

ФИЛОСОФИЯ ДОСТИЖЕНИЙ ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Человек Дела

Киров

№ 01 (78) июнь 2024 | 16+

ДМИТРИЙ УХИН

ПЯТЬ ЛЕТ С
«ВОДОКАНАЛОМ»

ВЯТКА НА ВКУС

СПЕЦПРОЕКТ

ПАВЕЛ ОБУХОВ

ВЫСТРАИВАЯ СТРАТЕГИЮ,
НЕ ЗАБЫВАЙ О ЛЮДЯХ





КАБИНЕТ ПОДОЛОГИИ И НОГТЕВОГО СЕРВИСА

Работа с:

- точечными проблемами ногтей и стоп;
- вросшими ногтями;
- трещинами



📍 г. Киров, ул. МОПРа, 111а

☎️ 📞 8 912 372 5555

📌 vk.com/podolog_kirov

реклама

Содержание

ГОСТЬ НОМЕРА

8 ПАВЕЛ ОБУХОВ

Предприниматель, руководитель кировских филиалов «Галамарт», базы отдыха «Лес вокруг» и сети парков виртуальной реальности «Wagpoint»

ФИЛОСОФИЯ ДОСТИЖЕНИЙ

16 СОЗДАТЕЛИ ОБЛИКА И ОБРАЗА МЫСЛИ ВЯТКИ

18 ДЫМКА ТРАДИЦИЙ:

о вятском промысле, мастерицах и покупателях, тенденциях и культурном коде

ЛИГА ЛИДЕРОВ

27 НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ИЗВЕСТНОГО КИРОВСКОГО БРЕНДА

Разговор с руководителем турагентства «Твоя путевочка»

28 ЛЮБОВЬ НА КОНЧИКАХ ПАЛЬЦЕВ

Чем живет один из крупнейших магазинов знаменитых вятских и российских промыслов

ПРОФЕССИОНАЛЫ

30 ЦЕННОСТИ СЕМЬИ В МАСШТАБАХ БИЗНЕСА

Интервью с соучредителями компании «Миратекс»



ФОТОПРОЕКТ

32 МЕСТО СИЛЫ

ВЗГЛЯД НА ЭКОНОМИКУ

34 ПЯТЬ ЛЕТ С «ВОДОКАНАЛОМ»

36 ОСОБЫЙ ВЗГЛЯД НА ТРУД

38 В БИЗНЕСЕ СТРАДАТЬ НЕОБЯЗАТЕЛЬНО

42 МЕНЕДЖМЕНТ КОМПАНИИ БЕЗ ЭГОИЗМА И НЕДОВЕРИЯ

43 РАБОТА ДЛЯ ЛЮДЕЙ, КОТОРАЯ ДАРИТ ТЕПЛО

ВРЕМЯ ЗДОРОВЬЯ

44 ПРАВДА И МИФЫ ОБ ЭКО

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

48 В ТРУДНЫЙ МОМЕНТ ОСТАВАТЬСЯ ПРОФЕССИОНАЛАМИ



ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ

Собирая этот выпуск журнала, мы сначала, признаюсь честно, хотели создать на его страницах мозаику кировского бизнеса – разношерстного, яркого, самобытного, через которую покажем силу и характер Кировской области. Кто как не люди, развивающие на родной земле свой проект, радеющие за свое детище, формируют основу регионального бренда, лицо территории?

Но сейчас, листая готовые материалы накануне сдачи в печать, вижу, что наши герои объединены не столько тем, что представляют Кировскую область и определяют ее облик, столько тем, что каждый из них пережил момент переосмысления ориентиров и целей.

У одних это происходит целенаправленно в новый понедельник или сезон, в эту самую секунду или по истечении срока контракта. У других – по воле случая или провидения, по внутреннему наитию или в силу внешних обстоятельств.

Достигая рубежа (или кризисной точки, как угодно), мы останавливаемся, оглядываемся назад, вспоминая пройденный путь, выученные уроки, достигнутые вершины. Довольны ли мы тем, что было? Хотим ли мы продолжать этот путь или стоит двигаться дальше в другом направлении?

По большому счету за нами только выбор: остаться на месте и ощущать лишь легкие отголоски свежего ветра перемен или поддаться его порывам и шагнуть в новое будущее.

Елизавета Захарова,
редактор журнала «Человек Дела-Киров»





Организаторы: Анна Павлова и Екатерина Гасанова

Совет лидеров: Екатерина Эльмеметова, Евгения Халтурина, Татьяна Пестова, Анна Павлова, Марина Марьина, Александра Солодянкина, Любовь Бояринцева, Анна Вострикова, Елена Пислегина, Жанна Жданова, Елена Баранова, Юлия Лодятина, Светлана Киселева, Лора Рязанцева, Татьяна Лыскова, Вера Живая, Екатерина Аксенова, Вероника Бажина, Татьяна Ситдикова, Олеся Исулова, Анна Минутавичене, Дарья Тяжеленикова



ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ ПРОЕКТОВ *Chief Time*
ЖУРНАЛ
Человек Дела

ИЮНЬ 2024

ФИЛОСОФИЯ ДОСТИЖЕНИЙ ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

№01(78)

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ООО «БИЗНЕС НОВОСТИ», КИРОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	Татьяна Анатольевна Завьялова zavt19@mail.ru
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР	Елизавета Олеговна Захарова zakharova.el.job@mail.ru
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ	Алена Кузнецова KEA43@in-media.ru
НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ	Светлана Машковцева, Анна Зырянова, Александра Михалёва, Анастасия Белова
СЕРВИС-СЛУЖБА	Александра Лаптева
ФОТОГРАФИИ	Анастасия Кудрина, Студия автопортрета «Да», Ксения Суворова

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

Дата выхода в свет 18.06.2024 г.
Отпечатано в типографии ООО «Элефант»
Адрес: 610004, г. Киров, ул. Ленина, зд. 2б, тел.: (8332) 38-34-34
Номер заказа 8530 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
ИЗДАТЕЛЬ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	Тимофей Кареба
ДИРЕКТОР ПО КОММУНИКАЦИЯМ	Елена Павлова
ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ	Наталья Василевская
PR-МЕНЕДЖЕР	Дарья Кареба
КОНТЕНТ-МЕНЕДЖЕР	Камилла Казак
РЕДАКТОР САЙТА	Рената Матнурова
IT-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@chlefrus.com
www.ChelovekDela.com

САЙТ СОЗДАН КОМПАНИЕЙ ARTPAGE.S.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

16+



АВТОРСКИЕ ФОТОКАРТИНЫ ДЛЯ ВАШЕГО ИНТЕРЬЕРА



SALON E.K.

г. КИРОВ ОКТЯБРЬСКИЙ ПР-Т 96

salon_ek2015

*САЛОН Е.К.

Cheapollo.ru

для ремонта и уюта

**Cheapollo.ru – ваш помощник
в ремонте и обустройстве дома!**

Маркетплейс товаров для ремонта и дома
Cheapollo.ru, расширяя горизонты, открыл
интерьерный шоурум в Кирове.

Теперь ремонт – это не стихийное бедствие:
Cheapollo.ru предлагает все, что нужно
для обустройства дома, вдохновения
для воплощения самых смелых идей в жизнь.

Мы объединяем дизайнеров, строителей и
продавцов, чтобы помочь вам создать
пространство вашей мечты.

В интерьерном шоуруме вас ждут:

7 комнат

с уникальными интерьерными
решениями, разработанными
кировскими дизайнерами

> 200 товаров

от штукатурки до мебели индивидуального
изготовления и декора, которые можно
«испытать» на месте – потрогать, иногда
полежать, подобрать цвет и принять
решение о покупке

> 30 000 товаров

от 200 продавцов онлайн с удобной доставкой

**Приходите за вдохновением
и помощью в обустройстве дома**

Ждём вас в шоуруме Cheapollo.ru!

ежедневно с 09.00 до 19.00

📍 ТК «Планета», 2 этаж (Московская, 102В)



Каждому
100-му
посетителю
мы дарим
подарок!



cheapollo.ru



МЫ РАБОТАЕМ РУКА ОБ РУКУ С ЛУЧШИМ
ДИЗАЙНЕРОМ МИРА: С ПРИРОДОЙ



+7 (922) 668-02-04
stolyarkirov@yandex.ru
stolyarkirov.ru
stolyarvk



Резюме

Гость номера



ВЫСТРАИВАЯ СТРАТЕГИЮ, НЕ ЗАБЫВАЙ О ЛЮДЯХ

Все истории успеха похожи. По крайней мере, так кажется со стороны при беглом взгляде. Потому что внимание привлекает блестящий результат. Между тем каждая история – это прежде всего человек. Сомневающийся, настойчивый, ищущий свой путь, верящий в себя. Поэтому ЧД, разговаривая с предпринимателем Павлом Обуховым, обратился не столько к фактам биографии, сколько к причинам – почему все сложилось именно так.

Как предприниматель, Павел Обухов напоминает шахматиста. Он выстраивает сложносочиненную стратегию, причем сразу на трех досках. Его «фигуры» – это кировские филиалы федеральной розничной сети магазинов «Галамарт», база отдыха «Лес вокруг» и сеть парков виртуальной реальности «Waground». Когда состоялось наше интервью, Павел со своей командой как раз готовился к открытию второй масштабной площадки VR-арены, параллельно раздумывая над ребрендингом глэмпинга. Очевидно, все три бизнеса – далеко не легкие партии, а серьезные проекты, которые требуют полного включения, индивидуального и смелого подхода, рабочий процесс надо постоянно контролировать и донастраивать. Как выяснилось из нашего разговора, предрасположенность к выстраиванию стратегий и бизнес-мышление родом, конечно, из детства.

Я ИСКРЕННО БЛАГОДАРЕН
СОТРУДНИЧЕСТВУ С «ГАЛАМАРТОМ».
ТОЛЬКО ЗА МЕСЯЦ ОБУЧЕНИЯ
У НИХ Я УЗНАЛ МНОГО НОВОГО
И ПРИНЦИПИАЛЬНО ВАЖНОГО
ДЛЯ ВЕДЕНИЯ СВОЕГО БИЗНЕСА.
ОНИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НАУЧИЛИ
РАБОТАТЬ НА КАЧЕСТВЕННО
БОЛЕЕ ВЫСОКОМ УРОВНЕ

га, а начал осваивать технологии художественной обработки металла. Тем более за плечами была оконченная художественная школа. За период обучения уверенность в правильности выбранного пути только окрепла – специальность действительно пришлась и по душе, и по способностям. Буквально на следующий день после получения диплома Павел устроился на работу в автосервис и занялся аэрографией. Через

несколько месяцев решил трудиться самостоятельно, тем более в собственности был гараж в центре города.

Так Павел вместе с напарником открыл свое первое ИП. Это был 2009 год. Позже на место напарника пришла супруга, а к услугам прибавилась обтяжка автомобилей. Бизнес четы Обуховых процветал. Все шло гладко, пока не позвонили родители с просьбой: «Срочно приезжай!»

Свой путь

– В районе, где мы выросли, у наших родителей был свой бизнес – розничный магазин. Я вместе с братом с детства там помогал, выполнял разнообразные поручения. И как-то это было само собой, совершенно привычно: труд в магазине, обсуждение вопросов торговли и предпринимательской работы за семейным разговором. А еще нам с братом в детстве очень нравилось играть в компьютерные игры, особенно в стратегии. К примеру, развивать свое поселение, возводить новые постройки, копить и распределять ресурсы, наживать капитал, иногда ходить войной на соперников, – вспоминает Павел.

Однако когда пришло время определяться с профессией, Павел не пошел реализовывать свой талант страте-

Торговля по-крупному

– Мы провели ревизию, сказал мне папа, – и разогнали почти весь штат. Приезжайте, помогите наладить торговлю! – так вспоминает Павел тот сложный момент. – Мы поехали с женой. Планировали, что проведем там несколько месяцев. По факту вышел почти год. Была проделана, конечно, огромная работа: налажены, где-то перестроены процессы. В это же время нам пришла идея стать поставщиками для розничной торговли, и мы организовали свою точку оптовых продаж.

Когда пришло время возвращаться в Киров, Павел продал почти все имущество, которое у него было: квартиру, машину, два гаража, и заказал две фуры товара.





БЛИЦ-ОПРОС

Значимые фильм или сериал:

«Брат 2»¹⁸⁺, «Игра престолов»¹⁸⁺.

Значимые книги:

Джордж Самюэль Клейсон «Самый богатый человек в Вавилоне»¹²⁺, Пауло Козльо «Алхимик»¹⁶⁺.

Последняя прочитанная книга:

«Трилогия желания»¹⁶⁺ Теодора Драйзера – «Финансист», «Титан», «Стойк».

Вдохновляющие люди:

российский предприниматель, участник списка богатейших людей России в 2022 году Игорь Рыбаков, финансовый директор компании ATManagement Group и ведущий консультант по финансовому планированию Ирина Нарчечамшвили.

– Магазин «Оптовик 43» начал работу в здании на Северном кольце. Помню, мы с женой даже двери вместе ставили на первом этаже, – рассказал Павел о смелом бизнес-старте. – После нескольких лет работы мы начали сотрудничество с крупной федеральной оптовой фирмой. Через некоторое время они упаковали свой бизнес во франшизу и предложили нам стать франчайзи. Мы поехали знакомиться.

Сегодня франшиза известна как федеральная розничная сеть магазинов распродаж «Галамарт». Она включает в себя более 100 торговых точек в 15 регионах России.

Стратегическое решение

– Я искренне благодарен сотрудничеству с «Галамарт-ом». Только за месяц обучения у них я узнал много нового и принципиально важного для ведения своего бизнеса. Они действительно научили работать на качественно более высоком уровне, – поделился Павел.

Все было прекрасно ровно до того момента, пока не началось сильное повышение цен на товары, в том числе китайского производства. Анализ мгновенно показал значительный отток клиентского трафика, что пошатнуло веру Павла в стабильность своего дела. Перспектива разрушения бизнеса, который выстраивался много лет, конечно, не устраивала.

– Грубо говоря, в тот момент пришло понимание, что надо раскладывать яйца в разные корзины, – объясняет свое решение Павел. – То есть, чтобы быть устойчивыми во время кризисов, мы решили вложиться в другие бизнесы. Практически параллельно мы купили права на две франшизы: глэмпинга «Побег из города» и VR-арены. Оба направления показали актуальными.

Для создания глэмпинга семья купила землю около деревни Башарово.

– Когда мы начали строительство, как раз наступила зима. Поэтому ежедневно на площадке мы все прилично замерзали. Хорошо, что до сильных заморозков успели сделать все коммуникации. Я тоже принимал непосредственное участие в процессах возведения глэмпинга. Прежде всего потому что мне это было действительно интересно, – признался Павел.

Однако спустя год сотрудничества Павел решил выйти из этих франшизных отношений: провел ребрендинг, создав место для камерного, уютного семейного отдыха – глэмпинг «Лес вокруг». В аренду сдаются десять мобильных домиков (которые, к слову, можно увезти и привезти в любую точку).

Азарт бизнеса

Предложение открыть арену виртуальной реальности пришло от хорошего друга из Санкт-Петербурга. Осторожность заставила Павла Обухова задуматься: оправдан ли риск подобного проекта, который еще широко не распространен в России и публикой как следует не распробован? Однако франчайзи «Warpoint» в других регионах показывали отличные цифры. Бизнес-азарт в итоге победил.

Впрочем, проект поразил предпринимателя не только перспективой хорошей прибыли, но и сам по себе.

– Представьте: вы стоите посреди большой полупустой арены (около 250-300 квадратных метров), надеваете очки виртуальной реальности и...оказываетесь в ином мире – внутри игры. В зависимости от игрового

процесса вы бегаєте, прыгаєте, стреляете, работаете в команде с другими игроками. Со стороны это выглядит странно, но вы в своем мире, Вселенной, – объясняет Павел. – Очень круто! Можете поверить, это я прежде всего не как собственник говорю, а как человек, который попробовал. Мы с друзьями иногда собираемся и отдыхаем там вместе, в иной выходной дети просят меня съездить в «Warpoint». Виртуальная реальность, конечно, поражает воображение. Кроме того, мы постарались наши клубы сделать эффектными, масштабными и красивыми. Если говорить с точки зрения бизнеса, то на сегодняшний день это самый дорогой и сложный проект, который я реализовал.

По словам Павла Обухова, уверенности, что виртуальный бизнес-проект – стратегически успешное вложение, пока еще нет. Перед открытием второй VR-площадки предприниматель все равно испытывал трепет и волнение за дальнейшую жизнь проекта, в который вложено много труда не только лично Павла, но и большой командой.

В основе – команда

– Без людей ничего бы не было, – признается Павел Обухов. – Признаюсь, в начале у меня были проблемы с доверием своим сотрудникам и распределением обязанностей. Казалось, что только сам можешь сделать так, как надо.

Это ошибка. Ты не сможешь в одиночку ни вырастить бизнес, ни сам развиваться. Добьешься разве что нервного срыва. Невозможно самому все контролировать. У меня есть управляющие – профессионалы, которым я могу делегировать обязанности. Как правило, это не люди со стороны, а те, кто начал работать в наших компаниях с азов. К примеру, были продавцами и постепенно доросли до руководящих должностей. Их путь показателен для других сотрудников, которые видят, что мы даем реальные карьерные возможности. Впрочем, на мой взгляд, коллективы всех трех наших бизнесов состоят из неслучайных людей. Их видно уже на первом собеседовании: у таких кандидатов есть четкое желание работать, развиваться в своей профессии, их отличает порядочность. Все привыкли работать, а не прохлаждаться.

Корпоративные мероприятия собирают сотрудников сразу трех проектов, чтобы люди чувствовали принадлежность к чему-то единому и важному.

– На общих наших встречах я обязательно благодарю людей, которые у меня работают, за добросовестный труд. Ведь мы все делаем общее хорошее дело – мы нужны людям, – заключает Павел.

Ценный ресурс

Показательно, что управляя двумя крупными бизнесами, связанными с развлечениями, сам предприниматель долго отдыхать не привык.

– С отдыхом сложно. Думаю, нас еще в детстве не учили отдыхать, – признается Павел. – Родители были очень трудолюбивые, сами не отдыхали практически. Работа – образ жизни. И нас этому учили. Много лет подряд

у меня либо не было выходных, либо был один день – воскресенье. Но и в этот день полноценного отдыха не было, потому что надо было решить накопившиеся бытовые вопросы. Отдыхать однозначно надо. Даже учиться этому, если само собой не получается. Иначе ресурс рано или поздно закончится. Сейчас я взял за правило устраивать себе два выходных дня. Они, конечно, также расписаны по детским кружкам и секциям, прочим делам, но все-таки 3–4 часа мы с женой находим, чтобы побыть только вдвоем.

Обсуждая любимые варианты отдыха, Павел Обухов рассказал, что любит бывать в Санкт-Петербурге. Из последних впечатлений – поразительная красота природы Карелии. Но, как небанально, базовый отдых для предпринимателя – это хорошо высыпаться. И можно сколько угодно выдумывать и ухищряться, но это действительно фундамент плодотворной работы.

Впрочем, сколько ни распределяя время, до конца включиться из деловой повестки не получается. Каждый вечер Павлу приходят бизнес-отчеты, которые требуют немедленной проверки и точечных указаний сотрудникам на следующий день. Нередко за семейным ужином Обуховых начинается обсуждение текущих ситуаций в трех бизнес-проектах. И даже перед сном, зайдя пожелать детям спокойной ночи, Павел так или иначе затрагивает темы предпринимательской работы, которые и составляют его жизнь.

Бизнес-пазл

У каждой истории есть новый виток, который, если не приводит к ее финалу, то выводит на новый уровень. Так мы в чем-то повторяем, иногда невольно, своих родителей. И аналогично влияем на своих детей. Когда сыновья спрашивают Павла Обухова, как прошел его день, то отец-предприниматель ста-

рается ответить прямо и понятно.

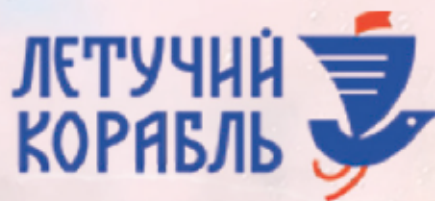
– Если сыновья захотят продолжить бизнес, буду рад. Сейчас я им рассказываю про конкуренцию, ответственность перед клиентами и своими работниками, какие-то общие бизнес-принципы, – отметил Павел. – Допустим, недавно дети меня спросили, кто такой конкурент. Объясняю: если ты продаешь яблоки, а буквально рядом с тобой появился еще один продавец яблок, то он стал твоим конкурентом. И теперь твоя задача сделать так, чтобы клиенты предпочли твой товар. Еще рассказываю, почему бывает так, что товара продали много, а прибыли получили мало. Со старшим сыном, ему сейчас 9 лет, мы часто играем в шашки и шахматы, он хорошо соображает в математике – определенный предпринимательский склад ума у него виден уже сейчас. Но для того чтобы стать действительно успешным предпринимателем, много критериев должно совпасть в будущем. Это как пазл – много деталей, но все важные: твой ум, энтузиазм, окружение, финансовый капитал, мировая экономическая ситуация. А главное – своевременность. Да, безусловно, важно все по максимуму рассчитать, но и затягивать с расчетами не стоит. Если у тебя появилась какая-то интересная идея, не думай, что она появилась только у тебя.

ГРУБО ГОВОРЯ, В ТОТ МОМЕНТ ПРИШЛО ПОНИМАНИЕ, ЧТО НАДО РАСКЛАДЫВАТЬ ЯЙЦА В РАЗНЫЕ КОРЗИНЫ. ТО ЕСТЬ, ЧТОБЫ БЫТЬ УСТОЙЧИВЫМИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСОВ, МЫ РЕШИЛИ ВЛОЖИТЬСЯ В ДРУГИЕ БИЗНЕСЫ.



ПРИНЦИПЫ В ЖИЗНИ И БИЗНЕСЕ

- Лучше сожалеть о том, что сделано, чем ничего не сделать.
- Хорошая мысль не приходит одному человеку. Поэтому успевай реализовать свою.
- Если все время встречаешь препятствия на своем пути, то, может быть, это не твой путь?
- Все, что ни делается, к лучшему.



СКАЗОЧНЫЙ ТИМБИЛДИНГ НА ВОДЕ И СУШЕ

В разгар летнего зноя и в веренице рабочих будней под кондиционером должно появиться окно для летнего мероприятия в «Заповеднике сказок». Отнюдь не для детей – для взрослых!

Какой бы формат вы ни выбрали – закрытый корпоратив для сотрудников или большое городское мероприятие, акция по продвижению своего бренда или комбинированное событие – «Летучий корабль» сделает всё на высшем уровне, продумает событие до мелочей.

Вашим сотрудникам останется только одно – получить максимум эмоций при минимуме действий.

Все потому, что ваш корпоратив в руках людей, искренне любящих свое дело.

Уникально: для каждой компании прописываем индивидуальный сценарий, учитывая все пожелания и подбирая активности под коллектив.

Выгодно: большая база подрядчиков и долголетнее сотрудничество с нами позволит получить высококласный результат и сэкономить ваш бюджет.

Креативно: наша команда каждый раз ищет и находит новые решения в организации и проведении мероприятий любых уровней и форматов.

До заветной цели – один звонок
+7 (8332) 255-888



Центр активного
отдыха
«Летучий корабль»



Больше 17 лет
создаем события,
наполненные душой
и смыслом!

КУДА ИДЕМ ЗА СУПЕР- ПРАЗДНИКОМ?

Сначала немного статистики и фактов. У компании «МногоКвест» для вас есть 13 страшных и 11 нестрашных сценариев, 7 локаций, комфортный зал для празднования и возможность принять 104 гостей одновременно. А теперь бонус – все это создает команда, которая уже 11 лет существует на рынке развлечений города Кирова, и потому прекрасно знает, как устроить ваш яркий и веселый выпускной, корпоратив или день рождения.



– Квесты – это не только место для развлечения, но и возможность почувствовать себя героем собственной истории, – признается основатель компании «МногоКвест» Анатолий Русаков. – Наша команда понимает, что страх и адреналин являются частью веселья, но мы всегда готовы создать комфортные условия именно для вашего прохождения: убавить музыку, заменить актера или дать подсказку. Каждый из наших квестов – результат вдохновения, которое я черпаю из различных источников: историй моей жизни, фильмов, а порой даже из зловещих снов. Буквально ежедневно думаю о квестах, стремясь добавить новые загадки и элементы, чтобы каждое приключение было по-настоящему захватывающим.

Сюжетное разнообразие позволит вам оказаться в заброшенной больнице, отдаленной деревне, в школе магии Хогвартс или избушке бабы Яги. Возможно, вы захотите стать детективом, участником знаменитой Игры в кальмара или начать гонку за крупное наследство. Кроме того, у вас есть возможность заказать «пакет квестов», в котором можно объединить сразу несколько сюжетов. Также можно устроить VR-турнир и выяснить, кто среди ваших коллег или друзей лучший повар, а возможно, выяснить, что некоторые обладают навыками опытного боксера. Для желающих устроить после прохождения квеста полноценный праздник или корпоратив есть комфортный зал. Там предусмотрено все необходимое для дружной компании: посуда, чай, вода, музыка по вашему вкусу, настольные игры, приставка и уютная атмосфера.

По словам команды «МногоКвест», к ним часто приходят за организацией корпоратива. Ведь решение загадок




квеста и совместные яркие эмоции – лучшая тренировка командного духа. К слову, все задания Анатолий Русаков придумывает сам и в соавторстве со своей командой.

– Мы всегда стараемся создавать увлекательные загадки, но так, чтобы они не были совсем невыполнимыми и команды могли их решить. Однако порой происходят весьма неожиданные и интересные ситуации. Например, в процессе сборки пазлов и решения головоломок участники начинают применять математические вычисления и очень нестандартные умозаключения. Но что удивляет меня еще больше – параллель, который получается в результате сложных манипуляций, оказывается абсолютно верным.

Очень быстро по ходу игры распределяются роли: становится очевидным, кто здесь лидер, видны храбрецы и интеллектуалы, командные ребята и самые сообразительные. Как итог – много полезной информации о людях, которые вас окружают, незабываемые впечатления и фотографии на память.

С недавнего времени команда «МногоКвест» решила расширить свои географические границы и приглашает кировчан на автоквест. Если вы готовы отправиться в приключение по небанальным маршрутам нашего города, тогда это мероприятие для вас.

МНОГОКВЕСТ

 kvestkirov.ru
 vk.com/mnogokvest
 +7-919-507-666-3.



16+

реклама

СОЗДАТЕЛИ ОБЛИКА И

Вятское купечество во многом сформировало облик, образ жизни и мысли нашего города. Поскольку испокон веков купцы были благотворителями, инициаторами значимых общественных проектов, первопроходцами всего нового и передового, строителями города в самом широком смысле этого слова.

КАРДАКОВЫ

Кардаковы – одна из знаменитых купеческих династий Вятской губернии. Иван Семенович Кардаков – самый известный представитель купеческой династии, крестьянин по происхождению. Кардаковы начинали с закупки льна, вышли на торговлю золотыми и серебряными изделиями. Построили кожевенный завод, владели лесопильным и винокурным производствами. Кардаковы занимались хлебной торговлей, вкладывали средства в производство, банковское дело, пароходы.



Портрет Ивана Семеновича Кардакова.
Фото: herzenlib.ru

**«Цены на все товары
без запроса»**

– гласило объявление в витрине Торгового дома «Иван Семенович Кардаков с сыновьями». Оно знаменует собой значительное событие в вятском сервисе – больше не

надо было торговаться о цене на товар с приказчиками.

ЧЕМ ЗНАМЕНИТЫ

- Династия Кардаковых не забывала малую родину и продолжала развивать Котельнич. В 1857 году Михаил Иванович вместо ветхой деревянной кладбищенской церкви в Котельниче построил каменную. За счет собственного капитала построил, позолотил и расписал иконостас. Этой же церкви пожертвовал колокол в 127 пудов.

- В 1859 году в Котельниче открылось женское приходское училище. Для него Михаил Кардаков не только пожертвовал дом, но и взял на первый год все расходы по училищу.

- В 1862 году в Котельниче основали местный общественный банк. Михаил Иванович пожертвовал 10 тысяч рублей серебром для его основания.

- В 1862 году в Вятке проходила губернская сельскохозяйственная выставка. Здесь были представлены экспонаты Михаила Ивановича Кардакова. При подведении итогов ему присудили золотую медаль за приплодного бычка холмогорской породы. Лучшие кожи были также с завода Кардакова.

- Создал Торговый дом «Иван Семенович Кардаков с сыновьями» – первый универсальный магазин Вятки. Здесь был самый широкий ассортимент товаров, привезенных, в том числе из заграницы. Интерьер магазина удивлял роскошью. Например, для лестницы на второй этаж из города Касли заказали чугунные перила со знаками зодиака и изображениями греческих богов.

- В торговом доме Кардакова впервые в городе появились граммофоны и патефоны.

ТЫРЫШКИНЫ

Яков Фомич Тырышкин – судовладелец. Занимаясь паромоводством, в 1880-е Тырышкин стал конкурентом Тихону Булычеву.



Портреты Якова Тырышкина и сына Александра Тырышкина.
Фото: herzenlib.ru

ОБРАЗА МЫСЛИ ВЯТКИ

Предлагаем обратиться к истории, рассмотреть ближе самые знаменитые купеческие династии старой Вятки.

Материалы подготовлены в сотрудничестве с руководителем научно-исследовательского Центра регионоведения Кировской областной научной библиотеки им. А.И.Герцена Михаилом Судовиковым и на основе его трудов.

«В храме куда ни взглянем, везде заметны следы забот и жертв Якова Фомича и Александра Яковлевича».

Протоиерей вятской Донской церкви Иоанн Сырцов о Тырышкинах

ЧЕМ ЗНАМЕНИТЫ

- Первым среди вятских судовладельцев застраховал служащих своего пароходства в обществе «Россия».

- Предоставлял скидку 50% на билеты учащимся и сельским учителям.

- Про Тырышкина говаривали, что в придачу к билету третьего класса в кассе давали булку-копейку, а по праздникам – стопку водки.

- В 1896 году на баржах Тырышкина на берега Вятки привезли первые паровозы. Предприимчивый вятский купец «порядился перевозить» паровозы и вагоны из Нижнего Новгорода в Вятку для строящейся тогда Пермь-Котласской железной дороги. Его примеру последовали другие судовладельцы.

- Между пароходными компаниями Булычева и Тырышкина велась негласная война на рынке перевозок грузов и людей. В 1888 года Булычев заключил с преуспевающим конкурентом конвенцию о совместной деятельности. А в 1900 году они пригласили к себе пароходство Александрова, еще через два года три судовладельца организовали акционерное Товарищество Вятско-Волжского пароходства, прозванное в народе «пароходной монополией».

- Совместно с Павлом Клобуковым Яков Фомич участвовал в создании приюта-прибежища для слепых. Лишённые зрения или слабовидящие граждане обучались ремёслам, что давало им возможность зарабатывать на кусок хлеба.

ЯКУБОВСКИЙ

Станислав Осипович Якубовский – ссыльный поляк, организовавший булочную, затем кондитерскую на Вятке. Окрыл конфетную фабрику, сапожную мастерскую и фабрику по изготовлению музыкальных инструментов.



Фотопортрет Станислава Якубовского.
Фото: www.vyatkawalks.ru.

Станислав Осипович Якубовский в 1907 году недоуменно и эмоционально спрашивал у членов Вятской городской думы, куда делись «с трудом выклянченные» у губернского земства деньги на строительство дороги к Санкт-Петербургу.

«Если бы Демосфен воскрес и волей злой судьбы перенесся в этот момент в зал Вятской городской думы, то и он пришел бы в восторг от той неистощимой струи сарказмов и злобы, которая выливалась из уст добродушного, но только не в эту минуту, старца»

из «Вятского вестника»
о заседании думы.

ЧЕМ ЗНАМЕНИТ

- В 1874 году Якубовский открывает в Вятке свою кондитерскую фабрику на улице Вознесенской. Вятчане предпочитали булки и куличи именно его производства. Продукцию выписывали даже в Вологду и Пермь. Известен на Вятке как «Шоколадный король».

- Станислав Осипович подарил рояль губернскому театру, а взамен попросил печатать на программках информацию о своей продукции.

- Якубовский открыл шоколадную мастерскую. Для этого выстроил специальный дом в конце Владимирской улицы, ныне Карла Маркса.

- Станислав Якубовский был членом вятского благотворительного общества, попечителем общества народной трезвости, содержал четырёх воспитанниц Мариинской гимназии.

- На средства Якубовского построили Бобинскую школу.

- В кондитерской Якубовского пролежавший более двух часов хлеб считался несвежим, и цена его снижалась. А такого, чтобы утренний хлеб попал к ужину, не бывало. Из него делали сухари для бедноты или отдавали на корм скоту.

- Купец являлся гласным городской думы, уездного и губернского земств, членом городского комитета попечительства о бедных, избирался в раскладочное по промысловому налогу присутствие, состоял в обществе спасения на водах и других общественных организациях.

- Станислав Осипович находился в числе наиболее активных благотворителей проекта польского Александровского костела в Вятке.

ДЫМКА ТРАДИЦИЙ

В России остались единицы истинных народных художественных промыслов федерального уровня. Дымковская игрушка – одна из них, знакомая многим с самого детства. Но даже в нашей стране далеко не у всех сформировалась ассоциация, что именно Кировская область – родина всемирно известной дымки. Потому туристы, приезжая в регион, удивляясь, идут в цитадель традиционного вятского промысла – Музей Дымковской игрушки на улице Свободы, д.67. Пожалуй, другого места, где можно прикоснуться к истокам этого ремесла, где заговоренно рассказывают об его истории и развитии, где мастерица на глазах гостей создает игрушку по всем канонам и где обучают этому искусству молодое поколение, – не найти.

«Человек Дела» встретился с искусствоведом, специалистом по вятским промыслам и ремеслам, создательницей Музея и хранительницей дымковских традиций Надеждой Менчиковой. Поговорили о промысле и о том, почему его можно потерять, о мастерицах и эмоциях, которые вызывают их творческие работы, о традициях и переосмыслении культурного кода.

Чем сейчас живёт Музей Дымковской игрушки?

– Музей занимает далеко не последнюю роль в создании имиджа Кировской области и он, несомненно, большая точка притяжения гостей города.

Еще в 2011 году, создавая музей в новом формате, мы дали ему звучное имя – «Дымковская игрушка. История и современность». Оно отражает нашу миссию – здесь изучают историю и сохраняют наследие промысла.



Современный взгляд формируют мастерицы разных поколений, которые работают в этом же здании.

У вас большой фонд игрушек?

– Десять лет назад, когда музей только-только зарождался, коллекция состояла из 700 игрушек. Сейчас их порядка 1500.

Фонд пополняется за счет современных игрушек, которые мастерицы сами дарят после выставок. Начиная с перестройки, государственные музеи не покупают игрушки, а стараются выстраивать с художниками такие отношения, чтобы последние сами отдавали изделия в дар.

Мастера понимают: если хочешь войти в историю, значит, должен об этом позаботиться сам. И от того, какие ты работы подаришь, зависит, как будешь представлен в музее.

Верно понимаю, что в вашем музее можно не только узнать историю развития промысла и посмотреть на старинные игрушки?

– Верно! Сегодня людей не цепляет формальный подход экскурсий – отчеканил историческую справку и попрощался. Мы придерживаемся авторского метода проведения подобных встреч.

Изюминкой нашего музея являются демонстрационные мастер-классы. Мастерицы нашей организации поднимаются в музей и на глазах у зрителей создают сложную Дымковскую игрушку – со всеми деталями и оборками. Художница поясняет все свои отточенные движения, рассказывает о нюансах работы,



личной истории в промысле, отвечает на все вопросы.

ГОСТЯМ ОСОБЕННО НРАВИТСЯ ОБЩЕНИЕ С ЖИВЫМ НОСИТЕЛЕМ ТРАДИЦИЙ.

Кто сегодня чаще всего приходит в музей?

– Совершенно разные гости приходят. Выделить отдельную категорию невозможно. Развитие внутреннего, семейного, гостевого туризма принесло свои плоды. Кроме того, в последнее время развиваются школьное и студенческое направления – из районов Кировской области чаще приезжают дети и подростки.

Можно ли сказать, что с развитием внутреннего туризма проявилась любовь к родному краю, к изучению корней?

– Безусловно! Давайте еще не забывать, что люди любят сравнивать. Путешествуя по родному краю, они изучают себя, свою родину, путешествуя по другим регионам – сравнивают их с родными просторами.

К нашему музею и Дымковской игрушке был всегда интерес, но особенно он был замечен со стороны иностранных туристов. Они и сейчас приезжают в Киров, но более скрытно – не всегда говорят, кто они такие. Хотя их можно определить: одеты просто, не стараются строить из себя кого-то, у них высокий уровень насмотренности, подмечают и анализируют очень много деталей. Впервые именно иностранные гости подчеркнули, что наша Дымковская игрушка – культурный код.

Как вы считаете, ремесло и промысел ярко отражают культурный код региона?

– Давайте разберемся с самого начала. Ремесло – это ручная работа, когда человек что-то делает руками и чаще – из натуральных материалов. Ремесло может быть традиционным или авторским.



Промысел – это очаг. Буквально – территория (село, деревня, слобода), где складывается определенная традиция, выявляются уникальные стилистические особенности. Ярких промысловых центров – Дымковская игрушка, Гжель, Хохлома и других – немного. Не каждое ремесло становится промыслом.

Поэтому оба этих понятия не просто отражают, а являются непосредственным элементом культурной локальной идентичности. Только передавая эти знания, навыки из рук в руки мы сможем сохранить этот код для будущих поколений.

Сколько в художественных мастерских у вас работает мастериц? В большей степени они приверженцы традиций или новаций?

– У нас работает 15-16 мастериц: из них кто-то работает более с традиционными формами, кто-то уходит в творчество и эксперименты.

В работе с промыслом важны две составляющие: традиции и новации.

Поэтому обязательно должны быть мастера, которые твердо и четко следуют канонам. Если они и внедряют что-то новое, то 25 раз посмотрят, перестроят, проверят. Такие мастера – идеальная основа для сохранения промысла.

Должны быть и те, кто нарушает правила. Такие художники тонко чувствуют время. Например, в 30-е годы популяризовалась тема сказок, и мастера сразу же стали внедрять сюжеты с Бабой Ягой, Избушкой на курьих ножках.

Традиционалисты и новаторы дополняют друг друга. Только эта связка может сохранить промысел.

Важно понимать, что экспериментаторы выросли из традиционалистов – у них в прошлом хороший наставник, сильная база, которая и помогает им творить. Каждая мастерица ищет себя в основных традиционных игрушках: делает своих барыню, индюка, всадника, на базовых вещах познает глубину ремесла, ищет и оттачивает свой стиль.

Это колоссальный, тяжелый и рискованный труд. Кто знаком с Дымковской игрушкой поверхностно, считает, что здесь всё легко. На самом деле, чтобы дойти до этой простоты, нужно проделать сумасшедшую работу. Знаменитая мастерица Зоя Васильевна Пенкина говорила: «Сделаешь раз до ста – получится просто».

Я знаю, что у каждой мастерицы свой почерк, и профессионал всегда сможет отличить одну игрушку от другой. Это так?

– Абсолютно. У каждой художницы – своё понимание красоты, пропорций, деталей. У одних фигурки получаются более приземистые, у других более пластичные. Индивидуальность заключается в комбинациях, особых сюжетах, сочетаниях цвета и орнамента.

Но есть еще одна особенность Дымковской игрушки: в композиции ложатся знакомые мастерице сюжеты, то, с чем она сталкивалась в жизни. И, если мастерица, например, не стала мамой, то это будет заметно по тому, как ее барыня держит ребенка. Если она никогда не видела живую гусю или коня, то и они получатся без характера. И это будет заметно опытному глазу.

Покупателю удается считать этот характер?

– Он ищет в игрушке свои жизненные впечатления, считывает эмоции.

Одна покупательница в магазине сразу же выбрала барыню, и со словами «Я замуж собираюсь» начала подбирать к ней кавалера. Через игрушку прогнозировала свое будущее.

Но самые умильные – дети! Однажды пришла дочка с мамой. Последняя предлагала купить свистульку или собачку. А девочка указала на барыню и упрашивала купить именно ее! На вопрос, зачем ей барынька, дочка, не задумываясь, ответила: «Мама, как ты не понимаешь? Чтобы любоваться!»

Другой случай: пришла супружеская пара. Муж сразу же увидел медведя с рыбой в руке и готов был его купить. Жена в недоумении – «Зачем он тебе? Лучше индюка возьми». Мужчина глаз не сводит с медведя – «Покупай себе, что хочешь, а я беру медведя!» Если мастерица хорошо отработала сюжет, то в людях он будет откликаться и вызывать самые искренние эмоции.

У вас есть еще одно направление работы – творческая мастерская «Студия ремесел». Для чего вы ее организовали?

– Мне всегда хотелось работать с ремеслами – передавать традиции из рук в руки. От этого желания и появилась «Студия ремесел». Мы работали с детьми и взрослыми по многим традиционным направлениям: плетение из бересты,

соломы, лозы, ручное ткачество, гончарное дело, авторская керамика, лоскутное шитье. Ко всем видам рукоделия еще десять лет назад был небывалый интерес.

Сейчас, к сожалению, такого нет – за поиском мастер-классов люди уходят в интернет. Но я убеждена, что передача навыка ремесла происходит от живого носителя. Только при личном общении можно показать все нюансы работы, которые порой невозможно описать.

В чем это выражается, помимо снижения спроса на мастер-классы?

– Мы всегда работали с детьми, а они – самый яркий индикатор изменений в мире. Уже десять лет назад дети перестали в обычной жизни, в рамках одной семьи соприкасаться с рукоделием, творчеством. Даже на уровне слов они не понимают, что такое шить, вышивать и ткать.

Сейчас и взрослые, и дети не владеют навыками ручной работы. Это не модно! Как результат – у детей не развивается часть головного мозга и страдают навыки мелкой моторики.

В том числе из-за этого в нашей студии декоративно-прикладные направления сменили традиционные. Теперь мы чаще рисуем, лепим.

В бытовых вопросах люди не так сильно связаны с традициями. Если не ходить за грибами и ягодами в лес, зачем нужны плетеные корзины? Если не готовить горячее в горшках, то для чего они?

Представьте, как было здорово, если бы дизайнеры, мебельщики создали элементы интерьера с вятской домовой росписью или создали бы стиль для загородных домов! Было бы прекрасно ввести эту культуру в нашу современность. И такие примеры есть! Главное – найти баланс: не уйти в глубокую старину, а переосмыслить традиции.



Музей
«Дымковская
игрушка:
история и
современность»
и фирменный
магазин

г. Киров, улица Свободы, 67
+7 (8332) 38-39-53
vk.com/dymkapromisel
dymkatoy.ru | dymkatoy.ru

СЕЗОННОЕ ВЯТСКОЕ МЕНЮ

Гастро-паб «Трифон»

Любая кухня берет свое начало фактически с быта деревенских жителей. И вятская – не исключение. Все, что раньше готовили наши прапрабабушки, видоизменяется и ищет новое воплощение.

Паб «Трифон» в летний сезон 2024 года угощает добрых странников новым сезонным меню с вятскими мотивами.



Вадим Мрыхин,
управляющий
гастро-паба «Трифон»

– ОСНОВНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ СЕЗОННОГО МЕНЮ ИСПОЛЗУЮТСЯ ВЯТСКИЕ: МОЛОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ, СВИНИНА, КУРИЦА – ВСЕ ОТ МЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. НЕСМОТРИ НА ТРАДИЦИОННОСТЬ РЕЦЕПТУРЫ БЛЮД, МЫ НЕ ИСПОЛЬЗУЕМ АРХАИЧЕСКИЕ ИНГРЕДИЕНТЫ, КОТОРЫЕ, К СОЖАЛЕНИЮ, «ВЫШЛИ ИЗ МОДЫ» 100 ЛЕТ НАЗАД. ЕСЛИ МЫ НАЧНЕМ ВОПЛОЩАТЬ ЛОКАЛЬНЫЕ БЛЮДА В АУТЕНТИЧНОМ ФОРМАТЕ, ТО ПОЛУЧИМ НЕПОНИМАНИЕ СО СТОРОНЫ ГОСТЕЙ. ПОЭТОМУ ПЕРЕРАБОТАЛИ ТРАДИЦИОННЫЕ РЕЦЕПТЫ, СДЕЛАЛИ ИХ БОЛЕЕ ЗНАКОМЫМИ СОВРЕМЕННОМУ ЧЕЛОВЕКУ. НАПРИМЕР, В ЗЕЛЕННЫХ ЩАХ ВМЕСТО ЩАВЕЛЯ ИСПОЛЬЗУЕМ ШПИНАТ.

Большинство вятских блюд в интерпретации «Трифона» нежирные и невысококалорийные, понятные для восприятия в жаркий летний период.

Зеленые щи – легко усваиваемый продукт на легком бульоне, один из самых распространенных холодных супов – окрошка, осердница – традиционное вятское жаркое из потрохов. Един-

ственное наиболее сытное блюдо – блины с припеком и помакушей (жареные шкварки). В сезонное меню включены к пивным напиткам и сочные ребра вятского производства.

– ОТРАБАТЫВАЯ РЕЦЕПТЫ, ЧТОБЫ НАЙТИ БАЛАНС МЕЖДУ АУТЕНТИЧНОСТЬЮ И СОВРЕМЕННОСТЬЮ, НАША КОМАНДА ПОВАРОВ ГОТОВИЛА КАЖДУЮ ПОЗИЦИЮ МЕНЮ В СРЕДНЕМ ПО 3-4 РАЗА. КАК РЕЗУЛЬТАТ – ПОЛНОЦЕННОЕ МЕНЮ, ПОНЯТНОЕ ДЛЯ НАШИХ ГОСТЕЙ. КАК ПРАВИЛО, МНОГИЕ НАШИ ГОСТИ – МОЛОДЫЕ ЛЮДИ 25-35 ЛЕТ, КОТОРЫЕ ИЛИ ТОЛЬКО НАЧИНАЮТ ХОДИТЬ ПО РЕСТОРАНАМ, ПАБАМ И ДРУГИМ ЗАВЕДЕНИЯМ, ЛИБО ДАВНО ЗНАЮТ ВСЕ МЕСТА, БЛЮДА И ВКУСЫ МЕСТНОЙ НОРЕСА. МЫ НЕ ПЫТАЕМСЯ УДИВЛЯТЬ И ШОКИРОВАТЬ ПОСЕТИТЕЛЕЙ СТАРИННОЙ РЕЦЕПТУРОЙ И ПОДАЧЕЙ: БОЛЬШИНСТВО С НЕЙ ДАЖЕ НЕ СОПРИКАСАЛИСЬ, И НОВИНКИ НЕ ВЫЗОВУТ У НИХ ЛЕГКУЮ ГРУСТЬ НОСТАЛЬГИИ. НАША ЦЕЛЬ – ПОЗНАКОМИТЬ С КУХНЕЙ. ЕСЛИ ПОЗИЦИИ ВЯТСКОГО МЕНЮ БУДУТ ВОСТРЕБОВАНЫ, ТО ВНЕДРИМ ИХ В ОСНОВНОЕ.



Рецепт осердницы су-шеф паба «Трифон» нашел совершенно случайно, во время прогулки по музею. Сфотографировал рецептуру, а после – команда приступила к отработке.

Более долгий и тернистый был процесс разработки белого кваса. На то, чтобы подобрать идеальные условия для его использования, хранения, подачи, ушла неделя. Традиционно такой квас производится из белого хлеба и изюма.

Однако команда поваров создала свое видение напитка на основе «Вятского кваса», добавив к нему кефир и айран. Теперь собственный белый квас в «Трифоне» подают только к окрошке. Это создает совершенно новое уникальное блюдо на стыке двух народностей: вятской, где классическая окрошка подавалась с квасом, и северной, где суп заправляли кефиром или минеральной водой.

– ВЯТКА ВСЕГДА БЫЛА И ОСТАЕТСЯ ГОСТЕПРИИМНЫМ КРАЕМ С ДОБРЫМИ, ДУШЕВНЫМИ ЛЮДЬМИ. ЭТИ ЧЕРТЫ ОТРАЖАЮТСЯ И В ЛОКАЛЬНОЙ КУХНЕ – ОНА МЯГКАЯ, БЕЗ ЯРКО ВЫРАЖЕННОЙ ПРЯНОСТИ И ТЕРПКОСТИ. В КАЖДОМ БЛЮДЕ ЧУВСТВУЕТСЯ НАТУРАЛЬНЫЙ ВКУС ИСПОЛЬЗУЕМОГО ПРОДУКТА, СПЕЦИИ И ТЯЖЕЛЫЕ АРОМАТЫ НЕ ПЕРЕБИВАЮТ ЕГО ЯРКОСТЬ.

Сезонное меню «Трифона» с вятским акцентом подходит и для гостей города, и для местных жителей. Каждый сможет сравнить вкус Вятки с привычной домашней кухней или региональной спецификой.

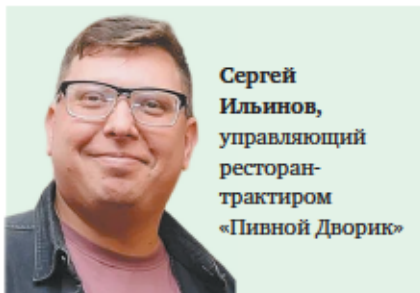


Гастро-паб «Трифон»
 9 Киров, ул. Московская, 33
 ☎ +7 (8332) 22-00-10
 @trifonbar



«ФЕСТИВАЛЬ ОКРОШКИ»

Ресторан-трактир «Пивной дворик»



Сергей
Ильин,
управляющий
ресторан-
трактиром
«Пивной Дворик»

Традиционно ресторан-трактир «Пивной дворик» к лету разрабатывает новое сезонное меню. Ежегодно оно называется «Фестиваль окрошки». Но на этот раз, вдохновившись грядущим юбилеем города, грандиозными событиями в честь 650-летия Кирова, шеф-повар создал пять оригинальных кулинарных сочетаний и придумал несколько позиций «вятской» кухни. Основа нового меню – блюда, знакомые едва ли не каждому жителю Кировской области. Команда ресторана «Пивной дворик» создала прекрасную формулу вкуса малой родины, соединив локальные рецепты с местными продуктами.

– СОЗДАВАЯ НОВОЕ МЕНЮ, МЫ ОБРАТИЛИСЬ К РЕЦЕПТАМ, КОТОРЫЕ БЕРЕГЛИ И ПЕРЕДАВАЛИ БАБУШКИ И МАМЫ НАШИХ СОТРУДНИКОВ. СЕМЕЙНЫЕ КУЛИНАРНЫЕ ТРАДИЦИИ СТАЛИ ОСНОВОЙ, ДОПОЛНЕННОЙ СОВРЕМЕННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ И НАРАБОТКАМИ. МЫ ПОСТАРАЛИСЬ СОХРАНИТЬ САМОБЫТНОСТЬ И В ИНГРЕДИЕНТАХ: ХРЕН, ПЕРТУ И СОТЫ ДЛЯ НАСТОЕК, ЩАВЕЛЬ

– ВСЕ ЭТИ ПРОДУКТЫ МЫ ЗАКУПАЕМ НА МЕСТНОМ РЫНКЕ И У ФЕРМЕРОВ. НО САМЫМ ГЛАВНЫМ ПОСТАВЩИКОМ РОДНОЙ ПРОДУКЦИИ ОСТАЕТСЯ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД «ВЯТИЧ», КОТОРЫЙ ПРИВОЗИТ В ТРАКТИР КВАС, ЛИМОНАДЫ И ДРУГИЕ НАПИТКИ.

«Пивной дворик» не в первый раз обращается к «народным» продуктам. Ранее для создания сезонных меню или проведения гастроужинов команда использовала ревеня, особый сорт яблок для пастилы, в десертах – шелковицу, а сорбет для окрошки готовили из одуванчиков.

– НАША ТРАДИЦИЯ – СОЗДАВАТЬ ТАКИЕ БЛЮДА, КОТОРЫЕ ГАРМОНИЧНО СОЧЕТАЮТСЯ С ФИРМЕННЫМ НАПИТКОМ ЗАВОДА «ВЯТИЧ». КАЖДАЯ ПАРА – ЕДА И НАПИТОК – ПОДЧЕРКИВАЮТ И РАСКРЫВАЮТ ВКУСОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДРУГА ДРУГА.

Разрабатывая новое меню, команда поваров остановилась на блюдах русской кухни. В летнем сезоне 2024 года представлены, к примеру, окрошка с разварной говядиной или груздями на «Вятском квасе» и окрошка на кефире с ветчиной и печеной свеклой или для приверженцев более северных традиций – окрошка с обожженной форелью на айране. Гости также могут отведать, например, пирог пастуха с говяжьими щечками и белыми грибами или нолинский пряник с кремом из творожного зерна из «Вятского меню».



Основой для всех меню ресторана-трактира всегда оставался вкус. Потому сочетания ингредиентов, текстур, продуктов нового меню несложные и немногочисленные. Ведь лучшее решение из возможных – самое простое.

Пивной Дворик

Ресторан-трактир
«Пивной Дворик»

Киров, ул. Спасская, 41,

+7 (8332) 64-70-00

@pivnoydvorik43

АРТ-КОНДИТЕРСКАЯ «BOMARSHE»



“

– НАШ НОВЫЙ ДЕСЕРТ – СОВМЕСТНАЯ РАБОТА С ЦЕНТРОМ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ПИРОЖНОЕ ПРИУРОЧЕНО СРАЗУ К НЕСКОЛЬКИМ ВАЖНЫМ ИСТОРИЧЕСКИМ СОБЫТИЯМ НАШЕЙ МАЛОЙ РОДИНЫ. РАЗУМЕЕТСЯ, ЭТО 650-ЛЕТИЕ ГОРОДА КИРОВА – ПРОЙТИ МИМО И НЕ ПРЕДЛОЖИТЬ ЖИТЕЛЯМ И ГОСТЯМ ГОРОДА ПОДАРОК НЕВОЗМОЖНО. ВТОРОЙ ПОВОД – 160-ЛЕТИЕ СО ДНЯ ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА, К СОЖАЛЕНИЮ, УТРАЧЕННОГО АЛЕКСАНДРО-НЕВСКОГО СОБОРА, СОЗДАННОГО ПО ПРОЕКТУ ТАЛАНТЛИВОГО АРХИТЕКТОРА АЛЕКСАНДРА ВИТБЕРГА.

”



«Витберг на Вятке»

Вятская земля всегда изобиловала яблоками: пряный кисло-сладкий сорт Анис, насыщенная ароматная Антоновка, сочный сладкий Белый налив, мягкая сладко-медовая Медунца. А по весне размахистые яблоневые сады превращались в воздушные замки – сильные ветви деревьев будто бы вилкой насаживали на себя облака белоснежных и нежно-розовых цветов.

Идея самого рецепта пришла из XIX века, когда излюбленным лакомством было запеченное в русской печи яблоко с творогом и корицей. Это блюдо стало символом домашнего уюта и тепла, его часто готовили на праздники или просто так, чтобы порадовать близких.

В основании современного десерта – ароматный бисквит на грецком орехе с корицей, в начинке – крем из мягкого творога и шоколада и карамелизированные яблоки в объятиях легкого облака мусса на пюре из запеченного яблока и меренги.

Декор пирожного выбран неспроста. Строгая форма – достаточно сдержанная и одновременно утонченная – как само искусство и творения, рожденные в руках архитектора.

Венчает десерт тонкое очертание силуэта утраченного Вяткой Александром-Невского собора и портрет его создателя – Александра Витберга, определившего исторический облик города.

«Кировская девочка»

Идея создания нового пирожного озарила шеф-кондитера «Bomarshe» так же неожиданно, как песня Сергея Ямшина «Кировская девочка» сыграла на струнах души, вероятно, большинства жителей нашей области.

Каждая кировская девочка легко вспомнит по запаху и вкусу летние каникулы: пьянящее благоухание черной смородины в деревне; такой родной, неповторимый пряный букет солода и хрустящей корочки свежего ржаного хлеба; свежий и терпкий хвойный аромат можжевельных веток под потолком на веранде и теплый, уютный аромат домашнего печенья, которое бабушка достаёт из духовки.

И, конечно, «девushка с душой цвета радуги над Вяткой» никогда не забудет душистый запах полевых цветов и бодрящие нотки свежескошенной травы. Все эти воспоминания, шлейфы



“

– АРТ-КОНДИТЕРСКАЯ НЕ СМОГЛА ПРОЙТИ МИМО НАШУМЕВШЕЙ ЭТОЙ ВЕСНОЙ ПЕСНИ. ДЛЯ НАС ЭТА КОМПОЗИЦИЯ – ОДА СВОЕЙ, РОДНОЙ КИРОВСКОЙ ДЕВОЧКЕ, КОТОРАЯ ПРОЖИВАЕТ СВОЮ САМУЮ ЯРКУЮ ВЕСНУ И ЛЕТО В ЛУЧШЕМ МЕСТЕ НА ЗЕМЛЕ... ПОЭТОМУ МЫ ЗАШИФРОВАЛИ В МАЛЕНЬКОМ ПИРОЖНОМ НЕОБЪЯТНОЕ, БОГАТОЕ НА ВКУСЫ, АРОМАТЫ И ОЩУЩЕНИЯ КИРОВСКОЕ ЛЕТО!

”



ароматов, как тонкие нити, соткали душу и характер кировских девочек.

В основании десерта – миндальный бисквит с добавлением ароматного солода, ржаной муки и кориандра, толстый хрустящий слой с цельным кедровым орехом, начинка из крема с ярко выра-

женной кислинкой на пюре из черной смородины собственного производства с ароматным можжевельником в объятиях воздушного черносмородинового мусса.

Пирожное украшает градиент из шоколадного велюра.

ГАСТРОСЕТ «ВЯТСКИЙ УЖИН»

Ресторан FOUR



Гастрономический сет «Вятское меню» от ресторана – гибрид не разных культур или кухонь, а переплетение времен и поколений.

– У каждого блюда в сете есть своя история, связанная или со знаменитыми людьми, жившими на Вятской земле, или с событиями и легендами о нашем крае. За историями и вдохновением бренд-шеф ходил в библиотеки и ездил по отдаленным селам и деревням. В основу некоторых блюд – паштета из печени и ржаных колобов – мы взяли старинные рецепты. Несмотря на привязку к корням, приготовили их современно и свежо.

Другие блюда, например, разварная лосятина с парёной из репы, по составу продуктов, на первый взгляд, кажутся ничем не примечательными. Но самобытность вкуса и подачи таится в применении новейших способов их обработки и приготовления.

Еще с 2023 года в ресторанной индустрии культивируется и развивается тренд использования «забытых всеми» ингредиентов – ревеня, пастернака, брюквы и остальных. В свою очередь FOUR внедрил в вятский сет забытый, но очень полезный продукт – репу. Гвардию нестандартных ресторанных ингредиентов дополняет гриб чага, цветы ромашки, корень хрена, солод и березовый сок. Команда ресторана FOUR считает, что вятскую кухню олицетворяют три основных качества: простота, натуральность и аутентичность.

Самондентичность вятской региональной кухни заключается в использовании традиционных продуктов, приготовлении блюд по семейным рецептам, передающимся из поколения в поколение. Вятская кухня отражает историю и культуру региона, потому у нее самобытный вкус, отличный от других региональных кухонь. В частности, сочетание мяса дичи и местной зелени, солений. Вкусовые акценты, которые гости региона больше нигде не найдут, также передают специфические местные ингредиенты, технологии приготовления или особенности приправления блюд.

Визуальная составляющая накладывает свое влияние на то, каким будет для гостя и вкус блюда – помним, что люди в первую очередь «едят глазами».

– Именно поэтому подачу каждого блюда мы долго и кропотливо прорабатывали, потратив не один месяц на поиск подходящей посуды и атрибутов.

В подаче, как и в приготовлении, сохраняем гибридность. Мы активно используем современные технологии: 3D-печать, элементы молекулярной кухни. Но чтобы придать сету аутентичность, берем для подачи элементы, которые в принципе сложно увязать с гастрономией, – гильзы от патронов, пробирки, пинцеты, мыльницы, камни, расушки, кору деревьев и мак, которые бренд-шеф сам собирал в лесу.



ВОРОТА РУССКОГО СЕВЕРА

Ресторан «Острова»

Новый раздел основного меню «Ворота русского севера» – это блюда традиционной вятской кухни, сохранившие память о наших предках.

Вятская земля исторически была местом, где бок о бок жили и до сих пор живут представители многих народов. Эта особенность отразилась и на кулинарных традициях региона. От марийцев вятская кухня переняла рецепты сытных каш с говядиной и бараниной, а удмурты поделились простым и вкусным рецептом традиционных «перепечей». Повара искали рецепты и вдохновение в старинных книгах и в воспоминаниях долгожителей Кирова. Например, 85-летняя художница Татьяна Дедова поделилась своими детскими воспоминаниями о том, что основными лакомствами в то время были растения из садов и огородов.

Другая особенность вятской кухни, помимо отражения народных традиций, – это неизменная любовь к картофелю. Он используется в самых разных блюдах: перепечах, ватрушках, луковниках, картофельниках и жарехах.

Так по крупицам истории и фактов в ресторане «Острова» сформировалось меню «Ворота русского севера». Здесь и соленые рыжики с груздями с картофелем и красным луком, и традиционный вятский суп из сезонных грибов (фаворит поваров – из подосиновиков и подберезовиков), и любимое блюдо местных



охотников и их гостей – пельмени из дичи, и блюдо старинного праздничного обеда – вареники с картофелем, грибами и сметаной.

Особую любовь в сердцах молодых гостей ресторана завоевала осередница по-вятски – старинное вятское блюдо на современный лад из куриных потрошков с картофелем, жареным луком и сметаной.

Почти все блюда вятской кухни простые и быстрые. Возможно от того, что вятским хозяйкам некогда было стоять у печи – на плечах работа по дому, большая семья. Как говаривали наши бабушки о кулинарных изысках: «Уж больно роботно это!»

– КИРОВ, ВЯТСКАЯ ЗЕМЛЯ – МЕСТО СИЛЫ С ПРЕКРАСНОЙ ПРИРОДОЙ, ДОБРЫМИ ЛЮДЬМИ, ИСТОРИЧЕСКИМИ КРАСИВЫМИ УЛОЧКАМИ И ВКУСНОЙ ЕДОЙ. ОЧЕНЬ ХОЧЕТСЯ, ЧТОБЫ ВСЬ МИР УЗНАЛ О НАШЕМ ЛЮБИМОМ МЕСТЕ. НАПРИМЕР, ЧЕРЕЗ ЕДУ. ЭТО НЕ ТОЛЬКО ТО, ЧТО НАС ПИТАЕТ И ЗАРЯЖАЕТ ЭНЕРГИЕЙ, НО И ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПУТЕШЕСТВИЯ ВО ВРЕМЕНИ, ПОЗНАКОМИТЬСЯ С ТРАДИЦИЯМИ И ПРИВЫЧКАМИ НАРОДОВ, КОТОРЫЕ ЖИЛИ НА ЭТОЙ ЗЕМЛЕ. МНОГИЕ СОГЛАСЯТСЯ, ЧТО НЕТ НИЧЕГО ВКУСНЕЕ ДОМАШНЕЙ ЕДЫ, ХРАНЯЩЕЙ В СЕБЕ ТЕПЛО РУК И ДУШИ ХОЗЯЕВ. А СОХРАНИВШИЕСЯ РЕЦЕПТЫ ПРИГОТОВЛЕНИЯ РАСКРЫВАЮТ НАМ КУЛЬТУРУ И ТРАДИЦИИ МНОГИХ ПОКОЛЕНИЙ. В ЭТОМ И ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ФИЛОСОФИЯ НАШЕГО НОВОГО РАЗДЕЛА МЕНЮ.



СКИДКА - 20%

ДЕЙСТВУЕТ ПО БУДНЯМ С 11 ДО 16 ЧАСОВ

Предложение не действует в выходные и праздничные дни

Скидка не действует на блюда, отмеченные
специальным значком «offerta»

Скидка не действует на меню бара и спецпредложений



ДВЕ ПИЦЦЫ ПО ЦЕНЕ ОДНОЙ

ПО БУДНЯМ С 16:00 ДО 18:00

Предложение действительно на две одинаковые пиццы

Предложение действует только внутри ресторана

Предложение не действует на доставку и самовывоз,
а также в выходные и праздничные дни.

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ИЗВЕСТНОГО КИРОВСКОГО БРЕНДА

Несколько месяцев назад кировское турагентство «Твоя путевочка» вышло на новый профессиональный уровень – открыло филиал в Москве. Об этом мы поговорили с собственником и руководителем агентства Екатериной Самарцевой.

Екатерина, по итогу первых месяцев работы московского офиса уже сделали какие-то выводы?

– Работать в Москве сложно, но интересно. Большинство агентств в столице действуют под франшизой крупных операторов. Мы сознательно приняли решение продолжать работу под своим брендом: не хочется становиться «одним из...». Кроме того, у нас безупречная репутация как среди партнеров, так и среди клиентов. Однако пришлось искать новые инструменты продаж. Их внедрение не только привлекло клиентов в московский офис, но и увеличило количество продаж в Кирове.

Какие тренды есть в туристических предпочтениях?

– Пляжный отдых не теряет популярность. Но вместе с тем наблюдается тренд на нестандартные короткие маршруты. Например, у нас есть тур, пользующийся спросом, на реконструкцию Бородинского сражения или туры на различные фестивали. Есть в нашем ассортименте и сборные туры на крупные промышленные предприятия, фабрики. Все программы представлены на нашем сайте tvoyputevochka.rf в разделе «Экскурсионные туры по России и за рубежом». Традиционно высоким спросом пользуются такие направления, как Санкт-Петербург и курорты Краснодарского края. С каждым годом растет популярность туров в Карелию, Дагестан, Минеральные воды. Туристы в восторге от морских безвизовых круизов из Сочи в Турцию. Привле-

кательность такого вида отдыха вполне объяснима: интересные маршруты по неизведанным локациям, приемлемая стоимость и тематическое разнообразие. Можно выбрать круиз с известными музыкальными группами, диджеями, квн-щиками, а можно отправиться в настоящую экспедицию, где туристы вместе с учеными изучают флору и фауну. Тренд последних лет – различные ретриты для небольших женских групп. Мы готовы оказать помощь в организации таких туров не только в регионы России, но и за рубеж.

Чувствуется, что туристическая отрасль развивается стремительно. В таком темпе не теряются ваши сотрудники?

– Нет, наоборот – они очень заряжены этой энергией всего нового. Вообще, современный туристический менеджер – это даже не профессия, это образ жизни. Нередко сотрудники «Твоей путевочки» по собственной инициативе ездят по маршрутам, которые мы только планируем включить в продажу. Менеджеры нацелены на долгосрочное сотрудничество с клиентом, поэтому мы стараемся как можно больше узнать о предпочтениях на этапе подбора тура и держим связь на протяжении всего отдыха. К каждому клиенту у нас прикреплен личный менеджер. Кстати, это очень

отличает нас от московских коллег. В агентствах столицы работа, как правило, строится иначе: предварительную консультацию проводит один сотрудник, бронирует другой, выдает документы третий. Нам же важно не просто продавать путешествия, а строить добрые отношения. Любовь Москвы небыстрая, но бизнес обречен быть успешным, когда на первом плане – клиент.

Сможет ли Киров стать туристическим центром, читайте в полной версии интервью на bnkirov.ru.

«Твоя путевочка»
9 Киров, ул. Горбачева, 62,
4 этаж, офис 6.
☎ (8332) 22-14-24.



ИП Самарцева Екатерина Владимировна. ИНН 434583606165.

ЛЮБОВЬ НА КОНЧИКАХ ПАЛЬЦЕВ

В самом центре Кирова расположен магазин, который хранит в себе истории мастеров Вятки и других регионов нашей страны. Хранит в любовно вылепленных дымковских игрушках, трепетно вышитых узорах кукарского кружева, искусно выточенных гранях капокорешковых шкатулок, изящно расписанных нолинских матрешках и умело сшитых льняных косоворотках. Здесь двери открываются не в магазин, а в кладезь русской культуры.



По пяти залам «Вятской матрешки» можно ходить часами – смотреть и изучать изделия народных художественных промыслов, потрогать их, прощупать характер. Именно здесь стоят в ожидании пытливых глаз тысячи товаров.

А начиналось все с порыва души и сердца.

НАЧАЛО ПУТИ

Директор магазина «Вятская Матрешка» Елена Солоницына после окончания Абрамцевского художественно-промышленного училища имени В.М. Васнецова работала художником на фабрике художественных изделий «Идеал». Несмотря на работу в любимой сфере, душа требовала иного – более сложных и творческих процессов. А делать то, что не по душе, Елена Юрьевна не привыкла. Сила, молодость, огромная энергия и мечта создавать и выпускать качественную, красивую продукцию искали выплеск.

По воле случая или providения сложилось семейное дело: сначала производство изделий народных художественных промыслов, позднее – магазин подарков, сувениров, изделий ремесленников.

Сегодня магазину «Вятская матрешка» 15 лет. И одна из самых важных задач работы на протяжении этих лет – подарить эмоции гостю.

– Для меня очень важно, чтобы наш гость не ушел разочарованным и с пустыми руками, – признается Елена Юрьевна. – Чаше, зайдя в наш магазин, они удивляются, их глаза загораются. У людей возникает желание поддержать покупку мастеров, подарить себе или другому частичку русской души. Тогда им на помощь приходят продавцы-консультанты, знающие представленные изделия от и до, готовые рассказать и о промысле, и о мастере.

ИНТЕРЕС К РЕМЕСЛАМ

Народное художественное творчество – вид деятельности, который никогда не выйдет из моды. Елена Солоницына уверена: интерес к ремесленным изделиям у человека в крови. И, как ни странно, заразен! Сначала покупаешь одну вазочку или фигурку, потом подбираешь к ней пару, а через некоторое время не можешь остановиться, пополняя свои коллекции изделий и любимых ремесел.

В Кировской области очень много традиционных промыслов – это гордость нашего края и всей страны. Причем современные ремесленники сохраняют высокое художественное мастерство.

– Мне полюбилась семикаракорская керамика. Из вятских народных художественных промыслов люблю изделия из капокорня: шкатулки с секретом – высший пилотаж. Не один год надо учиться этому мастерству. Удивительно, как во время столь тяжелого труда рождаются совершенно легкие, воздушные, сложнейшие и красивые творения. Жаль, что промысел сегодня погибает, несмотря на то, что капокорешковые изделия продаются на ура.

В «Вятской матрешке» представлены самые известные промыслы России. Потому порой магазин превращается в музей, где проходят экскурсии. Интерес к народным художественным промыслам сегодня очень высок. Но есть проблема – нехватка мастеров. Во всех регионах России мастера не успевают выполнять заказы, отчего магазинам приходится долго ждать свои заявки.

МАСТЕРСТВО НЕВООРУЖЕННЫМ ВЗГЛЯДОМ

Проводя экскурсию по своему любимому магазину, Елена Солоницына с обожанием и нежностью говорит о каждом зале, о каждом представленном промысле. А на вопрос «В чем секрет хорошего ремесленного изделия?» без заминки отвечает – исключительно в любви.

– Любый мастер и сторонний эксперт скажут: изделие, сделанное с любовью, разительно отличается от того, которое сделано без любви. Эта энергия чувствуется на кончиках пальцев. А вложенная любовь увеличивает ценность самого изделия.

Сегодня в Кировской области много молодых людей, занимающихся творчеством по велению души и сердца. Елена Юрьевна заверяет: мастеров, делающих без любви, без

“ В Киров прибывает автобусами, поездами, самолетами, машина-ми множество туристов. Лишь за редким исключением они возвращаются домой с пустыми руками. И, честно говоря, мне жаль тех, кто теряется, бежит по городу в поисках уникального, самобытно-го подарка.

Не надо бегать, стирая ноги до подколенок, в поисках чего-то особенного, необычного, редкого. Приходите к нам, в «Вятскую матрешку». Поиск незаурядных изделий и подарков – наша работа.

”

эмоций, – практически нет. Поэтому на прилавки «Вятской матрешки» попадают изделия, которые относятся именно к народным художественным промыслам.

– Люблю рассматривать что-то новое. Порой сама удивляюсь, насколько смекалистый и талантливый наш народ – создает невероятные, высокохудожественные изделия. Такие творения нельзя продавать в интернете – их надо поддерживать в руках: через голубой экран сложно распознать их красоту и почувствовать энергию.

Помимо красоты на витринах, в «Вятской матрешке» гостей встречают обворожительные девушки в русских сарафанах – продавцы-консультанты, которые придают особую атмосферу и создают уют.

Пожалуй, все это пленит покупателей, которые уходят из магазина с улыбкой и благодарностями, уверенностью, что побывали в настоящем музее русской народности, и надеждой вернуться сюда в скором будущем.



**СУВЕНИРЫ, ПОДАРКИ,
НАРОДНЫЕ ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ
ПРОМЫСЛЫ**

г. Киров, ул. Герцена, 5
8 (8332) 32-26-50, 8 (8332) 64-18-00
vk.com/matryoshka_podarok





ЦЕННОСТИ СЕМЬИ В МАСШТАБАХ БИЗНЕСА

Для одних предпринимательство – это возможность воплотить заветную мечту и начать собственное дело. Ради нее развиваются, ставят высокие, порой недостижимые цели и идут в их направлении. Другие приходят в бизнес ради финансовых перспектив, будущей независимости и сколоченного состояния. У соучредителей компании «Миратекс» Надежды Александровны и Владимира Николаевича случилось иначе – они влюбились в предпринимательство уже в процессе своей работы.

– Мы никогда не мечтали о своем бизнесе, не ставили глобальных целей – сама жизнь, времена затянули нас в водоворот предпринимательства. И мы начали работать. Сферу деятельности выбрали по воле случая: супругу во сне приснилось, что он занимается текстилем, – решили попробовать.

Начинали с малого – ежедневных выездов в районы Кировской области, поездок в другой регион за товаром и

редкими выходными. Первое время работали на знакомство с потребителями, их желаниями, расширение клиентской базы. С годами появилось чувство ответственности, прежде всего перед покупателями.

Со временем жители деревень становились не просто постоянными покупателями, которые ценили уютные халаты, качественное постельное белье, красивые платья, но и становились приятелями, друзьями. Бывало и так, что покупатели забывали кошелек

дома. Основатели «Миратекса» всегда шли навстречу: отпускали товар с уговором рассчитаться на следующей неделе. Доверие и душевность стали визитной карточкой компании.

В основе – качество и забота

За пять лет выездной торговли было много забавных случаев, которые руководители компании вспоминают с теплой улыбкой. Одно из самых курьезных – потерянный товар на улице деревни.

– По районам ездили на УАЗике. После торговли в одной из деревень возвращались домой. В пути заднюю дверцу машины заело, и она распахнулась. Мы растеряли все коробки с постельным бельем. Опомились только через два часа. Когда вернулись, товара уже не было. Сначала, конечно, расстроились, а потом сошлись на том, что жители этой деревни оценят неожиданный подарок и почувствуют качество товара и в будущем станут нашими покупателями.

Выездная торговля позволила не только заявить о себе, но и узнать рынок изнутри. Без изучения этой сферы, без понимания нюансов, деталей открывать магазин было рискованным делом.

Ключи успеха

Надежда Александровна и Владимир Николаевич признаются: на рынке торговли текстилем всегда было много игроков. Но с годами конкуренты «Миратекс» сменяли один другого – даже крупные, процветающие компании уходили, не приспособившись к новой политике рынка.

Сейчас магазины «Миратекс» открыты в Кирове, Кирово-Чепецке, Зуевке, Белой Холунице, Омутнинске. На рейлах и витринах товары из Кировской, Ивановской, Нижегородской областей, Республики Чувашия, Турции, Китая, Узбекистана.

– Мы всегда придерживались строгих принципов: привозить продукцию только из натуральных тканей, следить за качеством и стараться соблюдать баланс цены-качества, – отмечает Владимир Николаевич.

Но секрет истинного успеха кроется в другом – неизменном совершенствовании условий обслуживания.

– Современный покупатель в первую очередь обращает внимание на сервис, уже потом – на качество изделий и репутацию компании, – добавляет Надежда Александровна.

Сервис в «Миратекс» – философия гостеприимства и заботы о каждом госте. Она выражается во всем: начиная с того, как продавцы-консультанты встречают покупателя, как разговаривают с ним, предлагают товар и рас-

сказывают обо всех тонкостях ассортимента, заканчивая эффективным удовлетворением запроса покупателя.

– Мы не просто продаем товар – решаем боль, проблему покупателя. Порой они приходят с одним запросом, а во время общения с нашими консультантами понимают, что им необходим совершенно другой товар. Поэтому наши прекрасные продавцы – в своем роде психологи, способные подобрать к каждому гостю индивидуальный подход, – рассказала Надежда Александровна.

КЛИЕНТ, КОТОРОМУ
ДОРОГА ЭТА
АТМОСФЕРА И ЖИВАЯ
КОММУНИКАЦИЯ,
НИКОГДА НЕ УЙДЕТ.

Если говорить масштабнее – про бизнес в целом, то непреложный принцип владельцев компании «Миратекс» – это честность. Она проявляется в каждом действии: в общении с клиентами, в сотрудничестве с партнерами, в принятии бизнес-решений и организации внутренних процессов, выполнении обязательств перед поставщиками.

– Это дорогого стоит – когда более 23 лет нам доверяют. Очень важно сохранять такой подход к делу.

Как бы ни развивались технологии, маркетплейсы, покупатели продолжают приходить в «живые» магазины. Поэтому в сети «Миратекс» представлен тактильный товар, который хочется пощупать, примерить, окунуться в атмосферу домашнего уюта еще на стадии покупки.



Сеть магазинов «Миратекс»

- 📍 Киров, Ломоносова, 37
и еще 29 адресов
- ☎ +7 (8332) 41-90-01
- 🌐 vk.com/miratex43
- 🌐 miratex43.ru



Реклама ИП Поддубинский Владимир Николаевич, ОГРНИП 304434530801376





Берёзовая роща

Киров

58.568491° С.Ш.

49.691977° В.Д.

Наша берёзовая роща — уникальное место на берегу реки Вятки. Рощу в свое время создали кировские студенты, одновременно высадив рядами саженцы деревьев, потому сейчас все берёзы как на подбор.

Пожалуй, это одно из немногих подходящих мест города для встречи рассвета или единения с природой: здесь замечаешь ее красоту, слышишь щебет птиц и далекие отзвуки лягушек, вдыхаешь полной грудью свежий воздух. Берёзовая роща идеально показывает чистоту и спокойствие нашей вятской природы.

Евгений Карепанов,
гид-фотограф и автор снимка

ПЯТЬ ЛЕТ С «ВОДОКАНАЛОМ»

После прошедшей в 2019 году реорганизации МУП «Водоканал» возглавил Дмитрий Ухин. За эти годы предприятие из убыточного стало прибыльным, финансово устойчивым, стабильным, с подготовленным потенциалом для дальнейшего развития. В начале июня здесь сменился руководитель. Перед окончанием работы на этом посту Дмитрий Игоревич рассказал, что сделано за эти годы и что будет сделано в среднесрочной перспективе.



Фото: Яна Буликашкина

ЭКОНОМИКА ФИНАНСОВ

Чем муниципальное предприятие принципиально отличается от коммерческого?

– Во-первых, у города больше контроля за деятельностью МУПа. Во-вторых, при условии прибыльности муниципальное предприятие обязано отчислять часть прибыли в бюджет города. Первый, 2019 год, у нас был убыточным, начиная с 2020-го мы пошли в прибыль: 2023 год закончили с прибылью в 242 млн рублей вместо запланированных 219 млн. В бюджет Кирова за прошлый год перечислили 72 млн рублей дивидендов. Это рекордный показатель за все годы работы «Водоканала».

Как в целом складывается экономика предприятия?

– Тут всё просто: меньше расходов – больше доходов, поэтому в первую очередь занимаемся оптимизацией расходов. У нас 80% себестоимости – это электроэнергия и фонд оплаты труда. На фонде оплаты труда, безусловно, не экономим, потому что всегда говорю – всё держится на людях. Для понимания: в мае 2019-го средняя зарплата на предприятии составляла порядка 16-17 тысяч рублей. Сейчас, считаю, для отрасли она в «Водоканале» конкурентная – 55 тысяч рублей, рабочие специальности получают 60-70 тысяч. В прошлом году заработную

плату индексировали дважды. Стараемся не только материально стимулировать, у нас есть коллективный договор, работает профсоюз, много различных льгот, доплат. По условиям труда покупаем лучшую спецодежду, материалы, обновили технику.

По закупке электроэнергии еще два года назад вышли на оптовый рынок, уже тогда начали получать экономию и сегодня имеем цену ниже, чем многие предприятия города. Сокращаем и объемы потребления электричества. К примеру, в 2019 году в целом на систему водоснабжения тратили порядка 30 млн кВт в год, в 2023-м потратили 25 млн кВт. Суммарно за пять лет сокращение расхода электроэнергии составило порядка 20%.

А в целом экономия идет за счет выполнения целого ряда организационно-технических мероприятий, направленных на рационализацию, автоматизацию рабочих процессов, совершенствование конкурентных способов закупок. Благодаря таким решениям финансовые результаты работы предприятия в 2023 году оказались лучше запланированных. Так, выручка составила 2 665 324,00 тысячи рублей по сравнению с плановыми 2 658 993,00 тысячи рублей, а чистая прибыль достигла 242 468 187 рублей вместо запланированных 219 060 311 рублей. За прошлый год МУП своевременно выполнил все обязательства по налоговым и прочим платежам, а кредитная нагрузка на конец 2023 года полностью отсутствовала. При этом за период

2021-2023 годов совокупно расходы на себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы снизились. На 65% по сравнению с предыдущими периодами сократилось и субсидирование из бюджета.

А что с платежной дисциплиной?

– По 2023 году в целом собираемость 100%, даже чуть выше, но здесь речь о прочих потребителях, бюджетниках. Если говорить конкретно про население, собираемость 95-96%, то есть практически все жители ответственные. К тому же мы полтора года серьезно занимаемся претензионной работой. Дебиторская задолженность снижается существенными темпами.

Всегда говорю, что в этом вопросе должны быть и кнут, и пряник. Люди платят, если им удобно. Мы все наши сервисы сделали максимально удобными. У нас на прямых договорах сегодня 240 тысяч лицевых счетов с населением и около 7 тысяч договоров с юрлицами. На прямых расчетах – 95% жителей Кирова. Оплачивать услуги удобно: через телефон, в банкоматах, в наших офисах. У нас работает чат-бот. Биллинг абонентов осуществляет ООО «РКЦ» (мы его учредители с 75% акций), есть три офиса для работы с клиентами в городе. Все сервисы, доступность возможностей оплаты и общения с потребителями продолжаем улучшать.

ДВЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

На ваших информресурсах выложены «Инвестиционная программа МУП «Водоканал» на 2023-2032 годы» и региональная программа «Модернизация систем коммунальной инфраструктуры на 2023-2025 годы». В чем между ними принципиальная разница?

– Начнем со второй. Если коротко, программа подразумевает модернизацию и капитальный ремонт сетей, линейных объектов. В большинстве своем она направлена на снижение аварийности. Наша инвестпрограмма – это масштабная реконструкция, новое строительство, то есть более капиталоемкие мероприятия, в первую очередь по объектам водоснабжения и водоотведения. Условно, по этой программе делаем глобальные, большие перекладки сетей, площадные объекты: насосные станции, очистные сооружения. По первой более мелкие, это текущие ремонт. На этот год по ней запланировано заменить порядка 30 км сетей как водоснабжения, так и водоотведения. Это весь пригород – Коминтерн, Нововятск, Захаринцево, Лянгасово и так далее. Есть отдельный проект по реконструкции берегового коллектора – это главная труба в городе, по которой все стоки поступают в очистные сооружения. Запланирована реконструкция шестого водовода, он идет по улице Володарского на станцию «Насосная». Все эти и многие другие мероприятия прописаны в программах.

Часть работ в центре города в связи с мероприятиями к 650-летию Кирова перенесли?

– Да, они начнутся в конце года, за зиму сделаем. Материалы и оборудование закуплены, лежат на складе. И очень хорошо, потому что на сегодня они подорожали. В

городе сейчас работаем по небольшим сетям, уже много переложили в Сидоровке, Коминтерне.

Как показывает практика, если хочешь сократить аварийность, ремонтируй мелкие сети. Если хочешь сократить потери, ремонтируй большие. Сейчас большой акцент делаем на снижение аварийности. Плюс идет замена на новые трубы, а это повышение качества воды.

Каков источник финансирования работ в рамках этих двух программ?

– В настоящее время всё делается за счет средств «Водоканала». Изначально по региональной программе модернизации планировалось обновить 60 км сетей, половину – за счет бюджета. Пока денег не выделили. Но мы совместно с областью и городом решили не откладывать работы и начинать их делать за свой счет.

По нашей инвестпрограмме тоже всё делается за счет собственных источников. Все объекты сложные, сейчас ведется их проектирование. Это гигантские проекты, возникает немало вопросов с той же землей, технологиями, экспертизами. Когда формировали программу, понимали поставщиков по всем товарам. Сейчас в связи с внешнеэкономической ситуацией приходится их менять и искать новых. К примеру, сушилки для осадка ранее делала одна компания в мире, сегодня ищем замену. Всё решаем в рабочем порядке. Все мы живем в новой реальности, поэтому перестраиваемся.

За пять лет вашего управление «Водоканал» стал экономически устойчивым и перспективным муниципальным предприятием. Почему вы уходите с поста директора?

– Потому что я пришел на предприятие в мае 2019 года, а сейчас май 2024-го. Отрабатал пять лет, это предельный и на самом деле очень большой срок работы директора муниципального предприятия. За это время многое сделано, настало время взглянуть на все эти произошедшие изменения со стороны. Я не скрывал, что планирую отработать именно пять лет. Тяжело было в самом начале, а сейчас все процессы настроены и понятно, куда и как муниципальному предприятию двигаться дальше. Считаю, что я свою задачу выполнил.

Подробнее о результатах работы
МУП «Водоканал»



<https://www.vdkanal.ru/about>

ОСОБЫЙ ВЗГЛЯД НА ТРУД

В цехе кировского производственного предприятия «Прожектор» шумно и людно: громко работает оборудование, а сотрудники все время в движении. Каждый занят своим делом, конкретной производственной операцией. Кто-то трудится за станком, некоторые что-то сосредоточенно делают своими руками. Можно заметить, к примеру, женщину, которая настолько уверенным и отточенным движением помещает деталь в сверлильный станок, что кажется, не смотрит на стремительно вращающееся сверло. На самом деле, глаза действительно не помогают ей – она инвалид по зрению. Однако, успешно работает здесь 37 лет. Для нее, как и многих других людей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ), «Прожектор» стал не просто строкой в трудовой книжке, а местом, где они нужны и востребованы.

10 ноября 1943 года считается официальным днем рождения кировского предприятия, которое изначально предусматривало создание рабочих мест для инвалидов. В 1949 году был организован подобный завод в городе Слободском, а в 1960 – в городе Котельниче. Спустя десятки лет произошло несколько последовательных реорганизаций, и все три предприятия объединились в одно – ООО КПП «Прожектор», собственник которого Всероссийское общество слепых (ВОС). По словам директора предприятия Виктора Быданова, это был по-настоящему сложный период, когда надо было сохранить убыточные слободское и котельничское производства и наладить работу. Так еще не раз «Прожектору» придется держать баланс между финансовой выгодой и своей социальной ролью – сохранением рабочих мест для людей с инвалидностью.



❓ Виктор Васильевич, возвращаясь в день сегодняшний, как «Прожектор» справляется со всеми вызовами?

– По-разному. Но, надо сказать, что 2023 год стал удачным для нас. Получили прибыль от продаж порядка 7 миллионов рублей. Фиксируем рост по выпуску товарной продукции и по выручке 113% по сравнению с прошлым годом. Сейчас у нас работает 116 сотрудников, из них 56 – люди с инвалидностью, большая часть из которых инвалиды по зрению. В России таких предприятий, как наше, на сегодняшний день 167.

❓ Какие производственные направления находятся в основе деятельности предприятия?

– 60-65% составляет кисте-щеточная продукция, которая делится на хозяйственную группу (щетки половые,

“ ЗАХОДЯ В ЦЕХ «ПРОЖЕКТОРА», СПРАШИВАЮ ПО ОЧЕРЕДИ РАБОТНИКОВ, НРАВИТСЯ ЛИ ИМ ЗДЕСЬ. И КАЖДЫЙ ОТВЕЧАЕТ СО СМУЩЕННОЙ УЛЫБКОЙ, НЕ ОТВЛЕКАЯСЬ ОТ РАБОТЫ НИ НА МИНУТУ: «ОЧЕНЬ НРАВИТСЯ. ЗДЕСЬ МЫ НУЖНЫ». ”

сметки, технические, бытовые) и художественные кисти. На сегодняшний день в системе ВОС по направлению кисте-щеточной продукции наше предприятие занимает одно из лидирующих мест. В 2018 году мы при поддержке собственника и технического сопровождения ВятГУ в Котельниче запустили линию по производству искусственно-моноволокна. Также занимаемся металлообработкой и деревообработкой. К примеру, уже не одно десятилетие и

в больших объемах делаем замок для скоросшивателя. Еще один наш продукт – крышка для домашнего консервирования, которая уже более 50 лет полностью производится на площадке Котельнича. При нашей специфике достаточно трудно подобрать продукт, который мы можем производить. Труд человека с инвалидностью не высокопроизводительный, но зато очень качественный. Наши работники все делают на совесть.

ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОЯВИТЬ СЕБЯ ОЧЕНЬ ВАЖНА ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ

? Насколько сложно организовать рабочее место для работника с ОВЗ?

– Прежде всего каждый человек с ОВЗ имеет карту реабилитации, где четко указано, какие рекомендации и ограничения по трудовой деятельности у него есть. Но кроме этого, мы подходим к каждому своему работнику индивидуально, подбираем ему трудовые операции по силам. Рабочее место, разумеется, оборудовано с соблюдением норм безопасности. Люди с инвалидностью у нас в основном выполняют укупорку и сборку. У них между собой есть такое выражение: «Прощупать работу», потому что в основном они ориентируются на тактильные ощущения. По итогам 2023 года средняя зарплата инвалида на нашем предприятии составила 16,5 тысячи рублей. Это немного. Но это то, что мы можем обеспечить и сохранить важные составляющие для успешного существования предприятия. Во-первых, гарантировать достойную – не менее МРОТ – плату за труд нашим сотрудникам. Во-вторых, произвести продукцию, которая не залежится на складе, а будет продана по приемлемой цене.

? Непросто сохранить такой баланс. Кого вы можете назвать своими партнерами в этом деле?

– Наше предприятие для создания и сохранения рабочих мест инвалидам тесно работает со Службой занятости населения Кировской области. Участвуем во всех предлагаемых ею программах, это позволяет компенсировать часть наших затрат и снизить цену на готовую продукцию. С 2018 года работаем с АО «Дороги и мосты» по квотированию рабочих мест для инвалидов, заключили соглашения с ЗАО «Кировский молочный комбинат» и ООО «ЛЕ МОИЛИД». Во исполнение постановления Правительства России от 14 марта 2022 № 366 предлагаем предприятиям Кировской области сотрудничество по трудоустройству инвалидов в счет квоты.

Долгое время мы плодотворно работали в кооперации с электромашиностроительным заводом «Лепсе» и

заводом «Сельмаш». У нас много партнеров по России, которые приобретают нашу продукцию. Работаем со всем российским автопромом. Мы ежегодно являемся участниками международного форума «Армия», где собираются тысячи предприятий. Оттуда привозим новые контракты.

? Сейчас многие производства уделяют внимание своей автоматизации. А для вас покупка нового оборудования – это актуально?

– В 2023 году мы получили субсидию от Кировской области на модернизацию производства. Приобрели новый китайский кустопосадочный станок. К слову, у нас уже есть два подобных автомата – немецкий и китайский. Нам важно не просто обеспечить рост производства, но также укрепить устойчивость нашей деятельности. Кроме того, в направлении кисте-щеточной продукции мы работаем в две смены – настолько много заказов. Но на станках люди с инвалидностью у нас не работают, потому что современное оборудование все-таки требует квалифицированного обращения. Однако надо понимать, что лишать инвалидов работы, автоматизируя производство, мы тоже не можем. Поэтому к вопросу техперевооружения подходим продуманно, не забывая о своей основной миссии.

? Виктор Васильевич, вы лучше всех можете ответить на вопрос, меняется ли жизнь человека с того момента, как он устроился в «Прожектор»?

– Историй много, они все разные. Но чаще всего, конечно, человек с ин-

В 2023 году предприятию «Прожектор» исполнилось 80 лет, в 2024 году Кировской областной организации ВОС исполняется 100 лет, в 2025 году Всероссийскому обществу слепых – 100 лет. Поздравляю всех работников предприятия и ветеранов с этими юбилеями. Благодарю за труд и работу, которую они делали и продолжают.

валидностью «находит себя» у нас. Был случай, когда мы много от работника не ждали в силу его ментальных расстройств. Но все показали ему, обучили конкретной операции. И спустя время он всех удивлял своими успехами. Еще и другие виды работ освоил. Возможно, он и сам не ожидал от себя. Эта возможность проявить себя очень важна для людей с инвалидностью. Они ее мало где получают. Здесь происходит их социализация, создаются семьи.

? А вас «Прожектор» изменил?

– Думаю, да. Я пришел на работу сюда после руководящей должности на машиностроительном предприятии. В моей семье есть родственники со слабым зрением, но настолько массово я никогда не работал с людьми с инвалидностью. И главное для меня было понять их образ жизни, проблемы и заботы. И попробовать решить хотя бы часть из них. Я об этом всегда говорю, слепой человек – одна из наиболее уязвимых категорий инвалидов. Потому что ему крайне сложно найти рабочее место. Поэтому задача таких предприятий, как наше, – все сделать, чтобы люди «не потерялись».





НИНЕЛЬ МОРОЗОВА:

В БИЗНЕСЕ СТРАДАТЬ НЕОБЯЗАТЕЛЬНО

Принято считать, что бизнес – это сложно. Это так, если вы действуете вслепую. Зарегистрировать компанию, открыть офис, нанять людей, закупиться необходимыми для старта материалами, начать производить и продавать – лишь маленький шажочек в сферу предпринимательства.

Чтобы компания развивалась и росла, нужно продумать все: стратегию, внедрение бизнес-процессов и финансового управления, позиционирование компании в соцсетях, как выгодно отстроиться от конкурентов, уникальность продукта и продвижение личности самого основателя бизнеса. Много нюансов, от которых кружится голова.

И уже на этой стадии хочется от всего откеститься. Но есть путь, более короткий и эффективный, как прийти к системному и прибыльному бизнесу. Он очень простой, но почему-то не очевиден для многих.

Идите к бизнес-наставнику.

Но не к тому, который транслирует «успешный успех». А к практику – тому, который с нуля сам основал компанию и прошел путь предпринимательства, собрав все «шишки». Самое главное – не останавливаться, всегда стремиться вперед и развивать свой человеческий потенциал до максимума. Это не простое убеждение или мотивационная аффирмация, а первая жизненная цен-

ность основателя группы компаний «Первый международный цифровой университет», президента фонда развития человеческого капитала, технологий бизнеса и социальной сферы Нинель Морозовой.

Она разработала матрицу эволюции предпринимателя, которая отражает пошаговый план развития компетенций и навыков, позволяющих вырасти от наемного работника-исполнителя до инвестора-руководителя.

Казалось бы, бизнес – это путь долгий, изматывающий и гарантирующий пропуск всех радостей жизни. Но гостья «ЧД» уверена – обязательно пропускать то, как растут твои дети и проходить каждую стадию развития по 10-15 лет.

– Имея готовые технологии, человек способен пройти каждый этап развития бизнеса за полтора года. Зачем изобретать велосипед, когда требуется только применить готовый инструмент?

Так начался наш разговор с Нинель Морозовой о предпринимательстве,

профильном образовании, сегментировании на женский и мужской бизнес, главных чертах вятского коммерсанта.

О матрице эволюции предпринимателя

Есть 5 этапов эволюции предпринимателя: наемный сотрудник, самозанятый, предприниматель, бизнесмен и инвестор.

В каждом этапе – по три подэтапа: исполнитель, руководитель, основатель.

– Матрица – не юридическая классификация, а психологическая. Поэтому зарегистрировав общество с ограниченной ответственностью, ты не становишься бизнесменом – это заблуждение, – отметила Нинель.

К сожалению, на практике в 90% случаев предприниматели не понимают, где находятся. Понять систему уровней несложно – особенно на практике.

Расскажем историю Давида – повара с большими амбициями.

Давид работает в небольшом ресторане. Он **наемный сотрудник** – повар.

Через полтора года практики, ответственного подхода к работе он дорос до должности шеф-повара. В этот момент он становится **сотрудником-руководителем**. По-прежнему ответственен, инициативен – не только внедрил в меню новые блюда и сет, но и оптимизировал работу кухни.

Владелец ресторана, где работает Давид, решил расширяться – открыть новую точку. В процессе открытия Давид выстроил работу новой кухни, нанял сотрудников, обучил их, прописал технологические карты, составил уникальное меню для новой точки. Когда сотрудник может с нуля выстроить бизнес-процессы, он становится **сотрудником-основателем**.

Однажды Давид решил: хватит, пора работать на себя. Молодой человек начинает печь тортики, продвигает свою продукцию в социальных сетях, сам общается с клиентами, принимает заказы, доставляет. Давид стал **самозанятым-исполнителем**.

Обычно Давид делал 7-10 тортиков в неделю. Но к 8 марта поступило 30 заказов. Можно отказаться от части нагрузки либо взять заказы и найти помощника. Давид вспомнил, что Мария из соседнего подъезда тоже печет. Мужчина попросил ее приготовить по его рецепту коржи. Ему останется их собрать и украсить сами торты.

САМОЗАНЯТЫЕ ГОДАМИ НЕ МОГУТ ПЕРЕЙТИ ИЗ СТАТУСА «ИСПОЛНИТЕЛЯ». БОЛЬШИНСТВО ДУМАЕТ, ЧТО НИКТО ЛУЧШЕ НИХ НЕ ВЫПОЛНИТ ЗАДАЧУ.

Как только самозанятый осознает, что надо в помощь привлечь другого человека, он становится **самозанятым-руководителем**. Большинство, как правило, не додумываются до этого и теряют прибыль и развитие.

Когда Давид нашел людей и поручил им внутренние процессы – делать заготовки, вести социальные сети, доставлять заказы – он перешел на стадию **самозанятого-основателя**.

НА ЭТОМ ЭТАПЕ КРАЙНЕ ВАЖНО НАЙТИ В СВОЕМ БИЗНЕСЕ ТО ДЕЛО, КОТОРОЕ БУДЕТ НАПРАВЛЕНО НЕ НА ИСПОЛНЕНИЕ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ, А НА РАЗВИТИЕ: ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ И ИЗОБРЕТАТЬ НОВЫЕ МЕХАНИКИ, ПРОДУКТЫ, ВЫСТРАИВАТЬ ОТНОШЕНИЯ С ПАРТНЕРАМИ, ВЕСТИ ПРОСВЕДИТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Поработав так несколько месяцев, Давид решил открыть кондитерскую и продавать не только тортики под заказ, но и другие десерты. Открыв кондитерскую, Давид стал предпринимателем, но по-прежнему сам готовит продукцию на кухне. Поэтому Давид – **предприниматель-исполнитель**.

Позже мужчина нашел новых сотрудников. Он больше не стоит за прилавком или у печи – только открывает и закрывает кондитерскую, проводит инкассацию, ведет документооборот, договаривается о поставках сырья. На этом этапе Давид – **предприниматель-руководитель**.

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-ИСПОЛНИТЕЛЕЙ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ – СФОРМИРОВАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ КОМАНДУ, НАУЧИТЬСЯ УПРАВЛЯТЬ РЕЗУЛЬТАТАМИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ВНЕДРИТЬ ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ, КОТОРОЕ ПОЗВОЛИТ УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ.

Через год он нанял управляющего и передал ему «открытие дверей». В этот момент Давид стал **предпринимателем-основателем**.

ЭТАП ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ-ОСНОВАТЕЛЬ – КЛАССНЫЙ, НО ВРЕМЕННЫЙ. УПРАВЛЯЮЩИЙ БИЗНЕСОМ В ЛЮБОЙ МОМЕНТ МОЖЕТ НАДЕТЬ «КОРОНУ» (СЧИТАТЬ СЕБЯ НЕЗАМЕНИМЫМ СОТРУДНИКОМ) И НАЧАТЬ ДИКТОВАТЬ СВОИ ПРАВИЛА РАБОТЫ.



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ВАЖНО БЫСТРО ПЕРЕЙТИ НА НОВЫЙ ЭТАП И ОЦИФРОВАТЬ ВНУТРЕННИЕ ПРОЦЕССЫ.

Давид решил обезопасить бизнес и оцифровать процессы в кондитерской. Он каждый день приходил в нее, наблюдал за работой всех своих штатных сотрудников. По итогу для каждой кадровой позиции составили инструкции, рекомендации и чек-листы хорошего рабочего дня. Теперь при замене одного звена цепи (на короткий или длинный срок) результат работы всего предприятия не изменится. Оцифровав внутренние процессы, Давид стал **бизнесменом-руководителем**.

НА ЭТОМ ЭТАПЕ СОЗДАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО ИНСТРУКЦИИ, НО И СИСТЕМА ОТЧЕТНОСТИ: СОТРУДНИК ОТРАБОТАЛ – СОСТАВИЛ ОТЧЕТ (НЕВАЖНО В КАКОМ ФОРМАТЕ) – НАПРАВИЛ РУКОВОДИТЕЛЮ. АЛГОРИТМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ДОВЕДЕН ДО АВТОМАТИЗМА.

Но ему хочется, чтобы кондитерская работала как часы. Надо оцифровать руководителей всех отделов – шеф-поваров, управляющего, кадрового менеджера – и процессы контроля. После оцифровки у Давида сформировался кадровый резерв персонала не только средней руки, но и высшего звена. Кондитерская работает без сбоев, а бизнес – не персонализированный. Давид успешно стал **бизнесменом-основателем**, и у него появилось время думать о развитии бизнеса – открытии еще одной точки, краткосрочных планах – организации сладких праздников и о долгосрочных стратегиях – открытии франшизы.

РУКОВОДИТЕЛИ СМОГУТ БЕЗОПАСНО ДЛЯ СВОЕГО БИЗНЕСА ГЕНЕРИРОВАТЬ ИДЕИ ДЛЯ РОСТА И ВНЕДРЯТЬ ИХ В ЖИЗНЬ, КОГДА ОСВОБОДЯТСЯ ОТ ФУНКЦИИ КОНТРОЛЯ.

Механика остальных этапов строится так же: инвестор-исполнитель сам инвестирует, инвестор-руководитель контролирует тех, кто инвестирует, у инвестора-основателя есть финансовый консультант, который полностью управляет портфелями.

О бизнес-процессах и обучении верхушкам

Часто предприниматели думают, что необходимо разбираться во всех внутренних процессах – от мелкого менеджмента до стратегического развития. Нинель Морозова заверяет – не должны!

– Предпринимателям и владельцам бизнеса важно понимать: у каждого процесса есть результат. Поэтому собственнику не нужно разбираться, как настроить таргетированную рекламу. Нужно прописать конечный результат каждого бизнес-процесса вашей компании и завязать мотивацию и ответственность за выполнение данного результата на сотрудниках.

В бизнесе есть 12 процессов, которые делятся на три группы.

Основные – маркетинг, продажи, производство или оказание услуг, сервисы дополнительных продаж.

Поддерживающие – бизнес-процессы HR, бухгалтерского обслуживания, юридического обслуживания, административно-хозяйственное управление (введение CRM-системы).

Контролирующие процессы – операционное, стратегическое, финансовое управление и управление связями и репутациями.

– Многие образовательные курсы концентрируются на продвижении, личном бренде, выходе на другие рынки. Предпринимателей учат разбираться во всем – как правильно позиционировать бренд, как выстраивать личный бренд, проводить маркетинговые компании – делать все своими руками. Но мало кто учит, как систематизировать деятельность компании, выйти из операционки, оцифровать бизнес-процессы, чтобы делегировать исполнение. В конце концов мало кто учит, как масштабировать бизнес.



О женском и мужском

Предпринимательство уже давно сегментируют: по географии, виду деятельности, направленности. Одно из самых развитых разделений – гендерное.

Принято считать, что мужчины руководствуются логикой, конкретикой, им важен результат. Для женщин в первую очередь роль играют эмоции и получение наслаждения от процесса. Однако, кем бы ни был основатель, бизнес строится по установленным равным технологиям, подчиняется одним законам и правилам. Нинель Морозова уверена: разделение на мужское и женское – всего лишь маркетинговый ход.

– У женщин-предпринимательниц, помимо процессов в бизнесе, есть «домашние» бизнес-процессы быть уборщицей и поваром. Когда женщина становится предпринимательницей, то появляются обязательства перед другими людьми, перед контрольно-надзорными органами. И, поверьте, налоговой и трудовой инспекциям, прокуратуре все равно, какой у вас бизнес: законы и ответственность одинаковая как для мужчин, так и для женщин.

Специальные обучающие программы о женском предпринимательстве, как туда попасть и как его вести, – маркетинговая уловка, которая сегментирует аудиторию, как в любом бизнесе. Чем меньше сегмент – тем легче удовлетворить его запросы и дать нужный продукт.

При этом Нинель Морозова уверена, что образовательная программа по женскому бизнесу может стать благоприятной средой для раскрытия потенциала участниц.

О характере коммерсанта

Если в каждом регионе у жителей есть свои уникальные характерные черты (говор, темп ходьбы, приветливость), то, казалось бы, должен отличаться и менталитет предпринимателей. Однако наша гостья уверяет в обратном: уровень мышления у всего российского бизнес-сообщества примерно одинаковый.

– Особенность всех предпринимателей России – застревать на стадии ведения бизнеса – исполнитель. Вне зависимости от того, на какой стадии они находятся: наемный работник в компании, самозанятый, который выполняет заказы на дому, предприниматель, открывающий свою кондитерскую, но все еще работающий на кухне, или бизнесмен, контролирующий процессы. Часто предпринимателей от развития отделяют неправильные психологические установки. «Хочешь сделать хорошо – делай сам». «Управляющий всегда плохой – хочет забрать себе заслуги и бизнес».

Кроме того, у российского предпринимателя часто бизнес – не про деньги, а про душевность и помощь людям. В предпринимательство люди приходят, чтобы делать то, что нравится, порой не задумываясь о деньгах.

РОССИЙСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РАБОТАЕТ ДЛЯ ВСЕХ, КРОМЕ СЕБЯ.

О миссии человека

Беседа с Нинель Морозовой закончилась, как часто бывает, философским вопросом: о чем задумывается человек, у которого все есть и который зарабатывает не три миллиона в месяц, а три миллиарда?

Поставьте себя на место этого человека – какой след вы хотите оставить после себя? Чтобы ответить на вопрос, Нинель Морозова предложила простое упражнение.

Представьте, прошло 100 лет после вашей смерти. Ваш правнук приводит в родовое гнездо невесту, показывает дом. В гостиной комнате висит большой, красивый портрет, на нем вы. Невеста интересуется, кто это. Что скажет ваш потомок?

Ответ должен содержать три момента. Первый – какие личностные качества были вами внедрены, что стало нормой для семьи. Второй – какие активы вы создали, чтобы дети не работали ради зарплаты, а занимались своим призванием. Третий – как вы повлияли на индустрию, в которой вели деятельность.

– Бизнес должен нести социальную ответственность, необходимо развивать гражданское общество. Если Всевышний дал тебе возможность зарабатывать больше, чем другим, то у тебя есть силы и ответственность сделать так, чтобы общество и мир развивались.



МЕНЕДЖМЕНТ КОМПАНИИ БЕЗ ЭГОИЗМА И НЕДОВЕРИЯ

Заместитель директора по развитию УК «Родная» Егор Папырин в сфере ЖКХ работает более 15 лет. Начиная с рабочих профессий слесаря, мастера. Позже перешел «в офис»: сначала в технический отдел, позже стал специалистом по работе с населением. В 2011 году возглавил отдел и начал готовить кадры и менять представление руководителей о грамотном менеджменте в компании.

ДОВЕРИЕ И ДЕЛЕГИРОВАНИЕ

Две основополагающие ошибки в современном менеджменте сводятся, во-первых, к привычке руководства избегать делегирования и, во-вторых, неумению доверять своим сотрудникам.

Желание решать все задачи самостоятельно, не делегируя их узким специалистам, характерна для предпринимателей, которые начинали свой бизнес в 90-е. Тогда, по словам Егора Владиславовича, не было узкопрофильных сотрудников, между которыми можно было бы распределить задачи – многие тонкие вопросы руководству приходилось решать самостоятельно.

В современном мире ситуация изменилась – рынок в той или иной степени насыщен профессионалами. Топ-менеджерам остается только научиться доверять своим сотрудникам и направлять свои компетенции, знания и энергию не столько на контроль за работниками, сколько на развитие компании.

Егор Папырин рассказал о трех столпах, на которых держится современный и грамотный бизнес-менеджмент.

ОСНОВА ГРАМОТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

1. Клиентоориентированность. В любом бизнесе, построенном на работе с людьми, клиентоориентированность гораздо важнее правила «клиент всегда прав».

Во главе должно стоять удовлетворение потребностей клиента. Желательно не только сиюминутных, но и будущих. Для этого компании необходимо следить за рынком, за спросом, за изменением настроений покупателей – надо научиться прогнозировать, что люди будут хотеть не сейчас, а через год или два.

2. Команда. Для развития бизнеса должна быть выстроена команда специалистов с необходимыми предприятию компетенциями.



В ЛЮБОМ БИЗНЕСЕ ЕСТЬ ДИРЕКТОР. ЕГО ЗАДАЧА – ОРГАНИЗОВАТЬ КАДРОВУЮ РАБОТУ. КАДРОВИК ДОЛЖЕН НАЙТИ СПЕЦИАЛИСТА, КОТОРЫЙ БУДЕТ РЕШАТЬ УЗКИЕ ВОПРОСЫ.

Сформировать команду можно двумя способами: взять высококвалифицированного специалиста и согласиться с его условиями работы или найти начинающего специалиста, создать выгодные компании условия и вкладывать в его обучение.

– Второй вариант сопряжен с рисками: не каждый молодой специалист сможет принести выгоду и не каждый специалист после обучения останется работать в компании. Поэтому задача руководителя – создать непрерывный цикл подготовки кадров, чтобы не прерывать внутренние процессы при уходе одного из сотрудников. Кроме того, руководитель должен курировать процесс обучения, чтобы направить молодого специалиста в нужное русло и в полном объеме раскрыть его потенциал, – отметил Егор Папырин.

3. Взгляд с другого ракурса. Этот принцип часто становится незамеченным и неочевидным для предпринимателей. Безоговорочное погружение в собственное дело часто притупляет взгляд. Поэтому время от времени топ-менеджеру надо смотреть на свою компанию другими глазами.

– Объективный взгляд под другим углом или с помощью сторонних специалистов позволит выявить упущенные недостатки или проблемы, даст непредвзятую обратную связь. В иных случаях позволит найти новые идеи и точки роста для бизнеса, – поясняет эксперт.

Для того, чтобы «включать» объективный взгляд, нужно, в первую очередь, научиться смотреть на себя и свои действия без эмоций. Постепенно расширяя зону оценки, сначала личные действия, позже – заместителей, подчиненных и компании целиком.

РАБОТА ДЛЯ ЛЮДЕЙ, КОТОРАЯ ДАРИТ ТЕПЛО

Если воспринимать старт своего бизнеса как выход на более высокий уровень компетенций, то сразу приобретаешь ряд преимуществ. Прежде всего есть понимание рынка и запросов клиента. Уже сформировано мнение о перспективах отрасли, а пути развития следуют из практического опыта. Именно так Владимир Попов в течение 15 лет строил свою карьеру на Кировской ТЭЦ-4, а после начал производство котлов.

❓ Владимир, как и почему вы приняли решение создать свое дело?

– Решение пришло во время эпидемии коронавируса. Мы с другом поняли, что ниша производства котельного оборудования становится свободной. В уме быстро начали выстраивать точки старта и пути развития. Мы начали с минимальной закупки оборудования. Все заработанные средства вкладывались в дальнейшее развитие бизнеса. Надо отметить, что с самого начала мы работали не только в секторе B2B, но и B2C.

❓ Многие предприниматели боятся заходить в госсектор. Полагают, там слишком много ответственности и отчетности. Так ли это?

– Безусловно, в работе с госорганами существуют свои нюансы. Но я не думаю, что это должно отпугивать от сотрудничества. Предпринимателю стоит руководствоваться принципом: если у других получается, значит и я смогу, причем лучше. И важно – не бояться пробовать.

❓ Однако рынок и экономическая ситуация сейчас далеки от стабильности, решаться на любое изменение становится сложнее. Как справляетесь с этим?

– Ко всему можно приспособиться – нет безвыходных ситуаций. Сейчас мы ведем работу по включению продукции в реестр российской промышленности. Для нас это важный шаг, так как государство оказывает поддержку производителям продукции, в которой используются отечественные комплектующие: металл, утеплители, облицовочные материалы, чугунное литье и так далее. Кроме того, нередко кризис становится возможностью роста. К примеру, в прошлом году мы запустили новую линейку газовых и жидкотопливных котлов. Наша продукция прошла необходимые процедуры сертификации и декларирования. Были получены необходимые разрешения, в том числе аттестовано производство по критериям НАКС. В том же 2023 году мы поставили клиентам порядка

25 единиц оборудования из новых линеек, оно имеет высокий КПД, низкий расход топлива и глубокий диапазон регулирования. Также позволяет автоматизировать эксплуатацию, что положительно влияет на качество отпускаемой тепловой энергии.

❓ А как быть в тех районах, где нет газа?

– Использовать наше котельное оборудование на твердом топливе – дровах, угле, торфе, отходах деревопереработки, топливных брикетах или пеллетах. Оно удобно в эксплуатации, а низкая стоимость и доступность топлива позволяют

использовать его в любой местности. Достаточно большой спрос наблюдается на линейки котлов, работающих на отходах деревообработки. Особенно это актуально для деревообрабатывающих производств, занимающихся распиловкой и последующей сушкой древесины. Котлы на отходах деревообработки позволяют использовать неликвидные остатки от производства для создания тепловой энергии для собственных и технологических нужд.

❓ Случается ли так, что заказчик просит внести изменения в действующие технологические цепочки?

– Да, у нас есть конструкторско-технологический отдел, который сможет внести изменения: провести необходимые расчеты, выполнить 3D-моделирование продукции и технологических процессов. Потом все подтверждается натурными испытаниями. Корректировки возможны на любом этапе разработки и производства. Мы придерживаемся гибкого подхода, но при этом сохраняем приемлемую цену на нашу продукцию.

❓ Если говорить о планах развития производства, то на чем вы акцентируете внимание?

– Планируем ввести линейку котлов малой мощности, которые подойдут для индивидуальных хозяйств. Также будем развивать модульные системы, которые состоят из нескольких объединенных элементов. Важная точка профессионального роста – участие в отраслевых выставках. Для нашей команды важно быть в курсе событий отрасли, чувствовать тренды, но и помнить основу – люди работают для людей, а значит, делать надо максимально качественно.

«КИРОВСКИЕ КОТЛЫ»

☎ 8-962-891-90-19, 8-922-661-63-89.

🌐 кировские-котлы.рф

✉ klr.kotel@mail.ru



ПОКАЗАНИЕ К СЕМЕЙНОМУ СЧАСТЬЮ: ПРАВДА И МИФЫ ОБ ЭКО

До 20% российских семей не могут завести детей по состоянию здоровья, при этом многие до сих пор считают это приговором: так много табу и стереотипов существует в этой теме. Однако репродуктивные технологии развиваются, и специализированные клиники готовы помочь будущим родителям обрести семейное счастье. Об этом «ЧД» поговорили с врачом-репродуктологом «Клиники Нуриевых» Татьяной Макаровой.



Татьяна Викторовна, есть ли какая-то реальная разница между специализированной клиникой репродуктивного здоровья и просто клиникой, где есть отделение ЭКО?

– Да, несомненно, разница есть. Каждый должен заниматься своим делом. Тем более в сфере экстракорпорального оплодотворения каждая мелочь может оказать влияние на конечный результат. В ЭКО-клинике в центре внимания – безопасность эмбрионов, чтобы они не подвергались вредным факторам. Если ЭКО в клинике является основным направлением, значит, там постоянно обучают этому врачей, изучают мировой опыт и внедряют его в рабочую практику.

Существуют ли четкие показания для посещения репродуктолога? Насколько часто стоит проводить «чекап» своего организма?

– К репродуктологу нужно обратиться, если нет беременности в течение одного года регулярной половой жизни до 35 лет. После 35 лет этот срок сокращается до 6 месяцев. Сразу же необходимо обратиться, если пара знает, что есть проблема, препятствующая беременности. Например, у женщины нет маточных труб или нерегулярный менструальный цикл. Если у мужчины или женщины нет половых клеток. Есть и другие случаи. Например, если супруг работает вахтовым методом и нет возможности вести регулярную половую жизнь. Об этом тоже стоит поговорить с репродуктологом. Показаться врачу желательно сразу же, как только вы запланировали беременность. Лучше заранее знать о проблемах, если они есть, а если их нет – приступать к зачатию. В остальных случаях мы рекомендуем женщинам раз в год посещать гинеколога, делать УЗИ органов малого таза, сдавать мазок на онкоцитологию. Не забываем про УЗИ молочных желез, а после 40 лет – про маммографию.

На какой срок должны рассчитывать пациенты, обратившись к вам за ведением процедуры ЭКО: сколько времени нужно до достижения результата?

– Обследование занимает обычно не больше 1-2 месяцев. Далее начинается сам цикл ЭКО. 10-12 дней проводим стимуляцию овуляции. Затем делаем пункцию, когда забираем яйцеклетки из яичников, и в этот же день проводим оплодотворение. Эмбриологический этап – 5-6 дней. Далее мы переносим один эмбрион в полость матки, а остальные замораживаем. Кровь на ХГЧ обычно сдается через 12-14 дней, по этому анализу понятно, наступила беременность или нет. Таким образом, полный цикл ЭКО занимает в среднем месяц. Минимальный срок, в который забеременела моя пациентка после первичного приема, 2 месяца.

Исходя из вашей практики, какие самые распространенные

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО

стереотипы, которые приходится развенчивать сотрудникам «Клиники Нуриевых»?

– Говорят, что после ЭКО обязательно снизится запас яйцеклеток. Это неправда. У женщины каждый месяц созревает определенное количество антральных фолликулов, это количество разное, у кого-то 5 штук, у кого-то 50 штук. В итоге за цикл только один фолликул растет и участвует в зачатии, а все остальные фолликулы отмирают. Отличие ЭКО в том, что оставшиеся фолликулы тоже растут. В среднем это 10-20 клеток. Овариальный резерв после ЭКО не снижается. Другой миф, что после ЭКО будет онкологическое заболевание. В мире проведено много исследований по данной теме. Достоверных доказательств о связи ЭКО с развитием онкологического заболевания нет. К нам обращаются за лечением бесплодия женщины, имеющие сопутствующие заболевания: избыточный вес, нерегулярный менструальный цикл, поликистозные яичники, эндометриоз. Сами по себе эти фоновые заболевания могут увеличить риск онкологии, но гормональная стимуляция тут не причем. Очень опасный миф заключается в том, что ЭКО можно сделать в любом возрасте и будет положительный результат. Некоторые пациентки считают, что ЭКО – это крайняя мера и откладывают его проведение до возраста 35-40 лет. Если есть показания для ЭКО, его нужно делать в любом возрасте. ЭКО – это не волшебство, и если клеток уже нет или они некачественные, беременность может не наступить даже с помощью ЭКО.

Кроме ЭКО, существуют еще возможности для пациентов в лечении бесплодия? Расскажите, в каких случаях врачи вашей клиники советуют прибегнуть к помощи банка донорских ооцитов и спермы?

– Репродуктологи занимаются не только проведением ЭКО. У нас есть целый арсенал средств. Некоторым женщинам достаточно провести стимуляцию овуляции, принимая назначенные препараты, после чего она может зачать естественным путем. Если можно обойтись без ЭКО, мы не будем его назначать. Донорские программы мы используем только в тех случаях, когда наши пациенты не могут забеременеть со своими клетками. Например, естественная менопауза или истощение

яичников вследствие перенесенных заболеваний и операций. У мужчин бывает тяжелый мужской фактор. Если было много неудачных протоколов ЭКО, следует рассмотреть вариант с донорским биоматериалом.

Кстати, насколько популярна процедура «заморозки» яйцеклеток? Есть ли какая-то динамика в спросе на эту услугу?

– Популярность эта процедура в нашем городе стала набирать сравнительно недавно. Смысл заморозки – в качестве яйцеклеток. После 40 лет почти все яйцеклетки некачественные, поэтому лучше и проще получить беременность яйцеклетками, полученными в более

беседует не только с женщиной, но и с мужчиной, лучше удастся донести информацию. Мужчина тоже обследуется, с ним работает врач-уролог, готовит его к протоколу ЭКО. Мужское бесплодие – это показание, а не противопоказание для проведения ЭКО.

Судя по вашим словам, психологический момент достаточно важен в работе с пациентами. Насколько это верно?

– Мое мнение, каждый пациент должен найти своего врача, с которым ему будет комфортно работать. Важно, чтобы врач подготовил пациентов к возможным неудачам. Забеременеть после первой попытки ЭКО могут лишь



молодом возрасте. Если вам 35 лет, вы хотите детей, но вы еще не встретили человека, с которым хотели бы создать семью, то лучше сходить на прием к репродуктологу, сделать УЗИ, посмотреть яичники, и врач на приеме все вам объяснит и расскажет.

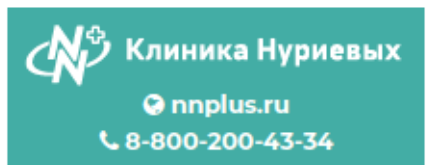
Если о женском бесплодии говорят свободно, то мужское – некое табу. Как в вашей клинике идет работа с пациентами-мужчинами? Насколько сейчас успешно решается проблема мужского бесплодия?

– Долгое время считалось, что если у пары нет детей, виновата женщина. На самом деле, это не так. На сегодняшний день около 40-50% случаев бесплодия обусловлены мужским фактором, то есть, это каждая вторая пара. Очень хорошо, когда на первичную консультацию пара приходит вместе. Когда врач

немногие, поэтому нужно не опускать руки и пытаться дальше.

Вы ведете просветительскую работу с пациентами в Кирове. Почему считаете это важным?

– Врач должен делиться знаниями с другими людьми. Поэтому мы делаем это всеми возможными средствами. Активно ведем свои социальные сети. Проводим бесплатные ежемесячные школы здоровья для всех желающих. Там выступают и врачи, и пациенты, делятся своим опытом. Решение делать ЭКО или нет всегда остается за пациентами, но для этого они должны владеть информацией о бесплодии и способах его преодоления.



НАМ НРАВИТСЯ ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ ВИДЕТЬ, КАК МЕНЯЕТСЯ ИХ ЖИЗНЬ

Мы специализируемся на решении любых вопросов, связанных с судебным и внесудебным банкротством граждан: от комплексного сопровождения процедуры банкротства до решения конкретных задач.

БАНКРОТСТВО ПОМОЖЕТ ВАМ:

- **Законно перестать платить непосильные платежи** (банкротство – единственный законный способ списать задолженность)
- **Избавиться от звонков банков и коллекторов** (с момента признания банкротом не допускается непосредственное взаимодействие кредиторов с должником)
- **Остановить рост процентов и штрафов** (с начала процедуры банкротства прекращается начисление процентов, неустоек – штрафов, пеней и иных санкций)
- **Освободиться от долгов полностью** (гражданин освобождается от исполнения обязательств по кредитам, микрозаймам, ЖКХ, налогам, штрафам)

Страхи крадут наше время! Не бойтесь уточнять подробности процедуры списания долгов, какие шаги можно или необходимо предпринять в конкретной ситуации.

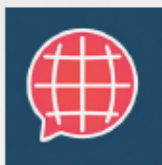
Алина Донских,
руководитель банкротного
экспертного агентства «Новация»,
юрист с опытом работы в
судебной системе



НОВАЦИЯ

банкротное экспертное агентство

- 📍 г. Киров, ул. Спасская, 24, оф. 15,
- ☎ 8 912 718 44 22,
- ✉ bankrot-kirov@mail.ru



Бюро переводов «ЛИНГВИСТ» – выбор клиентов и партнеров

- ✓ Все виды переводов по стандартам ГОСТ, ISO с соблюдением конфиденциальности данных с/на 58 языков мира
- ✓ Мультиязычный перевод и локализация сайтов, аудиовизуальный перевод
- ✓ Перевод и легализация личных и корпоративных документов
- ✓ Нотариальное заверение, консульская легализация, апостиль
- ✓ Истребование документов в странах ближнего и дальнего зарубежья
- ✓ Консалтинг, регистрация и сопровождение бизнеса за рубежом
- ✓ Подготовка документов для ведения международной деятельности, сделок с недвижимостью, оформления наследства, представительства в другой стране, медицинского обслуживания, получения образования, трудоустройства, путешествий
- ✓ Устный перевод на Вашем мероприятии

Елена Бушуева

Руководитель Бюро
переводов «Лингвист»



📍 г. Киров, ул. К. Маркса, 10,
офис 25а, 1 этаж

📞 +7 (922) 977 65 27

✉ linguist43@yandex.ru

Реклама. ИП Бушуева Елена Юрьевна ИНН 434500041806



В ТРУДНЫЙ МОМЕНТ ОСТАВАТЬСЯ ПРОФЕССИОНАЛАМИ



❓ Кристина, расскажите, что изменилось на рынке ритуальных услуг за последние годы?

— Мы в ритуальной сфере работаем с 1999 года. Мы предоставляем полный спектр ритуальных услуг — от захоронения или кремации до установки памятника. За последнее время, к сожалению, на рынке ритуальных услуг появилось много тех, кто открывается на сезон. Подобные компании не несут никакой ответственности за свою работу. Соответственно, те, кто к ним обращается, сильно рискуют. В то же время все мы понимаем, что когда речь идет о прощании с близким человеком, сотрудничество с ненадежной фирмой — это лишнее беспокойство, которое совершенно не нужно человеку в трудный момент жизни. В моем понимании, профессионал в сфере ритуальных услуг должен быть, с одной стороны, предельно компетентным. С другой — уметь тактично помочь человеку в организационных моментах. Мы даем гарантии на все свои услуги. Также работаем с рассрочкой платежа. За счет того, что у нас собственное производство и транспорт, удается сохранять невысокую стоимость на все услуги.

❓ Какие дополнительные услуги востребованы клиентами?

Специфика рынка ритуальных услуг требует от участников надежности и ответственности. В этой отрасли как нигде важно делать все на совесть, сохраняя высокое качество сервиса. Достоинно проститься с близким человеком можно лишь раз. Сохранить светлую память о нем как можно дольше важно для спокойствия его родственников. Заместитель директора «Вятской мемориальной компании-43» Кристина Шишкова рассказала, как организовать похоронный процесс, чтобы помогать людям профессионально и вместе с тем искренне.

— При обращении за ритуальными услугами родственники погибших в СВО, сотрудников ФСБ, МВД мы готовим весь пакет документов, чтобы не было проблем с получением компенсаций. Чем грамотнее все будет составлено, тем меньше проблем возникнет у родственников при выплате компенсации. Мы стараемся своим опытом помогать людям.

МЫ СТАРАЕМСЯ СВОИМ ОПЫТОМ ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ.

❓ Общий тренд на экономию для похоронной отрасли актуален?

— В нашей отрасли я этого не замечая. Прежде всего родственники стараются достойно проводить своих близких. Кроме того, в «ВМК-43» можно заказать услуги с рассрочкой до одного года. Она действует на любые наши сервисы — от установки памятника до благоустройства всего участка. За это нам клиенты всегда очень благодарны. Кроме того, все больше пользуется спросом помощь по уборке захоронения и возложению живых цветов к памятным датам. Заказать услугу можно из любого уголка мира. Сервис организован таким образом, чтобы не беспокоить заказчика лишним раз. Возможно онлайн-согласование проектов и отчетов о проделанной работе.

❓ Согласны ли вы с мнением, что кладбищ не хватает и надо думать над решением этой проблемы? Как, к примеру, относиться к инициативе создания частных кладбищ?

— По поводу частных кладбищ — пока это больше сомнительная идея. Во-первых, рядом с городом нет свободных земель под кладбища. Во-вторых, это совершенно не экологично. В-третьих, сложно организовать надзор за всеми процессами. К примеру, соблюдение санитарных норм при захоронении. Крематорий был бы лучшим решением, но, скорее всего, в ближайшие годы он в Кирове не появится. Но, допустим, общий колумбарий на каждом кладбище очень бы помог в сегодняшней ситуации.

❓ Работу в ритуальной сфере считают сложной. Какое у вас мнение сложилось после многих лет работы в ней?

— Мне нравится моя работа. Особенно когда люди говорят спасибо. Они часто звонят нам и благодарят: «Вы профессионалы своего дела». Нам это очень приятно. Значит не зря этим занимаемся. Ведь наша профессия, кроме высокого уровня компетентности, требует чуткого отношения к людям.

«Вятская мемориальная компания-43»

📍 г. Киров, ул. Московская, 17,

☎ 35-82-99,

🌐 www.vmk-43.ru

ИП Тюменцев Виктор Дмитриевич ОГРНИП 323435000011080

реклама



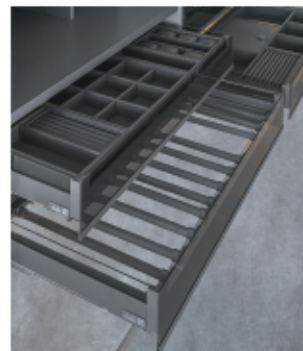
Нашей задачей всегда было создание мебели с наилучшим соотношением цены и качества, используя инновационные технологии, исключительные дизайнерские решения, доступные в мебельном секторе. На этом не остановились и пошли дальше – превращаем незаменимые элементы дома в неотразимые.

Мы знаем, как важно иметь место, где можно хранить вещи удобно и красиво. Именно поэтому мы создали гардеробные системы, которые сочетают в себе элегантность и практичность.

Наши системы продуманы до мелочей. Мы используем только качественные материалы и современные технологии, чтобы обеспечить долговечность и надежность наших изделий. Гардеробные системы от студии РИМИ – не просто мебель, это искусство, которое преобразует пространство.

Дизайнеры черпают вдохновение в клиентах, их эмоциях и потребностях. Именно поэтому каждая гардеробная система, каждый шкафчик и механизм находится на своем месте и имеет смысл.

Создавая продукцию, дизайнеры студии РИМИ соединяют воедино инновационный дизайн, функциональные возможности и высокое качество. Баланс эстетики и технологий всегда являлся отличительной чертой продукции студии.



**ПОЗВОЛЬТЕ СЕБЕ
НАСЛАЖДАТЬСЯ КРАСОТОЙ
И ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬЮ**

📍 г. Киров,
ул. Володарского, 157
☎ +7 922 908 20 20
🌐 rimi-mebel.ru





**GREEN
STREET**



ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН И Благоустройство

ПРОЕКТИРУЕМ
И ДЕЛАЕМ
ПОД КЛЮЧ



☎ +7 (8332) 45-46-88

🌐 [Greenstreet43.ru](https://greenstreet43.ru)

Реклама. ООО «ГРИН СТРИТ»
ОГРН 1214300004082. Юридический адрес: 610047,
г. Киров, ул. Октябрьский проспект, 7-23
*Грин стрит

