращают время ожидания в очередях, а также минимизируют контакт с наличными деньгами, что стало так важно в период пандемии. Умные остановки общественного транспорта выручат, если разряделся телефон или нужно срочно выйти в интернет.

Практически все свое оборудование мы разрабатываем с учетом возможности использования его людьми с ограниченными возможностями здоровья. Вся продукция, которую мы выпускаем, напрямую влияет на качество жизни каждого жителя города.

Любой человек, у которого есть средства, должен помогать другим людям. В меру сил. Есть ли проекты, которые вы поддерживаете?

– После весеннего локдауна-2020 мы пришли к мысли о том, что пора обратиться к теме благотворительности и наращивать социальный

компонент. В настоящее время в основном помогаем оборудованием детским учебным центрам. Недавно подарили аудио-визуальную аппаратуру школе при церкви в Удмуртии.

Еще нам пришла идея пригласить центр крови им. Гаврилова прямо к нам в офис. Сотрудники центра привезли все необходимое и организовали забор донорской крови. К этой акции мы подключили благотворительный фонд «Образ жизни», и все вырученные средства перевели на счет этой организации.

Еще один интересный опыт случился у меня лично с проектом Meet For Charity, в рамках которого лотом был ужин со мной. Собранные средства также были направлены в пользу фонда «Образ жизни».

В планах учредить свой фонд, который будет финансировать обучение «Наукам будущего» детей из неблагополучных семей и детей-сирот. Так мы хотим внести свой вклад в развитие молодежи нашей страны и обеспечить достойными преемниками BM GROUP.

ВЫЙТИ ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА: КРИЗИС И КЛИЕНТЫ

Интересно, как менялся ваш клиент с момента запуска бизнеса?

– В 2015 году, когда мы с партнером Артуром Баруткиным начинали бизнес, нашими основными клиентами

*Мит фо чэрди



были ТЦ и госструктуры. Количество клиентов за эти годы выросло, как и вырос список сфер, для которых наше оборудование стало полезным – от ритейла до салонов красоты.

Клиент становится все более требовательным к качеству оборудования и сервису. Но нас это больше радует, чем пугает, поэтому мы всегда готовы становиться лучше и продолжать развитие.

Изменился ли потребитель после пандемии?

– В данный момент наблюдаем различное поведение в разных сферах бизнеса.

Ритейл, сфера красоты и ресторанный бизнес стремятся вкладывать средства в автоматизацию продаж с целью сокращения количества контактов между людьми, что помогает предотвратить распространение эпидемии. На мой взгляд, это вполне логично. Пандемия нам показала, как важно иметь гибкий бизнес, способный меняться и адаптироваться.

Госструктуры стремятся потратить профицит бюджета, который образовался в том году.

Промышленные предприятия всегда стремились сокращать издержки, поэтому в этом секторе изменений мы не наблюдаем.

Но есть компании, которые значительно сократили свои бюджеты. Например, в развлекательной и event-индустрии мы видим сильное снижение спроса.

*ивент

Как вы сохраняете клиентов и обеспечиваете приток новых? Изменились ли способы коммуникаций с клиентом? Есть ли у вас в компании программы лояльности?

– Стремимся оказывать лучший клиентский сервис и постоянно его совершенствовать. Для клиента в нашем бизнесе важна экспертность и компетентность поставщика. А это значит, что мы стремимся не просто продавать оборудование, а предлагать комплексное решение, исходя из нашего опыта и накопленных знаний. Полностью берем на себя ответственность за выполнение трудных и нетривиальных задач и всегда доводим дело до конца. Когда складывается отличная коммуникация и доверие друг к другу, наши заказчики даже не рассматривают другие компании для совместной работы.

Программы лояльности действуют в основном для дилеров и коррелируют с объемом продаж: чем больше продажи, тем больше скидка. Для конечных заказчиков скидки возможны, но связаны скорее с вводом новых продуктов или какими-то событиями.

Многие руководители крупных предприятий советуют искать возможности именно в кризис. Якобы нужны революционные потрясения, чтобы включился инстинкт самосохранения. Ваш бизнес сделал перезагрузку в пандемийный период?

– Конечно! Кризис дал нам очень серьезный опыт. 2020 год начался для нас как обычно: в январе низкий спрос, но уже в феврале ситуация начала налаживаться. А в марте объявили локдаун, подписание договоров было приостановлено. Недополученная выручка составила около полу- миллиарда рублей. Риск потерять компанию был очень велик. Однако допустить этого мы не могли, поэтому начали активно искать решение.

Первое, что обычно приходит на ум и лежит на поверхности, – оптимизация путем сокращения штата. Нам такой вариант не подходил. В течение пяти лет мы собирали команду, тщательно подбирая каждого сотрудника. Начинали все с нуля, вместе учились, вместе совершали ошибки и радовались победам. Отношения в коллективе от этого тоже сложились особенные.

Сильнее всего пострадал отдел арендных решений, который попросту остался без заказов. Ответ нам дала сама ситуация: нам было необходимо произвести оборудование, которое нужно здесь и сейчас. За неделю непрерывной работы, колоссального стресса, совершенно нового для нас опыта удалось выпустить на рынок линейку инновационного оборудования для борьбы с эпидемиями IMMUNO.

Так мы получили бесценный опыт, сохранили команду и диверсифицировали бизнес, открыв для себя совершенно новое направление производства.

РУКОВОДИТЕЛЬ И КОМАНДА

Руководитель растет вместе с компанией: меняются его функционал, компетенции, вовлеченность. Вы изменились? Если да, то как?

– Я меняюсь каждый день. Приходится больше доверять руководителям подразделений и отдавать им отделы под управление. И это замечательно! Именно так и формируется сплоченная команда. Здесь важно четко обозначать зоны ответственности каждого структурного подразделения и его руководителя.

С развитием «Фабрики» мой функционал сместился в сторону стратегического планирования роста компании, запуску новых подразделений, товарных линеек и услуг. Конечно, я стремлюсь принимать участие во всех процессах жизни компании, но решаю в основном задачи, связанные с согласованием, корректировкой курса, спорными моментами.

**Завод по производству
интерактивного
и сенсорного
оборудования
«Фабрика инноваций»**

Особое внимание сейчас формированию корпоративной культуры. Мне кажется очень важным, чтобы каждый сотрудник большой компании чувствовал себя не винтиком, а частью большого цельного коллектива.

Посоветуйте, как руководитель может избежать эмоционального выгорания?

– Эмоционального выгорания не избежать. Хорошо, что этот процесс легко обратимый. Нужно просто уметь отдохнуть и расслабляться, а потом снова в бой! Спорт и бары по пятницам – отличный способ перезагрузки.

Но если без шуток, то лучший отдых – это смена деятельности. Когда я чувствую апатию, то переключаюсь на дело, отличное от того, чем занимался в последний месяц. Это может быть вывод нового продукта или запуск нового цеха на заводе. Благо, в компании всегда есть чем заняться!

Какие свои функции вы никогда не делегируете?

– Общение со своей командой и мотивацию. Совместный с командой запуск новых направлений бизнеса и продуктов, общение с ключевыми клиентами и партнерами, формирование стратегии направлений развития компании и точек роста. Участие в создании и развитии корпоративной культуры.

Чему вы хотите научиться в этот год?

– Хочу расти как руководитель. Компания становится все больше, и я хочу еще эффективнее управлять ей. Но не отдаваясь от людей, даже когда нас будет 2500 человек.

Поделитесь лайфхаками – как наводить порядок в делах или повысить продуктивность?

– Грамотное планирование. Записать все актуальные задачи одним списком, ранжировать на неотложные, важные, несрочные. Лишнее вычеркнуть или делегировать. Много-задачность – это не всегда хорошо. Лучше сосредоточиться на двух-трех интересных вопросах и потратить на них 80% своего времени. Так мне удается добиться максимальной продуктивности.

Сформулируйте в двух словах - в чем ваш секрет успеха как руководителя?

– Это не секрет! Комбинация из большого количества энергии и безостановочного процесса работы над собой проложит дорогу куда угодно.

Бизнес в цифрах

- Год основания – 2015 г.
- Начальные вложения – 150 000 руб.
- Оборот бизнеса (год) – более 1 млрд. руб.
- Ежемесячный доход компании (прибыль) – 5 млн. руб.

- Ежемесячные расходы – 80 млн. руб.
- Целевая аудитория – B2B, B2G
- Средний чек – 300 000 руб.
- Срок окупаемости – стартовые вложения окупились за 3 месяца

Секрет успеха



НИША ДЛЯ ПАРФЮМА

Разливают пиво в баре, а духи «пьют». Именно поэтому нишевую парфюмерию распивают, а не разливают. О таких нюансах ароматного бизнеса «ЧД» рассказала Любовь Малахова, владелица кировского магазина «PRODUН», который специализируется на распиве нишевой парфюмерии. Поговорили о конкуренции на рынке, юношеском максимализме, стартовом капитале и родителях, которые начинали бизнес в 90-х.

Любовь, для начала поясните, что относится к сегменту нишевой парфюмерии?

– Для этого надо углубиться в историю парфюма. Многие бренды по производству одежды и аксессуаров создавали духи с целью увеличить прибыль компании. Это, к примеру, такие бренды, как Chanel, Nina Ricci, Balenciaga. Приобретая флакон таких духов, покупатель 50% платит за имя и рекламу, 40% за упаковку и лишь 10% – за сам парфюм. Особенность нишевой парфюмерии в том, что её создатели не работают по заказу. Они следуют своему вдохновению, создают шедевры для круга ценителей. Бренды нишевой парфюмерии не вкладывают огромные деньги в продвижение, они вкладывают их в саму композицию аромата.

Почему распив, а не разлив?

– Слово «распив» часто вызывает недоумение. Иногда нас даже пытаются поправить: «Вы хотели сказать разлив?» Нет! Разливают пиво в баре, водку в рюмочных, а духи «пьют», это термин. Также слово «разлив» употребляется в отношении неоригинальных ароматов, которые делаются в подполье и стоят в бочоночках. И каждый этот бочоночек имеет абсолютно одинаковую цену, независимо от аромата.

Термин «распив» используется, когда из оригинального флакона вы достаете аромат с помощью шприца и делите его на маленькие флакончики – распиваете, чтобы несколько человек имели возможность обладать маленькой частичкой оригинального аро-

мата. Мой совет: не ищите какого-то глобального и тайного смысла в этом. Просто «распив» – это общепринятый термин, употребляемый по отношению к оригинальным ароматам.

Ваш бизнес начинали в 90-е годы ваши родители. Тогда был открыт магазин парфюмерии и косметики «Татьяна». Почему родители выбрали именно эту сферу?

– 90-е годы – момент дефицита любых товаров. Начиналось всё с косметики – тогда эта тема была сверхпопулярна, косметику продавали на рынке в палатках. Что-либо приобрести было достаточно сложно, так как всё раскупалось очень быстро. Деньги на первую партию товара мой отец нашел с помощью своих одногруппников. Он был организатором

продавалось всё, не было никакой конкуренции. Если ты что-то продаёшь, у тебя это покупают. Люди тогда не выбирали, они просто брали.

Начинали с палаток на рынке. Затем папа со своими компаниями занялись продажами в магазинах. Сначала это была косметика, дешёвые туалетные воды. Тогда и люксового парфюма практически не было, а о нишевой парфюмерии можно вообще не говорить. Это абсолютно другое время.

Чем именно вас заинтересовал этот бизнес?

– Я выросла в атмосфере предпринимательства. По опыту жизни моей семьи я не знаю, что такое работать по графику. В предпринимательстве жизнь подчинена только тебе, и толь-

ТОГДА И ЛЮКСОВОГО ПАРФЮМА ПРАКТИЧЕСКИ НЕ БЫЛО, А О НИШЕВОЙ ПАРФЮМЕРИИ МОЖНО ВООБЩЕ НЕ ГОВОРИТЬ. ЭТО АБСОЛЮТНО ДРУГОЕ ВРЕМЯ

выпускного вечера и собрал деньги на торжество. С другом съездили в Москву, купили первую партию, вернулись в Киров. Быстро всё продали, заработали – и вернули деньги обратно в казну выпускного. Так они получили свой стартовый капитал.

Какая-то прибыль появилась, и родители начали ездить, закупаться, продавать – просто потому, что тогда

ко от тебя зависит, как ты используешь время.

Во время учёбы и после окончания университета я поработала по найму и сделала вывод: это не мое. Хотелось что-то свое.

Не могу сказать, что мечтала заниматься именно духами, распивом нишевой парфюмерии. Я просто четко понимала, что магазины – нашей

*Шанель, Нина Риччи, Баленсияга



семьи, они мое будущее, потому что это логично. Но всегда был выбор, меня никто не заставлял этим заниматься, я была абсолютно вольна в своем решении.

Когда вы подключились к делам магазинов «Татьяна»?

— Когда начала учиться по специальности «Реклама и связи с общественностью»: с каждым днем всё больше стала понимать, что у нас в семейном бизнесе есть проблемы. И даже не с точки зрения рентабельности, а с точки зрения визуала, погоды, рекламы, нейминга. Во время учебы постоянно проходили проектные работы, я брала тему ребрендинга магазина «Татьяна». Понятно, что это всё не внедрялось, потому что, если сейчас посмотреть на те работы, придумано было неидеально. Тем не менее задумки, понимание, что что-то нужно менять, уже появились.

Сейчас родители помогают как-то вести дела в магазине «PRODUНI»?

— Мама помогает. Признаться, был момент, когда хотелось отделиться, иметь что-то свое, но это был больше юношеский максимализм. Сейчас магазином занимаемся я и моя мама. Есть задачи, которые закрываю я, есть задачи, которые закрывает мама. Она выполняет очень важную административную работу. Оплата коммунальных услуг, налоговые отчеты, оплаты поставщикам, дела, связанные с банком и системой учета магазина, — этим я вообще не занимаюсь. У нас четкое разделение обязанностей.

Вы были первыми, кто зашел в этот бизнес в Кирове? И как заходили — уже после смены бренда?

— После смерти папы бизнес сильно пошатнулся с точки зрения финансовой прибыльности. Пошатнуло дела и то, что магазин не шел в ногу со временем. Было много недоделок. Между «Татьяной» и Л'Этуаль выбор был очевиден. И даже низкая цена не заставила бы покупателя выбрать нас. Нужно было срочно что-то менять...

Я была не первая, просто стремительно вошла на этот рынок, хотя этого даже не планировала. Страгегическая задача изначально была другая.

В прошлом я микроблогер в Инстаграм. Мне это нравилось. Но уже тогда я понимала, что Инстаграм – это про монетизацию. А вести его просто так и ничего не зарабатывать – глупо, потому что очень энерго- и времязатратно. И тогда мне пришла идея: попросила у мамы 15 тысяч рублей, чтобы заплатить за гив блогерше в рамках продвижения аккаунта. Маме очень благодарна за то, что она просто так мне дела эти деньги – непонятно на что. Она просто в меня поверила. Нам повезло: гив начинался 1 декабря, в предпраздничное время. Уже тогда я смогла по чуть-чуть начать продавать людям духи и косметику. Это были люксовые ароматы, полноразмерные флаконы, ни о каком распиве тогда речи еще не было. Но за тот декабрь эти 15 тысяч я не просто отработала, а приумножила в несколько раз.

Как сейчас обстоят дела с конкурентами на рынке?

– Может сейчас будет громко сказано, но я не считаю, что у меня в Кирове есть конкуренты. С тем же Л'Этуаль у нас очень разная целевая аудитория и разные форматы. Люди, которые хотят покупать нишевые ароматы, туда не идут. У меня ассортимент по нишевым ароматам в 10 раз больше. Если говорить о люксе, у меня его практически нет, но можем привезти под заказ.

Магазины, занимающиеся разливом парфюмерии, – это совершенно другое, не имеющее ничего общего с оригинальным парфюмом.

Есть другие онлайн и офлайн магазины, которые занимаются продажей распива, но я никого не отнесу в ранг конкурентов, потому что клиент у каждого свой. Сейчас у меня более 4 тысяч постоянных клиентов.

Почему выбрали формат распива?

– Когда заходила на рынок, не знала, что такое вообще существует. Я искренне считала, что сама это придумала. Ни у кого идею не подглядела. Мне просто понравились очень дорогие духи, и я захотела, чтобы они были у многих женщин, потому что они реально крутые. Так я придумала, что можно делать распив.

Вы проходили какие-то курсы по бизнесу или парфюмерному делу?

– Не проходила ни по парфюмерии, ни по ведению бизнеса – всё изучала сама. На опыте, на своих личных интуитивных догадках. Мама как человек, который занимался бизнесом, давала советы, подсказывала, как сделать правильно, как не потратить лишние деньги.

С какой суммой заходили в этот бизнес?

– С 280 тысячами рублей. Взяла кредит. Закупила партию духов для продажи тогда еще в магазине «Татьяна» («PRODUHI» появились позднее). Сумма в 280 тысяч была рассчитана, чтобы базировать духи на распив в уже имеющейся «Татьяне». На первую партию было затрачено 100

что ему нужно что-то сладкое, но в то же время свежее.

– На самом деле это классический запрос клиента, который приходит к нам в первый раз. Наши консультанты решают эти запросы виртуозно, для них это стандартная задача. Мы можем подобрать аромат под любой запрос. В магазине есть много ароматов, которые будут идеальны как для первого знакомства с нишевым парфюмом, так и уже для настоящих ценителей ниши.

Первый раз к вам приходят почему?

– По разным причинам. Бывает, что заходят, просто увидев вывеску. Или у знакомых услышали аромат, или кто-то посоветовал. Недавно

ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ 280 ТЫСЯЧ, ВЫ МОЖЕТЕ КУПИТЬ ПЕРВУЮ ПАРТИЮ ДУХОВ И ПРОДАВАТЬ ИХ В ИНСТАГРАМ. ОТКРЫТЬ МАГАЗИН НИШЕВОГО ПАРФЮМА НА ТАКУЮ СУММУ ТОЧНО НЕ ПОЛУЧИТСЯ

тысяч рублей, это эквивалентно примерно 20 флаконам. На тот момент сложность была в выборе ароматов, потому что в начале пути еще нет четкого понимания, что именно нужно купить.

И можно ли обойтись такой суммой сейчас, чтобы открыть бизнес по распиву нишевой парфюмерии?

– Если бы я сейчас решила открыть еще один магазин, который занимается распивом, где есть продавцы-консультанты, программное обеспечение, видеонаблюдение, охранная система, современное оборудование, – речь шла бы о миллионах. Если у вас есть 280 тысяч, вы можете купить первую партию духов и продавать их в Инстаграм. Открыть магазин нишевого парфюма на такую сумму точно не получится. Максимум – снять офис и работать там семь дней в неделю в одиночку, что на первом этапе будет правильно.

Ваши консультанты смогут подобрать аромат человеку, если он совсем не разбирается в парфюме? Например, приходит с запросом,

заходил мужчина, которому нужно было просто скоротать время. В итоге вышел с покупкой, а через неделю привел выбирать парфюм жену. Но, конечно, самый главный источник новых клиентов – это соцсети, в которых я веду блог, снимаю обзоры и говорю о духах каждый день.

Как помочь покупателю выбрать свой аромат?

– Изначально все строится на разговоре с клиентом. На каком парфюмерном уровне он находится в данный момент, какими ароматами уже пользовался, что хочет прямо сейчас.

Нишевую парфюмерию не нужно оценивать «с флакона», обязательно нужно разнашивать на себе. Её звучание может быть разным на всех людях, зависеть от сезона, гормонального фона, настроения. В этом плане распив очень удобен. Взять несколько ароматов в разном направлении и протестировать на себе – это же очень интересно!

Фото из архива Любови Малаховой.



ДЕТСКАЯ СЛЕДЖ-ХОККЕЙНАЯ КОМАНДА «МЕДВЕДИ»: У ДЕТЕЙ ДОЛЖЕН БЫТЬ ШАНС НА РЕАБИЛИТАЦИЮ

Каждый ребенок имеет право на будущее. Чужих детей и проблем не бывает. Если мы не видим сложностей, с которыми ежедневно приходится сталкиваться детям с ограниченными возможностями и их родителям, не означает, что их нет. Интервью с Президентом фонда «Это Чудо», руководителем первой детской следж-хоккейной команды «Медведи» — Натальей Петровой.



ПРЕДИСЛОВИЕ

Для команды «Медведи» это третий сезон, и он в отличие от двух предыдущих проходит не так радужно. С какими сложностями приходится сталкиваться, какое финансирование необходимо и сколько радости дарят победы необыкновенных детей в эксклюзивном материале ЧД. От лица редакции прошу считать данный материал нашим обращением к бизнес-сообществу Кирова, к администрации города и правительству области.

«МЕДВЕДИ»: НАЧАЛО

Первая детская следж-хоккейная команда «Медведи» в Кирове появилась в ноябре 2019 года. Создание команды стало возможным благодаря совместному проекту Благотвори-

тельного фонда «Это чудо» и Фонда президентских грантов, в рамках которого оказывалась стартовая поддержка для запуска занятий: закуп оборудования, инвентаря и базовое финансирование, которое позволило сделать тренировки для детей бесплатными. Чаще всего меня спрашивают, почему было принято решение открыть именно следж-хоккейную команду. Многие пытаются найти в этом какой-то драматичный подтекст. На самом деле всё просто, никакой подоплеки здесь нет: мой сын занимается хоккеем. Он все время играет в хоккей: летом, осенью, весной и зимой.

Круглосуточно вместе с мужем они бомбят шайбами нашу квартиру. Так как я была инициатором этого проекта, то сложностей с выбором

спортивного направления у меня не было. Тем более, что есть живые примеры создания таких команд, например, в Москве. Там существует детская хоккейная лига. На сегодняшний день они объединили вокруг себя порядка 30 команд. Благодаря «Фонду Тимченко», выделяются деньги на открытие, частично на информационное сопровождение проектов, частично на экипировку. Мы заключили с ними соглашение, поэтому нам может оказываться консультационная помощь, а также есть возможность покупать оборудование по спец цене, что тоже очень важно.

Изначально деятельность фонда была направлена на работу с детьми, страдающими ДЦП и нарушениями работы опорно-двигательного аппарата, позднее к нам присоединились ребятки и с другими заболеваниями. Соотношение в команде на сегодня: 80% ребята с ДЦП и 20% с другими заболеваниями. Любой ребёнок, имеющий поражения опорно-двигательного аппарата, может стать участником проекта «Мир хоккея для особенных детей».

Важно понимать, что детская следж-хоккейная команда «Медведи» – это не развлекательная история. Это полноценная реабилитация, на которую чаще всего родители как раз днём и ночью ищут деньги. Наша система здравоохранения выстроена таким образом, что бесплатно предоставляется 1-2 реабилитационных курса на год. А если у ребёнка есть реабилитационный потенциал,

то этого абсолютно недостаточно, поэтому родители вынуждены либо искать средства на платную реабилитацию за свой счет, либо обращаться в фонды.

Следж-хоккей – это как раз шанс повысить двигательные качества ребёнка, тем самым улучшив его жизнь.

Детишки приходят к нам со спасибо в руках. Они не могут себя самостоятельно обслуживать, держать даже кружку. На наших тренировках по следж-хоккею необходимо отталкиваться от льда двумя руками. Это очень полезно, так как во время толчка включаются

ПОДДЕРЖКА И ПОМОЩЬ

С каждым годом получать гранты становится всё проблематичнее, сложно в действующий сильный проект каждый раз добавлять какую-то изюминку. А ведь грантодатели на это и рассчитывают: каждый раз им нужно что-то новенькое, то, чего нет ни у кого.

Первые два года мы работали по грантам, этого было достаточно для того, чтобы закупать экипировку, сани, оплачивать аренду льда и выезжать на соревнования. В этом году мы пока не получали грант и будет ли он – вопрос открытый.

УВЕРЕНА, ЧТО ЕСТЬ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ДЕЙСТВУЮТ ОТ СЕРДЦА. И В КИРОВЕ ЕСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ОКАЗАТЬ ФИНАНСОВУЮ ПОМОЩЬ

все мышцы – от пресса и до дельто-видной плечевой. Соответственно, мышцы и скелет развиваются. И даже если ребёнок приходит и не может держать клюшку, то со временем появляется механизм разжимания. Это даёт огромный плюс в будущем, по крайней мере ребенок сможет самостоятельно держать ложку, потом ручку, улучшится почерк. Со временем будут повышаться качество и уровень его жизни в дальнейшем. Именно поэтому мы говорим, что занятия в нашей команде – это настоящая реабилитация.

Мы не можем бросить наших ребят, нельзя останавливать процесс реабилитации. Это непрерывный процесс 24/7, и каждый успех дается детям очень тяжело. Мы будем искать спонсоров. Сейчас начнём составлять план действий, разработаем план фандрайзинга. Постараемся более активно вести себя в информационном поле. Уверена, что есть люди, которые действуют от сердца. И в Кирове есть предприниматели, которые могут оказать финансовую помощь. Ребята трудятся 2 года. Радует то, что сейчас нам есть что





показать, есть о чём рассказать, есть чем гордиться. Мы с радостью расскажем об успехах ребят, покажем как они растут и развиваются. Мы сможем это обосновать, потому что мы ведём диагностику, у нас начальные результаты — то, какими ребята пришли. Мы отслеживаем динамику этих успехов, фиксируем какими они стали по окончанию 2 сезона. А динамика у ребят просто супер, причём у всех 100%. Поэтому мы понимаем, что команда должна жить. Следж-хоккей делает наших детей здоровее, счастливее и помогает им социализироваться в окружающем мире.

НЕ РОСКОШЬ, А НЕОБХОДИМОСТЬ

Если говорить о том, что необходимо, то это не самый огромный список. Но если раньше мы могли покрывать эти расходы за счет грантов, то в этом году у нас пока такой возможности нет. Форма у наших ребят такая же, как и у настоящих хоккеистов. Стоит она в среднем 35000 рублей. Не забываем, что у нас не коньки, а сани, их мы закупаем при поддержке партнеров на Тульском машиностроительном предприятии. В среднем одни сани нам обходятся, наверное, в 45000 рублей. Конечно, не будем забывать про клюшки, если обычно у хоккеистов одна, то у нас их две. Получается, помимо прочих расходов,

примерно 90000 рублей стоит форма на одного ребёнка.

ЭТО ЧУДО!

С детишками с ДЦП необходимо заниматься и работать 24/7, и как раз такие активные виды спорта, как следж-хоккей, помогают им развить имеющиеся и приобрести новые двигательные функции, которые будут повышать качество и уровень их жизни в дальнейшем. Наверное, в каждой команде есть своя вдохновляющая история, у нас такая тоже есть. К нам пришёл очень сложный мальчик с достаточно тяжёлым менталь-

ным заболеванием (на этом моменте слезы уже начали подступать, прим. Ред.). Я всегда очень эмоционально рассказываю эту историю, потому что горжусь своим детищем — командой и ребятами. Он не разговаривал, первое время не мог даже отталкиваться в санях руками. Он не понимал, что нужно ехать туда, где все ребята, и просто катался, даже не так, мы его катали...

И мы стремимся к таким же результатам с каждым ребенком. Мы прекрасно понимаем, что у нас

РЕБЕНОК, КОТОРЫЙ ОБЩАЛСЯ ЗВУКАМИ, ТЕПЕРЬ КАЖДЫЙ РАЗ, КОГДА МЕНЯ ВИДИТ, КРИЧИТ: «ПРИВЕЕЕЕТ!»

не спортивными величайшими достижениями. Мы никогда и не ставили эту планку, «Медведи» — это абсолютно другая история. Занимаясь спортом, наши ученики находятся в команде, ведь следж-хоккей — командная игра. Ты не можешь играть только сам за себя, оставлять команду и перетягивать одеяло на себя. Это очень сложно, нужны определённые коммуникативные навыки. А это всё составляющие социальной, психологической и физической реабилитации.

Сейчас это превосходный ребёнок, который всё умеет делать сам!

42 Человек Дела август-сентябрь 2021

ЗАМКНУТЫЙ КРУГ

Ситуация осложняется тем, что в Кирове нет ни подростковых, ни взрослых сборных команд по следж-хоккею. Нет Федерации данного вида спорта. У нас есть только Кировская Федерация ПОДА (поражение опорно-двигательного аппарата). Конечно, можно заручиться её поддержкой, и скорее всего мы так и сделаем. По крайней мере попытаемся, чтобы они нас хотя бы немного взяли к себе под крыло. Вся сложность в том, что мы ни к кому не относимся и по факту просто сами по себе. Постараюсь объяснить: я обращалась в Министерство спорта и молодежной политики, но это просто ходьба по замкнутому кругу. Мне говорят, что в Кирове нет и не планируется организация Федерации следж-хоккея, потому что нет специалистов в этой области. А самое смешное это то, что специалистов нет, потому что нет Федерации... И всё, система не работает. И дальше по списку: Как учить тренеров, если нет Федерации? Зачем нам делать доступную среду, если у нас даже тренеров нет? И вот так всё по кругу, по кругу, по кругу...

Знаете, я рада тому, что нас хотя бы минимально поддерживают информационно, что где-то там кто-то про нас вспомнит, какая-то информация изредка мелькает. Это тоже хорошо. Просто проблемы остаются на поверхности.

Хорошо, пусть это будет не следж-хоккей. У нас есть ещё одна спортивная НКО, которая специализируется на занятиях футболом, волейболом, баскетболом и гольфом для детей с ограниченными возможностями. Несколько лет они были коммерческим

предприятием, работали только за счёт оказания платных услуг, которые оплачивали родители детей. К счастью, последние 2 года они также выигрывают гранты. Но грант — не панацея. Рано или поздно, но помочь НКО со стороны министерств, администрации, Федерации необходима. Если нет у нас Федерации футбола, то что теперь ребятам-инвалидам нельзя играть в футбол? Разве они этого не заслужили, это уже не считается? По факту получается так: нет Федерации и нас как будто не существует. А мы есть!

РЕШЕНИЯ ЕСТЬ

Почему бы, например, не сформировать «Центр адаптивных видов спорта» при поддержке, допустим, министерства спорта и молодежной политики, министерства социального развития, министерства здравоохранения, до хоть всех вместе взятых! И объединить все спортивные НКО, дать возможность формировать новые. Можно распределить бюджет исходя из нужд каждой организации: это на хоккей, баскетболистам — мячи, футболистам — поле и форма. Это и есть самая заветная мечта, чтобы в Кирове у нас было свое место, своя Федерация, свой дом. Потому что у нас, к сожалению, по этому направлению — провал.

Очень жаль, что нет системной работы по привлечению детей в спортивные организации.

Вот недавно был фестиваль «Улыбка», но нужно понимать, что это разовая история. Для того чтобы увидеть результаты работы с детьми, нужна отслеживаемая система. Смотрите, приедете вы к нам на следующий фес-

тиваль, и мы посадим вас в следж-сани. Всё — катайтесь. Вы поймете что это? Прочувствуете, какая работа ведется в детям, ощутите результат работы тренеров? Такая же история и с фестивалем «Улыбка»: вот вам ракетки, сейчас будем играть в бадминтон. Потеряли суть! Нет главного — нет системы подготовки ребёнка в этом виде спорта!

Конечно, классно, родители встретились и пообщались, дети побегали. Все улыбались и хорошо провели время. Всё. А смысл и посыл — помогать детям, развивать, создавать комфортную среду — потеряли.

НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО

Как бы там ни было, мы не будем опускать руки. Мы хотим развиваться и расти дальше. Я обращаюсь к родителям детей с поражениями опорно-двигательного аппарата нижней части тела, ДЦП, СМА, зайдите в соцсети, найдите нашу группу - Детская следж-хоккейная команда «Медведи» г.Киров (@club188684553), позвоните нам. Вы можете прийти на тренировку и просто посмотреть, что это такое, пообщаться с родителями детей, которые уже занимаются с нами.

Очень важно вам самим принять решение. Одного желания ребенка недостаточно. Нашим детям как никому нужна поддержка. Важно сказать: «Мы тоже хотим, чтобы ты занимался и будем тебя поддерживать и помогать».

На данный момент в нашей команде 15 детей. Мы готовы принять еще 15 ребят. Если к нам присоединятся ребята с ментальными отклонениями, то это будет здорово. Мы можем поделить ребят на две группы детей: с ДЦП и ментальными проблемами. Тогда ребята с ДЦП будут в следж-хоккейной команде, а ребят с ментальными проблемами мы поставим на коньки. И если их будет 7-8 человек, то сможем организовывать выезды на соревнования и для них.



Киров, Октябрьский пр., 104, оф. 311/3

8 (8332) 54-13-30, 20-68-68

itchudo.ru

nastavnik43.ru

ok.ru/etochudobl

vk.com/itchudo3434

facebook.com/itchudo





ЛиСА

— ЛЮДИ и СВЯЗИ —

КОММУНИКАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО



LISA  U

С любовью
ведём ваши социальные сети
и проводим мероприятия

 +7-953-670-11-19



16+



16+

* Лиса лав ю



SUMMER FASHION NIGHT

Модные показы / Горячие номера /
Приятные встречи.

Локация: Клуб Mr. Green, Заводская, 51.



* самме фэшн найт * мистер Грин



НОУНЕЙМ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ

В прошлый раз мы говорили о том, какая она - «команда мечты» - и как ее собрать. Наша новая тема коснется имиджа предприятия и его влияния на выбор соискателя. Поэтому продолжаем разбираться в тонкостях поиска и найма сотрудников со специалистом в области HR и экспертом журнала «Человек Дела - Киров» Светланой Гриньковой.

Кандидата на должность найти можно, вопрос – пойдёт ли он работать в вашу компанию. Какими преимуществами сегодня должен обладать работодатель, чтобы выбирали именно его.

Сформированное имя, бренд.

Сложностями в привлечении сотрудников могут столкнуться маленькие компании, компании с плохой репутацией, «без имени». Причем «без имени» – совсем не значит, что это молодая компания, она может быть и 10 лет на рынке, при этом не позиционируя себя никоим образом в глазах клиентов и соискателей.

Если у тебя нет имени, то ты либо переплачиваешь в зарплатах, либо предлагаешь дополнительные бонусы.

К сожалению, многие компании живут в иллюзии, что у них самая классная и крутая компания и о них все знают. Но вот вопрос: почему же тогда к ним не идут сотрудники? А кто об этом в действительности знает, кроме вас? Поскольку сейчас на менеджера по продажам спрос действительно большой, а кандидатов, тем более толковых, не так много, вы должны быть на виду! Про вас должны слышать, читать, встречать информацию. Создавайте информповоды – находитесь в поле зрения ваших потенциальных сотрудников.

Является ли в таком случае наличие раскрученного бренда 100%-ой гарантией того, что проблем с кадрами на предприятии не будет.

Мыслите шире!

Например, сейчас есть ряд компаний, которые, помимо зарплаты, активно внедряют бонус в виде абонемента на год в спортзал / фитнес-клуб или бассейн. Для компании – это всего лишь 12000 в год, но для соискателя – это очень приятный бонус. Во-первых, мы все любим получать подарки. Во-вторых, это дополнительный фактор, удружающий сотрудника в штате компании. В-третьих, это определенная забота, а человеческое отношение никто не отменял.

Допустим, у компании есть возможности дать дополнительные бонусы своим сотрудникам. Есть ли разница в предпочтениях среди разных возрастных групп соискателей?

Будьте избирательны

Вы четко должны понимать, кто ваша аудитория, что ей нравится. Просмотрите, какие вакансии выкладывают ваши конкуренты. Решите для себя, кто вам нужен. Это не могут быть все.

Важно помнить, что в зависимости от возраста, желания и запросы ваших соискателей меняются. Поэтому прописывая вакансию под определённый возраст, вы должны понимать, что именно привлечёт данную возрастную аудиторию.

Возьмем самую молодую возрастную категорию от 18 до 23 лет. Они любят fun, геймификацию. Для них очень важно быть востребованными, важно влиять, чтобы их мнение слышали и учитывали. Им необходимо реализовывать собственные идеи и проекты. При этом они очень

любят свободу. Они тоже придут работать туда, где есть современные технологии, есть бренд. Но не надо забывать, что и с ними бывает сложно. Они могут сказать, что сегодня им нужно остаться дома, что они хотят поработать удалённо. И это, естественно, не нравится работодателям, так как многие сейчас наоборот пытаются вернуть сотрудников в офис. Как показала пандемия, мы не умеем выстраивать работу на удалёнке. В большинстве случаев,

ВЫ ЧЕТКО ДОЛЖНЫ ПОНИМАТЬ, КТО ВАША АУДИТОРИЯ, ЧТО ЕЙ НРАВИТСЯ. ПРОСМОТРИТЕ, КАКИЕ ВАКАНСИИ ВЫКЛАДЫВАЮТ ВАШИ КОНКУРЕНТЫ. РЕШИТЕ ДЛЯ СЕБЯ, КТО ВАМ НУЖЕН. ЭТО НЕ МОГУТ БЫТЬ ВСЕ.

это сложно контролируемый процесс, который доставляет неудобства обеим сторонам.

Возьмём полярную возрастную категорию от 37 и до... Здесь основной фактор – это стабильность. Стабильность самой компании, количество лет на рынке, понимание, что компания завтра не исчезнет. Известность бренда и имя компании. Они понимают, что это работает на их резюме в будущем. Если они выберут вас, то будут работать стablyно и ровно. Их девиз – «Мы всерьёз и надолго».

Но и тут есть свои подводные камни, а именно, риск неадаптации. Его можно закрыть за счет постоянной работы с сотрудником. Вам нужно с самого начала разговаривать и наблюдать за ними. Они тяжело проходят адаптацию, им сложнее принять новый коллектив, новые правила и стандарты работы. Поэтому разговаривайте. Объясните, что здесь другая среда, другие нормы и их вряд ли получится изменить. При этом дайте понять человеку, что вы ждете от него новых идей, которые работали там и были успешны. Каждый новый человек в компании – носитель новых технологий.

Если текущее положение вещей не устраивает, стоит ли заниматься привлечением кадров из других регионов?

Все средства хороши.

Хоть это и дополнительные расходы. Согласитесь, хороший специалист не поедет в другой регион в ноунейм компанию, даже при условии хорошей зарплаты. Он начнет ее изучать, а если информации ноль, то несложно догадаться, какие выводы последуют. Поэтому важно рассказывать, чего вы добились, где были отмечены, какие «плюшки» получают сотрудники компаний: бесплатное обучение, курсы, квалификации за счет предприятия.

Также вам необходимо будет хотя бы на первое время предоставить для такого сотрудника жильё. Если говорить о плюсах, то их тоже немало: у него здесь нет друзей, родных, вторых половинок. Значит, он полностью будет отдаваться работе, меньше отвлекаться и быстрее адаптироваться к новому коллективу и рабочей атмосфере.

*веселье

ТЕХНИКА ОТ «ЭКОНИВА» ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ



**Кировский филиал ООО «ЭкоNива-Техника»
презентовал новинки и бестселлеры техники от
лидеров по производству сельскохозяйственных
машин на Дне поля компании «УРАЛХИМ»**

Трактор John Deere 6140B

Характеризуется качеством и универсальностью. Его можно использовать как в поле, так и на транспортных работах.

6140B имеет полноприводную базу и 6-ти цилиндровый двигатель мощностью 140 л.с. Доступны две конфигурации: Standard и Premium. Они отличаются набором опций, среди которых трансмиссия 24 передачи-вперед и 12-назад (24F/12R). Мокрое сцепление и ВОМ. Масса трактора 6,8 тонн.

Трактор John Deere 6140M

Еще один трактор от John Deere, который заинтересовал участников Дня поля. Он оснащен шестицилиндровым двигателем мощностью 140 л.с. Максимальная грузоподъемность задней трехточечной навески составляет 6,8 тонн. Система подогрева топлива и блока цилиндров облегчают запуск двигателя в холодную погоду. Работа трансмиссии плавная.

Трактора 6-й серии могут быть укомплектованы передней трёхточечной навеской с ВОМ или фронтальным погрузчиком.

Гусеничные тракторы

Также аграриям продемонстрировали гусеничные тракторы John Deere R 9430 T и John Deere 9470RT с дисковой бороной John Deere 2633 и посевным комплексом John Deere 730. Это настоящие гиганты.

Дисковая борона успешно закрывает основную и предпосевную обработку почвы. Посевной комплекс способен засевать до 130 га в смену в условиях Кировской области.

Специалисты ООО «ЭкоNива-Техника» очень подробно рассказали о самоходном опрыскивателе John Deere R4150i с 36-метровой карбоновой штангой. Он уже отработал свой первый сезон в ООО «Агрофирма Савали». В опрыскивателе установлена система

PowerSpray. Заправка бака в 5250 л происходит менее чем за 5 минут. Максимальная скорость опрыскивания – 32 км/ч.

Специалисты хозяйства ООО «Агрофирма Савали» поделились позитивным опытом использования нового самоходного опрыскивателя John Deere R4150i. За смену обрабатывали до 350 га, работали только в ночное время. И что самое важное, новый опрыскиватель позволил полностью уйти от химических ожогов культурных растений.

JCB

Руководители хозяйств с интересом обсуждали технику JCB, которую представил бренд-менеджер компании ООО «ЭкоNива-Техника» Артем Коноплев:

– Бестселлер компании JCB – телескопический погрузчик Loaud 532-70 Agri Plus с грузоподъемностью 3,2 т и высотой подъема 7 м. Он оснащен системой мониторинга положения и состояния машины Лайф Линк. Вообще у JCB собственное производство всех комплектующих, в том числе двигателя JCB Dieselmax, а также большой выбор навесного оборудования.

– Мини-погрузчик с бортовым поворотом JCB 175 – единственный в мире, имеющий боковую дверь в кабину и ровный пол. Двухскоростная трансмиссия позволяет двигаться со скоростью до 20 км/ч. Грузоподъемность 793 кг. Погрузчики выпускаются на колесном и гусеничном ходу, имеют радиальный и вертикальный подъем стрелы. Лёгкое управление с помощью джойстиков. 10 лет гарантии или 5000 м.ч. на конструкцию стрелы.

Техника Bednar

Ещё один стенд экспозиции «ЭкоNива-Техника» был посвящён технике от компании Bednar.

Предпосевные культиваторы Swifter этого завода получили максимальную популярность как по всему миру, так и в Кировской области. Swifter SE 10 000 за один проход совершает до 8 операций, за счет чего выравнивает поверхность поля, готовит качественное посевное ложе и оставляет мелкокомковатую поверхность, препятствующую дальнейшему образованию корки.

Бренд менеджер технического холдинга «ЭкоNива-Техника» Евгений Чубыкин представил MULCHER MM от компании Bednar. Он предназначен для измельчения переросших травяных насаждений, а также пожнивных остатков. Мульчер легко справляется с измельчением поросли молодых деревьев. Его прочная конструкция обработана методом горячей оцинковки, что увеличивает ресурс и устойчивость к коррозии. Агрегат имеет рабочую ширину захвата 7 м и оснащен пятью роторами.

Кроме того, «ЭкоNива-Техника» продемонстрировала глубокорыхлитель TERRALAND TN Bednar для интенсивного рыхления земли на глубину до 45 см при рабочей ширине захвата 4 м. Этот глубокорыхлитель в свою очередь может быть установлен на бункер для внесения минеральных удобрений Ferti-Cart 3500 на глубину обработки.

Сельхозмашины, поставляемые Кировским филиалом ООО «ЭкоNива-Техника», позволяют высокоопроизводительно работать, делая агробизнес более эффективным.

*Джон Дир, Стандарт, Премиум, ДжейСиБи, Дизельмакс, Бендар, Свифтер ЭсЕ, Мульчер, Терраленд

В НАЛИЧИИ

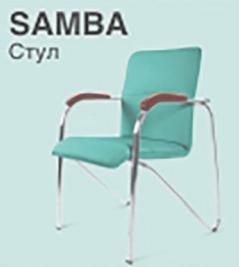
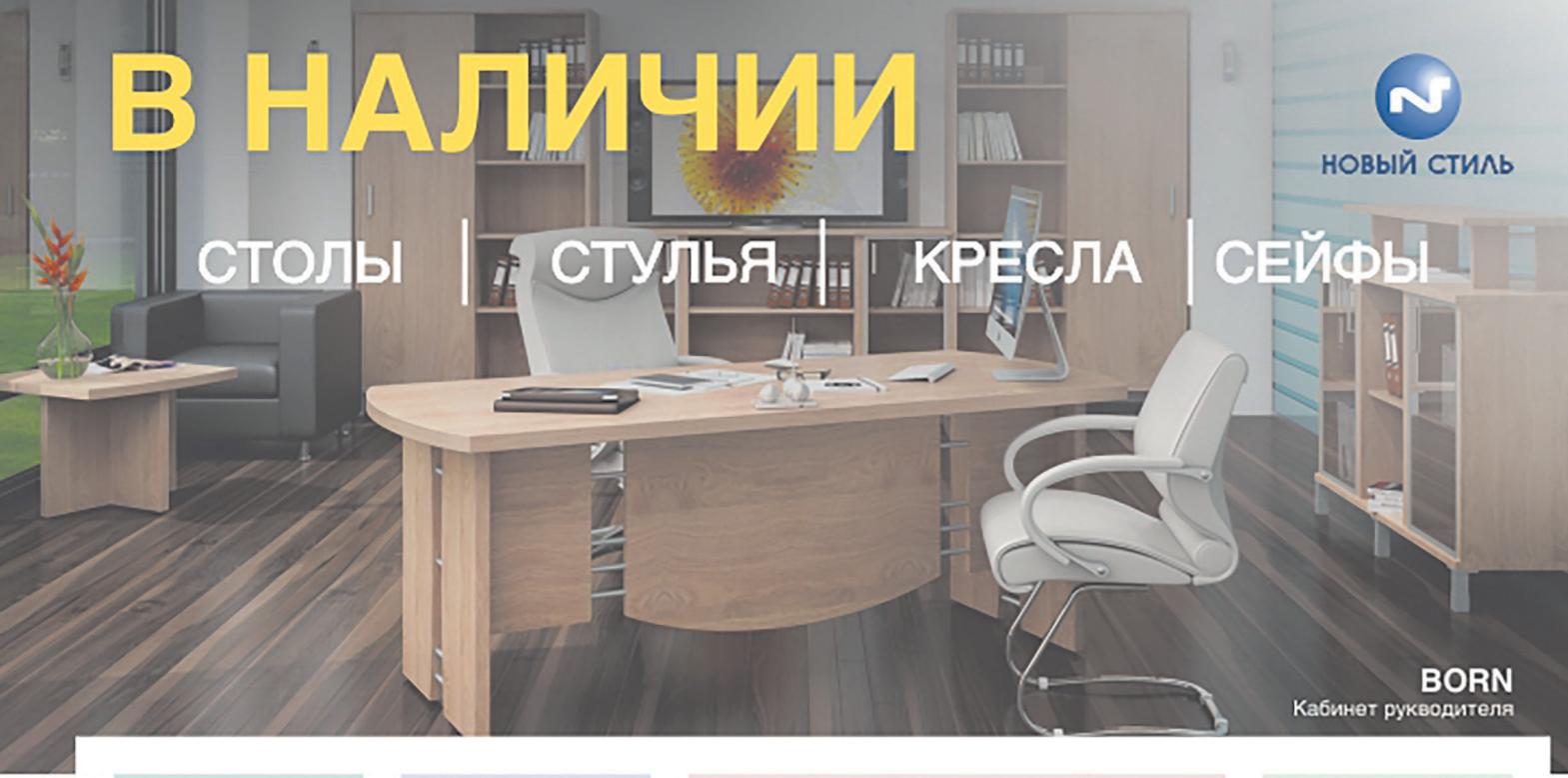


СТОЛЫ

СТУЛЬЯ

КРЕСЛА

СЕЙФЫ



SAMBA
Стул



**SU
BP-8-PI**
Кресло



**HEXTER
MX R1D**
Кресло

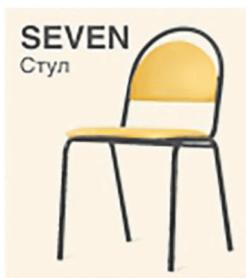


**BRABIX
HD-004**
Кресло

200
кг



ORION
Кресло



SEVEN
Стул



T-28.EL
Сейф



ISO
Стул

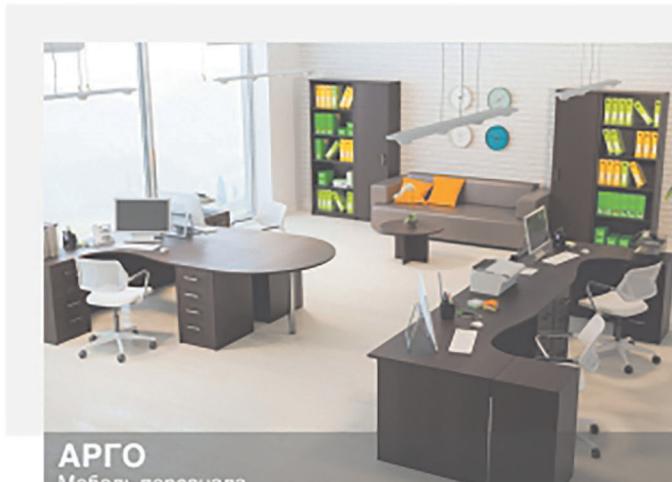


**BRABIX
HD-004**
Кресло

200
кг



МАТРИЦА
Мебель персонала



АРГО
Мебель персонала



САЛОН МЕБЕЛИ «НОВЫЙ СТИЛЬ»

г. Киров, ул. Азина, 15

ns-mebel.ru

+ 7 (8332) 41-22-11



ВКЛАД «Любимый город»

Вкладывай в будущее, цени настоящее!

г. Киров, ул. Ленина, 79 Б/ ул. Герцена, 6
(8332) 64-03-03, (8332) 64-57-62

Валюта вклада - Российский рубль. Минимальная сумма вклада - 30 000,00 рублей. Дополнительные взносы не принимаются. Начисление и выплата процентов по вкладу - ежемесячно, после начисления процентов сумма начисленных процентов в течение одного банковского дня перечисляется на счет вклада «до востребования» или на счет для расчетов с использованием банковской карты Клиента. При невостребовании суммы вклада в течение дня его возврата, указанного в договоре вклада, договор вклада автоматически продлевается на срок, предусмотренный договором вклада, и на условиях, действующих в ПАО «НБД-Банк» для вклада «Доходный» на день продления договора вклада. В случае досрочного возврата суммы вклада по письменному требованию Клиента, проценты на нее начисляются со дня, следующего за днем ее поступления в ПАО «НБД-Банк», до дня фактического возврата суммы вклада включительно. При этом начисление процентов осуществляется по ставкам, действующим в ПАО «НБД-Банк» на день возврата Клиенту суммы вклада, в соответствии с «Тарифами за совершение банковских операций и предоставление банковских услуг». В случае нахождения денежных средств на вкладе менее 1-го года - ставка 0,1% годовых. Условия предложения в течение всего срока его действия, в том числе сроки и процентные ставки, по вновь открываемым вкладам могут быть изменены ПАО «НБД-Банк». Реклама ПАО "НБД-Банк". Генеральная лицензия № 1966.