

# БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Ключевой шаг  
назад



Как избежать штрафов  
при подаче отчетности  
стр. 5 (0+)



Бизнес любит счет:  
как выбрать РКО  
стр. 3 (0+)

Поколение Y: как  
управлять молодыми  
сотрудниками  
стр. 8 (0+)

## Х БАНК ХЛЫНОВ ОТКРОЙ РКО В БАНКЕ №1\*

► реклама в Яндекс и Google<sup>1</sup>

► переводы на счета физлиц  
до 300 000 без комиссии<sup>2</sup>

► корпоративная  
карта<sup>3</sup>

Счет  
для бизнеса  
с доставкой!



8 800 250-2-777

#меняемсяклучшему

банк-хлынов.рф

\*Банк №1 по «Активам нетто» среди банков, зарегистрированных в Кировской области, по данным banki.ru ([https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY\\_ID=10&#search\\_label](https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=10&#search_label)).

1. Рекламная подписка от Яндекс.Бизнеса. В рамках пакета услуг «Старт» банк предоставляет промокод, предусматривающий увеличение рекламного бюджета на первую рекламную кампанию по сервису «Рекламная подписка Яндекс». Промокод действует при покупке Рекламной подписки на срок от 90 дней с рекламным бюджетом от 10 000 ₽. Промокодом могут воспользоваться компании, которые ни разу не покупали Рекламную подписку и Приоритетное размещение в Яндекс.Картах. Предложение действительно для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных в сервисе <https://delo.bank-hlynov.ru/>. Право использования промокода предоставляется ООО «Яндекс». Подробнее на <https://delo.bank-hlynov.ru/services/reklamnaya-podpisca-yandex/>.

2. Пакет услуг «Старт». Предоставляется корпоративным клиентам, не имеющим с 01.01.2022 открытого расчетного счета в АО КБ «Хлынов». У клиента может быть только один счет с данным пакетом услуг. Стоимость пакета услуг составляет 800 ₽. Условия пакета услуг представлены в «Тарифах комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (далее – Тарифы), размещенных на сайте [www.bank-hlynov.ru](http://www.bank-hlynov.ru). Перечисление денежных средств на вкладные/текущие счета физических лиц клиентов АО КБ «Хлынов» и других банков, в том числе с использованием банковских карт (кроме зачислений сумм заработка платы по реестрам предприятий, обсуждающихся на зарплатных проектах) в календарный месяц: 1) индивидуальные предприниматели: до 300 000,00 руб. – бесплатно, от 300 000,01 до 1 500 000,00 руб. – 1,7%, от 1 500 000,01 – 4%; 2) юридические лица: до 150 000,00 руб. – 0,5%, от 150 000,01 до 300 000,00 руб. – 1%, от 300 000,01 до 1 500 000,00 руб. – 1,7%, от 1 500 000,01 – 4%.

Услуги, не включенные в пакет услуг «Старт», тарифицируются по тарифному плану «Оптимальный». За оказание отдельных услуг, осуществление отдельных операций по счету, а также осуществление операций, превышающих включенный в пакет лимит, банком взимаются комиссии согласно Тарифам.

3. Выпуск корпоративной карты МИР – бесплатно. Обслуживание карты, в год: МИР Express – 500 руб., МИР Business – 1500 руб.

Остальные тарифы по корпоративным картам – согласно «Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям по корпоративным банковским картам в АО КБ «Хлынов», размещенным на сайте [www.bank-hlynov.ru](http://www.bank-hlynov.ru).

\* Выезд сотрудника Банка для оформления документов осуществляется по адресу ведения бизнеса. Выезд не является обязанностью банка, возможность выезда предварительно обсуждается с клиентом.

Предложение не является офертой. Условия действительны на 19.09.2022. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте [www.bank-hlynov.ru](http://www.bank-hlynov.ru). Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ №254.



Выгода на автомобили EXEED  
в наличии до 1 150 000 ₽



НАВИГАТОР. БИЗНЕС  
ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ДЕНЬГИ
- 5 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 7 НОВОСТИ
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 18 ПОЛЕЗНО

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 «Постояльный двор» ..... ул. Герцена, 15  
Гостиница «Спутник» ..... ул. Свердлова, 31  
«Институт Бизнеса» ..... ул. Герцена, 56  
Кафе «Гата» ..... ул. Макина, 56  
Кофеяня «Книжный клуб 12» ..... ул. Энгельса, 15  
Отель «Арт» ..... ул. Герцена, 88  
Офисный центр ..... ул. Герцена, 15  
Ресторан «Бочки» ..... 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. Колычова, 3  
Столовая «Дымка» ..... ул. Производственная, 29  
Столовая «Домашняя кухня» ..... ул. Потребкооперации, 19  
Столовая «Домашняя кухня» ..... ул. Производственная, 35  
Столовая Cafeteria ..... 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

## Предвосхищая ожидания

EXEED Центр Агат на Производственной

8 8332 208 800

г. Киров, ул. Производственная, 24 Б

agat43-exeed.ru



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.navigator-kirov.ru](http://www.navigator-kirov.ru)  
E-mail:  
[rottel@navigator-kirov.ru](mailto:rottel@navigator-kirov.ru) – рекламный отдел;  
[svetate@yandex.ru](mailto:svetate@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 – 11077.  
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:  
по графику – 13.00, фактически – 13.00  
Дата выхода из печати – 18.09.2022 г.  
Дата выхода в свет – 19.09.2022 г.  
№ 09 (521)

16+

Тираж 5 000 экземпляров

# Бизнес любит счет: как выбрать РКО

**Расчетный счет нужен для прозрачного ведения бизнеса – рассчитываться с контрагентами, получать деньги от партнеров и клиентов, обрабатывать наличные, платить налоги и взносы. Операции по счетам должны быть удобными и оперативными. Кроме того, надежность и стабильность – одни из основных параметров при выборе клиентом банка для РКО (расчетно-кассового обслуживания). Также весомым аргументом являются дополнительные сервисы банка. Каким образом сократить затраты на ведение счетов, разбирались с экспертами**



“

**Наталья Шаверина,**  
директор департамента корпоративного бизнеса  
АО КБ «Хлынов»

В зависимости от финансовой активности организаций банк подберет оптимальный тариф для бизнеса. Надежность партнерства является важным приоритетом деятельности банка и мы всегда готовы предложить своим клиентам поддержку в виде собственных выгодных предложений.

## Ставки на РКО

Банк Хлынов – банк №1 по «Активам нетто» среди банков зарегистрированных в области по данным banki.ru<sup>1</sup>. Предприниматели делают выбор в пользу надежности и репутации банка, гибкой ценовой политики и доступного уровня тарифов.

При этом на первое место сегодня выходят технологичность, возможности дистанционной работы с банком в рамках РКО. АО КБ «Хлынов» в этом отношении находится в числе передовых финансовых структур и предлагает предпринимателям ряд востребованных сервисов и решений, способных сделать бизнес клиента более успешным. Среди них, например:

- бесплатный, безопасный и функциональный интернет-банк;
- онлайн-регистрация ИП без визита в ФНС и без взимания платы за госпошлину. — Нами накоплен колоссальный опыт по работе с МСБ, широкий спектр финансовых инструментов позволяет решать множество различных бизнес-задач. РКО – одна из важнейших составляющих, необходимых для полноценного функционирования любого бизнеса. Для начинающего бизнеса, предприятий с небольшим количеством платежей или пострадавшим от кризиса компаниям доступно выгодное предложение – пакет РКО «Старт»<sup>2</sup> за 0 руб. в месяц. В него входят:

- бесплатные платежи клиентам банка;
- переводы на счета физлиц до 300 000 руб. без комиссии;
- выпуск корпоративной карты.

Открыть расчетный счет просто. На сайте банка вы оставляете онлайн-заявку, это займет не больше 4 минут. Вам позвонит специалист банка, подтвердит информацию и ответит на все вопросы, вы подпишите документы в офисе или у курьера и можете пользоваться счетом.

## Деловые решения от банка «Хлынов» на помощь клиенту

Помимо этого банк предлагает нефинансовые опции и сервисы от проверенных партнеров, которые закроют ваши потребности в бухгалтерском/ юридическом сопровождении, услугах службы безопасности, проверке контрагентов онлайн, web-

разработке и сопровождении сайтов/приложений, в проведении рекламных кампаний, а также в автоматизации вашего бизнеса и ведения его онлайн.

Бонусы от партнеров банка:

- 1 год бесплатной онлайн-бухгалтерии для клиентов зарегистрированных в качестве ИП не более 3-х месяцев назад.
- 3 месяца бесплатного использования сервиса «Мой склад» — облачная система учета, кассовая программа и CRM для малого бизнеса. Экономия составит до 6000 руб.
- Услуги юриста от 500 руб./мес.
- Промокод на 3000 руб. от Яндекс.Бизнес на увеличение бюджета рекламной кампании.
- 1000 таргетированных сообщений бесплатно от МегафонТаргет. Предложение доступно новым клиентам МегаФона или тем, кто впервые подключает «МегаФон Таргет».
- Виртуальная АТС + 3 месяца аналитики за 0 руб.

Все эти полезные сервисы банк собрал для вас в одном месте на сайте «Деловые Решения»<sup>3</sup>. На данной площадке можно узнать подробнее о выгодных предложениях, которые помогут сэкономить время и бюджет для вашего бизнеса. Чтобы начать пользоваться сервисами, необходимо зарегистрироваться на сайте и подключить сервис самостоятельно, либо обратиться к персональному менеджеру. Подробности предложений от партнеров маркетплейса «Деловые решения» узнавайте на сайте delo.bank-hlynov.ru.

Это то, что помогает бизнесу экономить на обслуживании, оперативно взаимодействовать с банком и, в конечном итоге, стабильно работать, развиваться и добиваться успеха. Более того, в банке «Хлынов» вы можете комфортно рассчитываться с помощью корпоративных банковских карт. Рассчитайте выгодный тарифный план для вашего бизнеса на сайте банк-хлынов.рф или позвоните по номеру 8-800-250-2-77 (звонок по России бесплатный). ¶

**Х БАНК ХЛЫНОВ**

**Подробные условия на сайте  
bank-hlynov.ru 8 (800) 250-2-777**

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

1 — По данным banki.ru ([https://www.banki.ru/banks/ratings/?#search\\_label](https://www.banki.ru/banks/ratings/?#search_label))

2 — Пакет услуг «Старт». Предоставляется корпоративным клиентам, не имеющим с 01.01.2022 открытого расчетного счета в АО КБ Хлынов. У клиента может быть только один счет с данным пакетом услуг. Стоимость пакета услуг составляет 0 рублей. Условия пакета услуг представлены в «Тарифах комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов». Перечисление денежных средств на вклады/текущие счета физических лиц клиентов АО КБ «Хлынов» и других банков, в том числе с использованием банковских карт (кроме зачислений сумм заработной платы по реестрам предприятий, обслуживающихся на зарплатных проектах) в календарный месяц:

1) индивидуальные предприниматели: до 300 000 руб. — бесплатно, от 300 000, 01 до 1 500 000 руб. — 1,7%, от 1 500 000, 01 руб. — 4%;

2) юридические лица: до 150 000, 00 руб. — 0,5%, от 150 000, 01 до 300 000 руб. — 1%, от 300 000, 01 до 1 500 000, 00 руб. — 1,7%, от 1 500 000, 01 — 4%.

Услуги, не включенные в пакет, тарифицируются по тарифному плану «Оптимальный». Предложение не является офертой. Условия действительны на 19.09.2022. Подробности в офисах банка, по телефону 8 800 250 2 777, а также на сайте bank-hlynov.ru.

3 — Продвижение и поддержка продуктов/услуг на платформе b2b маркетплейс для бизнеса «Деловые решения» происходит через партнерскую сеть компаний. АО КБ «Хлынов» является официальным партнером. Любые вопросы, в том числе по техподдержке представленных на платформе продуктов/услуг, решаются компанией-партнером через дистанционные каналы связи.



Сканируйте QR-код,  
рассчитайте выгодный  
тарифный план для вашего  
бизнеса

# Вредные советы для взрослых

— Многие дети не слушают советы взрослых, а делают чаще наоборот. Это хорошо подметил и показал Григорий Остер в своих знаменитых детских стишках «Вредные советы». Что ж, дети вырастают, сами становятся взрослыми. Но привычка не слушать полезные советы, а делать наоборот, у многих остается. Какой выход? Написал «Вредные советы» для взрослых! С юмором о серьезном, — Дмитрий Журавлев, руководитель компании «Кировпромбезопасность»

Если трещину у вас  
Вдруг заметил зоркий глаз,  
К телефону не бегите,  
И экспертам не звоните.  
Подождите – пусть растет,  
Пока дом не упадет.  
Ну а что – будут руины  
Не хуже, чем Афины, Римы.  
Трещин нечего бояться,  
Помогай им размножаться!

Если вы вдруг захотели  
Эти стены снести срочно,  
То сносите их быстрее –  
Не нужны они тут точно.  
И не вздумай звать эксперта,  
Да заказывать проекты,  
Сэкономите пятак.  
Лучше краски и обоев  
Прикупить на эти деньги.  
Будет классно всё и так!

Если вы вдруг захотели  
Над своим красивым домом  
Дополнительный этаж,  
То не надо тратить время  
На проекты, разрешенья.  
Нужен вам «Шабаш-Монтаж»!  
К вам придет прораб Василий,  
Лучше ведь экспертов нет.  
Он уже «сто раз так строил»  
Соседу дачный туалет.

Если вам эксперт про балку  
Говорит, что та мала,  
Вы его пошлите лесом,  
Ведь железная она!  
Заявите ему матом,  
Что все ваши сопроматы –  
Это полная фигня.  
У соседа балки меньше,  
Но стоят уже два года,  
Будет так и у меня.

Если вы решили строить  
На своём участке дом,  
Стройте смело, без сомнения,  
Всё оформите потом.  
Главное – не звать эксперта,  
А то будет вас учить,  
Как тянуть к участку газ.  
Не смотрите на регламент,  
Нормы тоже пусть не парят,  
Они точно не для вас.

Если вы пришли к эксперту  
Посоветоваться просто  
Как вам починить бетон.  
Дал он вам рекомендаций,  
Правил, пять листов инструкций,  
Бегите от него бегом.  
То ли дело сосед Вася  
Оказался мужиком.  
Он сказал – помажь цементом.  
Это просто и легко!



\*\*\*

Это всё смешно, конечно.  
Но серьезней нужно быть.  
Если делать всё как нужно –  
В КПБ пора звонить!  
Все проверят и подскажут,  
Смету посчитают даже.  
Подготовят отчет всем.  
С любой справится задачей,  
Обходя все неудачи,  
Чтобы не было проблем.

*Изапомните, чем раньше вы отреагируете на возникшие повреждения и обратитесь к нам, тем дешевле и проще будет решить вашу задачу! ⚡*



 **КПБ**  
КИРОВПРОМБЕЗОПАСНОСТЬ

📍 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

# Как избежать штрафов при подаче отчетности

— Подача отчетности — одна из обязанностей налогоплательщика, то есть вас как руководителя компании. Иногда можно подать документы в государственный орган, но столкнуться со штрафами, потому что ваши документы налоговая не признает. Чтобы этого избежать, нужно помнить, где территория риска, — Татьяна Максимчук, руководитель компании «Бухгалтер и Я»

## Когда декларацию могут признать непредставленной

У налоговых органов есть все основания признать декларацию непредставленной: в этом случае налоговая сообщает вам, что вы не исполнили обязанности по предоставлению декларации.

Самые распространенные варианты, когда декларация получает статус непредставленной:

- если на дату подачи декларации в налоговую документ, по данным ЗАГС, окажется подписанным умершим лицом. Налоговая служба является оператором ЗАГС, поэтому у нее в оперативном режиме актуализируются все эти данные, чего раньше, конечно, не было.
- на декларации стоит подпись лица, в отношении которого в ЕГРИОЛ внесена запись о недостоверности сведений.
- если декларация подписана неуполномоченным лицом, то есть не директором компании, а сотрудником, который не является официальным представителем по доверенности. В этом случае в налоговом органе будет отсутствовать информация.

Вы узнаете о том, что отчетность не сдана, только через 5 дней. Согласно законодательству наказание за данное нарушение предусматривает блокировку расчетного счета компании. И не думайте, что пострадаете от этого только вы! Ваши контрагенты не будут довольны, потеряв право, например, на получение вычетов по НДС, если ваша декларация не была подана в срок.

## Риски бизнеса. 2023

С каждым годом давление контролирующих органов на бизнес усиливается. Предприниматели задаются вопросом, как оставаться на плаву в современных реалиях, когда правила игры со стороны государства постоянно меняются?

Вы сможете получить проверенную информацию от 100% практиков о том, с какими рисками предстоит столкнуться бизнесу в 2023 году, как их избежать или минимизировать, на авторском семинаре «Риски бизнеса. 2023», который состоится 6 октября в конференц-зале «Альфа» (г. Киров, ул. Московская, 129А). Время проведения мероприятия: с 9.00 до 13.00.

Узнать подробности и записаться на семинар можно в нашей группе ВКонтакте @buhgalter043 или позвонив по телефону 8 (8332) 213-112. ⚡ (16+)



@buhgalter043

С какими рисками предстоит столкнуться бизнесу в 2023 году, как их избежать или минимизировать, вы сможете узнать на авторском семинаре «Риски бизнеса. 2023», который состоится 6 октября в конференц-зале «Альфа» (г. Киров, ул. Московская, 129А). Время проведения мероприятия: с 9.00 до 13.00



БУХГАЛТЕРИЯ



Киров ул. Володарского 132, к. 1



8 (8332) 213-112



buhgalter043.ru



buhgalter043

# Учим Киров рулить

— Автомобиль стал частью одежды, без которой мы чувствуем себя неуверенными, неприкрытыми и незаконченными. Добавьте в свою жизнь удовольствия, ведь управлять автомобилем настоящий кайф! Это удобно и выгодно! — Наталья Лубнина, директор сети автошкол «Драйвер»

## Приручите дорогу вместе с нами

10 лет «Драйвер» в Кирове задает высокие стандарты сервисного и материально-технического обслуживания для обучения высокого уровня. У нас можно получить права не только категории А, В и ВЕ, а также получить профессию водитель Автобуса с дальнейшим трудоустройством и категорию С. А для тех, кто утратил навыки вождения, мы предлагаем их восстановить по маршруту составленному лично вами!

Вся наша команда постоянно проходит различные обучения, тренинги и вебинары. Мы регулярно повышаем свою квалификацию. Наверное, поэтому в пандемию нам удалось вырасти в 2 раза, и на сегодня наш автопарк самый крупный в городе. Мы не только сохранили рабочие места, но и вдвое их увеличили. Гордимся такими результатами! Наша миссия — сделать дороги безопасными, поэтому в образовательной программе мы делаем упор на качество обучения.

Итак, что мы предлагаем:

### ■ Государственная лицензия

Профессиональное обучение по подготовке водителей категорий проводим с 2012 года. Автошкола прошла все необходимые проверки и имеет лицензии.

### ■ Удобный график обучения

Выберите удобное для себя время занятий. Набор ведется в дневные, вечерние группы, а также в выходные, организуем и онлайн-курсы. Занятия по вождению проходят индивидуально с каждым учащимся по утвержденному с ним графику. Вам не придется жертвовать работой или учебой, для того чтобы посещать автошколу. Это касается и теории и уроков практического вождения со своим личным инструктором.

### ■ Рассрочка на весь период обучения

На время обучения предоставляется рассрочка. Внесите небольшой аванс и вы уже курсант автошколы, а уже завтра автомобилист!

### ■ Современные оборудованные учебные классы

Учебные классы оснащены необходимым учебно-методическим материалом и мультимедийными системами.

### ■ Опытные преподаватели и инструкторы

Профессиональные преподаватели с удовольствием передадут свой огромный опыт жизни за рулем! Они имеют высшую категорию аттестации, в доступной форме готовят вас к экзамену в ГИБДД. Каждый инструктор работает с учеником индивидуально и терпеливо, помогает преодолеть страх и обрести уверенность на дороге, становится другом и помощником на все времена обучения. Такой подход позволяет создать комфортную обстановку, что несомненно влияет на качество подготовки и результат. Высокий процент сдачи экзаменов в ГИБДД подтверждает наш правильный подход к процессу обучения. Выпускники «Драйвера», согласно данным ГИБДД, одни из самых аккуратных водителей. Аналитику ведут инспекторы за теми молодыми водителями, чей стаж за рулем не превышает трех лет. Эти сведения по каждой автошколе размещаются на официальном сайте ведомства.

### ■ Собственный автодром

Практические занятия проходят на собственной специально оборудованной площадке.

### ■ Новый парк учебных машин

Все автомобили полностью оснащены и готовы к вашему обучению! Отечественную или иномарку, механику или автомат — выбор за вами! Самой главной задачей для нашей автошколы является безопасность учащихся во время обучения вождению. Автомобили оснащены двойным



управлением, видеофиксацией, проходят своевременное техобслуживание, и инструктор всегда сможет помочь вам в сложной ситуации.

### Нас рекомендуют

Нашу автошколу рекомендуют выпускники еще много лет после получения прав своим близким и друзьям! Стать водителем легко! Сделайте первый шаг к новым возможностям! Все филиалы автошколы «Драйвер» удобно расположены в разных частях Кирова. Получите необходимую консультацию удобным для вас способом: по телефону или в социальных сетях. ♫



Открыт дополнительный набор в группы на сентябрь, а также на октябрь и ноябрь.

Торопитесь!  
По промокоду  
НАВИГАТОР при  
покупке любого  
курса — онлайн-  
обучение в подарок!

до 31.10.2022

# Как вести сложные переговоры: 10 советов

**Ведение переговоров — сложная задача для всех участников бизнес-процессов. Профессор Школы управления СКОЛКОВО и сооснователь Центра переговоров и сетевых организаций Моти Кристал поделился десятью советами по ведению переговоров.**

## 1 Изучение контекста

Главный совет — подробно изучите контекст, в котором будут проводиться переговоры. Важно помнить четыре основных момента, которые определяют дальнейшие действия:

— **География.** На разных территориях подготовка к переговорам будет отличаться. Например, при покупке бизнеса в Казахстане стиль ведения диалога будет одним, в ОАЭ — другим.

— **Уровень переговоров.** В зависимости от уровня — внутреннего или внешнего — тактики и приемы переговоров могут разниться. Если вы договариваетесь с коллегами или начальником — это внутренний уровень, если с международными контрагентами — внешний контур. На внутреннем уровне вы можете поделиться некоторыми деталями, например, юридическими подробностями.

— **Реальность намерения.** Переговоры могут быть реальными и фальшивыми. Фальшивые переговоры ведутся в том случае, когда есть задача получить больше информации для построения своей переговорной позиции, и никаких решений пока принимать не готовы, т.е. на текущем этапе нет намерения договариваться об интересах сторон.

— **Формат переговоров.** Общение может проводиться с участием координатора и других лиц или же в одностороннем порядке.

## 2 Составление карты стейкхолдеров

Карта стейкхолдеров — важный инструмент, который отражает заинтересованные стороны. Она помогает определить, как лидер может повлиять на участников проекта или компании.

## 3 Сбор необходимой информации

Хороший переговорщик всегда старается узнать как можно больше дополнительной информации. При заключении бизнес-сделки в другой стране он узнает все детали про особенности рынка, его динамику, а не просто довольствуется основными фактами. При беседе с деловым партнером — подробно изучает взгляды противоположной стороны, его интересы. Определяющим и важным может оказаться, на первый взгляд, незначительная мелочь, поэтому стоит обращать внимание на все.

## 4 Понимание истинных намерений

Для успешных переговоров важно знать истинные намерения обеих сторон. Нужно понимать, почему ваш партнер хочет договориться о скидке в 20%. Ему это нужно, чтобы улучшить денежный поток или чтобы показать коллегам, что для них условия выгоднее? Понимание интересов открывает больше возможностей при ведении разговора и достижении своей цели.



**Моти Кристал,**

профессор Школы управления СКОЛКОВО и сооснователь Центра переговоров и сетевых организаций

## 5 Составление альтернативного варианта

Перед тем, как сесть за стол переговоров, подумайте об альтернативе. Какой будет план «Б»? Если у вас нет понимания, что делать, когда все пойдет не так, другая сторона это почувствует, и вы потеряете свое первоначальное преимущество.

## 6 Обозначение зоны потенциальной договоренности

Зона потенциальной договоренности — одно из условий успешной сделки. Это пространство, которое в коммерческих переговорах устраивает всех. Например, если продавец готов продать свой товар за \$50-70, а покупатель готов купить за \$40-60, то зона их соглашения будет от \$50 до \$60. Благодаря точному обозначению определенной зоны договоренности, добиться выгодных условий для обеих сторон намного проще. Пытайтесь выяснить зону потенциальной договоренности в переговорах, задавая вопросы.

## 7 Определение стратегии переговоров

В зависимости от типа переговоров необходимо подобрать правильную стратегию. Иногда нужно пойти на конфронтацию, иногда — на сотрудничество. Выбрать оптимальную — одна из задач хорошего переговорщика. На что влияет выбор оптимальной стратегии? Первое — на контекст, в котором находитесь вы и другая сторона. Второе — на сохранение хороших отношений. Третье — на стиль ведения переговоров вашего оппонента и его тип личности.

## 8 Фокусирование внимания на времени

В переговорном мире нужно уметь управлять понятием времени. Например, в течение переговоров вы можете оперативно не среагировать и долго переходить к сути, а ваш соперник за это же время успеет придумать альтернативный вариант поведения или новую стратегию, и вы проиграете. Чтобы остаться в плюсе, продумайте заранее, сколько времени вы сможете потратить на свои аргументы, на аргументы соперника и на дополнительные договоренности.

## 9 Использование закрывающих техник

Любые переговоры нужно уметь правильно заканчивать. В зависимости от результата переговорного процесса существуют различные приемы, которые помогают расстаться на хорошей ноте и в дальнейшем продолжить сотрудничество. Дайте высказаться собеседнику или подведите итог встречи самостоятельно, если для него это важно. Поблагодарите собеседника за уделенное время и отправьте письмо о достигнутых договоренностях, наметив следующие шаги.

## 10 Применение психологических техник

В переговорах часто используются две самые распространенные психологические тактики. Например, предоставьте мнимый выбор противоположной стороне. Собеседнику лучше сразу предлагать несколько опций, даже если все они практически ничем не отличаются друг от друга. Так создается впечатление, что хозяин положения — собеседник, который выбирает исход дела. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»

# Поколение Y: как управлять молодыми сотрудниками

— Есть два типа людей: кто хочет в выходной полежать на диване, а второй — чтобы этот диван стоял в красивом загородном доме. Я предпочитаю работать со вторым типом людей, — Евгений Романов, учредитель ООО «Торговая Компания «ФОРПАС», создатель бизнес-проекта Smoking Shop

Наша команда состоит в основном из представителей поколения Y — это молодые, перспективные люди, выбирающие профессиональную мобильность, ценящие индивидуальность и открытость к переменам. Почему мы набираем молодежь? У нас такая индустрия, они понимают продукт. Главное ведь влюбится в тот продукт, который продаете. А им это легкоается.

Поделюсь несколькими лайфхаками по работе с молодой командой из собственного управленческого опыта.

## 1 Оплата труда по результату

Для поколения Y важна уверенность в том, что величина заработной платы не ограничена ничем, кроме результатов их собственного труда.

## 2 Комфорт на рабочем месте

Стильное и современное офисное пространство для них очень важно.

## 3 Легко прощайтесь с негибкими сотрудниками

Бизнес-процессы в нашей компании переведены в цифровой формат. Приведу простой пример. В компании мы внедрили Битрикс CRM, а маркетолог не смог принять нововведений и отказался работать в данной программе, поэтому мы с ним простились. Представьте, что молодая команда — это пустой стакан, и важно, чем вы его наполните. Поэтому легко прощайтесь с негибкими сотрудниками!

Я, например, мягкий руководитель. Я специально взял на работу генерального директора, который наоборот требовательный, так называемый «злой полицейский». Он устраивает стресс-тесты всем сотрудникам, чтобы они не расслаблялись. Помните фразу, чтобы человек был счастливым, надо отнять, что он имеет, а спустя какое-то время вернуть то, что отняли обратно. Это работает. Правда.

Когда ко мне приходят и говорят: «Увольняюсь, потому что не могут работать с Семеном», я разбираюсь индивидуально в каждой ситуации. Но, как правило, если подчиненный не может с ним работать, значит он неэффективен.

## 4 Вовлеченность в процесс принятия решений

Мы прощаемся с людьми легко. мы никого не увольняем, они сами не выдерживают, не справляются с объемом работы, имитируют бурную деятельность, не хотят принимать решения и брать на себя ответственность. Есть прекрасное выражение: «Есть два типа людей: кто хочет в выходной полежать на диване, а второй — чтобы этот диван стоял в красивом загородном доме». Я предпочитаю работать со вторым типом людей, которые стремятся улучшить качество своей жизни.

## 5 Не срывайте сроки выдачи зарплаты

Я прошел путь человека, который переехал в Киров из маленького городка Ивдель Свердловской области, без денег и связей. Работал охранником, продавцом-кассиром, да много кем. Я помню историю, как я потратил последние 7 рублей на проезд, чтобы добраться до работы, приезжаю, а мне говорят, что зарплаты не будет... Я усвоил этот урок, поэтому трепетно отношусь к срокам выплаты зарплаты. Персоналу нужно платить хорошие деньги и вовремя!

## 6 Информированность

Представьте сотрудникам возможность взаимодействия с руководством с помощью различных мессенджеров, чтобы быстрее обмениваться информацией и оперативно решать рабочие вопросы.



## 7 Бойтесь сотрудников, которые не обучаются и остаются

У Дональда Трампа спросили:

— Вы не боитесь, что вы обучите своих сотрудников, а они уйдут от вас потом.

На что он ответил:

— Я боюсь, что они ничему не научатся и останутся со мной.

Молодых сотрудников обязательно надо обучать, не жалеть на это инвестиций. Вероятность того, что лидер в компании уйдет через три-пять лет работы, очень высока. Поэтому его надо постоянно мотивировать оставаться!

Инвестируйте в своих сотрудников, не позволяйте им деградировать. Они легко усваивают новую информацию и всегда готовы к обучению. Процесс обучения они напрямую связывают с продвижением по карьерной лестнице и ростом своих доходов, поэтому с удовольствием пойдут на курсы или тренинги по профессиональному росту.

Если человек не пришел на обучение — для нас это звоночек! Мы донесли цели и миссию компании, а если он их не разделяет, то мы смело прощаемся. Перед этим, даем шанс и мотивационную модель завязываем на KPI (ключевые показатели эффективности). Если сотрудник эффективен, то KPI это покажет, и зарабатывать он будет больше.

## 8 Помогая сотрудникам «звонить в колокол»

Мы повесили большой колокол на стену, так, чтобы его видели все сотрудники отдела. Всякий раз, когда кто-нибудь завершает сделку, он несколько раз звонит в колокол. Эта идея стала настоящей находкой! После его установки все заговорили о том, как именно надо работать, чтобы иметь право звонить в колокол.

## 9 Мотивация

Мотивируйте свой персонал, платите щедрые премии и бонусы лучшим!

Если вы действительно решили сформировать эффективную команду миллениалов — разработайте систему менеджмента, способную воспитать успешных руководителей. Учитывайте их индивидуальные особенности и желание следовать новым тенденциям в их обучении. В результате это послужит во благо компании. Позвольте молодым сотрудникам открыто высказывать свои идеи, которые могут оказаться весьма перспективными. Создайте привлекательные условия труда, помогите миллениалам интегрироваться в рабочий процесс, обучайте перспективным направлениям деятельности, и не исключено, что именно представители поколения Y окажутся наиболее эффективными работниками за всю историю существования вашей компании. ♦



В Журнале «Бизнес Класс» Евгений Романов запустил спецпроект «Путь предпринимателя». Какие бы вы хотели обсудить темы, или кого увидеть среди приглашенных гостей, пишите. Будем рады вашей обратной связи!

# Чем полезен консалтинг в деревянном домостроении

— Решили воплотить мечту о собственном доме в деревянном исполнении? Помните, что древесина — не только один из благородных строительных и отделочных материалов, но и один из самых беззащитных. Расскажу, как может помочь в данном вопросе наш специалист в сфере консалтинга деревянного домостроения. Ведь мы знаем, как правильно распределить бюджет при покраске дома, — Наталия Эсаулова, руководитель компании ESNA, официальный дилер премиум-масел OSMO в Кировской области

## Экология потребления

Простыми словами консалтинг — это управляемое консультирование для решения той или иной проблемы в любой сфере. В нашей работе по продаже лакокрасочных материалов (ЛКМ) для древесины, мы ощущали острую нехватку профильных специалистов: маляров, шлифовщиков и отделочников. Поэтому к сервисному обслуживанию продаж мы пришли именно через профессиональное консультирование. Консультации хозяина дома и самого отделочника занимают в продажах основное время менеджера. Поэтому, консалтинг в отделке и строительстве деревянного дома услуга актуальная и полезная.

Согласитесь, отсутствие профессиональных училищ, где бы, например, маляр смог пройти элементарное обучение, выливается огромной проблемой на стройке. Даже в бригадах строителей, у которых вы заказали дом, мастеров с дипломом один на сотню. Никто не знает как правильно красить, и чем друг от друга отличаются материалы. Тем не менее заказчик отдает приличную сумму за покраску одного квадратного метра стены мастеру-универсалу, который, например, масло в глаза не видел, да и вообще красить — не его дело. А куда деваться, если дом защищать надо?

Поэтому мы дополнили наш сервис — теперь мы обучаем отделочные бригады прямо на объекте. И это того стоит — подготовка поверхности корректируется до покраски, ЛКМ наносится правильно, соблюдается норма расхода. А это те дыры в ведре, в которые выливается бюджет хозяина дома, если вовремя не донести необходимую техническую информацию.

## Итак, что конкретно мы решаем на этапах стройки?

**1** В первую очередь, инспектируем строительный материал, то есть выясняем у заказчика из чего собран дом.

**2** Обращаем внимание на работу сборщиков сруба и соблюдение конструктивных элементов фундамента и кровли. Решаем на этом этапе — готова древесина к покрытию или нет. Что нужно дополнительно защитить или исправить. Консультируем по обязательной подготовке поверхности, чтобы покрытие максимально отработало свой срок службы.

**3** Далее переходим к консультированию клиента по выбору самого цветного покрытия. Исходя из пожеланий хозяина дома или под готовый дизайн-проект подбираем составы, которые воспроизведут ожидания клиента.

**4** После выбора цвета и подсчета сметы, мы всегда задаем вопрос хозяину дома: «Кто будет выполнять работы?». Есть у заказчика своя бригада — хорошо, нет — предоставляем мы. В каждом из вариантов мы объясняем всем участникам стройки необходимые технологические этапы работ для правильного нанесения ЛКМ так, как требует производитель составов.

Наша цель — провести выбор и покупку состава для покраски дома комфортно, понятно, без потерь для бюджета клиента.



Кроме того, наш, более чем 10-летний опыт проведенных консультаций, сократит ваше время на изучение потока сомнительной информации в Интернете. Все решения пройдены нами неоднократно, и приводят к результату.

## То, что мы предлагаем, — это работает

Мы гордимся тем, что представляем немецкий бренд OSMO в Кировской области. Бренд OSMO является синонимом известного понятия «немецкое качество». В нашем ассортименте представлен большой выбор экологичных и безопасных составов с красящими пигментами, изготовленных на основе масел подсолнечника, сои, осота и льна, карнаубского воска, и соответствующих высоким европейским стандартам качества. Масло Osмо не содержит воду, не требует предварительного грунтования, не образует пленочного покрытия, позволяя древесине «дышать». Масло с воском бережно проникает сквозь поры, пропитывает волокна древесины и образует защитное покрытие на внешней поверхности. После такой обработки дерево долгое время сохраняет свою натуральную красоту и прочность, оставаясь защищенным от внешних негативных воздействий. Отсутствие аллергенных составляющих позволяет использовать Osмо масло с воском для обработки древесины внутри помещений, в том числе для детских игрушек, поверхностей, предусмотренных для взаимодействия с пищей и т.д. Первое знакомство с линейкой оставляет приятные впечатления даже у людей, никогда прежде не красивших самостоятельно.

## Консалтинг для частных лиц и строителей

Обращайтесь к нам за консультацией, если вы строите деревянный дом, собираете лестницу или мебель. Границы городов не имеют значения, мы используем доступные каналы связи. Каждому клиенту мы предоставим план действий, выдадим инструкции и подберем красивое и надежное покрытие для древесины.

Услуги консалтинга доступны и частным лицам, и строителям. Ждем ваших заявок! \*



Вступай в нашу новую группу @esnapro, в ней публикуем полезную информацию для тех, кто любит дерево



ТЕХНОЛОГИИ КОМФОРТА

ул. М. Гвардии, 82 (БЦ «Прайм»), оф. 203  
8-912-376-30-73, 8-922-668-39-03  
esnapro  
paintprofi.ru

# Прогноз банковского передышка после рекорда

**Банковский сектор получил рекордную прибыль, но высокую рентабельность демонстрируют в основном крупнейшие банки.**

**Средняя ROE банков из топ-30 по активам в три раза выше, чем у остальных банков (16 против 5 %). Два года подряд средняя ROE банков за пределами топ-30 по активам находится ниже уровня инфляции. Отсутствие возможности повысить эффективность деятельности на фоне резкого роста инфляции увеличивает риски небольших банков.**

По прогнозу агентства «Эксперт РА», в 2022 году в результате повышения процентных ставок темпы роста кредитования замедлятся. Поддерживать рост объемов кредитования будут госпрограммы льготных кредитов и дальнейшее увеличение среднего чека кредита. Драйверами рынка останутся ипотека и кредиты МСБ, которые наиболее активно поддерживаются госпрограммами.

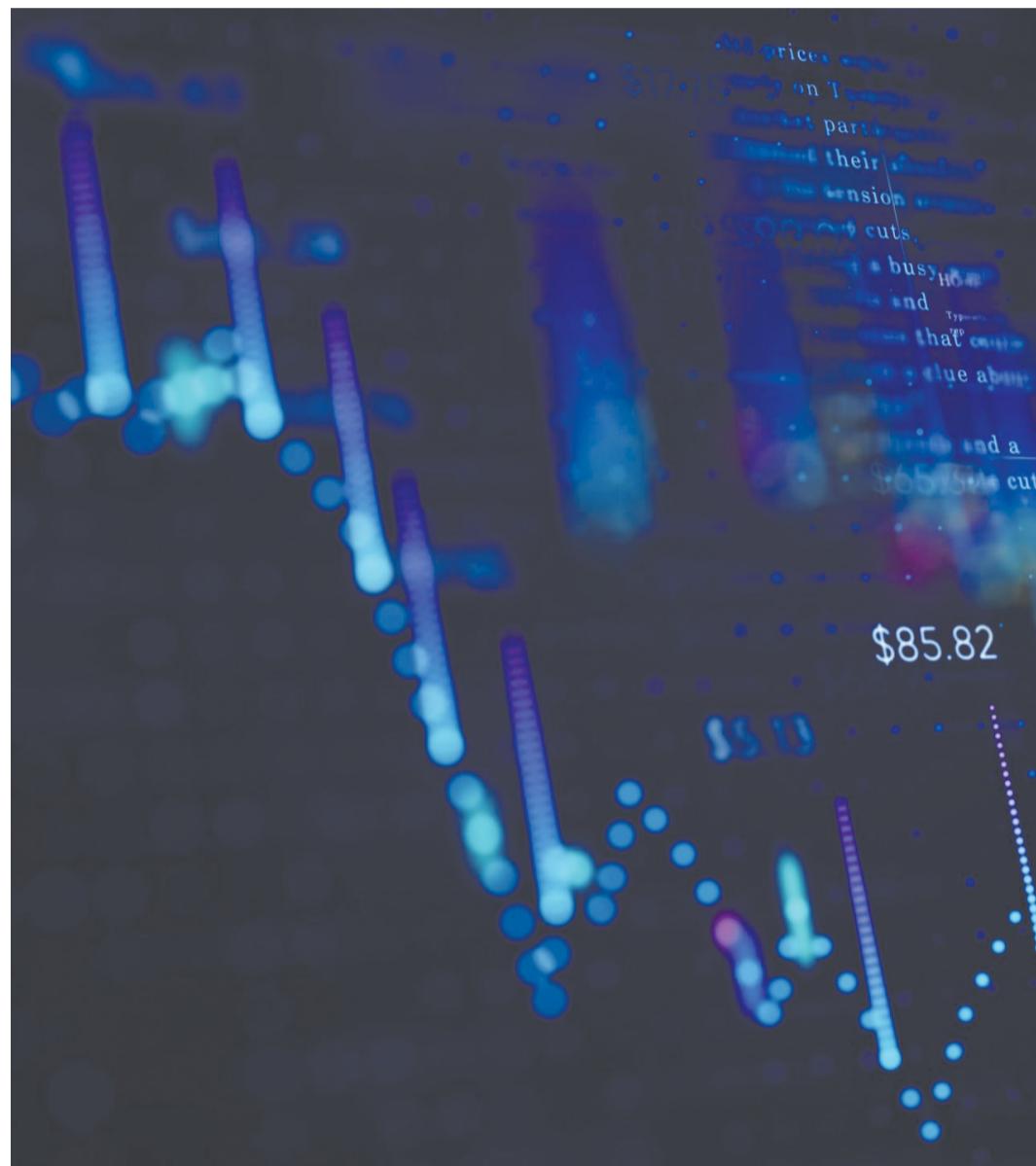
Чистая прибыль в 2022 году не превысит результаты прошлого года в связи с охлаждением рынка потребительского кредитования, замедлением выдачи ипотечных кредитов, удорожанием фондирования, а также ростом стоимости риска. В 2022 году стоимость риска вернется к допандемийным значениям 2019-го и составит около 2 % по розничным ссудам и 1 % по кредитам юрлиц.

Базовый прогноз агентства «Эксперт РА» предполагает замедления темпов роста экономики до 2,5–2,8 % против 4,3% в 2021-м. Вероятность реализации базового прогноза оценивается в 60–70 %.

## Динамика кредитования: замедление после рекордов

На фоне сохранения высокой инфляции значительный вклад в рост кредитного портфеля будет по-прежнему вносить увеличение среднего чека кредита. На среднесрочном горизонте рост кредитования в ключевых сегментах по-прежнему будут обеспечивать программы господдержки. Господдержка становится все более значимой для обеспечения роста экономики, особенно в условиях высокого уровня инфляции.

Базовый прогноз агентства «Эксперт РА» предполагает замедления темпов роста экономики до 2,5–2,8 % против 4,3% в 2021-м. Вероятность реализации базового прогноза оценивается в 60–70 %

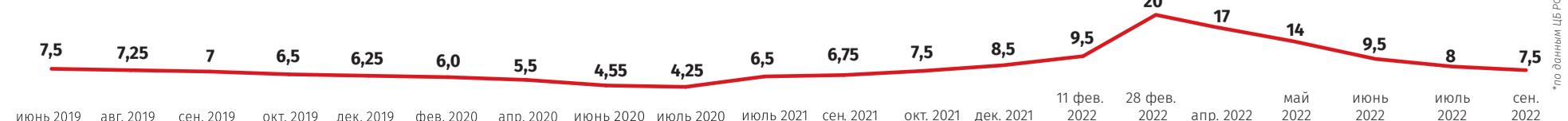


В условиях слабого экономического роста, стагнации доходов населения и дефицита качественных заемщиков конкуренция на банковском рынке продолжает ужесточаться. Причем в последние несколько лет заметно обострилась конкуренция среди крупнейших игроков, которые перешли к стратегии агрессивного роста, особенно в розничном кредитовании как наиболее высокомаржинальном сегменте. Кроме того, именно крупные банки являются наиболее активными участниками программ льготных кредитов, которые выступают драйверами роста кредитования. Большинство крупных банков стремятся существенно нарастить емкость и лояльность клиентской базы за счет внедрения собственных экосистем или на базе партнерских отно-

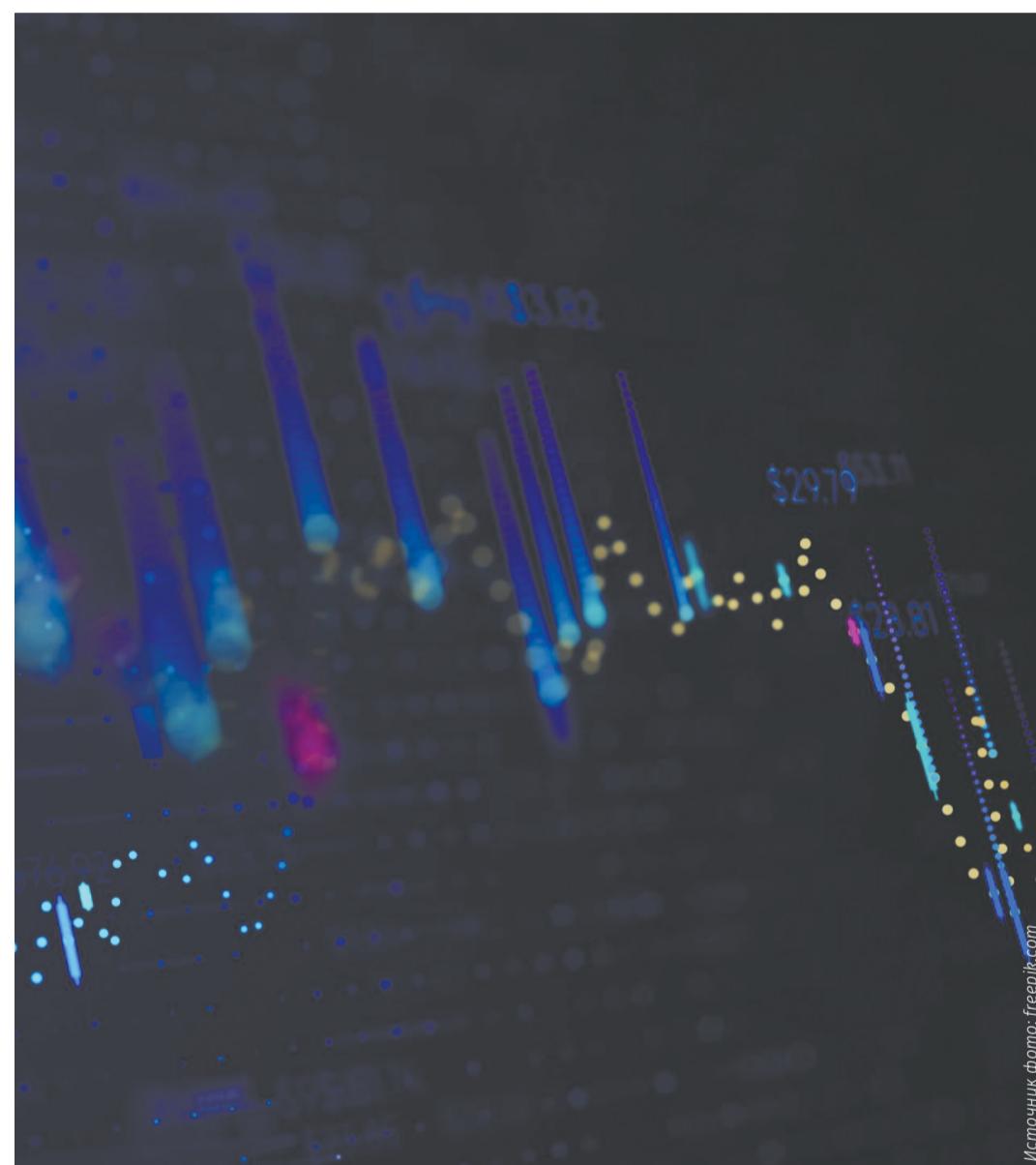
шений с другими компаниями финансового и нефинансового секторов. В результате охлаждения необеспеченного потребительского кредитования и замедления выдачи ипотечных кредитов конкуренция в банковском секторе продолжит расти. Поэтому, несмотря на сохранение высокой прибыли сектора в целом, аналитики «Эксперт РА» ожидают, что на горизонте нескольких лет разрыв в уровне рентабельности крупнейших банков увеличится.

В 2021 году на фоне низких процентных ставок и восстановления экономики все сегменты кредитования динамично росли. Также свой вклад в ускорение роста кредитования внесло повышение инфляции и рост среднего чека кредита. Кроме того, банки увеличили аппетит к риску и ослаби-

Ключевая ставка ЦБ РФ, %



# оего сектора: рекордов



пом роста доходов населения наблюдается существенное увеличение среднего срока ипотечного кредита. По итогам ноября 2021-го средняя срочность ипотечного кредита составила 21 год, прибавив 2,5 года к ноябрю 2020-го. С одной стороны, увеличение дюрации кредитного портфеля выгодно для банков, поскольку длинные кредиты обеспечивают более стабильную базу генерации процентных доходов в отличие от краткосрочных, когда банк постоянно вынужден искать новые направления для размещения средств. Однако в условиях волатильности процентных ставок в экономике долгосрочные ипотечные кредиты, процентная ставка по которым, как правило, фиксированная, могут оказывать давление на маржу банков. В то же время рост дюрации может являться индикатором ухудшения качества кредитного портфеля в будущем. Увеличение сроков кредитования – это вынужденная мера, когда доходы заемщиков снижаются, и поэтому для погашения кредита им требуется больше времени.

В 2021 году ипотечное кредитование активно росло (+27 или +34 % с корректировкой на секьюритизацию<sup>1</sup> против 24 % по итогам 2020-го). Рекордные темпы роста были обусловлены низкими процентными ставками, а также выдачами в рамках программ льготного кредитования, которые обеспечили половину прироста портфеля. Ипотека останется драйвером роста кредитования и в 2022 году, но темпы ее роста замедлятся как на фоне повышения процентных ставок, так и в связи с исчерпанием платежеспособного спроса и низких темпов увеличения доходов населения.

Поскольку цикл повышения ключевой ставки продолжится, ставки по ипотеке, по оценкам агентства, превысят психологический уровень в 10%. С одной стороны, рост цен на недвижимость будет оказывать разнонаправленное влияние – часть потенциальных заемщиков может отложить решение о покупке недвижимости, с другой стороны, будет повышаться средний

Большинство крупных банков стремятся существенно нарастить емкость и лояльность клиентской базы за счет внедрения собственных экосистем или на базе партнерских отношений с другими компаниями финансового и нефинансового секторов

ли требования к заемщикам, которые были пересмотрены в более консервативную сторону в начале пандемии. Доля выдачи ипотечных кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой (ПДН более 60%), которая заметно упала в разгар первой волны

пандемии (II – III кварталы 2020 года), уже вернулась к уровню I квартала 2020 года и составила 43% по итогам III квартала 2021 года.

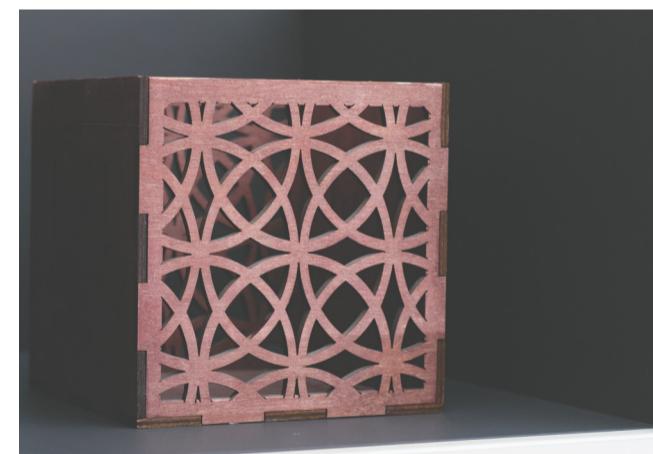
Кроме того, в связи с заметным повышением цен на недвижимость и низким тем-

Продолжение на стр. 15

## Ключевые макроэкономические предпосылки прогноза

Показатель	2021 г. (оценка)	2022 г. (базовый сценарий)	2022 г. (негативный сценарий)
Темп прироста реального ВВП, %	4,3	2,5-2,8	0-0,5
Уровень инфляции по итогам года, %	8,5	5-6	>6
Среднегодовая ключевая ставка Банка России, %	6,1	8-9	>9
Среднегодовой курс RUB/USD, руб.	72	73	>75

Источник: «Эксперт РА»



## ИЗГОТАВЛИВАЕМ ДИЗАЙНЕРСКУЮ УПАКОВКУ. ИДЕИ — НА САЙТЕ [BIS-UPACK.RU](http://BIS-UPACK.RU)

- Лазерная и фрезерная резка. Гравировка
- Используемые материалы: фанера, массив, ПВХ, орстекло, композит и др.
- Изготовление сувенирной продукции для бизнеса, в т.ч. дизайнерской упаковки
- Изготовление от 1 экземпляра
- Образец бесплатно в день обращения (при заказе от 100 ед. товара по ТЗ заказчика)
- Разработка дизайна бесплатно (при заказе оптом)

# Отдых со смартом

— Отдыхайте в месте силы! Энергетика Усадьбы «Соколка» дарит осознание и помогает по-новому взглянуть на мир, — Михаил Жданов, идеальный вдохновитель и владелец Усадьбы «Соколка»

## Экология, автономия, безопасность

Усадьба «Соколка» — это одно из самых удивительных мест на Вятке, где девственная природа подружилась с высокими технологиями XXI века. Это действующая аномальная зона, место силы — «Соколья гора».

К нам приезжают отдыхать очень интересные люди и в большинстве случаев уезжают со словами: «Такого мы еще не видели! Спасибо вам огромное за чудесное место!».

Глэмпингу еще нет и года, но он уверенно растет и расширяется, принимает гостей, включая самых высокопоставленных. Сейчас у нас построено два уникальных сферических дома, готовятся к сдаче еще два дома-улитки и два сферических юнита глэмп-модуля, а также три отдельных авторских номера на цокольном этаже космической тарелки Domespace.

## В поисках «золотых кадров»

У нас дружная, веселая и очень трудолюбивая команда. Мы готовы всегда прийти на помощь гостю и друг другу. Наши гости — это в основном семьи с детьми из Кирова, Казани, Сыктывкара, Москвы и других городов России. Искатели тишины и вдохновения, творческие люди. Наша команда расширяется и сейчас нам требуется менеджер проекта. Желательно, чтобы потенциальный кандидат имел опыт работы в смежных отраслях — глэмпинги, базы отдыха, отели. Но не обязательно! Важно желание работать в данной сфере, гибкий ум и способность быстро учиться и ориентироваться в новых условиях.

### Кого мы ищем:

- Человека с активной жизненной позицией, который сможет проникнуться местом, быстро понять и принять наши главные ценности, стать близким по Духу.
- Хранителя природы. У менеджера проекта должно быть четкое и устойчивое желание находиться на природе и много взаимодействовать с людьми. Искренне любить людей и природу.
- Уверенного водителя. Желательно наличие личного автомобиля, но не обязательно!

### Требования:

- Активная жизненная позиция.
- Грамотная речь, коммуникабельность.
- Навыки взаимодействия с клиентами.
- Навыки продаж.
- Навыки работы с возражениями, стрессоустойчивость.
- Наличие собственного ноутбука.
- Мобильность, наличие автомобиля приветствуется.

### Обязанности:

- Обработка входящего трафика (телефонные звонки, директ в соцсетях).
- Обработка и фиксация входящего трафика в таблице клиентской базы.
- Работа с автоматическим модулем бронирования.
- Работа с возражениями, решение спорных ситуаций.
- Оформление карточки гостя, составление договоров и иных документов.
- Взаимодействие с SMM-маркетологом, контент-менеджером. Совместное составление стратегии продвижения в социальных сетях в SMM-планере.
- Работа с клиентской базой (рассылка сезонных предложений, селлер, поздравления с днем рождения и т.д.).



Источник фото: Евгений Пресняков

• Участие в разработке сезонных предложений для гостей.

• Участие в разработке турпрограмм.

• Взаимодействие с командой.

• Участие в закупках необходимых товаров и услуг для нужд Усадьбы.

• Выполнение прочих поручений руководителя.

### Качества, которые важны в работе:

• Забота (о коллегах, о гостях, о себе, о территории, о природе, о проекте).

• Смелость. Определенный уровень авантюризма и любовь к путешествиям — обязательные компоненты, из которых складывается любовь к нашему делу.

• Любовь к людям и к общению. Коммуникации будет много, важно ее не бояться, а хотеть качественно влиять на настроение гостя.

• Любопытство.

• Гибкость. Мы, конечно же, попытаемся спланировать расписание работы, но просим с пониманием относиться к изменениям и подвижкам в работе.

### Вознаграждение:

Обговаривается в индивидуальном порядке, все зависит от качества и количества выполняемой работы. Заработная плата складывается из фиксированного оклада+процент от продаж+индивидуальная премия.

График работы: ненормированный.

Как откликнуться: пришлите нам короткое видео о себе и напишите, почему вы хотите у нас работать.

Отправить видеовизитку можно на почту: 250-148@mail.ru или в мессенджеры: WhatsApp или телеграмм по номеру: 8-967-050-00-47.

Если вас заинтересовало наше предложение, ждем обратной связи! ¶



sokolka.vip

sokolka\_usadba

Глэмпинг находится в Кировской области, в 12 км от Котельнича, в 120 км от Кирова, на «Сокольей горе»

# Как избавиться от стресса?

**Многие говорят о том, что причина болезней — это стресс и психосоматика. Действительно, большинство людей в обществе ежедневно страдают от стресса. На самом деле стресс на рабочем месте называется «Черная смерть XXI века». Очень успешные люди могут быть также по-своему подвергнуты стрессу, как и те, кто борется с обычными проблемами повседневной жизни**



**Михаил Молдованов,**  
учитель Трансцендентальной  
медитации. Обучил более 15 000 людей  
в России и за рубежом и их опыт  
доказывает колоссальные изменения.  
Меняется качество жизни в целом и  
уходят хронические болезни. Люди  
отказываются от вредных привычек и  
старых шаблонов поведения. Уходят  
страхи и комплексы.

Мы все больше понимаем, что за своим здоровьем нужно следить самому. Когда появляется какая-то «болячка», мы с большой надеждой обращаемся к врачу, но зачастую нас начинают «футболить» от одного специалиста к другому. На это уходит колоссальное количество сил, времени и денег, а самое главное «болячка» не проходит.

В школах, институтах нас учат всему, но никто не рассказывает, как сохранить здоровье = нервную систему, на которой построена вся психо-физиология человека. В мире есть инструмент для восстановления нервной системы и он настолько прост, что каждый без исключений может его использовать.

Это техника, которая обеспечивает глубокий, качественный отдых организму, заменяя несколько часов полноценного сна. В простонародье говорят, что это «зубная щетка для нервной системы». Мы чистим полость рта дважды в день, потому что в течение дня она загрязняется.

А кто-нибудь задумывается о том, сколько за день «цепляет» наша нервная система? И за чистотой нервной системы тоже нужно следить!

## Выход есть — Трансцендентальная медитация (TM)

Итак, небольшой ликбез по медитации. Вам скорее всего известны две системы медитаций: медитация, направленная на созерцание, и медитация, направленная на концентрацию. Трансцендентальная медитация — это не то и не другое! Это техника, древнее ведическое знание, дошедшее до нас.

Она связана с трансцендированием (выход за границы) вашего ума к космическому сознанию. Проникая в нашу психофизику посредством трансцендентальной

медитации, оно обеспечивает отдых нервной системе и восстановление ее.

## Из чего состоит Трансцендентальная Медитация?

Это простая, но мощная техника, которая выполняется сидя, в течение 20 минут два раза в день с помощью специальной мантры или звука. Технике TM может обучаться каждый у квалифицированного учителя TM в течение одной недели.

Простая аналогия: мы не знаем как устроена стиральная машина изнутри, как и за счет чего крутится барабан. Так как это техника и к ней есть инструкция по применению, то сделав определенные действия, мы на выходе получаем чистое белье. Тоже самое происходит и с TM — в результате вы становитесь более здоровыми и жизнерадостными.

РОССИЙСКАЯ  
АКАДЕМИЯ МЕДИЦИНСКИХ НАУК  
ИНСТИТУТ МОЗГА

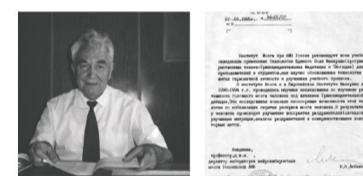
4 Пер. Обуха, д. 5 Телефон 28 февраля

### РЕКОМЕНДАЦИЯ

Н. Любимов Николай Николаевич, профессор, доктор медицины, руководитель лаборатории НИИ мозга РАМН, рекомендую практику трансцендентальной медитации Махариши для представителей любых групп, желающих освоить эту технику. Исследования второго поколения показали перспективность этой техники в улучшении всех возможностей человека, улучшении его здоровья и профессиональных навыков.

Гуруководитель лаб. нейрокибернетики НИИ мозга РАМН, профессор, д.м.н.

Н.Н. Любимов



### Заключение НИИ мозга при РАМН

«Если вы хотите быть гораздо более разумным человеком, иметь гораздо лучшую интуицию, чтобы ваши действия приносили больше результатов, обучитесь технологии Трансцендентальной Медитации. Эти данные говорят о том, что это — очень мощная технология и может не только мобилизовать дополнительные возможности мозга, но и обладает способностью реорганизовать жизнь человека в позитивном направлении. Я могу лично подтвердить это».

Н. Н. Любимов, профессор, д.м.н., директор лаборатории нейрокибернетики мозга при РАМН

**«ЕСЛИ БЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ МОГЛИ БЫ СДЕЛАТЬ ЛЕКАРСТВО, ДАЮЩЕЕ ТАКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, КАК ТРАНСЦЕНДЕНТАЛЬНАЯ МЕДИТАЦИЯ, ОНО БЫ СТОИЛО МИЛЛИАРДЫ ДОЛЛАРОВ!»**

**НОРМАН РОЗЕНТАЛЬ**  
Научный сотрудник, профессор, врач-психотерапевт, автор книг «Трансцендентность: Испечение и Трансформация через Трансцендентальную Медитацию».

## Как научиться медитировать?

**7 октября (пятница) в 19:00** пройдет бесплатная вводная лекция Михаила Молдованова по Трансцендентальной медитации и ее результатам.

**Место проведения:** ул. Молодой Гвардии, 82 (БЦ «Прайм»)

### Регистрация обязательна!

**Тел. для регистрации:** 8-963-553-63-43 (Елена) или на сайте <https://waytoself.ru/kirov> (16+)



Сканируй QR-код,  
узнай больше  
о TM  
на [rus.tm](http://rus.tm)



чек ипотеки, что будет способствовать увеличению объемных показателей выдачи и портфеля. Госпрограммы по-прежнему будут оказывать существенную поддержку ипотечному кредитованию. Помимо госпрограмм рост ипотечного кредитования будут стимулировать совместные программы банков и застройщиков по субсидированию ипотечных ставок и развитие ипотеки на вторичном рынке жилья.

## Необеспеченные потребительские кредиты

Необеспеченные потребительские кредиты показали в 2021-м впечатляющие темпы прироста, сопоставимые с 2018–2019 годами (+20 против 9% по итогам 2020-го). Помимо низкого уровня процентных ставок высокие темпы роста обеспечили смягчение требований к заемщикам. Доля выдач необеспеченных потребительских кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой (ПДН более 70%) демонстрировала в 2021-м стабильный рост после кратковременного снижения в II и IV кварталах 2020 года, когда в стране наблюдалось обострение эпидемиологической обстановки.

При этом по итогам 2021 года доля выдач потребительских кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой значительно превысила бы допандемийный уровень в 40%, если бы не произошло снижения размера ежемесячного платежа за счет увеличения сроков ссуд. Так, доля выдач необеспеченных потребкредитов срочностью более пяти лет выросла с начала года на 8 п.п. и составила 21% по итогам III квартала 2021 года.

На фоне данных тенденций регулятор ужесточил риск-веса по высокомарки-

нальным кредитам (с ПСК > 25%) и ссудам заемщикам с высокой долговой нагрузкой (ПДН > 50%) с 1 октября 2021 года, что в полной мере отразится на темпах кредитования в 2022-м. Помимо повышения процентных ставок давление на темпы роста потребительского кредитования окажут новые меры регулятора, призванные снизить уровень закредитованности населения. Мы ожидаем, что регулятор введет новые дестимулирующие меры в отношении потребкредитования в 2-м полугодии 2022 года. При этом наиболее вероятно введение макропруденциальных лимитов, которые в отличие от прямых количественных ограничений, не запрещают выдавать кредитов наиболее закредитованным заемщикам, а увеличивают давление таких ссуд на капитал. Рассматривается введение лимитов не только на долю выдач кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой (ПДН более 80%), но и на долю выдач кредитов срочностью более пяти лет либо ограничение максимального срока необеспеченного потребкредита пятью годами. Помимо этого, сдерживающее влияние на потребкредитование окажет запланированное ужесточение расчета полной стоимости кредита (ПСК). В результате по итогам 2022 года темп прироста портфеля необеспеченных потребкредитов покажет существенное замедление до 12–15%.

## Автокредитование

Портфель автокредитов продемонстрировал по итогам 2021-го рекордный прирост в 22%, что заметно выше, чем в 2018 и 2019 годах (+16% и +14% соответственно). Помимо низкого уровня ставок и госпрограмм льготного кредитования, высокие темпы

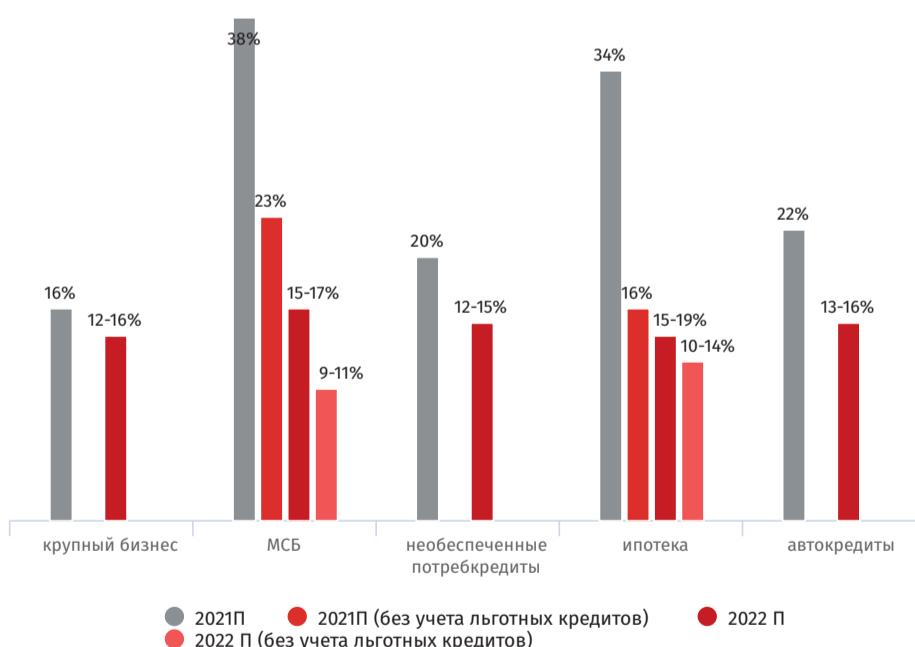
на протяжении последних трех лет средняя рентабельность банков за пределами топ-30 по активам практически не меняется и уже два года подряд находится на уровне ниже инфляции. Несмотря на сокращение количества банков на 8% в 2021 году, доля убыточных банков, которые преимущественно представлены небольшими кредитными организациями, сохранилась на уровне 2020-го и составляет порядка 20%

роста автокредитов обеспечили увеличение на 41% среднего чека кредита, который в ноябре 2021 года достиг 1,25 млн рублей и смягчение требований к заемщикам. В условиях резкого повышения цен на автомобили, которое не подкреплялось соответствующим ростом доходов населения, банки были вынуждены пойти на существенное увеличение сроков кредитования: средний срок автокредита по итогам сентября 2021-го превысил пять лет, тогда как годом ранее составлял чуть больше четырех лет. Кроме того, поддержку автокредитованию оказалось ускорение проникновения кредитов на рынок продаж подержанных автомобилей. По данным «Автостата», с 2017 по 2020 год доля кредитных продаж в сегменте легковых автомобилей с пробегом выросла с 2% до 4%, а за январь – сентябрь 2021-го достигла уже 8%. Для сравнения доля кредитов в продаже новых автомобилей существенно выше (порядка 46% за январь – сентябрь 2021 года).

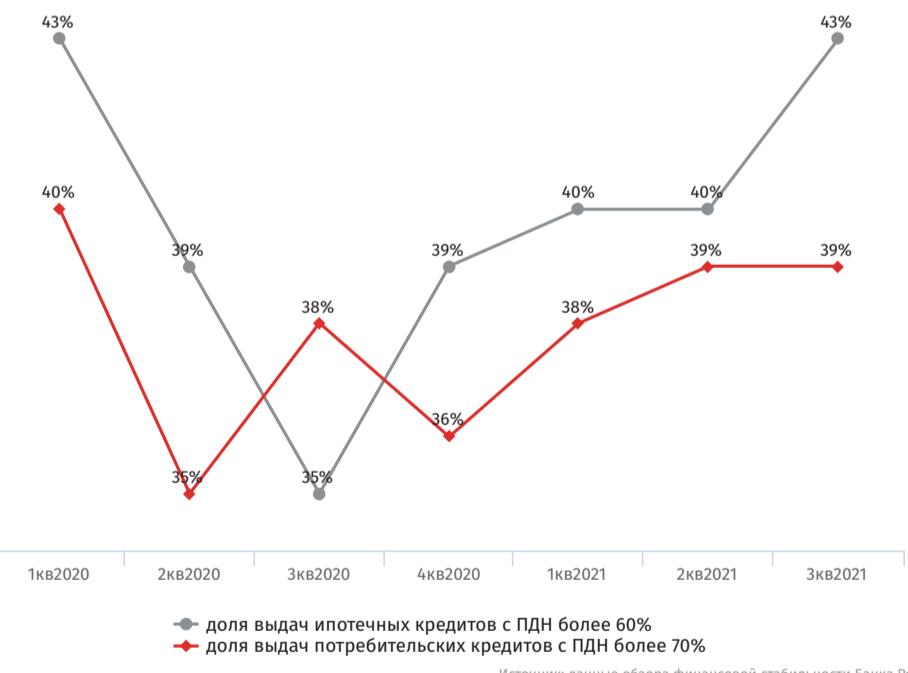
Ключевым драйвером автокредитования в среднесрочной перспективе будет существенный потенциал рынка автомобилей с пробегом, который по итогам 2021 года с высокой вероятностью превысит продажи новых легковых автомобилей в четыре раза. В 2022 году рост автокредитования замедлится как на фоне повышения процентных ставок, так и в связи со стагнацией или даже снижением продаж новых легковых автомобилей. Также сдерживающее влияние на рынок автокредитования может оказать ожидаемое ужесточение расчета полной стоимости кредита (ПСК). От существенного снижения рынок автокредитования удержат продление госпрограмм льготного кредитования, дальнейшее увеличение среднего чека кредита в связи с повыше-

нием на стр. 16

## Темпы прироста всех сегментов кредитования замедляются в 2022 году

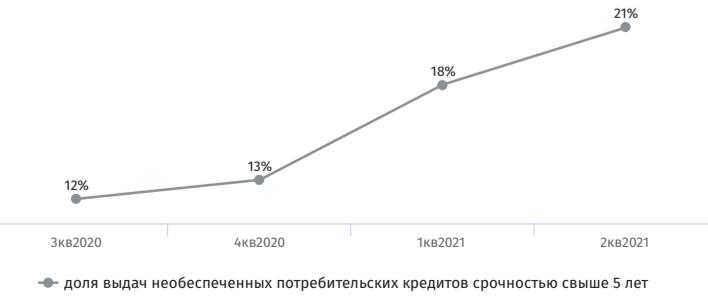


## Доля выдач розничных кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой стабильно росла в течение 2021 года



Источник: данные обзора финансовой стабильности Банка России

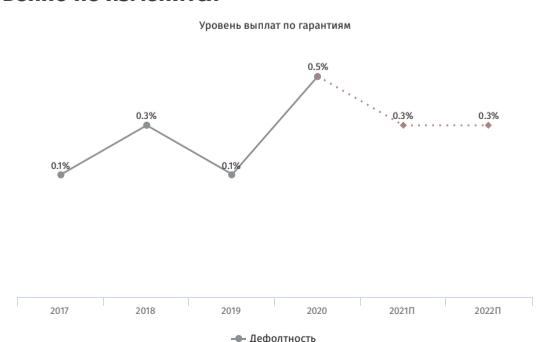
## Доля выдач необеспеченных потребкредитов срочностью более пяти лет выросла почти в два раза за последние 12 месяцев



Портфель гарантов, трлн руб.

Темп прироста объемов выданных кредитов (продление льготной ипотечной госпрограммы)

## В 2022 году темп прироста портфеля гарантов ускорится, а уровень раскрытия существенно не изменится



Источник: данные обзора финансовой стабильности Банка России

Уровень выплат по гарантам

Дефолтность

нием цен на автомобили и потенциал роста кредитных продаж в сегменте подержанных автомобилей.

## МСБ и крупный бизнес

Корпоративное кредитование продемонстрировало по итогам 2021 года высокие темпы роста. Без учета валютной переоценки портфель кредитов крупному бизнесу прибавил 16% против 4% по итогам 2020 года. Рост портфеля кредитов крупному бизнесу по-прежнему обеспечивали преимущественно компании из отраслей добычи полезных ископаемых.

Несмотря на сокращение выдач в рамках госпрограмм льготного кредитования практически в два раза в 2021-м, портфель кредитов МСБ второй год подряд вырос на 23%. В 2021 году выдачи по льготным программам обеспечили порядка 40% прироста портфеля кредитов МСБ, а в 2020-м без учета льготных программ портфель кредитов МСБ показал бы снижение.

В 2021 году наблюдался взрывной рост кредитования компаний из строительной отрасли, который заметно ускорил темпы роста кредитования как крупного бизнеса, так и МСБ. Столь существенное увеличение кредитования строительной отрасли во многом обусловлено рекордным объемом выдач ипотечных кредитов, в т. ч. в рамках госпрограмм льготного кредитования (по оценкам агентства «Эксперт РА», в 2021 году выдачи в рамках госпрограмм составили порядка 1,6 трлн рублей).

В 2022-м аналитики «Эксперт РА» ожидают замедления темпов роста кредитования МСБ до 15–17% на фоне повышения процентных ставок и снижения объемов кредитования строительной отрасли в



**Людмила Кожекина,**  
директор рейтингам  
кредитных организаций  
«Эксперт РА»

случае завершения с 2-го полугодия 2022 года госпрограммы по ипотеке.

## Гарантии

В 2022 году, по оценкам «Эксперт РА», темп прироста портфеля гарантий немного увеличится по сравнению с 2021-м (+9 против 6–8%). Поддержку рынку гарантий обеспечит рост объема госзакупок на фоне планируемого увеличения затрат на реализацию национальных проектов, значительная часть которых приходится на развитие дорожной и городской инфраструктур, а также здравоохранение.

Среди банков набирает популярность продукт страхования рисков выплат по гарантиям (преимущественно выданным представителям МСБ) в ведущих страховальных компаниях, что существенно снижает фактический уровень потерь банков. Помимо этого, преимуществом гарантийного бизнеса является относительная стабильность его динамики в связи с меньшей чувствительностью к росту процентных ставок в отличие от динамики кредитования, поскольку гарантый бизнес зависит не от темпов роста экономики и спроса заемщиков на кредитные ресурсы, а от объема рынка госзаказа.

## Доля просрочки размывается за счет агрессивного роста кредитования и реструктуризаций

В «Эксперт РА» ожидают, что по итогам 2021 года доля просроченной задолженности как в корпоративном кредитном портфеле, так и в розничном снизится преимущественно за счет опережающего роста объемов кредитования, по ссудам крупному

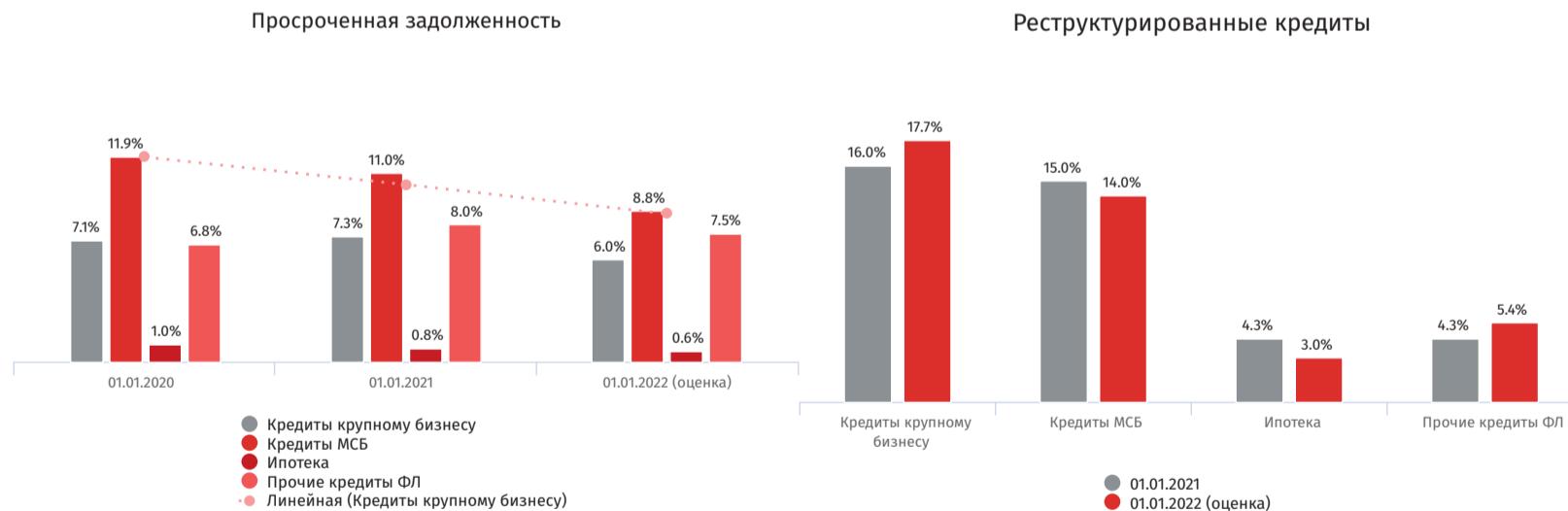
бизнесу доля снизится на 1,3 п. п., до 6%, в т. ч. в результате уступки ряда крупных проблемных кредитов. В 2022-м мы ожидаем плавного роста просрочки на фоне замедления кредитования, вызревания ссуд, выданных в 2020–2021 годах, и обесценения части реструктуризованных кредитов (преимущественно корпоративных).

Так, увеличение объема реструктурированных ссуд крупному бизнесу остается заметным, поскольку даже на фоне высоких темпов роста кредитного портфеля доля реструктуризованных кредитов увеличивается и, по нашим оценкам, составит на конец 2021-го порядка 18% против 16% годом ранее (в абсолютном выражении свыше 6,1 трлн рублей, из них около 2,2 трлн приходится на пролонгированные кредиты).

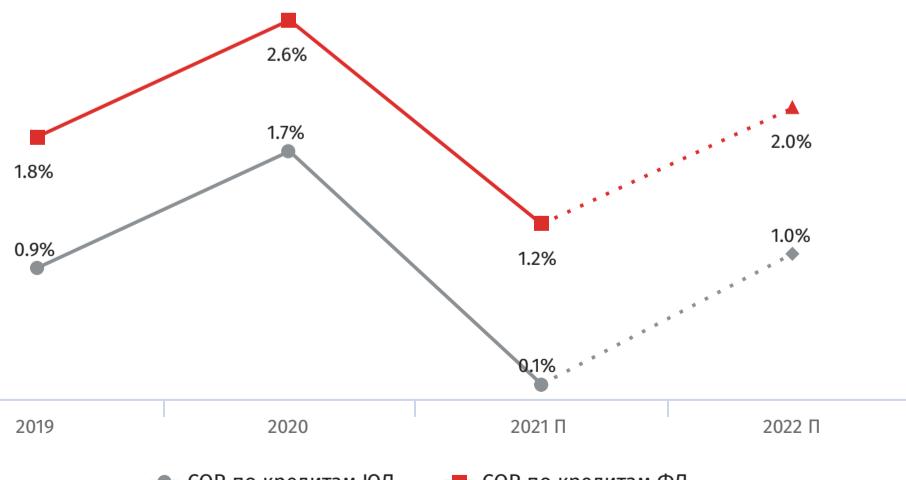
По кредитам МСБ темп прироста пролонгаций, наоборот, заметно замедлился по сравнению с 2021-м, и их доля снизится на конец года примерно на 1 п. п., до 14%. По оценкам «Эксперт РА», потенциальный объем дорезервирования по реструктурированным ссудам юрлиц составляет порядка триллиона рублей. Однако указанное увеличение резервов будет растянуто на два-три года. Объем просроченной задолженности по кредитам крупному бизнесу будет расти постепенно в течение нескольких лет, поскольку часть указанных ссуд банки будут продолжать реструктурировать, а отдельные крупные кредиты будут переуступлены третьим сторонам в рамках расчистки баланса от проблемных активов.

Объем реструктурированных ссуд заметными темпами продолжает расти и по розничным кредитам (без учета ипотеки): за шесть месяцев 2021 года их объем увеличился на 30% и составил 600 млрд рублей.

## Объем реструктурированных ссуд заметными темпами продолжает расти по кредитам крупному бизнесу и розничным кредитам (без учета ипотеки)

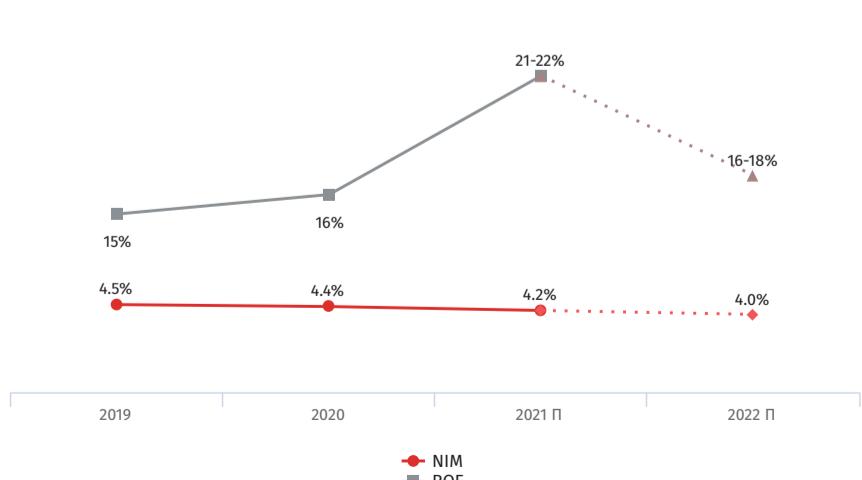


## В 2022 году стоимость риска вернется к допандемийным значениям



Источник: данные Банка России, прогноз агентства «Эксперт РА»

## Рост стоимости фондирования и замедление розничного кредитования приведут к снижению маржи



Источник: данные Банка России, прогноз агентства «Эксперт РА»

Рекордная прибыль сектора в 2021 году в первую очередь обусловлена существенным снижением отчислений в резервы. По розничным кредитам резервы преимущественно создавались под новые выдачи, по кредитам юрлиц произошло существенное восстановление РВПС, в т.ч. в связи с уступкой ряда крупных проблемных кредитов, а также распуском части резервов, созданных в 2020 году по реструктуризованным ссудам. Кроме того, поддержали прибыль заметное увеличение чистых процентных доходов (по оценкам «Эксперт РА», +10 % в 2021 году) на фоне активного роста кредитования, а также значительный прирост чистого комиссионного дохода (+16% за 2021-й) за счет увеличения доходов от брокерских услуг (+46%), комиссий от выдачи гарантей (+25%), а также доходов РКО и перевода денежных средств (+25% и +23 % соответственно). В «Эксперт РА» ожидают, что в 2022 году темпы прироста чистых комиссионных доходов замедлятся до 11%. Замедление обусловлено как снижением комиссий от продажи страховых продуктов по розничным кредитам, так и сжатием доходов от брокерских услуг, поскольку брокерские счета станут менее привлекательны для физлиц в условиях роста ставок по вкладам. По нашим оценкам, прирост чистых процентных доходов также замедлится до 7% в связи со снижением темпов кредитования и повышением стоимости привлеченных средств. В результате опережающего роста чистых комиссионных доходов их доля в чистых операционных доходах продолжит увеличиваться и составит 28% по итогам 2022 года.

Чистая прибыль в 2022-м не превысит прошлогоднего результата, но останется на

значительном уровне. Давление на прибыль окажут охлаждение рынка потребительского кредитования, замедление выдач ипотечных кредитов, удорожание фондирования, а также увеличение стоимости риска как по розничным, так и по корпоративным ссудам.

По оценкам «Эксперт РА», в 2022 году чистые отчисления в резервы вырастут в два раза по сравнению с 2021-м и составят порядка 1 трлн рублей. Увеличение нормы резервирования произойдет в связи с вызреванием выдач розничных кредитов 2020–2021 годов, а также с ухудшением кредитного качества части реструктурированных ссуд (в первую очередь кредитов юрлиц). Помимо этого, давление на прибыль окажут отдельные дефолты крупных корпоративных заемщиков на фоне макроэкономической нестабильности, масштаб которых будет ограниченным и абсорбируется запасом достаточности капитала банков, но все же окажет материальное влияние на финансовый результат в сочетании с другими факторами.

Однако ожидаемое увеличение резервов будет нивелировано ростом чистых процентных и комиссионных доходов. Мы ожидаем, что величина чистой прибыли по итогам 2022 года будет незначительно меньше результата 2021-го и будет находиться в диапазоне 2,1–2,3 трлн рублей, а рентабельность капитала снизится до 16–18 против 21–22 % по итогам 2021-го.

### Рекордная прибыль не для всех

Однако рекордную прибыль демонстрирует не весь банковский сектор, а отдельные, как правило, крупнейшие игроки. Так, за 12 месяцев, завершившихся 01.10.2021,

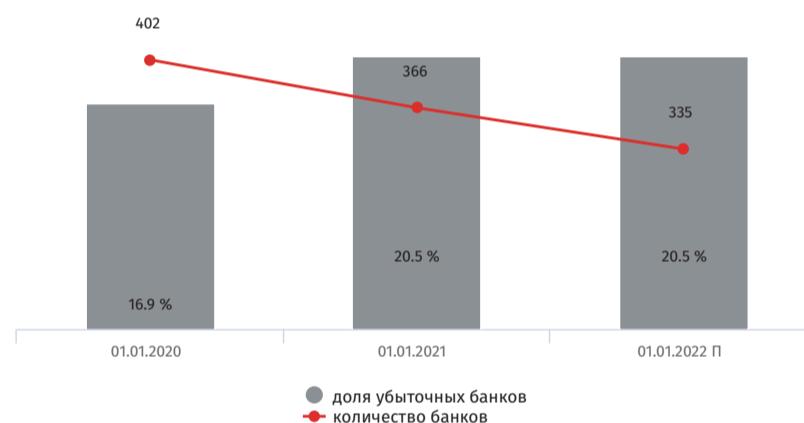


**Александр Сараев,**  
заместитель гендиректора  
«Эксперт РА»

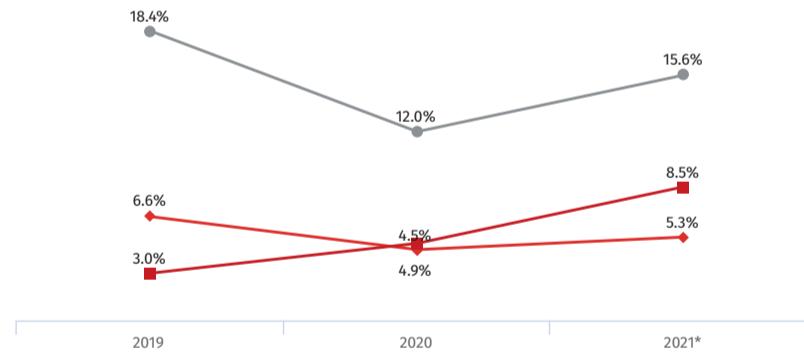
средняя рентабельность капитала банков из топ-30 по величине активов в три раза превысила рентабельность остальных банков (16% против 5%), что обусловлено как более низкими операционными затратами относительно масштабов деятельности и высоким уровнем диджитализации услуг, так и более агрессивным ростом бизнеса крупных банков.

На протяжении последних трех лет средняя рентабельность банков за пределами топ-30 по активам практически не меняется и уже два года подряд находится на уровне ниже инфляции. Несмотря на сокращение количества банков на 8% в 2021 году, доля убыточных банков, которые преимущественно представлены небольшими кредитными организациями, сохранилась на уровне 2020-го и составляет порядка 20%. Отсутствие возможности существенно повысить эффективность деятельности на фоне резкого роста инфляции повышает риски небольших кредитных организаций. ▲ (0+)

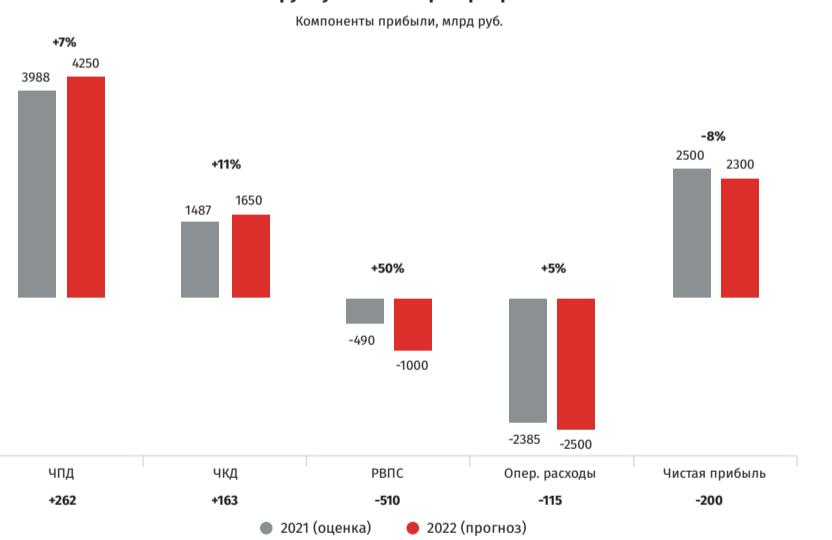
### Два года подряд ROE банков за пределами топ-30 по величине активов ниже уровня инфляции



### Два года подряд ROE банков за пределами топ-30 по величине активов ниже уровня инфляции

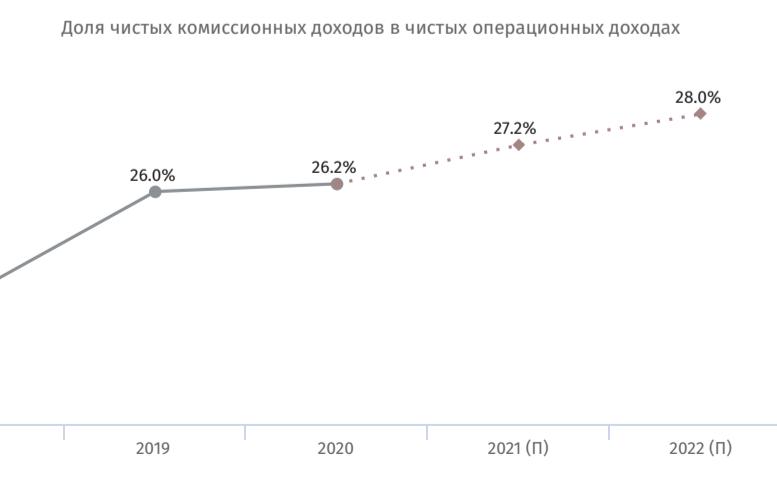


### В 2022 году прирост чистых процентных и комиссионных доходов нивелирует увеличение резервирования



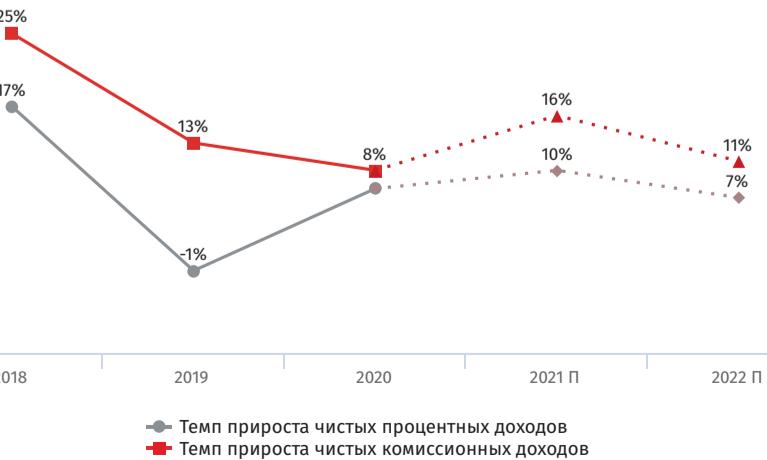
Источник: данные Банка России, расчеты и прогноз агентства «Эксперт РА»

### В результате опережающего роста чистых комиссионных доходов их доля в чистых операционных доходах продолжит увеличиваться



● Доля чистых комиссионных доходов в чистых операционных доходах

\* За 12 месяцев, завершившихся 01.10.2021.

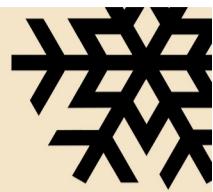


● Темп прироста чистых процентных доходов  
■ Темп прироста чистых комиссионных доходов



# апельсинка

Банкетный комплекс



## НОВЫЕ ЗНАКОМСТВА В НОВЫЙ ГОД!

### СБОРНЫЙ НОВОГОДНИЙ КОРПОРАТИВ



**от 2800** р/чел  
ужин + шоу-программа

**до 300** гостей

с 24.12.2022

### ОТКРЫТО РАННЕЕ БРОНИРОВАНИЕ НА НОВОГОДНИЕ КОРПОРАТИВЫ

**5** отдельных залов

**от 1800** р/чел

- ✓ БАНКЕТНЫЙ УЖИН  
ОСЛУЖИВАНИЕ ВКЛЮЧЕНО
- ✓ КОНКУРСЫ ОТ ИЗВЕСТНЫХ  
ВЕДУЩИХ
- ✓ ЗАЖИГАТЕЛЬНАЯ  
ШОУ-ПРОГРАММА
- ✓ СЛАДКИЙ КОМПЛИМЕНТ  
КАЖДОМУ ГОСТЬЮ

- ✓ 5 видов ЗАКУСОК
- ✓ 2 вида САЛАТОВ
- ✓ 2 вида ГОРЯЧИХ
- ✓ МОРСЫ И ЧАИ

## ВАШЕ МЕСТО ДЛЯ ЯРКИХ СОБЫТИЙ

ПОСМОТРЕТЬ И  
ЗАБРОНИРОВАТЬ  
ЗАЛЫ: 42-41-48



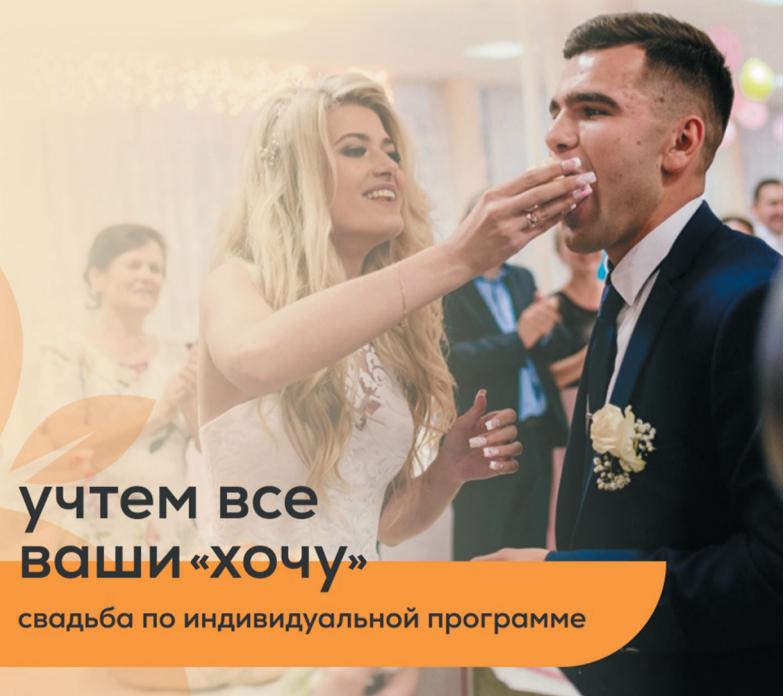
наведи  
камеру!

КЕЙТЕРИНГ  
**от 2000** р

Аренда оборудования  
Оформление мероприятия  
Сервировка и уборка



СВАДЬБЫ



учтем все  
ваши «хочу»

свадьба по индивидуальной программе

\*До 30.10.2022. Подробную информацию об организаторе, правилах проведения узнавайте по тел.: 42-41-48

сезон сентябрь - октябрь

РЕСТОРАНЪ  
• ВАСНЕЦОВЪ •  
представляет

2022 ГОД

# ГАСТРОНОМИЯ С ИСТОРИЕЙ

Удивительное сочетание вкусов  
с увлекательными историями создания блюд



A woman with blonde hair, wearing a light blue short-sleeved shirt, stands smiling at the camera. She is holding two quilted jackets on hangers: a light beige one in her left hand and a light mint green one in her right hand. The background features a green laundry service kiosk with large white text and graphics. On the left side of the kiosk, there is a graphic of a blue jacket with a keypad and the number '2'. On the right side, there is a graphic of a red jacket with a keypad and the number '6'. Above the woman, the text reads 'Химчистка Чистая радость' (Laundry, Clean Joy) and 'Сдай заказ в ячейку или вызови курьера' (Drop off your order in the box or call for delivery). Below that, it says '74-74-77'. To the right of the woman, there is a sign with a table of services and prices, and another section titled 'Автоматический пункт приема №3' (Automatic reception point No. 3) with instructions in Russian.



*Свяжись с нами  
удобным способом*



 74-74-77  
 chistoradost  
 chistoradost.ru

МЫ – ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ ДЛЯ  
ВАШЕЙ ОДЕЖДЫ И ТЕКСТИЛЯ

## онлайн-химчистка: Оставь вещи в «Чистомате»

курьерская доставка:  
Увезем и привезем бесплатно



Доставляем вещи домой и в офис

1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ

1С  
БухОбслуживание

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР

от 400 руб./мес.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове.

Адрес: ул. Маклина, д. 40