

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Экс-руководитель региональной
налоговой ушла в бизнес
стр. 4 ⁽⁰⁺⁾

Ипотечные сделки побили
очередной рекорд
стр. 5 ⁽⁰⁺⁾

Из топ-менеджера
в бизнес-омбудсмены:
Владислав Попов
взялся за реформу
института по
поддержке пред-
принимательства
стр. 10 ⁽⁰⁺⁾



Автокредиты
выехали на рубле
стр. 14 ⁽⁰⁺⁾

Средний размер автокредита, тыс.руб.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Я УЛЫБАЮСЬ!
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ!»

Вам Руслан Момедов

Стоматология XXI века
Dentalia®
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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

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

Очищение и омоложение за 20-30 минут без реабилитационного периода

Лазерный карбоновый пилинг

совмещает в себе действие лазерного луча и эффект фотоомоложения.

Одна из самых популярных процедур в голливуде, среди знаменитостей.

Результаты карбонового пилинга:

- Крупные поры сужаются, а жирность уменьшается;
- Восстанавливается естественный PH-баланс кожи;
- Воспалительные процессы устраняются;
- Кожа становится ровной и матовой;
- Пигментные пятна исчезают;
- Восстанавливаются метаболизм и обменные процессы в кожном покрове.

Процедура занимает 20-30 минут, хорошо переносится и не имеет возрастных и сезонных ограничений.

Консультация специалиста бесплатно.
Запись по т. 42-5555
ул. Молодая Гвардия, 84/2



НАВИГАТОР. БИЗНЕС
ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

3	ФИНАНСЫ
4	НОВОСТИ
6	БИЗНЕС-КЕЙС
8	БИЗНЕС В ЦИФРАХ
10	ТЕМА НОМЕРА
12	КРУГЛЫЙ СТОЛ
13	ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ
14	ВСЕ ДЛЯ БИЗНЕСА
15	СТРОИТЕЛЬСТВО
16	ТЕХЗОНА
17	КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ
18	ВОПРОС-ОТВЕТ

Распространение:

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

Стойки, выкладка:

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

Журнал «Навигатор Бизнес»
Учредитель: ООО «Газета Навигатор»
Редакция: ИП Бабинов М.В.
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 82,
офис 321
Сайт: www.navigators-kirov.ru
E-mail:
rotel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;
svetatel@yandex.ru – редакция
Главный редактор: Перескокова Т.С.
Рекламный отдел: (8332) 57-68-16
Отдел доставки: +7-909-716-61-49

Распространяется бесплатно.
Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Кировская областная типография»,
г. Киров, ул. Ленина, 2.
Печать офсетная. Номер заказа – 10725.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода в свет – 27.01.2019 г.
№ 03 (457)

16+

Тираж 5000 экземпляров

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

Как подобрать лучшее РКО для бизнеса

Банк, ведущий РКО, как личный врач, который знает о бизнесе «пациента» все. Поэтому с РКО часто начинается большая история отношений с финансовой организацией. Рассмотрим ряд важных факторов, которые следует учесть, чтобы сделать оптимальный выбор.



Наталья Шаверина,
Начальник Управления
корпоративного бизнеса

Для начала нужно оцифровать то количество операций, которое совершает ваша организация (для действующих компаний), либо планирует осуществлять в ближайшие 6-12 месяцев (для стартапов).

Какие это операции?

Что касается расчетно-кассового обслуживания, можно выделить следующие операции:

■ Обслуживание текущих счетов в рублях и иностранной валюте, обслуживание системы дистанционного банковского обслуживания и переводы в рублях.

Важно обратить внимание для начинающих работу организаций, будет ли начисляться комиссия за обслуживание текущего счета, если первые несколько месяцев не будет ни поступлений на счета, ни списаний. Некоторые банки взимают стоимость обслуживания тарифного плана вне зависимости от наличия поступлений на счета.

■ Переводы в иностранной валюте, покупка валюты для расчетов по импортным контрактам.

Крупнейшее в России рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX) подтвердило рейтинг кредитоспособности банка «Хлынов» на уровне ruBBB-. Прогноз по рейтингу изменен со стабильного на позитивный. Замена стабильного прогноза на позитивный говорит, что агентство ожидает дальнейший органический рост бизнеса банка. Присвоение рейтинга – результат настойчивой и планомерной работы команды банка «Хлынов» по реализации стратегии развития.

*За совершение операций по счету, за открытие счетов с особым режимом работы, счетов для осуществления операций с использованием корпоративных карт, а также за открытие счетов клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве, банком взимаются комиссии согласно Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов». Предложение не является офертой. Условия действительны на 28.01.2019 года. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте банк-хлынов.рф. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.
** Ежемесячная абонентская плата за ведение расчетного счета по Тарифному плану «Оптимальный». Применяется для клиентов, открывших первый расчетный счет в банке (не действует при открытии второго и последующих расчетных счетов), при открытии счета в период с 22.10.2018 года по 31.03.2019 года. Плата 1 рубль взимается в месяце открытия счета, а также ежемесячно за 3 последующих полных календарных месяца. После окончания данного срока, абонентская плата взимается в размере, установленном Тарифным планом.

■ Выдача наличных денежных средств наличными для выплат заработной платы или на карточки в рамках зарплатных проектов, выдача наличных денежных средств для хозяйственных нужд (командировочные, закупка расходных материалов и т.д.).

■ Отдельно стоит обратить внимание на размер комиссии при снятии наличных со счета.

Для того, что рассчитать стоимость ежемесячного обслуживания, вам необходимо оцифровать вышеуказанные операции, найти все тарифы понравившихся банков и проанализировать.

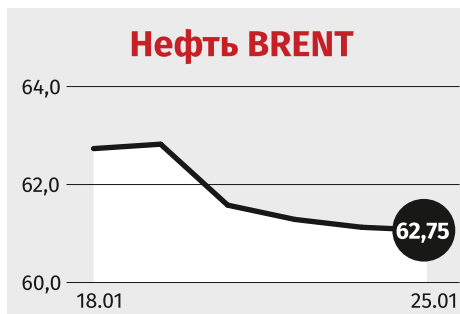
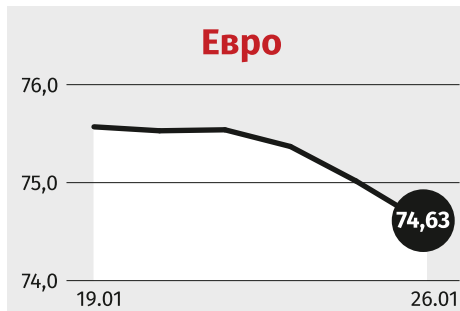
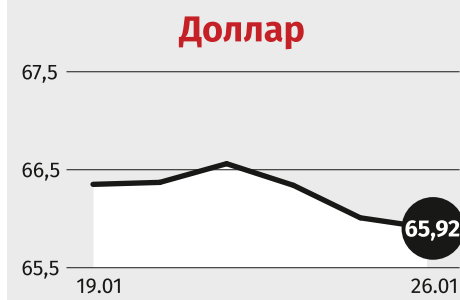
Дело не только в деньгах

Собирая информацию следует обратить внимание на следующие важные критерии: стоимость обслуживания, скорость открытия счета, дополнительные услуги (депозит, неснижаемый остаток, кредит для бизнеса), наличие интернет-банка и удобство его использования, стоимость и условия эквайринга, а также кредитный уровень организации. Последний критерий особенно важен. Исчерпывающую информацию о банке можно найти на сайте ЦБ РФ.

Стоимость обслуживания и открытия счета являются одними из важнейших критериев выбора банка для РКО. Но далеко не все предприниматели выбирают банк исходя из цен на обслуживание. По данным опроса «Максима Маркетинговые коммуникации»***, очень важной составляющей является рекламная активность банка, доступность большого количества информации в Интернете и его репутация. ₪

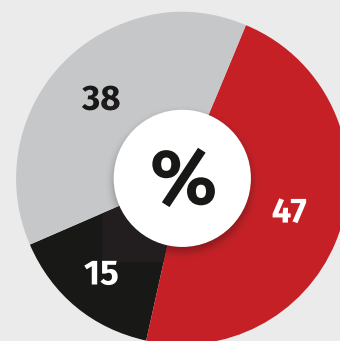


Подробные условия в банке
Хлынов» банк-хлынов.рф,
тел. 8 (800) 250-2-777



Выбор банка для РКО

использовали рекомендации знакомых, со схожей сферой деятельности



использовали другие источники информации: интернет, реклама по ТВ, консультация с экономистами

самостоятельно посетили несколько офисов разных банков

***По данным Максима - маркетинговые коммуникации

Метод исследования: личное интервью

Всего опрошено: 70 человек (ИП, владельцы малого и среднего бизнеса)

2
февраля 2019 г.

г. Киров,
Комсомольская, 14,
Деловой Центр
«Хлынов», 3 этаж

Количество мест ограничено!

Бизнес-Ужин «Финансовая перезагрузка»!

В программе:

Полезный нетворкинг и обмен опытом в инвестициях и бизнесе:

- Как превратить пассивы в надежные и высокодоходные активы;
- Эффективные инструменты инвестирования в 2019 году;
- Методы снижения рисков при любых инвестициях;
- Тренды в бизнесе на ближайшие 5 лет.

Для Вас:

- Банкет в ресторане «Хлынов»;
- Шоу программа для приятного отдыха;
- Танцы/Дискотека;
- Розыгрыш призов*;
- Море позитивных эмоций и приятных знакомств. ₪ (16+)

Время проведения и условия участия узнавайте по тел. +7 (900) 528 43 43

Организатор
мероприятия
бизнесмен,
инвестор
Станислав
Шабалин

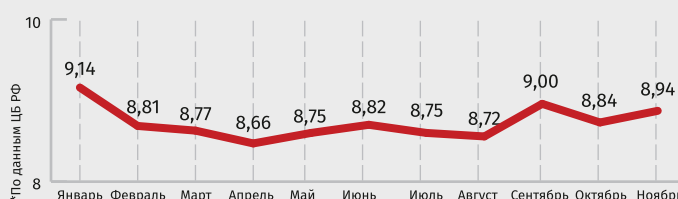


*Подробности по тел.: 8-900-528-43-43

13%

составил рост российского рынка легковых и легких коммерческих автомобилей по итогам года. Продано 1,8 млн машин. По данным концерна «АвтоВАЗ», Lada стала самым продаваемым автомобилем. ▲ (0+)

Средневзвешенные ставки по кредитам в рублях для российского для бизнеса сроком до 1 года в 2018 г., % годовых



Средневзвешенные ставки по кредитам в рублях для частных лиц сроком до 1 года в 2018 г., % годовых



«Антибуржуй» пошел под снос

Замороженный уже несколько лет проект строительства ТРЦ «Макси» на Луганской, 53 по всей видимости, входит в активную фазу. Под снос пошел магазин «Антибуржуй», ранее входивший в состав холдинга «Дороники».

Представители вологодского девелопера «Макси Девелопмент» пока осторожно комментируют факт начала работ, хотя и подчеркивают, что проект находится в активной стадии проработки.

— Сейчас мы рассматриваем разные варианты, формируем концепцию объекта на ул. Луганской, ведем переговоры с федеральными операторами. Какой будет концепция — пока говорить рано, окончательное решение еще не принято, — сообщили «Навигатору» в компании.

Напомним, разрешение на строительство ТРЦ «Макси» было выдано еще в 2015 году. Однако, в условиях снижения потребительской активности сроки реализации проекта неоднократно переносились. ▲ (0+)

После поглощения «Веста» увеличит объемы производства

Представители компаний «Циндао Хайэр», Candy и правительства Кировской области подтвердили планы по сохранению и расширению объемов производства стиральных машин на «Весте».

Осенью прошлого года китайский производитель бытовой техники за 475 млн евро купил Candy Group, которая контролирует «Весту». Однако, «Циндао Хайэр» осваивает еще одну площадку в России и строит завод стиральных машин в Набережных Челнах. Казанские медиа выяснили, что кировский завод расширит производство. Он будет специализироваться на машинах среднего ценового сегмента, а площадка в Татарстане на продукции премиум-класса. Управление «Вестой» перейдет глобальному производственному подразделению Haier. ▲ (0+)

Экс-глава кировской налоговой ушла в бизнес

Почти через год после ухода с поста руководителя Управления ФНС по Кировской области Светлана Чарушина открыла фирму в сфере налогового консалтинга. Зарабатывая репутацию главного гонителя местного бизнеса экс-чиновница, по всей вероятности, планирует обучать предпринимателей методам противодействия фискальным органам.

Сразу после новогодних каникул в Кирове была зарегистрирована компания «Академконсалтинг», учредителями которой, по данным ЕГРЮЛ, являются Светлана Геннадьевна Чарушина и Ольга Ивановна Черанева. По всей видимости, речь идет о бывшем руководителе УФНС и ее заместителе. ООО имеет минимальный уставной капитал.

Нужно отметить, что переход сотрудников правоохранительных и контрольных органов в организации частного сектора аналогичного профиля — широко распространенная практика как в России, так и за рубежом.

Госпожа Чарушина возглавила региональное УФНС в 2014 году. То есть ее руководство пришлось на трудный для местного бизнеса период, который сопровождался жесткой политикой федеральных властей по повышению прозрачности хозяйственной деятельности и активной борьбой с уклонением от уплаты налогов.

В результате экс-руководитель получала самые неслестные отзывы не только от предпринимателей и представителей деловых организаций, но и подвергалась прямой или завуалированной критике руководителей региона.

В начале февраля прошлого года на совещании у губернатора Игоря Васильева конфликт с бизнесменами, в частности с руководителем ГК «Движение», депутатом Заксобрания Сергеем Киселевым вышел в публичную плоскость.

Спустя месяц, 5 марта 2018 года Светлана Чарушина заявила о своей отставке. Через два дня губернатор Игорь Васильев, выступая перед представителями ФНС, фактически солидаризировался с представителями бизнеса: — Отношения с налогоплательщиками нужно выводить на новый уровень — избегать давления и вести конструктивный диалог о развитии налогового потенциала области, — сказал Игорь Васильев, что в той ситуации прозвучало, как скрытая критика госпожи Чарушиной. ▲ (0+)



Светлана Чарушина,
экс-руководитель УФНС
Кировской области

Светлана Чарушина возглавила региональную налоговую службу в 2014 году, покинув данный пост в марте 2018-го. Недовольство работой налоговой возникло еще при экс-губернаторе Никите Белых. Тогда он обвинял ФНС в том, что она «кошмарит» бизнес проверками и тем самым негативно влияет на инвестиционную привлекательность региона.

Столы, стулья, кресла, сейфы. В наличии.

НОВЫЙ СТИЛЬ

Салон офисной мебели «Новый Стил»

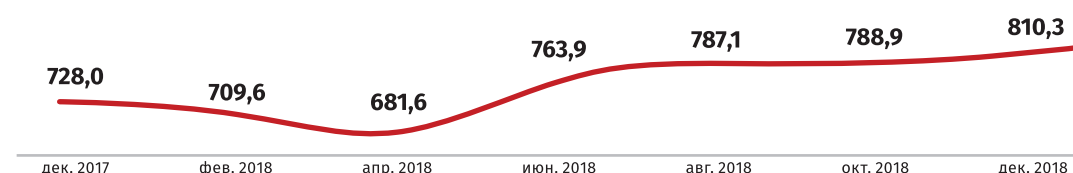
г. Киров, ул. Азина, 15
тел: +7 (8332) 41-22-11
ns-mebel.ru

Автокредиты выехали на рубле

Сегмент автокредитования демонстрирует бурный рост, превышая докризисные показатели. В предновогодний период средний размер автокредита установил по стране исторический максимум, достиг-

нув 810 тыс. рублей. Прирост 11,3%. По мнению экспертов рынка, рост продаж автомобилей в кредит обеспечили ослабление рубля и ожидаемое подорожание автомобилей в 2019 году. ▲ (0+)

Средний размер автокредита в России, тыс. рублей



Динамика среднего размера автокредита в регионах

по регионам	декабрь 2017, руб.	декабрь 2018, руб.	изменение, %
1. г. Москва	993 044	1 169 322	17,8
2. Московская область	879 147	997 293	13,4
3. г. Санкт-Петербург	839 308	953 467	13,6
4. Иркутская область	835 342	938 519	12,4
5. Краснодарский край	815 680	903 422	10,8
6. Ханты-Мансийский АО-Югра	852 849	891 581	4,5
7. Тверская область	731 647	877 479	19,9
8. Красноярский край	777 531	869 689	11,9
9. Ставропольский край	756 024	855 463	13,2
10. Ленинградская область	761 864	849 091	11,4
...			
40. Кировская область	616 489	603 316	— 2,1

Топ-10 самых продаваемых моделей авто в России в 2018 году, тыс. шт.

Lada Vesta	108,4
Lada Granta	106,3
KIA Rio	100,1
Hyundai Creta	67,6
Hyundai Solaris	65,6
VW Polo	59,4
Lada Largus	44,1
Renault Duster	41,4
Škoda Rapid	35,1
Lada XRAY	34,8

*По данным 4 100 кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй, ЦБ РФ, 1gai.ru



Алексей Волков, директор по маркетингу НБКИ

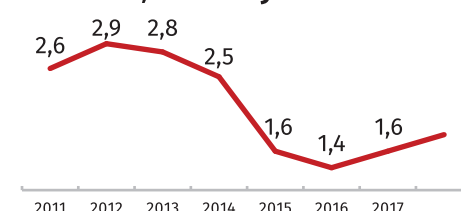
– Во второй половине 2018 года средний размер автокредита рос довольно существенными темпами. Одной из главных причин такого роста является удорожание импортных автомобилей, приобретаемых в кредит. Кроме того, на увеличение среднего размера автокредита влияет значительное улучшение процедуры управления кредитными рисками со стороны банков. Сейчас они стараются кредитовать прежде всего тех граждан, чья кредитная история не вызывает у них вопросов и чьи доходы находятся на стабильном уровне. Эти граждане в последнее время все чаще прибегают к кредитам на покупку более дорогих и качественных импортных автомобилей.

13,11%

средневзвешенная ставка по автокредитам в стране сроком свыше 1 года в ноябре 2018 г.

↑ **8,8%** годовой прирост

Динамика продаж машин в России, млн. штук



Распределение регионального рынка по видам страхования за три квартала, %





Независимая экспертиза
Юридические услуги
Выкуп страховой выплаты
Экспертиза качества ремонта
Возмещение УТС
Установление вины в ДТП

ГАРАНТИРОВАННОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ УЩЕРБА



Телефон: 425542

Сайт: 425542.ru

Эл. почта: 425542@rambler.ru

VK @ dtpservice43

Хочешь быть орлом

Ведущим фактором успеха в делах любого руководителя или собственника бизнеса я считаю наличие организаторских способностей.

Когда мне было 12-13 лет, мы с ребятами регулярно играли в футбол. В какой-то момент возникла идея заявиться на соревнования «Кожаный мяч». Так получилось, что именно я взял на себя организаторские и тренерские функции.

Мы достали футболки, сделали трафареты, чтобы нанести на них номера и символику, начали целенаправленно самостоятельно тренироваться. В результате стали вторыми в области, обыграв множество команд из спортивных секций, у которых была и хорошая форма, и профессиональные тренеры. Для меня эта история стала определенным толчком, укрепила уверенность в собственных силах.

Пожалуй, и сейчас я вижу себя именно тренером в бизнес-проектах. Не человеком, который помогает оттачивать отдельные навыки, а тем, кто именно создает команду профессионалов. Мне интересно организовывать что-то новое, расставлять на позиции ключевых игроков. Возможно, именно поэтому я занимаюсь не одним конкретным производством, а руковожу несколькими разноплановыми бизнесами.

Поле притяжения команды

Часто, а, скорее, обычно получается так: есть бизнес-идея, над которой ты думаешь, к кото-

рой присматриваешься. И в твоём окружении появляются люди, которые двигаются в том же направлении.

Так у нас получилось с оборудованием для производства пенопласта. Мы тогда занимались техникой для выпуска тротуарной плитки, но была необходимость расширять линейку продукции. Задумались о выпуске оборудования для производства утеплителей. И в какой-то момент к нам через знакомых пришел человек, талантливый конструктор со своими предложениями. Наши интересы совпали. Сейчас эти достаточно простые линии мы поставляем российским компаниям и на экспорт, в первую очередь, в страны Ближнего Востока.

Осознанная ротация

Без освоения чего-то нового даже самые лучшие специалисты очень часто теряют интерес к работе, выгорают. Что такое профессиональное выгорание? Это ситуация, когда человек перестает понимать, зачем он делает то, что делает.

Я верю, что в 99% случаев люди испытывают проблемы из-за того, что они бессознательно допускают мысль, что им неинтересно жить, что они не могут реализоваться. Мы несовершенны. Порой люди уходят от нас, хотя каких-то серьезных претензий нет ни у нас к сотруднику, ни у сотрудника к нам. Есть позиции, в которых хороший профессионал быстро осваивается, но ему сложно найти что-то новое. В одном из наших предприятий коммерческие директора меняются каждые два года. В другой компании похожая ситуация с позицией исполнитель-



Владимир Журавлев, директор «Котельничского молокозавода»

Дотла: как преодолеть выгорание на работе

Эмоциональное выгорание начинается там, где заканчивается личная мотивация работать в компании либо в профессии.

— У нас был конкретный случай: компетентный риэлтор решил уйти из фирмы по причине полного выгорания. Впрочем, такие ситуации в нашей отрасли случаются достаточно часто. Даже подсчитано, что если торговля недвижимостью не является вашим призванием, то вы вряд ли задержитесь в этой сфере дольше 7-8 кварталов, то есть период работы около двух лет для целого ряда отраслей очень критичен. Вот только в этот раз очень не хотелось отпускать хорошего человека, лояльного сотрудника.

Сотрудник «горит» на работе

Мотивация — это энергия. В ее основе лежат личные ценности человека, его понимание своего предназначения, миссии. Например, миссия человека — служить людям, он так видит свое предназначение и подсознательно ищет профессии, где он может созидать, учить, помогать и т.д.

Если вторая по важности ценность — деньги, тогда среди прочих работодателей выбирается тот, кто в этой профессии больше платит. Но, возможно, для него куда важнее — влиять на принятые решения. Для такого сотрудника будет более комфортно

работать в коллективе, где практикуется коллегиальное принятие решений. Часто бывает, что для сотрудника показателем реализации является карьерный рост, тогда нужно искать работодателя, который может обеспечить видимые карьерные перспективы и создать атмосферу соревновательного духа.

Так вот, выгорание наступает там, где ценности и, как следствие, стратегия и задачи работодателя расходятся с ценностями и задачами работника. Работник, отработав в фирме какое-то время, ощущает, что его уже не ждет в этой компании ничего хорошего. У него просто пропадает желание преодолевать какие-либо препятствия. Если пропустить этот момент, сотрудник уходит из компании.

Боритесь до конца за ценные кадры

Можно ли предотвратить эмоциональное (или профессиональное) выгорание? Можно, если вовремя его выявить. Этим должен заниматься непосредственный руководитель либо человек, отвечающий в компании за HR.

Для выявления эмоционального выгорания есть специальные тесты. Например, их можно позаимствовать у бизнес-консультанта Радислава Гандапаса. У него есть прекрасный тест на вовлеченность и мотивацию. Впрочем, есть и простые признаки, заметив которые, лучше насторожиться, если вы дорожите своим подчиненным или коллегой. Вот некоторые из них: регулярные опоздания на работу, отстраненность от актуальных для компании тем, неучастие в корпоративных мероприятиях, негативные оценки и преобладание негативных эмоций.

Для борьбы с выгоранием сотрудников обычно используют метод коучинга. Нужно показать человеку новые возможности для реализации его целей внутри компании. В качестве второго инструмента выступает его подключение к ценностям фирмы.

Что касается сотрудника, историю которого я рассказывала вначале. Для него важной ценностью было как раз развитие. Мы предложили человеку остаться и возглавить подразделение контакт-центра, а позже он вырос до руководителя отдела продаж и на сегодняшний день является одним из лучших в компании. ▲ (0+)



Екатерина Орешкович, руководитель ГК «Руснедвижимость»

“
Пока руководитель не распознает, что сотрудник находится в эмоциональном/ профессиональном кризисе, предприятие, скорее всего, будет нести убытки.”

— летай с орлами

ного директора. Примерно раз в четыре года сотрудник приходит и говорит: «Все. Устал. Все одно и то же».

Иногда решить ситуацию удастся осознанной ротацией. Мы передвигаем людей. Бывает, что это помогает. Были случаи, когда человек уходил на какое-то время, затем возвращался.

Как не «закиснуть» производственнику

Движение в производственном бизнесе — это, в первую очередь, выведение на рынок новых продуктов. При этом в молочной, мясной, хлебобулочной отрасли 70% новинок не приживется на рынке. Часто бывает так, что продукт нравится технологам, мы смотрим на него как перспективную новинку, довольные соотношением цены и качества, но он не идет на рынке. Означает ли это, что нужно отказаться от неэффективных инвестиций? Нет. Даже не прижившиеся новинки помогают ответить на вопрос, каким должен быть продукт, чтобы он был востребован покупателями. Кстати, случается и наоборот: мы считаем продукт несовершенным, однако он находит свое место на полке. Поэтому нельзя бояться экспериментов.

Перезагрузка без дорогих бизнес-тренингов

Считаю, что, если руководитель хочет, чтобы его фирма развивалась, то он должен позаботиться о развитии и образовании своих подчиненных. Повышение квалификации сотрудников на самом деле может быть весьма бюджетным делом. Не обязательно оплачивать какие-то дорогостоящие курсы или тренинги. Приведу несколько примеров. У меня, в основном, производственные бизнесы. Когда приобретаешь новое оборудование, поставщик проводит обучение персонала. Люди получают новые навыки, возможность взглянуть на свою работу под другим углом, узнать что-то новое в той сфере, где они работают не один год.

“

Среди моих близких друзей нет ни бизнесменов, ни политиков. Круг моего общения — это люди из самых разных сфер, которые занимаются творчеством и духовным поиском.

Другой вариант мы широко используем в нашем молочном производстве. Любому перерабатывающему предприятию поступает достаточно много предложений по организации выпуска новой продукции. В молоке сейчас это обычно связано с использованием химических или растительных ингредиентов. Это противоречит нашей стратегии. Но обычно авторы таких продуктов — высококвалифицированные

технологи с научным подходом. Для наших специалистов это очень мощный источник новой информации, которую они могут применить для создания новой продукции или улучшения качественных характеристик тех позиций, которые уже давно в нашей линейке.

Лидер — локомотив команды

В своем бизнесе я локомотив, который тащит весь состав. Поэтому на мне лежит задача своим подходом к делу, трудолюбием, дисциплиной и знаниями вдохновить коллег и стать для них примером.

Мне известен целый ряд историй, когда фирмы перестают развиваться и приходят в упадок, потому что руководитель или учредитель остановился в своем росте. В этом нет ничего удивительного, ведь любой руководитель — это такой же человек, как и его подчиненные. Но его кризис автоматически приводит к стагнации всего коллектива.

Для себя проблему профессионального выгорания я решаю переключением внимания на другие сферы жизни. Еще раз повторюсь: остановка, депрессия — это следствие потери ориентиров, смысла своей работы, смысла жизни. Круг моего общения — это люди из самых разных сфер, которые занимаются творчеством и духовным поиском. Даже если наши мнения расходятся, общение с такими людьми позволяет видеть новое в самых обыденных вещах. Из этого рождаются новые смыслы и идеи. А идеи вполне могут стать точкой сборки новых бизнес-проектов.▲ (0+)

Резюме

Сейчас я уже в таком возрасте, когда накоплен определенный багаж духовного опыта — отработаны конкретные практики, которые позволяют мне получать так необходимую энергию. В поисках духовных опор я немало прочитал, изучил, опробовал. Например, несколько раз был в Индии, где занимался медитацией.

Прокачайте навыки продаж по телефону

Кому-то умение общаться по телефону дано от Бога, но для большинства людей — это опыт, наработанный годами, с множеством сорванных сделок и недовольством начальства.

В компании «ТренингИнфо», основываясь многолетним опытом продаж и мировой практике, был разработан бизнес-тренинг «Продажи по телефону». Открытый тренинг проводит бизнес-тренер по продажам и управлению, бизнес-консультант Ирина Вихарева.

Аудитория:

сотрудники отделов продаж, менеджеры и специалисты по продажам, продавцы-консультанты, торговые представители, руководители отделов продаж, sales-менеджеры.

В результате обучения Вы:

■ Научитесь продавать Ваши продукты по телефону;

- Научитесь эффективно работать с возражениями по телефону;
- Получите навыки и алгоритмы «Телефонных звонков»;
- Будете иметь четкое представление, как строить разговор с любым клиентом.

Примерная программа тренинга «Искусство телефонных продаж»:

Модуль 1: Знакомство.

- Подготовка к продаже/переговорам.
- Оценка своих сильных сторон и конкурентных преимуществ.
- Подстройка и анализ аудиторных характеристик клиента. Типология клиента.
- Техника повторного контакта: как звонить, если раньше вам уже отказали.
- Эффективная работа с «базой данных клиента». Задание.
- Исследование клиента: поиск возможностей и формирование потребностей.

Деловая игра: «Воронка вопросов»

- Типы клиентов;

- Звонок: установление контакта;
- Звонок: презентация;
- Звонок: завершение.

Модуль 2: Входящие звонки

- Алгоритм приема входящих звонков;
- Приветствие клиента;
- Определение цели звонка;
- Формирование потребности в продукте;
- Продажа;
- Завершение работы с клиентом.

Модуль 3: Исходящие звонки

- Алгоритм проведения исходящих звонков;
- Приветствие;
- Определение цели звонка;
- Договоренность о встрече;
- Дальнейшее взаимодействие с клиентом.

Модуль 4: Работа с возражениями клиентов.

- Кризис;
- Дорого;
- Я подумаю. P (16+)



ИРИНА ВИХАРЕВА

Бизнес-тренинг «Искусство продаж по телефону»

2 февраля с 10.00 - 17.00

г. Киров. гостиница «Спутник», ул. Свердлова, 31 (5 этаж)

Тренинг также доступен в корпоративном формате. При корпоративном обучении действует система скидок*.

*Подробности уточняйте по тел.: 8-922-939-13-90

Горькие деньги Лажинцевых: история одного займа друзьям-бизнесменам

Трехлетнее расследование полицией дела о краже имущества у семьи Лажинцевых закончилось его закрытием. Следователи УМВД не установили «события преступления» в полном уничтожении дорогого ремонта, снятых батарей, демонтированных полов и с корнем вырванной сантехники. Лажинцевы возмущены и считают, что видимо все это из охраняемой квартиры, как в сказке, унесло смерчем.



Анна Лажинцева

Неудачное вложение

В 2010 году 78-летняя Анна Лажинцева потеряла старшего сына, успешного бизнесмена, который занимался экспортом пиломатериалов. Ее внуки были слишком малы, чтобы взять на себя управление бизнесом отца. Сама Анна Ивановна всю жизнь посвятила оборонному предприятию, втягиваться в бизнес было уже поздно.

Предложение «присмотреть за деньгами на рыночных условиях», как формулирует Анна Лажинцева, от давних знакомых семьи, бизнесменов Кобелевых поступило буквально через несколько дней.

Последние в то время развивали несколько перспективных направлений: оптовая торговля морепродуктами, жилищное строительство и торговля галантереей. Развитием галантерейного направления в Кирове и соседних регионах занималась Наталья Кобелева. Она и взяла в долг на два года под проценты у Анны Ивановны сумму в 6 млн рублей. В залог госпожа Кобелева передала одну из своих квартир в центре Кирова.

Правда, в 2012 году Кобелевы несколько раз под разными предлогами перенесли срок возврат долга. Это побудило Анну Лажинцеву обратиться в суд.

— В 2014 году суд установил, что сумма долга с процентами за весь период составила 16 млн рублей. Однако, Наталья Кобелева все ликвидное имущество подарила дочери и платить по решению суда не стала, — рассказывает Анна Ивановна. — Лишь к осени 2015-го я получила документы на двухуровневую квартиру на ул. Московской, 15.

На этапе судебного процесса судебная экспертиза квартиру оценила в 9,8 млн рублей. Специалисты при оценке учли, в частности, и очень дорогой ремонт.

Бытовой вандализм

По ее словам, квартира производила отличное впечатление. Два этажа, теплые полы, панно на стенах, высококачественная импортная сантехника в ванных и санузлах, сауна, каминная комната. Именно так апартаменты семьи Кобелевых выглядели на фото, представленных для оценки недвижимости (прим. ред. — фотографии квартиры предоставлены Анной Лажинцевой). Правда, Анна Ивановна рассказывает, что она и ее представители несколько дней не могли попасть в полученную по решению суда в собственность квартиру из-за противодействия вневедомственной охраны. Их попросту не пускали в квартиру.

В конечном итоге новой собственнице элитной недвижимости пришлось вскрывать квартиру со специалистами и свидетелями. Такую спешку она объясняет жалобами новых соседей на то, что там ведутся какие-то работы. И беспокоится было о чем. За несколько дней квартира буквально была «разобрана» по частям.

— Прямо в преддверии отопительного сезона Кобелевы и их подручные сняли батареи отопления, демонтировали сантехнику и полы, вырвали «с мясом» проводку. В квартире уже не было камина и оборудования сауны. Вывезли даже ламинат и межкомнатные двери, — делится впечатлением от увиденного второй сын Анны Ивановны Василий Лажинцев.

— Правда часть имущества забрать не успели. В квартире мы увидели еще не вывезенные коробки с названием сети галантерейных магазинов, принадлежащих семье Кобелевых. По грубым подсчетам, только стоимость демонтированного имущества, которое вошло в официальную оценку квартиры на ул. Московской, 15, превысила 3 млн рублей.

Разнесли квартиру. О чем это вы?

А дальше начались попытки Анны Лажинцевой и ее представителей привлечь к ответственности тех, кто «разграбил» когда-то отличную квартиру.

Сейчас в семейном архиве хранятся десятки писем из полиции и прокуратуры. Это длится уже больше трех лет.

В письмах отражена история попыток Лажинцевых добиться возбуждения уголовного дела, в чем им полиция отказывала целый год. Только в октябре 2016 года по факту кражи имущества в особо крупном размере (п. б ч. 4 ст. 158 УК РФ) возбудили дело. Но и тогда следствие отказывалось верить очевидным, с точки зрения Анны Ивановны, фактам. В деле так и не появились подозреваемые, расследование приостанавливали несколько раз, меняли следователей.

Наталья Кобелеву и других лиц, которые, по мнению потерпевшей, участвовали в деле, полицейские опросили только в мае 2018 года. Для этого представителям Анны Ивановны потребовалось «дойти» до главного инспектора МВД России, который на тот момент проверял региональное УМВД. Но затем дело вновь было приостановлено, так как полицейские так и не установили подозреваемых. Факт «волокиты» вынуждена была признать прокуратура Первомайского района, о чем свидетельствуют письма из надзорного органа.

— И это несмотря на то, что нам еще в 2015 году было известно, что на этапе передачи квартиры на ул. Московской, 15 ее неоднократно открывали ключами,

“
Юристы пытаются найти правовые способы изменения ситуации и готовят очередное обращение в прокуратуру

зарегистрированными вневедомственной охраной на конкретных членов семьи Кобелевых, — рассказывает Василий Лажинцев.

Осенью 2018-го представитель Анны Ивановны обнадежил тот факт, что злополучное дело передали из «района» в следственное управление УМВД России по Кировской области в отдел по борьбе с организованной преступностью. Но перед новым 2019 годом следователи УМВД сделали Анне Ивановне «подарок». За личной подписью начальника следственного управления Алексея Волкова пришло уведомление о том, что дело о хищении ее имущества прекращено, «в связи с отсутствием события преступления». ♣

Было/стало



Юлия Куликова, адвокат

— Дело Анны Ивановны возбуждается через год после события преступления, два года следственных действий и... вывод об отсутствии самого события. То есть: факта проникновения в чужую квартиру, хищения из квартиры имущества, повреждения имущества не было. От слова совсем. Батареи, полы, стены, сантехника из квартиры на ул. Московской, 15 самоликвидировались.

Прямо как в детском стишке: «Был на квартиру налет? — Нет. — К нам заходил бегемот? — Нет. — Может быть, дом не наш? Может не наш этаж?» Смешно, если бы не было грустно. Аналогичные дела по кражам и причинением вреда чужому имуществу полиция г. Кирова успешно расследует.

До прекращения уголовного дела отменено постановление о признании Анны Ивановны потерпевшей. Видимо с целью затруднить доступ потерпевшей и ее представителей к обжалованию прекращения уголовного дела. Подобный подход к расследованию заставляет задуматься.



Василий Лажинцев, сын Анны Лажинцевой

— На самом деле я отношусь к этой истории с квартирой, как лишь одному из эпизодов деятельности целой группы, которая координировала свои действия, и из-за которой наша семья лишилась крупной суммы денег. Я и мама подробно и неоднократно рассказывали полицейским о целом ряде других фактов, указывали на возможность сговора, обосновывали это. Но только против одного Дениса Кобелева возбудили уголовное дело по обвинению в мошенничестве с займами, когда заявления в полицию написали представители банков на сумму более 100 млн рублей (прим. ред. среди потерпевших в уголовном деле фигурировали Анна и Василий Лажинцевы, и три банка). Областной суд в апелляции, с моей точки зрения, в октябре 2017 года, вынес мягкий приговор — 4 года колонии общего режима. Никто так и не получил возмещения ущерба, который гарантируется Конституцией. Сейчас идет следствие против связанного с семьей Кобелевых ЖК «Виктория». Но, по моей оценке, оно развивается ни шатко, ни валко. Получат ли пострадавшие дольщики компенсацию от причастных к махинациям, я сомневаюсь. У Кобелевых точно есть активы на пару сотен миллионов рублей, это доказано независимой экспертизой в рамках дел о банкротстве. Полагаю, что у этих людей могут быть некие «ангелы-хранители». Как еще объяснить то, что очевидные дела год за годом волокит, а то, что удалось довести до суда, не привело к возмещению ущерба и справедливому, по моему мнению, приговору.

Копии документов
есть в редакции «Навигатор.Бизнес».

Продажа объектов недвижимости

Производственный комплекс

Кировская область, г. Слободской, ул. Шестаковская, 12

Комплекс состоит из:

- Земельный участок (1 Га) в промзоне на автотрассе г. Слободской - г. Нагорск, территория огорожена забором, 1/2 часть участка асфальтирована.
- Производственное 3-этаж. здание, 3000 м.кв. Цокольный этаж - склады, котельная на дровах, 1 этаж производственные помещения + столовая. 2 эт. производственные помещения + подсобные. Новая крыша - профнастил, новая пожарная сигнализация, окна ПВХ, здание действующее, в данный момент - меховая фабрика по пошиву шуб и шапок.
- Здание конторы и гаража 2-этажное - 500 кв.м. Гараж на 6 автомобилей + слесарные мастерские, офисные помещения расположены на 2-х этажах.
- Здание проходной (24 кв.м) с пневмоворотами.
- Здание столярной (25 кв.м) с токарным деревообрабатывающим станком.
- На территории есть скважина с водонапорной башней. Канализация централизованная. Электросиловая на территории до 300 кВт. Котельная 2 котла на дровах, газ в 2020 г. расчеты произведены. Собственник комплекса - физическое лицо.

Возможна организация любого производства или ТЦ.

Стоимость комплекса 22 000 млн р.



База отдыха «Буйский Перевоз»

Кировская область, Уржумский р-н, д. Буйский Перевоз, ул. Мира, 11

- Территория базы - 4,2 Га. Живописная местность, культурные посадки, асфальтированные дорожки. От трассы Казань - Киров 300м.
- На территории базы 6 домов, баня, летняя столовая, кухня, гаражи, артезианская скважина. Планируется газ.
- Уникальное место на правом берегу реки Вятки, до реки 50 м.
- Рыбалка проводится на р. Вятка, р. Воя, р. Буй и пойменных озерах (имеется рыбопромысловый участок 10 км р. Вятки). Охота проводится в 4 х районах области, тк. база находится на границе Уржумского, Нолинского, Лебяжского и Советского районов. Грибы ягоды, все радости природы.

Стоимость базы 16600 млн р.

Телефон: 8-919-526-01-43,

8 (83362) 4-04-42, e-mail: mehraduga@mail.ru

БИЗНЕСКЛАСС

Организуем любое мероприятие под ключ с бизнес-аудиторией

- Церемония награждения «Человек года» (более 300 приглашенных гостей, в том числе первые лица города и области)
- Закрытая презентация товаров и услуг для целевой аудитории
- Организация и освещение в журнале «Бизнес Класс» корпоративных мероприятий и событий
- Творческие бизнес-мероприятия
- Организация региональных форумов, мастер-классов, бизнес-тренингов
- Экстремальные квесты и тимбилдинги для компаний

☎ 8-922-991-21-21

🌐 bk43.ru

📧 bk_kirov

📺 bkkirov

📷 bkkirov





Карьерный ход: почему топ-менеджер завода «Сельмаш» вернулся на госслужбу

«Хорошо ли, когда чиновники приходят в бизнес? Не знаю, — рассуждает бизнес-омбудсмен Владислав Попов. — Хорошо ли, когда бизнесмены приходят на работу чиновниками? Очень хорошо». Владислав Попов, чуть менее года назад назначенный на должность уполномоченного по делам предпринимателей, имеет внушительный бэкграунд работы в бизнес-структурах, плюс за плечами работа в правительстве при экс-губернаторе Николае Шаклеине. Почему он вернулся на госслужбу и как перестраивает институт бизнес-омбудсмена в регионе — в интервью «Навигатору».

— До назначения бизнес-омбудсменом вы были топ-менеджером завода «Сельмаш». Почему вы решили уйти с успешного оборонного предприятия на госдолжность?

“
Сюда я пришел
во многом
как бизнесмен.
Я оцениваю своих
сотрудников
не по
проделанной
работе,
а по результатам
деятельности.

— Нашей команде действительно удалось сделать очень многое и превратить советский завод в современное предприятие оборонно-промышленного комплекса. Но, учитывая скоротечность жизни, я очень хотел реализоваться и как общественник. Ведь до этого я работал и в крупном бизнесе, и на муниципальных предприятиях, и в региональном правительстве.

— Общественник? Какие качества нужны уполномоченному?

— Юридически я — должностное лицо, чиновник. Но де-факто в этой должности я вижу себя как общественника. В работе бизнес-омбудсмена очень важны качества и умения, которые позволяют вовлекать в свою деятельность большое число людей. То есть бизнес-омбудсмен должен работать не как юрист. Я вижу основную задачу в том, чтобы прости-мулировать деловое сообщество защищать своих представителей через предпринимательские организации.

Вторая, очень важная составляющая, — это опыт реального бизнеса. Омбудсмен должен прочувствовать все проблемы на своей шкуре. Да, все-таки так или иначе нужна определенная юридическая подготовка.

— Правильно ли я понял, что вы работали в правительстве Николая Шаклеина?

— Когда формировалось правительство Шаклеина, возникла потребность в привлечении молодых управленцев, выходцев из бизнеса. Именно поэтому нас с Эдуардом Носковым включили в его состав. Кстати, тогда в государственные и муниципальные органы пришло очень много молодых ребят. Была потребность вдохнуть в работу государства новую энергию и применить бизнес-подходы. У нас многое получилось. Подчеркну, наших местных ребят. Кстати, команда была более компетентной, чем те люди, которые пришли нам на смену.

— В чем отличие работы в бизнесе и в госструктурах?

— Работа чиновника очень сильно, порой кардинально отличается от работы в бизнес-структуре. У бизнеса есть четкая ориентация на целевые показатели. Работа чиновника развивается в рамках очень сильно формализованных процедур, она ориентирована на процесс. Хорошо ли, когда чиновники приходят в бизнес? Не знаю. Хорошо ли, когда бизнесмены приходят на работу чиновниками? Очень хорошо.



Владислав Попов,
бизнес-омбудсмен



Родился
9 марта 1973 года



Карьера:

- 2001-2004гг. — директор по коммерции и финансам «Кировского завода обработки цветных металлов»
- 2004-2005гг. — зампред правительства, глава департамента энергетики и ЖКХ
- 2005-2007гг. — исполнительный директор «Кольчугинского завода цветных металлов»
- 2008-2011гг. — исполнительный директор ООО «Чистая вода» (г. Владимир);
- 2011-2012гг. — замдиректора по экономике и финансам МУП «Владимирводоканал»;
- 2012-2013гг. — коммерческий директор «Ростелекома»;
- 2013-2018гг. — замгендиректора завода «Сельмаш»;
- С апреля 2018 г. — уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кировской области.

У меня была возможность сравнить работу муниципальных предприятий и частного бизнеса. Во время работы во Владимирской области я какое-то время возглавлял МУП, которое оказалось в глубочайшем кризисе, в процедуре банкротства. Там была абсолютно понятная проблема — колоссально раздутая структура управления при размытости функционала управленцев и отсутствии ответственности. Я тогда уволил чуть ли не каждого второго офисного сотрудника. После этого все реально забегали и за полгода предприятие вышло из пике и стало рентабельным.

Именно тогда у меня состоялся знаковый диалог с главным инженером предприятия. Он мне сказал: «Мы не бизнес, мы — коммунальное хозяйство». Чувствуете отличие идеологии? Люди просто реализовывали функцию. Но функция, как минимум, должна реализовываться эффективно и быть окупаемой.

И сюда я пришел во многом как бизнесмен. Я оцениваю своих сотрудников не по проделанной работе, а по результатам деятельности. Для реализации бизнес-подхода нужно не так много: стратегическое планирование, оперативное планирование и контроль. Все это должно осуществляться на основе стандартов деятельности.

— Как вы видите свои цели в должности бизнес-омбудсмена?

— Что характерно для наиболее продвинутых территорий — там создана целостная инфраструктура поддержки предпринимательства. У нас ее нет. Есть отдельные разрозненные более или менее развитые точки, но целостной системы нет. Именно поэтому сразу же, как только я пришел, я сказал, что начну именно с инфраструктурных вопросов. Часто это именно какие-то бытовые, казалось бы, вещи. Можно, например, несколько раз объехать всю область, а можно поставить простое ПО, переставить

мебель в кабинете и обеспечить постоянный контакт с предпринимателями в районах.

Именно такие мелочи позволяют мне постоянно взаимодействовать с 25 общественными помощниками. Часть из них в районах. Часть — эксперты в различных сложных сферах. Эту систему я буду расширять.

— Инфраструктурный вопрос. Как вы относитесь к решению о создании «Дома для бизнеса»?

— Нужно некое сакральное место, куда предприниматель может обратиться. Когда человек испытывает какие-то душевные страдания, он идет в церковь. Когда плохо предпринимателю, куда он может пойти? На сегодня эта точка размазана в пространстве, реально ее нет. Сегодня же мы имеем лишь зачатки отдельных элементов. Есть министерство, омбудсмен, Фонд поддержки предпринимательства, ВТПП. И все эти точки расположены в разных местах города. Предприниматель для решения вопросов вынужден бегать между ними. Такой центр должен располагаться там, где действительно кипит деловая жизнь. Его нельзя создавать где-нибудь на выселках. Если мы создадим его, например, в Макарье, то там и будет атмосфера, как в Макарье. Это должен быть центр города. Но первое, что нужно сделать — нам нужно в кратчайшие сроки создать идеологию такого центра. Мы должны донести до бизнеса, что это не простая прихоть чиновников — переехать в современный офис.

— С какими вопросами и проблемами к вам сейчас обращаются предприниматели?

— Мы еще готовим отчет за 2018 год. Юридически должность была вакантной с сентября 2017 по апрель 2018 года. По этому периоду структурированных данных нет. Могу привести лишь примерные данные. Половина и даже больше обращений связана со взаимодействием бизнеса с муниципалитетами. Это выполнение муниципальных контрактов, земельные и имущественные отношения с муниципалитетами, размещение НТО и рекламы. Очень много вопросов и по условиям контрактов и проведению торгов.

Еще примерно четверть — это споры по налогам и обязательным платежам. Сейчас у нас есть дело, когда госорганы очень вольно трактовали коды видов экономической деятельности. Мы подключили к этому делу юристов. Непосредственно по налогам — это, в основном, дробление бизнеса.

Оставшаяся часть обращений — различные специфические дела, также связанные со взаимодействием с госорганами. Это и сертификация медоборудования, и претензии к УФАС по выяснению долей торговых сетей, вопросы к МЧС и другим контрольным органам. Мы не рассматриваем взаимоотношения b2b, наша специфика касается только сегмента b2g.

Общее количество дел сохраняется примерно на том же уровне. Изменяется их качественный состав, мы уделяем больше внимания сложным делам и групповым обращениям. В частности, мы бились за интересы рекламных

Работу в новой должности Владислав Попов начал с перестановки мебели. Как признается уполномоченный, это было необходимо и для сотрудников, и для предпринимателей, которые обращаются к нему. Впрочем, это было только начало. Сейчас он активно перестраивает всю работу института бизнес-омбудсмена.

фирм, когда администрация Кирова решила пересмотреть условия размещения наружной рекламы.

Я стараюсь не брать на себя функции адвоката. Каждому предпринимателю, который ко мне приходит, я задаю вопрос: «В какое объединение Вы входите?». Обычно отвечают, что ни в какое. Но если вы не объединитесь, существуете вне организаций, вы оказываетесь на задворках процессов. Мировая практика доказала: предприниматель должен обращаться, в первую очередь, не к омбудсмену, а идти в свою предпринимательскую организацию.

— С одной стороны, государство из года в год заявляет, что происходит улучшение делового климата. С другой стороны, бизнесмены постоянно указывают на усиление административного давления. Кому верить?

— Я допускаю справедливость критики наших федеральных чиновников-идеологов. Много из того, что декларируется на словах, в практической работе часто вырождается во что-то противоположное. Об этом предпочитают не говорить, но «палочную систему» никто не отменял. В результате бизнес уже выработал стойкое убеждение: пожалуйста, не нужно нам помогать, просто оставьте в покое!

Можно говорить и о росте количества проверок, и о торможении внедрения чек-листов. Но хочу обратить внимание на огромную проблему — несоответствие правонарушений и наказания. Контролирующие структуры ориентированы на максимально жесткое наказание предпринимателей. Сами представители этих структур говорят, что если они станут лояльно относиться к бизнесменам, то те, кто проверяет уже их, начнут задавать вопросы. Каждому конкретному сотруднику придется доказывать, что мягкое наказание — это не результат каких-то коррупционных договоренностей. Так работает государственная машина, и этот механизм нужно менять.

Сейчас запускается новый виток административной реформы. Премьер-министр уже заявил о включении «регуляторной гильотины». То есть планируется отсечь значительное число проверяемых параметров. Предлагается в течении года специальными решениями утвердить требования, которые продолжают действовать, а остальные нормы автоматически утратят свою обязательную силу.

— Бизнес не доверяет власти...

— Когда мы готовили форум «Диалог бизнеса и власти», то поняли, что такого крупного формата не было с 2009 года, когда только пришел Белых. Все взаимодействие ушло небольшие семинары и кулуарные обсуждения. Именно на этом форуме в мае я услышал: «Мы не верим чиновникам и власти».

При предыдущем руководстве, при Белых, у нас в регионе были свернуты демократические институты. Когда я работал в правительстве Шаклеина, шел активный диалог по важнейшим экономическим вопросам. Затем я около 10 лет жил и работал во Владимире. А после возвращения в Киров столкнулся с тем, что демократические институты, которые обеспечивали контакт бизнеса и власти, очень быстро схлопнулись. При Белых власть закрылась. За несколько лет у людей просто отбили всякое желание что-то предлагать. Это даже не моя личная оценка, это мнение представителей тех общественных институтов, которые я сейчас пытаюсь растормозить.

Я критически подхожу и к работе новой команды, но прекрасно понимаю, что они вынуждены сейчас разгребать результаты того периода, когда власть и бизнес-сообщество разошлись и перестали взаимодействовать. И изменения не произойдут по щелчку. ▲ (0+)



Ипотека подняла цены и популярность «вторички»

В Кировской области почти на четверть выросло количество зарегистрированных ипотечных сделок, такой вывод можно сделать на основе отчета Росреестра за 2018 год. Однако, скорее всего, изменяются лишь источники финансирования жилищного строительства, поскольку это ведомство отмечает снижение количества заключенных договоров долевого строительства. Этот вывод подтверждают и оценки представителей строительной индустрии, они достаточно пессимистично оценивают ситуацию на рынке жилья.

Количество регистрационных действий с недвижимостью, тыс. ед.



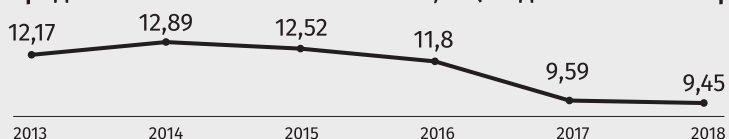
Количество зарегистрированных ипотечных сделок с жилыми помещениями тыс. ед.



Количество зарегистрированных договоров долевого участия, тыс. ед.



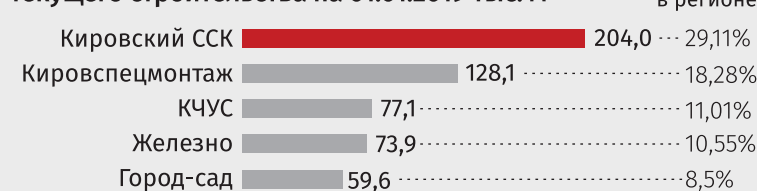
Средневзвешенная ставка по ИЖК, % (по данным на ноябрь)



Задолженность частных лиц по ИЖК в регионе, млрд руб.



Топ-5 застройщиков Кировской области по объему текущего строительства на 01.01.2019 тыс. м²



*По данным Института развития строительной отрасли и Национального объединения застройщиков жилья, Управления Росреестра по Кировской области, ЦБ РФ



Игорь Вохмянин,
председатель правления ассоциации
«Союз строителей Кировской области»

— Строительные организации не ощутили увеличения количества ипотечных сделок. Под залог недвижимости могут финансироваться и покупки на вторичном рынке. Риэлторы даже обращают внимание на то, что продажи на вторичном рынке сейчас идут лучше, чем реализация «первички». Это, скорее всего, говорит о перетоке покупателей именно в этот сектор.

Спрос на жилье

В последний год вообще произошло изменение структуры спроса на рынке жилья. Раньше были востребованы бюджетные квартиры-студии. Но сейчас очень большое количество невостребованного подобного жилья.

Семьи уже нажились в студиях, а подпитки из числа переезжающих из районов нет. Люди просто хотят переехать в нормальную квартиру. Спрос склоняется в сторону увеличения количества комнат. А новое жилье с первичного рынка для многих дороговато.

Второй фактор — наблюдается рост спроса на жилье высокого класса в центре Кирова. Из-за дефицита площадок и высокого спроса в этом сегменте мы наблюдаем рост цен. Поэтому, хотя статистика и фиксирует рост стоимости квадратного метра, в большинстве случаев цена предлагаемых квартир не растет. Спрос просто переориентируется на более дорогие квартиры. Это привело к своего рода статистической коллизии. Средние показатели растут, но цены в каждом отдельном ценовом сегменте практически не меняются. Не все так просто и с точки зрения нормативных условий.

Эскроу-счета и нормативный хаос

Буквально на днях мы обсуждали ситуацию с введением счетов-эскроу с представителями «Сбербанка». Это пока единственный в области оператор подобных счетов. Мы не представляем, как даже такая мощная кредитная организация справится с наплывом дольщиков. По нашим прикидкам, в день может приходиться до 500 человек. У остальных банков пока нет допуска к осуществлению этих операций. Полагаю, что у дольщиков все-таки не возникнет серьезных проблем. Но у строителей они обязательно будут. Все дополнительные издержки, связанные с этой системой так или иначе найдут свое отражение в цене квадратного метра.

После кризиса 2008 года была реализована масштабная программа переселения, которая позволила серьезно снизить навес из нереализованных квартир, расчистить рынок. Это дало толчок для развития строительства и позволило выйти к 2014 году на очень высокие показатели по количеству построенного жилья. Действующие госпрограммы не позволяют достичь таких позитивных результатов.

Пока отрасль находится под все более ужесточающимся нормативным прессом. Мы порой не успеваем не только подготовиться к изменившимся нормам, но даже прочитать изменения, как уже принимаются новые поправки. Порой кажется, что чиновники и депутаты соревнуются в том, как бы усложнить жизнь строителей и усугубить кризис в отрасли.

Когда закончится кризис

Не буду пытаться угадать, удастся ли добиться целевого показателя в 550 тыс кв. м. жилья, который установлен региональным правительством. Возможно,

“

Это самый серьезный кризис строительной отрасли за последние десятилетия. Восстановление начнется примерно к 2022 году.

если он не будет достигнут, это даже позитивный фактор. Сейчас на рынке огромное количество непроданного жилья, на миллиарды рублей. Отрасль не может бесконечно строить невостребованное жилье.

Ситуация в строительстве — это результат многолетнего сокращения реальных доходов населения. Это самый серьезный кризис строительной отрасли за последние десятилетия. Если раньше в сложные периоды пусть и были определенные финансовые проблемы, но была работа, то сейчас нет ни денег, ни работы.

Хотя сейчас есть отдельные позитивные тенденции, которые позволяют надеяться, что к 2022 году не только жилищное строительство, но и весь строительный комплекс региона начнет выходить из сложной ситуации и восстанавливать докризисные объемы работ. ▲ (0+)

ПЕЧАТИ И ШТАМПЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНО!



GOODSTAMPS®

Успешно начали 2019 год?
Продолжаем!...
... и дарим скидку



44-6664
45-6664

www.goodstamps.ru
goodstamps@mail.ru

Вход с торца здания
(за ТЦ «ТЕАТРО»)

г.Киров
ул.К.Либкнехта, 59

*GOODSTAMPS
=ГУДШТАМПС

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ		
Гор., обл., РФ	Автокран - борт, борт 6т., дл. кузова 5,3м., стрела 8м., 3т., ширина 2,4м..Есть коники. Нал/безнал. Выделяем НДС. Работаем без выходных. Перевезу качественно и быстро!Действуют скидки на 4 часа и более.	78-65-63,
Гор., обл., РФ	Грузовое такси «ПОДОРОЖНИКИ», Фольк., Газели, Бычки, подача 15 мин,нал/безнал, дог-ры на трансп.обсл, От 420 р/час и 11,5 р/км, без вых.	340-320, 777-491, www.340-320.ru
РФ, Краснодар, Пятигорск, Тюмень, Омск, Новосибирск, Барнаул	AKTROS, 20 т, штора, 96 куб.м, 13,6 м., SCANIA, 100 куб.м, полуприцеп	78-40-66, 78-40-26, 78-22-30
Сборные грузы по РФ, Москва, Екатеринбург, Пермь	ARTEGO Мерседес 6,8 м, РЕНО, 4-10 т, Мерседес бортовая платформа 7,2м., 13т, Кран-манипулятор 3т., Камаз-вездеход, Самосвал, Вездеход-манипулятор, любая форма оплаты, выделяем НДС	78-40-23, 78-40-46, 78-22-67
Гор., обл.	Автокран-борт, манипулятор, стрела до 3 т, борт до 6 т, размеры кузова 5х2,1 м. При заказе на 4 ч и больше - Скидка!!! Самосвал 15 т. Песок, щебень, гравий и т.д	77-10-11
Гор., обл., РФ	Автоуслуги Валдай, открытый борт, 5 т.,6 м, груз до 8 м. Нал/безнал.	786-796
Гор., обл., РФ	Газели, бычки, фольксваген.(с 8:00 до 20:00) Любая форма оплаты. Диспетчерские услуги.	340-111, 78-96-35, 340-111@bk.ru
СПЕЦТЕХНИКА		
Гор, Обл	Аренда автовышки. Коленчатая – 22м. Телескопическая – 18м. Цена от 900 р/ч. Без выходных. Нал/Безнал. Заключаем договора. На объем работ действуют скидки.	73-83-72, +79229938372, 738372@mail.ru, www.spectech43.ru
Гор., обл	Услуги автовышки, телескоп и коленчатая 18-22м. Оплата нал./безнал.	Тел.77-43-17
Гор., обл.	Щетка дорожная-уборочная. Гидроклин, гидромолот. Виброкоток (трамбование, укатывание различного грунта), Ямобур (бурение отверстий в грунте до 2,5 м, закруч. винт. свай). Самосвал 15т.Снегоочиститель роторный, снегометатель. Песок, щебень, гравий и т.д	77-10-11
Гор., обл., РФ	AKTROS Мерседес, Кран-борт до 15т., от 7м. до 8,5м., Кран-борт вездеход 10т., 6м. Цена от 950р.-за 1 час. Эвакуация грузовой техники, тех.помощь.	52-23-57, 78-22-30, 78-40-46, 78-40-66
Гор., обл., РФ	АВТО - КРАН 14-32 т., стрела 14-40 м. КРАН-БОРТ 11тн, длина 6.7м, стрела 3тн.	44-33-30(МТС), 57-99-63, 8-912-824-93-90, 8-912-375-31-98, www.avtokran43.ru
	Автокран - 90 т., стрела до 43м.. Нал/безнал	77-30-77, 77-00-77, 49-57-23
	Автокран бортовой КамАЗ-стрела от 5 т. до 9 т., борт от 15 т. до 25 т+прицеп 8 м./15 т., нал/безнал, без выходных.	77-30-77, 77-00-77, 49-57-23
Гор., обл.	Автокран-борт, манипулятор, стрела до 3 т, борт до 6 т, размеры кузова 5 х 2,1 м. При заказе на 4 часа и больше - Скидка!!! Самосвал 15т. Песок, щебень, гравий и т.д	77-10-11
Гор., обл., РФ	Автокран-борт-вездеход, борт 10т., 6м., Вездеход-самосвал 10т., Автокран-борт мерседес до 15т., до 8,5м. Эвакуация грузовой техники, тех.помощь. От 950р - за 1 час.	78-22-30, 47-74-98, 78-40-26
Гор., обл., межгород	Кран - борт г/п 12т., кузов 6,5/2,45/1,2 ,манипулятор г.п.3т(6т) длина10м , прицеп 8м 10т. Гор., обл., межгород , нал./безнал.	49-23-83
	Кран-борт 5 т, кузов до 6 м, стрела 12 м - 3 т	75-31-85, 8-912-829-52-44
УСЛУГИ ГРУЗЧИКОВ		
Гор., обл.	Автогруз-43. Транспорт малый и большой до 22 куб.м. Грузчики, квартирные переезды, вывоз мусора, старой мебели. Нал/безнал. Любые документы. Микроавтобусы и автобусы на заказ.	44-75-98, 455-333, e-mail: avtogruz-43@mail.ru
ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ		
РФ/межгород/область/Город	Аренда автобусов от 8 до 60 мест высокой комфортабельности: откидные сиденья, телевизор. Спешите забронировать на свадьбу,юга, корпоративы, новогодние праздники, развозка по городу! Опытные водители, лицензия. Ежедневные рейсы Киров - Казань	444-123, 45-30-55
Город/область/межгород	Аренда турист/город/междугород автобусов (от 16 до 53 мест.) На любые расстояния и вахты. Все автобусы допущены к детским перевозкам. Любая форма оплаты	42-17-17, bbus@gmail.com
Город/межгород	Форд 18 мест, ГАЗель, 15 мест, ПАЗ, доставка рабочих, весь спектр услуг, надежность, низкие цены, Лиц. № АС-43-351024	49-55-64, 8-906-829-92-24



Дёшево

С 8 до 20,
без выходных
т. 228-185



еврошины43.рф
продажа и установка шин

УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ

- Экскаватор-погрузчик CAT 428D
- Экскаватор-погрузчик JCB 2 CX, фронтальный ковш 0,6 м³ + вилы, экскаваторные ковши (ширина ковшей 40 см, 60 см).
- Компрессор 3-5 м³ в минуту на 2 молотка, от 700 руб./час

т.: 44-10-45, 49-10-45

УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ

- Самосвалы от 5 до 30 тонн.
Продажа: песок, щебень, гравий, чернозем, грунт, раствор, бетон, кирпич силикатный, блоки стеновые.
Без выходных.

т. 777-677

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ ПО РФ

собственный транспорт,
МЕРСЕДЕС 814, 817, V=40-45 куб.м, до 4 т, 7 м
МЕРСЕДЕС 1223, 1217 V=45-50 куб.м, до 6-8 т, 6-7.7 м, спальник;
СКАНИЯ 113 РЕФ 12т; Возможна верхняя, боковая погрузка. Попутные грузы: Москва, Н.Н., Пермь.
Оформляем документы, возможен безнал.

т.: 46-74-60, 25-15-20



В холдинг «RNTI Media Group»

ТРЕБУЕТСЯ SEO-СПЕЦИАЛИСТ

Подробная информация о вакансии, запись на собеседование по тел. +7-912-361-91-77, контактное лицо Виктор e-mail: job@rntimedia.ru

ДОГОВОРНЫЕ ЦЕНЫ НА ДОСТАВКУ!

МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ – 400 РУБЛЕЙ!

Безупречная доставка грузов из Москвы и Санкт-Петербурга
Для всех новых и вернувшихся клиентов – скидка 10%*



г. Киров, ул. Московская, 114 А
☎ 8 (8332) 22-23-97 *Бессрочно





В зимний период крыша вашего здания нуждается в постоянном мониторинге и регулярной очистке

Зимнее содержание кровли: риски и решения

Специалисты клининговой компании «Деликат-Сервис» напоминают, что собственники зданий в зимний период обязаны регулярно чистить крыши от снега, наледи и сосулек. Ведь зимой именно крыши создают, пожалуй, самый большой риск для собственников жилой и коммерческой недвижимости.

Не нужно объяснять, что в наших широтах снег создает дополнительную нагрузку на эти конструкции. То есть, не очищенная во время крыши может просто обвалиться.

Но нельзя забывать риск связанный с юридической ответственностью. Снег или сосулька, сорвавшаяся с вашей крыши, допустим, на припаркованный автомобиль приведут к гражданскому иску. А если жертвами станут люди, то возникает уголовная ответственность.

Конечно, все эти риски особенно сильно возрастают ближе к весне, когда объем снега достигает максимума, а регулярные оттепели превращают изначально рыхлый и легкий снег в твердый лед, да и сосульки растут почти что на глазах. Однако, уже сейчас, в середине зимы время задуматься над очисткой кровли, утверждают

специалисты компании «Деликат-Сервис».

Любые работы на крыше всегда связаны с повышенным риском — это высотные работы. В компании считают, что самый разумный способ уменьшить риски связанные с крышами ваших зданий — передать их содержание в зимний период специализированной организации.

Сотрудники компании «Деликат-Сервис» называют четыре преимущества такого решения:

■ Вам не придется беспокоиться о соблюдении техники безопасности сотрудниками. Весь персонал этой специализированной компании обучен и аттестован для проведения высотных работ и имеет опыт более двух лет.

■ В компании отлажена система обеспечения безопасности третьих лиц и имущества. Площадку проведения работ сотрудники «Деликат-Сервис» полностью очищают от транспорта и огораживают,

чтобы предотвратить падение снега на машины и людей.

■ «Деликат-Сервис» берет на себя ответственность за сохранность кровли. Там в зависимости от тип кровли подбирают инструменты и методы работы.

■ Компании обеспечивает не разовую очистку обслуживаемых крыш, а постоянно контролирует количество и движение снега на них. «Деликат-Сервис» повторяет очистку столько раз, сколько необходимо для минимизации всех рисков. ☞



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



“ Очистку крыш лучше не откладывать, так как образование наледи создает дополнительные риски. Если рыхлый снег можно просто сдвинуть лопатой, то лед приходится буквально долбить, а это угроза для покрытия.

— директор компании «Деликат-Сервис» Татьяна Бармина



Профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации производственно-технического персонала

ИДЕТ НАБОР В ГРУППЫ!

- **Контролер энергосбыта**
Обучение с 4 по 15 февраля, стоимость — 15 360,00 руб.
- **Электромонтер ОВБ (оперативно-выездной бригады)**
Обучение с 4 по 22 февраля, стоимость — 34 920,00 руб.
- **Электромонтер по обслуживанию подстанций**
Обучение с 4 по 22 февраля, стоимость — 34 920,00 руб.
- **Стропальщик**
Обучение с 4 по 8 февраля, стоимость — 2 240,00 руб.
- **Инструктор-реаниматор**
Обучение с 4 по 8 февраля, стоимость — 6 144,00 руб.

Чтобы остаться востребованным специалистом, позвоните по т.: 53-83-75 — и Вы узнаете все подробности получения этих и других профессий! Предоставляется общежитие, тел. (8332) 53-83-89

г. Киров, ул. Ломоносова, 9, сайт: ucenergetik.ru



Лицензия № 1377 от 24 августа 2015 г. серии 43Л01 №0000809

СДАЕТСЯ В АРЕНДУ ПРЕСС-ЦЕНТР

ул. М.Гвардии, 82, 3 этаж

- **Площадь 75,3 кв.м**
- **Вместимость 65 человек**

В стоимость аренды входит:

- проектор
- компьютер
- звуковое оборудование
- микрофон
- кулер с холодной и горячей водой
- флип-чарт



750 руб./час

Тел. 8-909-134-13-23

СТРОИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

ПЕНОПЛАСТ, СКОРЛУПА ППС для утепления труб, любого диаметра и толщины от производителя.	Тел.(8332) 55-60-13, 77-10-93
Продукция деревообработки от производителя: поручни, балясины, ступени, вагонка, пол, блок-хаус, погонаж, лестницы деревянные (производство и установка), производство дверей.	тел. 75-23-18
Профлист. Подшипники	(8332) 46-60-89, 703-089
Разработка и изготовление индивидуальных моделей ЭЛЕМЕНТОВ ФАСАДНОГО ДЕКОРА (карнизы, молдинги, откосы, подоконники, колонны, пилястры и многое другое).	тел.: (8332) 75-55-72, 55-78-20 E-mail: mp@penoceph.ru
Спецодежда, средства индивидуальной защиты, огнетушители	Тел. (8332) 704-586
ТЕРМОПАНЕЛИ: с акрило-полимерным покрытием, с мраморной крошкой, клинкерные. ООО ПК «ВикРус»	Выставка «Загородный Дом», ул. Солнечная, 8В Тел. 77-10-93, 8953-945-55-72
Электроды для ручной дуговой сварки, диаметр от 1,6 до 6,0 мм.	тел. 703-089, 46-60-89

ВАКАНСИИ

В салон цветов требуется сотрудник на должность флориста с творческими способностями	76-07-76
--	----------

ПРОЧИЕ УСЛУГИ

Лазерная резка листового металла (сталь, нержавеющая сталь, алюминий, медь, латунь), а так же текстолита, керамики, паронита, металлопластика. Любые гравийные работы, токарные, фрезерные. Максимальный размер заготовки 2500 x 1250 мм, толщиной до 6 мм. Точность раскроя до 0,1 мм.	тел.: 75-55-72, 55-77-56, E-mail: mp@penoceph.ru
Эвакуация грузовой техники, тех.помощь. ООО «СНАВТО»	тел.: 78-40-66, 78-40-46, 78-40-26, 78-40-23

Продаю швейное производство.

Тел. 8-905-871-28-10

Чугунные твердотопливные котлы

KRONTIF

АО «ККК» – официальный дистрибьютор завода «Кронтиф-Центр» по Кировской обл., Пермскому краю, Республикам Удмуртия, Татарстан, Коми! У нас вы можете приобрести и установить чугунные твердотопливные котлы серий:

«Демидов» 15-49 КВТ – идеальные дровяные котлы для дома и дачи

«Сибирь» 21-80 КВТ – угольные котлы, бросающие вызов даже сибирским морозам

А также в продаже: насосы, запорная арматура трубы и фитинги, счетчики. Собственный сервисный центр (ремонт котлов и насосов)

г. Киров, ул. Лепсе, 23, т.: (8332) 690-420, 690-710, 3kkk.ru



ЭЛЕКТРОДЫ – ЭТО ЗДМ

- ЭЛЕКТРОДЫ
- ПРОВОЛОКА
- НЕРЖАВЕЮЩИЙ ПРОКАТ

А также:
круг, лист,
шестигранник,
труба, проволока,
бронза, латунь



Собственное производство

Доставка – БЕСПЛАТНО! ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

ул. Заводская, 37, т.: (8332) 35-30-17,
46-31-04, 46-31-05, 44-05-64

www.zdm43.ru



Утепли свою команду!

Широкий ассортимент зимней спецодежды

Также в продаже:

- тех. ткани: войлок, брезент, мешковина, нетканное полотно
- средства индивидуальной защиты
- спецобувь
- веревки, канаты
- постельные принадлежности



Наши магазины:

ул. Лепсе, 23, тел.: 43-53-10, 690-420;
ул. Воровского, 111-А, тел. 511-429; 3kkk.ru

АО «Кировская Коммерческая Компания» ОГРН 1024301331581, юр. адрес: г. Киров, ул. К. Маркса, 84

Производственная компания «ВикРус» предлагает:

Панели для «теплого пола»



от 170 р./лист

Ложементы – упаковка из пенопласта



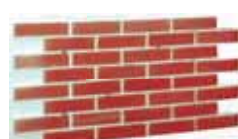
Архитектурный фасадный декор

Любой элемент от 150 р./п. м

- | | | |
|---------------|-------------|--------------------|
| • карнизы | • молдинги | • замковые камни |
| • молдинги | • цокольные | • угловые элементы |
| • балясины | • боссажи | • опоры |
| • молдинги | • колонны | |
| • подоконники | | |

Фасадные термopанели «два в одном»

Одновременное утепление и отделка фасада здания



С клинкерной плиткой
от 1 200 р./шт.
1000x700 мм
толщина 60 мм



С мраморной крошкой
от 520 р./шт.
1000x490 мм
толщ. 20, 50, 100 мм

Скорлупа для утепления труб любого диаметра

Не гниет, не впитывает влагу

Один из самых теплых материалов

Легкий монтаж и демонтаж

Экологически безопасна



от 41 р./пог. м



г. Киров, ул. Солнечная, 8 В, «Выставка «Загородный дом», т.: (8332) 77-10-93, 8-901-419-0896,
Офис: п. Ганино, ул. Южная, 12, т. 8(8332) 75-55-72, 55-77-56, e-mail: mp@penoceph.ru, www.penocephkirov.ru

К)СЕРВИСофициальный партнер и авторизованный сервисный центр
компании «АТОЛ» и «Эвотор» по контрольно-кассовой технике☎ +7 (8332) 45-06-64
г. Киров, Октябрьский пр-т, 81а

Эксперты назвали подходы к внедрению онлайн-касс нового поколения



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

— В июле 2019 г. на онлайн-кассы переходят все, для кого раньше действовали отсрочки. Бизнесу придется заключить договор с оператором фискальных данных, купить онлайн-кассу и зарегистрировать ее в налоговой.

На рынке представлено множество разных видов касс: простые кассы-калькуляторы, смарт-терминалы, мобильные терминалы. Но как подобрать оптимальную модель, которая соответствует потребностям вашего бизнеса?

Как выбрать кассу

Рассмотрим варианты выбора на конкретных примерах. Если у вас организована выездная торговля, доставка с курьерами, понадобится компактный мобильный терминал. А если торговля стационарная, можно купить и подключить к ноутбуку фискальный регистратор и запустить программу учета товаров. Кроме того, выбор кассы зависит от количества и типа товаров или услуг, от частоты продаж и даже от интерьера торговой точки. Для некоторых видов торговли потребуются дополнительные аксессуары для ККТ. Например, сканеры штрихкода, чтобы считывать специальную маркировку в алкогольной или табачной продукции.

Специалисты компании «К)Сервис» отмечают, что при обращении к ним они обычно просят подробно рассказать, в каких условиях



Источник фото: evotor.ru

Расчеты с частными лицами должны фиксироваться кассовой техникой, подключенной к сети

будет использоваться касса. И уже на основе этой информации менеджеры смогут подобрать для вас оптимальный вариант, и при этом вам не придется переплачивать за необязательные для вашего бизнеса компоненты.

Купили кассу. Что дальше?

Чтобы ККТ правильно работала, передавала все необходимые данные в налоговую, нужно ее правильно настроить, а также подключиться к оператору фискальных данных.

Удобнее всего изначально покупать технику в компании, которая предоставляет комплексное решение вопроса — то есть продает технику, помогает интегрировать ее в ваш бизнес, а также предоставляет услуги сервисного сопровождения. Так, например, в компании «К)Сервис» есть авторизованный сервисный центр АТОЛ. Благодаря такому комплексному подходу вы сможете заниматься непосредственно бизнесом, а все проблемы с ККТ передать профессионалам в этой сфере. **Р**

Продаю оборудование:

- металлообрабатывающие станки
- стоматологическая установка

Аренда помещения

оборудованного под банк (S=205.2 м²)

Аренда офисных помещений

тел.: (8332) 40-66-37, 40-66-56, 40-65-62

ПРОДАЖА

4-комнатная квартира, 100 м².
Адрес: г.Кирово-Чепецк,
пр. Мира, д. 7.
Идеально подойдет
под магазин или офис.
Красная линия, огромный
трафик. Цена договорная.



т. 8-912-726-87-75, Александр

АРЕНДА

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

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

АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

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



т. 8-912-717-83-11

СДАЮ В АРЕНДУ

- на длительный срок - помещение многофункционального назначения на Свердлова, 25 А, 100 кв. м. Ремонт, тел. точка.

- помещение многофункционального назначения на Ленина, 55, 186 кв.м, 1 этаж, отдельный вход. Ремонт, телефонная точка.

т. 47-74-43, 8-912-827-74-43

СДАЮ В АРЕНДУ ОФИСЫ 51, 49,3 и 37 м²

Новое 4-этажное здание (2018 г.), построенное по современным технологиям с автономной системой обогрева и охлаждения
ул. М. Гвардии, 82 (напротив завода «Маяк»)



37 м²



51 м²

тел. 8-912-826-07-66



49,3 м²

Готовая идея для бизнеса!

Действующая база по производству клееного бруса



Стоимость 5 млн руб.
☎ 8-909-134-13-23

Улыбайтесь без фотошопа!

— Подарите себе улыбку, о которой мечтали, и будьте в центре внимания, — Александр Шестопалов, — стоматолог-ортопед, врач-хирург клиники «Денталия».



Особое место в стоматологии

— Стоматология стремительно развивается, и мы вместе с ней становимся более профессиональными и опытными специалистами. Без преувеличения ортопедия (протезирование зубов) занимает особое место в стоматологии. Каждый день врачу-ортопеду приходится решать сложные задачи по восстановлению прикуса, жевательной эффективности, защите сильно разрушенных зубов и эстетики улыбки.

В настоящее время применяется огромное количество всевозможных ортопедических конструкций: от одиночной коронки, до полного несъемного протеза целой челюсти на имплантатах. Сегодня подробнее речь пойдет о винирах.

Виниры — это фарфоровые или композитные пластинки, замещающие внешний слой зубов. Они позволяют корректировать нарушения формы и цвета зуба, а также защищают зубы. В результате, восстановленный зуб обретает прочность и не отличается от остальных. Виниры изготавливаются в соответствии с формой, цветом зубов пациента и его пожеланиями.

Магия улыбки как в кино

Впервые виниры были изготовлены в 1928 году прошлого столетия калифорнийским стоматологом Чарльз Мингус. Изначально они предназначались для временного изменения внешнего вида зубов звезд Голливуда при съемках крупным планом. Материалы, с помощью которых они крепились, были ненадежны и не обладали нужной адгезией.

С тех пор сама конструкция претерпела значительные изменения. Толщина виниров сократилась с 0,9-1 мм до 0,3-0,4 мм, что позволяет их изготовление практически без обработки (обточки) собственных зубов пациента.

При изготовлении виниров применяются цифровые технологии Cad-Cam*, используются различные материалы, такие как стеклокерамика IPS Emax, диоксид циркония, полевощпатная керамика. Выбор материалов осуществляется индивидуально для каждого пациента, учитывая клиническую ситуацию, возраст, тип лица, улыбки, привычки и образ жизни. Как и для любой медицинской манипуляции, для покрытия зубов винирами существуют свои строгие показания и противопоказания.

Все под контролем

В клинике «Денталия» все врачи-ортопеды в совершенстве владеют этой методикой. Строго выполняют все рекомендованные протоколы и стандарты. В рамках внутреннего контроля качества оказываемых услуг ведется проверка всей медицинской документации главным врачом клиники. Самые сложные клинические случаи обсуждаются на консилиуме.

На консультации врач расскажет вам, подходит ли изготовление виниров конкретно в вашем клиническом случае, обсудит форму, цвет и размер будущих конструкций. Предложит снять оттиски для дальнейшего планирования лечения. Помните, что грамотное планирование и полноценная диагностика — это верное начало пути к ослепительной улыбке.

Нужно отметить, что «Денталия» работает с одними из самых лучших зуботехнических лабораторий города, с которыми сложились прочные деловые взаимоотношения. Результаты этой слаженной работы всегда вызывают слова благодарности у наших даже самых требовательных пациентов. P

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



До



После

Показания:

- щели и промежутки между зубами
- искривленная форма зуба
- клиновидный дефект
- стираемость зубов
- трещины и сколы зубной эмали
- пятна и потемнение зубной эмали

Противопоказания:

- неправильный прикус
- отсутствие жевательных зубов
- наличие вредных привычек, способных повредить виниры (перекусывание ниток, лески)
- наличие пломбы на большей части зуба
- сильные повреждения внутренней поверхности зуба



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

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

“ Выбор материалов осуществляется индивидуально для каждого пациента, учитывая клиническую ситуацию, возраст, тип лица, улыбки, привычки и образ жизни.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

ДИАГНОСТИКА И ЛЕЧЕНИЕ:

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

Николай Владимирович Барамзин,
дерматолог-венеролог

Киров, Московская, 103

т. (8332) 52-16-44

baramzin@mail.ru, www.medcentr43.ru



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Большой выбор туров

- Туры за рубеж: Таиланд, Иордания, Юго-Восточная Азия, Доминикана, Куба
- Отдых и лечение в Крыму, Краснодарском крае,
- КМВ и Красной поляне
- Школьные туры
- Гастрономические туры в Грузию и Армению
- Новый маршрут с 18.02 - Кавказские Минеральные Воды + отдых или лечение
- с 15 по 19 февраля - Дивеево-Санаксары

Раннее бронирование речных круизов 2019 со скидкой до 15%*

С Вятку Обновленный сайт: святки43.pф

ул. Казанская, 89а, оф. 14, т.: (8332) 64-98-08, 457-627

*Бессрочно. Подробности по тел.: 708-681,
ИП Шаповал Надежда Феликсовна ОГРН 305434527900029
Уполномоченное Турагентство греческого
туроператора Mouzenidis-travel



Алексей Чагаев,
генеральный директор ООО АК «БЭСТ»,
юрист, арбитражный управляющий

Грозит ли вам субсидиарная ответственность?!

Субсидиарная ответственность — это ответственность директора и учредителей перед кредиторами и государством за долги фирмы.

— Ее можно возложить на директора, учредителя, главного инженера или главбуха, да и вообще на любого гражданина, принимавшего решения или отвечавшего за деятельность должника.

Субсидиарная ответственность учредителя и директора по закону возникает только при наличии убытков у учрежденной компании. Если активов хватает для удовлетворения требований кредиторов, то к субсидиарной ответственности никого привлечь нельзя. Кроме того, мотивом для возникновения субсидиарной ответственности директора или учредителя по долгам является факт не подачи или несвоевременной подачи заявления о банкротстве. При наличии обстоятельств, руководитель компании обязан самостоятельно заявить о банкротстве в течение 1 месяца.

Хочу отметить, что большинство руководителей пренебрегают этим и не задумываются до получения заявления о привлечении их к субсидиарной ответственности.

Отмечу, чем раньше руководитель обратиться к нам за помощью, тем больше для его шансов избежать привлечения к субсидиарной ответственности в дальнейшем. Мы устраним уже имеющиеся основания, а также окажем защиту в суде: разработаем стратегию защиты, возьмем на себя полное юридическое сопровождение, в том числе процедуру банкротства «под ключ». ₪



Не знаете, что делать?
Позвоните нам, чтобы
обсудить возможные
выходы из сложившейся
ситуации: (8332) 78-06-38,
8-922-668-06-38.

Налоговики выводят из тени доходы физлиц и бизнеса



Надежда Палешева,
руководитель Аутсорсинговой
компании «Бухгалтерское дело»

С 1 января 2019 года стартовала декларационная кампания 2019 года, а это означает, что физическим лицам необходимо отчитаться о полученных в 2018 году доходах до 30 апреля 2019 года.

Налог на доходы физических лиц, как правило, уплачивается автоматически — он удерживается с заработной платы. Но в ряде случаев физические лица должны самостоятельно рассчитать сумму налога и подать в налоговый орган декларацию по налогу на доходы физических лиц (форма 3-НДФЛ).

Предоставить декларацию 3-НДФЛ следует:

■ при получении дохода от продажи имущества (например, квартиры, находившейся в собственности менее минимального срока владения), от реализации имущественных прав (переуступка права требования);

■ при получении в дар недвижимого имущества, транспортных средств, акций, долей, паев от физических лиц, не являющихся близкими родственниками;

■ при получении вознаграждения от физических лиц и организаций, не являющихся налоговыми агентами, на основе заключенных договоров и договоров гражданско-правового характера, включая доходы по договорам имущественного найма или договорам аренды любого имущества;

■ при получении дохода в виде выигрышей, выплачиваемых организаторами лотерей и других основанных на риске игр;

■ при получении дохода от источников, находящихся за пределами Российской Федерации.

Задекларировать полученные в 2018 году доходы должны также ИП, нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты и другие лица, занимающиеся частной практикой. ₪

от 450
рублей стоимость
заполнения декларации



**Аутсорсинговая компания
«Бухгалтерское дело»**
тел.: 45-00-68, 8-922-959-00-68
buhdelo43.ru

Аутсорсинговая компания «Бухгалтерское дело» поможет вам в заполнении объемной декларации, а также предоставит консультацию по вопросам документов, необходимых для получения различных вычетов, социального или имущественного, суммы налога при продаже того или иного имущества, правильности начисления различных пособий и компенсационных выплат.

Пять признаков профессионального подрядчика

В большинстве случаев ремонт в офисе или квартире делается не так часто, поэтому у многих собственников помещений действительно нет особых компетенций по общению с потенциальными подрядчиками.

— Назову основные моменты, на которые нужно обратить внимание:

1. Выезд на встречу с заказчиком в любое время, включая выходные дни.

Это может показаться мелочью, но возможность постоянно находиться в контакте с руководством подрядной организации — важный маркер.

Он свидетельствует не только о вашей значимости, как клиента. Готовность к контакту на месте проведения работ говорит о внимательном отношении к качеству ремонта.

2. Гарантия на все виды работ.

При выполнении ремонта порой могут возникать скрытые дефекты. Они проявляются спустя какое-то время. Формальная и неформальная гарантия является важным признаком ответственного подрядчика.

3. Помощь в выборе качественных материалов.

Опытный подрядчик к моменту вашего обращения успел поработать с массой различных материалов. Он ориентируется на реальное качество материалов, а не на ре-

кламу. Если он не боится дать рекомендацию клиенту, он уважает себя и свой труд.

4. Уменьшение срока ремонта за счет командной работы.

На все руки мастер — это не про современные высокие технологии ремонта. Наличие команды специалистов в конкретных видах работ — это и дополнительная гарантия качества.

5. Готовность представить четкий график выполнения работ.

В любой работе есть неопределенность, но чем выше профессиональный уровень, тем более точно подрядчик может спланировать ход ремонта. ₪

**ТСК «Быстрый дом» — тел. 777-737,
+7 (922) 977-77-37**



Егор Гребенкин,
директор компании
ТСК «Быстрый дом»

Майман-90, 100, 110

из стали S500

Широкий выбор
запасных частей

**ОБМЕНЯЙ
СТАРЫЙ
НА НОВЫЙ!**



ГИДРОМАНИПУЛЯТОРЫ МАЙМАН



Новинка!!! Майман 100S

Преимущества Майман 100S (ЛВ-185-18)
в сравнении с Атлант-90:

- Усиленная колонна (изменена конструкция полностью)
- Увеличена высота колонны
- Изготовлен из стали S500 (произв-во «Северсталь»), в 1,4 раза прочнее, чем 09Г2С (из которой изготовлены Атлант-90, ПЛ-70,02, ПЛ-97, СФ-65, 85 и т.д.)

А также:

- сортиментовозы
- лесовозы
- краны-манипуляторы
- металловозы

ООО «Атлант», т. 8-912-371-77-06

УПАКОВКА для Вашего бизнеса

НН VOX

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ УПАКОВКИ ИЗ КАРТОНА

www.hibox.pro

☎ 8 800 250-54-01



Успей заказать обед!

Прием заявок до 9:30

1 шаг

Выберите на сайте:
fabrika-kuhnya43.ru

2 шаг

Закажите по тел.:
71-42-00

ФАБРИКА



КУХНЯ

Кухня на любой вкус:
русская / европейская / японская

ООО «ФАБРИКА КУХНИ», ОГРН 11245022086, юр. адрес: 610030, г. Киров, ул. Пурная, 51

➤ Запущено производство своего бренда оборудования «Vienna»

➤ 9 января 2019 г. радиаторы «Vienna» прошли сертификацию

➤ Элгисс - выход на федеральный рынок

Vienna Несущая тепло
radiator-viena.ru

ЭЛГИСС ГРУППА КОМПАНИЙ
т. 58-58-58 элгисс.рф

сеть магазинов
САНТЕХМАРКЕТ
сантехмаркет43.рф т. 32-91-36



Оптовая и розничная продажа по всей России

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С 54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

1С
1С:ФРАНЧАЙЗИНГ

В КИРОВЕ

МастерСофт

АВТОМАТИЗАЦИЯ

> **Внимание!**

54-ФЗ – бизнес поэтапно должен перейти на применение контрольно-кассовой техники нового образца.

> **Не знаете, что делать?**

Специалисты ГК «МастерСофт» готовы оказать услуги по консультированию, приобретению необходимого оборудования и работам с 1С.

> **Решение:**

Обращайтесь в «МастерСофт».



22-22-44

МастерСофт.РФ

ПРОФЕССИОНАЛЬНО. ОБУЧЕНИЕ. СКИДКА НА АПГРЕЙД ДО 50%

Киров, ул. Маклина, д. 40

*до 31.01.2019 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ

1С
Бух.Обслуживание

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



1С
Бух.Обслуживание

ОТ 400 РУБ./МЕС.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове.

Адрес: ул. Маклина, д. 40