

# БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

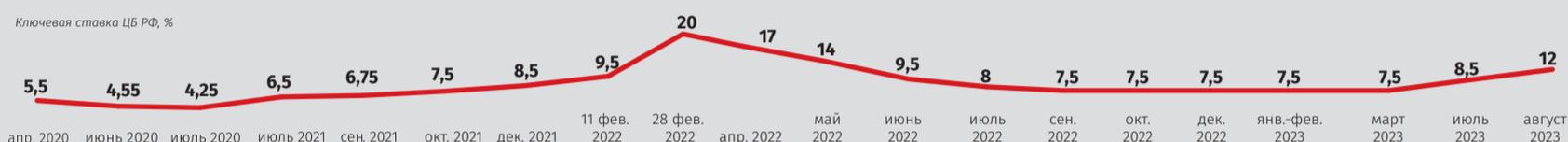
Как компаниям  
снизить налоговые  
штрафы?  
стр. 9 (0+)

4 причины застраховать  
своих сотрудников  
стр. 7 (0+)

Маркировка  
рекламы  
с 1 сентября:  
как бизнесу  
избежать штрафов  
стр. 8 (0+)



Ключевой  
шаг вперед



**Х** БАНК ХЛЫНОВ

8 800 250-2-777  
банк-хлынов.рф

## ВЭД — время возможностей

- Открытие и ведение счета  
БЕСПЛАТНО<sup>1</sup>
- Постановка контракта на учет —  
БЕСПЛАТНО<sup>2</sup>
- Валютный контроль — 0,10%<sup>3</sup>
- Выгодная конвертация<sup>4</sup>
- Персональный эксперт

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



Реклама



Татьяна Богданова,  
нейропсихолог, специалист  
по сенсорной интеграции,  
специалист Бос-терапии,  
руководитель СЦ «Мульти-Kids»

## РАСКРЫВАЕМ ТАЛАНТЫ ДЕТЕЙ

Я работаю с детьми, имеющими трудности в обучении и, как следствие, поведении. Как специалист могу сказать, что они заключаются в особенностях работы мозга таких детей и есть способы помочь это исправить. Причем исправить это гораздо легче, чем терпеть!

### Свою работу строю на принципах:

- 1 Честности и открытости по отношению к клиентам
- 2 Профессионализме. У меня и моей команды опыт работы с детьми, в том числе с особенностями развития, более 10 лет.
- 3 Создания максимально благоприятных условий для раскрытия и развития талантов детей и подростков

- Детский нейропсихолог
- Логопед
- Английский и немецкий язык, групповые и индивидуальные занятия (дошкольники и школьники)
- Репетитор по русскому языку
- Репетитор по математике
- ИЗОстудия «Юный художник»



Мы расширяем,  
открываем второй  
СЦ «Мульти-Kids»  
на ул. Володарского, 171



ул. Верхосунская, 16  
44-65-80  
multikids\_kirov

### НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 4 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 15 ПОДКАСТЫ БК
- 18 ЛАЙФСТАЙЛ

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

Стойки, выкладка:

Автосалон «Kia»	.....ул. Труда, 90
Автосалон «Lada»	.....ул. Труда, 90
Аэропорт «Победилово»	.....ул. Аэропорт, 6
Банк «Хлынов»	.....ул. Урицкого, 40
ВТПП	.....ул. Профсоюзная, 4
Гостиница «Постоялый двор»	.....ул. Герцена, 15
Гостиница «Спутник»	.....ул. Свердлова, 31
«Институт Бизнеса»	.....ул. Герцена, 56
Кафе «Агата»	.....ул. Маклина, 56
Кофейня «Книжный клуб 12»	.....ул. Энгельса, 15
Отель «Арт»	.....ул. Герцена, 88
Офисный центр	.....ул. Герцена, 15
Ресторан «Бочка»	.....Октябрьский проспект, 110
Ресторан «Мельница»	.....Октябрьский проспект, 125
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 Saffetoria	.....ул. Некрасова, 69
Столовая «Три медведя»	.....ул. Базовая, 10
Столовая «Три медведя»	.....пр-т Строителей, 21
Столовая «Горячая ложка»	.....ул. Ленина, 2
Учебный центр «Энергетик»	.....ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум»	.....ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»  
Учредитель: ООО «Газета Навигатор»  
Редакция: ИП Мазуров Михаил Александрович  
Адрес редакции, издателя:  
610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 82,  
офис 321  
Сайт: www.navigator-kirov.ru  
E-mail:  
rotdel@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, 2В.  
Печать офсетная. Номер заказа – 14034.  
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:  
по графику – 13.00, фактически – 13.00  
Дата выхода из печати – 20.08.2023 г.  
Дата выхода в свет – 21.08.2023 г.  
№ 08 (532)

16+

Тираж 5 000 экземпляров

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

# Ключевой шаг вперед

**Центробанк внепланово повысил ключевую ставку впервые с февраля 2022 года. На фоне ослабления рубля она выросла до 12%**

Совет директоров Банка России на внеплановом заседании повысил ключевую ставку с 8,5% до 12% годовых, следует из сообщения регулятора. Это решение «принято в целях ограничения рисков для ценовой стабильности», подчеркнул ЦБ.

— Инфляционное давление продолжает усиливаться. По оценке на 7 августа, показатель годовой инфляции увеличился до 4,4%. При этом текущие темпы прироста цен продолжают ускоряться. В среднем за последние три месяца текущий рост с поправкой на сезонность составил 7,6% в пересчете на год. Такой же показатель базовой инфляции увеличился до 7,1%, — сообщается в релизе ЦБ РФ.

Это второе подряд ужесточение политики за последний месяц. На плановом заседании в июле ЦБ поднял ставку с 7,5 до 8,5% годовых, до этого она не менялась с сентября 2022 года. В последний раз ЦБ повышал ее в феврале 2022 года — тоже внепланово — с 9,5 до 20% годовых.

Аналитики давали разные прогнозы по решению ЦБ. Часть из них ожидали подъема ставки на 150 б.п. — до 10% годовых, другие же предсказывали более резкий рост на 250–350 б.п. — до 11–12% годовых. Кроме того, эксперты ожидали от регулятора объявления дополнительных мер, которые могли бы стабилизировать ситуацию с курсом, в том числе введения дополнительных ограничений на движение капитала. ЦБ такие меры пока не анонсировал. ▲ (0+)



**Евгений Кошелев,**  
директор офиса рыночных исследований  
и стратегии Росбанка

— На внеочередном заседании Банк России повысил ключевую ставку на 350 б.п. до 12,0% годовых. Повышение обосновано усилением инфляционных рисков на фоне активации потребительского спроса и усилением канала переноса слабого курса рубля на внутренние цены. В пресс-релизе регулятор не сигнализировал готовность повышения ставки на последующих заседаниях, ограничившись тезисами о принятии решения на основе новых данных. Тем не менее, сегодняшнее решение можно охарактеризовать как компромиссное, так как регулятор не детализировал причин и не предложил прямых механизмов сдерживания ослабления курса рубля. В этой связи, усугубление дисбалансов валютного рынка может сохранить угрозу для инфляции и потребовать дальнейшего ужесточения денежно-кредитной политики.



**ДОТРАНС  
БАНК**

ПЕРВЫЙ

Движение  
навстречу  
клиенту!

## СОБЕРЕМ ТАРИФ РКО ПО ПОТРЕБНОСТЯМ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Откроем расчетный счет  
на индивидуальных условиях

Получите персональное предложение  
по телефону или оставьте заявку на сайте

 (8332) 67-54-42

 dtb1.ru



# Что обязательно нужно сделать перед сносом здания?

— Жизненный цикл любого здания или сооружения включает в себя не только проектирование, строительство и эксплуатацию. Когда-то наступает тот момент, когда здание необходимо сносить. При этом нужно понимать, что здание – это, как правило, не только сложная конструктивная система, но объект недвижимости, связанный с землей и соседними зданиями. Поэтому снос здания не так прост, как кажется на первый взгляд. Давайте разбираться в деталях, — **Дмитрий Журавлев, руководитель компании «Кировпромбезопасность»**

## Просто так взять и снести здание нельзя

Для начала рассмотрим основные причины, зачем сносить здание?

1. Здание аварийное и выводится из эксплуатации – снос необходим для исключения возможности обрушения и угрозы безопасности людей.
2. Здание (или его часть) просто больше не нужно – такое тоже часто бывает.
3. Необходимо освободить земельный участок для устройства чего-то нового, например, в ходе реконструкции, модернизации промплощадки, реновации и т.д.
4. Здание не соответствует действующим строительным и градостроительным нормам. Для Кирова снос таких зданий редкость, но в целом по стране такое имеет место быть.

Так как здание является объектом недвижимости, то оно закреплено за земельным участком и за собственником документально – оно отмечено на картах, у него есть почтовый адрес или иной идентификационный номер, оно стоит на кадастровом учете, может состоять на балансе предприятия, зарегистрированы права собственности и т.п.

То есть, даже уже исходя из этого можно понять, что просто так взять и снести здание нельзя. Поэтому, законодательством установлены обязательные процедуры по разработке и согласованию исходно-разрешительной документации для осуществления сноса зданий. Исключение составляют гаражи и хозяйственные постройки физлиц, индивидуальные жилые дома, временные и вспомогательные некапитальные здания. Также, если снос осуществляется в целях строительства нового здания, то мероприятия по сносу разрабатываются в составе общей проектной документации на строительство нового.

## Во всех остальных случаях, в общем виде, для сноса здания необходимо пройти несколько этапов:

1. Собрать пакет исходной документации:
  - техническое задание на проектирование;
  - правоустанавливающие документы на объект недвижимости;
  - решение собственника о выводе из эксплуатации и сносе здания;
  - справку об отключении здания от инженерных сетей, либо ТУ от ресурсоснабжающих организаций на отключение или переключку сетей;
  - справку об обращении с отходами (вывоз на полигон ТБО, или сортировка, и т.п.);
  - выкопировка из ИСОГД или топографический план для земельного участка (с указанием границ, зданий и сооружений, инженерных коммуникаций, дорог и проездов).

2. Выполнить техническое обследование здания.
 

Обследование выполняется с целью сбора исходных данных для разработки проекта (обмерные работы, установление конструктива и планировок, оснащенности сетями, наличия оборудования и т.п.), а также подтверждения его аварийного состояния (при наличии) и необходимости сноса.



## 3. Выполнить разработку Проекта организации демон- тажа (сноса):

Проектная документация разрабатывается в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 26.04.2019 г. №509 «Об утверждении требований к составу и содержанию проекта организации работ по сносу объекта капитального строительства».

Проектная документация включает в себя все необходимые мероприятия и работы, определяющие выбранный безопасный способ сноса, последовательность работ, мероприятия по охране труда, защитные мероприятия, а также подробный стройгенплан на производство работ. При необходимости разрабатывается смета на снос здания.

## 4. Подать в местный орган самоуправления (по месту нахождения объекта) уведомление о планируемом сносе.

К уведомлению прилагаются все исходные данные, материалы обследования и разработанная проектная документация.

Орган местного самоуправления проверяет всю документацию и размещает данные в системе ИСОГД. В случае несоответствия предоставленной документации требованиям, выставляются замечания с требованием об их устранении.

## 5. Осуществить снос здания.

## 6. Подать в местный орган самоуправления (по месту нахождения объекта) уведомление о завершении сноса.

## 7. Получить акт обследования кадастрового инженера, подтверждающий прекращение существования объекта, и подать в Росреестр заявление о снятии с государственного кадастрового учета.

*Как видим, чтобы сделать всё быстро и правильно, требуется знание подводных камней и различных нюансов, а также практический опыт реализации. Иначе можно набить «шишек» на каждом этапе.*

*Наша компания профессионально выполняет предпроектное обследование и разработку проектной документации на снос объектов капитального строительства, а также помогает со сбором исходных данных. Обращайтесь к нам за помощью – обязательно подберем для вас наилучший вариант! ♡*



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

☎ 8-900-526-0619  
🌐 kpb43.ru  
📧 kirovprombez



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

# С нами клиенты берут курс на бизнес-партнёрства по всему миру

**О реальном кейсе из практики по оказанию помощи под ключ клиентам в заключении сделок с иностранными партнёрами — Евгений Катаев, руководитель «Агентства Рефинансирование»**

## Рынок требует развития института кредитного брокериджа

«Агентство Рефинансирование» на рынке представлено более 8 лет и оказывает компетентную поддержку бизнесу в вопросах получения заёмных средств на оптимальных условиях — по времени, процентным ставкам, максимально подходящим кредитным программам. По сути, мы предоставляем клиенту свои знания, опыт и индивидуальные условия кредитования через банки-партнёры. Наша головная компания находится в Кирове и имеет несколько представительств на территории РФ, сотрудничаем с более чем 120 партнёрами в лице банков, фондов и частных инвесторов. Мы с уверенностью можем сказать, что о клиенте мы знаем больше, чем банки! Ведь, как правило, кредитную историю клиента банки загружают в Бюро кредитных историй (БКИ), а мы работаем исключительно со всеми 4 БКИ и делаем из отчётов один общий срез по клиенту. Как следствие, наши компетенции зачастую выше, чем у других финансовых учреждений, потому что мы работаем по-другому — исключительно от запроса клиента, а не от банка! Приведу ряд цифр, которые за нас скажут о нашей работе: более 95% обратившихся в агентство получают одобрение кредита и денежные средства для развития бизнеса, более 5 млрд рублей для 3600 клиентов привлечено в бизнес за 8 лет нашей работы.

Мы стремимся к тому, чтобы в России, как на Западе, активно развивался институт кредитного брокериджа. Рынок этого требует, поэтому в планах у нас открыть представительства ещё в 17 крупных городах нашей страны.

## Кейс по заключению и ведению сделки под ключ с иностранным партнёром

Кроме того, в текущей геополитической ситуации, когда из-за санкций осуществление международных финансовых операций стало более сложным процессом, бизнесу критически необходим честный высококвалифицированный кредитный брокер для помощи в проведении сделок с иностранными партнёрами. Приведу в пример реальный кейс из нашей практики. Итак, для закупки большой партии гигиенических наборов в Турции к нам обратился наш постоянный клиент. До этого мы ему помогли получить кредит на пополнение оборотных средств. Деньги аккумулировались на расчётном счёте, но клиент обратился к нам за помощью, так как банк, предоставивший заёмные средства, не мог отправить платёж в Турцию. В условиях санкций перевод денежных средств потребовал от нас дополнительных усилий, чтобы соблюсти ограничения и избежать нарушений. Сумма ушла, но встал вопрос по отгрузке товара. Когда это все происходило, в Турции произошло землетрясение и завод-поставщик нашего клиента находился в эпицентре разрушительных событий. Нам удалось доказать, что данная ситуация является форс-мажором, и благодаря этому банк не отозвал целевой кредит. Затем появились новые сложности с пересечением границы и ввозом товара в РФ, потому что все грузовые автомобили на тот момент использовались Красным Крестом. В итоге мы нашли компанию-контрагента из Грузии для перевозки продукции и поставки в РФ, а также банк в России, который работает с лари, помогли совершить клиенту операцию по наилучшему курсу и с минимальными комиссиями. Товар ушёл! Да, это один из сложных кейсов в нашей практике, но наша команда справилась!

«Агентство Рефинансирование» осуществляет полный контроль за всем процессом сделки, следит за временными рамками и убеждается, что все условия соглашения соблюдаются! Работая с нами, вы можете быть уверены в конфиденциальности информации, экономии времени и средств. А для бизнеса время — это бесценная валюта, это его деньги! 🇷🇺



**Агентство  
Рефинансирование**

ул. Володарского, 148, оф. 9  
8 (8332) 71-36-96, 8-963-000-69-00  
corp-ref.ru

# Как правильно уплачивать налоги при агентском договоре или договоре комиссии?

Если вы работаете по агентскому договору или договору комиссии, особенно при работе с маркетплейсами, важно знать, как правильно уплачивать налоги. Разбираемся с Татьяной Максимчук, основателем компании «Бухгалтер и Я»

Маркетплейсы, по сути, выступают в роли агентов или комиссионеров, торгуя вашими товарами и взимая комиссию за оказываемые услуги.

В некоторых случаях работа с агентами может быть выгодна для бизнеса, поскольку они помогают в получении части выручки, за что вы платите вознаграждение. Им может быть разрешено принимать деньги от клиентов и перечислять вам только часть средств, удерживая свою комиссию. Однако для правильного расчета налогов вам необходимо определить режим налогообложения и учесть как доходы, так и расходы.

## Учет доходов и расходов в налоге ОСН

При общей системе налогообложения доходом считается выручка, которую вам предоставит агент в своем отчете. Расходами будут являться затраты агента и себестоимость товаров.

## Учет доходов и расходов в налоге УСН

При упрощенной системе налогообложения «Доходы» (6%), доходом считается вся сумма, которую покупатель заплатил, включая вознаграждение агента, без возможности его вычета, даже если агент сразу же удержал свою комиссию.

При упрощенной системе налогообложения «Доходы минус расходы» (15%), доходы считаются так же, как при общей системе налогообложения. Расходами считаются вознаграждение агента и его затраты на выполнение договора.

## Учет доходов и расходов в налоге на патенте

Если вы являетесь индивидуальным предпринимателем, используя патентную систему налогообложения, размер вашей выручки не влияет на сумму налога. Однако поступления от агента все равно должны быть учтены в «Книге учета доходов и расходов» (прим. ред. КУДиР) без учета вознаграждения агента.

## Поможем избежать налоговых рисков и излишнего внимания со стороны ФНС

Важно проконсультироваться с налоговым специалистом или бухгалтером, чтобы они могли точно определить режим налогообложения и помочь вам правильно уплачивать налоги в соответствии с законодательством. Это поможет избежать потенциальных проблем с налоговыми органами. Просто позвоните нам по телефону: 8 (8332) 213-112 или напишите в сообщения группы ВКонтакте и запишитесь на консультацию. 📞



Если вы хотите быть уверенными в том, что учтены все нюансы при уплате налогов, приходите к нам на бухгалтерское сопровождение



Если у вас есть вопросы, напишите нам в группу ВКонтакте и запишитесь на консультацию



**БУХГАЛТЕР И Я**

📍 ул. Володарского 132, к. 1

📞 8 (8332) 213-112 🌐 buhgalter043.ru 📱 buhgalter043

# 4 причины застраховать своих сотрудников

О четырех важных причинах, почему пора страховать жизнь своих сотрудников и чем это выгодно работодателю — рассказывает Светлана Бердникова, территориальный директор КАПИТАЛ LIFE (ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни») в Кирове

## 1. Забота о сотрудниках и корпоративные привилегии

На мой взгляд, такой мотивационный инструмент, как повышение заработной платы, сегодня неэффективен на рынке труда. Мотивационный эффект у сотрудника от роста его дохода в среднем проходит через 3 месяца. А дальше что? Снова повышать ставку? В борьбе за квалифицированные кадры конкурентоспособной зарплатой бывает недостаточно. Важна забота о сотрудниках и корпоративные привилегии, такие как накопительное страхование или страхование жизни и здоровья от несчастных случаев. Страховые программы повышают лояльность и мотивацию персонала и позволяют компании избежать непредвиденных расходов. Работодатель не просто пообещал выплату специалисту в будущем, а уже сейчас защитил его здоровье на достаточно крупную сумму. При этом застрахованный сотрудник регулярно получает от руководителя предприятия отчетность о поступающих взносах по его страховой программе.

## 2. Получение налоговых льгот

Корпоративное страхование является добровольным, взносы по нему относятся к расходам на оплату труда (в соответствии со ст. 255 Налогового кодекса РФ) и уменьшают налоговую базу: с них не нужно платить НДФЛ и взносы во внебюджетные фонды.

## 3. Защита сотрудников на случай критических ситуаций

Благодаря страховой выплате сотрудник сможет оперативно восстановить здоровье и вернуться к работе.

## 4. Сохранение бюджета вашего предприятия

При потере трудоспособности или уходе из жизни работника, компенсацию родственникам обеспечит страховая компания, а не работодатель.

## Более 2 млн клиентов доверяют защиту жизни и здоровья КАПИТАЛ LIFE

Наша команда предлагает широкую продуктовую линейку для защиты жизни и здоровья, а также формирования капитала на важные жизненные события. Компания КАПИТАЛ LIFE — один из лидеров российского рынка страхования жизни, защищающий благосостояние более 2 миллионов человек по всей стране. Мы помогаем людям реализовывать жизненные планы и мечты и всегда чувствовать себя защищенными, предоставляя им качественные страховые услуги — в этом заключается наша миссия.



Если в вашей компании есть сотрудники, уход которых обойдется для вашего бизнеса дорого, команда КАПИТАЛ LIFE:

- поможет сконструировать модель мотивации персонала;
- предложит несколько вариантов программы корпоративного накопительного страхования и поможет с выбором;

■ разработает решения для снижения затрат, связанных с текучестью линейных сотрудников, и облегчит подбор квалифицированных кадров на рынке труда.

Для этого звоните по телефону: 21-19-05. Если вы еще не позаботились о своих сотрудниках, сделайте это сейчас, иначе за вас это сделает кто-нибудь другой!✂



Сканируй QR  
и читай еще больше статей  
Светланы Бердниковой



**КАПИТАЛ LIFE**  
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

📍 ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж

☎ 21-19-05

🌐 KAPLIFE.ru

Реклама. Рекламодатель: физлицо Бердникова С.В. ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни». ОГРН 1047796614700. 115035, г. Москва, Кадашевская набережная, д. 30. Лицензии ЦБ РФ СЛ №3984, СЖ №3984, ПС №3984 (без ограничения срока действия). www.kaplif.ru, тел.: 8 800 200-68-86. Не является публичной офертой. Информация считается верной на дату 21.08.2023 г.

# Маркировка рекламы с 1 сентября: как бизнесу избежать штрафов

Разбираемся с бизнес-юристом  
Марией Городиловой

С 1 сентября вступают в силу поправки в КоАП РФ, которыми предусмотрены довольно ощутимые для бизнеса и физлиц штрафные санкции за отсутствие маркировки рекламных материалов в интернете:

- от 2 000 рублей для физлиц
- до 500 000 рублей для юрлиц.

Штрафовать по одному рекламному материалу могут по нескольким статьям КоАП РФ, что довольно ощутимо.

На самом деле, поправки в закон «О рекламе», касающиеся необходимости маркировать рекламные материалы в интернете были приняты еще в том году. Согласно этим поправкам, любую рекламу в Интернете требуется маркировать, а данные о ней – передавать в Единый реестр интернет-рекламы (ЕРИР) через оператора рекламных данных (ОРД).

Маркировка касается всех, кто дает рекламу, производит ее или как-то иначе касается рекламной цепочки. То есть, по сути это: рекламодатели (собственники, производители или продавцы рекламируемых товаров, услуг); рекламные агентства; рекламные площадки и блогеры.

## Что именно и как нужно маркировать

Пометкой «Реклама» маркируется тот контент, который подпадает под признаки рекламы, понятие которой закреплено в статье 3 Закона «О рекламе».

### Информация считается рекламой, если:

1. адресована неопределенному кругу лиц,
2. направлена на привлечение внимания к объекту рекламирования, создает интерес к нему и продвигает его на рынке.

То есть, прежде чем принимать решение о том, надо ли маркировать тот или иной пост в соцсетях, баннер, новость на сайте – нужно определить, содержит ли информация признаки рекламы. Если пост содержит только информацию об услугах, оказываемых компанией, не выделяя конкретную услугу или конкретный продукт в ряду остальных – это не реклама.

Данные о рекламе нужно передавать в ЕРИР. Сведения нельзя подать в систему самостоятельно, этим занимается отдельная компания – оператор рекламных данных (ОРД). Пока работают семь ОРД. Можно выбрать одну или несколько компаний и подписать договор.

## Что не требует маркировки

- Реклама на телевидении или радио, которая выкладывается в интернете без изменений
- Продвижение товаров в рассылках и всплывающих уведомлениях для внутренней базы клиентов
- Социальная реклама.

Также не маркируются: тексты в результатах поисковой выдачи, объявления на площадках объявлений (например, таких как Яндекс Недвижимость или «Юла») и информационные тексты о продукте на сайте компании. Но важно помнить, что если компания не только рассказывает о товаре, но и призывает его купить (например, «Покупайте диван со скидкой 25%»), это уже реклама и ее нужно маркировать.

## Как подготовиться, чтобы не попасть на штрафы

Прежде всего, следует отсмотреть все размещаемые материалы в соцсетях, в интернете, на сайте компании на предмет: реклама это или нет. Если размещаются рекламные посты без маркировки – начать их маркировать. Если не понимаете – обратитесь к юристу за консультацией.

Лучше всего, хотя бы первое время, отдавать все рекламные материалы на согласование юристу. Если юриста в штате нет – обратитесь за консультацией к стороннему специалисту. ₪



“

Если вы делегируете разработку рекламных материалов третьим лицам по договору – рекламным компаниям, агентствам, SMM-специалистам – внимательно читайте условия предлагаемого договора либо разработайте качественную свою форму. В договоре должна быть четко разграничена ответственность за нарушения в сфере рекламного законодательства, она должна распределяться между Заказчиком и Исполнителем. Допустим, если вы поручаете написать информационный пост о запуске новой услуги, продукта, а в последующем выяснится, что информационный пост – рекламный, ответственность должна быть распределена и на Исполнителя согласно договору. В практике допустимо возлагать компенсацию за наложенные штрафы на того, кто своими действиями привел к получению штрафных санкций.

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

# Как компаниям снизить налоговые штрафы?

— Существуют случаи, когда компании или ИП имеют возможность по закону рассчитывать на уменьшение штрафных санкций за налоговое правонарушение. Они могут заявить о наличии обстоятельств, смягчающих ответственность. И эту возможность бизнес вправе реализовать даже в случае, если организация согласна с фактом допущенного налогового правонарушения, но желает уменьшить размер штрафа, — Ольга Сенникова, директор ООО «Бухфинанс»

## Как инициировать смягчение штрафа

Налогоплательщик вправе подать в ИФНС ходатайство и самостоятельно заявить о наличии смягчающих обстоятельств, поскольку у налоговиков не всегда имеется такая информация. Срок — в течение 1-го месяца со дня получения акта. Перечень смягчающих обстоятельств регламентирован п. 1. ст. 112 НК РФ. Стоит отметить, что он не является исчерпывающим и суд или налоговый орган может учесть в качестве смягчающих любые иные обстоятельства.

Итак, обстоятельствами, смягчающими ответственность за совершение налогового правонарушения, признаются:

- привлечение к ответственности впервые,
- отсутствие умысла,
- совершение правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств,
- совершение правонарушения под влиянием угрозы или принуждения, либо в силу материальной, служебной или иной зависимости,
- тяжелое материальное положение физлица, привлекаемого к ответственности за совершение налогового правонарушения, или тяжелое состояние здоровья,
- тяжелое финансовое состояние организации. Например, ликвидация, реорганизация, процедура банкротства, неведение деятельности, сезонный характер работ и т.д.

Кроме того, налоговики могут признать смягчающими ответственность и такие факты, как:

- признание вины,
- самостоятельное выявление и устранение ошибок;
- перечисление налога в течение незначительного количества дней после установленного срока,
- подача декларации, расчета с незначительным пропуском срока,
- благотворительная деятельность или социальная направленность организации. Например, статус сельхозпроизводителя, градообразующего предприятия, выполнение работ некоммерческого характера.

По итогам рассмотрения ходатайства, при наличии хотя бы одного смягчающего обстоятельства, размер штрафа подлежит уменьшению не менее чем в 2 раза по сравнению с размером, установленным соответствующей статьей НК РФ.

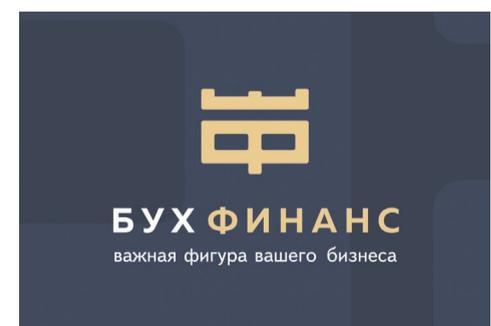
## Наша экспертиза — ваше спокойствие

Остались вопросы? Нужна консультация? Приходите и мы поможем вам подготовить пакет необходимых документов для законного снижения налоговых штрафов.

Мой опыт работы в бухгалтерии и в сфере налогового сопровождения составляет более 20 лет, я предоставляю клиентам полный спектр услуг в рамках финансового и бухгалтерского аутсорсинга. Поэтому звоните по телефону: 75-77-70 и записывайтесь на сопровождение. Специалисты ООО «Бухфинанс» помогут навести порядок в вашей бухгалтерии и уплате налогов! 📄



Сканируйте QR-код, оставляйте заявку на налоговое и бухгалтерское сопровождение



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



# В чём сила бренда? 6 ингредиентов успеха команды в ресторанном бизнесе

Один из самых ярких рестораторов Кирова поделился, как создаёт концепции, своим подходом к формированию команды и планами по развитию. Андрей Несветаев, управляющий партнёр ГК «Культура Гостеприимства», о 6 ценностях в бизнесе в интервью журналу «Бизнес Класс»

— Ресторанная отрасль пережила непростой период. Что происходит сейчас у вас и на рынке в целом?

— Ресторанная отрасль чувствует себя хорошо. Все предпосылки ведут к тому, что сфера и дальше будет развиваться. Пережив 2020 год, рестораторы научились работать эффективно и безопасно, бизнес стал более устойчивым. У нас во всех заведениях наблюдается положительная динамика выручки, мы чувствуем рост потребления. Это связано с тем, что за последний год люди устали от стрессового состояния и активизировали траты на доступные развлечения и удовольствия — походы в рестораны. На рынке сформировалась тенденция, что спрос превышает предложение.

— Какие ещё значимые тренды на рынке отметите?

— Рынок становится более профессиональным. Рестораны — тяжёлый бизнес с тысячами деталей. Он на 99% зависит от людей, работу которых не автоматизировать. При этом гости становятся всё более требовательными и ошибок не прощают. Сейчас успешным может стать только идеальное место, где всё продумано: интерьер, кухня и сервис. Поэтому, когда мы разрабатываем концепцию

Когда ты окружён людьми, которым доверяешь, все процессы двигаются гораздо быстрее

заведения, определяем целевую аудиторию в первую очередь через поведение, а не недостаток или возраст.

— Открываются новые заведения, но мало кому удастся закрепиться... В чём успех вашей линейки брендов, которые стали любимыми брендами кировчан?

— Есть два пути создания успешного ресторана. Первый — когда предприниматель открывает заведение для души, как он чувствует, реализуя своё видение прекрасного, создавая продукт без приземления его на клиентский профиль. Если его видение ресторана совпадает с большим количеством аудитории — проект становится успешным. Второй путь можно сравнить с созданием голливудских фильмов. Разрабатывая концепцию нового заведения, компания глубоко изучает поведенческие факторы клиента, незакрытые боли, их культурные и эстетические коды, продумывает всё до мелочей: архетип бренда, каким будет средний чек в заведении, почему гости должны вернуться, каким будет сервис и т.д. Это кропотливая работа по созданию выверенного продукта. Конечно, риски есть всегда, но чем больше экспертизы и опыта у ресторатора и его команды, тем больше шансов вывести на рынок целостный и понятный потребителю продукт. Во все наши бренды заложена идея, мы чётко попадаем в поведенческие потребности клиентов, и они начинают нас идентифицировать. В «Куркуму», например, мы закладывали слово «красота», и всё вокруг этого построено!

— У каждого ресторана своя история, у ресторатора — миссия. В чём ваша?

— Моя миссия — получать от жизни удовольствие через создание приятных моментов для других людей.

Мне важно, чтобы бизнес и всё, что я делаю, развивалось через положительное влияние на окружение, а деньги — следствие. Звучит громко, но это так и есть. Я и руководителям говорю, что, если вы делаете что-то суперэффективно и приносите прибыль, но ценой унижения сотрудников, неудобства гостей и т. д., мне такие деньги не нужны! Ещё важный момент: в бизнесе есть три интересанта (акционер, гость, сотрудник). Идеальный бизнес — когда интересы всех находятся в балансе. Моя максимальная цель как руководителя — стараться сохранять баланс между этими группами интересантов в каждом нашем проекте.

— **Расскажите о команде. Как строится политика вашей компании в отношении сотрудников?**

— Важный критерий успешности человека в нашей сфере — вовлечённость и влюблённость в работу, потому что ресторанным бизнесом нельзя заниматься ради денег, ничего хорошего не выйдет. Новому сотруднику достаточно полгода, чтобы понять, смог он влюбиться в ресторанный бизнес или нет. В нашей команде есть разные ребята, кто-то с нами 8-10 лет, кто-то чуть меньше года. Стаж в компании мы ценим, но это не является ключевым фактором. Так как в последние два года мы активно развиваемся, у нас происходит смена состава с «ребят, которые про работу», на «ребят, которые про эффективность». Безусловно, с учётом наших ценностей.

— **На каких ценностях строится ваша работа?**

— Наши ценности — это те принципы, на которые мы опираемся, когда принимаем решения. Первый принцип — «Делаем для людей, думаем о людях». Мы одинаково уважительно относимся к гостю, сотруднику и акционеру. Второй — «Право на ошибку». Есть ошибка, а есть провинность. Ошибка — это когда мы не научили и не рассказали сотруднику что-то и он сделал не так, что в итоге не привело к результату. Провинность — это когда мы дали инструкции, а человек умышленно нарушил их и получил не тот результат. «Доверие» — ключевая ценность для развития у сотрудников самостоятельности и ответственности. Внутри нашей компании выстроены прозрачные процессы, нет системы наказаний и штрафов. Остальные принципы — это «Развитие», «Результат», «Команда».

Ценности — ключевое, что на входе проверяет рекрутер. Мы легко берём людей без опыта, но соответствующих нашим ценностям, потому что умеем и знаем, как научить. И наоборот, мы никогда не возьмём даже лучшего профессионала, если он не соответствует нашим ценностям.

— **Расскажите про ценность «Доверие». Почему она в вашем списке и почему это важно?**

— Я на 100% доверяю всем руководителям отделов и управляющим ресторанов. Новым сотрудникам, на старте, мы даём большой лимит доверия. Вопрос только в том, как они им воспользуются. У нас сложный бизнес, и я не хочу тратить своё время на проверки, лишний контроль и сомнения. Когда ты окружён людьми, которым доверяешь, все процессы движутся гораздо быстрее. Люди, которые пытаются этим пользоваться в корыстных целях, очень быстро проявляются и становятся заметны, и мы быстро расстаемся. Как говорится, не путайте доброту со слабостью.

— **Как работа с ценностями помогает в управлении?**

— Перед нами стоят очень амбициозные цели на ближайшие три года. Мы дальше будем активно масштабироваться, и в связи с этим методы управления у нас постоянно трансформируются. Конечно, самое тяжёлое — это строить команду, находить тех людей, которые разделяют ценности компании. Знаете, все основные ошибки в жизни предпринимателя связаны именно с тем, какими людьми он себя окружает. При этом моя приоритетная задача — успевать расставлять сильных лидеров, которые могут нести мои ценности дальше.

В нашей компании система управления строится через ценности и свободу. Каждый руководитель — это предприниматель внутри компании. У нас нет десятков регламентов работы, сотен инструкций для каждого действия сотрудников. Когда приходят люди из больших компаний, им бывает сложно, кажется, что у нас царит хаос. На самом деле нет: если твоя команда на ценностном уровне понимает, что хорошо, а что плохо, им не приходится прописывать сотни регламентов и правил.

— **Что вы вкладываете в слово «развитие» и в чём залог вашего непрерывного развития?**

— Это про то, что каждый день ты должен становиться лучше, чем вчера. И люди, которые этому соответствуют, в компании растут вместе с ней. Есть такое выражение: «Че-

Придумать концепцию несложно, реальная сложность — собрать команду, удержать её и развить. Кто это будет делать лучше всех, тот и будет успешным!

ловек вырос, потому что вакуумом вытолкнуло». Если у нас, например, нет управляющего в ресторане, то мы придумываем, кто этот ресторан будет временно курировать, и ищем управляющего, но от безысходности не продвигаем сотрудников по карьерной лестнице. При этом у нас есть система кадрового резерва, поэтому сотрудники с потенциалом обучаются и готовятся к росту заранее.

— **Многие предприниматели говорят о том, что кто научится собирать команды, тот будет выигрывать. Согласны?**

— В 2000-х на ресторанном рынке была борьба за капитал (вспоминаем треугольник: акционер, гость, сотрудник). Экономика страны быстро росла, и было тяжело привлечь деньги в нашу сферу. После кризиса 2014 года непрофессионалы практически ушли с рынка, потому что дорого стало играть в рестораторов. Началась борьба ресторанных концепций и сервиса за гостя. В этот период было очень много открытий и быстрых закрытий заведений. Сейчас же нет проблем с концепциями, их легко найти, купить, скопировать. Пришло время конкуренции за сотрудников. Придумать концепцию несложно, реальная сложность — собрать команду, удержать её и развить. Кто это будет делать лучше всех, тот и будет успешным!

— **Вы как предприниматель не родились с набором управленческих опций, так и ваши сотрудники не приходят на 100% посвящёнными в тонкости работы. Как в вашей компании решают вопросы, связанные с системой обучения?**

— Я постоянно обучаюсь, читаю бизнес-литературу, слежу за тенденциями и трендами на ресторанном рынке, недавно прошёл обучение в бизнес-школе «Сколково». Многие руководители в нашей компании уже дошли до уровня знаний обученности, когда простые однодневные курсы не могут дать новой информации. В обучение топов приходится вкладывать большие деньги. Любой сотрудник может прийти с запросом на прохождение обучения. Если оно подходит под его рост в нашей компании, то мы обычно оплачиваем до 100% от суммы обучения.

Одним из признаков успешной ресторанной сети по праву считается сильная система обучения и подготовки сотрудников. В нашей компании есть отдел сервиса, который занимается внутренним обучением сотрудников. В команде работает директор по сервису и тренер. Я сам лично провожу тренинги для команды раз в два месяца, а руководители для своих команд.

— **Ресторанный рынок одним из первых столкнулся с поколением Z в найме. Как строите с ними работу?**

— Мы работаем с ними активно уже порядка 6 лет, и сейчас они составляют 70% нашего штата. Мы приняли этот вызов и создаём возможности для людей нового поколения. Меняем компанию под них! Старые методы для этого поколения не подходят, и рано или поздно придётся меняться всем бизнесам. Благодарность, уважение, доверие, забота, поддержка — вот базовые принципы работы с поколением Z. Например, полгода назад запустили инструмент нематериальной мотивации — внутреннюю валюту гесткоины для покупки корпоративного мерча. Любой сотрудник компании может отблагодарить другого за работу, перечислив гесткоины. Такой элемент геймификации увеличивает метрики вовлечённости в работу. Но никакая материальная или условно материальная мотивация не поможет в работе с этим поколением, если руководителем не будут реализованы базовые принципы, про которые говорил выше.

— **Какие амбициозные цели наметили в разрезе трёх лет?**

— У нас есть готовая стратегия на год и три года для компании в целом и для каждого отдела. В связи с большими планами по увеличению количества ресторанов в Кирове, Нижнем Новгороде и Москве у нас и большие планы по росту управляющей компании, а в сентябре переедем в просторный административный офис на ул. Московская, 4. Также у нас есть большая цель до 2034 года — 100 прибыльных ресторанов!

— **На чём сосредоточены сейчас? Ключевая задача на год?**

— Мы прописали стратегию развития, выявили слабые места и сейчас занимаемся их укреплением. В частности финансовым сектором. Становится тяжело управлять финансами по-старому, учитывая наш рост, поэтому ищем в штат нового главбуха. Работаем над расширением отдела обучения — открыта вакансия бизнес-тренера! Мы приносим удовольствие ежедневно тысячам гостей и хотим делать это ещё лучше! Так как наша компания быстрорастущая, то, конечно, мы будем очень интересны тем потенциальным кандидатам, кто тоже ставит перед собой масштабные цели! 📌



**НАДЕЖДА КОЛЬЦОВА, HR-ДИРЕКТОР  
ГК «КУЛЬТУРА ГОСТЕПРИИМСТВА»**

**На чём сейчас сфокусированы HR-задачи  
в ГК «Культура Гостеприимства»?**

— В данный момент мы сосредоточены на поиске топ-руководителей в Управляющую компанию — бизнес-тренера и главного бухгалтера. Так как мы активно работаем над расширением отдела сервиса и обучения, у нас открыта вакансия бизнес-тренера. Основные задачи бизнес-тренера заключаются в написании и регулярном проведении качественных тренингов и обучений для команды KGTEAM. Также необходимо принимать участие в формировании внутреннего кадрового резерва для развития сотрудников и в создании внешнего кадрового резерва для привлечения потенциальных кандидатов.

В связи с активным ростом Группы компаний у нас появилась необходимость укрепить и усилить финансовый сектор. Для этого мы приглашаем на работу штатного главного бухгалтера.

ГК «Культура Гостеприимства» действительно создаёт новую среду обитания, где вы сможете почувствовать себя партнёром компании, соучастником происходящих бизнес-процессов вне зависимости от должности! Мы всегда открыты для знакомства с новыми людьми! Если вам это по душе, вы знаете, что делать! Звоните по тел. 8 (912) 734-59-84



**МАЙЯ ТРУШКОВА,  
УПРАВЛЯЮЩАЯ СЕТЬЮ «СУШИЛКА»**

— В 2022 году наш мир кардинально изменился. Вместе с ним изменилась и моя жизнь. Проработав 12 лет в крупнейшей мировой компании Adidas, 10 из которых — на руководящей должности, я оказалась в поисках новой работы. И, честно говоря, я даже не надеялась, что смогу найти компанию, которая сможет заменить для меня Adidas. Но я сильно ошибалась. Карты сложились, и я оказалась в ГК «Культура Гостеприимства». И — бинго!

Как оказалось, компания живёт очень похожими принципами: создаёт крепкую и сплочённую команду, ценит своих сотрудников, вкладывает много усилий в их развитие, доверяет и даёт право на ошибку.

Я сполна получила то, что боялась потерять больше всего. А ещё у меня появилось то, чего ранее не было — свобода в решениях и ответственность за создание и реализацию стратегии компании. Это интересно и сложно одновременно, и мне ещё предстоит прокачивать свои навыки в этом направлении.

Но я уверена, что все получится, потому что со мной моя лучшая команда «Сушилки», руководитель Андрей Павлович Несветаев и коллеги KGteam. Вместе мы идём к одной большой цели и впереди у нас много побед и новых вершин!

# Поможем избежать рисков в логистике и платежах

— После введения санкций в отношении России компании, торгующие со странами Европы, столкнулись с логистическими сложностями и проблемами с оплатой. Их можно избежать, если вы работаете с экспертами своего дела, — Наталья Владимирова, руководитель «ДаНа-Логистик»

**Что было актуально две недели назад, сейчас может привести к серьезным простоям и затратам для бизнеса**

Изменения геополитической обстановки, санкции, скопление грузов, увеличение сроков доставки — все это заставляет логистов прорабатывать новые маршруты.

То, что было актуально две недели назад, сейчас может привести к серьезным простоям и затратам для бизнеса. Самый важный навык любого логиста — умение оперативно собирать и анализировать огромное количество информации. Именно это помогает принимать своевременные и правильные решения. Например, для доставки из Турции море выбирают те, кто хочет сэкономить, а автотранспорт — те, для кого важны сроки. Действительно, морем доставить груз из Стамбула в Россию в среднем в 3 раза дешевле, чем автотранспортом. Однако у каждого из вариантов есть свои нюансы. Не забываем про санкционную политику стран, которые придется пересекать, и множество вытекающих из этого последствий, включая возможные проблемы с оплатой доставки груза. Например, через Грузию не получится доставить продукцию европейского происхождения и санкционные грузы. Поэтому для таких категорий товаров используют маршрут в обход через Иран. Еще один способ, хотя и более рискованный — отправить груз фурой, имеющей номера одной из стран Средней Азии. К такому транспорту таможенные службы Грузии и Азербайджана применяют не столь жесткий контроль. Поэтому никогда не забывайте о том, что принцип «я всегда так делал» в логистике больше не работает!

**Проблем с логистикой и платежами можно избежать, если работаете с экспертами**

В текущей геополитической ситуации, когда из-за санкций осуществление международных финансовых операций и проведение сделок с иностранными партнерами стало более сложным процессом. Например, переход подсанкционных банков к расчетам в «нетоксичных» валютах не всегда оказывается доступен. При проведении другого валютного платежа вместо недоступного платежа в долларах, его могут воспринимать как обход санкций, поэтому контрагентам проще просто ограничить такой платеж. Хотя банки с SDN-статусом продолжают международную деятельность, нельзя исключать, что условно благоприятные сейчас юрисдикции окажутся менее комфортными в будущем.

При этом многие уже попавшие в SDN-лист банки не только сохраняют работу в других сферах, но и находят новые ниши, хотя преимущественно это связано со странами Юго-Восточной Азии и СНГ. К примеру, по состоянию на I полугодие 2023 года, 90% валютных платежей производятся в юанях, хотя еще в 2021 году 88% платежных операций осуществлялись в долларах, а на китайскую валюту приходилось всего 11%.

Еще одно важное изменение, которое может в перспективе отразиться на рынке международной торговли, — это подписанный президентом закон о введении цифрового рубля. Он, за исключением ряда положений, вступил в силу с 1 августа 2023 года. Это не альтернатива российской национальной валюте, а третья форма денег наряду с наличными и безналичными рублями. Порядок использования цифрового рубля и тарифы определит совет директоров Банка России. Планируется, что для граждан переводы и платежи в цифровых рублях будут бесплатными, а для бизнеса составят около 0,3% от суммы платежа.



Не исключено, что государство попытается использовать цифровые инструменты в рамках международной торговли. Тем более, что у российских экспортеров интерес к рынку ВЭД есть, а в наступившем 2023 году экспортные показатели не только сохраняют прежний уровень, но вероятно даже превзойдут показатели года ушедшего.

**Чем мы можем вам помочь:**

**1** Работаем по принципу «одного окна»

- предоставим транспорт
- оформим на таможне
- поможем с разрешительной документацией

**2** Мы на связи 24/7

Вывезти контейнер из порта в 2 часа ночи? Вечером организовать отгрузку из Америки, а утром проконтролировать китайских партнеров? Легко! Это все к нам. Оперативно оформляем все транспортные документы для отгрузки в кратчайшие сроки

**3** Колоссальный опыт в таможенном оформлении

Предупреждаем заранее о всех подводках в поставке и рассказываем, как сократить издержки

**4** Предоставим конкурентную ставку на доставку

У нас прямые договоры с морскими линиями, авиаперевозчиками, собственниками подвижного состава. За счет обширной агентской сети мы можем давать ниже, чем российские компании. ₪



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



8 (922) 922-96-92  
danalogist.ru  
danalogist  
danalogist

# Как по маслу: с OSMO выгодно и надёжно покрасить глэмпинг, баню-СПА и загородный дом



**Натали Эсаулова,**  
руководитель Студии покраски деревянных домов ESNA, официальный представитель масел OSMO в Кировской области

**Попробовав масла OSMO поняла — это то, что я хочу предлагать людям**

Тренд на деревянное домостроение не вызывает удивления, ведь Кировская область — одна из лидеров в этой отрасли, мы имеем колоссальный опыт работы с деревом. А дерево, как известно, материал чрезвычайно привлекательный: надёжный, экологичный, обладающий природной красотой текстур. Но само по себе оно слишком подвержено агрессивным влияниям и нуждается в обработке защитно-декоративными средствами. Чтобы защитить срубы домов, бань, террасы, заборы и все деревянные поверхности стен, пола, лестниц, мебели на долгие годы, мы рекомендуем использовать покрытия премиум-класса — натуральные масла, воски, лазури. Попробовав масла OSMO поняла — это то, что я хочу предлагать людям, всем, кто желает защитить и покрасить свой деревянный дом экологично, красиво, надёжно.

Вся продукция OSMO производится в Западной Германии, в Россию поставляется в запечатанном виде, что исключает ухудшение качества по тем или иным причинам.

В составе красок OSMO применяются различные комбинации натуральных масел в зависимости от задач.

Значимым компонентом составов OSMO являются высококачественные светостойкие пигменты двойного помола, что защищает древесину от выгорания, посерения и солнечного излучения на срок более 10 лет! Пигмент хорошо закрепляется в порах древесины и придает цвету эстетическую глубину.

Продукция OSMO проходит регулярно строгую сертификацию, например ECOLABLE. Многие составы имеют в каталоге значок деревянной машинки, что подтверждает использование краски для обработки детских игрушек, посуды.

## Чем я вам помогу

- 1 Пишите перечень работ в WhatsApp: 8-922-668-39-03
- 2 Перед заказом проконсультирую, выстрою план действий.
- 3 Предложу варианты материалов и цветов под ваш бюджет, и просчитаю смету.

## С Днем строителя!

В августе принято поздравлять строителей. Я горжусь, что на Вятке очень много компаний по строительству деревянных домов. Всем строителям наши искренние поздравления с прошедшим профессиональным праздником! Пусть в жизни и стройке — все этапы идут как по маслу! Частным лицам и строителям мы предоставляем профессиональный консалтинг в деревянном домостроении. Вместе мы решим любую задачу покраски одним движением кисти! 🇷🇺



Фасад



Внутренняя отделка дома



Бани, парилки



Мебель

## Преимущества масел OSMO

- небольшой расход. 1 л масла хватит покрыть 24-26 м<sup>2</sup>
- не нужно проводить межслойную шлифовку (в составе нет воды)
- поверхность не шелушится, не выгорает, легко обновляется
- не нужно грунтовать поверхность

**В этом году компания ESNA приступила к первой реставрации дома, который простоял покрытый маслом OSMO без обновления 12 лет!**



Консультация и подбор масел, красок под ваш бюджет



📍 ул. Молодой Гвардии, 82  
(БЦ «Прайм»), 3 этаж, оф. 306  
☎ 8-922-668-39-03  
📧 esnapro



**ТАТЬЯНА ЖАБИНА**  
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ  
«УЧЁТНЫЙ ЦИКЛ»

**БУХГАЛТЕР —  
ЭТО ФИНАНСИСТ, ЮРИСТ  
И КРИЗИС-МЕНЕДЖЕР**



Слушайте  
«Подкаст БК.  
Бизнес говорит!»  
с Татьяной  
Жабиной

Бухгалтер является многофункциональным специалистом и играет важную роль в развитии компании. Это стратегический помощник предпринимателя.

В подкасте:

- Про запрос мира на многофункциональных специалистов
- Про возможности, которые это даёт работодателям и сотрудникам
- Как выбрать подходящего бухгалтера: советы

**Учетный цикл**

byxychet.ru  
 8-912-821-62-14



**ПАВЕЛ СУМАЧЕВ**  
СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ  
«КВАДРАТ-СЕРВИС»

**БИЗНЕС В РАЗРЕЗЕ: СЕРВИС  
ПО РЕМОНТУ БЫТОВОЙ  
ТЕХНИКИ И ЭЛЕКТРОНИКИ**



Слушайте  
«Подкаст БК.  
Бизнес говорит!»  
с Павлом  
Сумачевым

«Квадрат-сервис» — известное имя, огромный опыт и честное отношение к клиентам. Этим мы отличаемся от конкурентов. На сегодняшний день мы предоставляем, пожалуй, самый широкий спектр услуг по ремонту бытовой техники и электроники. И развиваемся дальше!

В подкасте:

- Про основные тенденции на рынке.
- Как не нарваться на мошенников по ремонту бытовой техники и электроники?
- Когда дешевле отремонтировать, чем купить новую?
- Про найм в отрасли.

**КВАДРАТ  
СЕРВИС**

kvadrat-service.ru  
 754-555



**АННА ГОНЧАРОВА**  
РУКОВОДИТЕЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО АГЕНТСТВА  
И НАСТАВНИК БУХГАЛТЕРОВ

**ПРАВИЛА  
ЖИЗНИ**



Слушайте  
«Подкаст БК.  
Бизнес говорит!»  
с Анной  
Гончаровой

Искренне считаю, что человек идет к человеку. Это одно из главных правил в жизни и при ведении бизнеса.

В подкасте:

- Про главный результат в жизни
- Что важнее: процесс или результат
- Про принципы в жизни и бизнесе



buhgonchar  
 8-922-660-27-50



**ЧТО ТАКОЕ ПОДКАСТЫ  
ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»**

**СЕРГЕЙ  
ИГНАТЬЕВ**  
ЖУРНАЛИСТ ИЗДАНИЯ  
«БИЗНЕС КЛАСС»

**ЕВГЕНИЯ МАРЕНИНА**  
ДИРЕКТОР  
ПО РАЗВИТИЮ ЖУРНАЛА  
«БИЗНЕС КЛАСС»



Слушайте «Подкаст БК.  
Бизнес говорит!»  
с Сергеем Игнатьевым  
и Евгенией Марениной

# Чем бенчмаркинг отличается от KPIs



**Денис Конанчук,**  
директор департамента корпоративного  
обучения московской школы управления  
«Сколково»

Бенчмаркинг — набор методик, которые позволяют изучить опыт конкурентов и внедрить лучшие практики в своей компании. Бенчмарки (эталонные показатели) — это ориентиры для сравнения компании с показателями других. KPI (ключевые показатели эффективности) — установленные целевые показатели в соответствии с принятой стратегией вашей компании.

**Бенчмарки, или эталонные показатели — это ориентиры для сравнения компаний, а KPIs — целевые показатели в соответствии с принятыми стратегиями. Об отличиях, а также плюсах и минусах рассказывает директор департамента корпоративного обучения московской школы управления «Сколково» Денис Конанчук**

— Отличие в том, что KPI — это больше внутренняя работа, ориентированная на особенности компании и результат договоренностей руководства и исполнителей. Бенчмаркинг — это всегда взгляд извне, описание уже сложившейся деятельности конкурентов или эталонных компаний, — объясняет Денис Конанчук РБК.Трендам.

Он отмечает, что на практике часто встречаются ситуации, когда компании просто переносят показатели бенчмарков в свои KPIs; но это, по его словам, ошибка, так как не учитываются все контексты, в которых существует компания.

## Плюсы

Если компании удалось собрать качественные данные для сравнения, то бенчмаркинг будет иметь ряд плюсов:

- Скорость.
- Превентивность.
- Применение лучших практик.
- Доступность.

Как отмечает Денис Конанчук, бенчмаркинг в целом открывает большое пространство для улучшений внутри самой компании, когда ставится вопрос — почему у лучших компаний получается, а у нас пока нет?

## Минусы

**1** Не отвечает на вопрос «как».

Несмотря на перечисленные плюсы, бенчмаркинг имеет ряд недостатков. По мнению Дениса Конанчука, ограничение этого метода в том, что он подробно отвечает на вопрос «что нужно делать», но дает мало подсказок на вопрос «как».

— Бенчмаркинг — это вершина айсберга, он дает верхние измеримые показатели, целевые ориентиры. Но секрет успеха состоит в том, как их достичь. И здесь нет одной правильной стратегии и «золотого» решения. Все компании разные по контексту, корпоративной культуре, ресурсам и так далее», — говорит директор департамента корпоративного обучения «Сколково».

По его словам, следом за бенчмаркингом должен идти творческий процесс выработки новых нестандартных решений руководителями — это позволит найти свой путь к рыночному успеху.

**2** Не работает в инновациях.

Вторым серьезным ограничением, по словам господина Конанчука, является то, что бенчмаркинг работает в основном для готовых проектов, которым требуются улучшения.

— Например, когда есть продукт, но нужно поменять процессы, чтобы сделать его чуть дешевле или лучше. Или наоборот, когда есть отлаженный процесс и ты ищешь возможность делать на нем новые продукты и решения. В данном случае можно «подсматривать» у конкурентов», — говорит Денис Конанчук.

Но бенчмаркинг плохо работает в зоне инноваций, когда компании приходится иметь дело с двумя и больше неизвестными.

Скорее всего, бенчмаркинг будет не применим, когда компания хочет выпустить новый продукт, но до конца не понимает, каким он должен быть и как его сделать.

## Рост популярности

Из-за растущей конкуренции бенчмаркинг стал одним из самых распространенных инструментов управления компаниями.

При этом, говорит Денис Конанчук, меняется подход к бенчмаркингу.

— Если раньше многие компании хотели выбрать себе эталон из своей отрасли, что-то похожее на текущий бизнес, то сегодня многие стараются «подсматривать» и сравнивать себя с лидерами других рынков, так как многие бизнес-модели и решения в современном мире неплохо переносятся из одной отрасли в другую, — резюмирует Денис Конанчук. ▲ (0+)

# Искусство закона — в вашу пользу

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



## Работаю на свое честное имя и деловую репутацию

Если вы оказались в неприятной или трудной правовой жизненной ситуации и вам срочно требуется помощь адвоката, обращайтесь! В адвокатуре я работаю более 10 лет, оказываю квалифицированную юридическую помощь, умею выстраивать успешные стратегии для победы в спорах из области уголовного и гражданского права.

## Я не боюсь сложных задач, я их решаю

Я нацелена на максимально выигрышный результат для клиента. Оперативно решаю споры в досудебном и судебном порядке. Сопровождаю дела во всех судебных инстанциях, вплоть до Верховного суда РФ.

Я не вправе гарантировать клиенту победу в деле, но используя свой юридический бэкграунд, даю честную оценку перспективам дела. Если вопрос спорный, то я погружаюсь с головой и работаю до победного. Просто ходить в суды и отрабатывать деньги — это не ко мне. Я могу гарантировать доверителям объективную и профессиональную защиту! 📞

Защищая интересы  
доверителя, добилась  
оправдательного  
приговора  
по ч. 4 ст. 159 УК РФ



Сканируй куар и  
читай экспертные  
статьи Юлии  
Ляховой

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

# АПЕЛЬСИНКА

Банкетный комплекс

## КОРПОРАТИВНЫЕ И ТОРЖЕСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

от 1 750 Р/чел.  
(минимальный чек)



- ✓ 3 банкетных зала  
от 30-70 человек
- ✓ Вкусная кухня
- ✓ Подарки каждому гостю

## КЕЙТЕРИНГ

от 3 000 Р



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

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

## ДОСТАВКА ДОМАШНЕЙ ЕДЫ НА ДОМ ИЛИ ОФИС

### МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ



Доставка еды  
на дом  
или в офис



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

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



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

# БЫТЬ ДЕТСКИМ ВРАЧОМ – НАСТОЯЩЕЕ ПРИЗВАНИЕ, ЗДЕСЬ НЕ БЫВАЕТ СЛУЧАЙНЫХ ЛЮДЕЙ

– Совместными усилиями мы с коллегами сумели выстроить работу так, что сейчас наше медицинское учреждение работает как один большой механизм, где каждый сотрудник трудится на благо детей. О нас говорят даже за пределами Кировской области, нам доверяют здоровье своих детей жители из разных регионов страны. Наверное, это и есть успех! – Наталья Муратова, главный врач КОГБУЗ «Кировская областная детская клиническая больница», доктор медицинских наук, депутат Кировской городской думы VII созыва

## Как пришли в профессию врача, расскажите о вашем профессиональном пути.

– Всю жизнь я помогаю людям: лечу своих маленьких пациентов, веду активную общественную деятельность. Я всегда знала, что буду врачом, а так как я человек целеустремленный, то своей цели я добилась. Родилась и училась в Узбекистане. После окончания общеобразовательной школы год работала палатной санитаркой в Городской детской больнице города Коканд. В 1988 году поступила в медицинский институт на педиатрический факультет. По семейным обстоятельствам мы переехали жить с мужем и сыном в город Киров, где я закончила Кировский государственный медицинский университет, здесь я также защитила свою докторскую.

Вообще у меня много образований, я люблю получать новые знания, ведь без этого в нашей профессии никак. Мир так стремительно меняется, и надо успевать, идти в ногу со временем, чтобы помогать нашим маленьким пациентам. Одного раздела знаний, чтобы понять проблему досконально, уже не хватает, надо осваивать смежные специальности. Ребенок приходит не с одной болезнью, не бывает так, что у него сегодня болит только горло или живот. Есть система организма. Чтоб проще ее понимать, я добросовестно училась. Освоила такую эксклюзивную специальность, как детская эндокринология – вместе со всеми методиками диагностики в этом направлении. Потом были неонатология, аллергология-иммунология, которой у меня была посвящена тема докторской. Своих коллег я всегда подталкиваю идти учиться, мы должны быть на шаг впереди болезни, ведь от нас зависят жизни наших пациентов!

## Глядя на кого или на что, вы росли и учились? Кто или что вас вдохновляет сегодня?

– У меня большая и дружная семья – это мой муж, который является для меня опорой, помогает в трудных ситуациях, дает ценные советы. Мы с ним вместе уже более 30 лет. У нас два взрослых сына и два внука, которые поддерживают меня и помогают. И, конечно, мои родители, которым я бесконечно благодарна. Знаете, в нашей семье главное – это свобода, каждый занимается тем, что ему близко по духу, а все остальные его поддерживают, помогают преодолевать трудности. Мы часто собираемся все вместе, дружно, весело, активно отдыхаем, а это, знаете, дает такой заряд энергии, что кажется можешь горы свернуть. Именно поэтому я всегда говорю, что сила – в семье!

Если говорить про вдохновение, то здесь, наверное, нет конкретного человека. Самое главное – это видеть те добрые дела, которые ты смог реализовать, и не останавливаться на достигнутом. Это всегда очень мотивирует, дает силы для новых свершений и побед.

## Какие достижения на сегодня вы считаете самыми значимыми? Что для вас успех в вашем деле?

– На сегодняшний момент главное достижение – это грамотный баланс между семьей и работой. За годы профессиональной деятельности я зарекомендовала себя как компетентный, уважаемый специалист, которого ценят коллеги, а также мои маленькие пациенты, и их родители. Но в то же время, я горжусь своей семьей, своими талантливыми детьми и внуками. Несмотря на мою занятость в профессии я всегда стараюсь уделять время родным. Нет ничего важнее семьи, когда человека любят и поддерживают близкие, это его вдохновляет на новые свершения!

Если говорить про Детскую областную больницу, то здесь за годы работы сделано многое. В 2018 году, когда я стала работать главным



врачом, началась реконструкция медучреждения. Итогом проделанной работы стало создание современного стационара с приемным отделением европейского типа, который подразумевает разделение потоков на экстренное, плановое и отдельный поток для посетителей.

Совместными усилиями мы с коллегами сумели выстроить работу так, что сейчас наше медицинское учреждение работает как один большой механизм, где каждый сотрудник трудится на благо детей. О нас говорят даже за пределами Кировской области, нам доверяют здоровье своих детей жители из разных регионов страны. Наверное, это и есть успех!

## Ваши приоритеты. Что для вас стоит на 1 месте в вашем деле и жизни?

– В жизни на первом месте однозначно – семья! Мои родные люди, которые рядом, которые меня понимают и дают мне силы двигаться вперед и только вперед. Если говорить про работу, то самое главное – это здоровье наших пациентов. Для нас с коллегами нет чужих детей,

мы переживаем за каждого, боремся за их жизни, проводим дни и ночи на работе. Мы не случайно оказались в этой профессии, быть детским врачом – это настоящее призвание, здесь не бывает случайных людей.

## Ваше обещание, цель на год?

– Чтобы год прошел лучше и продуктивнее, чем предыдущий! ☺



**КИРОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ  
ДЕТСКАЯ КЛИНИЧЕСКАЯ  
БОЛЬНИЦА**

📍 ул. Менделеева, 16  
☎ 62-13-74  
🌐 kodkb.ru

# НАВИГАТОР О МЕДИЦИНЕ

Гид актуальных предложений от специалистов города



## Когда нужно обратиться к ревматологу?

- Остеоартроз любой локализации
- Воспалительные заболевания суставов и позвоночника (например, ревматоидный артрит, подагрический артрит, болезнь Бехтерева)
- Системные заболевания соединительной ткани (например, системная красная волчанка, системная склеродермия), васкулиты
- Остеопороз
- Заболевания мягких тканей (бурситы, воспаление сухожилий, связок)

### Чем помогу:

- Диагностикой и лечением ревматических заболеваний
- УЗИ суставов, УЗ-контролем диагностических и лечебных пункций
- Всеми видами локальной терапии (внутрисуставные и околоуставные инъекции), в т.ч. плазмолифтинг
- Различными методиками тейпирования суставов
- Рекомендациями по образу жизни, питанию, физической активности

На прием можно прийти и без направления. Возможно проведение онлайн-консультации

Веду прием в «Центре ревматологии» на ул. Преображенская, 13

✉ natalirevmat

ЛО-43-01-003004 от 13.06.2019



Сканируй QR-код, подписывайся на мой блог, там много полезной информации ревматологического профиля

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

## Наталья Исупова

врач-ревматолог высшей категории, врач ультразвуковой диагностики, специализируюсь на УЗИ суставов, являюсь членом ассоциации ревматологов России Стаж — 12 лет. Имею опыт работы как в стационаре, так и на амбулаторном приеме.



## Когда вести ребенка к логопеду?

Надежда Ивановна успешно работает с:

- запуском и развитием речи у детей от 2 лет
- дизартрией (нарушением звукопроизношения)
- диспраксией
- общим недоразвитием речи
- задержкой речевого и психического развития

Акция! Письменное заключение логопеда бесплатно после первичной консультации\*



✉ ул. Калинина, 40

☎ 79-12-71

🌐 lograz.ru

📧 lograz



Отзывы родителей на сайте по QR-коду

До 30.09.2023

## Надежда Старкова

ведущий логопед, дефектолог сети центров «Логопед разговорит» Опыт работы — более 15 лет



## С нами ваши ноги всегда будут здоровыми

Мы ваш надежный партнер в решении проблем связанных со стопами и ногтями на ногах и руках. Наша команда высококвалифицированных специалистов всегда готова помочь вам избавиться от таких неприятностей как: вросшие ногти, мозоли и натоптыши на стопах, грибковые заболевания ногтей и др., а, главное — предотвратить их появление!

- Гигиенический педикюр/маникюр
- Парамедицинский педикюр/маникюр
- Избавим от трещин и мозолей на ногах
- Решение проблем вросшего ногтя
- Коррекционные системы для ногтей
- Протезирование ногтей на ногах



✉ ул. Горбачёва, 38

☎ 8 (909) 141-20-87

✉ podolog43

✉ podolog43.ru



Наведи камеру и запишись на консультацию

## Светлана Татаурова

Руководитель подологической студии Family, подолог



## Инвестиции в красоту и молодость

Специальности, по которым Юлия Сергеевна ведет приемы:

- аппаратная косметология
- комплексное лечение акне и розацеа
- нитевой лифтинг
- лазерное удаление новообразований кожи
- ботулинотерапия
- контурная пластика лица
- биоревитализация
- мезотерапия
- консультация трихолога с применением видеотрихоскопа
- лечение заболеваний кожи волосистой части головы, алопеций различного генеза

Авторская методика увеличения губ — 9000 ₺



✉ ул. Преображенская, 82/1

77-76-78, 78-86-78

🌐 vozrozhdenie-kirov.ru

📞 lazerkirov

№ЛО-43-01-000682



## Юлия Чеблуква

врач-косметолог, трихолог сети клиник «Возрождение» Стаж работы в косметологии — 12 лет

## Когда нужны слуховые аппараты?

Многие люди не хотят признаваться себе в том, что у них плохой слух, даже когда это становится очевидным. Как правило, снижение слуха происходит медленно и постепенно. Именно по этой причине оно часто остается незамеченным. Чем дольше игнорировать эту проблему, тем больше слуха можно потерять. Слуховые аппараты часто являются единственным решением. Конечно, они не вылечат тугоухость, но сделают жизнь намного легче. Не ждите слишком долго! Сделайте шаг к хорошему слуху уже сегодня! Мы приглашаем вас и ваших близких в Городской центр слуха. День за днём наши специалисты помогают лучше слышать, понимать речь и, самое главное, жить нормальной полноценной жизнью!



✉ ул. Воровского, 75

8 (8332) 75-14-26

✉ Октябрьский пр-т, 115

8 (8332) 43-09-03

✉ хорошийслух.рф

ЛО-43-01-002711 от 24.01.2018



## Николай Чесноков

сурдоакустик  
Городского центра слуха

До 30.09.2023

## В новый учебный год со здоровой улыбкой!

- Не дожидаясь последствий, запишитесь в SOLO DENT на профилактический осмотр полости рта.
- Проведите гигиеническую чистку рта ребёнка.
- Вылечите кариес.
- При любой зубной боли сразу же обращайтесь к детскому стоматологу.
- Проверьте прикус вашего ребёнка, это также немаловажно!

Акция! Профилактический осмотр детей перед садиком — 250 ₺\*



✉ ул. Мостовицкая, 4/1

☎ 73-22-73

✉ solodent43

ЛО-43-01-003311



Запись на консультацию или прием

## Александра Солоницына

врач-стоматолог общей практики, исполнительный директор стоматологической клиники SoloDent

До 18.09.2023

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА