

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

«Дороничи»
поднимаются на молоке:
агрохолдинг вошел в
ТОП-10 компаний России
стр. 15⁽⁰⁺⁾

Лес пойдет по рукам:
за два года правительство
распределит оставшиеся
свободные участки
стр. 6⁽⁰⁺⁾

Повелители
«Нового Голливуда»:
как зарабатывают
на киберспорте
стр. 10⁽⁰⁺⁾



Упавшая
доля

стр. 8⁽⁰⁺⁾

Темпы прироста
ввода жилья в топ-10
регионов ПФО в 2019 г., %



Банк Хлынов | 30 лет

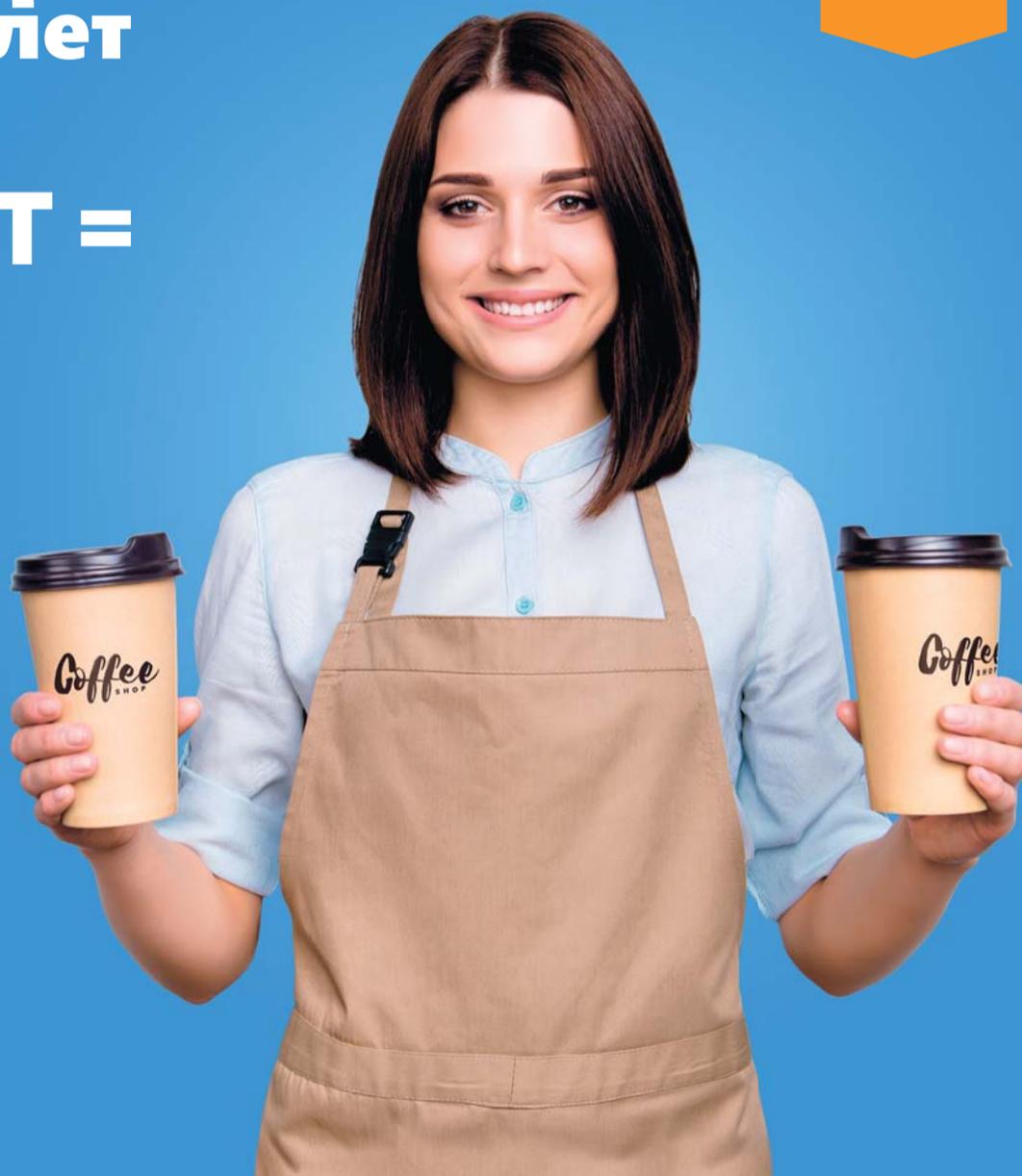
Малому
бизнесу

ОТКРЫТЬ СЧЕТ = МИНИМУМ ХЛОПОТ!

Открой счет онлайн

0₽

- открыть счет
- пакет услуг



Персональный партнер вашего бизнеса

8 800 250-2-777 банк-хлынов.рф

Открытие расчетного счета (в том числе счета с особым режимом работы) в валюте РФ бесплатно, кроме счетов с использованием корпоративных банковских карт, вторых и последующих счетов; срочного открытия счета (в течение суток после подачи документов); открытия счета клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве и добровольной ликвидации. Условия пакета «Минимальный», и услуги, не включенные в пакет отражены/оплачиваются согласно «Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (далее – Тарифы). Услуги, не включенные в пакет расчетно-кассового обслуживания, тарифицируются по тарифному плану «Оптимальный». За оказание отдельных услуг, осуществление отдельных операций по счету, а также за осуществление операций, превышающих лимит операций, включенных в пакет, банком взимаются комиссии согласно Тарифам. Предложение не является офертой. Условия действительны на 10.02.2020г. 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.

**ОСТРЫЙ СУП «ТОМ-ЯМ»
НА КОКОСОВЫХ СЛИВКАХ**
385₽

**СВИНАЯ КОРЕЙКА-ГРИЛЬ НА КОСТИ
С ЭСПУМОЙ ИЗ ВЯТСКОГО ПАРМЕЗАНА**
435₽

**МАКЛИНА, 56
ТЕЛ. (8332) 43-14-14
КАФЕАГАТА.РФ**

**САЛАТ ИЗ ХРУСТЯЩЕГО
БАКЛАЖАНА И СПЕЛОГО
ТОМАТА С КИНОА И КЕШЬЮ**
298₽

**ФИЛЕ СУДАКА
С ЦИТРУСОВОЙ ПЕНОЙ**
385₽

**ДЕСЕРТ «АНАНАС»
ИЗ СЫРА МАСКАРПОНЕ**
285₽

НАВИГАТОР. БИЗНЕС
ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 4 РЕЙТИНГ
- 6 КРУГЛЫЙ СТОЛ
- 8 ОБЗОР РЫНКА
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 17 КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ
- 18 ПОЛЕЗНО

Распространение:
• По предприятиям и организациям г. Кирова:.....4700 экз.
• На стойках300 экз.

Стойки, выкладка:
Автосалон «Киа».....ул. Труда, 90
Автосалон «Lada».....ул. Труда, 90
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
Кофейня «Книжный клуб 12».....ул. Энгельса, 15
Кафе «12 стульев».....ул. Сурикова, 19
Отель «Арт».....ул. Герцена, 88
Отель «Старый дворик».....ул. Мопра, 52
ОАО «НБД-банк».....ул. Ленина, 79Б
ООО «РКОМ».....ул. Производственная, 29
Офисный центр.....ул. Герцена, 15
«Первый Дортрансбанк».....ул. Комсомольская, 12А
Ресторан «Бочка».....Октябрьский проспект, 110
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
Офисный центр.....ул. К. Маркса, 127
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 М. А.
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 82,
офис 321
Сайт: www.navigators-kirov.ru
E-mail:
rottdel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;
svetatet@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»,
610004, г. Киров, ул. Ленина, 2.
Печать офсетная. Номер заказа – 10957.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 09.02.2020 г.
Дата выхода в свет – 10.02.2020 г.
№2 (489)

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 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.

Ключевой ставке добавили мягкости

7 февраля совет директоров ЦБ на первом в этом году заседании снизил ключевую ставку шестой раз подряд – на 0,25 процентного пункта (п.п.), до 6% годовых.

Регулятор не исключает возможности дальнейшего понижения ставки «при развитии ситуации в соответствии с базовым прогнозом». По итогам года в Банке России ожидают инфляцию на уровне 3,5-4% по итогам 2020 года, а в следующие годы – около 4%.

По мнению экспертов, у ЦБ остаются причины для последующего смягчения денежно-кредитной политики. Тем не менее дальнейшие шаги регулятора будут определяться инфляционными показателями и геополитическими рисками, связанными в том числе с распространением коронавируса.

По мнению экспертов, к концу 2020 года ключевая ставка может опуститься до 5,5-5,75%. Они не исключают, что снижение может быть реализовано уже весной. ▲ (0+)



Евгений Кошелев,
главный аналитик
«Росбанка»

“

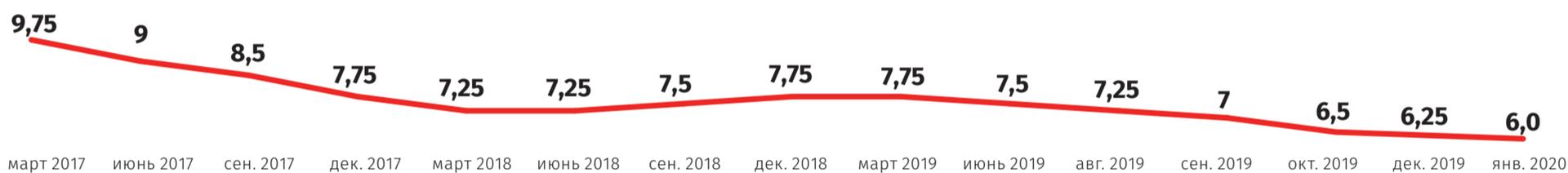
Интригующее заседание Банка России – ставка понижена на 25 бп (до 6,00%) несмотря на весьма разрозненные мнения экспертов и участников рынка. Тем не менее, ориентир и комментарий оказались весьма оптимистичными и внушающими надежды на дальнейшее снижение ставки в течение 1п. 2020 года. Основным поводом для смягчения, очевидно, стало замедление инфляции сверх ожиданий Банка России. И, хотя прогноз на конец 2020 г. оставлен 3,5-4,0%, вероятно, прогноз на 1п. 2020 был подкорректирован в соответствии с динамикой цен в январе-феврале. В моменте сложно разграничить циклический и структурный характер снижения цен на продукты питания –

они продолжают снижаться под действием роста предложения, но новый урожай может изменить картину (и об этом регулятор упоминает в разделе рисков). Прочие структурные факторы также пока не вызывают опасений: восстановление доходов (и заработных плат) и бюджетный прогноз пока не предполагают резкого разворота инфляции. Дополнительные меры социальной поддержки, а также вероятные инвестиции части ФНБ в 2020 г., по прогнозу Банка России, могут иметь лишь среднесрочные последствия.

Соответственно, шанс на снижение ставки в марте значительно вырос, но для нас вопрос касательно дополнения или замены апрельского снижения (наш базовый сценарий) пока остается открытым.

Ключевая ставка ЦБ РФ на конец периода, % годовых

по данным ЦБ РФ



РКО: Как выбрать тариф на расчетно-кассовое обслуживание без переплат

За три квартала 2019 года в Кировской области, по данным ЦБ, количество счетов бизнеса выросло на 6,5% и превысило 62 тысячи.

Одной из причин взрывного роста рынка расчетно-кассового обслуживания финансовые эксперты называют создание новых бизнесов и стремление действующих предприятий максимально эффективно использовать банковские инструменты и сервисы. Тренд 2019 года – пакетные предложения. Но, похоже, что предприниматели все с большей опаской относятся к таким продуктам. Упаковать все многообразие бизнесов в 3-4 пакета очень сложно.

Не платите за «лишнее»

Партнеры «Навигатора» опросили несколько предпринимателей, которые обращают внимание на «прозрачность» условий РКО. А профессиональные консультанты считают, что при выборе банка для ведения счета нужно сравнивать в первую очередь не тарифы, а ту сумму, в которую РКО обойдется именно для вашего бизнеса за определенный период. Для этого нужно сделать несколько шагов.

■ Проанализируйте свою финансовую деятельность. Количество платежей поставщикам и партнерам; объем переводов на счета физлиц; способ оплаты за ваши услуги; суммы, которые проходят через кассу и электронные сервисы; стандартные остатки по счетам и процент по ним.

■ После анализа посчитайте, сколько будет стоить РКО на основе конкретных предложений

от банков с учетом стоимости пакета и абонентской платы по счету.

■ Сравните результаты расчетов месячных платежей банку по разным тарифным планам и выберите оптимальный (порой возникают дополнительные факторы, кроме стоимости на услуги РКО).

При таком подходе к анализу важно, чтобы предложение банка было действительно прозрачным и понятным.

Не ограничивайте бизнес рамками пакета РКО

Каждый бизнес – особенный. Активность по счету зависит от множества факторов: направление бизнеса, количество партнеров, уровень продаж, обороты, сезонность и многое другое. Предприниматели готовы платить, но только за те услуги, которыми реально пользуются.

В современных условиях бизнес ждет, что финансовые организации будут подстраиваться под их запросы, а не наоборот. А сейчас порой возникают ситуации, когда предприятиям приходится сознательно сокращать количество платежей, чтобы не превысить условия пакета, или, наоборот, оплачивать дополнительные опции, которые им не нужны. ₪



Любовь Ускова,
начальник отдела продаж
«Первого Дортрансбанка»

Каждый пакет рассчитан на среднестатистический бизнес и подразумевает конкретный набор услуг и сумму за РКО. Для некоторых клиентов, например начинающего бизнеса, это действительно удобно. «Первый Дортрансбанк» придерживается индивидуального подхода к каждому партнеру. Проводите столько операций по счету, сколько нужно для бизнеса. Без ограничений. По понятной, прозрачной цене. Без переплат – обслуживание счета бесплатно, а оплата только за те операции, которые реально проходили по счету.

Стоимость одного платежа клиентам другого банка в АО «Первый Дортрансбанк» при использовании разных каналов передачи информации, рублей

Интернет-банк	22
Флеш-карта (USB)	35
Бумажный носитель	60
Оформление платежного поручения сотрудником банка	72



**ДОРТРАНС
БАНК**

Центральный офис:
г. Киров, Комсомольская, 12А
т. (8332) 20-57-32, dtb1.ru

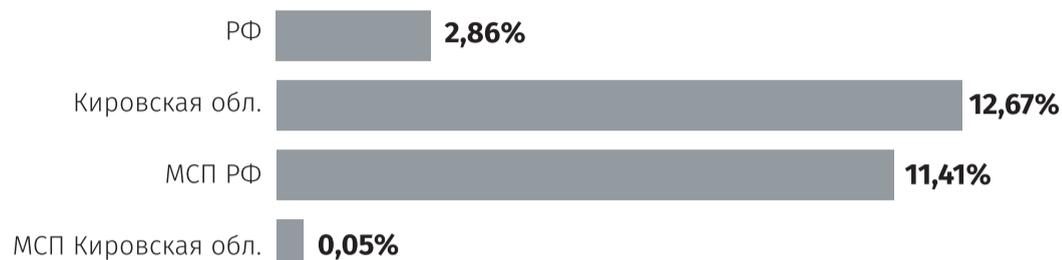
Крупный бизнес пошел

Очередное снижение ключевой ставки Банка России безусловно, окажет влияние на кредитный рынок региона. Однако, это только один из факторов, который влияет на финансирование реального сектора кредитными организациями. На решения банков влияют и другие факторы.

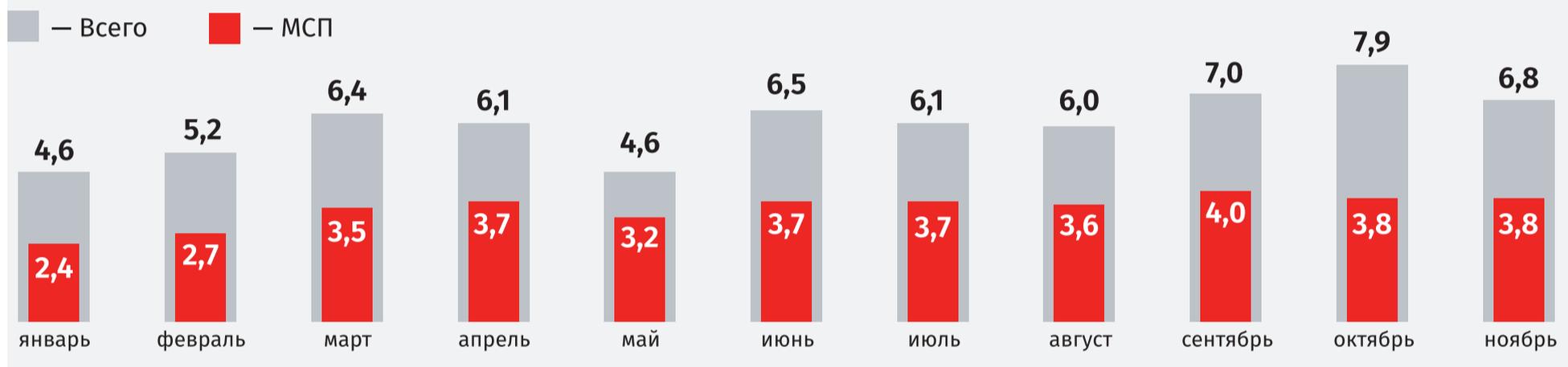
Крупный бизнес по данным на 1 декабря 2019 года дополнительно привлек более 7 млрд рублей. В то же время задолженность малых и средних предприятий осталась практически на том же уровне.

Жесткие требования к залогу и поручительствам превращает банковское финансирование для малого бизнеса в настоящую «кредитную кабалу». Предприятия предпочитают отказываться от новых проектов, но не обращаться в банк. Показательно, что доля бизнес-кредитов в портфеле кировских банков составляет лишь треть. ▲ (0+)

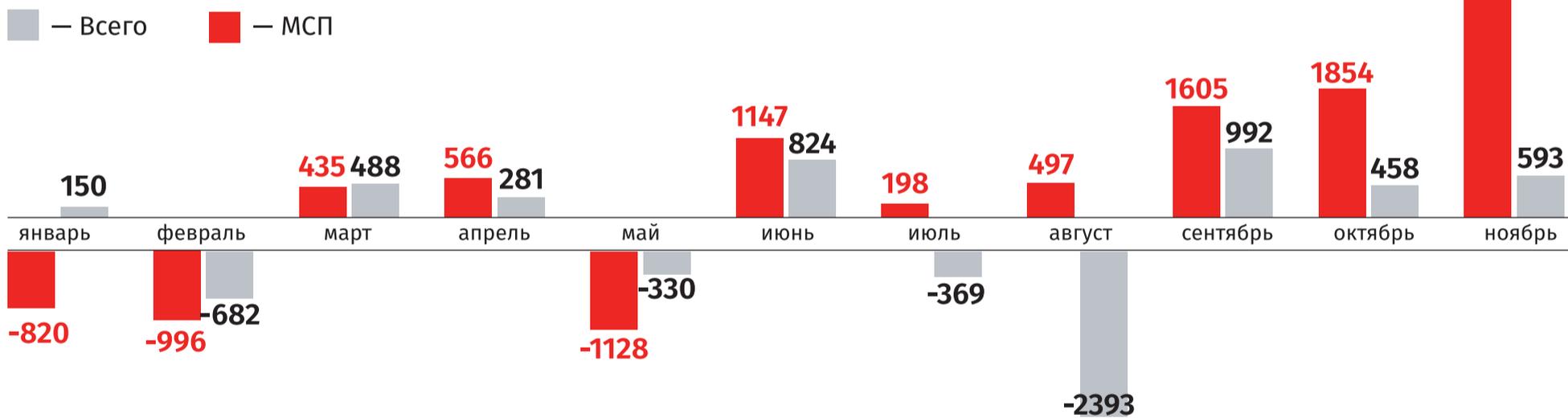
Прирост вложений банковского сектора в экономику за 11 месяцев 2019 года, %



Объем кредитования (сумма выданных кредитов) бизнеса Кировской области в 2019 году, млрд рублей



Банковское финансирование (прирост задолженности) бизнеса Кировской области в 2019 году, млн рублей



С любимыми не расставайтесь

Ваш диван постарел, все чаще поскрипывает, отказывается трансформироваться в спальное место или стал не презентабельным предметом интерьера в офисе? Не торопитесь с поиском новой замены любимой мебели.

В Кирове можно отремонтировать или отреставрировать абсолютно любую мебель независимо от ее цены, происхождения и состояния. Сами мастера говорят, что предметов, не подлежащих восстановлению, не бывает. Пока мебель не превратилась полностью в труху, ее вполне можно привести в достойный вид.

Почему выгодно восстановить мебель:

■ 1. При обивке или перетяжке мягкой мебели не изменятся эргономические характеристики, привычные для вас. А это немаловажный фактор в нынешних тенденциях внимательного отношения к здоровому образу жизни.

■ 2. Восстановление мебели обойдется вам порой дешевле, чем покупка новой. Есть вариант

не только полной, но и частичной замены обивки, например, внутреннего наполнителя.

■ 3. Простор для фантазии. Наши мастера помогут воплотить в жизнь ваши дизайнерские задумки. Вы сможете комбинировать различные обивочные материалы. Взамен старенькой, несовременной модели получите актуальную, которая внесет в ваш интерьер новые краски.

■ 4. Опытный мастер на месте поставит «диагноз» вашему креслу, пуфику или дивану, составит смету на выполнение необходимых работ. В зависимости от сложности, срок исполнения заказа составит 1-4 дня. Вас приятно удивят низкие цены на услуги. И бонус от компании – бесплатная доставка отремонтированной мебели. ☎



До



После



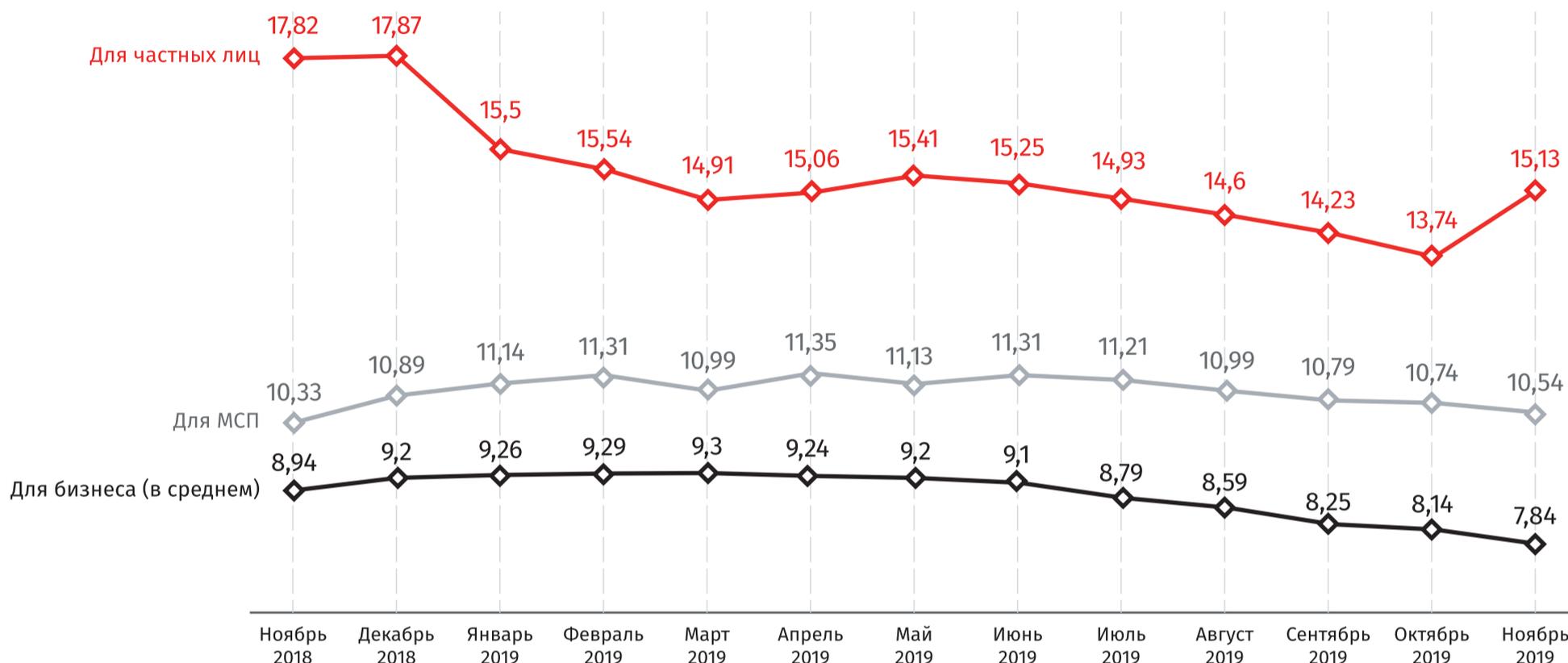
Андрей Лаптев,
руководитель мастерской «Уют»



Октябрьский пр-т, 24д
т. 8-922-975-13-97
☑ peretazhkauyt
Duh171@bk.ru, yut43.ru

В кредитный рост

Средневзвешенные процентные ставки по кредитам до года в целом по РФ, % годовых



Структура кредиторской задолженности перед банками в Кировской области на 01.12.19, %

Частные лица — 66,81%



12,00% — МСП

21,19% — Крупный бизнес

* По данным ЦБ РФ

О каких налоговых изменениях должен знать каждый бухгалтер и предприниматель

Подробнее о семинаре



Людмила Сергиенко,
автор курса «Бизнес в законе» Школы РНТИ

В силу вступили правила, с которыми знакомы единицы

2020 год принес серьезные налоговые изменения в спецрежимах. Чтобы избежать проблем, важно знать о поправках в законе и учесть все нюансы в работе. Специально для бухгалтеров и предпринимателей в Кирове пройдет семинар на тему «Бизнес в законе-2020: как бухгалтеру и предпринимателю правильно начать год (УСН, ЕНДВ, ПСН, ПНПД)». Спикер — Людмила Сергиенко, главный бухгалтер с опытом работы более 20 лет, автор одних из самых продаваемых курсов

по бизнесу. Семинар пройдет 20 февраля с 14 до 17 часов.

На семинаре Вы узнаете все об изменениях в спецрежимах, как эффективно работать в новых условиях. Спикер поделится с вами секретными фишками, которые помогут исправить ошибки.

Во второй части обучения вам расскажут, как регистрировать бизнес, какую форму регистрации выбрать — ООО или ИП, как подобрать самый выгодный налоговый режим. ▲ (16+)

Все участники получают приятный бонус — чек-лист компетенции бухгалтера, карту открытия бизнеса и актуальный налоговый календарь. Цена участия в 3-часовом семинаре — 1500 рублей.



ул. Молодой Гвардии, 82.
Бизнес-центр «Прайм»,
3 этаж (пресс-центр).
Телефон для справок:
8-912-379-77-40
Следите за новостями в
группе vk.com/schoolrnti

Лес пойдет по

Министр лесного хозяйства объявил, что власти планируют в течение 2020-2021 годов распределить оставшиеся в распоряжении государства лесные ресурсы. По всей видимости, в основном леса будут выставляться на конкурсы для предприятий, у которых есть мощности в сфере деревообработки. По мнению участников рынка, пока конкурсный механизм так и не заработал. Чиновники уже несколько лет не могут окончательно утвердить все правила этого способа получения леса. Впрочем, развитие отрасли сдерживает и масса других факторов от полицейских репрессий по отношению к заготовителям до новых нетарифных барьеров и неблагоприятной рыночной конъюнктуры.



Юрий Исупов,
старший вице-президент Вятской ТПП

— Есть комплекс проблемных вопросов у представителей отрасли, которые они ставят перед органами власти. Казалось бы конъюнктурная проблема — ограничения на вывоз фанкряжа, которые вначале действовали в режиме квот, а сейчас трансформировались в формат дополнительных требований к фитосанитарной обработке со стороны КНР.

Мы поднимали эту тему еще в декабре 2018 года. Уже тогда были признаки того, что на рынке возникает кризис сбыта фанерного сырья. Производители фанеры стали снижать закупочные цены, увеличивать срок оплаты и так далее. Все это ударило по заготовителям.

Можно сколько угодно рисовать идеальную картину, когда небольшие заготовители кооперируются и создают малые мощности по переработке березы, например по производству шпона, но они оказываются не всегда экономически эффективны. Наиболее верным направлением является создание крупных производств с «готовым продуктом». Последние годы мы видим появление в нашей области ряда крупных фанерных производств, но при этом объемы заготавливаемого фанерного сырья по-прежнему превышают потребность региональных предприятий.

В таких условиях поставки на экспорт выступают механизмом, который балансирует рынок. Но сейчас они фактически остановлены из-за барьера, возникшего на основном направлении, на границе с КНР.

Еще один элемент — уже стратегический. Качество наших лесов таково, что для рентабельности лесной бизнес требует наличия в регионе крупного предприятия по переработке низкосортной древесины. Мы несколько лет пытаемся обратить внимание органов власти к необходимости подбора инвестиционной

площадки с соответствующей инфраструктурой и затем предпринять активные действия по привлечению крупного инвестора, имеющего реальный производственный опыт в данной сфере. Пока, к сожалению, особых подвижек в этом нет. А без переработки балансов мы будем и дальше наблюдать снижение экономической эффективности лесопользования.

Третья проблема, которая поднималась на заседании комитета по лесопромышленному комплексу при Вятской ТПП. Это вопрос о правоприменительной практике ст. 260 УК РФ (незаконный поруб). Сегодня привлекаются не какие-нибудь «черные» лесорубы, а предприниматели, официально арендующие лесные участки. В отрасли горько шутят, что через несколько лет в области не останется ни одного «лесника», который бы не был осужден по 260-ой статье.

Но эта норма применяется крайне формально. Основанием для возбуждения дел могут быть, например, отклонения по породному составу, указанному в декларации, т.е. вместо 10 елей было срублено 10 сосен, но при этом общий объем не превышен, и у предпринимателя не было никакого умысла причинения экологического или экономического ущерба, а в основе — ошибки при подаче документов; при этом арендная плата произведена в полном объеме. В настоящее время мы обратились в органы прокуратуры с просьбой провести анализ обоснованности и законности по применению норм уголовного кодекса такого рода делам.



Алексей Шургин,
министр лесного хозяйства Кировской области

— Наиболее значимым экспортным товаром у нас является клееная фанера, пиломатериалы

В течение двух лет власти ставят перед собой цель распределить все имеющиеся в регионе свободные ресурсы. В их число, конечно, не входят леса, переданные УФ-СИН, леса для нужд граждан, и участки, которые планируется предоставлять представителям малого бизнеса на условиях аукционов. Здесь многое будет зависеть от мнения органов местного самоуправления. Ряд районов отдадут предпочтение долгосрочным арендаторам, в других муниципалитетах хотели бы видеть регулярные аукционы для повышения доступности лесных ресурсов для малого бизнеса.

полученные при распиловке, профильный погонаж. Доля круглого леса достаточно низкая. Поэтому вопрос ограничений на экспорт неокоренной древесины, «кругляка», конечно, имеет значение, но не является критичным для отрасли в целом.

По результатам анализа данных за 11 месяцев, мы констатируем разнонаправленные тенденции. Окончательных данных пока нет. На 7% в денежном выражении сократился экспорт. По отдельным отраслям: обработка древесины, производство пиломатериалов и мебели — увеличение 23,3%; производство бумаги и бумажных изделий рост составил 17%, лесоводство и лесозаготовка — рост 3,7%. На 01.10.2019 поступления налоговых платежей в бюджет области увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 19% и составили 1 млрд 344 млн рублей.

В течение двух предстоящих лет мы ставим перед собой цель распределить все имеющиеся в регионе свободные ресурсы. В их число, конечно, не входят леса, переданные УФ-СИН, леса для нужд граждан, и участки, которые мы планируем предоставлять представителям малого бизнеса на условиях аукционов.

Здесь многое будет зависеть от мнения органов местного самоуправления. Ряд районов отдадут предпочтение долгосрочным арендаторам, в других муниципалитетах хотели бы видеть регулярные аукционы для повышения доступности лесных ресурсов для малого бизнеса.

Отмечу, что благодаря эффективному проведению аукционов для субъектов малого и среднего предпринимательства, а также активизации претензионно-исковой деятельности и обеспечения взыскания вреда, причиненного лесам, поступления неналоговых платежей в бюджет Кировской области выросли на 17% и на 01.01.2020 года составили более 970 млн рублей.

Сегодня мы фиксируем снижение численности организаций в лесной отрасли практически на 9%. Есть разные мнения о причинах, в том числе, что с рынка уходят фирмы, которые вели бизнес «в серую» и не смогли работать в условиях наведения порядка в отрасли.

Мы продолжим политику создания единых конкурентных условий для всех компаний, которые работают в лесной сфере. При этом, как неоднократно подчеркивал вице-губернатор Андрей Плитко, контрольно-надзорная деятельность во взаимодействии с правоохранительными органами, налоговой службой и прокуратурой должна осуществляться в рамках риск-ориентированного подхода.

ружкам



Светлана Баландина,
начальник отдела фитосанитарного надзора
Управления Россельхознадзора по Кировской
области и Удмуртской республике

– По требованию страны-импортера, Китайской Народной Республики, с 22 января текущего года при оформлении фитосанитарного сертификата на древесину мы обязаны проверять еще один дополнительный параметр — прошла ли, так называемая, неокоренная древесина дополнительную операцию по обеззараживанию методом фумигации, а также химической или термической обработки. Это условие распространяется как на лиственные, так и хвойные породы.

В целом речь идет об устоявшейся процедуре сертификации, которая действует как при ввозе, так и при вывозе растительной продукции. От предприятий-экспортеров не требуется оформления каких-то дополнительных документов. Новые требования китайской стороны по проведению дополнительной обработки древесины осложняют работу предприятий Кировской области, которые специализируются на экспорте в первую очередь фанерного сырья.

Могу лишь констатировать, что часть кировских предприятий уже изменяет направление экспорта и направляет попавшую под дополнительные требования продукцию на территорию других государств, например, на Украину.

Взаимодействие между странами строится на взаимной основе, Россия в свою очередь тоже имеет право предъявлять требования к ввозимой продукции. В данном случае мы столкнулись новыми условиями карантинной службы КНР и Россельхознадзор обязан контролировать их неукоснительное исполнение, а также разъяснять экспортерам их содержание.

~ - 7%

на такую величину сократился экспорт лесных товаров в денежном выражении из Кировской по данным за 11 месяцев

+17%

составил прирост неналоговых поступлений бюджета от предприятий лесопромышленного комплекса за три квартала 2019 года.

+19%

прибавили налоговые платежи предприятий ЛПХ в бюджет за 9 месяцев 2019 года. Всего за этот период «лесники» заплатили государству в виде налогов 1,34 млрд рублей.

-9%

в области идет сокращение количества предприятий и ИП, которые работают в лесопромышленном комплексе региона.

“

Виталий Сахно,
директор ООО «Вятский индустриальный союз» Даровской район

– С точки зрения нашего небольшого предприятия по производству шпона падение цены и спроса на фанеру — результат рыночных манипуляций крупных структур. Если бы не снижение цен на сырье — фанкряж — то производство бы вообще стало экономически неэффективным.

Конечно, есть вариант выпуска наиболее ценного «тонкого» шпона, который продается на внешнем рынке за высокую цену. Но для этого необходимо приобретение дорогостоящего оборудования, что представляет собой серьезный риск. Финансирование этих инвестиций через банковские кредиты при текущих ставках может сделать проект нерентабельным. Да и банки не явно не горят желанием выдавать средства небольшим промышленным предприятиям.

Мы приняли решение развивать предприятие в другом направлении. Сейчас работаем над установкой фанерного пресса. Надеемся, что углубленная переработка сможет сбалансировать экономику предприятия.

Мы сейчас вообще отказались от лесозаготовки, даже продали всю технику. Благо, сейчас на рынке вполне достаточно этого сырья. Для этого есть несколько причин. Во-первых, заготовители сталкиваются с крайне низким качеством таксации. Буквально недавно один из наших партнеров, который на аукционе приобрел право на заготовку 1,5 тыс. кубометров, реально смог получить с делянки всего 600 кубов.

Вторая причина. Сейчас невозможно «выехать» в лес, чтобы не столкнуться с проверками. Либо лесники, либо полиция. Учитывая то, что я говорил выше о расхождении между реальными и «бумажными» запасами древесины на делянках, каждый шаг в лесу — санкции со стороны властей.

Все это не дает особых оснований для оптимизма. Вменяемое отношение к лесозаготовителям, доступность финансирования и помощь в выходе на высокомаржинальные рынки других государств могли бы изменить ситуацию. Это вне нашего влияния, все что мы можем — сохранять бизнес и рабочие места, но сейчас для этого приходится делать выбор не в пользу дополнительных инвестиций и роста производства. ▲ (0+)

Прирост производства лесной продукции в натуральном выражении в 2019 году, %



*По данным Кировстат

Упавшая доля

– По итогам 2019 года объемы ввода жилья в Кировской области упали на 8,5%, составив 505,4 тыс. кв.м., не достигнув целевого показателя в 606 тыс. кв.м. Это самый худший показатель в ПФО. Эксперты говорят, что

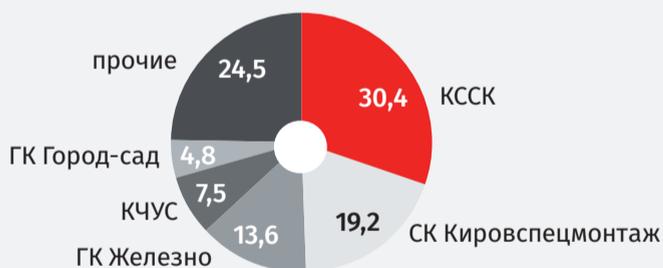
на кировском рынке существует тренд по сокращению как количества застройщиков, так и по уменьшению объема вводимого индустриального жилья. Эта тенденция 2019 года сохранится и в текущем году. Причина – сокращение спроса, которое вызвано падением уровня реальных доходов населения. ▲ (0+)

Динамика средних цен на жилую недвижимость в Кировской области, тыс. рублей

■ — первичный рынок
■ — вторичный рынок

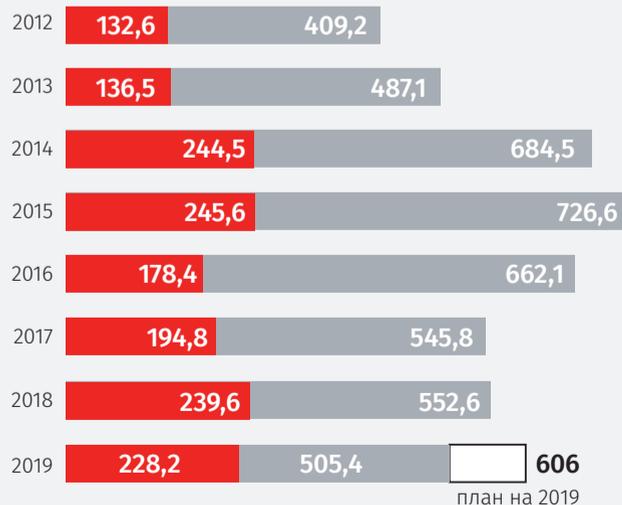


Доля компаний в регионе по объему текущего строительства на 01.02.2020



Ввод в действие жилых домов, тыс. м²

■ — Всего ■ — Индивидуальных



*Расчитано на основе данных Кировстата, единого реестра застройщиков жилья

Темпы прироста ввода жилья в регионах ПФО в 2019 г., %



Темпы прироста ввода жилья в регионах России в 2019 г., %



Объем выданных жилищных кредитов за 12 месяцев, млрд рублей



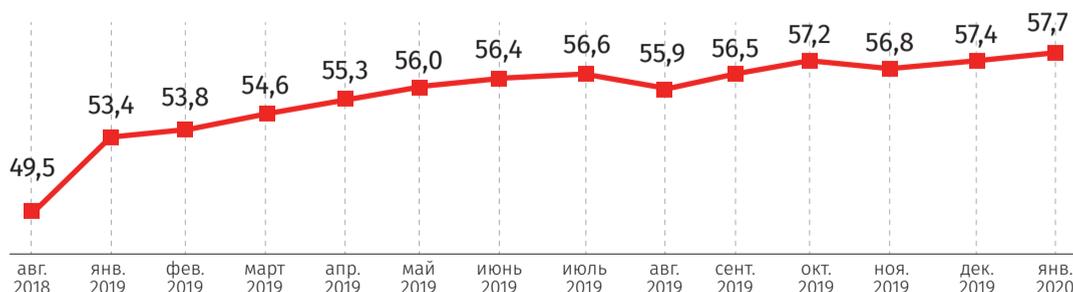
Количество выданных жилищных кредитов за 12 месяцев, ед.



Средневзвешенная процентная ставка по вновь выданным жилищным кредитам, % годовых



Динамика задолженности по жилищным кредитам на начало периода частных лиц-резидентов Кировской области, млрд рублей



Вкусная масленица с «Домашней кухней»

Блинчики фаршированные:
с семгой, брокколи, беконом и брынзой, икрой



Блинные мешочки
с курицей и грибами



Блинчики сладкие:
с творогом, шоколадом, медом, фруктами



с 24 февраля по 1 марта 2020 г.

*Всегда по-домашнему,
вкусно, сытно, недорого!*



Банкеты, юбилеи, корпоративы –
т. 78-17-92



ул. Потребкооперации, 19

Режим работы:
с 9.00 до 16.00 в будни



ул. Некрасова, 69

Режим работы:
с 9.00 до 16.00 в будни

Аренда офисных помещений

Аренда помещения оборудованного под банк (S=205.2 м²)

Продается оборудование:

- металлообрабатывающие станки
- стоматологическая установка

тел.: (8332) 40-66-37, 40-66-56

Не скользи! Закупи!



Академия чистоты т.: (8332) 42-46-06, т./ф. 41-02-11
г. Киров, ул. Московская, 52, оф. 3 (тер-рия Станкостроительного завода)

АРЕНДА

- Теплые и холодные торгово-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

СДАЮ В АРЕНДУ

на длительный срок – помещения многофункционального назначения на Свердлова, 25а, 100 м² и 50 м²
Ремонт, телефонная точка.

т. 47-74-43, 8-912-827-74-43

АРЕНДА

помещения свободного назначения.
Ул. Красноармейская, 82
цокольный эт. жилого дома,
уровень 1-го этажа



Высота потолка 3 м. Площадь 45 и 40 м².
Отдельный вход.
На время ремонта возможны арендные каникулы.

т. 78-42-58, ООО ЮК «Вердикт плюс»

АРЕНДА

**ОФИСНЫХ
ПОМЕЩЕНИЙ**

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



т. 8-912-717-83-11

Что мотивирует сотрудников и заставляет хотеть

БИЗНЕС КЕЙС

Павел Шапкин, совладелец кировской IT-компании USS, в 31 год вместе с партнерами управляет компанией в сфере интернета и развлечений. Сейчас их бизнес оценивается в более чем 5 миллионов долларов. При первом контакте ожидаешь увидеть типовое для этого возраста и сферы деятельности поведение: дорогие машины и фото с фешенебельных курортов в Instagram и далее «по методичке». Но Павел идет против того течения, которое задает нам общество потребления, хотя он далеко не идеалист, работающий исключительно ради идеи.

Если для моих друзей и партнеров киберспорт действительно был хобби, то я изначально смотрел на эту сферу, как на бизнес. Более того, в начале работы в этой сфере я не играл в компьютерные игры. Поэтому мой путь в киберспорт был не со стороны хобби, а именно через понимание, что это очень перспективное направление. Моя бабушка еще в 90-е создала банк и руководила им, родители тоже предприниматели. Поэтому и у меня изначально была установка на то, что нужно создавать собственное дело. Я, как оружие, был заточен на это. Так что организация турниров по киберспорту стала, если не ошибаюсь, четвертым проектом, которым я занялся. Но скоро стало понятно, что именно этот бизнес дает максимум перспектив.

Мотивация: Когда не работает «прямая морковка»

Для меня с самого детства перспектива заработать больше — это тот фактор, который заставляет больше работать. Это мотивирует. Это своего «прямая морковка», стимул, который заставляет идти вперед.

А для большинства этого недостаточно. В свое время для меня стало шоком, что деньги — это стимул для абсолютного меньшинства. Есть и другие виды мотивации. И тех, кого реально мотивируют деньги вряд ли больше 5%. Поэтому приходится делать какие-то мероприятия, создавать чувство единения. О том, что это действительно нужно людям, для меня стало настоящим открытием.

Оказалось, что существует огромное количество людей, которыми движет что-то абсолютно другое. Кто-то может сказать: «Фу, вы превратили хорошую идею в коммерцию». Зарабатывание денег для такого человека — это предательство идеалов. Но его мотивирует возможность вносить вклад во что-то значимое. Его вдохновляет сопричастность к чему-то глобальному.

А есть люди, которые стремятся к безопасности. Вкладываясь их мотивирует осознание того, что они создают себе и семье прочный тыл. Таким людям нужно постоянно напоминать, что они работают в крупной и надежной компании. Для такого человека минимальная задержка зарплаты — главный демотиватор.

Политика «железной руки»

Сейчас я процентов на 90 вышел из операционной деятельности, из той сферы, где собственно и действуют

профессионалы, люди, которые «копают от забора и до обеда». Может быть это приближает меня к политике. Хотя можно сказать и то, что изменилась сфера моей профессиональной самореализации. Как профессионал я сейчас развиваюсь в области стратегического управления бизнесом, создания новых направлений, в области инвестирования.

Сейчас я взаимодействую с сотрудниками гораздо меньше, чем в том время, когда был вовлечен в текущую работу. Тогда у нас была «плоская» компания, минимум иерархии, «мир, дружба, жвачка». Но несколько лет назад мы решили поменять вектор. Сейчас все оперативные вопросы у одного из моих коллег. Он реализует совершенно чуждые мне подходы и выстраивает жесткую иерархию. Но, как показывает практика, это дает отличные результаты.

Мы пришли к тому, что сотрудникам нужна «жесткая рука». Когда у человека нет за спиной сильного руководителя, которого он и боится, и уважает, он переходит в состояние «шалтай-болтай». У сотрудников возникают абсолютно разрушительные мысли. Вместо спокойной работы его начинает «нести». И все это происходит на фоне постоянной тревоги за будущее.

Но стоит появиться жесткому лидеру, сотрудник начинает чувствовать себя уверенно. Да, он знает, что за ошибки в такой ситуации придется отвечать. Но для большинства это допустимая компенсация за осознание того, что есть уверенный в себе человек, который знает верное (а может быть не очень) направление. По крайней мере в России, такой подход дает видимый позитивный эффект.

Путь инвестора или логика примата

У человека не так много базовых потребностей. Когда возникает возможность уже не обращать внимания на цены в магазинах, наступают депрессивные настроения: «Какой смысл иметь возможность съесть три завтрака, если ты физически можешь осилить только два? И зачем стараться заработать на четвертый?». Хотеть что-то — это непростая задача. В этой сфере необходима тренировка. В какой-то момент пришлось научиться создавать в себе потребность хотеть что-то. Как я решил для себя эту

задачу? Я начал ставить перед собой большие долгосрочные цели. Такие цели, на которые однозначно не хватает денег.

Человеку свойственно поведение примата. Что это такое? Залезть максимально высоко на самое высокое дерево в красных штанах и оттуда просигналить всему миру о собственном превосходстве. Отсюда фото с крутыми автомобилями, яхтами, в дорогих ресторанах. «Посмотрите какой я крутой!». Это, по факту, способ примата продемонстрировать собственное доминирование над сородичами. Это вшито в нас. Поэтому все это показное потребление — это очень большое искушение.

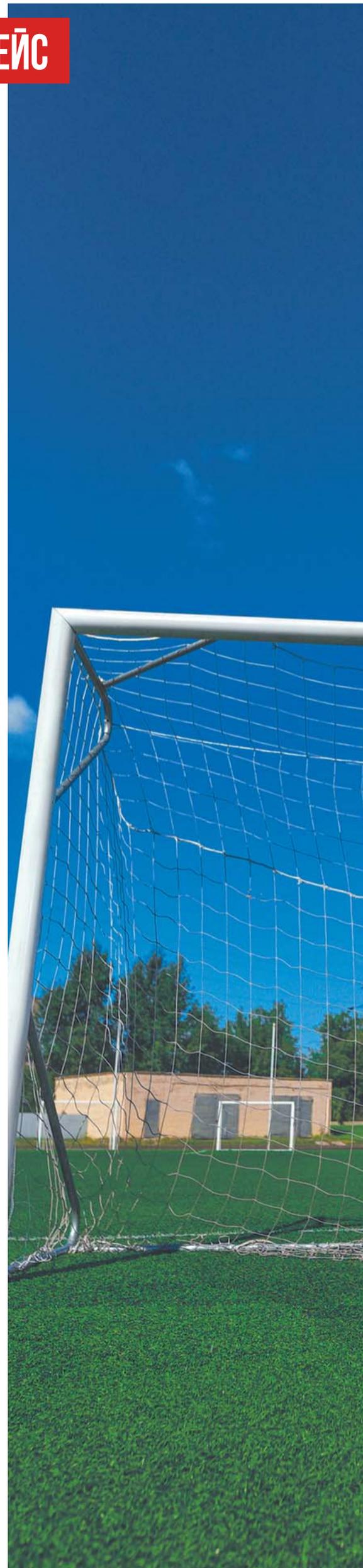
А путь инвестиций — это путь очень строгого самоограничения и внутренней самодисциплины. Сколько бы ты не зарабатывал, денег всегда будет не хватать. И у того, кто зарабатывает 25 тысяч, и у того, кто имеет 100 тыс. рублей, в конце месяца общая проблема — закончились деньги. Надо как-то сводить концы с концами.

Самая мощная сила во Вселенной

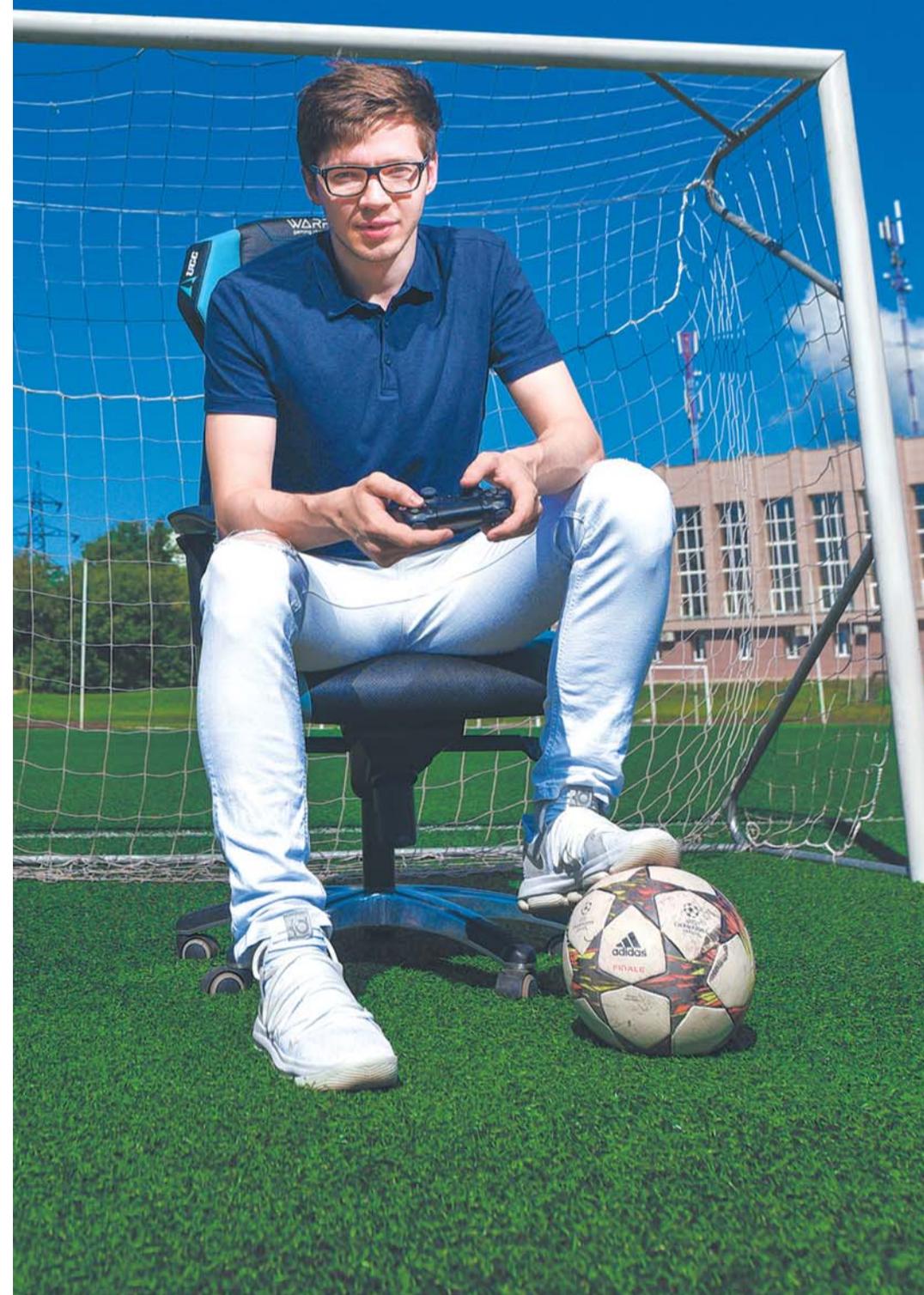
Если взять себя в руки и откладывать хотя бы 10% средств в начале месяца, то через 10 лет можно создать неплохой капитал даже при зарплате в 25 тысяч. Сложные проценты — это действительно круто. Читал где-то, что Эйнштейн называл сложный процент самой большой силой во Вселенной. Да, я могу позволить себе очень много. Но у нас в семье сложился консенсус, мы пришли к обоюдному мнению, что нам не нужны особо дорогие вещи, квартиры, дорогие автомобили, дачи или яхты. Я рассуждаю в рамках концепции Роберта Киосаки. Для меня это все пассивы, то что так или иначе вытягивает деньги. Задача, наоборот, в приобретении активов.

Давайте рассмотрим пример. Хорошая квартира в Кирове стоит 5 млн рублей. Для меня это пассив. На финансовом рынке есть достаточно много инструментов, которые позволяют иметь фактически без рисков 15% годовых. Это 750 тыс. рублей в год или больше 60 тыс. рублей в месяц. В Кирове можно снять хорошую квартиру за 20 тысяч. То есть уже чистая прибыль 40 тыс. рублей в месяц, на которые вполне можно жить или реинвестировать. Но я никого ни к чему не призываю. Если у человека заложена другая программа — собственная недвижимость — то он имеет полное право ее реализовать.

Поэтому так называемый «первый миллион» я потратил на инвестиции. Сейчас мы создаем свой семейный капитал. Уже сформировался достаточно крупный инвестиционный портфель, который включает в себя в том числе и биржевые инструменты, и коммерческая недвижимость, и инвестстрахование. У нас супругой стоит задача к 50-55 годам создать капитал, который бы позволил работать не ради денег.▲ (0+)



На игре



Представители кировской IT-сферы обычно не на виду у широкой публики. Поэтому тот факт, что именно местная компания является одним из лидеров в сегменте организации соревнований по киберспорту и их интернет-трансляций, стал для нас в свое время настоящим открытием. Достигнув национального и мирового уровня компания USS, продолжает вести вещание из Кирова и расти рекордными для нашего времени темпами в десятки процентов в год. О том, как работает и сколько стоит такой бизнес «Навигатору» рассказал соучредитель компании Павел Шапкин.

– Когда мы общались пару лет назад, USS планировала расширять вещание соревнований по киберспорту. Вначале на русском, затем на других языках. Вы развиваетесь в рамках этой стратегии или произошли какие-то изменения?

– В сфере организации турниров мы изменили свою стратегию и практически остановили работу на российском рынке. В текущем году в ближайших планах восемь турниров в Европе, восемь в Китае и один в Бразилии. Мы уже можем предложить участникам достаточно крупные призовые фонды — до 600 тыс. долларов.

Отчасти такой разворот на мировой рынок обусловлен сотрудничеством с одной китайской компанией, которая продвигает идею соревнований по киберспорту в олимпийском формате. Поясню. Традиционно в нашей сфере соревнуются клубные команды. Идея наших партнеров из КНР заключается в том, чтобы провести всемирные соревнования национальных команд. Для этого мы и в 2019 году провели около 80 национальных онлайн-турниров в самых разных странах мира вплоть до Афганистана и Палестины.

– Как удается работать с аудиторией, которая очень часто далека даже от английского?

– На самом деле это достаточно просто. Мы пишем исходный текст сообщений и анонсов на русском, а затем заказываем его перевод на тот или иной язык. Технология трансляции тоже отработана. Она, кстати, примерно такая же, как, например, при трансляции футбольных матчей.

Мы инвестировали в создание студии, которая располагается в Кирове. Связисты специально для нас проложили сюда очень мощную интернет-линию. Здесь мы формируем картинку и транслируем ее на весь мир. Поэтому, когда, например, мы организуем турнир в Бразилии, нам нужно найти там комментатора, который на своем языке комментирует ход соревнований.

В прошлом году мы в таком формате проводили трансляцию Чемпионата Мира по Counter-Strike на китайском языке. Формировали в Кирове картинку и передавали ее в студию в КНР, где

работали комментаторы. В итоге соревнования посмотрели 140 млн человек.

К вопросу об экономической эффективности. Студия 70 кв. м. и высокоскоростной канал связи. Для того, чтобы получить многомиллионную аудиторию не нужны огромные офисные здания и тысячи сотрудников.

– Сколько сейчас человек работает в USS?

– Сейчас у нас порядка 50 сотрудников. Год назад, в конце 2018-го, было около 100. Мы сконцентрировались на повышении эффективности, правильной организации внутренних процессов. В результате сейчас в два раза меньшим коллективом мы можем обеспечить оборот на 40% больше, чем год назад. Выросла и EBITDA (прибыль компании до вычета амортизации, налогов и процентов по кредитам — прим. ред.). То есть мы не просто разгоняем оборот, но и повышаем эффективность.

– Сократили половину сотрудников?

– На самом деле речь не идет о тех людях, которых мы заманивали в Киров, которые все бросили, а потом оказались не у дел. У нас было много внешних совместителей, фрилансеров и так далее, которые получали иногда по 5-10 тысяч рублей в месяц и, естественно, были этим недовольны таким уровнем дохода. Поэтому, полагаю, расставание в конечном итоге стало плюсом для всех. Тем более, после сокращения у нас появилась возможность повысить зарплату тем, кто реально работает, кого готов действительно брать на себя большую ответственность.

– Традиционно проведение турнира предполагает какую-то физическую площадку, соревнования, сопутствующее шоу. В киберспорте также или речь идет об онлайн-турнирах?

– Для нас в киберспорте для проведения турниров не обязательно иметь какую-то физическую площадку. Но мы работаем в индустрии развлечений. И здесь качество определяется уровнем эмоций. Когда мы делаем онлайн-турнир, то это не настолько мощное зрелище, как если бы действие происходило на стадионе. Поэтому выход на физи-

“

Моя бабушка еще в 90-е создала банк и руководила им, родители тоже предприниматели. Поэтому и у меня изначально была установка на то, что нужно создавать собственное дело.

ческие площадки — это естественный путь развития.

Но мы прекрасно понимаем, что в текущей точке мы наиболее эффективны именно в организации онлайн-соревнований. Мы в этом действительно молодцы и умеем зарабатывать на этом. Переход на следующий уровень — это круто! Но это объявление войны крупнейшим мировым компаниям.

Поэтому мы выбрали делать то, что действительно умеем, но периодически все-таки заглядываем и на новые территории. Как раз сейчас работаем над организацией большого турнира в нашем городе.

Это будут отборочные соревнования для формирования сборной команды России. Был выбор провести эти соревнования в Москве или в Кирове. Мы решили сделать праздник здесь. Это должно стать действительно большим шоу. Мы пригласили одну из самых известных в мире команд по Dota Virtus.Pro. Это настоящие легенды в мире киберспорта. Сейчас идет подготовка к этому большому фестивалю.

— Есть разные рейтинги, по которым сравнивают компании в вашей индустрии. Помните пару лет назад писали, что UCC — третья в России. Произошли какие-то изменения в этом «табеле о рангах»?

— В России мы точно вторые... Когда-то ставили задачу стать первыми.

Но в чем прикол быть Топ-1 — обычное животное стремление к доминированию. На каком-то этапе мы действительно ставили перед собой цель стать первыми в стране, войти в мировой топ. Но это сфера очень жесткой конкуренции. Ничего удивительного, речь идет об очень больших деньгах, десятках и сотнях миллионов долларов.

Сейчас немного предыстории. Когда мы создавали свою компанию, то расшифровывали UCC в переводе на русский что-то вроде «бунт чемпионов» и вкладывали в это идею восстания окраин против доминирования столиц. Но путь войны — это состояние постоянного напряжения и тогда мы решили изменить философию компании. Даже иначе расшифровали UCC — You can compare — компания ваших возможностей.

Вместо противостояния с мировыми лидерами мы задумались о том, чем мы можем им быть полезны, как мы можем дополнить уже существующую экосистему, что можем дать для развития индустрии киберспорта, как мы можем помочь лидерам вместе расти. Мы зарыли топор войны. Как не странно, мы не только избавились от стресса, но и стали значительно больше зарабатывать.

Когда убираешь эту внутреннюю потребность в доминировании, быть первым, лучшим куда важнее становится просто оказывать позитивное влияние на жизнь людей. Когда мы организуем турнир, мы думаем не о самом большом призовом фонде, а о том, чтобы зрители получали эмоции, а игроки возможность для самореализации.

— Знаю, что у вас были идеи по привлечению внешних инвесторов, по выходу на фондовый рынок.

— Да, но на фондовый рынок пока рано. Нам с нашим уровнем выручки пока выгодно быть непубличной компанией.

— Есть какой-то порог, после которого публичный биржевой статус будет в плюс?

— Когда мы разговаривали в прошлый раз, почти два года назад, нам предлагали выкупить компанию за 4 млн долларов.



Стоит появиться жесткому лидеру, сотрудник начинает чувствовать себя уверенно. Да, он знает, что за ошибки в такой ситуации придется отвечать. Но для большинства это допустимая компенсация за осознание того, что есть уверенный в себе человек, который знает верное (а может быть не очень) направление. По крайней мере в России, такой подход дает видимый позитивный эффект.

Мы отказались. Сейчас UCC смело можно оценить в более чем 5 млн долларов. Мы с партнерами обсуждали этот вопрос. Пока не пришли к общему мнению о какой-то планке выхода на IPO. Но в любом случае это будет иметь смысл при оценке компании в сумму порядка 30-50 млн долларов.

— Это акционерный капитал. А облигационные займы? На них идут даже относительно небольшие компании.

— Привлечение заемных средств через финансовые рынки мы тоже пока не рассматриваем. Да, есть проекты на развитие которых нужны дополнительные ресурсы. Но мы имеем возможность привлекать их от частных инвесторов или фондов. На самом деле выход на фондовый рынок сам по себе требует серьезных ресурсов и усилий. Продавать уже не продукт, а саму компанию — это другое. Пока мы не вышли на плато, пока идет интенсивный рост перед нами стоят другие задачи и стратегические цели, которые требуют полной концентрации.

— Возможность частных инвестиций — это гипотетическое предположение или уже свершившийся факт? Ваша отрасль привлекательна для инвесторов?

— Киберспорт привлекает инвесторов по очень простой причине — это быстро растущий рынок. Плюс, наша компания растет быстрее рынка. В результате за 2019 год наши доходы выросли на 40%, в текущем году есть все шансы обеспечить прирост в 50%, мы ускоряемся.

Думаю вы понимаете, для инвесторов, которые рассматривают прибыль на инвестиции в 20%, как что-то почти нереальное, мы можем чуть ли не гарантировать гораздо более высокий результат. Кроме того, мы одна из немногих компаний из Восточной Европы, которая смогла построить бизнес-модель, которая не сжигает деньги инвесторов, а работает «в плюс».

Поэтому нашли без больших сложностей привлекли инвестора, которого интересует не только финансовый результат, но и который разделяет нашу любовь к киберспорту и общую идеологию. Они сами на нас вышли. Это очень крупная российская компания. Пока я не могу ее назвать. Они поддержали нашу идею о создании в России сети киберспортивных компьютерных клубов, которую мы будем разворачивать в ближайшие два года.

— Что такое клуб в вашей сфере сейчас?

МЕДИАПРОЕКТ НАВИГАТОР.LIVE В ЦИФРАХ

> 185

прямых трансляций, в том числе и выездных, проведено за 7 месяцев

> 166

приглашенных экспертов (первые лица компаний и их сотрудники)

2 ч. 38 минут

непрерывного вещания с зимней церемонии премии «Человек Года-2019»

34 985

рекордное количество просмотров одного прямого эфира

2 400 км

рекордное расстояние телемоста (Киров — пгт. Красная Поляна, Краснодарский кр.)

137 700

секунд в эфире

5

каналов одновременного вещания (YouTube, Facebook, VK, Instagram, Twitch). Трансляции идут на нескольких платформах, включая ваши социальные сети.

19

прямых эфиров прошло в рамках нового проекта «Экспертное мнение». За это время в нашей студии побывал 91 гость.

Навигатор.LIVE – медиапроект для бизнеса и о бизнесе

Предлагаем вам принять участие в активно набирающем популярность проекте Навигатор.LIVE и рассказать о своей компании, своем предложении (от истории о становлении бизнеса до тест-драйва продукции или услуги). Мы поможем мощно и интересно решить ваши задачи. Подробности участия в медиапроекте уточняйте у нашего продюсера по тел. 8-909-135-68-51 (Алена).

LIVE
БИЗНЕС
НАВИГАТОР

 navigator_kirov_group
 navigator.kirov
 navigator_kirov

16+



Мир — это сеть сообщающихся сосудов. Если где-то что-то убавилось, значит надо искать то место, где оно появилось. Игры появляются и умирают. В этом нет ничего страшного. Перелистнули страницу. Сцена вторая. Снова мы, но в другой игре.

— Думаю, многие помнят компьютерные клубы в 90-х — 2000-х. Это некий подвал, место где пахнет дошираком и так далее. Абсолютный андеграунд. Сегодня это суперсовременное место для развлечения и досуга. Суперкрутые компьютеры, отдельные комнаты и общие залы, системы вентиляции. В общем, место куда люди приходят для того, чтобы поиграть в любимые игры на максимальных настройках графики (это самый кайф) в кругу единомышленников. И самое главное, без осуждения.

На самом деле мы до сих пор сталкиваемся с тем, что общество негативно настроено к геймерам. Родители запрещают подросткам проводить время за компьютерами. Жены требуют отложить в сторону джойстик и уделять время на семью и так далее. А в компьютерном клубе создается совершенно другая атмосфера. Это место, где человек оказывается в кругу единомышленников.

— Фактически вы создаете своего рода экосистему. Но сможет ли она эффективно работать в будущем? Как вообще вы видите перспективы отрасли?

— Мы работаем в индустрии развлечений. Киберспорт уже превзошел такую отрасль индустрии развлечений, как кинематограф

по доходам. Аудитория растет. Более того, она взрослеет. Геймеры это уже не подростки. Это молодые люди со своими источниками дохода. Покупательная способность увеличивается. Возникают все новые продукты, игры, к развитию которых можно подключиться.

Сейчас наша сфера — киберспорт. Но киберспортсмены, на которых сейчас ориентирована УСС — очень небольшая часть геймеров. Мы видим, что более половины игроков играют через телефоны. Возможно, господство мобильных игр, основная задача которых часто просто «убить время» на время поездки в метро, приведет к снижению качества игр, как продукта. Но так или иначе — это сфера, в которой нужно работать.

Недавно мы проводили турнир по достаточно простой игре, которая работает через мобильные телефоны: 8 тысяч не просто зрителей, а игроков и призовой фонд 1,2 млн рублей. Отказываться от этой аудитории? Не думаю.

Кого-то это может пугать изменение предпочтений, но для меня это нормальная ситуация. Мир — это сеть сообщающихся сосудов. Если где-то что-то убавилось, значит надо искать то место, где оно появилось.

Игры появляются и умирают. В этом нет ничего страшного. Перелистнули страницу. Сцена вторая. Снова мы, но в другой игре. ▲ (0+)

МОЛОЧНЫЕ

ИТОГИ И ОЖИДАНИЯ МОЛОЧНОГО

Центр изучения молочного рынка опубликовал федеральные рейтинги производителей и переработчиков молока. В них вошли несколько предприятий, владеющих активами в Кировской области. Кроме того, стало известно, что в наш регион готовится зайти один из крупнейших перерабатывающих холдингов страны.

Реки молока

По данным за 2018 год, на основе которых составлялись рейтинги, в бизнесе «КМК» сохранились разнонаправленные тенденции. С одной стороны Группа компаний сохранила позиции среди производителей сырого молока. 10 агрофирм комбината поставили на рынок 96,3 тыс. тонн сырого молока. Таким образом, предприятие семьи Сураевых увеличило производство сырья за год почти на 10 тыс. тонн. Отметим, что в текущем рейтинге его составители исправили досадное недоразумение и учли данные по агрохолдингу «Дороничи». Компания Гозмана – Занчурина попала на 10 позицию, уступив всего около 1000 тонн и продемонстрировав увеличение производства на 20%. Впрочем, это место под большим вопросом, так как в состав холдинга ЦИМР по какой-то причине включил колхоз «Красное знамя» Владимира Шулаева.

Нарастили производство и хозяйства АО «Молоко» Анатолия Маликова. Его холдинг владеет активами на северо-востоке Нижегородской и юго-западе Кировской областей. В текущем рейтинге шахунское предприятие продолжило терять позиции из-за более высоких темпов развития конкурентов. По данным ЦИМР, «Молоко» обосновалось на 32 строчке.

Переработка: КМК теряет позиции

Самую высшую строчку в рейтинге переработчиков среди предприятий, имеющих активы в нашем регионе заняло «Шахунское молоко». По оценкам ЦИМР, в 2018-м заводы группы, включая производственную площадку в «Лактис» из Пижанки, переработали 192,1 тыс тонн молока. Группа компаний господина Маликова заняла 15-ю позицию. Авторы рейтинга не объясняют скачок на 9 позиций. Возможно, это стало результатом слияний и поглощений. Петербургская «Галактика», которая владеет площадкой в Фаленском районе занимает в федеральном списке 26 место. Перерабатывающие

мощности, которые подконтрольны семье Сураевых, вновь сдают позиции. КМК продемонстрировал спад производства и опустился на 28 строчку рейтинга с показателем 125,1 тыс. тонн.

Тренды-2019/2020

На рынке производства сырого молока сложно предсказать результаты молочного «дерби». «Дороничи» продолжают наращивать выпуск своей продукции на крупнейшей в регионе ферме в Немском районе. Но и агрофирмы КМК продолжают инвестировать в новые мощности. Уже объявлены планы холдинга по строительству нескольких ферм.

Начались активные движения на рынке переработки молока. В прошлом году колхоз «Красное знамя» выкупил активы «Богородского молочного завода». Также объявлено о строительстве «Вожгальского МСЗ» – новой крупной площадки.

О планах зайти в Кировскую область объявила и одна из крупнейших компаний России – «Комос групп», которая активно работает в нескольких регионах ПФО. На сегодняшний день активы Группы компаний представлены в четырех регионах России – Удмуртии, Татарстане, Пермском крае и Башкортостане.

– Территория от Волги до Урала обладает значительными климатическими преимуществами для производства молока-сырья. Это позволяет нам наращивать объемы в нашем основном направлении – переработке молока. Поэтому потенциальный интерес с инвестиционной точки зрения для нас представляют именно эти регионы, а также, например, Кировская область, – рассказал отраслевому изданию The DairyNews управляющий акционер компании Андрей Шутков.

«Комос групп» на 4 месте в Топ-100 компаний-переработчиков молока. Выручка, по данным годовой бухгалтерности, в 2018 году составила 12 млрд руб., а чистая прибыль – 64,7 млн. И, судя по всему, заявление об интересе к кировскому рынку имеет под собой реальную основу. Не исключено, что уже в первой половине года удмуртская «Комос групп» приобретет один из молокозаводов.▲ (0+)



Владимир Журавлев,
владелец ООО «Котельничский молочный завод»

– Мне достоверно известно, что «Комос групп» вышла с предложением о покупке одного из молокозаводов области. Сейчас переговоры о покупке находятся в активной стадии. Впрочем, это не единственное предложение о покупке молокоперерабатывающих мощностей, которое есть на рынке.

Только мне в последнее время поступило несколько запросов. Так, небольшие производители из соседних регионов были заинтересованы в площадке в Котельнице, как в пункте сбора и охлаждения сырого молока. Среди более интересных было предложение от крупного словацкого холдинга, который специализируется на молочной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Стремление «Комос групп» получить перерабатывающие мощности в Кировской области – вполне логичное решение. У этого холдинга законтрактованы в нашем регионе достаточно большие объемы сырья. А транспортировка готовой продукции более эффективна с экономической точки зрения.

Есть еще две причины, которые, возможно, побуждают эту компанию стремиться к покупке молокозавода в нашей области. Во-первых, она получила большие контракты по поставкам молочной продукции в образовательные учреждения Кировской области. Во-вторых, у «Комос групп» может быть намерение активно развивать северное направление: Коми (Сыктывкар, Ухта, Воркута), а также Ямал, освоение которого в последнее время идет очень активно. То есть, и здесь работает транспортный фактор.

ГИГАНТЫ: рынка

Топ российских производителей сырого молока
(объем производства, тыс. тонн)

	2017	2018	
1. ЭкоНива-АПК, Воронежская обл.	339,2	484,1	↑42,71%
3. Агрокомплекс имени Н.И. Ткачева, Краснодарский край	247	265,1	↑7,33%
4. Пискаревский молзавод, Санкт-Петербург	151,3	150,9	↓0,26%
....			
9. Кировский молочный комбинат	86,5	96,3	↑11,33%
10. Дороничи, Кировская обл.	79,3	95,1	↑19,92%
50. Шахлунское молоко, Кировская, Нижегородская обл.	42	45,1	↑7,38%

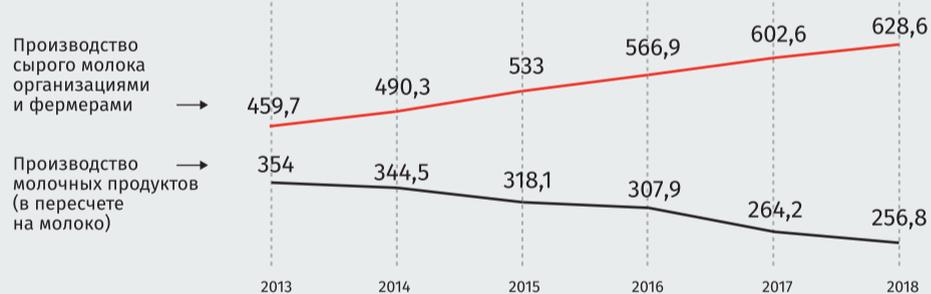
Топ российских компаний-переработчиков молока
(объем переработки, тыс. тонн)

	2017	2018	
1. Danone	1466,9	1441,2	↓1,75%
2. Pepsico	1494,7	1392,8	↓6,82%
3. Молвест, Воронежская обл.	503,5	443,0	↓12,02%
....			
15. Шахлунское молоко, Кировская, Нижегородская обл.	129	194,1	↑50,47%
26. Галактика, Кировская обл., Санкт-Петербург	182,53	128,39	↓29,66%
28. Кировский молочный комбинат	128,5	125,14	↓2,61%

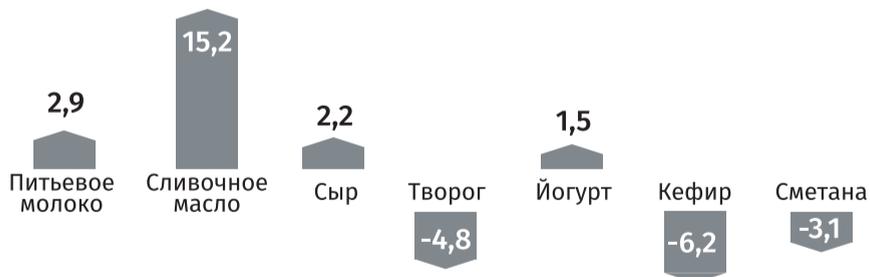
Индекс производства продукции сельского хозяйства, %



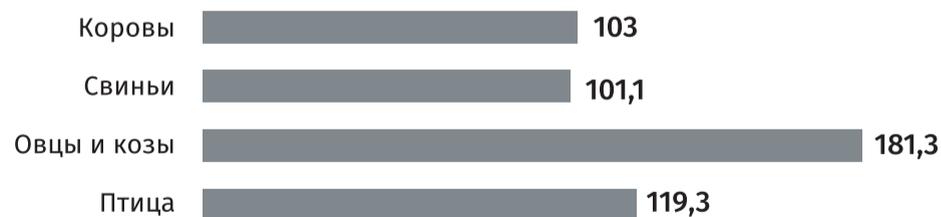
Динамика производства и переработки молока, тыс. тонн



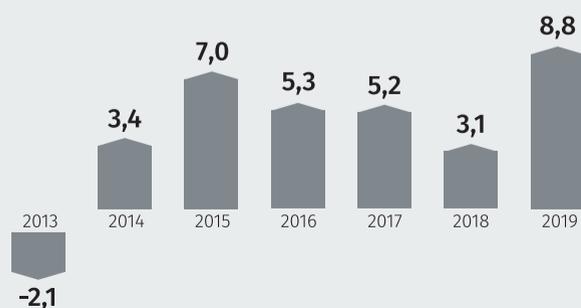
Динамика производства молочной продукции в Кировской области в 2019 г., %



Динамика поголовья скота и птицы в сельскохозяйственных организациях в Кировской области, в % к декабрю 2018 г.



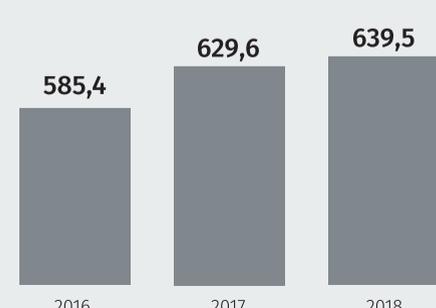
Динамика производства молока в Кировской области, %



Использование производственной мощности перерабатывающих предприятий, %



Реализация сырого молока организациями и частными лицами, тыс. тонн



* по данным Кировстата, Центра изучения молочного рынка, Центра изучения молочного рынка



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 СХ, 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

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

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

РФ, обл, город	Грузоперевозки от газели до фуры. Отдельная машина или догруз, любая форма оплаты. Диспетчерские услуги	8-951-353-55-66
Гор., обл., межгород	Газель, 6 м, тент (высота 2,2м) все загрузки, грузчики. Любой груз до 2 т. Без выходных.	45-14-03, 77-54-50
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., РФ	Автоуслуги Валдай, открытый борт, 5 т., 6 м, груз до 8 м. Нал/безнал.	786-796
Гор., обл., РФ	Валдай, Мерседес, ЗИЛ-Бычок до 6,5 м, закр, откр. Верхняя, боковая погрузка, до 4,5 т. Услуги грузчиков. Погрузчик, очистка территории от снега	78-84-19
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
РФ	Мерседес 1223 6 т, V 45 куб.м, тент, штора, длина 7 м + прицеп 5 т V 47 куб.м, тент длина 7,50 м верх, бок, зад. Общий V = 92 куб.м	467-460, 25-15-20
РФ	Мерседес-1217, 47 куб.м, до 6 т, 7,70 м, фургон	46-74-60, 25-15-20, 8-912-701-16-75
РФ	Скания -93, г.п. 8 т, объем 50 куб./м, длина 7,8 м, фургон, Скания-113, реф. 12т, длина 8,5 м, V 50 куб.м., попутные грузы, нал./безнал	46-74-60, 25-15-20, 31-91-30

СПЕЦТЕХНИКА

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.avtkran43.ru
	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., 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.	78-2230
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

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
------------	---	---

АВТОСЕРВИС

	Автокран - 90 т., стрела до 43м.. Нал/безнал	77-30-77, 77-00-77, 49-57-23
--	--	------------------------------

Экспресс почта. Сэкономь на доставке.

Заберем, упакуем, отправим и доставим прямо в руки

Агрегатор служб доставки «ПостБюро»

POSTBURO
БЫСТРО. УДОБНО. С УМОМ

тел. (8332) 219-100
kirov.postburo.ru

Даже в отпуске или командировке
БУДЬ В КУРСЕ СОБЫТИЙ

читай свежий номер на портале

www.navigator-kirov.ru

Накапать вечной молодости и здоровья

Что течет по венам известных российских и зарубежных звезд, политиков? Что они используют, вызывая наши симпатии и восхищение неиссякаемой молодостью, энергией, креативностью и обаянием? Современные технологии, разработанные в том числе и в России, позволяют продлить время активной жизни, быть молодым, энергичным и привлекательным, несмотря на количество прожитых лет и переносимые, увы, иногда непосильные нагрузки времени. Тренд на beauty*-капельницы покоряет мир.



Галина Гущина,
главный врач «Центра Светланы Рилль»,
заслуженный врач РФ

– Капельницы здоровья и красоты для Кирова – это новая услуга и что это такое?

– В наше время такие процедуры, как капельница здоровья, являются не просто модным трендом, а необходимостью. Они незаменимы для полноценной активной жизни, бодрости и здоровья в век экстремальных скоростей, эмоциональных нагрузок и ежесекундно меняющего жизнь технического прогресса.

– Почему?

– Это 21 век. В бешеном ритме жизни в организме человека время бежит с чудовищной скоростью, как в фантастической машине времени. Для организма это непрекращающийся стресс. Организм стареет, быстро изнашивается, так как изначально не был создан для таких нагрузок. Учеными доказано, что, например, во время авиаперелетов гибнет до 5% нервных клеток. Мне бы не хотелось расстаться с ними, но не летать на самолетах – глупо! Умственные и эмоциональные нагрузки, необходимость постоянно приспосабливаться к мгновенно изменяющейся реальности, чувство ответственности, постоянное мерцание синего цвета на экранах гаджетов ускоряют гибель клеток организма в десятки раз. Для купирования преждевременного старения, синдрома выгорания, хронической усталости привычные способы восстановления, такие как отдых, рациональное питание, занятия физкультурой, прогулки на свежем воздухе не подходят. Все дело во времени. Результат нужен «уже вчера», а природа человеческого тела не успевает, не терпит суеты. Перечисленные виды профилактики и восстановления требуют месяцев работы, а жизнь спешит. Поэтому капельницы здоровья стали такими популярными во многих странах в последнее десятилетие. Именно они дают возможность быстро восстановить силы, обеспечивают мгновенное поступление в организм нужных витаминов, жизненно важных микро- и макроэлементов, незаменимых аминокислот, пептидов, ценных антиоксидантов и других питательных веществ.

– Какие преимущества у капельниц?

– Во-первых, все вводимые элементы попадают сразу в кровоток и быстро достигают мест воздействия, минуя пищеварительную систему, где бы они частично разрушались и трансформировались, то есть обеспе-



Источник фото: freepik.com

Я рекомендую пройти курс капельниц здоровья всем, для кого жизнь, здоровье и активное долголетие – истинная ценность. Всем, кто стремится сохранить свою красоту и молодость, быть бодрым в любом возрасте. Мужчины и женщины успешно руководят огромными компаниями, путешествуют, расписывают дни по минутам и им необходимо быть в хорошей форме. Здоровье вносит в жизнь гармонию и счастье. Позаботьтесь об этом сейчас!

чивается очень высокая биодоступность. Во-вторых, необходимые организму вещества доставляются именно туда, где существует дефицит. В-третьих, современные люди страдают обезвоживанием, а сбалансированные растворы помогают бороться с этой проблемой. Вода – едва ли не главный компонент организма человека. Причин обезвоживания много, начиная с ежедневного недостаточного потребления чистой питьевой воды. Введение сбалансированных растворов, обогащенных полезными веществами, мгновенно меняет самочувствие и улучшает работу головного мозга, снимает интоксикацию, возобновляет правильные алгоритмы жизнедеятельности клеток, насыщает организм водой.

– Какие капельницы Вы предлагаете?

– Мы предлагаем разные варианты капельниц. Все индивидуально. Цель введения – сделать человека более здоровым, энергичным, избавиться от усталости и, конечно, улучшить внешность – кожа засияет, глаза заблестят и жизнь снова станет удивительной. Наш главный хит, наша гордость – капельницы с пептидами молодости, созданные институтом Биорегуляции и Геронтологии Санкт-Петербурга и имеющие многолетнюю успешную практику применения в институте красоты г. Москва. Капельницы с пептидами моментально восстанавливают организм, обеспечивают настоящую перезагрузку его изнутри и снаружи: улучшают сон, повышают настроение, ускоряют регенерацию клеток в организме и метаболизм, защищают от воздействия свободных радикалов, снимают воспаление, выравнивают кожу,

дают энергию, купируют синдром хронической усталости, усиливают активность человека. Глядя на экран телевизора, я с большой долей вероятности могу сказать, кто из публичных людей использует пептиды для сохранения молодости и здоровья и подтверждение этому нахожу на сайте института.

– Комфортна ли процедура и какой курс?

– Тех, кого пугают подобные процедуры, могу успокоить. Используем в капельницах только разрешенные препараты, входящие в «Регистр лекарственных средств РФ» и только терапевтические дозы, рекомендованные для применения. Худшее, что может произойти – отсутствие эффекта. Но он будет, и очень впечатляющий, уверяю Вас. Капельницы – это удобно. Без отрыва от дел, затратив небольшое количество времени, вы быстро восстановите себя, вернув себе хорошее самочувствие. Курс состоит из 3-4 процедур, с интервалом 3-4 дня, время процедуры 1,5 часа. Состав капельницы индивидуален: подбираем состав, дозу и скорость введения препаратов.

– Вы сами используете капельницы?

– Да, я сама использую эти процедуры, причем, начинала со скепсисом, но результат превзошел все мои ожидания. Яркий и долговременный эффект от введения препаратов во многом изменил мою жизнь. Повторяю, что мы используем только официально разрешенные препараты, внесенные в «Регистр лекарственных средств РФ». Капельница с использованием пептидов – моя авторская методика. ♣



Киров ул. Красноармейская, 8а
Тел.: 8 (8332) 78-32-22, 77-88-90
www.svetlana-rill.ru

beauty* в пер. с англ. - красота

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.



СДАЮТСЯ В АРЕНДУ складские и офисные помещения площадью от 10 до 1000 м²

- удобное логистическое расположение;
- круглосуточная охрана;
- видео наблюдение;
- парковка;
- столовая на территории.

Адреса:

- ул. Комсомольская, 12
- ул. Производственная, 39
- Базовый переулок, 14а

Тел. 8-982-384-32-40
(8332) 64-75-79



Лечение и отдых в санаториях:

	Отдых*	Лечение*
• Нижне-Ивкино.....	от 1 930 р.	2 830 р.
• Лесная Новь.....	от 1 990 р.	2 700 р.
• Сосновый Бор.....	от 1 750 р.	1 900 р.
• Радуга.....	от 2 400 р.	2 600 р.
• Митино.....	от 1 560 р.	2 200 р.
• Вятские Увалы.....	от 2 122 р.	3 065 р.
• Колос.....	от 1 490 р.	2 190 р.

Санатории Татарстана, Чувашии, Краснодарского Края
Действуют скидки при заказе от 14 дней**

*цены действуют на момент выхода рекламы **Бессрочно

г. Киров, ул. К. Маркса, 127, оф. 404, ул. Воровского, 159, ТЦ «Голливуд»,
т.: 52-11-12, 520-777, evrotour@rambler.ru, www.kurort-kirov.ru

ООО «Курорт-Сервис», официальный представитель санаториев Кировской области, Геленджика и Анапы

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

за
1
час

ПЕЧАТИ И ШТАМПЫ

любой сложности, качественно

PRINT HOUSE

Октябрьский пр., 120, оф. 108,
т.: (8332) 54-34-78, сот.: 46-14-48

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

Лиц. № ЛО-43-01-000843 от 27.07.2011г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

МЮНХЕН

ГРИЛЬ-БАР

НОВИНКИ БЛЮД

**САМОСЫ С МЯСОМ
С ОСТРЫМ ТОМАТНЫМ СОУСОМ**

195Р

**ГРУША
В ХРУСТЯЩЕМ ТЕСТЕ
С СЫРОМ, КЕШЬЮ И МОРОЖЕНЫМ**

235Р

**ЧЁРНАЯ ПАСТА С ЛОСОСЕМ
И ВЯТКИМ ПАРМЕЗАНОМ
С ТАПЕНАДОЙ ИЗ МАСЛИН**

395Р

**САЛАТ ИЗ КУРЫ-ГРИЛЬ
И АЙСБЕРГА
С АДЫГЕЙСКИМ СЫРОМ**

285Р

**ХРУСТЯЩИЙ ТАКОС
С КОПЧЁНОЙ КУРОЙ
И ТОМАТНОЙ САЛЬСОЙ**

295Р

**ОССОБУКО
В СОБСТВЕННОМ «СОКУ»
С ТОМАТНО-ОГУРЕЧНОЙ САЛЬСОЙ**

425Р

**ТАР-ТАР
ИЗ ГОВЯЖЕЙ
ВЫРЕЗКИ
С РУККОЛОЙ**

385Р

(8332) 47-30-30
ОКТАБРЬСКИЙ ПР-Т. 120
ГРИЛЬБАР-МЮНХЕН.РФ

ГАСТРОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕМЬЕРА



Салат из индейки сувид и помлёной айвы с зеленью, гранатом и фисташками под соусом «Айоли» с соком грейпфрута



Севиче из морского сибаса в соке лайма с кинзой и грейпфрутом под соусом «Ворчестер» с соком апельсина



Филе карельской форели на ризотто со шпинатом, креветочным соусом и морским гребешком



Упийная грудка медиум с пар-паром из груши, винно-клюквенным соусом и пюре из корнеплодов



Чизкейк с гранатовой начинкой, сыром Филадельфия и белым шоколадом

РЕСТОРАНЪ • ВАСНЕЦОВЪ •

г. Киров, ул. Спасская, 41в
Ресторан-Васнецов.рф
т. (8332) 44-18-18

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ



В КИРОВЕ



22-22-44
MasterSoft.РФ

> 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».

ПРОФЕССИОНАЛЬНО. ОБУЧЕНИЕ. СКИДКА НА АПГРЕЙД ДО 50%
Киров, ул. Маклина, д. 40

ГОТОВ К
ФЗ-54



*до 29.02.2020 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ .РФ



ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



ОТ 400 РУБ./МЕС.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове. Адрес: ул. Маклина, д. 40