

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

ЕНС и бизнес: самые актуальные вопросы
стр. 9 (0+)

Логистика маркетплейсов: как выбрать схему работы и получить выгоду
стр. 6 (0+)

Как найти нишу на маркетплейсах и инвестиции?
стр. 7 (0+)



Ключевая стабильность



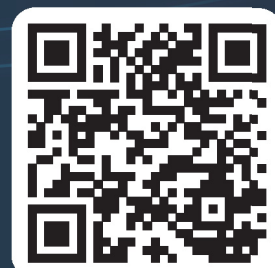
Х БАНК ХЛЫНОВ

8 800 250-2-777
банк-хлынов.рф

ВЭД — время возможностей

- Открытие и ведение счета **БЕСПЛАТНО**¹
- Постановка контракта на учет — **БЕСПЛАТНО**²
- Валютный контроль — **0,10%**³
- Выгодная конвертация⁴
- Персональный эксперт

1 ОТКРЫТИЕ СЧЕТОВ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ — БЕСПЛАТНО. ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ АБОНЕНТСКАЯ ПЛАТА ЗА ВЕДЕНИЕ ВАЛЮТНОГО СЧЕТА В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ (В КАЛЕНДАРНЫЙ МЕСЯЦ) (ПРИ НАЛИЧИИ ДВИЖЕНИЯ ПО ТЕКУЩЕМУ ВАЛЮТНОМУ СЧЕТУ) — 0 РУБЛЕЙ ДЕЙСТВУЕТ 6 КАЛЕНДАРНЫХ МЕСЯЦЕВ, ВКЛЮЧАЯ МЕСЯЦ ПОДКЛЮЧЕНИЯ. 2 КОМИССИЯ ЗА ПОСТАНОВКУ КОНТРАКТА (В ВАЛЮТЕ КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ) НА УЧЕТ — 0 РУБЛЕЙ ДЕЙСТВУЕТ СРОКОМ 6 КАЛЕНДАРНЫХ МЕСЯЦЕВ, ВКЛЮЧАЯ МЕСЯЦ ПОДКЛЮЧЕНИЯ. 3 КОМИССИЯ ЗА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ РАСЧЕТОВ ПО ВАЛЮТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ В РАЗМЕРЕ — 0,10% ОТ СУММЫ ПЛАТЕЖА / ПОСТУПЛЕНИЯ, МИНИМУМ 250 РУБЛЕЙ. 4 КУРС ПОКУПКИ / ПРОДАЖИ БЕЗНАЛИЧНОЙ ВАЛЮТЫ В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ КОНВЕРСИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ УСТАНОВЛИВАЕТСЯ, ИСХОДЯ ИЗ КУРСА МОСКОВСКОЙ БИРЖИ СО СПРЕДОМ 8 КОПЕЕК — СРОКОМ 3 КАЛЕНДАРНЫХ МЕСЯЦА, ВКЛЮЧАЯ МЕСЯЦ ПОДКЛЮЧЕНИЯ. СПРЕД (SPREAD) — РАЗНОСТЬ МЕЖДУ ЦЕНАМИ НА ПРОДАЖУ И НА ПОКУПКУ ВАЛЮТЫ В ОДИН МОМЕНТ ВРЕМЕНИ. АКЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА НА ТЕРРИТОРИИ КИРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. КИРОВ, Г. ЙОШКАР-ОЛА, Г. ЧЕБОКСАРЫ, Г. ИЖЕВСК, Г. УЛЬЯНОВСК, Г. ПЕНЗА. УЧАСТНИКИ АКЦИИ — ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, НЕ ИМЕЮЩИЕ ДО 22.05.2023 ОТКРЫТОГО ВАЛЮТНОГО СЧЕТА В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ В АО КБ «ХЛЫНОВ», ОТКРЫВШИХ ПЕРВЫЙ ВАЛЮТНЫЙ СЧЕТ В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ В ПЕРИОД С 22.05.2023 ПО 29.12.2023. ОСТАЛЬНЫЕ ТАРИФЫ ПО ОПЕРАЦИЯМ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ — СОГЛАСНО «ТАРИФАМ КОМИССИОННЫХ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ НА ПРЕДОСТАВЛЯЕМОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ И ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ В АО КБ «ХЛЫНОВ». ПО ИСТЕЧЕНИИ ЛЬГОТНОГО ПЕРИОДА, РАЗМЕР ТАРИФОВ, УСТАНОВЛИВАЕТСЯ В СООТВЕТСТВИИ С ДЕЙСТВУЮЩИМИ НА ТОТ МОМЕНТ ТАРИФАМИ. ОРГАНИЗАТОР АКЦИИ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК «ХЛЫНОВ» (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО), ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 254. ВСЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ, О ПРАВИЛАХ И ПОРЯДКЕ УЧАСТИЯ В АКЦИИ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 (800) 250-2-777 И НА САЙТЕ WWW.BANK-HLYNOV.RU. СРОК ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ С 22.05.2023 ПО 29.12.2023.



 **КРАСОТА**
PROFI

**4 ИЮЛЯ
20 НОЯБРЯ**

Нам 20 лет
Покупай и выигрывай!

- 1** Покупай
- 2** Регистрируй
- 3** Участвуй

**Еженедельно дарим
БЬЮТИ - БОКСЫ!**

20%

**СКИДКИ НА ТОВАРЫ
ВСЬ ИЮЛЬ ЕЖЕНЕДЕЛЬНО**

**Главный
приз
СМАРТФОН**
**21 ИТОГИ
ноября**



Акция действует с 4 июля по 20 ноября 2023г. При одновременной покупке от 2000 руб. в сети магазинов КРАСОТА profi, зарегистрируйте чек на сайте krasota-profi.ru, дождитесь результатов проведения акции 21 ноября 2023г.

*Главный приз - Смартфон, а также другие подарки. Количество подарков ограничено.

**Еженедельно по вторникам в течении всего периода акции - дарим бьюти-боксы участникам, которые зарегистрировали чеки на сайте krasota-profi.ru.

***Организатор акции - сеть магазинов КРАСОТА profi, акция действует для розничных покупателей. Организатор вправе изменить сроки проведения акции.

Подробности об организаторе, порядке, месте получения подарков и условия акции уточняйте у продавцов-консультантов или на сайте krasota-profi.ru. ИП Метелева Ольга Георгиевна. ОГРНИП 305434500300521



 vk.com/krasota_profі

krasota-profi.ru

 t.me/krasotaprofi_kirov

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
Аэропорт «Победилово»ул. Аэропорт, 6
Банк «Хлынов»ул. Урицкого, 40
ВТППул. Профсоюзная, 4
Гостиница «Постоялый двор»ул. Герцена, 15
Гостиница «Спутник»ул. Свердлова, 31
«Институт Бизнеса»ул. Герцена, 56
Кафе «Агата»ул. Маклина, 56
Кофейня «Книжный клуб 12»ул. Энгельса, 15
Отель «Арт»ул. Герцена, 88
Офисный центрул. Герцена, 15
Ресторан «Бочка»Октябрьский проспект, 110
Ресторан «Мельница»Октябрьский проспект, 125
Ресторан «Россия»ул. Ленина, 80
Столоваяул. 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 Saffetoriaул. Некрасова, 69
Столовая «Три медведя»ул. Базовая, 10
Столовая «Три медведя» пр-т Строителей, 21
Столовая «Горячая ложка»ул. Ленина, 2
Учебный центр «Энергетик»ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум»ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»
Учредитель: ООО «Газета Навигатор»
Редакция: ИП Мазуров Михаил Александрович
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 82,
офис 321
Сайт: www.navigator-kirov.ru
E-mail:
rottel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;
svetatet@yandex.ru – редакция
Главный редактор:
Перескокова Татьяна Сергеевна
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»,
610004, г. Киров, ул. Ленина, 28.
Печать офсетная. Номер заказа – 13771.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 16.07.2023 г.
Дата выхода в свет – 17.07.2023 г.
№ 07 (531)

16+

Тираж 5 000 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 Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области ПИ № ТУ 43-171 от 30 октября 2009 г.

В фокусе внимания бизнеса должны быть люди

Предприниматели все чаще стали задумываться о страховой защите и благосостоянии своих сотрудников и их семей. С помощью каких финансовых инструментов можно закрыть эти потребности, разбираемся со Светланой Бердниковой, территориальным директором ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» в Кирове

Вы наблюдаете тенденцию, что корпоративный сегмент все чаще предпочитает для удержания ключевых сотрудников использовать не материальные бонусы в части повышения зарплаты, а проявлять заботу о персонале и внедрять корпоративные привилегии, такие как бонусы от накопительного страхования или страхование жизни и здоровья от несчастных случаев?

— Безусловно. Еще, пожалуй, в пандемию многие компании задумались о главном — о защите жизни и здоровья своего персонала. Как говорится: «Мы все ходим под Богом. Все может быть...». Поэтому теперь в фокусе предпринимателей — человек и его семья, его будущее, здоровье и благополучие. На мой взгляд, это является серьезным мотивирующим фактором для сотрудника, чтобы остаться работать в компании. И, конечно, такой подход более интересен для работодателя, который умеет считать деньги в бизнесе. Отсканируйте QR-код, вы сможете ознакомиться с моими экспертными статьями по данной тематике, в них данная тема более подробно раскрыта.

Почему клиенты выбирают «Капитал Лайф Страхование жизни» в Кирове?

— Мы помогаем людям реализовывать жизненные планы и мечты и всегда чувствовать себя защищенными, предоставляя им качественные страховые услуги — в этом заключается наша миссия.

Мы работаем с физическими и юридическими лицами, берем под защиту нашей компании большие трудовые коллективы. Нашими клиентами являются не только сотрудники промышленных предприятий, но и трудовые коллективы сельхозпредприятий Кировской области. Руководители предприятий ценят нас за качество предоставляемого сервиса, страховых услуг и рекомендуют нас другим руководителям и предпринимателям.

Мы помогаем бизнесу грамотно мотивировать и удерживать ключевых сотрудников. О данной системе поощрения и мотивации сотрудников руководители узнают на презентациях, которые мы организуем и проводим в рамках бизнес-завтраков и деловых branчей на площадках нашего города. Мы выстраиваем партнерские отношения с бизнесом, которые помогают предпринимателям в своей работе.

Наша команда предлагает различные продукты, которые помогают защитить на случай телесных повреждений и создать накопления к желаемому жизненному событию, которое человек хочет реализовать.

ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» — один из лидеров российского рынка страхования жизни, защищающий благосостояние более 2 миллионов человек по всей стране. Воспользуйтесь помощью наших финансовых консультантов в Кирове для подготовки кастомизированной программы страхования жизни и здоровья сотрудников для вашей компании с учетом целей, задач и отраслевой спецификации. Для этого звоните по телефону: 21-19-05. ♣



ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» в цифрах:

- №1** по размеру уставного капитала среди страховщиков жизни (4,1 млрд руб.)
- №1** на рынке по выплатам по классическим договорам накопительного страхования с регулярными взносами (11,5 млрд руб. за 2022 г.*)
- №1** по размеру агентской сети в страховании жизни в РФ (7,5 тыс. финансовых консультантов по РФ**)
- №1** по количеству действующих договоров НСЖ (603 тыс. договоров НСЖ по итогам 2022 г.*)
- №1** по количеству урегулированных страховых случаев по классическим договорам НСЖ с регулярными взносами (более 170 тыс. страховых случаев за период 2018-2022 гг.*)
- №1** по количеству урегулированных страховых случаев среди страховщиков жизни (1 млн страховых случаев урегулировано за 2022 г.*)



Сканируй QR
и читай еще больше
статей Светланы
Бердниковой



КАПИТАЛ LIFE
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

📍 ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж

☎ 21-19-05

🌐 KAPLIFE.ru

ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни». Москва, Кадашёвская набережная, д. 30. ОГРН 1047796614700. Лицензии ЦБ РФ СЛ №3984, СЖ №3984, ПС №3984 (без ограничения срока действия). Реклама. Не является публичной офертой. Информация считается верной на дату 17.07.2023 г.
* По данным Всероссийского союза страховщиков за 2022 г.
** По данным ЦБ РФ за 2021 г.

Краткий гид: чем отличается комплексное обследование зданий от других видов работ

— За последние месяцы в нашу организацию поступают в большом количестве заявки от образовательных учреждений со всей Кировской области о проведении комплексного обследования зданий, по представлению прокуратуры Кировской области. Это связано с обязанностью, в соответствии с действующим ГОСТ, проводить обследование зданий не реже одного раза в 10 лет для подтверждения безопасной эксплуатации здания. В майском выпуске «Навигатора» от 29.05.2023 г. я уже подробно рассказывал о нормативных сроках обследования. Общаясь с заказчиками, я выяснил, что главное недопонимание вызывает сам термин «комплексное обследование». Постараемся вкратце прояснить основные отличия комплексного обследования зданий от других видов работ, — Дмитрий Журавлев, руководитель компании «Кировпромбезопасность»

Для начала обратимся к ГОСТ 31937-2011 «Здания и сооружения. Правила обследования и мониторинга технического состояния»: п. 3.3 Комплексное обследование технического состояния здания (сооружения) — это комплекс мероприятий по определению и оценке фактических значений контролируемых параметров грунтов основания, строительных конструкций, инженерного обеспечения (оборудования, трубопроводов, электрических сетей и др.), характеризующих работоспособность объекта обследования и определяющих возможность его дальнейшей эксплуатации, реконструкции или необходимость восстановления, усиления, ремонта, и включающий в себя обследование технического состояния здания (сооружения), теплотехнических и акустических свойств конструкций, систем инженерного обеспечения объекта, за исключением технологического оборудования.

На сухом техническом языке звучит сложно, не правда ли? Определения выглядят похоже, но давайте разбираться.

1. Первое и главное отличие — в целях обследования.

Согласно п. 5.1.1 ГОСТ, комплексное обследование проводят для установления состава и объема работ по капитальному ремонту или реконструкции. Получаемая информация должна быть достаточной для проведения вариантного проектирования реконструкции или капитального ремонта объекта.

То есть, если в ходе технического обследования могут решаться различные отдельные задачи (например, выявить повреждения, оценить аварийность, рассчитать допустимые нагрузки, и т.п.), то итогом комплексного обследования является четкое понимание общей картины состояния всего здания и плана дальнейших работ по капитальному ремонту и реконструкции. Конструкции и инженерные системы рассматриваются не по отдельности, а в комплексе, так как они взаимосвязаны, например, уровень теплозащиты здания зависит совместно как от состояния утепления ограждающих конструкций, так и от состояния систем отопления и вентиляции.

В состав комплексного обследования также могут входить тепловизионное обследование, замеры параметров воздушной среды, определение различных свойств материалов и другие специальные исследования.

2. Как видно из сравнения определений, в комплексное обследование обязательно входит обследование инженерных систем здания. В



большинстве зданий это, как правило, водоснабжение, канализация, отопление, вентиляция, электроснабжение. Могут добавляться газоснабжение, пожарная сигнализация и т.д.

В целом, помимо состояния систем, оценивается их соответствие действующим нормативным требованиям, работоспособность, достаточность для обеспечения функционирования здания.

3. В состав комплексного обследования входят полностью все конструкции и инженерные системы здания, включая вспомогательные (например, крыльцо).

В состав обследования входят также грунты основания — как минимум, необходима отрывка шурфов до подошвы фундаментов. А в ряде случаев требуется дополнительно провести комплекс инженерно-геологических изысканий.

4. Комплексное обследование — это именно комплекс мероприятий. Отчет по результатам комплексного обследования используется в качестве исходных данных для дальнейшего проектирования и осмечивания стоимости ремонта. Поэтому, при комплексном обследовании

учитываются также соответствие действующим нормам, условия эксплуатации, физический и моральный износ, анализ документации, ранее проводимые ремонты, любые отличительные особенности эксплуатации.

5. В случае отсутствия документации на здание, подлежащее капитальному ремонту по результатам комплексного обследования здания, требуется составление подробных измерочных чертежей и схем, достаточных для последующего расчета объемов необходимых ремонтных работ.

Комплексное обследование здания включает в себя большой объем работ, но он всегда индивидуален для каждого здания и зависит от его конструктивной сложности, фактического состояния, условий эксплуатации и других факторов.

Если у вас остались вопросы или вам также требуется комплексное обследование здания, то обращайтесь в нашу компанию — квалифицированно поможем определиться с необходимостью обследования, объемом и составом работ. Ну и, конечно, качественно выполним все работы! ☎



📍 ул. Профсоюзная, 1
(БЦ «Кристалл»), оф. 1105
☎ 21-51-50

☎ 8-900-526-0619
✉ kpb43.ru
📱 kirovprombez



Сканируй QR-код, записывайся на бесплатную консультацию по любым вопросам строительной экспертизы и обследования зданий

Я не оставлю вас с бедой один на один

Юлия Ляхова, адвокат Некоммерческой организации «Кировская областная коллегия адвокатов»



Хороший адвокат — это кто?

Хороший адвокат знает закон, риски дела, имеет свою стратегию, готов, если что-то пойдет не так. Своим любимым делом я занимаюсь более 10 лет, оказываю квалифицированную юридическую помощь в разных сферах области и права, в том числе:

- по гражданским делам,
- разрешаю споры по семейному и трудовому законодательству,
- защита пенсионных прав,
- решаю вопросы, связанные с дорожно-транспортными происшествиями,
- защита прав и свобод при уголовном преследовании.

Не хожу в суды, чтобы отработать деньги, а защищаю интересы доверителя до победного

Чтобы добиться целей, нужно на полшага опережать оппонента и прогнозировать развитие следственно-судебной ситуации. Горжусь, что в моем послужном списке есть множество выигранных дел в гражданском судопроизводстве, большое количество прекращенных уголовных дел, как на стадии предварительного следствия, так и суда. В профессиональном смысле сложнее и интереснее всего оказалось уголовное дело по ч. 4 ст. 159 УК РФ. Защищая интересы доверителя, добилась оправдательного приговора!

Честная работа с клиентом для меня стоит во главе угла. Если дело или вопрос клиента не имеет перспектив и шансов, я сообщаю об этом, и далее решение за ним. Но если вопрос спорный, то я погружаюсь с головой и работаю до победного. Просто ходить в суды и отрабатывать деньги — это не ко мне. ₪



Сканируй куар и читай экспертные статьи Юлии Ляховой

Получить юридическую консультацию, представительство в суде, помощь адвоката вы можете, обратившись ко мне любым удобным способом

☎ 8 (912) 361-30-18

Логистика маркетплейсов: как выбрать схему работы и получить выгоду

— Грамотно выстроенная логистическая цепь ускоряет путь товара к покупателю, а значит это залог конкурентоспособности для продавца. Помимо этого, продавцы могут выбирать: обращаться к своей логистике или частично/полностью передать логистический цикл заказа маркетплейсу. В каких случаях и для какого масштаба бизнеса, какие схемы лучше предпочесть. Давайте разберем, — Наталья Владимирова, руководитель ГК «ДаНа-Логистик»



Наталья Владимирова,
руководитель
ГК «ДаНа-Логистик»

Аутсорсинг на страже издержек селлеров онлайн-площадок

Когда вы планируете покупку телефона или ноутбука, вы наверняка смотрите предложения нескольких магазинов, рассматривая в том числе заказ в онлайн-магазине или незамедлительную покупку в ближайшем торговом центре. Также стоит поступать и при выборе способа доставки вашего товара. Сравните и считайте. Не секрет, что на маркетплейсах существует жесточайшая конкуренция. Маркетплейс забирает от маржи определенную комиссию. В итоге предприниматель, как ни в одном другом бизнесе, вынужден постоянно контролировать себестоимость товара. Для тех, кто только начинает постигать азы работы на маркетплейсах, мы рекомендуем воспользоваться аутсорсингом логистических услуг. По мере того, как продажи будут налажены, стоит начать по чуть-чуть разбираться в тонкостях доставки. Насколько выгоден аутсорс, нужно просчитывать каждый раз. Мы рекомендуем всегда вести калькуляцию в таблицах. Кроме того, данные таблицы можно использовать в дальнейшем при работе с поставщиками услуг, попросив заполнить графы с соответствующими расходами.

Если раньше расходы на логистику, в зависимости от товара, составляли от 10 до 50%, теперь эти цифры значительно выросли. Именно поэтому мы призываем всех, кто только начинает свой путь на маркетплейсе, рассчитать предварительно себестоимость всего бизнес-проекта. Абсолютно не секрет, что часть товаров поставляется неофициальными путями. Выбирая за основу эту бизнес-модель, нужно оценить все риски. Самый основной риск — невозможность продать товар. Любой маркетплейс соблюдает требования законодательства. При размещении товара с предпринимателя, в зависимости от его категории, может быть затребована разрешительная документация — сертификат или декларация соответствия, свидетельство о государственной регистрации и т.д. При неофициальной поставке вы просто не сможете получить данные документы. Кроме того, при неофициальной поставке вы не сможете объяснить налоговой происхождение товара. ФНС очень четко отслеживает схему закупа товара от ИП.

Действительно, сейчас все больше компаний стараются наладить экспорт своей продукции, в том числе через маркетплейсы. И здесь существует множество нюансов. Некоторые маркетплейсы, как например, Ozon, готовы часть экспортных формальностей взять на себя. Так при отгрузках в пределах стран Таможенного Союза (Армения, Киргизия, Белоруссия, Казахстан) Ozon оформляет за учВЭД статистическую декларацию, в то время как многие другие маркетплейсы данную услугу еще не предоставляют. Не стоит забывать, что

непредставление данного документа влечет за собой административное правонарушение и штраф! Потому очень важно заранее знать о требованиях при экспорте и функционале маркетплейса.

Чем мы можем помочь?

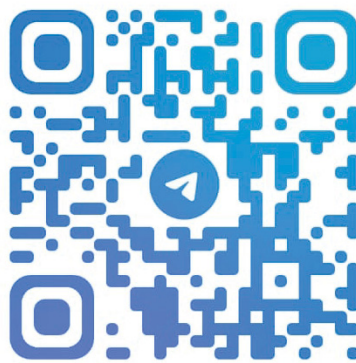
Наша компания активно помогает начинающим импортерам просчитать себестоимость закупа продукции для дальнейшей реализации, а для экспортеров оптимизировать расходы при поставке товаров зарубежным клиентам.

Например, на прошлой неделе к нам обратился ИП, которому необходимо было отправить товар в Сербию. Курьерские компании озвучили очень высокие цены на доставку, фактически на уровне себестоимости товара. Мы же предложили оптимизировать расходы, отправив товар «Почтой России». Как результат, уже завтра данная посылка будет у получателя. Мы видим, что сервис «Почты России» с каждым днем становится лучше, посылки практически не теряются, срок доставки очень небольшой, а география доставки широкая. Примеров такой оптимизации расходов учВЭД очень много.

К сожалению, в наше турбулентное время далеко не все товары можно экспортировать. Постановления Правительства РФ №311, 312, 313 очень ограничили ассортимент товаров. Для экспорта продукции требуется получить определенные разрешительные документы. В этом случае мы видим своей задачей предупредить учВЭДов о предполагаемой процедуре до заключения контракта с потенциальным клиентом. Процесс непростой, поэтому многих предпринимателей это пугает. Поэтому иногда несостоявшаяся сделка — хорошая сделка. Например, компания из Белгородской области находилась уже на стадии подписания контракта и обратилась к нам за расчетом стоимости доставки в Словакию. Первое, что мы сделали — запросили описание товара. Как оказалось, их товар попадает в список продукции, которую в соответствии с вышеназванными постановлениями Правительства РФ экспортировать нельзя. Клиент был рад, что не взял на себя обязательства, которые не смог бы выполнить.

Поэтому, уважаемые предприниматели, в нашем телеграмм-канале @danalogist мы каждый день публикуем информацию, которую вам критически необходимо знать на текущий момент. Наша миссия — это показать бизнесу, что ВЭД это не страшно, если подготовиться заранее. Еще на моменте просчета мы стараемся рассказать, какие расходы ожидают бизнесменов, какие документы нужно подготовить и о их стоимости. Благодаря плотному сотрудничеству с Торгово-промышленной палатой РФ, Центром поддержки экспорта, мы помогаем все большему количеству предпринимателей масштабироваться. Главный успех — это узнаваемость и наша экспертность. Мы практически не даем рекламу, к нам приходят по «сарафанному радио», а значит нас рекомендуют, что говорит о доверии и высоком качестве нашей работы. У нас нет цели работать с максимальным количеством компаний. Самое главное для нас — клиентоориентированность. Мы сопровождаем нашего клиента на всем пути ВЭД, каждый раз предлагая лучшие решения!

Я люблю выражение: «Хочешь изменить мир — начни с себя». Мы начали процесс внутренней трансформации, чтобы сделать нашу работу более эффективной. За счет этого мы сможем оказывать услуги не только экспортерам, но и иностранным компаниям. 🇵🇸



Подписывайтесь на наш
телеграмм-канал @danalogist,
будете всегда в курсе
основных событий в сфере
ВЭД



ДАНА-
ЛОГИСТИК

☎ 8 (922) 922-96-92
🌐 danalogist.ru
📧 danalogist
📍 danalogist

Как найти нишу на маркетплейсах и инвестиции?

Правильный выбор ниши на маркетплейсе поможет начать торговлю эффективно, грамотно развивать ее и не потерять деньги. Как выглядит перспективная ниша и что нужно делать, чтобы ее найти, разбираем с Анастасией Запольских, генеральным директором компании «Профинвест»

Что влияет на выбор ниши?

На маркетплейсах сегменты рынка — с разным масштабом и характеристиками. Они не делятся на хорошие и плохие, зато их можно классифицировать по другим параметрам.

1. Объем конкурентов. Сколько производителей представлено в данной нише, сколько карточек товаров, какой из них процент продается, сколько товаров находится на остатке у конкурентов, сколько они зарабатывают. Обязательно смотрим организационно-правовые формы компаний-конкурентов: самозанятый, ИП или ООО. На что это влияет? Если в данной категории товара главная компания с организационно-правовой формой ООО — топовый продавец-монополист, которая забирает половину рынка, то в эту нишу идти не стоит, потому что конкурировать бесполезно. Расскажу на примере: есть категории, где на одну карточку товара топовый производитель либо поставщик имеет 5 млн рублей оборотки. Допустим, классическое черное женское платье. Есть карточки товара, где потолок по оборотке у предпринимателя 200 тысяч рублей, например, ремни оружейные. Что мы делаем в первую очередь? Сверяемся с нашими амбициями и сколько мы хотим зарабатывать.

Выбирать необходимо такую нишу, где с одной карточки товара можно заработать хотя бы миллион рублей. Все эти и многие другие важные параметры можно посмотреть, используя специализированные платные аналитические программы.

2. Бюджет. Грамотное бюджетное планирование касается абсолютно всех бизнесов при заходе на маркетплейс! На старте вы должны понимать, хватит ли вам средств, чтобы продавать и продвигать свою продукцию. Мало товара + мало денег + высокая конкуренция — это частая ошибка новичков на маркетплейсах, которая ведет к нерентабельности всего бизнес-проекта. Поэтому, чем меньше ваш бюджет, тем уже должна быть ниша! Давайте разберем, как делать выбор, если в какой-то категории несколько десятков конкурентов, а в такой как черное женское платье несколько тысяч. Выбор ниши делаем, исходя из нашего бюджета. Если у вас есть 5 млн рублей, мы предложим вам зайти в категорию черное женское платье, потому что ваш бюджет позволяет это сделать. Если бюджет небольшой, то выбираем те ниши, где небольшая конкуренция, например, как ремни оружейные.

Понимаете, все очень тонко, даже, если вы решили стартовать на маркетплейсе и продавать хайповые товары. Вы не знаете подводных камней и нюансов. Акулы бизнеса, которые понимают все эти процессы, поверьте готовят хайп к определенному моменту. Допустим, они закупили товар по 200 рублей, а продают по 500 рублей, а вы закупили по 500 рублей и вам придется продать его по себестоимости. Считайте, что вы уже прогорели! Поэтому начинать стоит со стабильных ниш, например, как детская одежда.

3. Ценообразование. Необходимо просчитать себестоимость единицы товара, установить оптимальную наценку, и экономику бизнес-проекта в целом. Есть ниши, в которых представлены только производители, допустим, которые продают простыни на резинке. Топовые позиции в данном сегменте занимают предприниматели, которые демпингу-



Фото: Зарина Куртеева

ют товар по стоимости. Если вы будете работать в формате купи-продай, то стоит попробовать зайти с продуктом премиум-сегмента, в остальных случаях вас «погасят» по ценообразованию. Поэтому, если грамотное ценообразование на старте вашего захода на маркетплейс будет отсутствовать, то бизнес прогорит.

Чем мы можем помочь?

В портфеле компании «Профинвест» есть много успешно реализованных кейсов. Мы работаем по системе теста каждой ниши. Наша команда закрывает весь спектр вопросов и задач по работе и продвижению бизнеса на крупнейших торговых площадках. Помимо полного сопровождения при заходе на онлайн-площадку, мы оказываем точечные услуги такие как: анализ, проведение переговоров с партнерами и поставщиками, закупка товаров из других стран и др. Сотрудничая с нами, вы сводите риски по работе с маркетплейсами к минимуму. Звоните, застрахуем вас от возможных ошибок на старте! ₴

«Профинвест» — все услуги в одном месте: от поиска поставщиков и закупа до отгрузки и продвижения. Освободи себя от рутинных задач в один клик!

**ПРОФ
ИНВЕСТ**

☎ 8-909-720-00-74 🌐 profinvest.ru/prof

📧 nastiya_wb

✉ ooo_profinvest@inbox.ru

Как диверсифицировать доходы в бизнесе: личный опыт

— Диверсификация доходов бизнеса дает возможность получать прибыль из разных, не связанных друг с другом источников. Ключевая цель этой стратегии — сохранить доходы в условиях изменчивости рынков и защитить предприятие. Расскажу о своем личном опыте, — Максим Попов, сооснователь компании «Альфа-безопасность», Клуба портфельных инвестиций, партнер маркетплейса Your Easy Shopping (Yes)

Диверсификация доходов бизнеса: игра стоит свеч

Мое однозначное мнение — малому бизнесу обязательно необходимо иметь несколько источников дохода! Приведу реальный пример моего знакомого бизнесмена. Он являлся дилером крупного завода, предприятие закрылось вследствие определенных причин и человек остался без бизнеса. А, если бы у него были запасные варианты по доходам, то бизнес можно было бы перестроить, найти новую нишу, не увольнять персонал и в итоге не потерпеть крах. Диверсификация доходов малого бизнеса — это, во-первых, финансовая стабильность. Если компания развивает сразу несколько направлений, это снижает финансовые риски. И, конечно, прибыль. Если основная сфера бизнеса «просела», другие направления помогут получить доход. Сейчас это особенно актуально для МСП в условиях изменчивости рынков, так как, на мой взгляд, субъектам МСП особенно тяжело — они как саперы на минном поле...

Нашел новый источник доходов

Мне очень нравится цитата В. Каверина из книги «Два капитана»: «Бороться и искать, идти и не сдаваться». Искать новые источники доходов! Не сдаваться перед обстоятельствами и упрямо формировать свой капитал. Поделюсь своим личным опытом. Так как инвестиционный рынок переживает потрясения и весьма нестабилен в связи с мировой политической обстановкой, а моя основная компания занимается установкой систем безопасности, и я вижу, что есть определенные просадки в бизнесе, я открыл для себя дополнительное направление на товарно-сырьевом рынке — торговлю на маркетплейсах. Освоил перспективную нишу — продажа печатных книг бывших в употреблении, но очень хорошего качества. Меня очень радует тенденция, что люди до сих пор покупают бумажные книги! Продолжая развивать эту бизнес-идею, в моих планах открыть в Кирове букинистический магазин премиум-класса. К сожалению, у нас в городе магазины данного сегмента похожи на барахолки, а не на современные торговые точки с качественной литературой. Книги уже представлены на маркетплейсе Your Easy Shopping (Yes), чтобы кировские потребители могли их приобретать в домашнем регионе по более дешевым ценам, чем на известных маркетплейсах, таких как Ozon и Wildberries. Например, Ozon не показывает мои товары жителям нашего региона, потому что собирает дополнительные деньги на логистику. Логистика закладывается в цену и товар становится дороже для конечного потребителя.

На народном маркетплейсе Your Easy Shopping можно продвигать не только товары, но и услуги. Согласитесь, что по продвижению услуг компаний на рынке представлено мало маркетплейсов. Yes — это российская компания с головным офисом в столице. Компания молодая, успешно и динамично развивающаяся, представлена в Самаре, Казани, Сочи, Екатеринбурге. Маркетплейс Your Easy Shopping мы сейчас будем активно продвигать на территории Кировской области.

Если вам нужна консультация по выходу на набирающий обороты маркетплейс Your Easy Shopping или вы хотите стать партнером проекта, пишите: +7 (922) 661-17-63. С удовольствием помогу! 🇷🇺



Если основная сфера бизнеса «просела», другие направления помогут получить доход. Сейчас это особенно актуально для МСП в условиях изменчивости рынков



Сканируй QR и регистрируйся на маркетплейсе Yes

+7 (922) 661-17-63
maxrop1978

* Easy в пер. с англ. — легко
Маркетплейс yess.one. ООО «ИзиКомпани». Юр/адрес: 115056, г. Москва, вн.тер.г. Муниципальный округ Замоскворечье, ул. Дубининская, д. 11/17 стр. 3, помещ. 66А/Ч. ОГРН: 123700278012. ИНН: 9705198282

— С начала года в России изменился принцип, по которому перечисляются деньги от налогоплательщиков к государству. Теперь все обязательные взносы следует отправлять платежом на Единый налоговый счет. Кардинально система не поменялась, но появились некоторые особенности и новые термины, которые могут запутать. Разберемся в нюансах, — Ольга Сенникова, директор ООО «Бухфинанс»

Плюсы и минусы ЕНС

Если все упростить, то ЕНС – это виртуальный кошелек, в котором хранятся деньги, поступившие от налогоплательщика. Система ФНС самостоятельно распределяет средства с этого кошелька на уплату налогов. Сейчас Единый налоговый счет – это обязательная система, которой должны пользоваться налогоплательщики. Исключением в 2023 году стали лишь самозанятые.

К плюсам системы ЕНС можно отнести:

■ **Упрощение процедуры уплаты обязательных платежей.** Теперь не нужно заполнять несколько платежных поручений с разными кодами бюджетной классификации. После перехода на ЕНС все поступления отражаются на счете, открытом в Тульском отделении УФК.

■ **Быстрая разблокировка расчетного счета.** До 1 января 2023 года разблокировка счета могла занимать до пяти рабочих дней. Теперь же этот вопрос ИФНС решает за день.

■ **Ускоренный возврат переплаты.** Раньше нужно было ждать месяц для перечисления средств Федеральным казначейством. Теперь – один день.

■ **Отмена срока давности возврата переплаты.** Раньше переплату можно было вернуть только за три последних года. Сейчас же срока давности нет. Направление поручения на возврат создается налоговыми на следующий день после подачи заявления налогоплательщиком.

■ **Возможность перевода переплаты третьему лицу.**

■ **Изменение порядка расчета пени.** Раньше пени начислялись на сумму задолженности по конкретному налогу, независимо от наличия переплаты по другим платежам. Сейчас недоимка будет автоматически закрываться из средств, которые лежат на ЕНС. И, если после погашения она спишется не полностью, то на остаток будут начислены пени. Начислять пени будут не по сроку уплаты налога, из-за которого образовался долг, а на дату образования отрицательного сальдо на ЕНС.

К минусам можно отнести:

■ **Введение дополнительной отчетности.** Кроме обязательных отчетов по налогам, теперь в ИФНС нужно направлять уведомления об исчисленных суммах налога.

■ **Проблемы с зачетом спорной недоимки.** Если у налогоплательщика на счете есть недоимка, с которой он не согласен, то при пополнении ЕНС деньги в первую очередь будут направлены на погашение этой задолженности.

■ **Объединение в ЕНС налоговых обязательств физлица и ИП.** Много негативных откликов вызвало объединение в один счет имущественных налогов физлиц и их предпринимательских платежей.

■ **Невозможность проведения корректных сверок по расчетам с бюджетом.** Уже сейчас в личных кабинетах физлиц, ИП и самозанятых наблюдается большое количество ошибок: задвоение сумм недоимки, появление задолженности по ранее оплаченным платежам, начисление пеней до истечения срока на уплату и т.д.

■ **Задержка сроков возмещения НДС.** УФК по Тульской области «захлебнулись» и не справляются с объемом.



Ольга Сенникова,
директор
ООО «Бухфинанс»



С 2023 года почти все обязательные платежи надо перечислять в составе ЕНП не позднее 28-го числа месяца. Деньги можно вносить раньше срока, но это не обязательно. Сильнее всего новшество с единым сроком уплаты затронуло НДС с доходов работников и других людей. Его тоже нужно платить раз в месяц не позднее 28-го числа. Если подать уведомление с опозданием или не подать совсем, грозит штраф в 200 рублей за каждый документ. Сроки, когда не начисляются пени за ошибки в уведомлениях продлены до конца 2023 года



Сканируйте QR-код, оставляйте заявку на бухгалтерское сопровождение

■ **Невозможно определить корректный положительный остаток для его возврата на расчетный счет организации.**

Что можно сделать с переплатой по ЕНС

Когда на ЕНС возникает положительное сальдо, это, по сути, переплата. Есть два способа ею распорядиться.

Способ 1. Зачесть переплату в счет:

- предстоящих платежей по налогам, сборам и взносам;
- исполнения решений налоговиков либо погашения налоговой задолженности, по которой истек срок взыскания, до вступления в силу судебного акта о восстановлении срока или о взыскании этих сумм;
- уплаты обязательных платежей за любое другое лицо, если надо погасить чужой долг.

Заявление о зачете подается электронно через спецоператора или через личный кабинет налогоплательщика. Срок подачи заявления не ограничен. Получив заявление, налоговая должна провести зачет на следующий рабочий день.

Способ 2. Вернуть переплату на банковский счет:

- по заявлению о возврате — в электронном виде или на бумаге.
- по решению инспекции о возмещении НДС или акциза;
- по решению ИФНС о предоставлении вычета НДС в упрощенном порядке.

Казначейство должно вернуть деньги не позднее дня, следующего за днем получения такого поручения от налоговиков.

Например, налогоплательщик внес единым налоговым платежом 500 тыс. руб. Сначала вычитаются 300 тыс. руб., которые «закрывают» недоимку — налог на имущество организаций, транспортный и земельный налоги с более ранним сроком уплаты. Далее закрываются начисления с текущим сроком оплаты, например налог на прибыль в размере 150 тыс. руб. В последнюю очередь из внесенной суммы вычитают пени в размере, например, 200 руб. На счете остается 49,2 тыс. руб. — остаток средств на счете формирует положительное сальдо. Сальдо — это разница между поступившими на счет средствами и налоговыми обязательствами перед бюджетом. Положительное сальдо ЕНС формируется, когда внесенная сумма больше, чем нужно для оплаты платежей. Переплату можно оставить на ЕНС в счет будущих платежей или забрать, подав заявление о возврате. Нулевое сальдо — сумма на счете, равная объему платежей. Нулевое сальдо значит, что все финансовые обязательства перед государством выполнены. К примеру, сумма недоимки и начислений с текущим сроком уплаты у предпринимателя составляла 430 тыс. руб. Он перечислил ровно 430 тыс. руб. на единый налоговый счет. После того как средства списались, на счете осталось 0 руб. Отрицательное сальдо формируется, когда на счете недостаточно денег для уплаты всех налоговых платежей. В этом случае начислят пени.

Остались вопросы? Нужна консультация? Приходите и мы разберем все ваши вопросы по теме ЕНС. Мой опыт работы в бухгалтерии и в сфере налогового сопровождения составляет более 20 лет, я предоставляю клиентам полный спектр услуг в рамках финансового и бухгалтерского аутсорсинга.✉



📍 ул. Карла Маркса, д. 127, оф. 400
☎ 8 (8332) 75-77-70 (многоканальный)
☎ 8 (912) 721-23-51
📧 club50946608

Партнерства как основа эффективного бизнеса

Что такое тандем? Почему важно выстраивать доверительное партнерство не только с контрагентами, но и внутри компании, рассказала Виктория Михайлова, академический директор программы «Тандемократия» Школы управления «Сколково»

Почему партнерства — это важно

В исследовании, которое провела компания Forrester Consulting в 2019 году, было отмечено: 77% компаний указывают, что именно партнерства становятся стратегически важными направлениями в их развитии. А только в 2020 году, по исследованию компании Accenture, количество партнерств выросло на 36%.

И это очень важный фактор именно сегодня, когда многие бизнес-союзы стали трещать по швам. Сейчас — интересный момент, чтобы посмотреть, что же происходит в мире, почему рушатся партнерства — между компаниями, странами и даже внутри компаний.

Откуда растут корни кризиса

Мы очень долго жили на эгоцентричной модели построения бизнеса: говорили, что лидер — он один, он может все, он является самым главным. В этом мире мы достигли пределов.

А в основе кризиса, с которым мы столкнулись сейчас, — несколько разрывов, которые произошли у людей.

Разрыв с самим собой и другими людьми

Первый разрыв — это потеря контакта с собой. Желание соответствовать социальным моделям, в том числе социальным моделям лидерства, приводит нас к тому, что мы забываем, кто мы, в чем наше призвание. Соответственно мы теряем связь с тем, зачем и почему мы строим этот бизнес, какой в этом смысл, какая у нас есть миссия.

Отсюда вытекает вторая неустойчивость — это социальные контакты между людьми. Когда нам сложно понять себя, свое отношение к проблемам и куда мы идем, то согласовывать стратегию, видение, миссию, цели с другими людьми становится очень сложно.

Потеря контакта между компаниями, обществом и планетой

Эти разрывы приводят к трансформации наших моделей — социальных, общественных, политических — и соответственно необходимости адаптироваться в этой ситуации к новым моделям построения бизнеса, партнерства, в том числе с государством и с бизнес-объектами других стран.

Что вообще такое тандем

Под тандемом мы понимаем синергию. Она возникает между двумя субъектами или объектами, когда в совокупности они могут производить что-то, что не смогли бы



Виктория Михайлова, академический директор программы «Тандемократия» Школы управления «Сколково»

Когда нам сложно понять себя, свое отношение к проблемам и куда мы идем, то согласовывать стратегию, видение, миссию, цели с другими людьми становится очень сложно

произвести в той же самой форме и с таким же уровнем производительности, эффективности и созидательности в одиночку или же в совокупности еще с кем-то.

Зачем тандему синергия

Синергия — основа эффективного партнерства, когда происходит усиление на трех разных уровнях.

Первый — это совпадение целей.

Второй — синхронизация габитуса — мировосприятия, мироощущения.

И третий уровень, — задача, которая есть на сегодняшний день у всех, кто хочет удержать свои партнерства, — это сохранение внутри партнерства атмосферы и климата доверия.

Для чего бизнесу необходимо выстраивать партнерства

Это то пространство, которое поможет вашему бизнесу пережить кризис. В партнерстве у нас есть та эмоциональная и психологическая защита, которая помогает чувствовать себя на своем месте, испытывать эмоции, делиться сомнениями, через которые мы все сейчас проходим.

Это тот мир, в котором мы перестаем бояться смотреть на огромное количество возможностей и находим новые варианты решения проблем. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»



Игорь Камынин, коммерческий директор компании OLTRI

Тяжело в учении: как выйти на экспорт подготовленным

С расширением влияния на домашнем рынке у каждой компании возникают экспортные амбиции. С какими сложностями предстоит столкнуться компании, нацеленной на покорение зарубежных рынков, и как свести риски к минимуму?

Готовьтесь к затратам

При выходе на экспорт компании зачастую совершают одни и те же ошибки. Корень их один: экспортные цели не увязаны с основными бизнес-задачами. Так происходит потому, что у руководства нет четкого представления о том, в какие страны выходить, зачем, с какими моделями, и сколько компания готова потратить на развитие экспорта. Если вы ставите перед собой задачу завоевать новый рынок, нужно понимать, что вначале пути придется работать без прибыли, а, возможно, и с убытками. От выбора направлений зависит размер инвестиций. Стоит сразу готовиться к большим затратам. Экспортные операции — это траты не только на адаптацию и локализацию продукции, но и на обучение персонала, командировки, банкеты для партнеров и клиентов. Причем, инвестиции в управление и развитие экспорта — это не обязательно деньги, но и внимание, человеческий ресурс.

Определите модель и составьте «дорожную карту»

При выборе рынка, нужно учитывать факторы, которые сокращают потенциал рынка. Это и уровень конкуренции в отдельно взятой отрасли, и возможности страхования, и государственное регулирование импорта. Существуют различные

исторические, религиозные и прочие специфические ограничения. Это все сокращает экспортный потенциал в отдельно взятую страну. Учитывая множество факторов, вы можете обратить внимание на те рынки, о которых раньше и не думали. Например, Албания, Южный Судан, где и нет ничего — пустыня, привозите, все покупают.

На сайте «Российского экспортного центра» есть рейтинг стран для экспорта. Определите свой шорт-лист рынков. Это первый шаг, который необходимо сделать перед тем, как проводить анализ стран с учетом всей информации, которая находится в открытом доступе в интернете. Потому что SWOT-анализ не делают по экспорту в целом или по экспортной политике корпорации, SWOT-анализ формируется по каждой стране. Поэтому так важно для начала составить список стран. Существуют различные модели работы с экспортом — приграничное сотрудничество, шоу-рум, дистрибьюторы в странах экспорта, электронная торговля. Необходимо учитывать экспортную историю компании и вашего сегмента рынка. Важна внутренняя готовность компании. Следующий шаг — получение сертификатов, разрешительной документации, локализация и адаптация продукта. Затем идет создание «дорожной карты» — долгосрочного набора действий и элементов, которые вы планируете совершить в рамках захода на экспорт.

Обратитесь за экспертной помощью

Обращайтесь за помощью в Российский экспортный центр, они свяжутся с торгпредством страны, в течение определенного срока вас проконсультируют. Возможности межфинансовой поддержки обширны: субсидирование ло-

гистики для машиностроителей, программа поддержки высокотехнологического экспорта, кредитование, страхование, кредитование на создание экспортоориентированного производства. Зайдите на сайт РосАктивБанка, и вы удивитесь количеству доступных программ с поддержкой экспорта.

Эта информация не рекламируется. Нужно проявить настойчивость в ее получении. Проще всего прийти в региональный центр поддержки экспорта и запросить консультацию об инструментах поддержки экспорта в конкретной стране.

В странах экспорта тоже существуют программы поддержки бизнеса. Например, если вы продадите в Казахстан сеялку, то покупатель сможет получить субсидию до 25% из казахского «Фонда поддержки предпринимательства «ДАМУ». Получается, вы не просто продаете сеялку, а делаете комплексное предложение, используя потенциал обеих стран.

Двигайтесь от простого к сложному

Самый легкий путь выхода на экспортный рынок — это Интернет, маркетплейс. И, хотя есть ряд товаров, которые всегда будут продаваться только оффлайн, интернет-продажи — это то, с чего можно начинать. Плюсы интернет-продаж: быстро, минимальные инвестиции, огромный трафик, возможность использования льгот по доставке в страну экспорта. И также вы изучаете спрос. Минусы — невозможно продавать технически сложный продукт, есть ограничения по доставке, жесткие требования по выполнению правил торговой площадки.

Моя рекомендация: начинать с рынков СНГ, либо с рынка, где очень сильно влияние русскоязычной диаспоры. Легче заходить на те рынки, где есть общая история. Это тактика низко висящего плода. Небольшие рынки с малой сопротивляемостью позволят отточить экспортные операции — сертификацию, возврат НДС, логистику поставок.

Например, в текущем году компания выходит в Беларусь, Казахстан, Узбекистан. Дальше, когда первые шаги сделаны, можно идти на рынки с большим потенциалом и с низкой барьерностью — Иран, Пакистан, Индия, Индонезия, Чили. Это те рынки, где к России всегда относились по-дружески. КНР — страна со своей спецификой, но если вы умудрились там закрепиться, мои поздравления, потому что емкость китайского рынка колоссальна.

Можно знакомиться с экспортом, продавая со своей территории. Сейчас развита приграничная или трансграничная торговля — с Казахстаном, Беларусью. Допустим, производитель в Смоленске, ему удобнее продавать в Витебск, чем продавать в Москву. Актобе, бывший Актюбинск, закупает все в Оренбурге, потому что в Алма-Ату ехать гораздо дальше.

Можно продавать со своей территории через оптовую компанию или непосредственно в розничную сеть. Помимо международных площадок есть локальные интернет-магазины. Например, «21-й век» в Беларуси, крупнейший интернет-магазин. Они не берут ничего за листинг, но вы продаете ровно столько, сколько продают они. Когда вы получили в стране историю, вы можете открывать представительство, развивать дилерскую сеть. Представительство может быть со складом или без склада, может базироваться на базе дистрибьютора.

Филиалы — это обособленные подразделения. Это модель транснационалов. Например, Procter&Gamble после открытия офиса в Ташкенте зарегистрирован как местный налогоплательщик ООО «Procter&Gamble-Ташкент», соответственно выступает как локальный игрок рынка. Минусы при создании подразделения, конечно, есть. Это высокие затраты на персонал. Если вы туда отправили специалиста, то ему нужно снять квартиру, оплатить вид на жительство, поддерживать юристов, бухгалтеров.

Однако создание обособленного подразделения имеет больше плюсов, чем минусов. Это более глубокий мониторинг рынка, долгосрочное планирование, владение продуктовой экспертизой, участие в локальных тендерных и государственных программах. Российским подразделениям за рубежом оказывают поддержку Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, Российский экспортный центр и Торгово-промышленная палата. Еще один пример очевидного плюса подразделения как полноценного импортера: возможность взять кредит у Евразийского экспортного центра на приобретение российской продукции. ▲ (0+)

Как бизнесу избежать штрафа за нарушение авторских прав на контент в соцсетях

Разберем на примере реального кейса из практики с Марией Городиловой, бизнес-юристом

В чем сила, фото?

Компания выложила в официальной группе ВКонтакте пост, содержащий информацию о старте продаж туристического продукта. При этом, пост содержал изображение – реальную фотографию пляжа, расположенного в месте, куда анонсировался тур. Через пару месяцев компании поступила претензия от представителя автора фотографии о нарушении авторских прав при использовании фото. Автор фотографии просил денежную компенсацию за три самостоятельных факта нарушения авторского права: скачивания фотографии и сохранения ее на ПК, удаление знака авторства с фото, а также за непосредственное использование в группе с целью продажи услуг. За каждый факт он требовал компенсации в размере 50 тыс. рублей, в общем – 150 тыс. рублей.

Согласно факту дела, указанное фото было скачано сотрудником компании из открытой базы картинок в поисковой системе «Яндекс». При этом, водяной знак, содержащий информацию об авторстве отсутствовал. В данном случае, компания, несмотря на то, что фотоизображение было скачано из общедоступного источника, считается действительно нарушившей нормы о защите авторских прав.

Почему? Отвечу на этот вопрос, ссылаясь на положения ГК РФ.

Из содержания подп. 1 п. 1 ст. 1274 следует, что любые произведения науки, литературы и искусства, охраняемые авторскими правами, в том числе фотографические произведения, могут быть свободно использованы без согласия автора и выплаты вознаграждения при наличии четырех условий:

1. Использование произведения в информационных, научных, учебных или культурных целях.
2. С обязательным указанием автора.
3. Источника заимствования.
4. В объеме, оправданном целью цитирования.

Учитывая сказанное, для публикации чужого контента в коммерческих целях, как в данном случае, обязательно требуется получение согласия автора путем заключения лицензионного соглашения.

Что делать, если невозможно установить автора?

П. 1 ст. 1300 ГК РФ говорит нам о том, что информацией об авторском праве признается любая информация, которая идентифицирует произведение, автора или иного правообладателя, либо информация об условиях использования произведения, которая содержится на оригинале или экземпляре произведения, приложена к нему или появляется в связи с сообщением в эфир или по кабелю либо доведением такого произведения до всеобщего сведения, а также любые цифры и коды, в которых содержится такая информация.

Действительно, на практике порой бывает крайне сложно установить авторство фотоизображения. При этом суды даже в тех спорах, где нарушитель права указывает источник заимствования, который ему известен, но он фактически не является первоначальным источником публикации, встают все равно на сторону автора и взыскивают сумму компенсации. Приведу пример из реальной судебной практики (дело № А60-48002/2017). Ответчик («Екатеринбург-ТВ») на принадлежащем ему сайте разместило фото «Гостиница «Мадрид», автором которого является Болотов В.П. Спорное фотографическое произведение было впервые опубликовано им на его странице на сайте «Яндекс.Фотки» под псевдонимом «Boltic». Ответчик в суде пояснил, что указал последний источник заимствования. В частности, заимствование произошло из статьи другого СМИ и была указана ссылка на его ресурс.

Какие были выводы суда:

• «Последующее использование ответчиком спорной фотографии не исключает необходимости указания им



**Мария Городилова,
бизнес-юрист**



Могу помочь предпринимателям и тем, кто им планирует стать в решении правовых проблем, в устранении пробелов и предупреждении рисков в будущем. Если вам нужен юрист, которому не все равно, то буду рада сотрудничеству!

имени автора произведения, а также источника заимствования. Суды обоснованно отметили, что общество «Екатеринбург-ТВ» при достаточной степени разумности и осмотрительности, могло и должно было предпринять действия по установлению первоначального источника размещаемого им фотографического произведения, однако указанных действий не совершило, в связи с чем заявленные требования правомерно удовлетворены».

• «Из анализа условий использования сервиса «Яндекс.Фотки» судами установлено, что вымышленное имя (псевдоним, никнейм и пр.) может использоваться и на указанном сервисе при размещении фотографических произведений, что следует расценивать как указание на соответствующее имя автора созданной и загруженной в сервис фотографии».

Таким образом, из этого реального кейса мы видим, что суд очень строго относится к бизнесу в части нарушения авторских прав, так как считается, что бизнес имеет все возможности предпринимать действия по недопущению подобных нарушений.

Что делать, чтобы не допустить подобных споров

1. Не использовать для публикации фотоизображения, скачивая их из открытых источников (поиск Яндекс картинки, Google картинки и т.д.). Тем более, не использовать фотоизображения, на которых нет водяных знаков об авторстве, первоисточнике публикации и при отсутствии понимания, с кем можно связаться для получения согласия на публикацию.

2. Идеально самостоятельно создавать контент (фото, видео) и публиковать его в соцсетях, тогда точно будете подстрахованы от подобных претензий. При этом всегда помнить, что если нанимаете фотографа, видеорежиссера для создания контента – внимательно составлять договор и прописывать, что авторские права на фото- и видеоизображения принадлежат вам.

3. Пользоваться фотостоками-сайтами, официально являющимися посредниками между авторами контента и пользователями, предлагающими скачивание фото, видео изображений, переданным им на основании лицензионного соглашения. Риски есть и в таком случае, но их в разы меньше, чем при скачивании фотоизображения просто из поиска.

Кстати, есть такие кейсы, когда компания, занимающаяся услугами в сфере защиты авторского права, находит автора популярного фотоизображения, загруженного на фотостоке, заключает с автором договор на защиту его авторских прав. Далее удаляет эту фотографию со всех фотостоков, после чего связывается с компаниями, которые ранее использовали эту фотографию на своих страницах и направляет претензию с требованием денежной компенсации. Компании пытаются доказать, что взяли фотографию с сайта, с открытой лицензией (фотостока), но безуспешно, потому что ее уже там нет и найти следы ее присутствия там – невозможно. Поэтому, пока нет устоявшейся практики, лучше предупредить и этот риск и сохранять скриншоты с сайта – фотостока при скачивании для последующего представления в суд при необходимости.

4. В случае, если претензия все-таки получена – внимательно проверять действительное наличие авторских прав на фотоизображение, полномочия представителя на право защиты и требования компенсации. В случае, если авторство действительно подтверждено, то пытаться урегулировать ситуацию в досудебном порядке, вступать в переговоры, пытаться снизить размеры компенсации. Приводить оппоненту кейсы из реальной судебной практики. Например, в данный момент самый распространенный размер компенсации за использование фотоизображения оценивается судом в размере 20 тыс. рублей за один факт нарушения. Следовательно, объяснять, что требовать компенсации в размере 100-200 тыс. рублей нецелесообразно, так как требования такого размера судом все равно удовлетворены не будут.

Могу помочь предпринимателям и тем, кто им планирует стать в решении правовых проблем, в устранении пробелов и предупреждении рисков в будущем. Если вам нужен юрист, которому не все равно, то буду рада сотрудничеству!📞

📍 ул. Карла Маркса, 21,
офис 534 (БЦ «Премиум»)
☎️ 📧 📱 8-919-522-47-32

Кредитование МСБ в 2022-2023: на максимальных оборотах

Резюме

В условиях санкционного давления на крупный бизнес банки активнее кредитовали МСБ, в результате чего портфель кредитов малому и среднему бизнесу вырос на 30% и достиг рекордных 9,6 трлн руб.

Крупные банки продолжают забирать рынок: по оценкам «Эксперт РА», на 01.01.2023 на 30 крупнейших банков пришлось порядка 90% портфеля кредитов МСБ против 86% годом ранее.

По итогам 2023 года портфель кредитов МСБ может вырасти на 25%, а доля просроченной задолженности по нему опустится ниже соответствующего показателя по кредитам крупному бизнесу.

Беспрецедентное внешнее давление на крупный бизнес в прошлом году привело к тому, что банки снизили объемы его финансирования (по сравнению с 2021 годом спад выдач составил около 27%) и повысили заинтересованность к сегменту МСБ. Запуск механизма параллельного импорта и переориентация логистических цепочек на дружественные страны, освоение ниш ушедших с российского рынка иностранных компаний, а также инфляционный фактор поддержали спрос на кредиты со стороны субъектов МСБ. В результате в 2022 году около 17% выдач кредитов юридическим лицам-резидентам пришлось на малый и средний бизнес (по данным Банка России), в то время как в середине 2020 года на фоне кризиса, вызванного пандемией коронавируса, этот показатель опускался до 9%. Как следствие, по итогам 2022 года сегмент кредитования МСБ показал существенный рост – объемы выдач составили 11,4 трлн руб., что на 8% больше, чем годом ранее, а портфель кредитов вырос на 30% до 9,6 трлн руб., показав новый максимум (график 1). На динамику кредитного портфеля в последние года также оказывает влияние снижение его оборачиваемости – на фоне макроэкономических шоков с 2020 года банки проводили масштабные реструктуризации, при этом доля выданных в 2020-2022 гг. кредитов в рублях срочностью свыше 3 лет составила порядка 23% против 18% в 2016-2019 гг.

Влияние госпрограмм

Согласно данным Банка России, резкое изменение ключевой ставки привело к существенному повышению средневзвешенных процентных ставок по кредитам крупному бизнесу в марте 2022 года (по кредитам до 1 года рост составил около 10 п.п.), в то время как для субъектов МСБ ставки выросли менее чем на 2 п.п. (график 2). В результате в марте, апреле и мае средневзвешенная стоимость кредитов до 1 года для малого и среднего бизнеса оказалась ниже, чем для крупного бизнеса: спред составил 7,8 п.п., 2,1 п.п. и 0,5 п.п. соответственно. Подобная ситуация не характерна для российского банковского рынка, поскольку исторически сегмент МСБ считался более рискованным, что находило отражение в более высоких ставках по кредитам для них. Мы полагаем, что низкие ставки по ссудам МСБ были обусловлены тем, что весной существенный объем выдач кредитов субъектам МСБ пришелся на госпрограммы при одновременном сжатии кредитования по собственным программам банков.

Государственные программы по-прежнему играют важную роль в поддержке рынка. По данным Министерства экономического развития РФ, в 2022 году малый и средний бизнес смог привлечь более 1,3 трлн руб. кредитных средств за счет инструментов господдержки, в том числе за счет нового «зонтичного» механизма поручительств Корпорации МСП и продуктов региональных гарантийных организаций (далее - РГО). При этом масштабы деятельности РГО значительно увеличились – по данным Корпорации МСП, за 2022



Юлия Якупова,
младший директор
по банковским рейтингам
агентства «Эксперт РА»



Владимир Тетерин,
старший директор
по банковским рейтингам
«Эксперт РА»

год под поручительства РГО субъекты МСБ привлекли финансирование на 293 млрд руб., что на 31% больше, чем годом ранее, а по сравнению с 2015 годом объемы выросли более чем в 4 раза.

Концентрация на игроках

В 2022 году по сравнению с предыдущим годом заметно увеличилось количество заемщиков-субъектов МСБ (+15%), вместе с тем, их доля в общем количестве предприятий малого и среднего бизнеса остается невысокой (около 8%). Несмотря на то, что ряд крупнейших банков страны находится под санкциями, по данным анкетирования именно в банках из ТОП-30 по величине активов в 2022 году произошел наибольший рост клиентской базы, в то время как порядка 70% банков-участников анкетирования вне ТОП-30 отметили, что количество заемщиков-МСБ у них не изменилось либо снизилось. Как следствие, по оценкам «Эксперт РА», по состоянию на 1 января 2023 года на 30 крупнейших банков страны приходилось порядка 90% задолженности субъектов малого и среднего бизнеса против 86% годом ранее. Таким образом, сегмент МСБ продолжает концентрироваться на крупнейших игроках, которые, как правило, могут предложить заемщикам более выгодные условия кредитования, а также имеют более широкий доступ к различным программам господдержки МСБ, в результате чего заинтересованность бизнеса в работе с ними существенно возрастает.

Качество портфеля

По итогам 2022 года доля просроченной задолженности в кредитах МСБ снизилась на 2,6 п.п. до 5,6%, что является минимальным значением с 2010 года, и почти достигла аналогичного показателя в сегменте крупного бизнеса (5,5%) (график 3). Такая динамика обусловлена как ростом кредитного портфеля, так и снижением объема просроченной задолженности (на 12%). При этом более 90% банков, принявших участие в анкетировании, утверждают, что избежать существенного ухудшения качества портфеля кредитов МСБ в 2022 году рынку удалось за счет проведенных реструктуризаций. Тем не менее, по данным Банка России, доля реструктурированных на фоне макроэкономической нестабильности ссуд в портфеле кредитов МСБ оказалась ниже, чем в портфеле крупного бизнеса – 12% и 20% соответственно. По оценкам «Эксперт РА», средний уровень покрытия резервами требований к МСБ у банков, на которые приходится около 80% совокупного портфеля МСБ на 01.01.2023 (без учета ПАО «Сбербанк»), снизился за год с 10,8% до 9,7%. Вместе с тем ситуация по сектору была неоднородна – 27% банков, попавших в выборку, все же увеличили уровень покрытия резервами требований к МСБ, еще у 19% изменение резервов составило в пределах 0,5 п.п. Экономия на резервах может быть обусловлена как послаблениями регулятора в части их формирования по реструктурированным ссудам, так и тем, что кредитные организации не видят существенного ухудшения качества портфеля – более 70% банков-участников анкетирования не отметили ухудшение финансовой дисциплины заемщиков-субъектов МСБ в 2022 году.

Прогноз развития рынка на 2023 год

В 2023 году экономика РФ продолжит свой путь к трансформации, что требует замещения продуктов и услуг ушедших иностранных компаний, а также перестройки внешнеэкономических связей. В этой связи «Эксперт РА» ожидает, что в текущем году кредитование МСБ продолжит рост, который будет поддерживаться как спросом на кредитные средства со стороны заемщиков, так и высокой заинтересованностью банков в работе с этой группой клиентов на фоне возросших рисков и сжатия спроса в сегменте крупного бизнеса.

По оценкам «Эксперт РА», в рамках базового прогноза развития экономики РФ темп прироста портфеля кредитов малому и среднему бизнесу по итогам 2023 года составит 25% (график 4). Доля просроченной задолженности в кредитах МСБ может оказаться ниже, чем в портфеле кредитов крупному бизнесу – 6% против 6,5%, что будет связано с продолжающимся ростом



Руслан Коршунов,
управляющий директор
по рейтингам кредитных
институтов «Эксперт РА»



Александр Сараев,
заместитель генерального
директора – директор
по рейтинговой деятельности
«Эксперт РА»

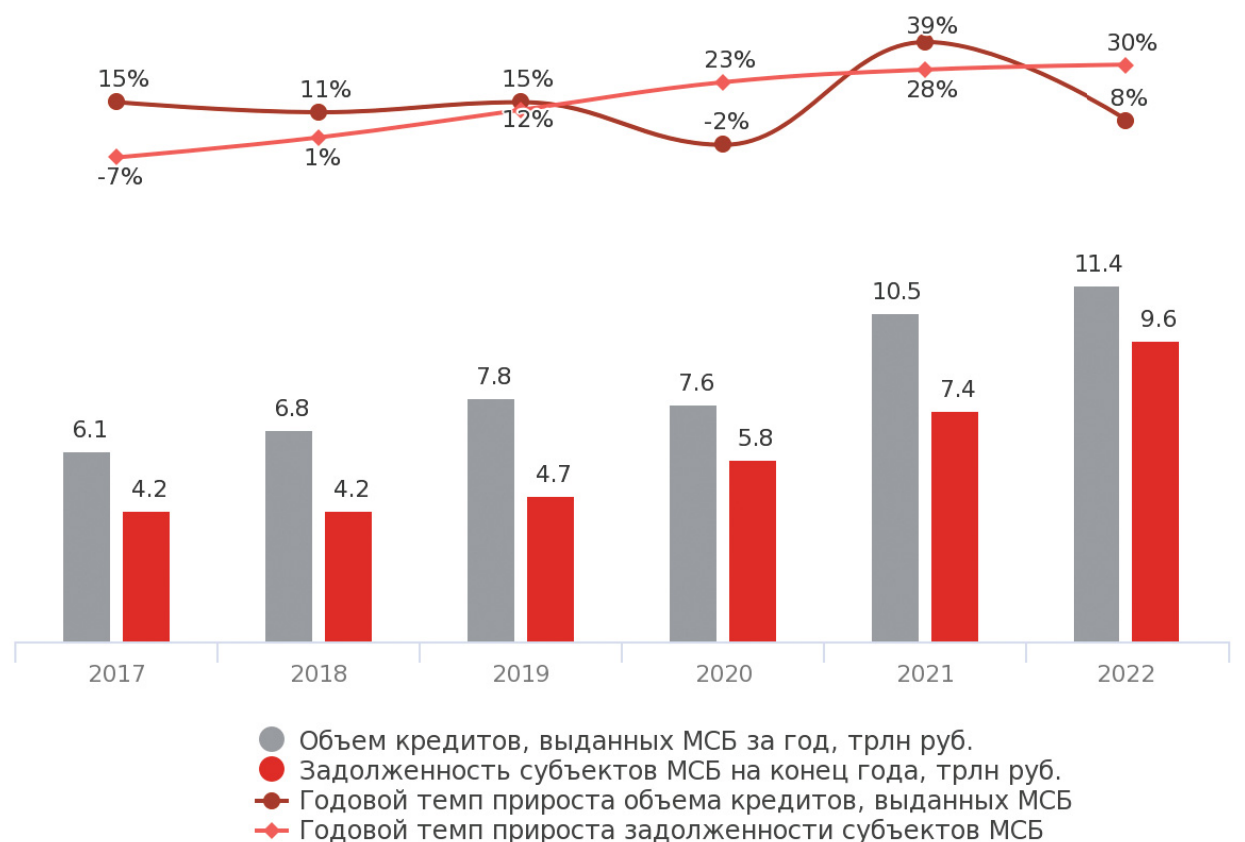
портфеля кредитов малому и среднему бизнесу на фоне более сдержанных темпов роста задолженности крупных заемщиков.

Негативный сценарий развития экономики РФ, по оценкам «Эксперт РА», предполагает рост портфеля кредитов МСБ на 5%, который будет во многом обусловлен поддержкой сегмента в рамках кредитования по государственным программам. Агентство ожидает, что государство продолжит поддерживать сектор, предоставляя заемщикам возможность обращаться за реструктуризациями кредитов, при этом банкам будут предоставлены послабления по формированию резервов. В результате доля просроченной задолженности составит порядка 7%, но все равно будет ниже, чем в крупном бизнесе (около 7,5%).

Итак, базовый прогноз «Эксперт РА» предполагает сохранение санкционного давления с его умеренным расширением в ключевых отраслях экономики, а также отсутствие резких колебаний курса валют при поддержании среднегодового значения курса национальной валюты на уровне 72 руб./долл. США. В рамках данного сценария мы закладываем снижение уровня ВВП в 2023 году на 1,5% против 2,3% по итогам прошлого года. По нашим ожиданиям, ключевая ставка по итогам текущего года составит 6,75%, при этом инфляция замедлится до 6,5% против 11,9% в 2022 году.

В качестве предпосылок реализации негативного сценария агентство рассматривает вероятность дальнейшего обострения геополитической ситуации и существенного усиления санкционного давления, что может отразиться на доходах работоспособной части населения, а также привести к необходимости наращивания импорта при закрытии экспортных направлений и к снижению ВВП на 4%. При прогнозировании Агентство также учитывает общемировую рецессию, которая с большой долей вероятности затронет и Россию, возможное снижение цен на углеводороды до 50 долл. за баррель и уменьшение объемов их реализации, что может привести к недополучению доходов бюджета, а также снижению курса национальной валюты до 80 руб./долл. США. ▲ (0+)

К началу 2023 года портфель кредитов МСБ достиг рекордных 9,6 трлн руб



Источник: данные Банка России, расчеты «Эксперт РА»

Методология

Исследование рейтингового агентства «Эксперт РА» основано на официальной статистике Банка России и результатах анкетирования банков.

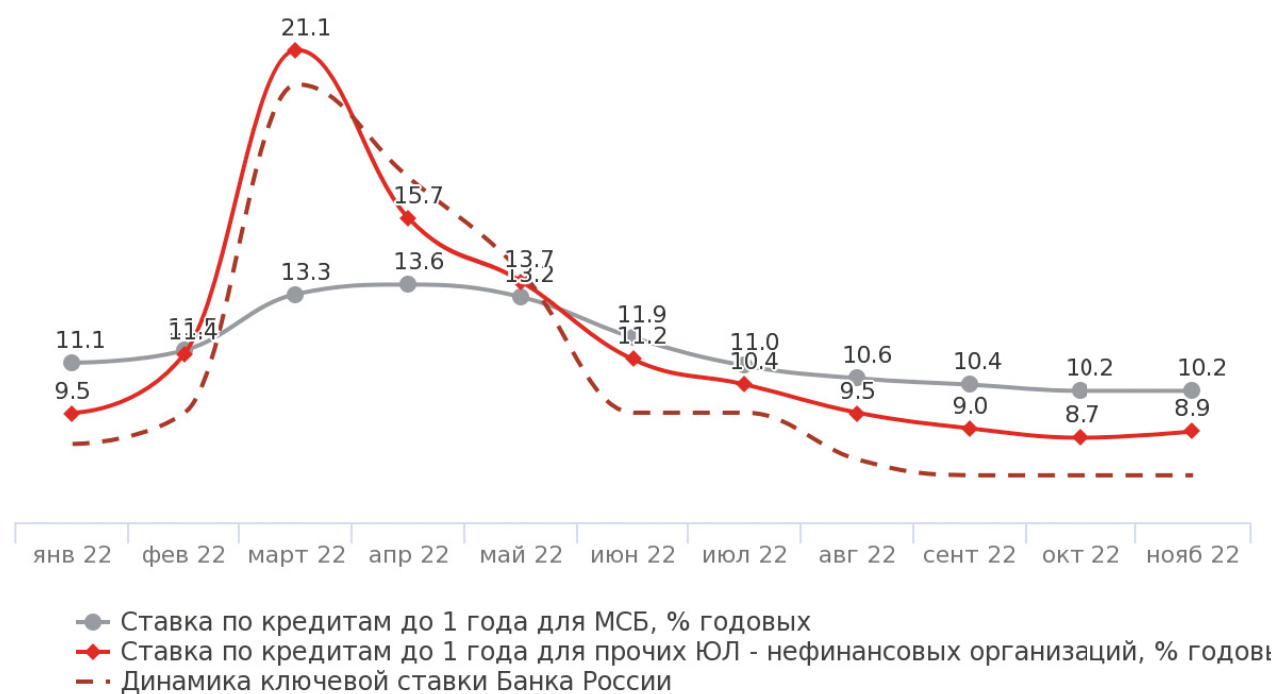
В рамках анкетирования эксперты агентства просили банки указывать данные по объему финансирования предприятий, соответствующие Федеральному закону №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Объемные показатели рассчитаны на основании статистики Банка России.

Всего в анкетировании принял участие 41 банк. По оценкам «Эксперт РА», охват рынка (по остатку ссудной задолженности субъектов МСБ на 01.01.2023) составил более 60%. Из числа системно значимых банков информацию для участия в рейтингах не предоставили Банк ВТБ (ПАО), Банк ГПБ (АО), ПАО «Московский Кредитный Банк», ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО «Совкомбанк», АО «Райффайзенбанк», АО «Тинькофф Банк», АО ЮниКредит Банк. При оценке доли банков ТОП-30 по величине активов в портфеле кредитов МСБ учтены размерные характеристики банков по состоянию на 01.02.2022, данные анкетирования, а также отчетность по формам 0409115 ряда банков.

Оценка уровня покрытия требований к МСБ резервами также проводилась на основании отчетности по формам 0409115. В выборку попали банки, на которые, по оценкам агентства, приходится около 80% совокупного портфеля МСБ на 01.01.2023 (без учета ПАО «Сбербанк»).

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях. Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, выражают мнение АО «Эксперт РА» не являются рекомендацией покупать, держать или продавать те или иные ценные бумаги или активы, принимать инвестиционные.

Весной 2022 года из-за выдач в рамках госпрограмм процентные ставки по кредитам МСБ были ниже, чем для крупного бизнеса



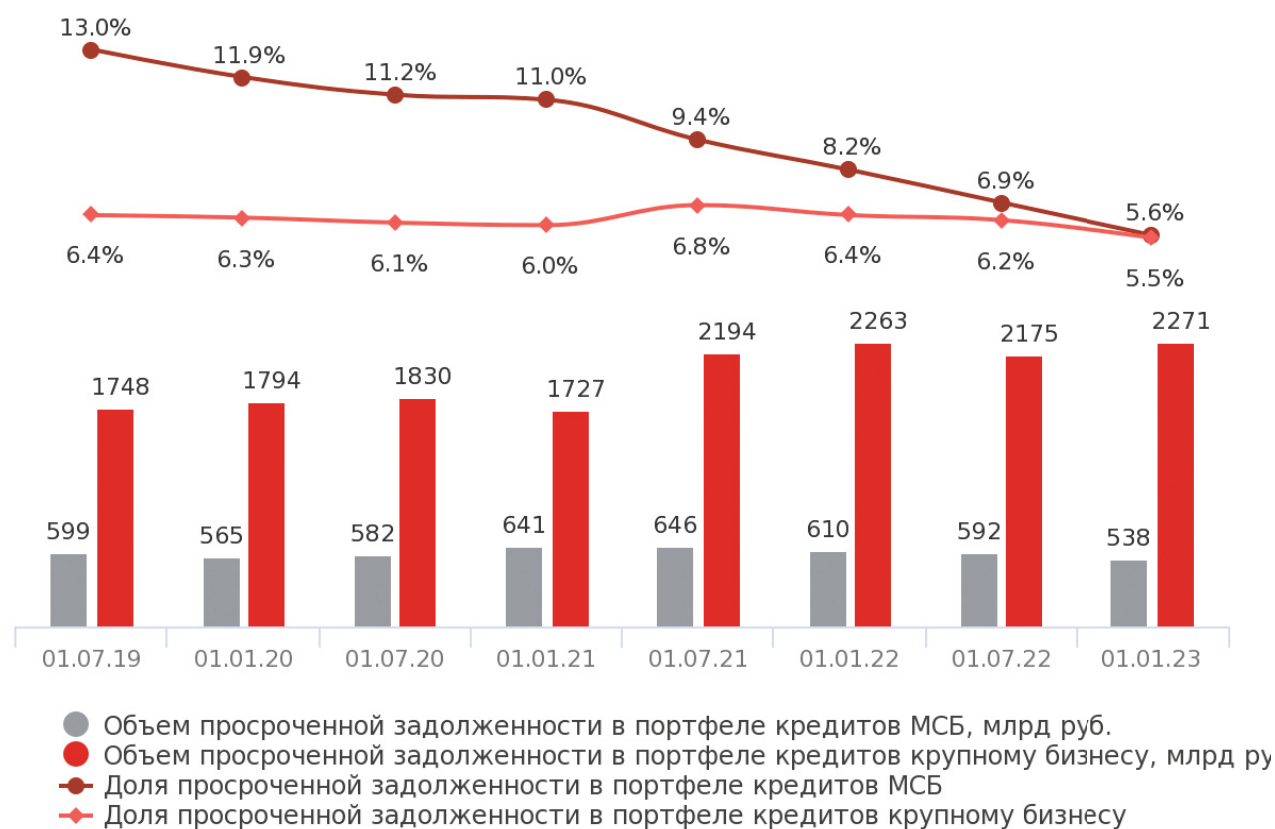
Источник: данные Банка России, расчеты «Эксперт РА»

В условиях санкционного давления на крупный бизнес банки активнее кредитовали МСБ, в результате чего портфель кредитов малому и среднему бизнесу вырос на 30% и достиг рекордных 9,6 трлн руб.

Крупные банки продолжают забирать рынок: по оценкам «Эксперт РА», на 01.01.2023 на 30 крупнейших банков пришлось порядка 90% портфеля кредитов МСБ против 86% годом ранее.

По итогам 2023 года портфель кредитов МСБ может вырасти на 25%, а доля просроченной задолженности по нему опустится ниже соответствующего показателя по кредитам крупному бизнесу.

К 2023 году доля просроченной задолженности в портфеле МСБ почти достигла аналогичного показателя в сегменте крупного бизнеса



Источник: данные Банка России, расчеты «Эксперт РА»

В 2023 году «Эксперт РА» ожидает дальнейшего роста кредитного портфеля МСБ



Источник: данные Банка России, прогноз «Эксперт РА»

БИЗНЕСКЛУБ

МЫ ОБЪЕДИНЯЕМ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ



Сканируй QR-код
и стань резидентом
«Бизнес-клуба» и посещай
бизнес-мероприятия
журнала «Бизнес Класс»

КТО МОЖЕТ СТАТЬ РЕЗИДЕНТОМ БИЗНЕС КЛУБА?

Собственники бизнеса (малый, средний, крупный бизнес)
Соучредители и управленцы предприятий
Директора, первые лица компаний
Топ-менеджеры малого и среднего звена
Представители государственной службы и муниципального управления
Профессиональная элита

**ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ:
+7 (922) 969-67-06 ЕЛЕНА**

АПЕЛЬСИНКА

Банкетный комплекс

КОРПОРАТИВНЫЕ И ТОРЖЕСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

от 1 650 Р/чел.
(минимальный чек)



- ✓ 4 банкетных зала
от 30-350 человек
- ✓ Вкусная кухня
- ✓ Подарки каждому гостю

КЕЙТЕРИНГ

от 3 000 Р



Устрой праздник на свежем воздухе,
а мы позаботимся о приготовлении
фуршетных закусок!

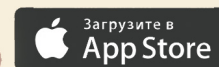
- ✓ Аренда оборудования
- ✓ Оформление мероприятия
- ✓ Сервировка и уборка

ДОСТАВКА ДОМАШНЕЙ ЕДЫ НА ДОМ ИЛИ ОФИС

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ



Доставка еды
на дом
или в офис



- ✓ Бесплатная доставка
От 700 Р
- ✓ Большой ассортимент
- ✓ Выгодные цены
- ✓ Вкусные блюда

📍 ул. Кольцова 3
☎ 8-922-661-36-73,
42-41-48
🌐 apelsinka43.ru



**ПОСМОТРЕТЬ
И ЗАБРОНИРОВАТЬ ЗАЛЫ — 42-41-48**

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «СВЯЗИ» – ЭТО ВЫГОДНЫЕ СВЯЗИ В МИРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

– Мы строим сотрудничество на принципах открытости, честности и заботы о клиенте. Вы просто ставите перед нами задачу, а мы решаем ее в самые короткие сроки! – Екатерина и Алексей Чертищевы, основатели Агентства недвижимости «СВЯЗИ»

Исполним ваше желание о жизни в квартире мечты

Процессы, происходящие на рынке недвижимости Кирова, позволяют покупателю «снять сливки» с этого рынка, умело используя льготные условия ипотеки и специальные условия от застройщиков. Команда специалистов Агентства недвижимости «СВЯЗИ» вам в этом поможет!

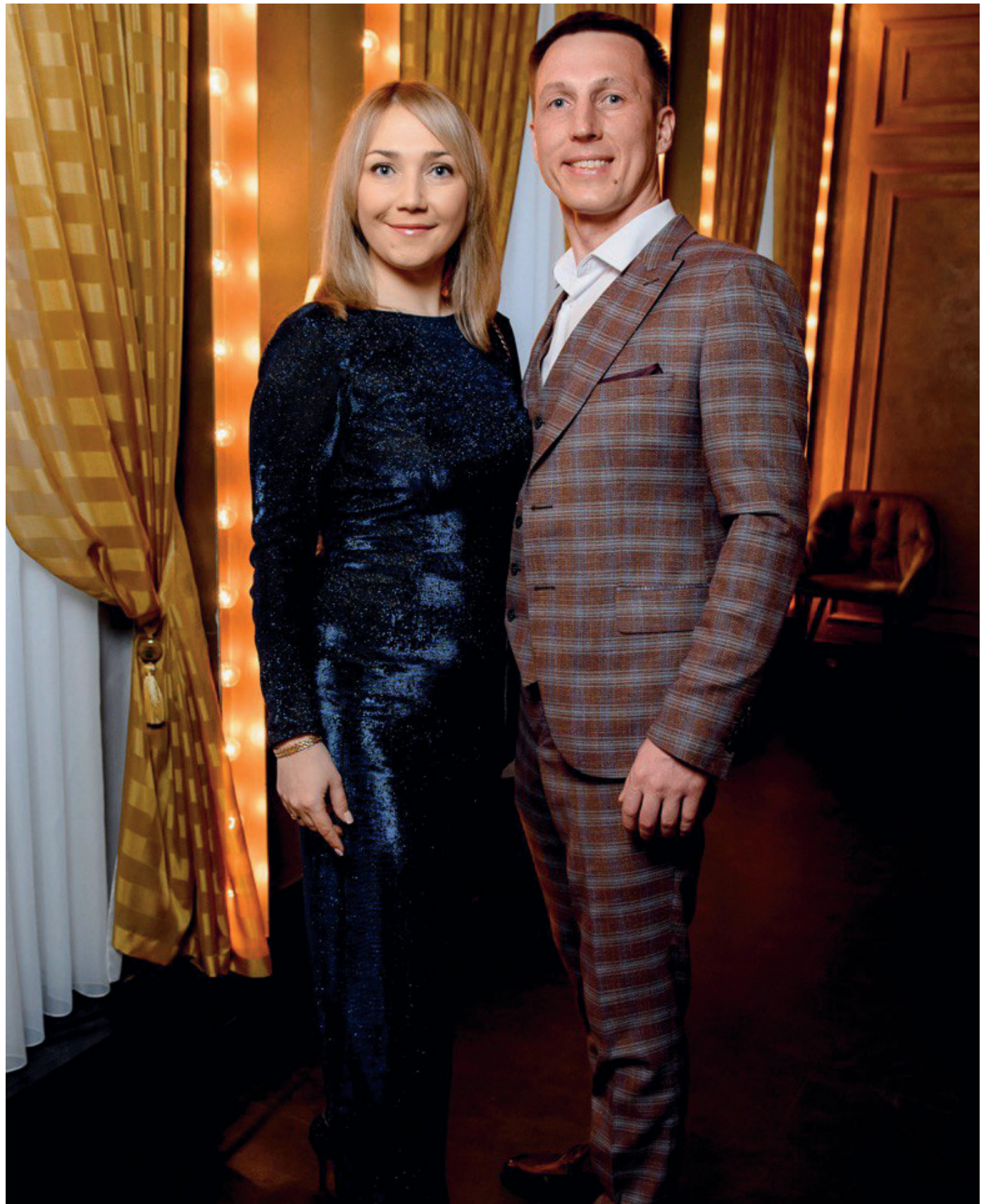
В сфере недвижимости мы работаем с 2011 года. Наш профессиональный путь начинался с покупки квартир на стадии котлована, вместе с подрядчиками мы занимались отделкой интерьера, и счастливой семье оставалось только заехать в квартиру мечты и отметить новоселье! Параллельно этому вели другой бизнес, но близкий к недвижимости, – это строительство загородных домов под ключ. Все знания и опыт мы перенесли в открытие собственного дела. Так в 2021 году родилось наше семейное Агентство недвижимости «СВЯЗИ».

При работе с нами клиент должен чувствовать себя таким образом, что работает с родными людьми! В этом наша концепция. Она отражена и в названии нашего агентства, и логотипе, и говорит о том, что каждому человеку нужен человек, и только тогда, когда рядом есть единомышленники, партнеры, команда, то жить становится интереснее, радостнее и эффективнее! Поэтому Агентство недвижимости «СВЯЗИ» – это выгодные связи в мире недвижимости!

Главный принцип нашей работы – это индивидуальный подход к каждому клиенту. Ведь не зря девиз Екатерины: «Доведу до результата, в том числе до покупки собственной квартиры, силой маленьких шагов».

Оказываем весь спектр услуг в сфере недвижимости:

- Подбор квартир, как новостроек, так и вторичного жилья с любой целью покупки: для проживания, инвестиций или создания пассивного дохода, на территории Кировской области и в других городах нашей страны.
- Продажа любого вида недвижимости: квартир, земельных участков, домов.
- Максимально выгодно и быстро выкупаем квартиры с любым видом обременения (ипотекой, арестами, долгами) и в любом состоянии.
- Строительство домов на заказ под ключ. ₺



Екатерина и Алексей Чертищевы, основатели Агентства недвижимости «СВЯЗИ»



📍 ул. Воровского, 10, оф. 7, 2 этаж
 ☎ 77-47-37
 📞 8-953-947-41-50
 📧 гксвязи.рф
 🌐 nedvizhimost_kirov



Хотите купить или продать квартиру? Сканируйте QR-код и напишите нам

ПО ПРОМОКОДУ «СВЯЗИ» СКИДКА НА ПОЛНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ АГЕНТСТВА 5000 ₺

2143

КЛИЕНТАМ ПОМОГЛИ РЕШИТЬ КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС ЗА 10 ЛЕТ РАБОТЫ

НАВИГАТОР О МЕДИЦИНЕ

Гид актуальных предложений от специалистов города



Сохраним интимное здоровье женщины

Со временем женщины сталкиваются с деликатными проблемами в интимной зоне. Это могут быть гормональные, физиологические и анатомические изменения, которые существенно снижают качество жизни. В ЧУЗ «Клиническая больница «РЖД-Медицина» г. Киров» делают малоинвазивные коррекции хирургическим и пластическим методом:

- интимная контурная пластика
- антивозрастная терапия, плазмолечение

Анастасия Вершинина

практикующий гинеколог в ЧУЗ «Клиническая больница «РЖД-Медицина» г. Киров», специалист по интимной пластике, сертифицированный специалист в эстетической и реконструктивной урогинекологии



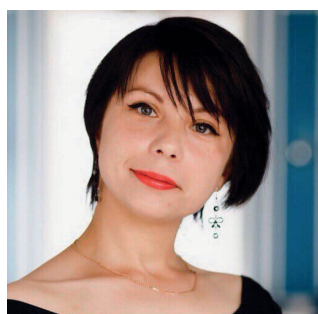
РЖД-МЕДИЦИНА

📍 Октябрьский пр-т, 151
☎ 8 (8332) 25-50-50
📧 rzdmed43.ru



ЛО-41-01160-43/00337927 от 15.01.2020

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Когда стоит обратиться к нейропсихологу?

- проблемы с успеваемостью
- проблемы с поведением
- плохая память
- гиперактивность
- часто наблюдается апатия и вялость
- нарушена концентрация внимания

Вы можете записаться ко мне на диагностику, и мы вместе определим программу для вашего ребенка!

Ольга Венских

Педагог-нейропсихолог СЦ «Мульти-Kids»
Высшее педагогическое образование, стаж работы с детьми дошкольного возраста более 13 лет



📍 ул. Верховсунская, 16
☎ 44-65-80
📧 multikids_kirov



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Иновационные методы для вашей улыбки

Благодаря новейшему оборудованию и современным материалам мы можем оказать помощь пациенту при протезировании в самых сложных клинических ситуациях! Исключительное качество, предсказуемость, безопасность и результат лечения — это отличительные стороны работы стоматологии «VIP-Дент».

Акция! Профессиональная гигиена полости рта + лечение кариеса двух зубов по специальной цене, а еще мы добавим вам 1000 бонусов в UDS!*

Иван Шмаков

врач — стоматолог-хирург-имплантолог-ортопед Центра инновационной стоматологии «VIP-Дент»



📍 Октябрьский пр-кт, 88
☎ (8332) 54-91-71
📧 vip-dent43.ru 📧 vipdent43



№ ЛО41-01160-43/00292993 от 4.07.2014

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



С заботой о женском здоровье

Специальности, по которым Гульнара Шахвальевна ведет приемы:

- акушерство-гинекология
- эстетическая гинекология
- клиническая онкология
- маммология
- лазерная медицина
- интегративная медицина

Один из лучших подарков вашим любимым женщинам — это подарить заботу о красоте и здоровье. Подарочный сертификат можно приобрести в клиниках «Возрождение»

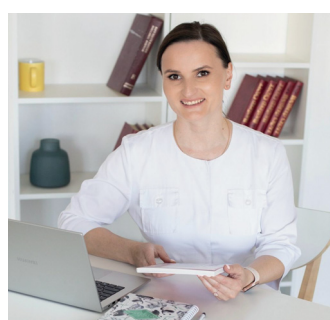


📍 ул. Преображенская 82/1
📍 ул. Комсомольская, 63
☎ 777-678
📧 lazer-kirov.ru
📧 lazerkirov



№ЛО-43-01-000682

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Помогу обрести счастье материнства

Люблю свою работу, очень внимательно и ответственно отношусь к своим пациентам!

- Акушерство и ведение беременности
- УЗ-диагностика
- Кольпоскопия
- Малые гинекологические операции
- Гистероскопия

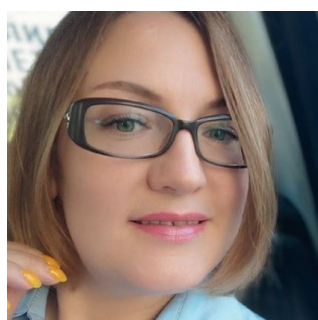
Я замужем и мама двоих замечательных детей. Сама прошла весь путь материнства и буду рада помочь вам стать мамой здорового малыша и сохранить свое женское здоровье!

📍 ул. Урицкого, 24
📧 ginekolog_leushina



ЛО-16-01-007 489 от 5 апреля 2019 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Окрыляю ваши ножки!

Сделаю ваши ноги самой здоровой и ухоженной частью тела! Благодарю за то, что доверяете мне самое ценное и дорогое — заботу о себе!

- Проблемный педикюр
- Весь спектр услуг подолога
- Избавим от трещин и мозолей на ваших ногах
- Решение проблем взрослого ногтя
- Выезд на дом к маломобильным клиентам

Екатерина Шмакова

подолог



📍 ул. Володарского, 189
☎ 8 (953) 694-95-04
📧 podolog.kirov43



Наведи камеру и запишись на консультацию



Аппаратное оздоровление

«Миофлекс» — новосибирская технология с более чем 25-летней историей! Это глубокое расслабление не только мышц, но и внутренних органов, снятие спазмов во всем теле, устранение болей. Улучшая кровоснабжение нашего организма, мы восстанавливаем здоровье на клеточном уровне, запускаем работу лимфатической системы, тем самым омолаживаем организм на несколько лет.

Первый ознакомительный сеанс — 300 ₽!



📍 ул. Карла Маркса, 62
☎ 8 (922) 911-81-11
📧 mioflex43



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Сканируй QR и читай еще больше информации о специалистах Кирова