

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Маркировке подбирают
новые рынки
стр. 10 ⁽⁰⁺⁾

Что в имени тебе
моем: как построить
личный бренд
стр. 8 ⁽⁰⁺⁾

Как сохранить
эмоциональное
здоровье
в кризис
стр. 14 ⁽⁰⁺⁾



Ставка на инфляционное
опережение

стр. 3 ⁽⁰⁺⁾

Ключевая ставка,
% годовых



Банк Хлынов

30 лет

Бизнесу

ВСЕ ПРОСТО!

- Открыть ИП\ООО
через сайт
- Открыть счет без
визита в банк *
- Управлять бизнесом
через мобильное
приложение
- 0 ₽ – стоимость
пакета услуг
- до 200 000 ₽ –
переводы частным лицам



8 800 250-2-777

#хлыновпомогает

банк-хлынов.рф

*Не является обязанностью Банка. Банк вправе отказать в осуществлении выезда. Выезд сотрудника Банка для оформления документов осуществляется по адресу ведения бизнеса. Пакет услуг «Просто». 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. Стоимость пакета услуг составляет 0 рублей, условия пакета «Просто», 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 (в том числе за снятие наличных денежных средств, внесение наличных денежных средств на счет), а также за осуществление операций, превышающих лимит операций, включенных в пакет, Банком взимаются комиссии согласно Тарифам. Предложение не является офертой. Условия действительны на 22.03.2021 г. 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.



ПРОФСТРОЙ

группа компаний

Производство ЖБИ



производственная мощность

более **100 000** куб. м

- энергетическая отрасль;
- дорожное строительство;
- сельхоз. отрасль;
- гражданское строительство.

Строительство



более **20** выполненных проектов

- торговые центры;
- сельхоз. объекты;
- многоквартирные дома;
- городские проекты.

Недвижимость

- квартиры комфорт-класса;
- коммерческая недвижимость: аренда и продажа.



больше **50 000** кв. м



Офис продаж
г. Киров,
ул. Ломоносова, д. 11

www.ps-gk.ru
тел.: 8 (8332) 731 777



ps-недвижимость.рф
тел.: 8 (8332) 77 77 06

НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 5 B2B*
- 8 ТРЕНДЫ
- 10 КРУГЛЫЙ СТОЛ
- 13 НАВИГАТОРLIVE**
- 15 БИЗНЕС-КЕЙС
- 16 #ЯВЫБИРАЮВЯТСКОЕ
- 17 НЕДВИЖИМОСТЬ

*B2B - в пер. с англ. бизнес для бизнеса.
**Live - в пер. с англ. прямой эфир

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
- АКБ «Росбанк».....ул. Воровского, 119
- Аэропорт «Победилово».....ул. Аэропорт, 6
- Банк «Хлынов».....ул. Урицкого, 40
- 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
- Кфейня «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
- ОАО «РСКОМ».....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
- Столовая «Три медведя».....ул. Базовая, 10
- Столовая «Три медведя».....пр-т Строителей, 21
- Столовая «Горячая ложка».....ул. Ленина, 2
- Учебный центр «Энергетики».....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. 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 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, 2.
 Печать офсетная. Номер заказа – 11542.
 Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
 по графику – 13.00, фактически – 13.00
 Дата выхода из печати – 21.03.2021 г.
 Дата выхода в свет – 22.03.2021 г.
 № 03 (503)

16+

Тираж 5 000 экземпляров

Фото на обложке предоставлено
бизнес-школой «Сколково»

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.

Ставка на инфляционное опережение

Банк России вопреки ожиданиям аналитиков повысил уровень ключевой ставки. Ставка увеличена впервые с декабря 2018 года, она выросла с 4,25 до 4,5% годовых. В ближайшее время ЦБ не исключил новое повышение ключевой ставки.

Темп роста потребительских цен в первом квартале складывается выше прогноза Банка России.

— Восстановление внутреннего спроса приобретает устойчивость и происходит быстрее, чем ожидалось ранее, в ряде секторов опережая темпы наращивания выпуска. Ожидания по внешнему спросу также улучшаются на фоне дополнительных мер бюджетной поддержки в ряде стран и увеличения темпов вакцинации населения. Инфляционные ожидания населения и бизнеса остаются на повышенном уровне. Баланс рисков сместился в сторону проинфляционных, — говорится в релизе ЦБ РФ.

Предыдущий уровень ключевой ставки в 4,25% был историческим минимумом этого показателя, до которого она была

снижена еще летом. То снижение по факту стало концом годового цикла смягчения денежно-кредитной политики Банка России, обусловленного сначала низкими темпами инфляции, а потом — необходимостью помочь страдающей от коронавирусных ограничений экономике через дешевый кредит. С осени необходимость в этом отпала, поскольку экономика вышла из острой стадии кризиса, а инфляция начала быстро расти из-за снижения курса рубля, увеличения мировых цен на продовольствие и ряда других факторов. В феврале годовая инфляция (по отношению к февралю 2020 года) выросла до 5,7% при цели ЦБ сохранять инфляцию вблизи 4%. В марте уровень годовой инфляции поднялся до 5,8%, говорится в релизе ЦБ.

— В этих условиях мы начинаем возвращение к нейтральной денежно-кредитной политике. Это позволит вернуть годовую инфляцию к нашей цели вблизи четырех процентов в первом полугодии 2022 года, — заявила председатель Банка России Эльвира Набиуллина.

Таким образом, как только необходимость в агрессивном стимулировании экономики отпала, регулятор вернулся к поддержанию ценовой стабильности.

И хотя нынешние 0,25 процентного пункта не сильно повлияют на курс в ближайшей перспективе, Банк России допустил «возможность дальнейшего повышения ключевой ставки». По оценкам Bloomberg, к концу года может быть 5,5-6%. ▲ (0+)

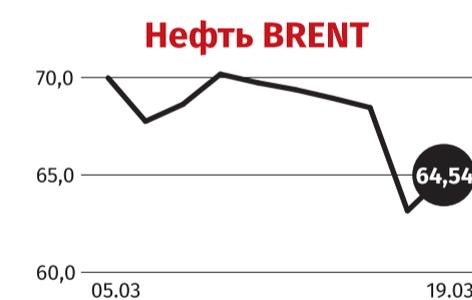
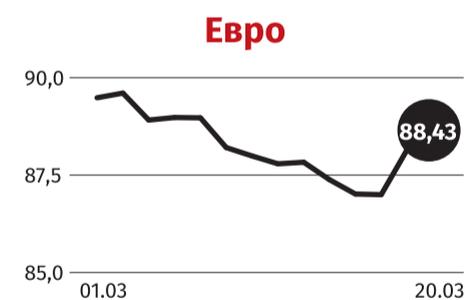
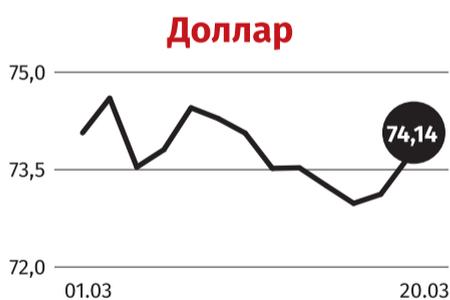
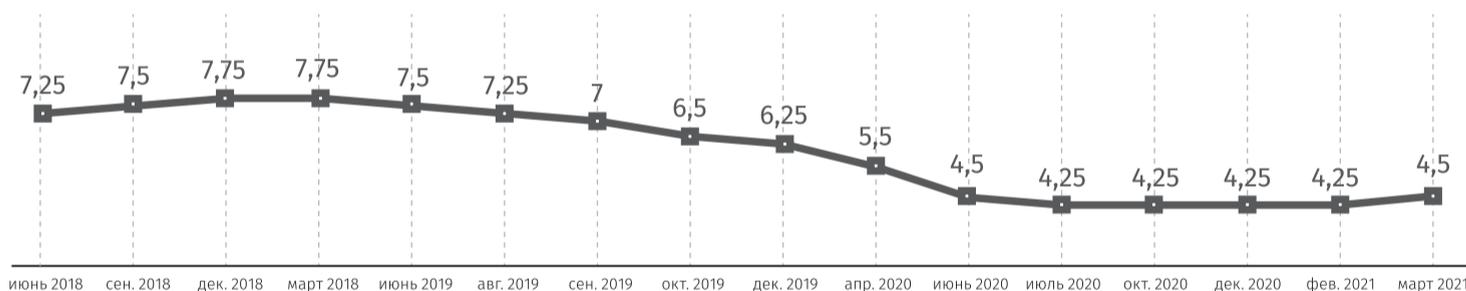


Евгений Кошелев,
директор офиса рыночных исследований и стратегии Росбанка

— Решение Банка России повысить ставку не выглядит обескураживающим, ввиду высокой неопределенности, обрамлявшей заседание, а также недавних комментариев представителей ЦБ об усилении рефляционных рисков. Эти комментарии нашли четкое отражение в пресс-релизе. По этой причине, мы можем трактовать логику решения как реакцию на превышение инфляцией своего прогноза в марте и опасений регулятора о негативном влиянии повышенных инфляционных ожиданий на последующую инфляционную динамику. Однако мы вынуждены констатировать, что жесткая риторика на перспективу ближайших заседаний остается трудно «квантифицируемым» сигналом. Причин, как минимум, две. Во-первых, вторичные ценовые эффекты сейчас очень трудно просчитать из-за неравномерного постковидного восстановления (один из ключевых сигналов из пресс-релиза, на наш взгляд), и только фактические данные будут определять актуальность траектории ключевой ставки инфляционным вызовам. Во-вторых, мы рассматриваем риторику как сигнал правительству о потенциальных последствиях перекосов в регулировании некоторых оптовых рынков (а не розничных) и перекосов в бюджетной политике в случае начала инвестирования бюджетных сбережений.

Ключевая ставка ЦБ, % годовых

по данным ЦБ РФ



**ДОТРАНС
БАНК**

ПЕРВЫЙ

Банк города Кирова

УДОБНЫЙ РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Онлайн заявка на сайте, доставим договор курьером
- Доступный овердрафт и кредиты для бизнеса
- Открытие и ведение счета бесплатно

(8332) 67-54-42 | www.dtb1.ru | Комсомольская, 12а

Реклама АО «Первый Дортрансбанк» лицензия ЦБ РФ № 3271



Бизнес поддержат льготными кредитами

Правительство продлило действие антикризисных мер поддержки бизнеса, приняв новую программу «ФОТ 3.0»¹. Действие предыдущей программы «ФОТ 2.0» заканчивается 1 апреля. Льготная ставка по кредитам, правда, теперь составит 3% вместо 2%. Но зато поддержкой правительства смогут воспользоваться в том числе микро- и малые предприятия из отраслей, которые еще не вернулись на докризисный уровень из-за пандемии.



Наталья Шаверина,
начальник управления корпоративного бизнеса
АО КБ «Хлынов»

Согласно постановлению правительства, размер кредита будет зависеть от количества работающих в организации сотрудников, при этом максимальная сумма кредита обозначена в 500 миллионов рублей. Главным условием участия в программе является сохранение не менее 90% рабочих мест в период действия кредитного договора.

Кредитам добавили льгот

Кредит можно будет оформить с 9 марта по 1 июля 2021 года на срок до 12 месяцев.

В тексте постановления также поясняется, что в течение первого полугодия заемщик не будет выплачивать основной долг и проценты по кредиту. Во втором полугодии это можно будет делать равными долями ежемесячно.

Напомним, программа выдачи льготных кредитов бизнесу и социально ориентированным НКО была запущена весной 2020 года на базе цифровой блокчейн-платформы ФНС России. Она позволяет банкам проверять заявления автоматически, без запроса дополнительных документов. В течение нескольких минут кредитное учреждение получает верифицированные данные о статусе заемщика из государственных реестров, о том, к какой отрасли относится заявитель, численность сотрудников и др. Если банк выносит решение о кредитовании, информация об этом становится известна всем участникам цифровой платформы ФНС России.

Принять участие в новой программе смогут как небольшие, так и крупные компании из наименее восстановившихся отраслей: гостиничный и ресторанный бизнес, сферы культуры, туризма, спорта и развлечений.

Российские власти надеются, что за это время будет завершена основная часть вакцинации населения, спрос на услуги этих отраслей вырастет, и они смогут начать быстрое восстановление.

— Такая мера государственной поддержки даст бизнесу новый импульс к

развитию, — заключил Михаил Мишустин, председатель правительства РФ.

Кредитная перезагрузка

На что можно взять кредит? На восстановление предпринимательской деятельности, в том числе на выплату заработной платы работникам или, например, погашение платежей по процентам и основному долгу по кредитным договорам. За исключением выплаты дивидендов, выкупа собственных акций или долей в уставном капитале, осуществления благотворительности.

Как прокомментировал масс-медиа Михаил Мишустин, это связано со стабилизацией экономики и укреплением бизнеса в целом. Всего программа должна охватить около 75 тыс. российских предпринимателей, на которых работают около 1,5 млн человек.

Ставки на бизнес

Банк «Хлынов» стал участником программы «ФОТ 3.0» и принимает заявки по льготному кредитованию. В банке отмечают, что льготные кредиты поддерживают не только бизнес, но и уровень жизни регионов в целом: люди должны быть обеспечены работой и, следовательно, могут рассчитывать на стабильную зарплату.

— Мы, как социально ответственный банк, заинтересованы в поддержке экономики регионов и постарались в сжатые сроки оформить необходимые документы для участия в «ФОТ 3.0». Для того, чтобы бизнес мог оперативно воспользоваться новым кредитом, — прокомментировали в АО КБ «Хлынов». — Действие прежней программы поддержки предпринимателей истекает в апреле этого года², но мы понимаем, что далеко не все смогли оправиться после кризиса, связанного с распространением коронавируса, поэтому мы заранее начали вести переговоры с Министерством экономического развития для продления возможности участия в различных программах поддержки предпринимательства. Благодаря этому мы уже принимаем заявки в рамках программы и, более того, уже подписаны первые кредитные договоры с нашими клиентами по «ФОТ 3.0». ₴

— Главным драйвером кредитования микро, малого и среднего бизнеса (МСБ) в 2020 году стали новые программы льготного кредитования, обеспечившие доступное финансирование тысячам предпринимателей, а также помогли бизнесу во время пандемии COVID-19. Спрос на них всегда высокий — финансовые инструменты актуальны для субъектов МСП из различных отраслей. С помощью новой программы «ФОТ 3.0» предприниматели получают возможности для роста, а в течение первых шести месяцев они будут освобождены от выплаты основного долга и процентов по кредиту. Мы уверены, что она выполнит свою задачу по адресной помощи предпринимателям, и продолжаем активную работу по ее реализации в рамках наших стратегических ориентиров.

~ 1 000 000 000 000 ₴

выдано льготных кредитов сектору МСП в 2020 г.

> 15 000

юрлиц и ИП находятся на обслуживании

Место в рейтинге на banki.ru



Размер активов, млн руб.



По данным www.banki.ru/banks/ratings/?BANK_ID=192862&date1=2021-02-01&date2=2021-01-01

¹-Постановление правительства №287 от 27.02.2021 government.ru/docs/41623/

²-Постановление правительства №696 от 16.05.2020 government.ru/docs/all/127962/

9%

составил годовой темп роста активов АО КБ «Хлынов»

Банк Хлынов

Для получения консультации можно воспользоваться сервисом заказа звонка на сайте bank-hlynov.ru или позвонить по бесплатному федеральному номеру 8 (800) 250-2-777.

Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.

Полезные лайфхаки: как бизнесу заработать на закупках в кризис

Топовая бизнес-идея

Первые шаги к участию в тендерах и первый, главный, совет: Закупки – сложный, но имеющий понятную логику и четкие правила процесс.

Первое, что потребуется для того чтобы начать принимать в них участие – это грамотный специалист, который разбирается во всех тонкостях и отслеживает последние изменения в данной сфере. Многие руководители допускают серьезную ошибку, поручая подготовку заявок бухгалтерам, специалистам технических отделов или кому-то другому. Это, как правило, приводит к тому что документы отклоняются, и компания, не поняв всей прелести тендерных закупок, заканчивает движение по этому пути, по сути, не начав его.

Итак, первый совет тем, кто хочет принимать участие в тендерах – должен быть специалист, разбирающийся в тонкостях закупок. Если его нет, то, скорее всего, ничего хорошего из этой затеи не получится.

Чек-ап вашего бизнеса

Следующее, что нужно сделать, прежде чем подавать заявки, нужно изучить ситуацию на тендерном рынке и узнать конкурентов «в лицо» и реально оценить свои возможности на рынке. Как это сделать? Прежде всего – проанализировать прошедшие за торги по интересующей тематике. Их можно найти на сайте www.zakupki.gov.ru. Что можно извлечь из этой



“

Как участвовать в закупках и победить в них? — Ольга Дозмарова, руководитель юридической компании Д.О.М.

открытой всем и каждому информации? Во-первых, выделить основных конкурентов. Во-вторых, определить, в каком ценовом диапазоне они работают, выгоден ли он для вас и сможете ли вы предложить что-то более привлекательное заказчику.

Какие ниши будут драйвить рынок

Исходя из нашей практики, можно выделить какие ниши будут самыми денежными в 2021 году:

- медицина и сопутствующие медицинские принадлежности (антисептики, маски, перчатки и т.д.);
- строительство;
- поставка инструмента и металлоконструкций;
- ландшафтный дизайн;
- все, что нужно для организации офисной деятельности любой компании (канцтовары, хозтовары, текстиль, мебель, полиграфия, охрана и т.д.);
- диджитал;
- кейтеринг и питание;
- организация мероприятий;
- клининг;
- недвижимость.

Третий совет. Если у вас редкая категория товаров или услуг, шансы заработать на закупках невелики. Нужно рассматривать смежные ниши, которые будут перспективны в плане заработка.

Четвертый совет. Не пренебрегайте помощью специалистов по тендерному сопровождению — они помогут подготовиться вам и победить в тендерах. ♣

1



2



3



4

Определяем спрос

Бесплатно для Исполнителя закупок мы проведем анализ целевой ниши и оценим доходность участия в закупках. Первичная консультация бесплатна! Звоните по тел.: 8-922-668-76-60.

Изучение правил

Госзакупки регулируются №44-ФЗ и №223-ФЗ. Для коммерческих торгов применяется №135-ФЗ «О защите конкуренции», а в остальном организации должны руководствоваться ГК РФ и регламентами электронных торговых площадок (ЭТП).

Подготовка к участию

Очень многие, устав самостоятельно решать проблему, приходят к нам за помощью. Найти тендер и просто нажать кнопку «Участствовать» не получится: нужно серьезно готовиться.

Участие в тендерах.

Если вы принимаете решение работать со специалистами от подготовки заявок до юридических консультаций по исполнению заказа то, мы:

- подготовим перечень актуальных тендеров по сегменту бизнеса заказчика, беря на себя рутину поиска и отбора по заданным параметрам;
- сформируем углубленную подборку тендеров, на которые в первую очередь стоит обратить внимание (с предварительным анализом техзадания).
- наши специалисты подготовят всю необходимую документацию для участия в закупке и проконсультируют на этапе заключения контракта.

Для клиентов предусмотрены индивидуальные тарифные планы с хорошими скидками от основного прайс-листа компании в зависимости от пожеланий клиента – частые обращения, разовые консультации, либо полное сопровождение. Минимальная стоимость наших услуг - от 1000 рублей. Запишитесь к нам на бесплатную консультацию и обозначьте проблему — все остальное мы берем на себя! Конечная наша цель, чтобы наш заказчик заработал!



Бесплатно подберем тендеры по вашему сегменту бизнеса

Сканируй QR-код, напиши нам и получи бесплатную онлайн-консультацию



г. Киров, ул. Герцена, 22, к. 1, оф. 1
+7 (922) 668-76-60, 45-35-81, 78-96-68
mr.oodom2014@mail.ru
olgadozmarova ukdom43

Вкладываясь в бизнес

Деловая активность в регионе восстанавливается после паузы, вызванной локдауном. Среди ключевых уроков — умение работать в цифровой среде, объединяться с партнерами и государством, осваивать новые направления. Режим введения ограничительных мер привел к значительному увеличению обращений в адрес Вятской ТПП, и она доказала, что может эффективно отстаивать интересы бизнеса. Сейчас постепенно возобновляется привычная жизнь. Вятская ТПП уже реализует значимые проекты и выдвигает новые инициативы.

Инвестиции в доверие

Предприниматели обращаются в Вятскую ТПП в ситуациях, связанных с внеплановыми проверками, трудностями доступа к госзакупкам, получения кредита, организацией экспорта. Просят разъяснить законодательные вопросы. Их также интересует помощь в решении проблем на федеральном уровне. Так, например, в ходе обсуждения проблемы дефицита кадров, выяснилось, что одной из причин стало резкое сокращение числа работающих пенсионеров. Эксперты Вятской ТПП с участием руководителей предприятий разработали свой вариант концепции индексации пенсий работающих пенсионеров. Дальнейшая проработка мер ТПП РФ привела к тому, что в настоящее время предложения Минтруда РФ направлены в правительство.

Также в начале года Вятская ТПП взяла на контроль вопрос о налоговой реконструкции. Напомним, предприниматели столкнулись с доначислением налогов не с прибыли, а с выручки, и отказом в праве на налоговые вычеты и учет расходов. В начале марта появились разъяснения ФНС РФ и палата довела их до сведения предприятий.

После проведения целого ряда консультаций палаты с АО «Куприт», региональным оператором по сбору и утилизации ТКО, последний готов к диалогу с предприятиями. Заключаются мировые соглашения, пересматриваются суммы задолженностей по оказанию услуг по обращению с ТКО.

Вятская ТПП активно реагирует на запросы федеральных коллег, собирает мнения предпринимателей и данные по многим острым вопросам, например, о срывах экспортных поставок или маркировке товаров.

Оценка эффективности

То, что восстанавливается деловая активность, подтверждает и участие компаний в Премии Вятской ТПП «Бизнес-событие года». О своих достижениях заявляет крупный и малый бизнес. Победителем января стала ГК «Железно» за выход проектов «Васильки» и ZNAK в финал Градостроительного конкурса ТОП ЖК-2021. В феврале победителями премии стали две компании: художественная мастерская «Азимут и Центр пляжных видов спорта VolleyPlay. Этой премией Вятская ТПП подчеркивает важность позитивных преобразований, успехов предприятий региона, в целом имиджа предпринимательского сообщества.

Отметим еще один проект Вятской ТПП — Сертификат доверия потребителей. Это не награда, а прежде всего свидетельство высокой ответственности производителя перед покупателями. Экспертная оценка проводится по многим показателям, начиная от требований Роспотребнадзора до показателей удовлетворенности клиентов программой лояльности. В начале этого года Вятская

ТПП такой сертификат вручила швейной фабрике «Танита».

Есть контакт

Формат оффлайн-мероприятий вернулся, и новый сезон Вятская ТПП открыла двумя выставками: «Сфера дизайна» и «Промышленный дизайн советской эпохи». Возобновил работу после локдауна PR-клуб при Вятской ТПП. Он был создан для объединения профессионалов в области пиара, с целью сотрудничества и обмена знаниями.

Торгово-промышленная палата помогает налаживанию эффективной коммуникации между экспертными и деловыми сообществами. Выездное заседание комитета по охране труда и промышленной

безопасности Вятской ТПП прошло в феврале в республике Коми. Компании презентовали опыт предоставления своих услуг по аутсорсингу.

18 марта на торжественной церемонии конкурса «Экспортер года» были отмечены кировские предприятия, успешно реализовавшие экспортные поставки своей продукции в прошлом году.

22-24 марта состоится деловая миссия пермских предприятий в Киров. Вятская ТПП организует данную встречу, а одним из главных преимуществ таких бизнес-миссий является адресный подбор потенциальных партнеров.

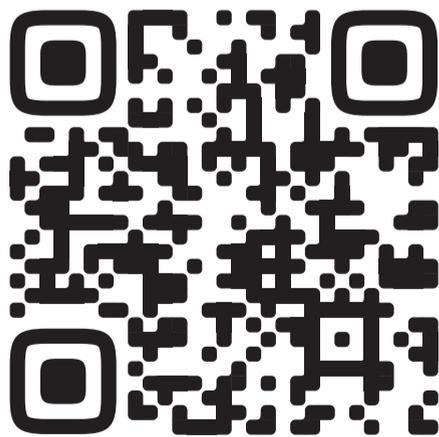
Для оценки деятельности Вятской ТПП было проведено анкетирование членов палаты. 90,3% опрошенных положительно оценили работу палаты в течение декабря 2020 по январь 2021 года*. В разрезе консультационной деятельности — 88,7% респондентов отметили положительный результат, в информационной — 90,3%, в деятельности по защите интересов бизнеса и «открытию» после ограничений — 87,1%. **Р**

* Метод опроса: анкетирование.
Срок: февраль 2021 г.



Леонид Огарков,
директор компании
«Энергис»

— Специалисты Палаты проконсультировали меня по нормативным документам, регулирующим деятельность предприятий на период карантина. Для того чтобы избежать возможных недопониманий со стороны контролирующих ведомств, Вятская ТПП предоставила нам заключение в виде Свидетельства. Благодаря этому документу мы продолжили работать в полном объеме. Решили и проблемы с поставщиками, которые боялись отгружать нам товар. С Вятской ТПП мы сотрудничаем давно. Работники компании проходят здесь обучение, мы участвуем в различных выставках, которые организует Палата. Но самый главный для меня показатель — это именно адресная помощь, которую Вятская ТПП оказала мне в 2020 году.



Navigator-kirov.ru

О бизнесе по делу

Читайте или смотрите. Как вам удобно.



БИЗНЕС
НАВИГАТОР

LIVE



Мы строить и жить помогаем



Для нас очень важно найти возможность взаимовыгодного сотрудничества, а в диалоге с клиентом мы всегда находим то, что для него важно, — Денис Вахонин, директор «ПС Недвижимость», соучредитель ГК «ПрофСтрой»

Как мы добрались до «Северного потока»

Делать качественный бетон — такая задача стояла перед нашей компанией в далеком 2013 году. Наверяд ли тогда мы могли подумать, что сами начнем строить жилые объекты... Однако опыт нарабатывался, амбиции росли, а компания обростала первоклассными специалистами. Так у нас появилось желание двигаться не только вглубь рынка, но и вширь: не только производить материалы для стройки, но и строить. Так в 2015 году появилась наша ГК «ПрофСтрой». Я считаю, что бизнес устроен так: если ты перестал развиваться, готовь документы на банкротство.

Среди клиентов ГК «ПрофСтрой» известные кировские предприятия: DIY-ритейлер «Леруа Мерлен», ТРЦ «Макси», развлекательный комплекс «Юркин Парк», а также новое колесо обозрения у Цирка, ТЦ «ЭкоЯрмарка», «Кировский молочный комбинат», агрохолдинг «Дороничи», «Кировское машиностроительное предприятие» и множество других компаний. Внушительные поставки мы осуществляем федеральным компаниям, работающим в сфере энергетики, нефтегазовой промышленности и коммерческого строительства. Среди них — «Газпром» и «Роснефть». На протяжении двух лет мы являлись поставщиками материалов для строительства шестой ветки «Северного потока-2».

Пережили «идеальный шторм»

При строительстве жилой и коммерческой недвижимости мы используем железобетонные конструкции собственного производства. У такого подхода есть много плюсов. Например, цена. Логично, что для строительства наших объектов мы задаем минимально возможную стоимость материалов.

Пандемия показала, что являясь застройщиком и производителем в одном лице, ты можешь дать клиенту намного больше гарантий. Компания очень лояльно относится к своим клиентам и дорожит репутацией. Даже в условиях непростой экономической ситуации в стране, ГК «ПрофСтрой» придерживается политики оптимальных цен и всегда четко следует букве закона и условиям заключенного договора. Сроки, стоимость, любые оговоренные на старте проекта условия сохраняются до полного завершения работ по проекту заказчика.

Конструкции роста

Чтобы не быть голословными, стоит вспомнить как в нашем портфолио появился ТЦ «Леруа Мерлен». Когда его строительство в Кирове еще только начиналось, к нам обратились за помощью. Как выяснилось, для строительства торгового центра требовались нестандартные железобетонные изделия — монолитные фундаменты, которые необходимо было изготовить по индивидуальному заказу. Наши специалисты совместно с руководством технадзора «Леруа Мерлен» разработали все необходимые технологии и формы для выполнения индивидуального заказа, после чего мы залили фундаменты. Поставка готовых изделий осуществлялась на стройплощадку точно по согласованному графику, что позволяло вести строительство с максимальной эффективностью без временных потерь.

Для нас очень важно найти возможность взаимовыгодного сотрудничества. В диалоге с клиентом мы всегда находим то, что для него важно и наша лояльность проявляется в равной степени как в отношении крупного заказчика, так и в отношении пожеланий частного лица, покупающего квартиру в доме, который мы строим.

Как задать вектор для рынка

Получить опыт всего мира — невозможно, но выход есть. Это общение с другими застройщиками, которых мы считаем больше коллегами, чем конкурентами. В этом общении мы видим развитие, и цель у него не обогнать кого-то, а предложить рынку качественный продукт. Это помогает генерировать общие идеи и задавать вектор развития для рынка в целом.

В настоящий момент мы, как ГК «ПрофСтрой», ведем работу по нескольким направлениям. Ключевыми среди них являются производство ЖБИ на производственных мощностях более 15 000 м², а также строительство жилых и коммерческих объектов.

Также одно из важных направлений нашей работы — прием и отгрузка цемента. Мы имеем один из крупнейших в Кировской области терминал по приему и отгрузке цемента, предназначенный для разгрузки вагонов. Также, мы являемся представителем одного из крупнейших в России производителей цемента,

что позволяет нам продавать его, обеспечивая минимальную возможную стоимость на кировском рынке. Емкость силосов для хранения цемента составляет внушительные 2 200 тонн, а сам терминал может одновременно обрабатывать до 11 вагонов с цементом.

Нельзя не отметить, что в числе наших направлений и выполнение подрядных работ по строительству объектов. Максимальная гибкость дает нам возможность взяться практически за любую форму строительства. Так, например, по просьбе Правительства Кировской области, в 2018 году мы достраивали дом на ул. Сурикова 39/3. Сроки возведения долгостроя были задержаны на три года. В 2021 году мы достраиваем дом по адресу ул. Преображенская, 95.

Помимо строительства жилья и коммерческой недвижимости мы занимаемся еще и управлением собственных объектов недвижимости, реализуя их и осуществляя, в том числе, аренду помещений.

Если говорить о неочевидных вопросах, с которыми к нам обращаются и получают решение, то один из них — изготовление нестандартных железобетонных изделий по собственным чертежам. Случается и так, что заказчик приходит с желанием построить «что-нибудь». В таком случае мы можем предложить выкупить у него участок или в партнерстве реализовать тот или иной проект, объект недвижимости.

Планов — на 10 лет вперед

На текущий год мы ставим амбициозные планы, в частности, начинаем возведение еще трех жилых домов в Кирове. Несмотря на активное развитие, мы ежегодно инвестируем в собственное производство и закупает новое современное оборудование, которое позволяет нам как выпускать более широкий ассортимент продукции, так и делать ее еще более качественной. Программа развития ГК «ПрофСтрой» четко расписана уже на 10 лет вперед! ♣



☑ ул. Ломоносова, 11,

☎ 731-777

☑ ps-gk.ru

Что в имени тебе моем: как построить личный бренд

«Без публичности нет процветания!» — утверждают гуру маркетинга. «Не высовывайся, и дела пойдут на лад!» — гласит русская народная мудрость последних десятилетий. Так становится ли человеком-брендом? Поможет ли широкая известность вам в вашем бизнесе и какие подводные камни она несет? Эти проблемные вопросы мы обсудили со спикерами запланированного на начало апреля Kirov Marketing Forum.

Что такое личный бренд и нужно ли в него инвестировать

В.А.: Понятие личного бренда складывается из трех составляющих. Во-первых, это медийность, известность, узнаваемость. Во-вторых, сюда входит репутация, то есть позитивные и негативные отзывы окружающих. Вообще все, что о вас говорят. Третья составляющая бренда — это экспертность, то, как вы себя позиционируете и в каких вопросах являетесь экспертом. Именно экспертность является краеугольным камнем для создания личного бренда.

М.Б.: Не нужно рваться к тому, чтобы создать личный бренд. Люди часто недооценивают затраты времени и других ресурсов на ведение видеоблога. Еще более важен комфорт, который испытывает человек в кадре. Это отдельный навык, которым нужно овладеть. Важно также соотносить затраты и отдачу. В том же YouTube популярность приходит очень медленно. Она является результатом ежедневных усилий на протяжении минимум полугода, когда можно будет говорить о первых результатах.

Э.Ч.: Последние несколько лет все, включая меня, постоянно говорили о том, что персональный бренд — это какой-то магический трюк, который поможет решить все проблемы. Но практика показала, что это далеко не панацея, он имеет побочные свойства. Я это очень хорошо увидел в рамках работы с Black Star. Этот бренд излишне сильно зависит от конкретной личности — Тимати. То же самое я вижу и в отношении своего бизнеса. Все клиенты хотят работать исключительно со мной лично, а не с моим агентством. И это проблема под номером один.

Вторая проблема — это хейт. Вам могут начать писать абсолютно незнакомые люди, выдвигая какие-то дикие претензии. Если учитывать все это, то позиция «не высовывайся, и дела пойдут хорошо» уже не кажется полностью утратившей актуальность. Хотя, с другой стороны, в современном мире без персонального бренда уже сложно вести бизнес.

В каких сферах бизнеса формирование персонального бренда — это неременное условие

М.Б.: Поставщику промышленного оборудования не стоит тратить ресурсы на прокачку личного бренда в соцсетях. Все не могут быть популярными и знаменитыми.

Э.Ч.: Если вы производите дизель-генераторы для подводных лодок, то ведение Instagram не кажется рациональным решением, хотя не исключает этого. Даже если вы продаете специальное промышленное оборудование, имеет смысл заниматься личным брендом. Узкая целевая аудитория с одной стороны затрудняет работу, а с другой стороны делают ее проще. Другой вопрос — наличие субъективных ограничений, которые останавливают вас от развития собственной публичности. У меня есть кейсы, когда ребята из Иркутска, переехав в Москву, стеснялись, что



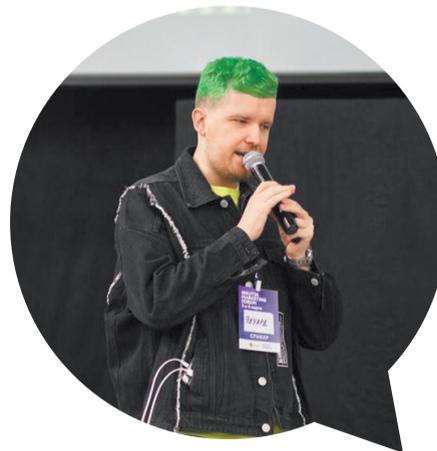
ВЛАДИМИР АРУСТАМОВ

Организатор Kirov Marketing Forum, сооснователь ArGon Promo, специалист в сфере event-маркетинга



МАЙКЛ БОРОДИН

YouTube-продюсер, создатель шоу для Иды Галич, Ирины Хакамады, Романа Тарасенко и др., подрядчик Яндекс, Danone, Nestle, Samsung и др. Специалист по продвижению блогов на YouTube, лектор Asics, Ozon, Headliner School и Волны Adindex



ЭДУАРД ЧЕЧЕРИН

Директор по маркетингу Black Star Burger, ex-директор по маркетингу Москальян, ex-директор по маркетингу Black Star Gaming. Создатель более 100 кейсов для малого и среднего бизнеса и крупных брендов

зарабатывают слишком много и боялись об этом рассказывать. Но в какой-то момент решили изменить позицию. Один из них снял апартаменты в Москва-Сити за немислимые для его родного города деньги. При этом активность в соцсетях помогла ему буквально за месяц продать несколько франшиз. Окружающие увидели не только успешность его бизнеса, они увидели его как личность. Что он нормальный чувак, с которым можно иметь дело. С ним хочется работать!

В.А.: Личный бренд необходим людям, которые предлагают услуги типа B2B, то есть человек-человеку. Но даже если в вашей сфере речь идет не о личных услугах, все равно нужно развивать экспертность, медийность, формировать позитивную репутацию бренда.

М.Б.: Все бизнесы B2C абсолютно точно могут вкладывать ресурсы в личный бренд. Со сферой B2B сложнее. Здесь при определении целевой аудитории нужно ориентироваться на людей, которые принимают решения. Именно с ней нужно создавать канал коммуникации.

Пространства для персонального бренда

М.Б.: Личный бренд можно сформировать в разных пространствах. Другое дело, что контент на разных площадках работает не одинаково. Если посты в Instagram или TikTok актуальны максимум пару дней, то на этом фоне YouTube-контент выглядит вечным. Многие пользователи часто используют эту сеть как поисковую систему. Это позволяет роликам жить и приносить трафик месяцы и даже годы. К примеру, один из постов моего клиента, который был размещен более 7 лет назад, до сих пор ежемесячно генерирует 50 тысяч просмотров, а это позволяет привлекать на канал новых пользователей.

Э.Ч.: Нужно понимать, что работа над персональным брендом не ограничивается соцсетями. Никто не отменял выступления на отраслевых конференциях, публикацию профильных материалов...

В.А.: Признаюсь, мой Instagram-аккаунт имеет ограниченные рекламные функции. Главная площадка, на которой я могу эффективно продвигать свой личный бренд — это мероприятия, которые организует наша компания ArGon Promo. Я точно убежден в том, что через мероприятия можно добиться более горячей аудитории, чем через интернет-трафик. Выступающий может зацепить эмоциями, или он доносит интересные мысли, в любом случае это серьезно стимулирует к подписке в социальных сетях. И это не случайные подписки, а действия людей, которые заинтересовались вашим предложением. Живые продажи — куда более эффективная стратегия, чем размещение рекламы.

С чего начать работу над личным брендом

Э.Ч.: Первое, с чего стоит начинать работу — это стратегия: четкое понимание того,

кто вы и куда хотите прийти, какова ваша целевая аудитория. Признаюсь, мне это до конца так и не удалось. Второй шаг. Нужно упаковаться: озаботиться своим внешним видом и оформлением материалов. Встречают всегда по обложке. Именно поэтому на публичных выступлениях я выхожу под видео со специально написанной музыкой, с подобранными фото и так далее. Это сразу обращает на себя внимание.

И только на третьем шаге стоит задуматься над методами, с помощью которых вы будете продвигать свой персональный бренд.

В.А.: Личный бренд предполагает построение доверия с вполне конкретными экономическими целями. Доверие к человеку, который глубоко разбирается в том, о чем говорит, несомненно, выше. Вот тут мы и сталкиваемся с необходимостью высокого уровня экспертности.

Для его демонстрации важно наличие не просто знаний по теме. Необходимо наличие серьезного практического бэкграунда. Были ли у вас серьезные клиенты? Есть позитивные отзывы от заказчиков? Какими конкретными цифрами вы можете подтвердить свои достижения.

М.Б.: Есть блогеры, которые говорят о банальных вещах или просто болтают, но люди их смотрят. Потому, что они им интересны.

Э.Ч.: Не противопоставляйте подачу и содержание. Визуал привлекает, а содержание заставляет вернуться. Например, в Black Star Burger люди приходят в первый раз потому, что там крутой интерьер, можно сделать клевые фотки, а возвращаются из-за вкусных бургеров. Визуал и «упаковка» необходимы на начальном этапе, чтобы привлечь внимание целевой аудитории. Девушке с симпатичным личиком и отличными формами очень легко набрать и удержать массу подписчиков в Instagram, хотя особого содержания в таком блоге ждать не приходится. Другое дело, что эта аудитория не евангелисты для вашего бизнеса, если только вы не продаете beauty-наборы (в пер. с англ. красота). Вывод. подача и содержание — это инь и ян. Они существуют вместе.

Можно ли прокачать «харизму»

В.А.: Я пока не готов однозначно утверждать, насколько харизматичность является даром или ее вполне можно развить. Сначала нужно стать более понятным для аудитории. Следующий этап — наложение на все это эмоциональной составляющей, демонстрация уверенности через мимику и позы, включение элементов юмора. Это все можно нарабатывать.

М.Б.: Нельзя спорить с тем, что для привлекательного видео-контента нужны афоризмы, необходимо умение удерживать внимание публики. Но эти навыки приобретаются с опытом. При серьезном подходе чем больше вы выпускаете видео, тем больше вы чувствуете аудиторию. YouTube — это очень серьезная работа над собой. Нужно уметь держаться в кадре, говорить в кадре, нужно хорошо выглядеть. Для большинства это очень хорошая тренировка, прокачка навыков, которые важны во всех сферах жизни.

Э.Ч.: Есть вполне просчитанные технологии, которые позволяют научиться, прокачать даже свою харизму. Самое смешное, что здесь главное осознание.

Если вы поняли, что есть определенная черта, которая мешает построению вашего личного бренда, то через общение со специалистами очень быстро можно набрать необходимый уровень информации и снять существующие блоки. Хотите подкачаться — запишитесь к фитнес-тренеру. Если нужно подобрать хороший стиль, то обратитесь к стилисту. В первую очередь, нужно развивать свои сильные стороны. Конечно, откровенно слабые нужно немного подтянуть, но не заикливаться на этом.

Работают ли провокации на личный бренд

М.Б.: В целом, провокация работает. Черный PR — тоже PR. Блогер по определению должен провоцировать людей на определенные эмоции. Но для эффективного использования этих моментов нужно быть тонким психологом и хорошо знать свою аудиторию. Если ты высказываешь мнение, которое отличается от мейнстрима, то это уже провокация. Тем более, если основная масса твоих зрителей думает иначе.

Э.Ч.: Самый простой способ заявить о себе — найти известную личность и бросить вызов. Например, есть такой пожилой мужчина, который пишет много книг, маркетолог Игорь Манн. Я не припомню ни одного его крутого кейса, но о нем все знают и этого достаточно, чтобы мне, гипотетически, заявить: «Манн, ты ничтожество, я сотру тебя в пыль!», и начать снимать массу видео о том, насколько устарели его представления о маркетинге. Этим занимаются многие начинающие блогеры. Проблема в том, что на подобном контенте вы поднимите исключительно токсичную аудиторию. Это будет настоящая банка с пауками. Как только вы станете чуть более известным, эти люди моментально обратятся против вас, и сожрут вас.

В.А.: Провоцирование споров должно основываться на экспертности. Это более экологичный подход. Попытка представить себя более крутым, чем ты есть на самом деле, имеет далеко идущие негативные последствия. Если ты не сможешь обеспечить заявленный уровень услуг, в будущем получишь только негативные отзывы, то есть сработает на негативную репутацию. Сильная позиция и критика других должна основываться на ваших реальных достижениях.

Э.Ч.: Хотя я часто рассказываю про какие-то хайповые истории, я не сторонник черного PR. Да, это может привлечь внимание, дать трафик, но это неконтролируемый занос. Чтобы управлять такими процессами и их последствиями нужно быть

маркетологом или даже политтехнологом высочайшего уровня, так как требуется с точностью предсказывать поведение аудитории и планировать на несколько шагов вперед.

Репутация. Как быть с негативными комментариями

М.Б.: Нельзя однозначно ответить на вопрос о влиянии негативных комментариев. Но это не исключает того, что любой качественный контент должен вызывать эмоции. Второй принцип: черный PR — это тоже PR. Многие люди, которые выходят в публичное поле это знают и этим пользуются. Но также верно, что многие этого боятся. Вообще, репутация — это сложная вещь. Управление репутацией — это отдельная дисциплина, в которой я не являюсь экспертом. Но при этом я знаю, что любую репутацию можно быстро перевернуть как в «плюс», так и в «минус».

Э.Ч.: Есть целая наука о работе с негативом и негативной репутацией. Там уже отработаны конкретные методы. На

определенном уровне эти навыки также можно освоить. Негатив — это обратная связь, которую нужно учитывать. Самое основное в негативе — разобраться в его причинах. Недавно брат с претензией заявил, что я тусовщик. Что?! Это несправедливо! Я по 15 часов в день работаю, глаза красные из-за того, что я постоянно за ноутбуком! Только позже я понял, о чем речь.

Я в соцсети выкладываю фото с приемов и вечеринок, но никак не отчет о том, как я работаю. Для меня это стало стимулом размещать больше профильной информации о работе, делиться с людьми какими-то сугубо профессиональными вещами.

Нужно исходить из того, что соцсети созданы для общения. Особенно на первом этапе самое худшее — это игнорировать негативные комментарии или начать выгонять людей за критические замечания. Такими действиями вы просто расписываетесь в своей беспомощности, и аудитория это видит. Тем более, на каждом негативе можно заработать лояльных и активных подписчиков. ▲ (0+)

KIROV^{*} MARKETING FORUM 03.04.21

**ARGON
PROMO**

**Билайн[®]
Бизнес**

**ДМИТРИЙ
БАНЧУКОВ**

**ВЛАДИСЛАВ
БЕРМУДА**

**ЭДУАРД
ЧЕЧЕРИН**

**МАКСИМ
БЕЛОУСОВ**

**НИКИТА
ФЛОРИНСКИЙ**

**МАЙКЛ
БОРОДИН**

**ВЛАДИМИР
АРУСТАМОВ**

ВЕДУЩИЕ СПИКЕРЫ ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ

КРЕАТИВНЫЙ КОНТЕНТ
ОСНОВЫ ТРИГГЕРНОЙ КОММУНИКАЦИИ
ТРЕНДЫ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ 2021
КРОСС-МАРКЕТИНГ

ВЗРЫВНОЙ ПИАР В РЕГИОНАХ
YOUTUBE И TIKTOK ДЛЯ БИЗНЕСА
СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ
РАБОТА С БЛОГЕРАМИ

kirovconf.ru

* Киров Маркетинг Форум
* По мнению организаторов форума

8 (984) 707-97-74

16+

Маркировке подб

Потребители уже получают маркированные шубы, обувь, лекарства, одежду, белье, табак, фототехнику и автошины. На очереди молочные продукты и парфюмы. Маркировка велосипедов, кресел-колясок, упакованной питьевой воды и пива успешно проходит экспериментальный этап. В планах правительства внедрить к 2024 году нанесение идентификаторов на всю продукцию, представленную на российском рынке. Как чувствует себя бизнес с введением обязательной маркировки, обсудили эксперты круглого стола НавигаторLIVE.

Держать марку

Ю.И.: Наверное все помнят, что первой отраслью попавшей под маркировку была меховая отрасль. Изначально все это продвигалось под эгидой ФНС, Центра развития перспективных технологий (ЦРПТ) еще создано не было, но уже тогда система маркировки начала реализовываться через КиЗы. Несмотря на настороженность бизнеса, официальная риторика сводилась к тому, что это откроет всю информацию о производителе и о качестве изделия. Во-вторых было сказано, что маркировка позволит вытеснить с рынка контрафакт, фальсификат и контрабанду. Третьим тезисом было «обеление» рынка меховых изделий. И производители согласились с этим, ожидая, что внедрение маркировки действительно поможет решить эти вопросы.

Спустя год после внедрения нововведений, на встрече с представителями УФНС Кировской области, Кировской таможней и региональным Управлением Роспотребнадзора, меховщики задали резонный вопрос: «Какие преимущества мы в итоге получили?». Роспотребнадзор сообщил, что как было 1-2 жалобы на качество изделий, так ничего и не изменилось; в таможне сказали, что контрабанды меховых изделий выявлено не было, а представители УФНС отметили, что объем налоговых поступлений от производителя увеличился...

Меховщики начали загадочно переглядываться, но в итоге оказалось, что один из них получил крупный заказ от «Газпрома», не носивший рыночного характера, что и способствовало увеличению поступлений в бюджет... Вывод очевиден...

По сути дела, ничего не изменилось. Появилась новая проблема — любое юридическое лицо могло подать заявку на получение КиЗов, заявляя, что работает в рамках закона. Никто не интересовался так это или нет. Получив необходимое количество этих самых КиЗов заинтересованное лицо входило в кооперацию с людьми, занимающимися «серым» или «черным» импортом.

Ряд небольших производств закрылись, потому как поняли, что в таких условиях на рынке они работать не в состоянии. На сегодня ситуация обстоит так, что барьеры для контрафакта и контрабанды фактически отсутствуют.

А.В.: Соглашусь, но там история была другая. Несмотря на то, что маркировка, которая вводится сейчас, — дешевле, это далеко не единственная трудность, с которой сталкивается бизнес при подобных нововведениях. Как и в случае с ЕГАИС, поначалу это трудно: техподдержка не отвечает, программное обеспечение сбоят... Однако с техподдержкой сейчас ситуация обстоит немного получше.



Юрий Исупов,
старший вице-президент Вятской ТПП



Алексей Веретенников,
руководитель отдела продаж ГК «К»Сервис»



Егор Шабалин
руководитель компании «АспектАвто»



Елена Рубцова
исполнительный директор ООО МНПК «Вяткабиопром»

Е.Ш.: Юрий Геннадьевич, я вам хочу рассказать, что ситуация с введением маркировки на шинном рынке обстоит несколько иначе. 15 октября нам сказали: «Мы вводим маркировку», спустя месяц производитель уже не имел права отпускать продукцию без марок, еще через месяц оптовики не имели права продавать продукцию без них, а с 15 марта государство запретило вообще какую-либо продажу немаркированных шин. У бизнеса было достаточно времени. На данный момент, у всех предприятий, которые заняли законную позицию все шины промаркированы.

Ю.И.: А лучше стало? Шины — не то изделие, которое можно изготовить в гараже. Так или иначе необходимо оборудованное производство.

На данный рынок могут попасть либо известные товаропроизводители, либо те, кто занимаются импортом. По сути дела, контрафакт и контрабанда на этом рынке отсутствуют. Возникает вопрос: «Что маркировка даст этому рынку?». «Не будут ли это лишь дополнительные траты для бизнеса?».

Е.Ш.: Соглашусь с тем, что шины в гараже не сделаешь, но не соглашусь с тем, что шины не ввозят по «серой» схеме. Приведу простой пример как это происходит: люди, живущие в Санкт-Петербурге едут в Финляндию, покупают шины и везут их в Россию под предлогом собственного использования. Далее организуются интернет-магазины, где можно эти шины купить или привезти под заказ. С введением маркировки, разумеется, этот вид бизнеса закроется.

Ю.И.: Впечатление такое, что правительство пришло к выводу, что на границе навести порядок оно не может, поэтому все теперь должны входить в систему маркировки. Не проще ли было разобраться с таможней?

Е.Ш.: Если вспомнить историю, еще Петр I пытался навести там порядок... [смеется]. Шины — не скоропортящийся продукт. Их приобретение можно отложить на день-два и даже на неделю. Первая продажа шины после введения маркировки у меня длилась 40 минут!

Е.Р.: А как у вас поменялись цены на продукцию после введения маркировки?

Е.Ш.: Цена повысилась, и немало. Но нельзя однозначно сказать, что это связано исключительно с маркировкой. На днях я получил счет на автомобильные камеры и увидел, что цена выросла на 20%, и это при том, что камеры не маркируются...

Е.Р.: Сколько у вас стоит маркировка?

Е.Ш.: 50 копеек. Насколько мне известно, цена сейчас единая...

Е.Р.: Очевидно, что эти 50 копеек не сказываются на цене шубы, платья или шины — они просто растворяются в их стоимости, но если говорить о молочной продукции, то при стоимости пакета молока в 30 рублей разница уже будет ощутима.

Если Егор Владимирович 40 минут продавал одну шину, то как мне продать один пакет молока? Допустим, нам с 1 декабря разрешили просто нанести этот знак на упаковку, но с 2023 года мы, таки или иначе, должны будем перейти на поштучную продажу по маркировке! Когда речь идет о том, что с рынка уйдет фальсификат, нужно понимать, что у этой «монеты» есть две стороны. Молочная отрасль не является высокорентабельной и очевидно, что все затраты лягут на конечного потребителя.

Трают новые рынки

Как я уже сказала, это очень серьезно скажется на стоимости пакета молока. Это дополнительное оборудование, логистика, найм людей...

А ведь в нашей отрасли уже внедрена ГИС «Меркурий». Мы официально отчитываемся перед государством, работа электронного учета налажена!

Предприятия точно также инвестировали в покупку и установку ПО, ведь все понимают, что набор накладных происходит не в ручном режиме. За разработку и сопровождение таких программ малый бизнес отдает крупные суммы и страшно представить, что происходит у крупных компаний...

Ю.И.: Скажите, если говорить о региональном рынке, вы чувствуете присутствие фальсификата? Можно ли было решить вопрос контрафактной продукции с помощью органов Роспотребнадзора или иных органов внутренних дел?

Обязательно ли было возлагать все это на конечного потребителя? Ведь даже без этого бизнес несет серьезные затраты...

Е.Р.: «С рынка уйдет фальсификат», — говорят нам. А кто осуществляет контрольную функцию? Никто.

В настоящий момент ситуация обстоит так: мы за знаки заплатили, а если в магазине продукция не прошла, то вся партия возвращается производителю по причине того, что «мы не можем этим торговать».

Появляется множество проблем. У нас была ситуация, когда два дня не работал национальный каталог. Техподдержка не может ничего сказать кроме: «Извините, мы над этим работаем».

Что будет, если то же самое случится с «Честным знаком»? Коды не перейдут в магазин, права продавать такой продукт нет. Срок годности какой? Кто это компенсирует?

Е.Ш.: Когда я первый раз дозвонился до техподдержки, я задавал очень много вопросов и в конце разговора мне прямо сказали: «Отстаньте от меня. Мы контролируем только отгрузку, а ваши марки, которые еще не прошли через нас, нас не интересуют!».

А.В.: Все мы поработали с представителями ГИС «Меркурий», ездили на мероприятия, семинары, общались с ними, разговаривали с Роспотребнадзором... А где «Меркурий» сейчас? Только приемка и отгрузка?

Е.Р.: Нет, он дает полную отслеживаемость партий.

Ю.И.: Егор, у вас замечательный характер. Дай Бог всему бизнесу такой. То, что вы решение правительства выполняете «под козырек», — это прекрасно, но вопрос, «а что вы от этого получаете?», остается открытым.

Если любое лицо может обратиться в Центр развития перспективных технологий и начать легализовывать через покупаемые за 50 копеек марки низкокачественную, фальсифицированную продукцию... В чем смысл?

Е.Р.: Практика показывает, что потребителя возмущает только рост цен, при этом обвиняет он в этом исключительно производителя. Везде ретранслируют, что «Честный знак» дает гарантию качества продукта, однако по-факту ничего кроме повышения цены и не изменилось.

Ю.И.: Мы часто слышим о выявленных фактах отсутствия маркировки, в то время как о фактах выявления крупных партий фальсификата мы не слышим. Получается, что сегодня делается акцент не на борьбу с фальсификатом, а на борьбу с немаркированной про-

НавигаторLIVE запустил серию круглых столов, на которых эксперты из разных отраслей, представители власти и бизнеса могут обсудить актуальные проблемы.

Хочешь стать участником?

Звони по тел.:
8-909-135-68-51

или пиши нам в группу
✉ navigator_kirov_group



Сканируй QR-код
и смотри запись
прямого эфира (16+)



Сканируй QR-код
и оставляй заявку
на бесплатную
консультацию по
цифровой маркировке
от ГК «К)Сервис»

дукцией. На мой взгляд, вся эта система не доказала своей эффективности.

В товарах проступает «Честный знак»

А.В.: Давайте обсудим важный момент: как подготовиться бизнесу для работы по новым правилам и не переплатить? В первую очередь, бизнес должен создать квалифицированную цифровую подпись и зарегистрироваться в «Честном знаке». После регистрации встанет вопрос маркировки остаточной продукции. Именно на этом этапе возникает большинство трудностей, потому что никто не консультирует на тему, как сделать все правильно, чтобы не получить штрафы. Нужно купить 2D-сканер, проверить настройки кассы, ее прошивку, убедиться, что она поддерживает маркировку.

Нельзя затягивать до последнего. Сделать все в последний день — нереально! Имейте в виду, что если мы сегодня вносим данные в «Честный знак», то отобразятся они через несколько дней.

Е.Р.: Мы — малое предприятие и объем выпускаемой продукции составляет не более 4 тонн. Еще не известно, во сколько нам встанет интеграция маркировки, но на разработку и автоматизацию работы с ГИС «Меркурий» у нас ушло одновременно 200 тысяч рублей, и еще 100 тысяч рублей ежегодно уходит на обслуживание. Все эти и другие сопутствующие затраты лягут на малый и средний бизнес. По предварительным подсчетам (без учета человеческого ресурса), увеличение конечной стоимости продукта ожидается в пределах от 7% до 10%. К 2023 г. ситуация может измениться еще сильнее.

Е.Ш.: Добавлю, компании пришлось перейти на другую программу 1С, поскольку старая не поддерживала обмен информации с «Честным знаком». Честно скажу, что все это дорогое удовольствие: приобретение сканеров, ПО, лицензий... Сумма получается под миллион рублей! И это речь идет о затратах, которые предложили бизнесу в обмен «ни на что»!

Как мне кажется, все эти нововведения направлены, скорее всего, не на борьбу с контрафактом, а на увеличение налогооблагаемой базы. Фактически, предприниматель, который сейчас заходит на рынок, и хочет делать все по закону сталкивается с «серым» бизнесом...

Ю.И.: Помимо конкуренции, в бизнесе много людей преклонного возраста, которые начинают отходить от дел просто потому, что не готовы ко всем этим изменениям психологически. Конечно, таким продвинутым пользователям, как Егор это может и в «плюс»...

Е.Ш.: Я тоже боюсь! Сейчас мои «серые» конкуренты меня очень сильно «поджимают». Я до конца не понимаю, смогу ли обеспечить расходы, связанные с внедрением маркировки.

Ю.И.: Первый год использования маркировки на меховых изделиях действительно показал «обеление» оборота. Если раньше объем рынка оценивали в 7 млрд рублей, то по итогам года ведения бизнеса по новым правилам получилось 40 млрд рублей. Следует признать, что увеличения налогов не произошло, потому как вдруг выяснилось, что подавляющая часть предприятий работает на ЕНВД. Вы думаете, что его отмена просто так совпала с введением маркировки? Если бы «вмененка» осталась, то фискальный вопрос было бы трудно решить, а сейчас он решается довольно легко.

Продолжение на стр. 12

Е.Р.: Пусть эта фраза не моя, но она мне очень понравилась: «Мы тратим деньги, мы покупаем услугу, но услуги нет!». Мы все должны сделать сами, несем затраты, ищем специалистов... Соглашусь с Егором: «Государство сказало — я делаю». Но почему, покупая услугу, отдавая за это деньги, я получаю новую головную боль?

Ю.И.: Вопрос в том, услугу ли вы покупаете? По сути, получается, что бизнес платит, чтобы государству было проще его контролировать.

Е.Ш.: Точно! Если так, то возникает риторический вопрос: «Почему бы государству не выпустить нацпроект, в рамках которого бизнес получит все необходимое для реализации их же инициатив?»...

А.В.: Когда вводился «Честный знак», он продвигался как бесплатная система — берите и пользуйтесь — затраты составляли порядка 10 тысяч рублей, но...

Е.Р.: ... но попробуйте обработать 300 накладных вручную!

Ю.И.: Но как было с аптеками? Пришла партия лекарства, а в систему ее еще не занесли. Больные люди выстраиваются в очереди, потому что им необходимо это лекарство, а им просто не могут его продать. Фармацевты были вынуждены оставлять упаковки, а их содержимое продавать. В период пандемии ситуация накалилась до такого, что власти просто были вынуждены разрешить продавать лекарства без оборота через эту систему.

Е.Р.: Как тогда, когда мы готовились к внедрению ГИС «Меркурий», так и сейчас, мы не ждем других, надеясь на отсрочку, но и первыми не бросаемся.

Ю.И.: Выполнил ли «Меркурий» функцию выявления нелегальной продукции? Я, порой, с удовольствием смотрю отчеты Россельхознадзора, курирующего это, и ни разу не видел, чтобы что-то серьезное было выявлено...

Е.Р.: Как участник рынка, никаких изменений я не ощутила. Вполне вероятно, что сказались еще и пандемия, год был непростой. За все три года работы с «Меркурием» наши машины попали под проверки всего два раза.

А.В.: Видел ли кто-нибудь из вас, чтобы кто-то в магазине сканировал эти коды?

Ю.И.: А что это вам даст?

Е.Р.: Вы прочтаете там тоже самое, что и на упаковке.

Е.Ш.: Юрий Геннадьевич, когда я скачал это приложение и начал его изучать, я нашел очень интересную кнопку: «Получите задание». Нажав

на нее, пользователь получает список, в котором: «проверь, где торгуют немаркированными сигаретами»; «проверь, где продают немаркированное лекарство»; проверь-проверь-проверь... Фактически ситуация обстоит так, что государство еще и контролирующую функцию переложило на конечного потребителя.

Ю.И.: Система «Меркурий» не дала должного эффекта. Спустя 5 лет после внедрения ЕГАИС «Коммерсантъ» писал, что оборот нелегальной алкогольной продукции на российском рынке составляет порядка 20-25%. Напрашивается вывод: мы вечно ищем какую-то «палочку-выручалочку», которая поможет нам прекрасно жить и ничего не делать. Нельзя ли поступить проще? Например, повысить эффективность уже существующих структур по борьбе с нелегальным оборотом. После реформ Петра I много лет прошло, может пора уже начать бороться с производителями некачественного товара, а не искать эту «волшебную палочку»?

А.В.: К сожалению, введенную систему уже не изменить. Сейчас необходимо просто принять ситуацию, и помочь государству найти слабые места в системе, тем самым ее совершенствуя.

С новым кодом

Е.Р.: Нам всем хочется дать один совет: не откладывайте все на последний день, ищите специалистов, общайтесь с бизнесом, который уже «варится» в этом. Не ждите ответа от техподдержки, там вы не получите ответа. Ищите рядом — спрашивайте у коллег!

Е.Ш.: Бизнесу нужно определиться, на какой он стороне. Либо он работает законно и начинает следовать закону, либо работает «по-серому» и рано или поздно его закроют. Как ни печально, в России популярна одна известная поговорка: спасение утопающего — дело рук самого утопающего... Самый честный ответ ты получишь от бизнеса — другого варианта нет. Обратившись в органы ты столкнешься либо с некомпетентностью, либо с закрытостью информации. Сейчас шаги известны. Меховая отрасль, табачная отрасли прошли через это. В конце-концов, обратитесь ко мне, спросите как мы прошли этот путь. Мне есть чем поделиться!

А.В.: Выбирайте качественные продукты, чтобы не платить дважды. Полностью соглашусь, готовить свое предприятие и производство к маркировке необходимо поэтапно и своевременно, обращаться в компетентные компании и обязательно посещать мероприятия и семинары, где можно пообщаться с другими представителями бизнеса. Благо, эпидемиологическая обстановка сейчас уже позволяет посещать мероприятия в оффлайне, пусть и в ограниченном количестве.

Ю.И.: Давайте соберемся через год и обсудим, стало ли лучше жить бизнесу с ведением маркиров-

Что и когда маркировать

• **Меховые изделия**
Дата запрета: 12 августа 2016

• **Обувь**
Дата запрета: 1 марта 2020
Маркировка остатков: до 1 мая 2020

• **Табак и табачная продукция**
Дата запрета: 1 июня 2020

• **Лекарства**
Дата запрета: 1 июля 2020
Дата запрета для препаратов из категории высокозатратных нозологий: 1 июля 2019

• **Фототехника**
Дата запрета: 1 октября 2020
Маркировка остатков: до 1 декабря 2020

• **Парфюмерия**
Дата запрета: 1 октября 2020
Маркировка остатков: 30 сентября 2021

• **Шины и покрышки**
Дата запрета: 1 ноября 2020
Регистрация в «Честном ЗНАКе»: в течение 7 дней с момента, как стали участником оборота.
Маркировка остатков: до 1 марта 2021

• **Товары легкой промышленности**
Дата запрета: 1 января 2021
Маркировка остатков: до 1 февраля 2021

В стадии эксперимента

• **Велосипеды**
Предполагаемая дата запрета: 31 мая 2020

• **Молочная продукция**
Предполагаемая дата запрета: 1 декабря 2020

• **Кресла-коляски**
Предполагаемая дата запрета: 1 июня 2021

ки продукции. Так или иначе, раз уж эта ситуация появилась, нужно подталкивать ее к совершенствованию. Возможно, что так она начнет давать реальный эффект и действительно вытеснить с рынка контрафакт.

Е.Ш.: Как представитель бизнеса, я хочу, чтобы контролирующие органы понимали, что есть бизнес, который хочет и пытается закону следовать. В производстве бывает всякое бывает: и сбой ПО, и человеческий фактор... Хочется, чтобы бизнес получал советы и поддержку, а не сразу наказание. Бизнесы работающие в «серой» схеме видно сразу, поэтому бороться нужно с ними, а не с теми, кто честно пытается работать в рамках законодательства.▲ (0+)

Что понадобится для работы с маркировкой

Суть маркировки — в нанесении на каждый товар уникального контрольно-идентификационного знака (КиЗ), по которому можно отследить путь товара в обороте. Производители продают продукцию поставщикам и рознице, а информация об этом отображается в госсистеме «Честный ЗНАК». Ей управляет единый оператор маркировки — Центр развития перспективных технологий.

Работа с маркированными товарами потребует обновленного оборудования. Что придется сделать:

1



Создать ЭЦП и получить УКЭП (усиленную квалифицированную электронную подпись).

2



Подключиться к электронному документообороту. Передавать КиЗ можно только в электронном виде.

3



Зарегистрироваться в государственной системе «Честный ЗНАК».

4



Установить или обновить систему товаручета, настроить ее для работы с маркированными товарами.

5



Всем, кроме производителей, — купить 2D-сканер или проверить старый.

6

Рознице — установить или обновить онлайн-кассу, заключить дополнительное соглашение с оператором фискальных данных.

Ипотека подогрела спрос. Тенденции и прогнозы



Артём Пищик,
управляющий Кировским
отделением ПАО Сбербанк



Елена Князева,
генеральный директор
ГК Горизонт - ПРОФИ



Антон Суслов,
соучредитель компании
«Алтай-Строй»



Сканируй QR-код
и смотри запись
прямого эфира

МЕДИАПРОЕКТ НАВИГАТОР LIVE В ЦИФРАХ

> 300

прямых трансляций, в том числе
и выездных, проведено за год

> 256

приглашенных экспертов (первые
лица компаний и их сотрудники)

45 347

рекордное количество просмотров
одного прямого эфира

2 400 км

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

286 345

секунд в эфире

> 50

прямых эфиров прошло в рамках проек-
та «Экспертное мнение»

30 216

просмотров одного прямого эфира
нового проекта HOT LINE*

650 235

суммарное количество просмотров
нового видеопроекта #ЯВыбираюВятское
за восемь месяцев

Биомеры будут приняты. Что ждать частным лицам и бизнесу?



Юрий Тырыкин,
руководитель компании
«Страна карт»



Марина Белокрылова, заместитель
управляющего Кировским
отделением ПАО Сбербанк



Сканируй QR-код
и смотри запись
прямого эфира

Чего хотят женщины?



Анастасия Грицина,
руководитель
«ТЭК Империя Авто»



Сканируй QR-код
и смотри запись
прямого эфира

Бьюти-индустрия возвращается к прежнему режиму работы. Организаторы концертов просят снять ограничения на проведение мероприятий



Руслан Мамедов,
культурный и общественный
деятель, продюсер, шоумен



Андрей Маури, председатель
правления ГК «Маури» и
председатель КРО «Деловая Россия»



Сканируй QR-код
и смотри запись
прямого эфира

НавигаторLIVE – медиапроект для бизнеса и о бизнесе

Предлагаем вам принять участие в активно набирающем популярность проекте НавигаторLIVE 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+

Как сохранить эмоциональное здоровье в кризис

В этот непростой период люди находятся в состоянии стресса: тревога, неизвестность, информация с разных сторон. Это негативно влияет на наше здоровье. Что делать со стрессом и как заботиться о себе? Дмитрий Шаменков, врач и директор НОЦ «Информационные и социальные технологии в медицине» МГМУ им. И.М. Сеченова, о том, как пережить «идеальный шторм».

Все, что происходит сейчас – своеобразная прививка для человечества, которая заставляет нас подготовиться к чему-то большему. И если мы в глобальном смысле не изменим модель своего повседневного поведения, то столкнемся с достаточно серьезными изменениями климата, которые будут сопровождаться транзитом разного рода инфекций, в том числе и вирусных, и бактериальных, и в этом смысле есть, о чем задуматься. Все происходящее – это стресс-тест для системы здравоохранения и каждого из нас, но кроме этого – глобальное осмысление эволюционного процесса.

Профессор Гарвардского университета Мартин Новак сказал: «Люди склонны считать, что эволюция – беспощадная борьба за выживание, но в действительности движущей силой эволюции всегда было сотрудничество». Если мы посмотрим на траекторию эволюции, то она всегда была связана с объединением отдельных живых систем и людей вокруг решения общих проблем. В ходе такого объединения и сотрудничества у систем возникали уникальные свойства, которые называются в эволюционном процессе эмерджентными свойствами. Они давали возможность в дальнейшем снова и снова справляться с подобными проблемами. Те системы, которые не участвовали в сотрудничестве, постепенно остались где-то на задворках: наблюдая живую природу, мы отчетливо видим, что на нашей планете доминируют сотрудничающие виды.

Для нас этот закон, связанный с объединением вокруг общих результатов, выражается в том, что, как только мы теряем коммуникацию и разобщаемся, это оказывается наибольшей угрозой для выживания, мощным стрессом. И вот это состояние, в котором мы оказываемся вдруг один на один с собой и боремся с какими-то трудностями – является наиболее губительным в плане факторов риска для нашего здоровья. Падает физическая активность, повышается склонность к полноте, ухудшается сон, повышается сопротивляемость стенок сосудов, растет артериальное давление, уровень кортизола, иммунитет проседает.

Недавние исследования университета Калифорнии в Лос-Анджелесе показали, что когда человек оказывается один на один с проблемой или в изоляции, в этой ситуации резко растет уровень воспаления в организме. Потому что эволюционно мы должны быть вместе друг с другом, и когда мы вместе, вероятность получения ран ниже. То, что состояние изоляции для нас является наиболее важным фактором риска, доказано в совсем недавних работах.

Кроме того, связь между людьми является критическим фактором, который определяет наличие или отсутствие у нас чувства цели, и очень важно понимать, что разобщенность на физическом уровне не должна стать разобщенностью на уровне смыслов, содержимого, на уровне коммуникации, иначе мы столкнемся с последствиями немного большими, чем те проценты смертности, которые мы наблюдаем сейчас.

Стрессоустойчивостью нужно заниматься на регулярной основе – это как ежедневные тренировки: если постоянно занимаешься, и тебе нужно вдруг пробежать стометровку, то ты выполнишь ее с легкостью.

Поэтому рекомендация для всех: важно готовить себя к ситуациям подобного типа, для этого есть специальные практики. За счет достаточно простых упражнений можно облегчить себе прохождение через стресс.



Так же важно понимать, что то, как сейчас мы переживаем стресс, повлияет на наше состояние здоровья в будущем. Можно сейчас держаться, как камень, и говорить, что все ок. Но потом, когда эта ситуация пройдет, организм неожиданно сломается. Чтобы он не сломался, важно сейчас предпринимать действия, которые могут нас подготовить:

1. Социальная интеграция и элементы психотерапии

Чем быстрее вы воспримете ситуацию, как долгоиграющую, тем быстрее вы сможете ее принять и найдете ресурс для действия. Уходить в отрицание, как многие делают считая, что проблемы не будет, это не выход. Проблема будет и она существенно повлияет на поведение масс.

Каждому следует понимать: каким бы сильным человеком вы ни были, первое, что важно сделать – признать наличие сложных переживаний и поделиться ими с близкими людьми. Если у вас есть система доверительных отношений, в которых вы можете открыть себя и поделиться сложными состояниями и переживаниями, то вы молодец, вы победите, потому что в моменты сильного стресса нужен так называемый социальный буфер. Этот буфер обеспечивает 60-70% успеха в защите нашего здоровья от воздействия стрессового фактора. Если его нет, найдите для себя социальную поддержку. Это может быть ваш близкий или знакомый человек, а также психотерапевт или психолог. Может быть даже какая-то группа, в которую вы сможете обратиться, прийти за поддержкой, в которой сможете признать наличие переживаний и тем самым снизить уровень необходимости создавать правильную картинку вокруг себя.

Это первостепенный фактор, и если вы сделаете только это – уже будет достаточно для того, чтобы защитить себя от многих проблем со здоровьем. Но его можно подкрепить дополнительными факторами, они тоже могут сыграть защитную роль. Но их эффективность будет невысока, если вы не имеете возможности анализировать то, что с вами происходит. Поэтому огромную роль играет сочетание этих факторов.

2. Хорошее самочувствие

В английском языке есть прямое указание на то, что конкретно нам нужно делать с собой для того, чтобы действительно улучшить качество работы систем саморегуляции. По-научному это называется biofeedback, или биологическая обратная связь. То есть мы можем наладить связь между нашим сознанием и физическими ощущениями. Можно начать целенаправленно себя хорошо чувствовать, не дожидаясь проблем со здоровьем. Начните выделять небольшое количество времени, чтобы понаблюдать за тем, как вы дышите, за ощущениями во время дыхания в животе, в своем теле. Таким образом в организме настраивается биологическая обратная связь между мозгом и телом, и мозг начинает автоматически настраивать процессы здоровья в организме. На протяжении дня достаточно 5-10 минут для микронастройки на такие позитивные состояния.

Цель физиологически определяет наше восприятие. То, что мы получаем информационно от мира, определяется тем, на что мы настроены. Поэтому, настраиваясь на здоровье, мы тем самым очищаем восприятие, начинаем другими глазами смотреть на мир и выходить из состояния стресса. Эта простая практика, даже если делать ее даже один раз в день, значительно приблизит вас к здоровью. Безусловно, есть много других инструментов и практик. Это самая базовая. Это такой 1% действий, который дает 50% успеха.

3. Сон

Важный фактор, который защищает наш иммунитет и сознание от развития заболеваний. Выделять достаточное время на сон сейчас критично важно. А для того, чтобы сон был эффективным, важны первые два момента, о которых мы говорили выше. То есть если вы прибегнете к той или иной мере социальной интеграции удаленно и будете работать с восстановлением контакта с телом и дыханием на протяжении дня, то и сон будет гарантированно лучше. Но еще мы можем выделять специально время на сон. Нормальное время сна – минимум 7.5 – 9 часов.

4. Гигиена внимания

Исследования Стэнфордского университета показали, что наш mindset (в пер. с англ. – образ мышления) более критично на нас влияет, чем даже наши гены. От того, какой вы информационный поток поглощаете, зависит то, что вы воспринимаете. Есть много известных экспериментов. Говори слово «лимон» или выдавливай его – пойдет слюна. Все просто. Поэтому действительно наше тело реагирует на то, что происходит в нашей психике, это известный факт.

На протяжении дня мы легко можем отвлекаться от своих целей на новости, например, новостная лента – это плохо, но она отвлекает внимание. И в этой ситуации, когда для нас фактор стресса первичен, и все сосредоточено на вирусе, мы просто можем утонуть там – и, соответственно, можем принимать ошибочные решения, основанные на панике. Поэтому так важна гигиена внимания. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»



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?

Игорь Камынин, коммерческий директор компании OLTRI

Тяжело в учении: как выйти на экспорт подготовленным

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 логистики 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+)

#ЯВЫБИРАЮВЯТСКОЕ

Любишь и покупаешь продукты и товары вятских брендов? Пользуешься услугами местных компаний? Ценишь качество и сервис? Тогда фотографируйся с любыми брендами нашего города, с товарами, продуктами или символикой, публикуй снимки на личной странице в ВКонтакте или Instagram с хэштегом #ЯвыбираюВятское. Также можете выкладывать вкусные рецепты, стихи, песни и даже полезные советы с продукцией местных производителей! Стань самым креативным, смотри прямой эфир НавигаторLIVE в группе ВКонтакте navigator_kirov_group 5 мая и получи крутые подарки от партнеров!

#БИЗНЕСУЖИТЬ2021 ГОВОРИМ МЫ ВСЕМУ ДЕЛОВОМУ СООБЩЕСТВУ РЕГИОНА И ПРОДОЛЖАЕМ ПОДДЕРЖИВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ПОДДЕРЖИТЕ МЕСТНЫЕ КОМПАНИИ, СКАЗАВ: «ДОВЕРЯЮ! ПОКУПАЮ! Я ВЫБИРАЮ ВЯТСКОЕ!».

ПАРТНЕРЫ МЕДИАПРОЕКТА #ЯВЫБИРАЮВЯТСКОЕ



Производственный холдинг «Здрава»

Праздник вкуса каждый день!

zdrava.com [zdravalike](https://vk.com/zdravalike) [zdrava_kirov](https://www.instagram.com/zdrava_kirov)



Отсканируй QR-код и смотри промо-ролик медиапроекта #ЯВыбираюВятское



АО «Кирово-Чепецкий хлебокомбинат»

С нами вкуснее!

chudohleb.ru [chudohleb43](https://vk.com/chudohleb43) [chudohleb](https://www.instagram.com/chudohleb)



@madeinvyatka



madeinvyatka



Юго-западный рынок

С наших полей на Ваш стол!

rynok43.ru [8 \(8332\) 71-14-05](tel:8(8332)71-14-05)
[rynok43](https://www.instagram.com/rynok43) [rynok.kirov](https://vk.com/rynok.kirov)

Подробную информацию об организаторе, правилах проведения, количестве призов, сроках, месте и порядке их получения узнавайте по тел.: 8 (8332) 57-68-46. (0+)

Недвижимость 2.0: аналитика и прогнозы

Деловая активность в регионе оживает после локдауна. Поэтому с соблюдением всех мер санитарно-эпидемиологической безопасности в Кирове прошел масштабный VII форум по недвижимости «Рынок жилья 2020-2021. Аналитика и прогнозы».

Для обсуждения современных реалий российского рынка недвижимости в условиях неравномерного развития локальных рынков, на одной площадке собрались руководители и ведущие специалисты строительных организаций, банков, а также агентств недвижимости, которые, в частности, померялись своими soft skills*. Организатором мероприятия стала «Гильдия Риэлторов Вятки».

В качестве спикеров в мероприятии приняли участие топ-менеджеры и эксперты рынка, среди которых:

- Марина Белокрылова, заместитель управляющего Кировским отделением ПАО Сбербанк;
- Дмитрий Павлов, директор по маркетингу группы компаний «Железно»;
- Татьяна Демина, генеральный директор УК «Азбука быта»;
- Карина Себелева, учредитель компании «Регистрационное бюро», председатель правления АКО «Гильдия Риэлторов Вятки»;
- Эльвира Епишина, председатель комитета по аналитике Российской Гильдии Риэлторов (г. Пермь).

Выступая на форуме, спикер Карина Себелева подвела итоги активного для рынка недвижимости 2020 года, а также озвучила тенденции и тренды на 2021 год. Эксперт отметила, что на рынке в текущем году сказывается его цикличность. Текущий год будет кризисным, что уже находит свое подтверждение в первом квартале. Тем не менее, эксперт считает, что уже к началу 2 квартала 2021 года спрос и предложение должны немного стабилизироваться.

В мероприятии также принял участие эксперт по подготовке переговорщиков, риэлтор-практик и член Национального Совета РГР Вячеслав Егоров (г. Казань), который провел с участниками форума Чемпионат по переговорным играм среди риэлторов.

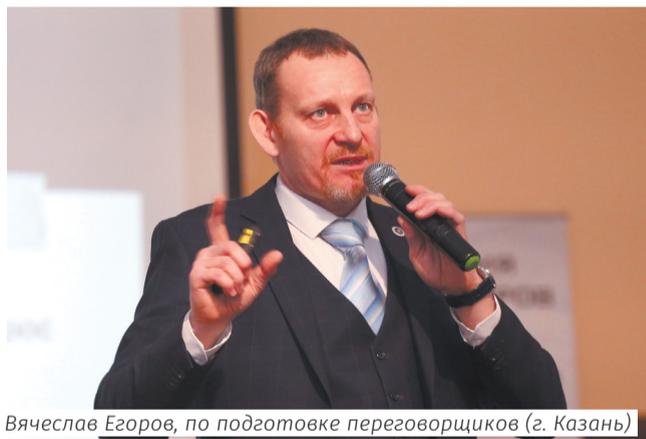
— Я считаю, что переговорные игры — лучший формат для подготовки специалистов. Современные реалии таковы, что семинары не дают должного эффекта, а тренинг и вовсе, в определенных кругах, стал чуть ли не ругательным словом. Именно игра позволяет прожить на практике момент взаимодействия с клиентом. Проведение подобных «соревнований» внутри коллектива очень хорошо помогает развивать навыки переговорщика. Ведь риэлтор, в первую очередь, — переговорщик, представитель своего клиента, который должен уметь отстаивать его интересы, — комментирует Вячеслав Егоров.

Благодаря гибкости и слаженной командной работе коллектив Центра Недвижимости занял первое место в командном зачете Чемпионата. Первое место в индивидуальном зачете заняла Оксана Плюсина, руководитель направления trade-in ГК «Железно». Уже в декабре победители отправятся на Российский Чемпионат по переговорным играм в Казань. **Р** (16+)

*soft skills – в пер. с англ. гибкие навыки



Центр Недвижимости занял 1 место в Чемпионате по переговорным играм среди риэлторов в командном зачете



Вячеслав Егоров, по подготовке переговорщиков (г. Казань)



Организаторы, партнеры и спикеры VII форума недвижимости



Светлана Чешуина, президент АКО «Гильдия риэлторов Вятки»

— Я очень хочу поблагодарить всех участников форума за поддержку нашего мероприятия! Изначально мы задумали провести его сразу же после аналитического форума, состоявшегося в 2019 году, но пандемия внесла свои коррективы в наши планы. Как только появилась возможность, мы сразу же взяли за организацию этого масштабного форума. И вот мы начинаем 2021 год, задавая рабочий и деловой импульс сфере недвижимости. Деятельность риэлторов требует определенных навыков и знаний, она уникальна, и мы рады сотрудничеству, поддержке и партнерству с банками и застройщиками. Спасибо всем, кто поддержал нас!



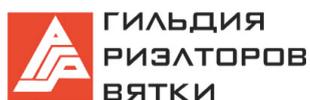
Андрей Усенко, президент Вятской ТПП

— По нашим оценкам, для сферы недвижимости 2020 год был неплохим. Ряд отраслей пострадали на порядок сильнее. Здесь нужно отдать должное, во-первых, государству, которое оказало колоссальную поддержку бизнесу, а во-вторых, всем участникам этого форума, профессионалам своего дела, потому что они с этой трудной ситуацией справились. Что касается прогнозов на 2021 год, то здесь не стоит загадывать наперед, ведь развитие ситуации на рынке может быть крайне непредсказуемым. В приоритет встают профессиональные навыки, которыми обладают наши риэлторы, а также те знания, которые они на этом форуме получают. Мы же сейчас, как и в 2020 году, продолжим перезапуск деятельности торгово-промышленной палаты: активно выходим в онлайн-формат, а также развиваем взаимодействие со многими отраслями. Сфера недвижимости является для нас приоритетной, поскольку мы видим возможности для оказания содействия компаниям из этой сферы. А это значит, что мы всегда будем рады сотрудничеству с ними!



Эльвира Епишина, учредитель компании «Аналитический центр «КД-консалтинг», г. Пермь

— В прошлом году рынок недвижимости в силу известных причин продемонстрировал «незапланированные» тренды. Общими для всех регионов оказался тренд роста цен и на первичном, и на вторичном рынке недвижимости. При этом во второй половине 2020-го количество сделок в сравнении с первым полугодием выросло на 40-50%, как следствие, ажиотажный спрос «вымыл» с рынка ликвидные предложения. Также прошлый год продемонстрировал ипотечные рекорды — 1,7 млн кредитов на 4,2 трлн рублей, из них по льготной ипотеке — 340 тыс кредитов на 985 млрд рублей. На фоне других регионов, рынок недвижимости Кирова в 2020 году показал хорошую стрессоустойчивость — наблюдалась высокая покупательская активность даже в самый пик ограничений. Главными драйверами спроса стали снижение ключевой ставки и процентных ставок по вкладам (в том числе программы льготной ипотеки), а также лихорадка на биржевых и валютных рынках. Эта нестабильность привела на рынок недвижимости желающих сохранить средства.



Вакцины для питомцев настраиваются на штаммы

Прививки для собак и кошек: какие, когда делать и почему? Вместе с экспертами ветклиники «Биосфера» развеваем мифы о нерегулярности вакцинирования питомцев.

Хочется и не колетса

Календарь прививок от времени года не зависит. Однако весной начинается таяние снега, отмечается повышенная влажность — это самое лучшее время для сохранности болезнетворных агентов в окружающей среде. Соответственно, весна — рискованное время для животных, которые могут подхватить инфекцию сами или вы занесете микрофлору с улицы в дом на обуви и одежде.

Март-апрель — благоприятный период для вакцинации, чтобы успеть сформировать полноценный иммунитет у питомца.

— Для того, чтобы избежать вирусных инфекций, необходимо ежегодно делать профилактические прививки. Заболевания всегда проще предупредить, чем лечить, — комментирует Иван Заварухин, специалист визуальной диагностики сети ветеринарных клиник «Биосфера». — Если вакцинация ранее не проводилась, обязательно проконсультируйтесь с врачом и он назначит необходимые прививки.

Обязательно необходимо сделать прививку от бешенства. В Кировской области ежегодно выявляются случаи заболевания бешенством, а данное заболевание не поддается лечению и является смертельным как для животных, так и для человека. Это миф, что домашним животным данную прививку делать не надо. Всех животных,



Иван Заварухин, специалист визуальной диагностики сети ветеринарных клиник «Биосфера»

имеющих доступ на улицу или контакт с другими животными в домашней обстановке, вакцинировать категорически необходимо.

— Также очень важна защита от группы видоспецифичных инфекционных заболеваний. Мне, как ветеринарному врачу, часто приходится слышать от владельцев животных отказы от прививок. Причины называют самые разные. Запомните, что инфекционные заболевания передаются воздушно-капельным путем, через воду, грунт или через биологические жидкости (слюна, мокрота, моча, кровь и т.д.). Хозяин животного может сам принести источник заболевания на руках, одежде, обуви. Поэтому животных вакцинировать необходимо ежегодно. Добавлю, что нет подтвержденных данных о заболевании домашних животных covid-19 и передачи вируса человеку, так что этого опасаться вряд ли стоит, — рассказывает Иван Заварухин.

Операция «Вакцинация»

Первая вакцинация привязана к возрасту котенка или щенка и проводится минимум с 5-недельного возраста. Прививка от бешенства — с 12 недель.

По поводу выбора вакцины — импортная или отечественная, какого производителя — врач на приеме может дать рекомендации об особенностях, если вы не имеете своих предпочтений. В сети ветклиник «Биосфера» используют препараты, которые зарекомендовали себя как эффективные и безопасные. Вакцинация доступна по цене: от инфекций — 400-660 рублей в зависимости от производителя, от бешенства — 300 рублей.

После прививки врач вносит данные о вакцинации в ветеринарный паспорт — самый главный документ в жизни питомца.

— Чтобы вакцинация была безопасной, нужно соблюдать простые правила. Животное должно быть здорово, за 5-14 дней до прививки надо дать питомцу глистогонное средство (если дегельминтизация не проводится регулярно), чтобы его организм дал адекватный ответ на вакцину. На приеме врач соберет анамнез, и, если животное склонно к аллергиям, обязательно предупредите врача об этом, — отметил Иван Сергеевич. ☞



БИОСФЕРА
ветеринарная клиника

На консультацию и/или лечение можно записаться по телефонам клиник «Биосфера»:

- ул. Солнечная, 19 б. Тел. 44-97-97
- ул. Московская, 4. Тел. 38-39-40
- ул. Чернышевского, 7. Тел. 44-27-97
- ул. М. Гвардии, 2 д, Новоятский р-н. Тел. 44-67-97
- или по телефону круглосуточного филиала на пр. Строителей, 9/1. Тел. 44-37-97.

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



АРЕНДА КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛА В САМОМ ЦЕНТРЕ КИРОВА

Если вам нужно провести презентацию, конференцию, мастер-класс или любое другое мероприятие, приглашаем вас в новый, современный, оборудованный всем необходимым конференц-зал!

☛ ул. М.Гвардии, 82, 3 этаж

- Площадь 75,3 кв.м
- Вместимость до 80 чел.

850 руб./час

Звоните по телефону
8-922-921-15-93

В стоимость аренды входит:

- проектор
- компьютер
- звуковое оборудование
- микрофон
- кулер с холодной и горячей водой
- флип-чарт
- комфортные стулья с мини-столиками

ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ МОИМ СЫНОМ И ВАШИМ ЗДАНИЕМ?

“

ВОЗЬМЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА БЕЗОПАСНОСТЬ ВАШЕГО ЗДАНИЯ — ПАВЕЛ РЫЛОВ, ДИРЕКТОР «КИРОВСКОЙ ЭКСПЕРТНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ» («КЭСО»)



МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ВСЕХ

— Я, как отец, несу на своих плечах ответственность за безопасность своего сына. Точно также и вы, как директор компании, на своих плечах несете ответственность за безопасность своих людей. А это значит, что нужно заботиться и о безопасности здания, в котором находится ваша организация. Многие просто не задумываются о том, что большую часть своего времени проводят внутри железобетонной конструкции, любой дефект или неисправность которой могут причинить вред их здоровью или даже похоронить заживо.

Уважаемые собственники, задумайтесь! Это жизни людей. Это ваши инвестиции. Это ваши деньги. Вам выгоднее, чтобы срок эксплуатации здания был как можно дольше. Именно поэтому я предлагаю передать вопрос безопасности здания под нашу ответственность — «Кировской экспертно-строительной организации». Мы проследим, чтобы все необходимые обследования и диагностика были проведены вовремя.

ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ — УСЛУГА «ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК»

Если планируете строить торговый центр или новое производственное помещение, даже любой ангар под склад, вам выгодно воспользоваться нашей услугой — «технический заказчик». При строительстве возникает миллион нюансов и столько же необходимой документации. Разобраться в этом могут только профильные специалисты. Мы готовы подключиться на любой стадии строительства. Берем на себя проектирование, ищем самых надежных подрядчиков, согласовываем всю документацию и получаем разрешение на строительство. Контролируем качество и сроки строительных работ, а также смету. Ни одного лишнего рубля потрачено не будет — гарантирую лично! Предоставляем детальный отчет о ходе строительства. Вы как инвестор просто приезжаете перерезать ленточку и получаете готовое здание для вашего бизнеса.

НАДСТРОИМ, ОТРЕМОНТИРУЕМ, ПОСТРОИМ

Еще один понятный пример, чем мы занимаемся. Вы — собственник одноэтажного здания. Решили надстроить второй этаж. Прежде чем искать подрядчиков, вам нужно заказать комплексное обследование здания, которое покажет, можно осуществить вашу задумку или нет.

Мы проводим такие обследования, а кроме того — организуем строительные работы, капитальный ремонт здания, его реконструкцию или строительство с нуля. Обращайтесь, возьмем ответственность за безопасное строительство на себя! ♡

КЭСО



Киров, ул. Московская, 107Б,
БЦ «Московский», 10 этаж



8 (8332) 219-900



kesocorp.ru



info@keso.pro



kesokirov

РЕСТОРАНЪ • ВАСНЕЦОВЪ • ВЕЛИКИЙ ПОСТ 2021

Суп «Минестроне»
с картофельными кубиками



Суп-крем из кукурузы
и сельдерея с вареньем
из вяленых помидоров



Котлетка из хрустящего теста
и фруктов с сорбетом



Вареники с печёным
картофелем и маслятами
и соусом из белых грибов



Салат из помелёной груши
в виноградном соке
с хлопьями миндаля



Феттуччини с тремя видами помидоров
и приюфельной грибной пастой



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

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С:ЦЕНТР
СОПРОВОЖДЕНИЯ

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

1С:ЦЕНТР
КОМПЕТЕНЦИИ
ПО БЮДЖЕТНОМУ УЧЕТУ

ВНЕДРЯЕМ
1С:ERP



ПРОДАЖА ПРОГРАММ 1С
Бесплатная доставка, установка
ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ

**ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ**
1С:отчетность Отправка отчетности из 1С

ГРУППА КОМПАНИЙ

МастерСофт

ПАРТНЕР ФИРМЫ «1С»

АВТОМАТИЗАЦИЯ

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
АВТОМАТИЗАЦИЯ**
Бухгалтерии, торговли, производства,
бюджетного учета на базе 1С «под ключ»

**ЦЕНТР СЕРТИФИЦИРОВАННОГО
ОБУЧЕНИЯ (ЦСО)**
Сертифицированные фирмой 1С
Преподаватели и курсы 1С



22-22-44
МастерСофт.РФ
Киров, ул. Маклина, д. 40

ПРОФЕССИОНАЛЬНО. ОБУЧЕНИЕ. СКИДКА* НА АПГРЕЙД ДО 50%
ЛИЦЕНЗИОННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

*до 31.12.2021 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ .РФ

1С
БухОбслуживание

0+

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



1С

ОТ 400 РУБ./МЕС.

411-001

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